

NHI-THIÊN-DƯƠNG

ĐẠI DƯỢC PHÒNG
38, Rue de Canton, 38.- Cholon

TÉLÉPHONE N° 658

Có bán đủ các thứ thuốc rất nên thân hiệu như sau này:

1. — Kiểm-sắc-bổ-huần (Trị bệnh đờn ông suy nhược) Mỗi ve giá.	2 \$ 00
2. — Phụ-khoa Kim-phụng-huần (Đàn bà huyết hư khi suy) Mỗi hộp 2 hờn giá.	1 00
3. — Hóa-dâm chí-khái (Trị bệnh ho) Mỗi gói giá.	0 15
4. — Nhi khoa cãng-cơ-táng (Trị bệnh con nít) Mỗi gói giá.	0 25
5. — Thân hiệu phát-lãnh-láng (Trị chứng nóng lạnh) Mỗi gói giá.	0 16
6. — Bánh cam-tích (Trị bệnh cam tích) Mỗi gói 10 bánh giá.	0 10
7. — Sơu-độc-linh-được (Trị bệnh hoa liễu) Mỗi ve thuốc nước và thuốc huần giá.	3 00
8. — Thân hiệu nhần-được-thủy (Trị bệnh con mắt) Mỗi ve giá.	1 00
9. — Thanh-lạng-huần (Thuốc xỏ) Mỗi ve giá.	0 10
10. — Phong thấp cao được (Thuốc dân tr các chứng bệnh phong thấp) Mỗi miễn giá.	0 20
11. — Sanh-phát-bá-thổ-giũ (Thuốc nước xức cho nước lợc) Mỗi ve giá.	0 30
12. — Bạch-trược-cao (Trị các chứng bệnh đau lợc) Mỗi ve giá.	0 60
13. — Bạt độc dược cao, (Trị bệnh Ung-thư u-nhiệt, ghê chích) Mỗi ve giá.	0 30
14. — Trán-châu-phần (Trị bệnh phỏng lữa phỏng nước sôi) Mỗi ve giá.	0 35
15. — Tế sanh dược thủy (Trị các chứng bệnh cảm mạo, chói nước và thời-khí) Mỗi hộp giá.	0 10
16. — Bạch thọ giũ (Đầu bạc hũ) Ve nhỏ giá 0\$20, — ve lớn.	0 40
17. — Tiêng dược cao (Trị bệnh lạt) Mỗi thổ giá.	0 20
18. — Châu phần sanh cơ tắng (Trị các thứ ghê độc) Mỗi ve giá.	0 20
19. — Ngoại khoa trừ độc thủy (Thuốc nước để rửa các thứ ghê độc) Mỗi ve giá.	0 20
20. — Nha thông dược thủy (Trị bệnh đau răng) Mỗi ve giá.	0 20
21. — Vạn ứng như phát trà (Trị bệnh cảm) Mỗi gói giá.	0 06
22. — Vi-tê-sanh trật đã huần, (Hoặc tế cây, hoặc đánh đập) Mỗi hộp giá.	0 50
23. — Dầu Essence de Menthe hiệu Nhi-thiên-Đường, Mỗi ve giá.	0 25
24. — Vạn ứng phát đơn (Trị bệnh nhứt đầu đau bụng tức ngực).	0 10
25. — Dầu đậu khấu (Nhứt đầu nóng lạnh số muối) Mỗi ve giá.	0 10
26. — Bông gòn thuốc (Đề bó ri ghê) Mỗi gói là.	0 20
27. — Mộng-tiên-trà (Trà bá á-phiến) Giá mỗi gói là.	1 50
28. — Tây-thi-lộ hương-thủy, Mỗi ve giá.	0 50
29. — Lạp chỉ dao thương dược-thủy, Mỗi ve giá.	0 50
30. — Vạn-ứng nhi-thiên-dầu, Mỗi ve giá.	0 26
31. — Sát nha hương-phấn, mỗi hộp giá.	0 30
32. — Vạn ứng bổ tá dầu mỗi ve giá.	0 20
33. — Cẩm-hạp nhĩ thần bổ thận huần, mỗi hộp sáu huần giá.	0 80
34. — Dầu chổi. { Ve lớn giá. 0 40	
	{ Ve nhỏ giá. 0 20
	{ Hiệu nhứt, mỗi ve giá. 0 60
35. — Hoa-lộ-thủy. { Hiệu nhì, mỗi ve giá. 0 40	
	{ Hiệu ba, mỗi ve giá. 0 25
	{ Hiệu tư mỗi ve giá. 0 15

Bản-đường hàng năm giữ một lòng cứu thế tế nhân, cho nên chẳng nài hao tổn học ngân mà in ra mấy mớ cuốn « Dược tách phục pháp » (chỉ cách dùng các thứ thuốc rất kỹ lưỡng) để dành mà cho thân-chủ; nếu vùi nạo có kẻ thơ xin, thì Bản-đường lập tức gửi liền chẳng hề sai sót.

Saigon, Imp. Commerciale C. Andrieux.
Tirage 1.800 exemplaires.

Le Directeur-Gérant: NGUYỄN-CHÍNH-SẮT.

Ng. ch. Săt

NÔNG-CO MIN-ĐAM

Causeries sur l'Agriculture et le Commerce

PARRAISANT LE 15 OCTOBRE 1919

農 賈 茗 談

18^e ANNÉE
N^o 134
Ngày 9 novembre
1919

Số 134
Ngày 14 tháng chn
Năm Kỵ-Mùi

MỖI TUẦN ĐĂNG BAO NGAY THỨ NĂM

<p>BÌNH GIÁ BÁN TRONG CỎI ĐÔNG-DƯƠNG</p> <p>Một năm..... 5 \$ 00 Sáu tháng..... 3 00 Mỗi số..... 0 10 Đôi niên..... 0 20</p> <p>ABONNEMENTS France et Colonies</p> <p>Un an..... 50fr.00 Six mois..... 30 00</p> <p><i>Les abonnements sont payables d'avance</i></p>	<p>F. CANAVAGGIO Fondateur</p> <hr/> <p>NGUYỄN-CHÍNH-SẮT DIRECTEUR — RÉDACTEUR EN CHEF (Tổng-lý, kiêm Chánh-chủ-bút)</p>	<p>PUBLICITÉ ANNONCES LÉGALES ET JUDICIAIRES</p> <p>La ligne de 0m065 de large... 1 \$ 50 Le décompte des lignes est calculé à raison de 3 au centimètre suivant les caractères employés. Pour les annonces commerciales on traite à forfait.</p> <p>RAO BÁO Những lời rao báo về việc thương mại, xin gởi thư, hoặc đến tại Bản-quản mà thương nghị.</p>
---	--	---

Direction, Rédaction et Administration: 71, rue Feuilleton — SAIGON.

Ông nào mua báo xin đóng tiền trước

MỤC LỤC

NAM-KỲ KINH-TẾ HỘI

Hôm 1^{er} và 2 Novembre 1919 này. Có đủ mặt chư Thứ-giã trong lục-châu dự nhóm.
Có nhiều lời hàng nghị rất hữu ích. Cho cuộc tranh-thương này.

Lục-Tinh Khác-Lầu

Số 84-29, đường Espagne SAIGON

Lành Annam làm tại Bắc-kỳ giá rẻ và chắc tốt hơn lành ngoại bang. Bán-sỉ và bán-lẻ tại tiệm.

NU-CÔNG-THẠNH

Gốc chợ mới Saigon đường Espagne số 82.

Chư vị ở xa xin gửi thơ đến mà hồi-khiếu.

Nhà in và nhà bán sách

HUYNH-KIM-DANH

12 - 14, Rue Continat - Saigon

Kính lời chào lục châu chư quý-ông quý-bà được rõ, nghề bán sách và nhà-in của tôi xưa nay mà được bền vững, thiết cũng nhờ quý-ông quý-bà có lòng tốt mà giúp tôi mới nên việc, thiết tôi thêm cảm ơn công. Nay tôi mới mở thêm một cửa hàng bán bán tại lục châu các phố hàng Tây, hàng Bắc hàng Tàu, hàng Xiêm, hàng Nhật-bản cùng là ren, nón Tây và đồ đồng, thì tôi chắc rằng quý-ông quý-bà cũng sẵn lòng giúp tôi cho nên việc luôn. Cầu xin quý-bà có lòng chiếu cố mà giúp cho cuộc thương-mại của người đồng-bang càng ngày càng mở man thịnh phát; mai sau mà có được cuộc buôn to, thì tiền bạc ấy cũng luân chuyển nội xứ Nam-kỳ chứ không lọt ra xứ khác, nhưng tôi là phận đũa-bá thiếu trí, những lời tôi tỏ ra đây hoặc có lỗi lầm chi thì tôi cũng xin quý-ông quý-bà tha lỗi cho tôi. Vì tôi thấy mấy chú khua và mấy chú chà lời xử ta đây đều nhờ nghề buôn bán mà làm giàu to, vốn đồng-bang ta thì cứ ngồi khoanh tay mà ngồi, để cho bọn ấy họ loay toay. Nay đồng-bang ta ngoài Bắc-kỳ đã dẹp nhiều thứ tơ lụa rất khéo mà lại còn rẻ công, lại cũng có ý rẻ hơn hàng ngoại quốc. Nếu tôi tưởng đồng-bang ta cũng sẽ bắt lòng đồng những tơ lụa xử ta mà giúp cho công nghệ xử ta cho mau hơn.

Lời rao

Mới in rồi một bản truyện thầy « LAZARO PHÉN » truyện đời nay, thấy này bởi sự ghen tương mà giết oan hai mạng.

Những người có đôi bạn nên mua mà coi đáng biết việc vợ chồng, việc chi phải xét cho cẩn thận chứ bắt cặp vội tin không suy xét cho cùng mà làm kẻ gian.

Giá mỗi cuốn.....0\$30

Có để bán tại nhà in J. Viêt. 59 rue d'Ormay à Saigon

Ai biết may đồ Tây

Ông Nguyễn-chánh! Ông thì ra mặc y-phục Annam. Còn tôi đây lại ra mặc đồ Tây, ông biết đâu có thợ may khéo xin chỉ giúp, mà tiệm Annam đã!

— Quý-hữu có muốn kiếm thợ may đồ Tây khéo thì đi lại tiệm XUÂN-LAN ở đường, Boulevard Gallieni số 13, trước gare xe lửa Saigon-Cholon. Tiệm đó may khéo lắm, lại biết may tới áo pardessus nữa; mà đó là tiệm Annam thứ thiệt đạ!



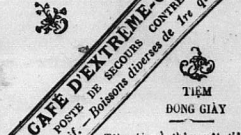
Hộp quẹt này gửi bán lẻ khắp nơi. Có một sự nhỏ một hộp mà thôi.

PHŨ-TOÀN

17, 19, Rue Amiral Courbet HALLE CENTRALE (SAIGON)

Kính công qui ông, qui bà, tiệm tôi có bán cả thứ thuốc Tây.

Bán y-giá, thiết rẻ, cách tiếp rước theo lệ phép Annam.



Tôi mới mới thêm một tiệm đông giay và sửa giày. Bồn tiêm có thợ Annam rành nghề. Đông rài kỹ càng và chắc làm. Giá rẻ, đa tới, kiểu khéo.

Xin đồng-ban niệm tình giúp tôi nên việc rất đời ơn vô cùng. Như trong Lục-châu có cần dùng, xin chịu khó viết thơ, tôi sẽ thì hành lập tức.

Chủ tiệm: NGUYỄN-VĂN-TANG.

CÓ MỘT MÌNH HANG DENIS FRERES làm Đại-lý, có trữ hộp quẹt hiệu này nội cả Đông-Dương mà thôi.

NÔNG-CÔ MÍN-ĐAM

Nam-kỳ Kinh-tế hội

Congrès économique COCHINCHINOIS

Đại-hội tại Saigon ngày 1^{er} và 2^e Novembre 1919.

KIỆT CHỨNG LỜI NGHỊ LUẬN NGÀY 1^{er} NOVEMBRE 1919

Ông NGUYỄN-PHŨ-KHAI là Hội-trưởng hội Vận-dộng Tranh-thương tại Saigon có giờ thơ đề ngày 3, 15 và 20 Octobre 1919 mà mới những nhà trí-thức, nhà soạn báo, và nông công thương nghiệp-chủ trong Nam-kỳ nên ngày 1^{er} Novembre 1919 đúng 8 giờ ban mai chư vị kê tên sau đây có nhóm đại hội tại hội-quan Khuyển-học hội Saigon, đường Aviateur Garros số 34:

NHÀ TRÍ-THỨC

- Ông Diệp-văn-Cương, Kiểm-độc Hành-nghị-y. Ông Bùi-quang-Chiêu, Giám-độc Canh-nông cuộc. Ông Lương-khắc-Ninh, Hội-viện Mặt-ngựi-viện. Ông Trần-văn-Ấn, Lương-y bốn-quốc. Ông Nguyễn-tử-Thức, Chủ-bút Nam-trung Nhật-báo. Ông Lê-hoàng-Mưu, Chủ-bút Lục-tinh tân-văn. Ông Nguyễn-dinh-Trí, Thơ-ký. — Hồ-văn-Trung, id. — Diệp-văn-Kỳ, Nông-nghiệp chủ. — Nguyễn-văn-Kiến, Thơ-ký. — Lê-Sum, chủ nhà hàng Bồ-Binh. — Hồ-văn-Lợi, Thương-nghiệp chủ. — Phạm-bình-Tánh, id. — Lê-minh-Khá, id. — Trương-duy-Toàn, id.

ĐẠI-BIỂU CỦA CÁC HỘI

- Ông Lê-văn-Mậu, Đốc-phủ sứ hồi-hưu, thay mặt cho hội Nhà bán Annam. Ông Nguyễn-văn-Cha, chủ nhà in Union,

- thay mặt cho hội Nam-kỳ Thương-mại kỹ-nghệ. Ông Trương-văn-Ngân, thay mặt cho chư vị Hội-dồng Quán-hạt Annam. Ông Trần-trình-Trạch, id. Ông Hồ-văn-Kính, thay mặt cho chư vị Hội-dồng hành-phố Saigon.

HỘI-UYÊN ANNAM THƯƠNG-CUỘC CÔNG-TI SAIGON

- Ông Nguyễn-phủ-Khai, Tổng-lý Quốc-dân Diên-dân. — Trần-quang-Nghiêm, Thương-nghiệp chủ. Nguyễn-chánh-Sắt, Chủ-bút Nông-cổ Mìn-đam. — Hồ-văn-Lang, Chủ-mat Thời-báo. — Trần-văn-Chim, chủ-bút Nhật-báo-Tinh. — Nguyễn-văn-Hội, Thương-nghiệp chủ. — Huỳnh-văn-Nhuong, id. — Nguyễn-hữu-Sanh, id. — Nguyễn-văn-Tàng, id. — Bùi-văn-Giò, id. — Nguyễn-kim-Bình, Tổng-lý Công-luận-báo.

