

# Lục Tỉnh Tân Văn

## 六省新開

Directeur Politique - L. MARTY  
 Géo. Sénat - NGUYEN-V. COU  
 ADMINISTRATION:  
 BY EXTRACTION:  
 Siège, Rue Cathol., 133-135 (1<sup>er</sup> Étage)

**GIÁ BÁN:**  
 Năm-lý, Trung-ý và Cao-thôn  
 Một năm: 3 \$ 00  
 Sáu tháng: 2 \$ 00  
 Ba tháng: 1 \$ 00  
 Mua báo thì kể từ ngày mồng 1 và ngày 15 mỗi tháng mà phải trả tiền trước.

MỖI TUẦN LẺ RA RA KỶ:  
**NGÀY THỨ HAI, NGÀY THỨ TƯ VÀ NGÀY THỨ SÁU**  
 Mỗi số bán lẻ: 0 3 0 4  
 TELEPHONE N<sup>o</sup> 170      Adresse télégr.: LUCHE-SINGO

**GIÁ BÁN:**  
 Bắc-N. Bắc, Hai Pháp và Trung-N.  
 Một năm: 7 \$ 00  
 Sáu tháng: 4 \$ 00  
 Ba tháng: 2 \$ 25  
 On s'abonne sans frais dans tous les bureaux de poste.

POUR LES ÉTRANGERS, s'adresser à SINGO, aux bureaux de Journal à HANOI: Rue bureaux de Journal, 86-Tân-Văn.  
 On traite à forfait pour les contrats de longue durée. Les prix sont payables d'avance.

### MỤC LỤC

1. - Phôi cò đại thương.
2. - Nghĩa-sĩ-tử.
3. - Bạc hóa chi.
4. - Tháng báo.
5. - Thơ tin vãng lai.
6. - Hương truyền.
7. - Tin Đông-dương.
8. - Hăng Anam.
9. - Nhân với bạn Đông-bang.
10. - Phàng-kim-Huê.

## PHẬT CỜ ĐẠI THƯƠNG

(Tiếp theo)

Tìm được môn hàng mới mà thiên hạ yêu đương, chon-hăng nào có bán, thì cũng đã nhọc công tìm tới mà chừng bán được lâu lắm thì trong 6, 7 tháng đã có hăng đem lại mà bán si rồi.

Sau biết vậy và hễ định chắc là món hàng dễ bán thì tôi mua thật nhiều và tiếp mua thêm luôn chẳng cho hụt nữa.

Ấy tôi cũng nhớ bạn quen và thấy các tiệm họ mua nhiều thì tôi lại được chắc ý biết là môn hàng bán chạy. Cũng có môn tôi mua lại mà các tiệm họ chưa từng bán, họ chẳng khứng mua, thì tôi gửi mỗi nơi một ít nhờ họ bán thử, chừng hàng ấy chạy được thì các tiệm họ mới mua nhau mà hỏi mua.

Lúc này tôi có bụng mắng thàng, nghĩ rằng: Đông-bang mình mà ăn được đồng bạc của họ thì cũng khó lắm. .... mà tôi phần được một chút thì chẳng dám buồn; cứ mở cửa hàng đồng-bang ai là người đồng chí mà tiếp cận, chớ sức tôi cũng ít, sẵn chặc giữ lấy một mối nào thì mắng mối này, đâu được vài năm biết đúng mối Shi-nou. Ấn-đô. Rồi thấy kẻ khố lìa tung bưng cuộc đại biến bên phương Tây lừng lịa làm cho lay động khắp toàn cầu; việc bán si của tôi phải thất bại.

Từ mấy năm bình cách thì cũng có mua được hàng như mấy chỗ khác song nhiều môn hết và mất lắm giá cả chẳng như thế, cứ càng ngày càng tăng thêm lên mãi, nay chịu giá này, mai lại đòi lên cao nữa; bởi thế tôi nhắm bên Nhựt-bôn bình yên mới si hàng của Nhựt-bôn. Là khi Nhựt-bôn bước Tàu 21 đều lúc nọ, làm cho người Tàu lại để chế hàng Nhựt một hồi.

Có lúc nghĩ cũng buồn, chẳng phải vì khi đồng chí vui, lúc mất mà buồn; bởi nghĩ mình rồi nhớ đến đồng-bào trong sáu Tỉnh, việc buôn bán cũng mới tập tành đôi chút mà

gấp con khối lửa như vậy thì e sao cũng có nhiều nơi suy sụp. Khó thay! chẳng phải trách ông trời xanh bạc ác mà báo hiệu riêng dân sáu Tỉnh, song rủi cho quốc-dân ta lầm lầm, là chưa được cất đầu với chúng, lại thêm lắm nỗi gay go.

Nhằm cái giốc đứ ton như vậy thì ít lâu ngày mới dứt; bởi thế tôi mới tính sang chơi Bangkok, trước là xem bề buôn bán, sau nữa cho biết người; tôi xin nói luôn tóm tắt đôi điều cho đồng-bang rõ: khi tới nước Xiêm cũng chẳng có chi mà mua bán, vì người các nước bên Âu. Mỹ qua đó kinh dinh thương-mại rất đồ sộ mà hàng hóa họ bán cũng chẳng rẽ gì bên Saigon, vì hàng vào xứ Xiêm đi phải đóng thuế vự như hàng vào Saigon, nên mua về Saigon thì phải đóng thuế xuất cảng tại Xiêm; về tới Saigon, lại phải đóng thuế nhập, cũng bằng ngoại quốc nữa thì giá vốn lại càng thêm đắt. Đông-bang ta nên nhớ dân địa-y như mua hàng Huế-kỳ bán trong nước hay là trong các xứ Đông-Hồng-mao thì cũng vậy.

Cũng bởi việc thương-mại công-nghê của người bốn-quốc bên ấy cũng họ thờ như dân Nam-kỳ ta, nên cứ có hàng xứ ngoài đem vào mà mới. Khách Triều-châu trang quần áo quần đóng số lắm, xem cùng kiểu thì thành tiệm họ bán chon hết, chẳng có việc làm ăn nào mà chẳng có họ, chẳng có số mà thiếu họ, cho tới chức cu-li khướn đồ nơi bên ta cũng có họ làm lẫn với người Xiêm, còn cu-li xe kéo thì toàn là người họ. Than ôi, cuộc kinh dinh thương-mại mà họ tranh lợi đoạt quyền, dân bản họ chịu thua sút họ chẳng nói làm chi, chớ họ trang qua đóng rồi mà chon tới cái nghề bên nghiệp môn kia của dân nghèo bên ta. Với cái cách này lại càng to tát hơn cái cách của Nam-kỳ ta nữa; người ngoài vào càng đông, người trong hễ hẳn họ thì nghề cu-li càng khó kiếm, ngại thay cho Nam-kỳ

Ấy cũng là một cái gương ta nên soi lấy.

Đấy tôi tiếp khúc trước việc bán si của các hăng:

Mấy hăng lớn có chỗ họ cũng chịu cho lãnh hàng đem đi nơi khác mà bán si, bán lẻ vậy; vì như ở Nam-vang có người khách buôn Saigon xin lãnh hàng của một hăng kia để bán, hăng cho ăn hũe-hồng một ít, mà hàng định cho đồng một giá của họ bán si, nhưng mà người khách ấy, hoặc phải có người danh tiếng có đủ hăng sẵn bảo lãnh cho, hoặc là người khách đó phải đóng bạc thế chừn, một số tiền nhiều ít, tùy theo hồi hai đảng định liệu; phải làm tờ giao kèo buộc bán đúng bao nhiêu, phải trả bao nhiêu chẳng đồng để bạc mà tự dụng.

Khách họ làm như vậy họ đã lựa biết hàng nào bán si đắt, có nhiều hàng bán chạy.

Họ đem về bán si và bán lẻ, họ coi theo hàng đắt ẽ mà tự lúc tăng giá lên ít nhiều tự nơi họ.

Làm như vậy chẳng khác nào họ tách thêm một tiệm khác của hăng ấy lại mà bán, khỏi thất công tru nghĩ về việc kiếm mua hàng hóa, về việc chớ chuyên thể vự; họ được công ngày giờ rảnh mà lo buôn việc khác nữa Hàng hóa của các hăng người ta đã lựa sẵn những món của thiên hạ yêu dùng và đã có mối hàng xưa nay nhiều rồi mà lãnh được như vậy thì có thành lợi lắm.