ĐẠI-BIỂU CỦA CÁC TỈNH

- Bachau Ông Phạm-văn-Huê, Thơ-ký. Bentre Ông Nguyễn-ngọc-Tương, Thơ-ký. — Cao-thái-Ngự, Thầy-thuốc. — Hương-cà Muôn, Nông-nghiệp chủ. Cantho Ông André Trinh, Nông-nghiệp chủ. Trà-ôn Ông Nguyễn-ngọc-Châu, Nông-nghiệp chủ. — Đặng-văn-Chiêu, id. Chaudoc Ông Trương-tân-Vi, Nông thương nghiệp chủ. Cholon Ông Lê-văn-Lưu, Huyện-hàm. — Lý-văn-Mạnh, Thương-nghiệp chủ. — Ngô-văn-Huê, id. — Nguyễn-quí-Anh, id.

- Cần-đước Ông Trần-văn-Hồ, Cựu hương-chủ. Giadinh Ông Trương-vinh-Quí, Cai-lồng. — Mai-văn-Lâm, Thơ-ký. — Nguyễn-ánh-Điền, thương-nghị chủ.

Hocmón

- Ông Huỳnh-công-Kính, Thương-nghiệp chủ.

Gocong

- Ông Huỳnh-dinh-Điền, Thương-nghiệp chủ. — Huỳnh-dinh Michel, chủ nhà máy xay lúa.

Hatien

- Ông Nguyễn-văn-Quới, Nông-nghiệp chủ. Longxuyen Ông Liêu-sanh-Hậu, Nông-nghiệp chủ. — Nguyễn-văn-Cư, Thương-nghiệp chủ. — Trần-văn-Kem, Thơ-ký.

Mytho

- Ông Đặng-văn-Huê, Đốc-phủ sứ hồi-hưu. — Nguyễn-Bình, Lương-y bốn-quốc. — Nguyễn-tân-Thạnh, Thương-nghiệp chủ.

Bêntranh

- Ông Đoàn-hữu-Bình, Nông-nghiệp chủ. — Trần-văn-Nhiều, Thương-nghiệp chủ.

Tânan

- Ông Hồ-văn-Quí, giáo-sư.

Tâyminh

- Ông Tạ-quang-Vin, Phó-Tổng.

Thudaumot

- Ông Lê-minh-Tâm, Thơ-ký.

Lailieu

- Ông Nguyễn-hiệp-Hoá, Thương-nghiệp chủ. — Nguyễn-long-Thao, id.

Travinh

- Ông Tạ-trung-Nghĩa, Nông-nghiệp chủ.

Khi chư-vị dự nhóm tọa vị yên rồi, ông Nguyễn-phủ-Khai, liền đứng dậy mà nói rằng:

Người Annam nào mà chẳng thương Annam thì không phải là người, nó là con Rệp.

«Chư-tôn»

«Tôi thay mặt cho hội Vạn-dông
 «**Tranh-thương** mà mới chư-tôn đại hội
 «hôm nay đây là có ý muốn nghiên cứu
 «phương châm mà điều đặc đồng-bang
 «ta tấn bộ trong đường công cố. Những
 «hội-viên hội-đồng quản-hạt và hội-đồng
 «Thành-phố, là người thay mặt cho công
 «chúng, những nhà trí-thức và nhà soạn
 «báo là người khai trí cho dân, đến
 «đồng đủ như vậy, mà lại có những
 «Đại-biểu trong 44 tỉnh nữa, thì tôi lấy
 «làm vinh hạnh và cũng. Vậy trước khi
 «mở hội tôi xin làm lễ kính chào chư-
 «tôn và ước trông chư-tôn chúng tri
 «giải quyết những vấn đề tôi đã biên
 «trong thư tôi gửi mới chư-tôn đó.»

«Theo chương-trình định trong thư
 «ấy thì chúng ta nhóm đại-hội đây mà
 «hàn nghị những điều sau này :

- 1o Mua hàng hóa ngoại-quốc
- 2o Thế-lực của mại-chín
- 3o Những hạn buôn lập riêng trong
 «môi tỉnh có ích lợi chăng? Có phải
 «là máy may ấy thì yếu nên bán hàng
 «rẻ cho máy may nhỏ không được chăng?»
- 4o Tiệm nhỏ của Annam sánh với
 «tiệm nhỏ của khách-trú thế-lực khác
 «nhau là thế nào?»
- 5o Bán thổ-sản cho ngoại-quốc.
- «Những người có đồ để bán cho ngoại-
 «quốc.

- 6o Các mối hiệp-thương.
- 7o Cuộc vận-tải trong xứ.
- 8o Nhà Bán Annam.
- «Chư-tôn coi đó thì đủ thấy những
 «vấn-đề chúng ta phải giải quyết đây
 «thầy đều quan hệ cần kíp cả. Mỗi vấn-
 «đề tôi đã biên với hội vận-tộng tranh-
 «thương mà vận nghiên cứu kỹ lưỡng
 «rồi hết và tôi đã có lập tờ phúc-triêng.
 «Vậy xin chư-tôn cho phép tôi đề
 «những tờ phúc-ý cho chư-tôn rõ ý.
 «kiến của tôi rồi nghị luận lần coi
 «phải làm thế nào mà giải quyết mới
 «vấn-đề quan hệ ấy.»

Ông Nguyễn-phú-Khai bên đọc một bài
 bằng tiếng Langsa mà tôi về sự lập một
 hội-khẩu là «Nam-kỳ Thương-cước Công-ty»
 Và chư-vị dự nhóm có nhiều người
 không hiểu tiếng Langsa, vậy nên ông

Nguyễn-phú-Khai chỉ ông Hồ-vân-Trung
 dịch lại tiếng Annam cho đại-hội trưởng
 tức.

Ông Hồ-vân-Trung bên đứng giấy dịch
 bài ấy ra tiếng Annam như vậy :

Chư-tôn,

Cuộc nhóm của chúng ta hôm nay sẽ
 ghi vào lịch-sử tấn bộ của xứ ta; bởi vì
 vì từ xưa đến nay học trò học văn trong
 nước ta là; nhà trí-thức, nhà thương-mại,
 nhà công-nghệ, nhà soạn-báo, nhà
 tư-bản, chưa hề có nhóm một lần nào
 vì từ xưa đến nay học trò học văn trong
 nước ta là; nhà trí-thức, nhà thương-mại,
 nhà công-nghệ, nhà soạn-báo, nhà
 tư-bản, chưa hề có nhóm một lần nào

chúng ta hôm nay đây, phải lập thành một
 hội-khẩu như thế này, để nghiên cứu về
 vấn đề kinh-tế của quê-hương rồi từ hoạch
 phương-châm mà làm cho đường kinh-tế
 của quê-hương phát triển cho thịnh
 vượng và đẹp đẽ. Thật chúng ta không
 phải là đại-gia kinh-tế, mà cũng chẳng
 phải là người lập pháp cao tait. Nhưng
 vậy mà chúng ta có lòng nhiệt-thành với
 cuộc tấn bộ của quê-hương chúng ta;
 chúng ta muốn làm theo như lòng chúng
 ta ước nguyện. Mà lòng ước nguyện của
 chúng ta nghĩ chẳng có chi là: chúng ta
 chỉ muốn buôn bán thế cho khách China,
 là kẻ đoạt lợi của chúng ta; chúng ta
 chỉ mong thoát cho khỏi cái ách Chi-ra
 trong đường kinh-tế; chúng ta chỉ mong
 chen vai vào thương-trường của nước ta
 mà thôi. Chư-tôn cũng cần hiểu rằng
 trong sự cạnh-tranh quyền-lợi hôm nay
 đây, chúng ta đặc thế lắm; bởi vì những
 người mua hàng hóa của nhà buôn đều
 là người mình, nếu mình đứng mua thì
 khách-trú hẳn phải nhường cho ai được. Vậy
 chúng ta đứng thêm được chừa vào tìm
 khách-trú nữa thì coi họ có cuồn gì
 về Tàu hay không cho biết.

Tuy vậy mà tôi nghĩ buổi này chúng ta
 đứng thêm nói nữa; chúng ta lo làm 1
 hay hơn. Mà làm thì yếu cần phải có mĩ
 cái chương-trình cho rành rẽ, đường ấy
 chúng ta đi mới tưng đường vững bước,
 không ngại nghiên, khỏi đuối sức. Tôi thay
 mặt cho Saigon Tổ-chức kinh-tế hội mà
 mỗi chư-tôn nhóm hôm nay, ấy là tôi có
 ý muốn tỏ bày chương trình ấy cho chư-
 tôn trưởng tức. Chương phải tôi giám hộ
 chư-tôn phải công nhận mà làm theo
 chương-trình của tôi đó đây. Tôi xin chư-
 tôn vui lòng nghị luận và nghiên cứu lại
 cho kỹ lưỡng, ngộ có thể mà giúp đồng-

bang vẫn lợi quyền lợi cho chúng. Tôi
 tưởng nếu chúng ta muốn thì làm được,
 chẳng khó chi.
 Hiện nay quốc-dân Nam-Việt thấy đều
 chung một nỗi đau khổ chung ta, và người
 Pháp thì đời coi chúng ta làm thế nào.
 Còn khách Chi-na thì họ khinh thị chúng
 ta, họ mới chỉ coi chúng ta không đủ cho
 họ sợ, họ nói chúng ta hôm nay họ trong
 một ít ngày rồi thôi. Vậy thì NAM-KỲ
 KHẨU-TỔ HỘ ĐÃ NHÓM ĐỂ BỰC TRI-THỨC TRONG
 NƯỚC TA HỒM NAY ĐÂY, PHẢI LẬP THÀNH MỘT
 CÁI CHƯƠNG-TRÌNH CHO CHẮC CHẮN ĐANG
 THÌ THỎ CHO GIẢN TIỆN, NGỒ ĐIỀU ĐẶC LỘC
 NIỆT-THÀNH CỦA ĐỒNG-BANG VÀ LÀM CHO
 TIẾN CỦA CHÚNG TA THÊM LỜI, TRÍ CỦA
 CHÚNG TA THÊM MẠNH. CHÚNG TA PHẢI
 LÀM THẾ NÀO ĐANG NGÀY 4^o NOVEMBRE
 1949 ĐÂY CỨNG QUAN HỆ NHƯ NGÀY 26
 AOUT 1919 LÀ NGÀY ĐỒNG-BANG Ở SAIGON
 NHÓM TÔI CHỈ MỸ MÀ ĐỊNH ĐỒNG CHUỒN
 CẢNH-TÍNH KÊU ĐỒNG-BANG Ở SAIGON
 NHÓM TÔI CHỈ MỸ MÀ ĐỊNH ĐỒNG CHUỒN
 CẢNH-TÍNH KÊU ĐỒNG-BANG Ở SAIGON
 NHÓM TÔI CHỈ MỸ MÀ ĐỊNH ĐỒNG CHUỒN
 CẢNH-TÍNH KÊU ĐỒNG-BANG Ở SAIGON

Chúng ta hôm nay đây, phải lập thành một
 hội-khẩu như thế này, để nghiên cứu về
 vấn đề kinh-tế của quê-hương rồi từ hoạch
 phương-châm mà làm cho đường kinh-tế
 của quê-hương phát triển cho thịnh
 vượng và đẹp đẽ. Thật chúng ta không
 phải là đại-gia kinh-tế, mà cũng chẳng
 phải là người lập pháp cao tait. Nhưng
 vậy mà chúng ta có lòng nhiệt-thành với
 cuộc tấn bộ của quê-hương chúng ta;
 chúng ta muốn làm theo như lòng chúng
 ta ước nguyện. Mà lòng ước nguyện của
 chúng ta nghĩ chẳng có chi là: chúng ta
 chỉ muốn buôn bán thế cho khách China,
 là kẻ đoạt lợi của chúng ta; chúng ta
 chỉ mong thoát cho khỏi cái ách Chi-ra
 trong đường kinh-tế; chúng ta chỉ mong
 chen vai vào thương-trường của nước ta
 mà thôi. Chư-tôn cũng cần hiểu rằng
 trong sự cạnh-tranh quyền-lợi hôm nay
 đây, chúng ta đặc thế lắm; bởi vì những
 người mua hàng hóa của nhà buôn đều
 là người mình, nếu mình đứng mua thì
 khách-trú hẳn phải nhường cho ai được. Vậy
 chúng ta đứng thêm được chừa vào tìm
 khách-trú nữa thì coi họ có cuồn gì
 về Tàu hay không cho biết.
 Tuy vậy mà tôi nghĩ buổi này chúng ta
 đứng thêm nói nữa; chúng ta lo làm 1
 hay hơn. Mà làm thì yếu cần phải có mĩ
 cái chương-trình cho rành rẽ, đường ấy
 chúng ta đi mới tưng đường vững bước,
 không ngại nghiên, khỏi đuối sức. Tôi thay
 mặt cho Saigon Tổ-chức kinh-tế hội mà
 mỗi chư-tôn nhóm hôm nay, ấy là tôi có
 ý muốn tỏ bày chương trình ấy cho chư-
 tôn trưởng tức. Chương phải tôi giám hộ
 chư-tôn phải công nhận mà làm theo
 chương-trình của tôi đó đây. Tôi xin chư-
 tôn vui lòng nghị luận và nghiên cứu lại
 cho kỹ lưỡng, ngộ có thể mà giúp đồng-

bang vẫn lợi quyền lợi cho chúng. Tôi
 tưởng nếu chúng ta muốn thì làm được,
 chẳng khó chi.
 Hiện nay quốc-dân Nam-Việt thấy đều
 chung một nỗi đau khổ chung ta, và người
 Pháp thì đời coi chúng ta làm thế nào.
 Còn khách Chi-na thì họ khinh thị chúng
 ta, họ mới chỉ coi chúng ta không đủ cho
 họ sợ, họ nói chúng ta hôm nay họ trong
 một ít ngày rồi thôi. Vậy thì NAM-KỲ
 KHẨU-TỔ HỘ ĐÃ NHÓM ĐỂ BỰC TRI-THỨC TRONG
 NƯỚC TA HỒM NAY ĐÂY, PHẢI LẬP THÀNH MỘT
 CÁI CHƯƠNG-TRÌNH CHO CHẮC CHẮN ĐANG
 THÌ THỎ CHO GIẢN TIỆN, NGỒ ĐIỀU ĐẶC LỘC
 NIỆT-THÀNH CỦA ĐỒNG-BANG VÀ LÀM CHO
 TIẾN CỦA CHÚNG TA THÊM LỜI, TRÍ CỦA
 CHÚNG TA THÊM MẠNH. CHÚNG TA PHẢI
 LÀM THẾ NÀO ĐANG NGÀY 4^o NOVEMBRE
 1949 ĐÂY CỨNG QUAN HỆ NHƯ NGÀY 26
 AOUT 1919 LÀ NGÀY ĐỒNG-BANG Ở SAIGON
 NHÓM TÔI CHỈ MỸ MÀ ĐỊNH ĐỒNG CHUỒN
 CẢNH-TÍNH KÊU ĐỒNG-BANG Ở SAIGON
 NHÓM TÔI CHỈ MỸ MÀ ĐỊNH ĐỒNG CHUỒN
 CẢNH-TÍNH KÊU ĐỒNG-BANG Ở SAIGON
 NHÓM TÔI CHỈ MỸ MÀ ĐỊNH ĐỒNG CHUỒN
 CẢNH-TÍNH KÊU ĐỒNG-BANG Ở SAIGON

hàng bộ hàng nữa, làm cho cuộc thương
 mãi của nhà buôn Langsa đình trở. T.é
 thì là chúng ta đánh trúng chủ rồi. C.c
 nhà buôn Langsa vô cùng mà bị thiệt hại,
 đến sự chúng ta nghĩ cũng nên buồn.
 Nhưng mà tôi tưởng nhà buôn Langsa
 thiệt hại chẳng bao lâu, bởi vì lẽ chúng
 ta đánh thương trường của khách-trú
 được rồi, thì nhà buôn Langsa thuận vượng
 lại, mà trường càng thêm vui lòng khai
 chí nữa.