Có khi họ rở Đông-bang họ hùn lo bạc thế chừn cho nhiều mà lãnh cả hai hăng như vậy; tưởng lại hẽ có vốn thế chừn nhiều được bao nhiêu thì càng được lãnh hàng nhiều chỗ thì có lợi là dường nào.

Đông-bang ở xa châu-thành mà muốn làm ăn lớn lại mắc xa cách nhà băng thì cũng khó bề giao thiệp với ngoài và lại, cách này về việc lãnh hàng hóa ngoại quốc cũng thiệt mình, nếu ai có vốn để thế chừn hay là có người bảo lãnh mà mình chưa từng theo cách giao thiệp mua hàng thì nên làm đều ầy lắm, mình làm đại-lý như vậy thì hăng chẳng bán si cho ai trong hạt mình, để trọn quyền mình bán tron trong một tỉnh.

Bên pháp cũng có chỗ người đi đem hàng kiểu qua khắp cõi viễn-đông như: Thương-hải, Nhựt-bôn Hạ-châu, Hương-cần, Đông-dương; ầy là họ đem hàng kiểu mới người mua, ai mua bao nhiêu thì lập tức gửi thơ về chánh quốc mà mua lại; thì cách mua bán cũng do nơi nào có nhà băng Họ đi tới đâu thì kiếm mua tại Má-chinh tại đó; họ đem theo nhiều rương kiểu hàng, mỗi rương đều sắp đặt có ngăn nắp thứ tự; việc bán có nhờ Má-chinh lo liệu cho.

Các hăng tại Saigon cũng mua nhiều thứ sản vật xứ ta mà bán qua chánh quốc, song nếu ai chịu bán vật chi thì họ buộc cho có đủ mấy ngàn mấy muôn tạ, phải làm tờ giao

kèo tới tháng nào phải đem nạp cho đủ số. Họ làm như vậy là đã chịu mỗi bán ra ngoại quốc rồi, nếu tới kỳ chẳng có thì không đáng; bởi vậy nên làm trước cho những người có ít vốn ít hàng chẳng dám chịu mỗi bán.

Trong vườn tược chốn quê nhà ai có bao nhiêu sản vật, nếu xuất cảng được đều bán cho Chệt mua mà trữ, lại cũng có người khách đi cùng các xóm làng kiếm mua về bán cho thêm-hậu mỗi khi một ít. Nên cách chệp lập tàu-khẩu thì tiện lắm, ai có bao nhiêu cũng bán được. Đông-bang ta há chẳng làm được vậy sao, ta cứ mua sản vật mỗi khi một ít mà trữ có lo chi là bán không được.

Các nhà bán si thì đâu cũng sẵn Má-chinh đi đem hàng kiểu, đi đôi bạc, thường thường thì các tiệm, nên biết món hàng nào hút về cho chủ hàng hay.

Các tiệm bán lẻ họ cũng hay đi nghe giá chợ mà tăng giá hạ giá theo người ta vì nếu hàng hết giá chợ lên mà chẳng hay biết cứ bán một giá thì thất lợi, hoặc hăng ở thì họ giá theo người thì hăng mới chạy.

Mấy hăng (Tây, Ấng-lê) cũng mua lại hàng của tiệm lớn của chệp vậy, là thứ nào hăng chẳng có, hoặc hết, mà có mối bán thì họ cũng phải đi kiếm mua về bán lại; vì tiệm khách họ cũng bán nội địa được, là hàng mua của Đông-bang họ ở các xứ ngoài như Hương-cần, Thương-hải, Nhựt-bôn, vân vân.

Các tiệm buôn đầu bán si, bán lẻ bắt kỳ nước nào đều nên giao thiệp mua bán với nhau thì là chược hay và cho tiện lợi cả hai đảng.

Mấy tiệm buôn lớn họ thường hay lo đầu giá mà lữn bán hàng cho các số Nhà-nước, như số Trường-tĩnh, Nhà-thương, Khâm-lớn, vân vân, là cũng là một lối khá lắm.

Buôn bán đầu tiên lớn ai ai cũng phải bán vốn, và người khách thì vậy của Bàng, đàng, con Annam thì không vậy, Đông-bang buôn bán chưa bao nhiêu tại các châu-thành; mà nếu ta buôn bán lớn thì ta cũng

**XA-BONG MAT-XAY**  
 Thuốc tẩy trắng đường



Con ngựa một sừng

**HAO-VINH** Công-ty  
 (HÀNG ANNAM)  
 140 Rue Lefevre, Saigon  
 AGENT EXCLUSIF









# PHARMACIE PRINCIPALE

Tiệm thuốc Tây này dọn dẹp theo cách Văn-minh và lớn hơn hết trong Đông-dương này

LẬP RA TỪ NĂM 1865 HỒI TRƯỚC CỦA ÔNG HOLBÉ và RENOUX

Nay ông L. SOLIRÈNE, nhứt hạng bác-sĩ, kê nghiệp

ở Saigon, ngang nhà hát tây. Bán đủ thứ thuốc tây, tốt thượng hạng và giá lại rẻ. Lược-châu chư quân-tử cần dùng thuốc tây xin hãy gọi thợ cho tiệm thuốc này mà mua, thì sẽ được vừa lòng.  
**(CUỐN ĐƯỢC-TÁNH LUỘC-BIÊN đã xuất bản rồi. Ai muốn xin thì viết thư cho ông Solirène, ngài sẽ gửi cho không).**

embre năm ấy, những nhà nghiệp-hộ lớn đến có kỹ thuật; chỉ còn sót một ít nhà nhỏ mà thôi, những đại yếu ước trong ấy là:

I. Những nghiệp-hộ nước-mắm phải chịu giao những nước-mắm cho bọn công-ty thay mặt mà bán trong một hạng mười năm.

II. Những nghiệp-hộ chịu trả cho bọn Công-ty ba phần trăm 3% theo số bán đại-ly.

III. Chẳng có khi nào mà các ông Nghiệp-hộ được đứng bán hay là giao cho người đại-ly khác bán, những nước-mắm của mình làm ra, trong kỳ hạn của từ này. Nếu có làm như thế thì phải bồi thường số tổn thiệt hại cho bọn Công-ty liên-thành, và Công-ty này được phép buộc các ông Nghiệp-hộ ấy phải chịu tiền đại-ly 3%, cứ tính theo kỳ hạn còn dư lại, kể từ ngày bồi-ước đến ngày mãn hạn từ này, và tính số nước-mắm của các nhà ấy đã làm ra trong các tháng trước, theo thời giá mà suy tính.

IV. — Bán đại-ly đây chia làm hai cách:

1. — Cách bán đại-ly theo giá nhất định.

2. — Cách bán đại-ly theo thời giá.

V. — Bọn Công-ty hát lượn khi nào đều được huy ước trong hạng, còn những người chủ nước-mắm đã ký tên sau đây thì không được lấy có gì nữa huy ước trong hạng đương.

VI. — Bọn Công-ty chỉ lãnh lấy sự gian hiem về số phí tổn hao mà làm cho tuyệt hết thứ nước-mắm già: số phí về sự ngàn nhà, kiện thưa ầy thì về bọn Công-ty chịu hết cả.

Bọn Công-ty lập tờ hiệp đồng ấy như vầy:

1. — Lấy tiền huê-hồng đương làm số phí và tiền phòng bị mà tính cách trừ nước-mắm già cho tuyệt.

2. — Ngừa sự người ngoài quát-mời, xâm chiếm lợi quyền trong nghề-nghiệp của mình.

3. — Ngừa sự trong các nhà nghề tranh bán phá giá nhau, làm cho giá nước-mắm càng ngày càng rẻ, thì nghề làm nước-mắm càng ngày càng suy, mà chất nước-mắm càng ngày càng xấu, tới lại cũng hại cho việc sanh-kê và việc vệ-sinh của người Annam ta vầy.

Bọn làm nước-mắm già ở Saigon, Char-lon, thầy vậy tiến ra nhau mặt ước do-cho (giấy-cho) nước-mắm của bọn công-ty. Nếu là không mua những nước-mắm của bọn công-ty làm, và đứng bán đại-ly. Rồi bọn công-ty phải lập đại-ly để bán trong lục-tinh.

Trong năm 1918, bọn công-ty cũng vì sự đắc-thể ấy mà bị thất bại, còn chúng nó cũng vì sự nước-mắm già ấy mà bị tổn thiệt nặng.

Tờ hiệp đồng này chưa thì hành được là vầy:

I. — Trong lúc có giặc thì việc kêu hùn thê n vào cho: thành, không đư tiền mặt mà hướng mua những nước-mắm của

các nhà nghiệp-hộ đã chịu giao bán đại-ly.