Khi chúng ta mới đề xướng cuộc tranh
 thương thì chúng ta tính lập tại mỗi
 tỉnh-thành một hội buôn lớn và mỗi chợ
 nhỏ một hội buôn nhỏ cho đều, ngộ
 dành một hàng với Chi-na mà bán. Mỹ
 tháng nay chúng ta có làm rồi mới biết, sự
 chúng ta tính đó hãy còn sơ sài lắm; bởi
 vì khách-trú họ có một cơ sở rất vững
 vàng tại Saigon và Cholon, họ nương đó
 làm gốc mà chiến thắng được.
 Thấy vậy nên tôi nghiên cứu cái vấn-
 đề tranh-thương lại nữa; mà thiệt cũng
 nhớ có nghiên cứu thêm tới mới quyết
 định phải tổ chức một cơ sở có đủ thế
 lực, cho có qui-cử, đường ấy mới thành
 tựu được.

Nếu mình muốn tranh thương với khách-
 trú thì yếu cần phải:
 1o Làm sao mà bổ hàng chịu cho được.
 2o Làm sao mà nhà buôn của mình
 bổ hàng được đồng một giá với nhà buôn
 của khách-trú.

Nếu mình tính được hai điều ấy thì
 cuộc buôn bán của mình mới bền vững.
 1o Về sự bổ hàng chịu, thì ai cũng biết
 xưa nay khách-trú họ mới có mại-chín
 ở mấy hàng buôn Langsa bảo lãnh cho
 họ nên họ mới mua chịu từ một tới ba
 tháng mới trả tiền. Mà họ nhớ có mua
 chịu được như vậy nên mấy tiệm bán
 lẻ bán sỉ của họ vốn có một mà họ mua
 hàng nhiều hàng lại bằng ba được. Họ
 thì là vậy còn đồng-bang ta tới đâu cũng
 phải mua tiền mặt, nên vốn có bao nhiêu
 thì mua bán bấy nhiêu mà thôi.
 2o Mấy tiệm bán lẻ của khách-trú họ
 nhớ có mại-chín hoặc một mấy tàu họ
 ở Saigon và Cholon giúp đỡ cho họ nên
 họ bổ hàng được nhẹ giá; đồng-bang ta

ra buôn bán lấy giờ đây chẳng hề khi
 nào bổ hàng về như họ vậy được. Nếu
 chư-tôn ghé mắt vào cái bản tôi lập sau
 đây thì chư-tôn sẽ thấy rõ khách-trú buôn
 bán có huệ hơn, hơn người Annam là
 đường nào.

VỀ TIỆM NHỎ CỦA ANNAM

Ví dụ thứ nhất. — Như mỗi tỉnh-thành
 có một hội buôn, thì mỗi chợ nhỏ trong
 tỉnh đều có một hội buôn nhỏ nữa. Hội
 buôn tại tỉnh-thành lập đến hàng mà bổ
 hàng rồi về rải lại cho máy hội nhỏ bán,
 như vậy thì:

- 1o — Mua chịu không được.
 - 2o — Bỏ hàng giá nặng lắm.
 - 3o — Hàng hóa bị hội lớn tại tỉnh-thành
 lấy một lời lời.
 - 4o — Hàng hóa bị mấy tiệm nhỏ lấy
 một lời lời nữa.
 - 5o — Sự chế hàng bất tiện.
- Ví dụ thứ nhì. — Như mấy hội lớn
 trong Lục-tỉnh chừng bỏ hàng gom lại
 mà đi bán một lượt, song hội nhỏ vốn
 riêng theo hội này; như vậy thì:
- 1o Mua chịu không được, đầu mua chịu
 được đi nữa, cũng không dễ thiếu chịu
 lâu ngày được.

- 2o Bị mại-chín chặn đường nên bổ
 hàng giá nhẹ chút đỉnh mà cũng không
 được giá bằng sỉ.
 - 3o Hội lớn tại tỉnh-thành lấy một lời
 lời nữa.
 - 5o Sự chế hàng bất tiện.
- Ví dụ thứ ba. — Như các hội buôn
 chung với nhau lập một Nam-kỳ Thương
 cước Công-ty, hàng hóa bổ hàng và lập
 tàu khố vận hàng trong các tỉnh, như
 vậy thì:
- 4o Những người tiên tại nhà bán nên
 mua chịu được.
 - 2o Bỏ hàng giá rẻ và khỏi tay mại-chín
 làm trung-gian.
 - 3o Tàu khố lấy chút đỉnh tiền thuê
 bằng một thời.
 - 4o Tiệm nhỏ bán lẻ lấy lời được.
 - 5o Có thể chở chuyên hàng hóa rẻ được.

VỀ TIỆM NHỎ CỦA KHÁCH-TRÚ

- 1o Họ nhớ có mại-chín nên mua chịu
 dễ nhiều ngày được.
- 2o Họ nhớ có mại-chín nên bỏ hàng
 giá rẻ được.
- 3o Tàu khố ở Cholon tính tiền thuê
 bằng chút đỉnh mà thôi.
- 4o Tiệm nhỏ bán lẻ lời nhiều.

THUỐC ĐIỀU



Mùi nó thơm
 tho diệu dàng
 chẳng có thứ
 nào bì kịp.

HIỆU

CÀ-LÔP

(TRÁI ĐÀT)

Có một mình hàng DENIS FRÈRES
 có trụ mà thôi

Người Annam nào ăn tiền của Chộc mà ngăn đón sự buôn bán của
 Annam thì nó là con Bô-hun.

50 Chờ chuyên hàng hóa thuận tiện mà giá lại rẻ.

Chư-tôn coi cái bàn ấy coi có phải người Annam buôn bán bấy giờ đây thiệt hại hơn khách-trú hay không? Nếu chúng ta không toàn vẹn thế nào, nếu chúng ta cứ làm theo cách chúng ta làm mấy tháng nay đó, nghĩa là (tính nào tính riêng theo tính này thì chi cho khối cuộc buôn bán nhỏ của chúng ta mới gây được đó bị lỗ rồi rồi nghĩ nghĩ lại. Vậy tôi cứ xin Chư-tôn ra ơn tế độ giúp cho cuộc thương mại của chúng ta khỏi bại hoại, chờ đến lần này mà hồ hự, thì không còn lúc nào mà mong cái đầu chĩnh gọt nữa được.

Nay chúng ta tranh thương với khách-trú đây chúng ta chờ nên thì tiền chi tiêu giá hàng mà dành với họ. Nếu chúng ta làm như vậy thì thiệt hại cho chúng ta mà không có ích chi cho sự tiến bộ của chúng ta trong nền thương trường.

Bởi vì buổi này chúng ta cần dùng tiền bạc mà lo kinh thương khai cơ dựng chốn mà mới lợi của nước nhà, chứ nên đem vốn ra mà thì về ích như vậy. Xưa nay ai cũng nói trong chốn thương trường thế lực của khách-trú mạnh bạo lắm. Song nếu xét cho kỹ thì bề ngoài thiệt họ mạnh bạo, mà bề trong chẳng có chi đủ sợ. Chư-tôn nghĩ coi lời tôi nói đây có nhầm chăng. Trong mấy tháng nay ruột vận động làm cho đồng-bang không đến tiệm của họ nữa thì đã thấy họ xin vãn rồi. Và chúng ta là người mua đó; xưa nay tiệm nào mà có lời, hàng nào mà thanh vượng, ấy cũng là nhờ chúng ta. Hàng hóa ngoại-quốc hiện nay cũng nhờ chúng ta dùng bán mới chạy. Ấy vậy chúng ta là người mua hàng hóa của các nhà buôn trong xứ này, chứ chẳng phải 10 muôn chú chệch và ít ngàn dân Âu-châu đó mà mua cho hết hàng hóa được. Vậy mấy người mại-chín mà họ được thế mạnh, ấy cũng nhờ mười mấy triệu dân Annam này; mà nay họ rảo đường lập nên chúng ta, thế thì chúng ta há đành để vậy mà chịu hay sao? Tôi tưởng Chư-tôn thấy đều phiền cả, thấy đều muốn phá hủy cái thể lệ của họ mại-chín này đúng cho đồng-bang tiến bước trong đường thương mại. Họ

chúng ta phá được họ mại-chín rồi thì tác nhiên thương-quyền của Chi-na nắm đó, lần lần sẽ về tay người mình được. Xin Chư-tôn hãy để ý mà nhớ rằng mại-chín là cái nền để cho bước thương mại Chi-na vững vàng, mà mại-chín cũng là hàng rào để mà ngăn bức đường thương mại của đồng-bang ta đó.

Chư-tôn xét cái bản tôi đọc khi này đó, và chiêm nghiệm những lời tôi tỏ này giờ đây, thì rõ biết hiện nay đều cần nhất của chúng ta là phải chúng ta tri thiệp lực; đầu cật đầu lưng lại mà để chức cho thành một cái cơ sở vững chắc cho nhà buôn của chúng ta nương náu. Tôi tưởng bây giờ chúng ta để chức thế nào cũng chẳng hay bằng mấy hồi buôn trong các tỉnh hiệp lại mà lập thành một Nam-kỳ Thương-cước Công-ti.

Mà Công-ti này phải lập thế nào? Cách dựng tác làm sao? Có lợi ích chi chăng?

Tôi xin chư-tôn cho phép tôi tỏ sơ một vài ý kiến của tôi đáng giúp mà lập điều-lệ chương-trình cho Công-ti ấy.

Hội quản lý. — Công-ti nên lập một bản hội-đồng quản lý, trong ấy bề có một hội-viên thì có mấy hội-viên. Mỗi một hội-viên phải thay mặt ít nữa là một số tiền hùn vào nhiều tùy ý chư-tôn định dạng mà bảo lãnh chức-trách của mình. Hội-viên trong lúc hội nghị được phép đặc người chuyên-môn theo song mấy người ấy nếu hội hội đều chỉ thì tỏ ý mà thôi, chứ không có quyền nghị luận.

Mỗi tỉnh có hùn thì cử một người Đại-biên lãnh chức hội-viên trong hội quản lý của Công-ti. Trong tỉnh nào có hùn thì Công-ti lập một tiệm ngành rồi giao cho Thương-cước trong tỉnh cai quản. Cửa hàng hóa bán trong mấy tiệm ngành thì hội quản lý định. Sự chờ chuyên hàng hóa xuống mấy tỉnh thì cũng giao về phần Công-ti lo. Tỉnh nào hùn nhiều thì lấy hàng nhiều, tỉnh nào hùn ít thì lấy hàng ít.

Ái cũng biết hội buôn trong tỉnh phải ràng gọn mấy hội nhỏ lại cho nhiều dạng mà: 1° có bán hàng cho đồng dạng bán hàng cho mại-hết; 2° chịu mua hàng nhiều được. Nếu chúng ta làm như

vậy thì cũng như chúng ta lập một kinh tế Chánh-phủ tại Saigon, còn 20 hội-viên trong hội quản lý đó là 20 quan cai-tạ vậy.

Tôi xin tỏ sơ một ít điều lợi ích về sự lập Nam-kỳ Thương-cước Công-ti cho chư-tôn rõ:

Công-ti. — Công-ti chỉ lấy tiền hùn của mấy hãng buôn và mấy nhà bán sỉ hàng hóa thô sản mà thôi. Nó Công-ti lãnh làm mại-chín cho các tỉnh Annam thì tiền huê hồng cũng đủ làm lợi cho mấy người hùn nhiều rồi. Chư-tôn thấy đều hiểu mại-chín xưa nay mười năm họ thủ lợi là bao nhiêu. Vậy tự tưởng chẳng cần chi phải nói giải.

Đền Công-ti lập tiệm ngành trong mấy tỉnh đồng-bang ta khỏi lo tiệm bán hàng sỉ trong mấy tỉnh thành nữa. Mà bề mình bỏ tiệm bán hàng sỉ thì mình bán hàng tất nhiên mình được hưởng chút dinh lợi của mấy tiệm ấy hưởng xưa nay đó.

Bởi vậy mà bề Công-ti lập thành thì mấy nhà công cơ trong vận quốc đều muốn đem tiền hàng nào mà bán trong xứ này thì tất nhiên họ phải cậy mình. Đó cũng là một lợi ích thêm cho Công-ti nữa.

Tiệm nhỏ. — Công-ti gởi tiền nhàn tại ngân-hàng thì sẽ mua chịu hàng nhiều được. Mà Công-ti mua chịu được nhiều thì tiệm ngành cũng các tiệm nhỏ của Annam đều nhờ cả. Hề mình mua chịu được thì vốn có một mà mình mua hàng bán ba bằng bốn được.

Tôi thấy hàng Ranzy-Ville vốn có một triệu quang mà buôn bán mỗi năm tới mấy triệu. Chư-tôn nghĩ coi nếu mình lập hội 150 hoặc 200 ngàn đồng bạc vốn, tính ra nhằm một triệu 575 ngàn, hoặc một triệu 700 ngàn quang, và mình có mấy tiệm ngành trong các tỉnh nữa, thì thể lực của mình mạnh mẽ biết bao nhiêu, đường ấy cuộc tranh thương của mình chắc phải thành tựu được.

Hề việc thành tựu rồi thì hàng ngày công ti phải gửi hàng hóa cho các tỉnh buôn luân, vậy công-ti cũng phải lo nghiên cứu cuộc vận tải, hoặc giúp sức cho người

khác mà lập hội vận tải ngõ có thể mà chuyên vận hàng hóa của công-ti. Để rồi đây tôi sẽ tỏ cho chư-tôn thấy được vận tải là một cuộc quan hệ cho sự tranh thương của ta là đường nào.

Người làm ra hàng hóa và thô sản. — Công-ti lập thành chẳng những là Công-ti và mấy tiệm nhỏ có mà thôi; những người làm ra đồ thô sản cũng có lợi nữa Công-ti có tiệm ngành cũng trong xứ thì sẽ lãnh bán những đồ của đồng-bang ta làm ra xưa nay nhà nông và nhà công-nghệ trong xứ ta lấy làm bối rối về sự bán đồ của mình lung lay. Vậy công-ti sẽ lãnh làm trung gian đem mỗi đồ họ bán đồ cho dễ.

Sự bán đồ thô sản xưa nay đồng-bang ta bị ép biệt hóa nhiều: Tại Gò-hi đồng-bang ta làm đem bán nhiều mà không biết chỗ bán, từng phải bán cho chệch họ mua có 3\$50 một trăm túi, rồi bán lại 14\$ 00. Ở Camau đồng-bang ta bán kho lóc cho họ 5\$00 một tạ, họ mua rồi bán lại 14\$00. Tại Longxuyên đồng-bang ta tưởng đầu xanh nhiều mà có một năm họ khách-trú đủ bưng không chịu mua, làm cho không thể bán, nên không ai dám trông nữa. Tại Gia-hình mấy chủ lò đường bán đường gay go lắm, nhiều khi chờ tới họ không mua phải chờ về. Chư-tôn coi công-ti lập thành rồi giúp ích cho những người ấy là đường nào.

Nghiệm cứu. — Công-ti nhờ đường giao thiệp rộng nên sẽ thấy rõ các người lợi trong xứ. Vậy bề thấy chỗ nào lợi thì giúp với đồng-bang mà chuyên lợi ấy lợi ấy. Những người có chí khí thương khai có nếu muốn xuống ta làm thì công-ti mà hỏi họ trước coi cuộc nào lợi chỗ nào lại.

Chờ họ. — Tôi vẫn nghe có người nói rằng chúng ta lập Nam-kỳ thương cước công-ti theo thế này, thì giúp ích cho đồng-bang tranh với khách-trú được; nhưng vậy mà nếu có một tỉnh nào làm không xong, bị lỗ là thì mấy tỉnh khác, có hùn vào công-ti, cũng phải chung chịu, đường ấy e chẳng công bình. Lời phân đôi như vậy cũng hữu lý; song tôi nghĩ chúng ta tỏ chức như vậy, nếu có tỉnh nào bị lỗ, ấy là tại người coi sóc không

hết lòng đó mà thôi. Vậy bề chỗ nào làm không xong, có bởi là thì mình phải lập tức đổi người khác coi quản; Có sự lỗ cũng không hại đến công-ti được; bởi vì tỉnh nào có hùn nhiều thì mới mua chịu nhiều được, mà số vốn hùn của tỉnh ấy đã thế chốt rồi, công-ti có lo chi là mất tiền. Xin nhớ rằng trong cuộc buôn bán này có lời, ai bán nhiều thì hưởng nhiều của như lỗ, ai hùn nhiều thì cũng chịu nhiều vậy. Mà các tỉnh hiệp lực với nhau như ý tôi tỏ này giờ đây, thì rủi có tỉnh nào bị lỗ là mình mới giúp đỡ được, chứ nếu phạm ai này lo, thì tỉnh này ngã không ai đỡ, rồi tới tỉnh khác cũng vậy nữa, đường ấy làm sao cuộc thương mại của ta tiến bộ được.

Nơi tóm lại thì Nam-kỳ Thương-cước công-ti chẳng phải một ngân hàng là hai ngân hàng hùn. Theo thế tôi nói đây thì cũng như có hai chục người hùn mà 1\$60, mà mỗi người hùn thay mặt cho 2 ha hội buôn lập trong tỉnh.

Chư-tôn, tôi xin chư-tôn nhận cứu giúp những ý kiến tôi tỏ sơ ra đó, rồi nghị luận mà giải quyết cái vấn đề cần nhất trong cuộc tranh thương của chúng ta hôm nay, cũng giúp cho đồng-bang ta vận chuyển được.


Trong ba tháng nay đồng-bang ta buộc gây đoàn thể, gây cuộc tranh thương, mỗi ngày đều lập thêm đoàn thể, nay

Ông Hồ-vân-Trung vừa rời lời kể ông Diệp-vân-Cương đang gây xin Đại-hội cho ngài nói đôi lời mà hãy tỏ ý-kiến của ngài về cuộc tranh-thương này.

Ngài liền thuyết hơn 45 phút đồng-đều, ngài đều chánh-đáng ý nghĩa lại cao cả, như là một đấng ách-chương nhiệt thành, một vị trưởng-giã hiền ngộ của dân Nam-Việt. Rít tắc không biết cho hết được như giờ của ngài nói, vậy phải chờ sự lược những ý chánh của ngài mà thôi. Ngài nói rằng: « Các anh em, tôi tuy già cả, song trong mấy tháng nay tôi trở thấy dân-tộc ta từ sang chi hèn, từ lớn chi nhỏ ai ai cũng phân chân quyết cạnh tranh lợi quyền với khách kiều-cư thì tôi mừng rồi về cùng. Bởi vậy tuy tôi đã già rồi mặc dù mà tôi cũng ráng chống gậy đến đây mà chung lo nghĩa-vụ với anh em. Anh em cũng rõ biết hiện nay trong nước ta khách-trú họ đã nắm trọn mọi thương-quyền, từ thị thành chỉ trốn tịch đi đến chỗ nào cũng thấy tiệm lớn quán nhỏ của họ hết thảy. Họ chiếm các mối lợi trong xã ta rồi họ lại gây dựng ra một cái cơ sở rồi vững chắc, tình giữ các mối lợi ấy mà hưởng cho lâu dài.

Trong ba tháng nay đồng-bang ta buộc gây đoàn thể, gây cuộc tranh thương, mỗi ngày đều lập thêm đoàn thể, nay

Thuộc nút
hiệu
CÀ-LÔP
(TRÁI ĐÀI)



Là một thứ người ta ưa dùng hơn và hay hỏi mua thường lắm.

Có một mình hàng DENIS FRÈRES có trừ mà thôi.

Người Annam nào ăn của chệch rồi vụ tác cho chệch mà bỏ Annam thì nó là con Bò-chết.

Người Annam nào ăn lót của chệch mà hại Annam thì nó là con Đĩa.

nghe chỗ này, mai thầy chỗ kia, thế coi mạnh mẽ lắm. Nhưng vậy mà mấy tiệm của ta lập rồi đến Kinh-thành bỏ hàng thì rất gay go nhiều nỗi. Anh em cũng biết mình quyết dứt đường giao thiệp với khách-trú, không lẽ mình lập tiệm rồi tới tàu-khẩu của họ mà bỏ hàng, vì vậy nên bề tiệm Annam lập ra thì ai nấy đều đến mấy hàng Langsa mà si hàng hóa. Thấy thay! trong mấy hàng Langsa hàng nào cũng đều dùng mái-chính khách-trú. Tôi tưởng anh em ai cũng biết mấy ông mái-chính này lợi hại là dường nào. Tuy họ là người Việt cho cho hàng mà họ làm công như đũa mua hàng hóa trong hàng hết thấy, rồi họ định giá mà bán Annam ai cũng biết như vậy, nên lúc đi bỏ hàng về về hàng thì xin nói chuyện cho được với mấy ông chủ hàng mà thôi. Chủ hàng cũng tiếp rước từ lễ vậy, mà bề nói chuyện mua hàng thì ông biểu nói với mấy ông mái-chính. Và mình gây cuộc tranh-trong với khách-trú, ấy là mình muốn thuốt một lợi của họ; mà mái-chính là người khách-trú thì họ có thương gì mình mà bán hàng nọ giá bao giờ.

Tôi nghe có nhiều người nói đến tại hàng bỏ hàng mà giá cũng đồng với giá hàng của mấy tiệm khách-trú bán lẻ, đường ấy mình bỏ hàng về bán sao cho có lợi được. Anh em nghĩ đó mà coi mình muốn tranh thương với khách-trú thì gay go là dường nào. Vậy nếu anh em muốn tranh thương cho được thì trước hết phải lo trừ khử mấy ông mái-chính mới xong. Tôi nói trừ khử, ấy chẳng phải tôi muốn anh em đánh đuổi họ. Mình đây là một dân-tộc hay tuân luật pháp, nên không ai có ý muốn làm sự hung bạo bao giờ. Chúng ta tính trừ khử mấy ông mái-chính là tính thế nào mà làm cho mấy ông đứng kèm chế ta trong sự bỏ hàng kia. Các anh em, tôi coi bây giờ đây nếu muốn trừ khử mấy ông mái-chính thì chẳng chỉ hay cho bằng mấy hội buôn trong Nam-kỳ phải liên lạc đầu vốn lại, hội nào vốn lớn thì đầu nhiều, hội nào vốn nhỏ thì đầu ít, đảng lập tại Saigon này một công-ty cho lớn để làm mái-chính.

Nói tới đó rồi nghĩ mình cười mà nói rằng: ông mái-chính này, chúng ta cũng

nên gọi là Nam-kỳ Đại-mái-chính đa các ông. (ai nấy đều cười rộ) Ông Đại-mái-chính này sẽ lãnh bỏ hàng trong các hàng giùm, cho mấy tiệm nhỏ bán buôn. Ông Nguyễn-phủ-Khai xin lập một Nam-kỳ Thương-cước Công-ti » thì hiệp ý tôi lắm, bởi vì nếu không có Công-ti ấy thì mấy hội buôn của chúng ta đã lập ra đó bỏ hàng mặc, bán dành với khách-trú không lại chắc phải lỗ toát thông mà hư hại. Vậy tôi khuyên anh em là người thay mặt cho hội buôn trong các tỉnh rằng lo chung công mà lập thành « Nam-kỳ Thương-cước Công-ti » cho mau, hề trễ một ngày thì hại cho ta một ngày, xin anh em hãy gần lấy.

Ấy là trong việc buôn bán tạp hóa thì nên làm như vậy; mà đầu lâu như vậy cũng chưa đủ vấn đề trọn quyền-lợi được. Theo ý tôi tưởng thế nào chúng ta cũng cần phải có một « Hãn Bạc » cho lớn mới xong, bởi vì nông công thường trong xứ ta nếu muốn khai phát thì yếu cần phải có vốn. Vậy hệ chúng ta có Hãn Bạc rồi, chúng ta muốn làm sự chỉ nữa mới giao thiệp.

Trước khi dứt lời, tôi xin anh em cho tôi tổ thêm ít tiếng. Xưa nay dân-tộc ta bị các ông Chi-na chôn hết. Nay đồng-binh ta muốn thoát khỏi cái ách ấy, quyết chen chon vào đường kinh-tế ấy, nhắm lại thì dân ta đã vậy vùng muốn xông-luộc đến nền văn-minh rồi. Cái cơ-hội này là một cơ-hội rất quan hệ của nói giống ta; vậy khuyên anh em lớn nhỏ tuy bề ngoài phải lấy tình chữ khách mà đãi Chi-na, phải giữ lòng hòa thuận mà toàn lo buôn bán, song bề trong phải nên nhúm lửa lòng đoàn-tề luôn luôn, phải biết thương nhau, nương nhau, ăn nhau, phải điều đặc nhau mà xây đắp nền kinh-tế lý-tại, đảng chúng đứng cùng tôi Đại-Pháp. Tôi nói thiệt, phần tôi tuy già, mà cũng nguyện sẽ vai đi với anh em cho tới nơi, đầu cực nước cho mấy tôi cũng chẳng ngại, miễn được hưởng được thêm chút về vàng, đồng, hàng được vào hội quyền-lợi, thì chẳng ấy đâu tôi có chết cũng vui lòng mà nhắm mắt.

Ông Diệp-văn-Cương nói dứt lời dài hơi vô tay rất lâu.

Ông Nguyễn-phủ-Khai bèn hỏi đại-hội rằng ý của người xin lập một Nam-kỳ Thương-cước Công-ti như vậy và ông Diệp-văn-Cương là một đảng trưởng-giá biến ngồ lỏ y như vậy, vậy thì xin đại-hội nghĩ coi phải làm thế nào?

Ông Hồ-văn-Kinh. — Theo lời ông Nguyễn-phủ-Khai bài giải sự lợi ích về Nam-kỳ Thương-cước Công-ti đó thì ai cũng biết là một cuộc cần kiệp của đồng-bang ta buổi này. Vậy thế nào cũng phải làm cho mau thành mới được. Tuy vậy mà tôi xin hỏi một lời: Công-ti tỉnh lập ra đây là có ý muốn dành với khách-trú trong nghề mái-chính. Thoán như Công-ti lập thành mà mấy hàng buôn ở Saigon họ không chịu bỏ mái-chính của họ, chứ ăy mình mới liệu sao?

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Mấy hàng buôn xưa nay họ dùng mái-chính là vì mái-chính chịu mồi mua hàng của họ. Nếu Công-ti lập thành, mình gọi bạc trong nhà bán nhiều, bằng họ thấy thế lực mình mạnh mẽ, đã vậy mà mấy hội buôn trong Lục-tỉnh đây có bèn vào Côn. 4. nên hàng hóa thì Công-ti lãnh mua cho hết thấy, còn khách-trú bán hàng không ai mua, thế thì có ai bỏ hàng nữa đâu mà dùng mái-chính. Mình mua hàng thì nhiều, còn mái-chính bán hàng không chạy, thế thì có lý nào mấy hàng cơ-rữ tiêu chơn noi-chính mà không chịu bán hàng cho Công-ti.

Ông Hồ-văn-Kinh. — Vậy chờ Công-ti lập thành rồi mình lập hãng gọi thơ thông qua mấy hãng chúng bên Mặt-quốc mà hàng trữ để rải cho mấy tiệm nhỏ bán lẻ lại không được hay sao?

Ông Đại-quang-Chiêu. — Công-ti hàng trữ hàng ngoại-quốc được chứ chẳng không. Song phải biết rằng mấy hàng-chính trong họ có người làm đại-lý mà bán hàng cho họ ở bên này. Mình muốn mua hàng thì phải mua tại mấy nhà đại-lý ấy, chứ mua thẳng bên hàng-chính họ không bán.

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Tôi vẫn biết ý ông Kiêu muốn Nam-kỳ Thương-cước

Annam dân binh chệch mà đó Annam thì nó là con Rận chệch.

Công-ty hùn đứ rồi thì lập một hãng buôn trữ đủ thứ hàng hóa ngoại-quốc để cho mấy tiệm nhỏ bán về mà bán. Ý đó thì hiệp với ý tôi lắm. Song tôi xin to cho đại-hội rõ rằng hiện nay nước đứng thương mại ta còn họ ngự lâm, còn khách-trú họ đã có thể lực vững chắc rồi. Vậy muốn cạnh tranh mà chắc thắng thì phải làm cho có qui-cũ, đi cho có trật tự mới được. Ý tôi tỉnh Công-ti lập rồi thì nên lo làm mái-chính cho mấy hãng buôn đứng cho đồng-bang ta có thể bỏ hàng mà bán cho được. Ấy là bước thứ nhất của Công-ti. Thoán như có hãng nào họ quyết nhường mồi mái-chính khách-trú hoài, làm cho đồng-bang ta buổi này. Vậy thế nào cũng phải làm cho mau thành mới được. Tuy vậy mà tôi xin hỏi một lời: Công-ti tỉnh lập ra đây là có ý muốn dành với khách-trú trong nghề mái-chính. Thoán như Công-ti lập thành mà mấy hàng buôn ở Saigon họ không chịu bỏ mái-chính của họ, chứ ăy mình mới liệu sao?