2. Các người Annam ra lãnh bán Đại-ly ấy phần nhiều là vốn ít buôn đừ không đứng vững bền.

Vậy nay bọn Công-ty phải kêu hùn thêm vốn đương:

1. Là hứng mua nước-mắm của các nhà nghề đã làm hiệp-dồng với bọn Công-ty:

2. Lập một sở Thiệt-nghiệm (Laboratoire) riêng ở Saigon, để coi nước-mắm mà bán cho được đồng luật, trước gửi cho nhà buôn khỏi bị cang về hình phạt; sau gửi cho nhà dùng khỏi bị hại về việc vệ-sanh.

3. — Lập tồn-sạn (dépôt) trong các hàng tại Hoi-an (Faifoo) ở Trung-kỳ là nơi tiện lợi về việc tầm tở worm-dệt làm.

Bọn công-ty đã có dệt theo kiểu hàng Tàu: như sườn, lãnh, trừu, nhiều, địa v.v. Không thua chỉ hàng Tàu, mà giá cũng thiệt rẻ.

Vậy nên bọn công-ty phải kêu hùn thêm vốn mà cải lương tiến bộ, thêm nữa đương đừ hạng cho phường có lòng

## Nhấn với bạn đồng-bang

Chúng tôi đang vinh-hạnh mà hay tin rằng đồng-bang ta trong sàu tình nay cũng đã đồng lòng để-xương tuyệt giao thưng-mại với khách-trú mà vẫn hoi quyền lợi cho bản sở. Các Châu-thành lớn nhỏ hãy đều chung vốn lập cuộc mea-ban cùng nhau chẳng chịu đến tiệm khách-trú nữa; thật là một cơ-bội hạnh-phúc của dân-tộc ta vô-cùng.

Ấy vậy tại vì nhắc đến đồng-bang ta trong mây lãng mây chừ và chỗ này có trường học nên đến nhà in Imp. mens de l'Union mà mua sách thư viết mực này. Đó dùng về văn-phòng từ hừn nhứt hạng mà bán ra cho đồng-bang ta dùng, khỏi đến khách-trú mà mua mất. Văn nhá in Union là một nhà in rất lớn tại Saigon, và lại của người Annam ta làm chủ, giá rẻ hơn các chỗ.

Đồng-bang ta hãy xem tiệm của Bùi-quang-Nho mà nghĩ nay đó số tại hát Bentre đó là số di trước hết cũng khởi ra mà bán đủ các thứ giấy viết mực và các thứ sổ, sách, thư, tuồng, truyện chữ quốc-ngữ mà nên. Huớng ngày nay là ngày của đồng-bang ta tuyệt giao với khách-trú, bình vực nhau mà làm ăn thì lại càng dễ hơn ông Bùi-quang-Nho khi mới sáng tạo.

Ấy vậy mấy tiệm Annam ta đây đang lo lập ra nên gọi thợ mà thường nghĩ về ông Nguyễn-văn Cua, Rue Catinaut 155, 157 Saigon, giá rẻ hơn các chỗ là có ý giúp sức cho đđồng-bang ta buôn bán mau thành vượng.

ai quốc dùng thì hàng Tàu.

12. — Bọn công-ty sản có tiệm nhánh ở Hoi-an, là xứ có nhiều hàng thổ sản

như: cáng; như tơ, quế, đường, trà v.v. Bấy lâu việc buôn bán thổ-hóa ầy phân nhiều về tay kiều thương-cá. Nay bọn công-ty kêu hùn thêm vốn đương mở thêm việc buôn hàng thổ sản cho lớn, đđng có thể xuất cảng được.

13. — Bọn công-ty có trừ bán những hàng người Bắc-kỳ ta chế tạo, song những hàng bắc (hàng Tonkin) tiêu về Nam-kỳ bây giờ thì số nhiều cũng còn về tiệm của Trung-kỳ, vì nó có tiệm cái về Nam-kỳ và Tonkin, lại có tiệm nhánh ở Nam-kỳ và Nam-vân, nên thế nó mua bán được mạnh. Bọn công-ty kêu hùn thêm vốn đương lập tiệm nhánh ở Bắc-kỳ, cho việc giao dịch trong Nam-Bắc lưỡng kỳ của nhà buôn ta được mạnh.