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Mấy hàng buôn xưa nay họ dùng mái-chính là vì mái-chính chịu mồi mua hàng của họ. Nếu Công-ti lập thành, mình gọi bạc trong nhà bán nhiều, bằng họ thấy thế lực mình mạnh mẽ, đã vậy mà mấy hội buôn trong Lục-tỉnh đây có bèn vào Côn. 4. nên hàng hóa thì Công-ti lãnh mua cho hết thấy, còn khách-trú bán hàng không ai mua, thế thì có ai bỏ hàng nữa đâu mà dùng mái-chính. Mình mua hàng thì nhiều, còn mái-chính bán hàng không chạy, thế thì có lý nào mấy hàng cơ-rữ tiêu chơn noi-chính mà không chịu bán hàng cho Công-ti.

Ông Hồ-văn-Kinh. — Vậy chờ Công-ti lập thành rồi mình lập hãng gọi thơ thông qua mấy hãng chúng bên Mặt-quốc mà hàng trữ để rải cho mấy tiệm nhỏ bán lẻ lại không được hay sao?

Ông Đại-quang-Chiêu. — Công-ti hàng trữ hàng ngoại-quốc được chứ chẳng không. Song phải biết rằng mấy hàng-chính trong họ có người làm đại-lý mà bán hàng cho họ ở bên này. Mình muốn mua hàng thì phải mua tại mấy nhà đại-lý ấy, chứ mua thẳng bên hàng-chính họ không bán.

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Tôi vẫn biết ý ông Kiêu muốn Nam-kỳ Thương-cước

ông Hồ-văn-Trung. — Tôi nghe có nhiều tiệm lập đã thành rồi và có thể bỏ mái-chính khách-trú được rồi nữa. Thế tôi thấy lợi ở chỗ này, Bãch-biêu mới chỉ đã kêu bầu được hai ba ngàn đồng. Còn ở Long-xuyên có một hội đã khai trương rồi, xin hỏi thử ông Cơ coi có quả như vậy chăng?

Ông Nguyễn-văn-Cương. — Phải, hội buôn Long-xuyên đã khai trương hơn nửa tháng nay.

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Trên Thuda một hội cũng lập thành lâu rồi.

Ông Tạ-trung-Nghĩa. — Mấy chỗ mới kể đó đồng-bang ta lập nhỏ nhỏ, vốn năm ba ngàn, lập điều-lệ sơ sài nên mới mau như vậy. Còn trong tỉnh tôi là tỉnh Trà-vinh đồng-bang muốn lập hội đến một triệu quang tiền, nên phải mượn Nô-tê làm hội hiệp-đồng, phải cho báo, phải đợi góp đủ số tiền rồi mới mới lập thành vì vậy nên tới sự trễ lắm.

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Theo ý tôi nghĩ, nếu ông biết sự lập « Nam-kỳ thương cước công-ty » là một sự cần kíp thì xin hãy quyết định lập đi, còn như ông muốn lập cho mau thì xin về lập hội buôn Trà-vinh cho mau thì là được.

Ông Tạ-trung-Nghĩa. — Tôi vẫn biết thế nào cũng phải lập « Nam-kỳ thương cước công-ty » từ đồng-bang ta mới có thể bỏ mái-chính khách-trú được. Song theo ý ông Nguyễn-phủ-Khai thì đó thì lập được trong các tỉnh hiệp lại mà lập Công-ti. Thế là làm như vậy có nhiều tỉnh họ không chịu làm vì trong mấy hội buôn có hội lớn, có hội nhỏ, nếu hội nhỏ cũng được phép cử người cai-quản Công-ti mà hội lớn vậy thì không công bình.

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Theo lời tôi xin thì sự cai-quản Công-ty giao cho một ban hội-đồng cộng 20 hội-viên. Trong số hội-viên ấy mỗi tỉnh cử một người.

Ông Tạ-trung-Nghĩa. — Như tình nào có tôi ba bốn hội hùn vào công-ty thì mỗi hội cử một người quản-lý hay sao?

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Không, mỗi tỉnh nên cử một người mà thôi. Như tình nào có ba bốn hội thì mỗi hội ấy hiệp lại mà cử một người.

ông Tạ-trung-Nghĩa. — Theo ý tôi tưởng bây giờ nên để tình nào có hội lớn vốn hơn hết đó đứng kêu bầu, rồi những hội ở các tỉnh khác tiếp về mà lập cho thành một Công-ti lớn thì tốt hơn.

Ông Diệp-văn-Cương. — Ông Nghia, có phải ông nói vậy? Ông tình như vậy cũng phải, bởi vì hội nào lớn vốn hơn đứng kêu bầu thì mau thành tựu. Song « Nam-kỳ Thương-cước Công-ti » phải lập tại Saigon, chứ không nên lập dưới các tỉnh. Vì tình có tình nào kêu bầu lập Công-ti, ban hội-đồng quản-lý giao trọn cho người trong tỉnh ấy, rồi mấy ông phải dọn nhà về Saigon mà ở hay sao? Đã vậy mà sự cai-quản Công-ti giao trọn cho một tỉnh, đường ấy e mấy tình khác không tin.

Ông Nguyễn-Binh. — Tôi xin hỏi một điều này: Ông Nguyễn-phủ-Khai trước xin hội buôn trong các tỉnh hiệp mà lập « Nam-kỳ Thương-cước Công-ti »; vậy chờ các hội ấy phải hiệp hết về lại hay là hùn một số mà lập Công-ti?

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Tôi nói hiệp ấy là mỗi hội trước ra một phần vốn đầu lại mà lập Công-ti, chứ không phải nhập hết vốn.

Ông Nguyễn-Binh. — Vậy thì phải làm. Tôi còn xin một điều này: các ông cũng biết, tuy lúc này đồng-bang ta ai ai cũng phấn chấn hùn hiệp mà tranh thương, song đưa đồng tiền ra ai cũng muốn làm cho có lợi. Tôi có nghe người ta nói rằng hội ở Annam Thương-cước Công-ti » kêu hơn một tháng rồi mà mới có năm sáu ngàn đồng bạc, như vậy thì đầu mấy hội trong Lục-tỉnh hùn về cũng chưa đủ tiền mà lập Công-ti trừ hàng hóa nữa.

Ông Nguyễn-phủ-Khai. — Các ông cũng rõ biết khi đồng-bang ta mới gây cuộc tranh thương thì ai cũng lập đặt lập hội kêu hùn đồng lo đánh địch lợi-quyển với khách-trú. Chúng tôi khi ấy mới tỉnh lập « Annam Thương-cước Công-ti » đứng giúp đồng-bang cho có chỗ mà bán hàng. Khi chúng tôi rải giấy kêu hùn rồi bản tạm thời hội-viên chúng tôi nghĩ đầu Công-ti lập theo thế ấy mà có thành cũng chưa gặp đồng-bang lần hội trong thương-trường được; bởi vì mấy tiệm trong các tỉnh

Chúng ta cần thiếu nhà máy, cần thiếu hàng mua lúa gạo; rằng hùn mà lập cho mau bố anh em!

phần ai nấy lo, tiệm nào đi bỏ hàng riêng theo tiệm nấy, dường ấy thế-lực yếu ớt đi mà mua chịu không được, mà bỏ hàng cũng không được như giá. Vì vậy nên chúng tôi tính lập *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* không lo vận-động kêu hùn mà lập *Annam Thương-cước Công-ti* này cho lắm. Tuy vậy mà hiện nay đồng-bang đã ký tên chịu hùn vào *Annam Thương-cước Công-ti* trên ba muôn đồng (30.000.000) rồi, tôi chắc cuối tuần sau đây sẽ tới bốn muôn hoặc 4 muôn rưỡi.

Mà tôi tưởng *Annam Thương-cước Công-ti* như có ai hùn thêm nữa cũng tốt, bằng không thì bao nhiêu vốn đó cũng được, bởi vì nếu định lập *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* thì *Annam Thương-cước Công-ti* cũng đều vốn về như mấy hội buôn trong Lục-tỉnh vậy.

Ông Tô-quan-Vinh. — Vay mà nhy-trình Lục-Tỉnh-Tân-Vân in số hùn *Annam Thương-cước Công-ti* có 6.000.000.

Ông Nguyễn-phú-Khai. — Đó là mới in một cái số đầu, chờ còn nhiều số khác chúng tôi không muốn in nữa.

Ông Tô-quang-Vinh. — Nếu Saigon đã hùn nhiều như vậy thì các tỉnh thêm vốn vô nữa thì *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* lập chắc mau thành rồi.

Ông Nguyễn-lân-Thạnh. — Các ông, tôi được thơ mới nên lật đặt đến mà hội nghị với các ông. Tôi thừa dịp trong Lục-châu có đủ thương-gia nhóm nơi đây, ền tôi xin tỏ cho các ông biết rằng tôi là người quân-lý cho hãng Hạp-Giang-Dương-băng (Galeries de l'Ouest). Hãng của tôi đã lập tại Cantho, Bacheu, Vinh-long rồi mới đây lại lập thêm tại Mytho nữa. Vậy hãng của tôi cũng tính đi một đường với *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* của các ông đương tính lập đó. Nếu lúc này đồng-bang đương cần dùng mua hàng hóa mà lập tiệm cho cấp thì chúng tôi rất vui lòng mà giúp đỡ.

Ông Nguyễn-phú-Khai. — Chúng tôi rất cảm ơn ông hậu tình hào ý như thế. Vậy nếu chúng tôi có cần dùng mua bán vật chi thì cũng chẳng hề quên ông bao giờ. Nếu chúng tôi có được nhiều hàng

tính giúp đồng-bang như vậy thì có lo chi cuộc tranh thương không thành tựu.

Ông Nguyễn-phú-Khai lại hỏi Đại-hội chúng hay sự lập *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* đây còn ông nào muốn nghị luận đều chi nữa hay không thì không có ông nào xin nói nữa hết. Ông Nguyễn-phú-Khai bèn nói rằng: « Nếu Đại-hội ưng chịu lập *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* thì xin hãy lập một lời quyết định mà kiết chứng sự ấy. Tôi vào đã có làm phòng máy lời quyết định về sự này rồi. Vậy tôi xin đọc ra đây cho các ông nghe coi có ưng chịu hay không ».

Ông Nguyễn-phú-Khai bèn đọc lời quyết định như sau này:

LỜI QUYẾT ĐỊNH VỀ 5 KHOẢN ĐẦU TRONG CHƯƠNG TRÌNH NHÓM NGÀY 1er NOVEMBRE 1949 LÀ:

- 1o — Mua hàng-hóa ngoại-quốc
- 2o — Thế-lực của mái-chén
- 3o — Những hội buôn lập riêng trong mỗi tỉnh có ích lợi chăng? Có phải là mấy hội ấy thế nên nên bán hàng về cho mấy tiệm nhỏ không được chăng?
- 4o — Tiệm nhỏ của Annam sánh với tiệm nhỏ của khách-trú thì thế-lực khác nhau là thế nào.
- 5o — Bán thổ sản cho ngoại-quốc. Những người làm đồ để bán cho ngoại-quốc.

NAM-KỲ KINH-TỀ HỘI

Nhóm tại Saigon, đường Aviateur-Garros số 34, ngày 1^{re} Novembre 1949, có các nghị-vấn hội-đồng quản-hạt và hội-đồng Thành-phố, có nhà thương-mẫu, nhà công-nghệ, nông-nghiệp chủ, nhà soạn-báo và nhà tri-thức Annam trong Nam-kỳ dự nhóm.

- 1o — Nghị vì trong ba tháng nay các bực dân trong xã-hội Việt-Nam thấy đều tỏ lòng sốt sắn về sự tân bộ trong đường kinh-tế;
- 2o — Nghị vì đã mấy thế-kỷ rồi khách-khieu-cư họ lập thành một thế-lực rất mạnh mẽ mà kềm chế Annam, nay dân-tộc Việt-Nam

muốn vùng vẫy mà thoát khỏi cái ách ấy thì cần phải có người giúp sức mới được;

3o — Nghị vì trong cả xứ Đông-Dương này ai cũng lo kềm lại làm đoàn-thể, lại có nhiều người đã xuống ra buôn bán mà không có qui-cử thế-lực chi hết.

4o — Nghị vì cái gốc của cuộc buôn bán là mấy tiệm nhỏ, bởi vì có nhờ mấy tiệm ấy mới bán hàng-hóa cho non-dân được;

5o Nghị vì nếu muốn dành môi lợi thương mại với khách-trú trong xứ này thì phải giúp người Annam lập tiệm nhỏ cho nhiều đặng gọi n bán hàng cho đông;

6o — Nghị vì tiệm nhỏ mà lập ra và nhất là lập nhiều được, thì yêu cần phải có thế-lực, đầu không hơn thì cũng bằng tiệm nhỏ khách-trú mới được.

Ông Nguyễn-phú-Khai đọc lời quyết định rồi, người lại hỏi Đại-hội có ưng như vậy hay không thì ai nấy đồng ơ tay ưng chịu hết thảy.

Ông Nguyễn-phú-Khai. — Tôi thấy các ông hiệp ý cùng tôi như vậy thì tôi mừng rỡ vô cùng. Nhưng vậy mà lời xin tôi đòi đến cùng các ông rằng xin lập *Nam Kỳ Thương-cước công-ti* là chủ ý giúp đồng-bang có thể đỡ hàng mà bán và giúp cho những người làm ra thổ sản và đồ kĩ nghệ có thể bán cho dễ. Ấy là một cuộc cần ích của đồng-bang ta trong buổi này. Nhưng vậy mà nên chúng ta muốn mở đường kinh-tế cho quê-hương, muốn hỏi quyền-lợi cho quê-hương, thì lập bao nhiêu đồ cũng chưa đủ.

Chư-tôn, phần sự của chư-tôn còn phải là má giải quyết nhiều cái vấn-đề khác nữa; phải tính làm sao mà gom lúa lại rồi xay ra gạo mà bán thẳng cho ngoại-quốc, đừng cho khách-trú họ làm trung-gian mà hưởng lợi của mình; phải tính làm sao mà chuyên vận lúa trong các tỉnh về Saigon, Cholon và bán hàng hóa tại Saigon mà rải ra cho mấy tiệm của

ta trong các tỉnh; phải tính làm sao mà đưa hàng-khách của ta châu lưu trong Nam-kỳ; phải liệu thế nào mà lập Hãng Bạc của ta cho mau thành đặng có vốn sẵn mà giúp cho cuộc quảng-khai nông-công thương cho nhộn nhịp.

Trong mỗi vấn-đề này tôi đã có hiệp với Tam-thời hội-viên *Annam Thương-cước Công-ti* và nhiều đáng tri-thức ở Saigon mà nghiên cứu nhiều lần. Vậy tôi xin Chư-tôn cho phép tôi tổ ý-kiến của tôi về mỗi vấn-đề ấy, rồi chư-tôn nghị luận coi phải giải quyết thế nào cho thuận tiện.

CỘC-MÈ HIỆP-THƯƠNG
(Coopérative de Riziculture)

Chư-tôn;

Trong cuộc vận hội quyền-lợi mà chúng ta lo làm đây đây có cái vấn-đề thuộc về cộc-mè hiệp-thương là một vấn-đề yếu hệ cần kíp hơn hết. Khách-trú xưa nay họ thâu các môi lợi trong xứ ta chẳng có môi lợi nào lớn cho bằng môi lợi cộc-mè; họ nhờ đó nên ngày nay thế-lực họ mới cứng cỏi, còn ta cũng bị đổ mà ngày nay thế-lực mới yếu ớt như vậy. Nếu ta muốn phá hủy thế-lực của họ thì chúng chỉ hay cho bằng lập cuộc *Cộc-mè hiệp-thương* nghĩa là các điều chủ liên đoàn mà gom chung lúa lại, rồi chở lên nhà máy xay xát đặng bán thẳng cho ngoại-quốc.