14. — Qua năm tới đây thì đđng kỳ bỏ thâu tuyên cử bán Quản-ly những người hiểu ngộ nên vô hùn mà đư cử hội-dồng quản-ly, trí cử từ sự (Director, caissier) đđng lo việc cai quản trong công-ty cho mau phát đạt.

15. — Chiếu theo quyết nghị ngày 31 Mars 1919 những phẩm hùn mới được tính lời từ tháng đđng bạc và đđng tính

lời theo với phần hùn có một mực, ầy là những quyền lợi cho người mới vô hùn.

Trong đđng báo ta, ai có lòng nhiệt thành muốn giúp việc buôn bán của người Annam, thì nên giúp cho bọn công-ty, vì bọn công-ty là một hãng buôn (Anonymous) rừng của người Annam chủ hùn hợp 300 người, người nam hai bắc hà và người Nam-kỳ đều có vô hùn nhiều, thành lập đã hơn 13 năm nay, thật là một cái đoàn-thê về việc buôn bán của người Annam ta đã đđng to lớn vững bền hệt, vậy xin đđng bảo ta hết lòng giúp cho bọn công-ty trong lúc nay đđng cho có đủ sức mà tranh đua trong đường thương chiến.

Nghị-trưởng hội-dồng quản-ly: (Le Président du Conseil d'Administration) NGUYỄN-QUI-ANH.

## TRẠI THỢ-MỘC CHẠM VÀ CẦN MICHEL NGUYỄN-HIỆP-HÒA

Trại thợ mộc chạm-lai, trúc, gỗ đđng các môn theo thời kim thời.

Trại tôi đđng toàn chm-lai, trúc, gỗ đđng các môn theo thời kim thời.

Trại tôi đđng toàn chm-lai, trúc, gỗ đđng các môn theo thời kim thời.

Trại tôi đđng toàn chm-lai, trúc, gỗ đđng các môn theo thời kim thời.

Trại tôi đđng toàn chm-lai, trúc, gỗ đđng các môn theo thời kim thời.

## Xin ghé mắt!

Kính cùng quý bạn Đđng-bang tri hiều:

Chúng tôi có cáo-bạch rằng đến ngày 25 Septembre 1919, chúng tôi sẽ đđng xe hơi đưa hành-khách từ Saigon đi Thủđàomot và trở lại mỗi ngày ba chuyến, nhưng vì xe sửa chữa rồi. (Mấy nhà không chúng) ra xe đđng rồi thì mới cùng Chr-tôn, nên chúng tôi xin Chr-tôn miễn-nghĩ.

Chúng tôi chắc rằng đến ngày 1er Octobre 1919, xe sẽ khi sự chạy chẳng sai.

Luôn dịp, chúng tôi kính tỏ cùng Chr-tôn rõ rằng: « Chúng tôi dùng xe hơi rừc đưa hành-khách đây, « chẳng qua là muốn cho tiện bề qua lại, và đđng đđng hàng-hóa cho « mấy tầng ngày càng tiến phát, chừ « chẳng có lòng nào muốn tranh « giành mỗi lợi của Langsa và Đđng « bảo ta đâu ».

Vậy xin Chr-tôn miễn-luân.

Pr. J. ĐUA H. M. & Co.  
Commission on Boues-Cantonage, 80, rue d'Ormay et 56-64 Bd Charner Saigon.  
Le Directeur,  
Joseph HA-MINH-ĐUA,  
60, Boulevard Charner, Saigon.

### Kể các môn hàng tại nhà in:

- Papier pot blanc,
- Papier réglé,
- Cahier couronne,
- Crayons ordinaires,
- Crayons extra noirs,
- Craons couleurs,
- Règles,
- Boite de craie conique,
- Papier couler,
- Papier parcheminé,
- Cahiers d'écritures « Flament » N° 1. 2. 3. 4.
- Boites de plumes rondes N° 3. 4. 5.
- Comme pou encre,
- Comme noir crayon... « Apis »
- Encre noire en courtines,
- Encre noire en litres, 1/2 litre et 1/4 litre.
- Encre à tampon sans-huile,
- Enveloppes petit format,
- Papier à lettre réglé,
- Porte-plumes,
- Papier buvard,
- Encre violette en pondre,
- P-tis carnets,
- Registre pot réglé 2 mains,
- Registre pot réglé 3 mains,
- Gouleur « Iris » pour-écoulier,
- Cartable,
- Sacoche pour écoliers avec rabat,
- Ardoises encadrées 21 x 31,
- Crayons d'ardoises,
- Gouleur n° botte,
- Enveloppes pour cartes de visite format 55,
- « « « « format 48,
- « « « « format 38,
- Cahiers cartonnés réglé, quadrillé,
- Cahiers d'écriture « Godchaux » N° 1. 2. 3. 4. 5.
- Comme arabique,
- Feuille, pelote de 50 grs,
- Épingles, boîte de 100 grs.
- Encre bleu « black » Stephens 1/8 de litre,
- « « « « 1/4 «
- « « « « 1/2 «
- « « « « le litre,
- Encre communicative violette 1/4 de litre
- « « « « 1/2 «
- « « « « le litre.
- Copie de lettre,
- Plumes métalliques.