Cái tôn-chỉ của hội *Cộc-mè hiệp-thương* chia ra làm 4 khoản như vầy:

- 1o Bền-chủ lập hội mà gom chung lúa lại;
- 2o Chở lúa lên nhà máy;
- 3o Xay lúa ra gạo;
- 4o Bán gạo cho ngoại-quốc.

Bây giờ muốn gom lúa cho được thì phải có sẵn vốn mua triệu đồng. Nếu lúa gom rồi mà muốn chở đến nhà máy thì phải có ghe chài và tàu dắc. Cuộc vận tải muốn tổ chức cho thành thì vốn phải có ít nữa là 30 muôn đồng bạc. Còn như xay lúa thì phải có nhà máy, mà nhà máy bây giờ cắt ra một cái trên quốc-trị đều đồng bạc. Vì vậy mà nếu muốn chiụ mỗi bán gạo cho ngoại-quốc thì phải có thế-lực cho chắc chắn và phải có người thay mặt ở máy nước mình mà bán gạo đó.

Chư-tôn, chẳng phải tôi có ý muốn làm cho chư-tôn thôi chi nên tổ các sự trên đây trong cuộc vận hội quyền lợi cho mề như vậy đây. Bởi vì tôi muốn phân cho rõ ràng đặng cho chư-tôn đễ tính mà thì thế-lực nào cho nông-gia ta đắc lợi. Theo lời tôi mới nói trước đó thì vẫn hồi trước quyền lợi của mề trong Nam-kỳ coi như thế. Nhưng vậy mà như-làm lớn không được thì làm lớn nhỏ nhỏ có lẽ đẽ hơn. Vậy trong một hai tỉnh nào đó các điều chi này đến hội nghị sẽ đẽ chung lúa chừng 380 ngàn tạ, nghĩa là đủ số cho hội vận-tải, thì sẽ tổ sau đây, chờ đem đến nhà máy.

Tôi nghe ở Trà-ôn, thuộc tỉnh Cantho, đồng-bang ta đã lập hội tỉnh gom hơn 200 ngàn tạ. Và cuộc bán lúa yếu cần phải có ghe chài hoặc xà-lang mà chở. Nếu hội *Cộc-mè hiệp-thương* ở Trà-ôn mà lo lập luôn một hội vận-tải rồi chở lúa ấy đến Cholon hoặc bán thẳng cho nhà máy Langsa, hoặc muốn xay rồi sẽ bán được. Mà đầu bán lúa hay là xay gạo mà bán thì cũng phải có đặt một thương-cước tại Saigon đặng giao tiếp với nhà máy và máy hãng xuất cảng. Hệ giá cả định chắc làm giá gạo rồi sẽ chở lúa lên, chờ xin đặng có làm như ông Thanh, ông Nhiêu và ông họ thì trước của lúa lên Cholon rồi mới chở lên nhà máy xay xát đặng.

Tôi tưởng cũng nên nhắc cho chư-tôn nhớ rằng trong sự bán lúa còn nhiều việc rắc rối nữa. Kế mua lúa thường cho hay thì số lúa không giống lúa kêu là kìm, lúa ướt, v.v. mà giá thị trường. Lại giá lúa trời sự không chừng. Nếu muốn cho diên-chủ lúa trong hội mà khỏi thất lợi thì phải lập tại Saigon một phòng *Cộc-mè* thương-cước, để mỗi ngày đánh giấy thép mới giá lúa tại Cholon cho diên-chủ hay đặng họ liệu chừng mà bán lúa.

Lập cuộc *Cộc-mè hiệp-thương* lợi hại như vậy. Xin chư-tôn nghĩ coi phải làm thế nào thuận tiện mà cạnh tranh quyền lợi trong đường ấy với khách-trú.

Tôi tưởng cũng nên tổ thêm cho chư-tôn biết rằng hiện nay tại Cholon có 40 cái nhà máy, mà tôi tưởng số đó cũng 4 cái thuộc của hội Rauzy-Ville là hãng

Langsa mà thôi. Nếu chúng ta gom ít nhiều quá tôi e xay không hết, phải đi lại mà làm cho ta thất lợi. Xin chư-tôn nghĩ coi, vì như hãng ấy thấy lúa nhiều không chịu mua, chừng ấy chúng ta đem đi đũa mà bán.

Theo ý hèn của tôi, tôi tưởng lập cuộc *Hiệp-thương* phải coi chừng cuộc vận-tải và số người mua lúa mới được. Nếu năm đầu làm nhỏ nhỏ mà thành tựu thì năm sau mình sẽ khuyến-diễn-chủ hiệp lại nhiều hơn, sản nhả mà xay gạo của mình, lần lần bước tới như vậy hoài thì mới khỏi ngã nghiên thiệt hại.

HỘI VẬN-TẢI
(Société de transport)

Chư-tôn,

Đầu *Nam-kỳ Thương-cước công-ti* đầu cuộc *Cộc-mè hiệp-thương* cũng vậy, thấy đều cần dùng xà-lang và tàu dắc, nếu không có xà-lang và tàu thì hội buôn làm sao mà chở hàng-hóa đến mấy tiệm ngành trong các tỉnh cho được, còn hội gom lúa làm sao mà chở lúa lên Cholon. Ấy vậy được vận-tải cũng là một cuộc cần kíp chẳng nên bỏ qua.

Hiện nay khách-trú họ có 1.600 chiếc ghe chài. Tuy ghe chài chở chuyên bán tiền và tốn hao nhiều, song họ nhờ có đó mới chở chuyên hàng hóa lúa gạo được. Nếu chúng ta muốn mở mang đường kinh-tế cho đồng-bang thì cũng phải lập hội vận-tải như họ vậy. Tôi tưởng bây giờ mình mới khởi soạn chương cần lập hội cho lớn lắm, bởi vì làm lớn mình khó kiếm vốn mà lại không có hàng hóa đủ cho mình chở luôn luôn. Hội vận-tải lập ra thì chi có chỗ:

1. Lúa của hội *Cộc-mè Hiệp-thương* dưới Lục-tỉnh đem về Saigon.

2. Hãng của *Nam-kỳ Thương-cước Công-ti* ở Saigon đem xuống các tỉnh.

Hội vận-tải mình lập ra thì chỉ chở gạo nhiều đó và chở đả xanh đó đẽ trên Giadinh, Bienhoa, Thudatmout, Tayninh, Baria đem xuống các tỉnh trong tây mà thôi. Mà tôi tưởng bao nhiêu đó cũng đủ cho mình chở mãn năm được.

Chúng ta còn thiếu một hàng bạc (Banquet) ráng hùn mà lập cho mau hơn anh em !

ám thế nào cho dân ta được tăng số thêm, đừng để họ đơm-chầu ngũgọi của ta về Tàu hết đi; bờ anh em!

Tôi có tình trí cách lập một hội vận tải đường biển chừng 380 ngàn tá lúa cho một hội. Các-mê Hiệp-thương. Tôi hội thám bang Đông-Dương vận-tải (Société Indochinoise de Transports) thì lại lập. Tôi lại có hội mây bằng đồng tàu và xà-lang là hãng Brossard et Mopin, hãng Dupont, Bron et Grégori, hãng tau Messageries Fluviales thứ coi đồng một chiếc tàu và 8 chiếc xà-lang ăn tiền bao nhiêu thì họ đại giá cao lắm. Còn hãng Société Indochinoise de Transports thì định một chiếc tàu với 8 chiếc xà-lang giá có 70 ngàn đồng mà thôi. Vậy như có lập hội vận-tải nên tình trí hãng Société Indochinoise de Transports. Tôi tưởng 20 ông điền-chủ muốn lập hội này được như chơi.

Như mình không chịu sắm xà-lang để sắm ghe chài thì cũng được. Song ghe chài bây giờ đồng một chiếc chèo 2 ngàn tá nghĩa là 440 tấn thì giá tới 5.000\$00. Mà chur-tôn cũng biết ghe chài bắt tiện lắm, chèo lúa ước lớp dưới hết, lại mỗi năm phải trét xam và ba năm phải giặt kẽm lại một lần. Sự tu bổ đã tốn hao nhiều mà lại còn hay chệch nữa. Vì như mình sắm 8 chiếc xà-lang bằng sắt thì ít lo tu bổ, chỉ làm một cái v như v của khách-trá mua thợ rèn thợ nguội ở coi sửa chát đánh mà thôi.

Về cuộc vận-tải là cuộc cần ích cho hội Các-mê Hiệp-thương và cho Nam-kỳ Thương-cước Công-ti, vậy như có lập hội Vận-tải thì hai hội này phải xuất vốn mà hùn vò cho nhiều mới phải.

ĐƯA HÀNH-KHÁCH
(Transport de voyageurs)

Chur-tôn,
Từ ngày khởi cuộc tranh thương đến nay đồng-bang ta có nhiều người đến tò v với tôi muốn lập thể sầm tau đưa hành-khách mà đợc mỗi lợi với khách-trá.

Cái vấn-đề này cũng là lớn, nếu muốn giải quyết một lần thì thật là khó đó chứ, song tôi nghĩ nếu trong mỗi tỉnh chỗ nào có đường tau đưa hành-khách thì đồng-bang hùn vốn chừng 40 ngàn sắm 2 chiếc tau nhỏ mà đưa hành khách với khách-trá; nếu đâu đó đâu làm như vậy

thì khách-trá phải lui êm. Hội tau trong mây tình lập thành rồi thì mỗi hội cũng hùn vò một mớ vốn theo như cách lập Nam-kỳ Thương-cước Công-ti đó mà lập một hãng sửa tau để tu bổ những tau của các hội sầm đó.

Tôi tưởng làm thế này thì là dễ hơn hết. Tôi chắc mình sầm tau đời rồi thì đả-công Annam sẽ bỏ tau khách-trá mà coi tau của mình. Chur-tôn vẫn biết khách-trá không có đả-công, đã vậy mà theo chế độ ngày 21 Decembre 1919 họ không có phép đưa tau trong sông rạch của mình, nếu mình lập thành thì họ phải đợc tau của họ hết.

Ông Nguyễn-phủ-Khai tò v-khiển về các vấn-đề ấy rồi người lại phân rằng: « Chur-tôn đã quyết định phải lập « Nam-kỳ thương-cước công-ti » cho mau thành, song chưa định cách lập từ hiệp-đồng và cách cử người cai-quản công-ti ấy phải lập hội nào. Còn những vấn-đề về sự 1: lập hội Các-mê Hiệp-thương, 2: lập hội Vận-tải và 3: lập hội sầm tau đưa hành-khách còn phải nghiên cứu cho kỹ lưỡng trước rồi đại-hội định mới được. Vậy tôi xin chur-tôn cứ người làm hội Pháp-viên mà xét riêng mỗi vấn-đề rồi làm phúc bảm-lợi cho Đại-hội, đừng ấy công việc mới mau rồi được.»

Đại-hội nhận lời của ông Nguyễn-phủ-Khai và định cử hai hội Pháp-viên mà xét những vấn-đề kể trên đó.

VỀ NAM-KY THƯƠNG CƯỚC CÔNG-TI:

40 Ông. Nguyễn-phủ-Khai 20 Ông. Văn-Huê, 30 Ông. Nguyễn-Bình, 40 Ông. Nguyễn-văn-Cur 50 Ông. Mai-văn-Lâm, 50 Ông. Hồ-văn-Trung, 60 Ông. Quảng-Vinh, 70 Ông. Nguyễn-ngọc-Tương, 80 Ông. Lê-minh-Tâm, 90 Ông. Nguyễn-hiệp-Hoa, 100 Ông. André Trừm 110 Ông. Tạ-trung-Nghĩa, 120 Ông. Hồ-văn-Kính 130 Ông. Bùi-văn-Gio, 14 Ông. Huỳnh-v-Nhung, 150 Ông. Trương-duy-Toán, 160 Ông. Trần-vân-Nhiều, 170 Ông. Huỳnh-công-Kính.

VỀ CÁC-MÊ HIỆP-THƯƠNG VÀ VẬN-TẢI

Ông 40 Ông. Lê-văn-Mầu, 20 Ông. Liêu-sanh-Hiếu 30 Ông. Huỳnh-dinh-Michel 40 Ông. Nguyễn-Chiêu 50 Ông. Trương-lân-Vi, 60 Ông. Đặng-văn-Chiến, 70

Nguyễn-ngọc-Châu, 80 Ông. Phạm-văn-Huê, 90 Ông. Trần-quang-Nghiêm, 10 Ông. Nguyễn-văn-Tang 110 Ông. Hồ-văn-Lôi.

Đại-hội định hai hội phải-viên cử tên đầy đúng 3 giờ chiều phải nhóm mà nghiên cứu rồi làm phúc bảm đặng qua ngày sau, cũng đúng 3 giờ chiều, đợc cho Đại-hội nghe đặng đại-hội quyết định. Hai nhóm hội 11 giờ rưỡi và định qua ngày sau 3 giờ chiều sẽ nhóm đại hội nữa.

(Còn nữa).

TỈNH SADEC
CÔNG VIỆC LÀNG
Lời rao đấu giá

Chỗ và ngày giờ đấu giá: Tại tòa bố Sadeo ngày thứ ba 25 Novembre 1919, chín giờ ban mai.

Đề lãnh chiếu: Cát ba cái nhà hội: tại Phú-Nhuyễn, Tân-Đông và Tân-thuận-Đông Giá phòng chừng mỗi cái... 3.800\$
Thế chừng trạm mỗi cái: 75 đồng bạc
Thế chừng quyết: 800 quan.
Phòng để bảm tò v giao kết cho xem: Tòa bố Sadeo và phòng ông Đốc-công Sadeo.

Sadeo, le 28 Octobre 1919
L'Administrateur,

CAFÉ RESTAURANT
Nam-hòa-Phát
74 Rue d'Espagne Saigon

Nhà hàng này của nhiều trang thờ-giá Annam bần nhau mà lập ra, mỗi buổi sớm mai có đủ cà-phê, sữa bò, chocolate và các thứ bánh điểm tâm, trưa và tối có cơm Tây, có đèn khí quạt máy, ghế bàn sạch sẽ, đầu bếp thục giỏi, bồi bàn lễ nghĩa đở đầu, có đủ các thứ rượu Tây, ngọt ngon tiếu bẻ. Xin chur qui ông đến đó mà dùng, đặng giữ đồng-bào ta trong nghề thương mại.

Lúa của ta làm ruộng cực nhọc mà mỗi năm khách-trá thu lợi về Tàu hơn mấy triệu bạc, cực quá bờ anh em!

Thời-báo sanh nhựt

Kỳ Báo Nông-cổ số 133 mới rồi đây Bón-báo có thuật sự việc Thời-báo an mừng lễ châu-niên.
Nay Bón-báo xin ân hành trọn bài diễn-thuyết của M. Hồ-văn-Lang là Tổng-lý Thời-báo ra đây cho chư khán-quan làm thức:

LỜI DIỄN-THUYẾT CỦA M. HỒ-VĂN-LANG:

Quí ông,
Hiện đây tôi lấy làm vinh hạnh được thấy quí ông chẳng phụ tình tôi là em út nhiệm tiêng cầu thỉnh của tôi, đợc gọi đến dự lễ này thật an rất nặng đặng.
Vấn đề Thời-Báo, từ xuất bản đến nay, lần tay tình được một thu chẳng rồi; có ấy nên tôi mới mớ tiêng ruyền này gọi là Thời-báo sanh nhựt kỷ-niệm.
Trước khi dãn tích ngày sanh và công-nghiệp của tôi Thời-báo, tôi xin lập lại một lần nữa rằng: Cầm tay chur-tôn có lòng hạp có chẳng nệ khó nhọc đền đự tiêng nệm này.
Về-chàng Thời-báo sanh ra gặp thời nguy-hiến, là giặc giã từ phang, đạn tên lừng lầy bên Âu-châu. Mâu-Quốc cũng Bồng-minh đang lo giặc từ Đức-tặc mà định chur nhưo-quyền, vung nên công-lý, Còn Đông-dương ta từ ngoài Tân-viên suốt đến Mai-lãnh thì hạn hần làm cho mùa màng thất bát sanh ra lời đói què gao chầu, đường ấy nên có làm ông e cho tôi Thời-Báo chẳng đặng miêng trường. Mà may mắn thay, sanh nhằm ngày 25 Octobré 1918, là lúc Chánh-phủ mớ cuộc quốc-trai thứ tự, nên Thời-báo chen vào riêng phần gánh lấy trách-nệm mà chung lo cùng qui đong-nghiệp.

Bà biết Thời-báo chưa trang báng sức các qui đong-nghiệp thì mặc dầu, chớ cũng phải lan-lóc tùy theo sức phạp mà giúp ích với đời, và có đặng cho Chánh-phủ 2 lần 1.000 số đặng rái khắp bốn phương khuyến khích về cuộc Quốc-trai, tay vấp mơn mà khám lược ích cho đời. Ấy là Bón-báo mướn cho khởi bẻ với non sông sự đở cưỡi miêng thế.
Cuộc Quốc-trai vừa rồi, kẻ Mâu-Quốc ta và Bồng-minh phật cợ cạ-thắng,

lẽ-quan thừa cơ rao báo cho đong-báo hay rồi sự rui-rang vò bạng này, như vậy mà tên Thời-báo mới đợc chut danh bắt bu truyền.

Chur-tôn vha biết tờ Thời-báo này, bẻ tôi mới xin, nên M. Henri Biquière, Tổng-lý nhựt-báo Courrier Saigonais chẳng phụ lòng tạo lập; ấy cũng nhờ ơn Chánh-phủ mới đợc. Sanh ra rồi thì tôi mới em chúng tôi lo lắng mà xuất bản làm cho vừa lòng chur đợc-giá, nhưng lúc ấy tôi mướn đa đoan phạp sự nên này cho tay M. M. Trần-quang-Cổ và Lê-hoàng-Muru tân thành; như là M. Lê-hoàng-Muru, chủ-bút tò v Luc-linh Tân-vân bằng để trí đấp hồi nên Thời-Báo rất nhiều.

Vừa đợc 3 số đầu M. Cổ vì phạp sự buộc ràng, không thể chấp quyền Tổng-lý, nên trao gánh nệm lại cho tôi, may thay, nhờ chur hội-viên như MM. Hội, Khỏe, Giáp và mấy anh em ngồi đây, mà nhút là M. Hội, phụ lực, nhưng mà mấy ông đều có sáng bần phạp riêng rừ, nên không thể gán vò theo đặng, bẻ phạp thạc cho 2 anh em tôi là M. Lê-hoàng-Muru với tôi lo chính đon.

Cách ít ngày sau, M. Muru, hai vai không lẽ gồng gánh nữa cả hai đon, là không muốn phạp lo nghiệp mình, mớ giao cho tay tôi vung bẻ đợc trách. Khi ấy tôi cũng còn đa đoan phạp sự, may gặp M. Trần-vân-Chim, với về giao vung quyền chủ-bút, (mà tôi rất tiêng ngày nay M. Trần-vân-Chim vẫn mợc) ngày cũng hết lòng lo-lắng, đợc vài tháng kế người gát bút mà đờc qua bên tờ Nhựt-báo đặng thạu hành đường này, tôi chẳng hề dảm phạp bả ơn trước, như là ơn M. H. Biquière kể M. Muru, lại tôi cũng cam ơn chur qui vị khán-quan chẳng phụ kờ mặt trắng, tài hèn, mua xem, ngày nay mớ đặng một ngàn mấy trăm ông ghé mắt.

Tôi đã nói « Thời-Báo » sanh gặp thời truân chuyên lắm rồi, nên tôi hết tình nông nả, gây đặng cho vững bền, đặng bẻ ích cho đời chút đỉnh. May thay cái số may mắn « Thời-báo không vau đời, tuy sanh nghịch thời, nhưng mà vẫn lớn thì vừa có thể mà nương theo; như vau hết

kỳ Quốc-trai khải hoàn, lập đặng chut chơc rồi, kờ gặp cuộc cời ách-thương-trương, mà hiện nay chúng ta đang lo làm đợc, « Thời-báo tuy hậu sanh, trí siêng thì đợc thì mặc dầu, chớ gặp cơ hội này chẳng nệ tác công, xin cằng đoán anh v với anh sanh trước, chắc đã lập làm công với thế rồi, xin những ын tiên những này lại cho em đặng ra lập đợc đợc, trả một ít nợ đời với thế.

Vì vậy mà chệc ghét, kết oán ngầm đợc, hột đa quân đũa vào cứa, cáo báo đũa này đũa kia chưa phít, lại bẻi trong Huế-kieu Nhựt-báo mà kiêu ngạo đũa đũa, nhưng vậy mà chẳng nao núng tạt lòng tôi đay chút nào cả.

Chàng phạp một cái sức mơn của Thời-báo mà cứ đong nổi sự tranh thương này như bị hòa núi Thái-sơn để bẻ lạn nay vậy; thật cũng nhờ có sức anh Luc-linh Tân-vân đem hết tài lực ra mà thế chiến. Tuy vậy mà chưa lấy chi làm mạnh, nhờ có qui đong-nghiệp « La Tribune Indigène » là một tờ báo Annam viết tiêng Langsa ra giúp, không khác nào như chúng tôi gặp đợc một xương thần-công, thật chúng tôi lòng mừng đa khắp khời.

Rồi kế anh Công-luân-báo, Nông-cổ Min-đam, Quốc-dân Điện-đàn, Nam-trung và An-hà Nhựt-báo, vì nghĩa bỏ hém, đũa cật hiệp công, huy đợc đong cao qua. Chưng đon anh lớn của chúng ta là qui báo Courrier Saigonais và Opinion, bẻp v mà công sự với chúng ta, thì cũng thế như Huế-kỳ tranh đong-minh vậy, cho nên cuộc tình thương ngay nay mớ đặng vậy, ơn ấy qui đong-nghiệp thay mặt v dĩ dân tò v cam tạ cũng đã rồi.

Thời-Báo chẳng dám vò là mà xưng ra trước đặng rắng tiến xướng vụ tranh-thương này; nhiều qui đong-nghiệp đã tiến luận rồi, mà đũa chạu gặp thời đó thôi.

Thời-Báo cũng nhờ sức Nam-Bắc chi sĩ anh tài, phụ giúp vau hạp, bẻt giới, nên mớ đặng chut hư danh, ấy vậy

GIẤY HIỆU LE NIL LÀ GIẤY TINH-ANH THƯƠNG HẠNG

Chúng ta còn thiêu một hàng tau, rắng hùn nhau mà lập cho mau bở anh em!

tổ-quân xin cảm tạ qui đồng-nghiệp và chư-pu-hồ, chư-thông-tin Lạc-châu hiện diện nơi tiệc này cùng các ngài thân-mật.

Ngày nay chẳng mấy khi mà đồng-đồng đứ như vậy, tôi tưởng cũng nên thừa-lấy dịp, để liên-cùng nhau đôi tiếng, xin qui-tạ sáng lòng cho.

Qui đồng-nghiệp

Tôi tưởng chắc cái cơ hội này là cái cơ-hội ràng buộc chúng ta phải bình vực nhau; phải khuyên lơn nhau, điều đặc nhau, nương sức nhau mà giới bước vì thời-thế (các anh xem lấy đó mà coi) chưa thoả ta ngừng, thời thế còn trôi thốc ta dường như liêng trông dục bình tàn tới, cũng vì việc cõi sách thương trường của chúng ta, khởi đơan ra đây, tự sức tự phong trào, mạnh đường-sống, giờ thì mặc dầu, chế công chưa thành danh chưa tới, qui đồng-nghiệp xét coi gánh nặng ấy bỏ cho ai mà đi tranh trường-luận đơan.

Khi chúng ta đang giao chiến cuộc tranh thương này, thì có một ông, tuổi tự còn nhỏ mà có da nhiệt thành có lòng can đơm, tiền liệu rãng; làm sao chúng ta cũng sẽ bị kềm chế nơi thương trường nên mới xướng ra mời anh em lớn nhỏ lập hội đặng lo bảo toàn quyền lợi của chúng ta, là lập một sở trung-gian-nhơn (Compradore) mà cứu sanh-thương trong sáu tỉnh, ấy là Annam thương-cuộc công-ti đó. Hội tuy lập chưa thành mà đã bị người cáo làm giặc làm giã, thiệt cay đắng. Người có công với ta ấy là ai, chắc qui-vị cũng biết rõ lắm chứ; ấy là M. Nguyễn-phủ-Khai đây. Hội này mà lập thành rồi, công đặng và bản hội (am thời phi-viên đời với xã-hội không phải nhỏ.

Kia như hạt Giadinh, Cholon, Tân-an, Bentre và Vinblong Sadek và một vài tỉnh khác nữa oàn nghe, còn thấy, hãy chôn lủ cáo đội lốt hùm, ngấn trở cái xi-vọng của Annam còn thấy sáu một nơi đợc gộc cây đoàn-thể của Annam, còn nghe lủ khách tiền-nhơn oàn vậy,

nhục mà Annam, chúng ta hằng ngày đặng tin to về, há chẳng buồn, để vậy mà xem cho đanh sao? Đồn phàn chống ta là tai, mắt của dân của nước, ta phải toan kế nào trừ khử cho cuộc đoàn-thể Annam vững bền, cuộc đời sách thương trường cho thành tựu chớ.

Trộm nghe, qui đồng-nghiệp Nguyễn-kim-Đình đang hải hiểm kẻ bắt lương, trong tỉnh Giadinh nó ra ngân trở đặng, tiền-thương của Annam, kẻ ông Nguyễn-vân-Cửa hay, lấy mảnh nhiệt-thành, xin quan trên tra xét viết này cho minh bạch, và xin tư lý cho các tỉnh mà ngăn ngừa mỗi lý ấy. Ấy là một cái đại án với đời của hai ông đó.

Tôi cũng có trộm nghe M. Lê-hoàng-Muru, vì có tên khách-trú bán café dưới tàu Battambang quen thói thù vật, thì nhục hành-khách Annam, lý-đàng phải ép mình mà mua đồ của nó, đã tự thò đến ông chủ hàng tên Nam-Vian mà xin tra xét. Xét quá số, hàng đã xuôi tên khách-trú ấy ra khỏi hàng và có lểi ám cho M. Lê-hoàng-Muru rồi, quá số vậy chăng M. Muru?

(Cả... có quả như lời) Ấy cũng là một ơn với đời đó; còn như M. Nguyễn-chánh-Sắt đây, vì cuộc tranh thương này, bốn nam, sáu bắc, đi cho tới Tân-châu, Châu-độc, diễn thuyết đầu này, khuyến khích đầu kia; kêu rủ anh em chen lẫn vào thương trường mà tranh dành mỗi lợi, của chúng ta bỏ luồn mấy chục năm nay.

Công ấy cũng không phải nhỏ.

Còn ông Thúc đây cũng vậy.

Nếu chúng ta, mỗi mỗi đều có dạ can trường, chăm lo như thế, cứ đều đại nghĩa mà làm, đứng trả g, đứng đen, đứng trắng, đứng đàng, thì lo chỉ cuộc cõi sách thương trường này không kết quả.

Vậy thì từ đây xin bỏ hết tư hiểm, mà em cũng xin từ Nam chí Bắc, để một lòng chung lo tiến hóa.

Lo sao cho quyền-lợi về ta. Lo sao cho tròn ơn nghĩa thầy trò. Lo sao cho con cháu nhà ta ngày sau no ấm.

Đường ấy mới đáng phụng nam nhi. Nay giờ thì ngon miệng nói cũng có dài, xin chớ qui ông miệng chấp.

Vậy trước khi mời qui lòng oàn ly rượu này, mà mừng cho Thời-báo đợc một tuổi vững vàng, tôi xin qui ông thiệp cùng tôi chúc cho.

Pháp-quốc thái bình. — Đông-dương thanh trị. — Thời-báo đặng dài vững bước. — (Vở tay)

Kể đó ông Nguyễn-chánh-Sắt là chủ bút Ông-CO-MIN-ĐAM liền đứng dậy xin thay mặt cho các bạn soạn báo và anh em hiện diện tại tiệc mà phân tỏ vài lời quan trên tra xét viết này cho minh bạch, và xin tư lý cho các tỉnh mà ngăn ngừa mỗi lý ấy. Ấy là một cái đại án với đời của hai ông đó.

Tôi cũng có trộm nghe M. Lê-hoàng-Muru, vì có tên khách-trú bán café dưới tàu Battambang quen thói thù vật, thì nhục hành-khách Annam, lý-đàng phải ép mình mà mua đồ của nó, đã tự thò đến ông chủ hàng tên Nam-Vian mà xin tra xét. Xét quá số, hàng đã xuôi tên khách-trú ấy ra khỏi hàng và có lểi ám cho M. Lê-hoàng-Muru rồi, quá số vậy chăng M. Muru?

(Cả... có quả như lời) Ấy cũng là một ơn với đời đó; còn như M. Nguyễn-chánh-Sắt đây, vì cuộc tranh thương này, bốn nam, sáu bắc, đi cho tới Tân-châu, Châu-độc, diễn thuyết đầu này, khuyến khích đầu kia; kêu rủ anh em chen lẫn vào thương trường mà tranh dành mỗi lợi, của chúng ta bỏ luồn mấy chục năm nay.

Công ấy cũng không phải nhỏ.

Còn ông Thúc đây cũng vậy.

Nếu chúng ta, mỗi mỗi đều có dạ can trường, chăm lo như thế, cứ đều đại nghĩa mà làm, đứng trả g, đứng đen, đứng trắng, đứng đàng, thì lo chỉ cuộc cõi sách thương trường này không kết quả.

Vậy thì từ đây xin bỏ hết tư hiểm, mà em cũng xin từ Nam chí Bắc, để một lòng chung lo tiến hóa.