**LI-SONG MAT-ZAY**  
BEN

Vũ Hùng trí thức

Hiệu con Rồng

**HAO-VINH** Công-ty  
MEMO APTHELI  
88 rue Lefebvre, Saigon  
AGENTS EXCLUSIFS



**SOCIÉTÉ DES TABACS**  
DE L'INDOCHINE

(Đông-dương Tờ điếu Công-ty)

Tư-bản 6.000.000 fr.

Chính-sở Công-ty tại **PARIS**

Sở-Cai-tri và công-xưởng tại **HANOI**

Đền-diện trông  
thuộc là tại **KIM-XUYEN và VĂN-KHÉ**

Một số những tờ sau này gọi bán trong các hiệu :

**XÌ-GÀ.  
NINA.**

Thuốc chữa vẩn :

**COQ (Con gà)**

vấn vẩn

Và thẻ thuốc là vẩn, chiếu khách, hiệu

**PAGODE (Cái chùa)**

Thuốc vẩn :

**FAVORITES.**

**MÉTROPOLES**

**KHOẢN CHẤT THUY**  
(Nước, nước tắm thuốc)

**VICHY**

PHÁP-QUỐC-TUYỂN

**VICHY CÉLESTINS**

Có bán ngoài nước tại các địa phương sau đây :  
Hanoi - Vinh - Huế - Đà Nẵng - Quảng Ngãi - Quảng Bình - Thanh Hóa - Nghệ An - Hà Tĩnh - Hà Nội - Hải Phòng

**VICHY GRANDE-GRILLE** trị bệnh về vẩn và bệnh về mắt

**VICHY HOPITAL** trị bệnh thương hàn, trướng ruột

Mỹ các chứng về tiêu hóa thì mua phải chỉ cho trùng thẻ nước này: Minh nước đóng.

**VICHY-ÉTAT BIÈU TÊ**

**GEL VICHY-ÉTAT** là một tu nhữ trong nước sôi lý mà ra. - Có hộp và vỏ vỏ

**PASTILLES VICHY-ÉTAT** một loại thuốc viên uống chung 2,3 bữa thì sẽ tiêu hóa.

**COMPRIMÉS VICHY-ÉTAT** dùng để chữa bệnh đau nước tiểu (Mô-tô-chi)

Berthia le frage  
Mulle neuk cont mypt ong of  
Saigon 23 Botelle 1919

**Cách làm mau té tiền**

Viết thơ cho Hing Annam, Hào-ninh Côngty, 146 bis Rue Lefebvre. Từ giờ contre-remboursement (cách ân trao của lãnh nơi nhà dấy thơ) một hộp một trăm vé dẫu Essence de menthe, hiệu Lô-Tiên, tất nhữ trong cõi Đông dương, giá là mười lăm đồng (15 \$ 00) mà thôi. Vé bán lẻ lại cho trong vòng quen lớn một vé hai cái (10 \$ 20) - mỗi vé lời 5 xu, một trăm vé lời 5 đồng bạc.

Ban một hộp lời 5 đồng bạc, mười hộp lời năm chục, một trăm hộp lời năm trăm đồng bạc!

Viết thơ đi, đừng bỏ qua dịp làm tiền đồng lương. Hàng đầu tại Hanoi thì nhữ, bán buôn quen thơ, làm gần chẳng bao lâu!

Cho không! Hầy coi cho kỹ. - Kể từ ngày nay một trăm người nào ghé thơ đến mà mua dẫu trước, Hing Annam Hào-ninh Côngty sẽ vui lòng gửi cho không một kilo xibông mỹ mỹ thiết, hiệu ngựa một sừng. (La Licorne), tất nhữ trong cõi Đông Dương hay là một vé dẫu thơ Essence pour Lotion: Eau de Cologne, Quinine, foie coapt để làm đi một lít các thứ dẫu thơm lý), tự thích ai muốn thơ nào cũng được. Hầy viết thơ mau đi, đừng bỏ lỡ cơ hội làm té tiền đồng lương!

Hing Annam, Hào-ninh & Co  
146 bis Rue Lefebvre Saigon  
Kính đũa.

**CORDONNERIE-CHAPELLERIE TONKINOISE**

GRAVURE SUR-MÉTAUX ET MAILLÉS  
**NGUYỄN-CHÍ-HÒA**  
SAIGON - 83, Rue Cathat, 83 - SAIGON



TIỆM ĐÓNG GIÀY của tôi làm theo kiểu *Lansse* kim thời.

Tôi làm kỹ càng và thiết tình bằng các thứ *Da đen tây hết* và tinh phải giá không mất, chớ không phải như chỗ khác làm pha *Da-xu* mà bán rẻ.

Tôi có bán nhiều kiểu nón *Casque* thiết nhẹ và chắc, lợp bằng *Ni-xim* hoặc *Trắng và Vàng*.

Tôi cũng có thợ giỏi khắc *Cỏ-dầu Bàng-dông* chạm *Mô-bia* da *Cẩm-thạch* để mã.

Có sẵn *Sách Mẫu (CATALÔ)* đủ kiểu và các thứ màu da gọi đến cho *Qui vị* lựa.

**BÁN-SỈ CÓ GIÁ RIÊNG.**  
NGUYỄN-CHÍ-HÒA Kính mời.

**PHẢI DÙNG THUỐC BỔ VÀ TRỊ ĐÀM**  
TIẾT NIẾT LÀ  
**ELIXIR TONIQUE ANTIGLAIREUX**

Của ông *LIANG-Y GUILLIE*

Từ tám mươi năm nay thuốc *ELIXIR* có công đương của ông *LIANG-Y GUILLIE* lấy làm thuốc bổ trong những bệnh *HƯ PHẾ*, đau trong *VỊ*, đau sỏi *TRÁI TIM*, *ĐAU GÁNH*, *ĐAU MINH*, *NIẾT VỐ ĐÀ*, hoặc *CHỐI NƯỚC*, *BỊNH KIỆT*, *BỊNH HO ĐÀM*, *BỊNH CỬU*, *CHẾ CHỐC NGOẠI ĐÀ* và bệnh có *TRÙNG LẠC TRONG BỤNG*.

Đây là một thuốc bổ rất tốt và rất hiệu nghiệm làm cho *HUYẾT RA TÌNH KIỆT*. Những bệnh về *BÀM* hay là *MẬT* phải ra thì uống nó hay lắm.

Mất ki thuốc trị đám nào mà không có dấu ký tên *PAUL GAGE* thì chớ dùng.

LẠI CÓ MỘT THỨ  
**THUỐC HOÀN XỐ**  
nào cũng rất trong thứ *Elixir Tonique Antiglaireux* của ông *LIANG-Y GUILLIE*.

Chanh củi thuốc này là *PAUL GAGE FILS*, một hàng bán chớ y như *LIANG-Y GUILLIE* ở *SAIGON* số 83, *RUE CATHAT* và *SAIGON* các ĐƯỢC THUỐC BỔ VÀ TRỊ ĐÀM

CÓ MẶT MINH NHÀ NÀY CÓ QUYỀN  
THAY MẶT CHO HAI ĐỐC SÙNG VÀ LÀN XE MÁY  
TẠI THÀNH St-Étienne  
MÀ THỜI

*Monsieur F. MICHEL, CAFFORT Successeur, 38 rue Cathat - SAIGON*

Có Bán ĐÓNG  
đủ thẻ và đủ kiểu. ĐI  
THUỐC, ĐẠN, XE-MÁY, ĐÓNG-THỔ  
và ĐỒ NỮ-TRANG. ĐỒ CHƠI LẠI GIÁ RẺ  
Lục-Châu muốn mua vật chi thì xin đi thơ như vậy!  
M. F. MICHEL, CAFFORT Successeur, 38 rue Cathat. - SAIGON.