Lo sao cho quyền-lợi về ta. Lo sao cho tròn ơn nghĩa thầy trò. Lo sao cho con cháu nhà ta ngày sau no ấm.

Đường ấy mới đáng phụng nam nhi. Nay giờ thì ngon miệng nói cũng có dài, xin chớ qui ông miệng chấp.

Đường ấy mới đáng phụng nam nhi. Nay giờ thì ngon miệng nói cũng có dài, xin chớ qui ông miệng chấp.

Nay giờ thì ngon miệng nói cũng có dài, xin chớ qui ông miệng chấp.

Xin chớ qui ông miệng chấp.

Xin chớ qui ông miệng chấp.

Xin chớ qui ông miệng chấp.

Xin chớ qui ông miệng chấp.

Xin chớ qui ông miệng chấp.

CAFÉ RESTAURANT Nam-hửu-Nghĩa

103, Boulevard Charner. — Saigon

Kính Cùng qui-ông và qui thầy đợc hay: nhà hàng bán rượu lè và cơm tây hiệu < NAM-HỮU-NGHĨA > ở đường Carabelli gần bên nhà ngũ Lương-hửu khách-sang, nay dời lại đường Kinh-lập môn bài 103 (Boulevard Charner N° 103, Saigon). — Qui khách có dùng rượu hay là cơm tây xin thỉnh ghé lại nhà hàng tôi, trước là thương tưởng người Annam sau nữa giúp bạn đồng-bang chớ thành vương về cuộc thương mại, tôi rất cảm ơn.

NAY-KINH PHẠM-VĂN-GIÃO cần khẩn

Vì nước Langsa Vì dân Annam

Tiệm hiệu THÁI BÌNH của người Annam lập tại Saigon, gần nhà giấy Saigon Mytho đường COLONEL BOITRONNET, môn bài số 436, đã ba năm nay, có tên BAN SĨ và BAN LỄ những văn, thơ, xuyên, lãn (Soierie) Thuộc tây đủ thứ và đồ tạp dưng Langsa như bình hộp, cốc hộp và rượu tây đủ thứ (Epicerie).

Rao trong Lạc-châu như Annam ai muốn lập tiếm bán hàng, rượu tây hay là tiếm bán đồ Epicerie mà tranh thương cùng chợ, thì viết thư cho tiếm này mà thương nghị.

GIÁ BÁN RE LÂM P. S. Tiếm này chịu lãnh mua giùm các thứ hàng hóa khác bất kỳ là vật chi, cứ theo facture tính thêm 3%, hay là ít hơn, tùy theo nhiều ít hay là không tính tiền huê-hồng ấy, miễn là giúp người Annam đợc thì rất vui lòng.

MAI-VĂN-LƯỚC

Khương-Thời dit Gông

178, 180 Rue Ang-Dương, 178, 180

Tiệm tôi có làm đồ nư trang (bijouterie) đồ bán, và có bán những đồ phụ tùng xe hơi xe máy, xe kéo và xe máy, đồ ra sau đây: Kiếng vàng, neo, chuỗi, bông, đồ làm đồ thứ. Dầu sách-sáng-sơn (essence), Shell, dầu nhớt để vỏ máy xe hơi (huile pour automobile), đồ lắp xe hơi (raieses pour automobile) để lắp đến xe hơi (carbure), vỏ ruột xe hơi, dây và húc-ký (enveloppes et chambre à air marques Michelin et americaine) xe máy hiệu hó-rô (bicyclettes marque Peugeot) và tôi có bán đôi môi (écaillet) lược chải đầu đã thứ và đôi cửa đám (madame) và giày tây, giày (pant) đầu thorn, áo thun mà bán tây lại (commandés en France).

Như các ông và các bà muốn đặng xin gửi thư đến tôi sẽ lập tức gửi (contre remboursement) đến cho.

Nay kính Trần-văn-Gông Bijoutier Phom-penh

Tiệm về hình

NGUYỄN-ĐỨC-NHUẬN

ai muốn về hình cho thiết khéo, thiệp công, xin đem hình đến mượn tiếm hoa-chơn-lung của M. Nguyễn-Đức-Nhuận; thì ít sẽ đặng vui lòng đẹp mắt. Tiếm này đợc nhiều nha sang trong nơi khon.

Thơ về tiếm này đã có bằng cấp tốt nghiệp về nghề vẽ và 3 cái bằng cấp của hội đầu xảo Đông-dương ban khen. Qui-vị muốn biết rõ, xin viết thư hỏi, tiếm này sẽ gửi cho một tờ cáo bạch có cắt nghĩa rõ cách vẽ và để thước tả giá cả phân minh. Gửi thơ, hình, hoặc mandat xin để bao thơ như vậy:

M. NGUYỄN-ĐỨC-NHUẬN N° 28 Boulevard Paul Bert. SAIGON.

(Tiếm này trước khi có ở Giadinh và Boulevard Luro).

Bột-mang-thịt, bột-bác tốt lắm

Tại Longxuyên tiếm Nhơn-Thương thấy Lê-quang-Nuon làm chủ, có trữ hai thứ bột: bột mang-thịt và bột-bác. Bột mang-thịt thì 4 \$ 80 một yến, còn bột-bác thì 2 \$ 00 một yến. Trong lạc-châu ai có cần dùng, xin gửi thư cho tiếm Nhơn-Thương, Longxuyên thì tiếm sáng lòng gửi đến.

Ai muốn mua xe kéo?

Tại nhà M. Hội đồng Thông ở đường Palikao, Cholon, có bán xe kéo bằng gỗ và Aluminium hoặc củ, hoặc sắt loại mới hết, thay mới, là phù nệm về sức khỏe tinh anh, ai muốn mua về cho đi đờn từ 5 cái sắp lên 100 cái thì xin đến nhà mà dò giá cả.

TIỆM NGŨ Dương-huê-vĩnh-Phát

Kính còng tôn bằng qui khách đặng hay: Nhà ngũ hiệu Dương-Huê-Vĩnh-Phát, ở đường AMIRAL COURBER, môn bài 53, Saigon, phòng vì sạch sẽ tinh anh, đã rộng rãi mát mẻ, mà giá tiền rẻ hơn, lại gần gần chánh Saigon, rất tiện để cho quan khách tới lui, xin chớ ợc rộng lòng thì ăm một chiền thì sẽ rõ trong tiếm chúng tôi lễ hiển kính si lễ lễ nào.

ANTOINE BÀU, đôn kính, N° 53, Amiral Courber.

EDEN-CINEMA

Tuần này rạp hát bóng Eden-Cinéma hát những lớp lạ, hát tình những tưởng mới đã hay mà lại vui, thú này Nam-kỳ chưa hề có. Liệt vì hãy đến xem chơi cho tiêu khiển.

Anh em thầy cái thơ của chệc Lý-Thiên rồi có giận hay không? Nếu biết giận thì phải rãng lo cạnh tranh thương mại bờ anh em!

Rãng mà buồn bán làm ăn, đừng để họ đem đồng bạc của ta về Tàu; bờ anh em!

Tân-tân-hiệp-Thành

Ở tại đường Viénot số 40, ngan Chợ-mới, Saigon

HUỲNH-VĂN-NHUNG kể nghiệp

Làm và bán đồ nữ trang theo kiểu kim thời, làm đá mau mà lại khéo, quý khách ở lục-châu nếu cần dùng đồ làm tại tiệm tôi, xin viết thư thương nghị.

Đồ làm rồi sẽ gửi lập tức (Contre remboursement) nghĩa là đem tiền đền đóng cho nhà thơ mà lấy đồ. HUỲNH-VĂN-NHUNG, cần bạch.

Garage HUỲNH-VĂN-NHUNG

Đường Viénot số 38, Saigon

Tiệm bán đồ phụ tùng xe hơi, xe máy đạp, xe kéo, sửa đủ các thứ máy rất kỹ can, còn sửa xe hơi thì tôi có sẵn thợ thiện nghệ, công việc làm đã mau mà giá lại rẻ hơn các nơi khác, Garage tôi làm Đai-lý bán dầu Essence Schell và dầu nhớt để chèn xe và các thứ máy, cho hàng Franco Asiatique des Pétroles, bán y giá của hãng. Lại cũng có sẵn 2 cái xe hơi hiệu Dodge còn mới để cho mượn, hoặc đi đăm-cưỡi hay là đi chơi xa rất phương tiện giá định rẻ, xe lại chạy mau chẳng khi nào hay chết dọc đường.

Huỳnh-văn-Nhung, propriétaire.

CAFÉ DES INDIGÈNES

Tân-Huê-Vinh-Phát

134, Rue Latérale Nord

KINH TRÌNH

Qui-ông, qui-thầy, cùng bạn đồng bang đăng rờ: Từ ngày tôi mở tiệm hiệu «TÂN HUÊ-VINH-PHÁT» đến nay được 10, năm dư, thì tôi cũng nhờ sức qui-ông, qui-thầy, qui-bà, qui-cô cùng bạn đồng bang có lòng hạ cố đến giúp tôi nên việc, bấy lâu; ơn chiếu cố hết lòng thâm cảm.

Nay tôi đơn bán thêm đồ điểm đá café, nước đá, đồ nguội ngâm nước đá và các thức bánh ngọt v. v.

Cúi xin qui-ông, qui-thầy cùng chư quý vị đơai trưởng, đơai gót đến liệam tôi, trước vì đồng bang, sau giúp tôi thành tựu, ơn đơai trưởng hàng ngày ghi tạc.

Saigon, le 30 Septembre 1919.

NGUYỄN-HỮU-TÂN

Kính thỉnh.

TIỆM THỢ BẠC

GỬA

M. Cao-văn-Hy

108, Boulevard Bonnard Saigon

Tiệm này có bán đủ các thứ đồ nữ trang theo kiểu kim thời, xinh đẹp khéo lạ vô cùng; những là: vàng vòng, chuỗi hột, hoa tai, cà-rá, giày-chiên, neo, xuyên v. v. ... kiểu chạm rất nên huê dạng.

Xin các bà, các cô hãy đến xem thử một lần thì biết.

nay kính

CAO-VĂN-HY cần khải

Rượu Sâm-banh hiệu

MARQUIS DE BERGEY

LÀ RƯỢU NHƯT HẢO HẠNG

TRẠI THỢ MỘC HIỆU LƯC-LONG

Tự Nguyễn-long-Thao

Ở tại chợ Lái-thiêu

Trại thợ mộc tôi sáng tạo đồ hơa 5 năm ở phía sau phố chợ đường xe hơa Saigon-Thiên-an-mot, có đóng sẵn đủ bằng gỗ dai mới gỗ liêu từ 1m40 cho đến 2m20, hệ ngan 0m80 cho đến 11m15; bằng gỗ chẻ kiểu từ linh (long lân, qui phụng), bằng lau cửa cuốn 7, 8 trụ cho đến 8 trụ, và bằng gỗ mặt đá, bằng trên một cột, xây, chường chạm tam lâu từ 1m55, có thứ 5 trụ 4 góc chạm giấy lá tỳ, bằng rợu (table d'apéroif), bằng khách (table de salon), bằng viết (bureau) bằng rợa mặt (table de toilette) bằng nguyệt, từ áo tron, từ áo kính từ thủ đến biến lều thành thủ kiến và sơn thủy chẻ ốc chử vàng, ghế ngồi mặt tron, mặt trái đào, mặt đá, và có đủ thứ đồ tiện, những là chùng đèn, đài, hộp, khay, kệ văng mới, văng hai, văng ba, văng tư, hết thảy đều làm bằng cây danh mộc, ch theo sấm kim thời tron bên, chắc chắn và bán giá rẻ.

Còn phía trước phố chợ có dọn thêm một tiệm ngành có bán đủ mọi rợu và đồ danh mộc từ áo thủ tron đến có đủ.

Kính xin chư-tôn quý-khách thừa tiếp nhân du xin ghé lại tiệm tôi mượn mua đồ làm sẵn hoặc là đặt món chi chùng đơ trong nhà thì tôi sáng lòng man man làm cho vờa y quời ông.

NGUYỄN-LONG-THAO.

chủ trại kính cáo,

TIỆM MAY CỬA M^{me} HUỲNH-CÔNG-PHÚ

02, Quai Belgique (Cầu-ông-Linh) Saigon. — Máy quần áo Tây và Annam đủ kiểu May mau và chắc, đường kim mũi chỉ thật khéo — Có sẵn hàng Tàu chuyem Tại Gò-vấp và Cao-lãnh thật tốt giá rẻ. Nhứt là: Nhung Hàng, Ren, Lieng, Long và các thứ hàng, mỏng, tiệm tôi may khéo hơn hết, kiểu rất huê-mỹ (mode très élégante).

Kính mời quý ông quí bà con rảnh quá bước lại tiệm tôi may thử một lần thì rờ. Nay thỉnh.

Tiệm Tân-huê-Vinh-phat của M. Nguyễn-hữu-Tân

134, 135 đường Colonel Bouteinnet Saigon. — Ngang gare xe lửa Mytho. Có máy áo xiêm kiểu kim thời. Bán đủ hàng Tàu, gao Bải-xo. Đồ gia dụng và tạp hóa đủ thứ.

Nam-dồng-Hu'ng khách sạn

Số 26, 28 và 30, đường Amiral Courbet, Saigon. — Phòng vệ sạch sẽ, tiếp đãi tử tế. Có bán đủ các thứ hàng Tàu. Máy xiêm áo Annam kiểu kim thời rất khéo mà mau lại chắc.

Tiệm may và hột tọc hiệu Nam-Chau

104, Boulevard Bonnard Saigon

Hột tọc ki-lơng lăm, May đồ Annam và đồ Tây, đồ ki eo, tạp chác, mà giá lại rẻ.

Tiệm Tân-Thành 64, Rue d'Espagne Saigon.

Có bán đủ đồ tạp hóa, đĩa bàn ly chén. Đồ hộp, đồ giã-vi, dầu thơm, Xà-hồng thơm; rợu Tây đủ thứ. — Hàng Tàu, hàng Bắc, hàng Tây. May đồ đủ thứ. Có trữ gạo trắng nhà máy Annam Bạch-giá.

Nhà in J. VIET

59, Rue d'Ormay Saigon

In đủ kiểu đủ cách. Đóng sách rất khéo và chắc. Có bán đủ thứ thư công nghiệp sách; bao thư giấy, mực, và vân. Bán đủ đồ dùng cho học trò học.

LỜI BAO

Nhà nghề và nhà buôn nào muốn mua sỉ sảng vật Annam (trà hột, đường mỡ gà, đường phở, đường thẻ, khô, tiêu, muối, nước màu, giấy dứa, giấy gai, xà-hồng, vắn vắn) người nào có nghề-nghiệp giới, nếu muốn bày ra mà lấy lợi thì hãy gửi thư đến hỏi:

Nam-kỳ thương mại kỹ nghệ hội

Sàigon đường Catinat ở 153-155, (trên nhà in Union)

thì hội sẽ trả lời. Không tốn tiền huê-hống và số phí chi hết. Nghĩa-hội này lập ra mà để chử quyền-lợi Annam, giúp đỡ người thương mại và nghề-nghiệp của đồng bang. Có quan Toàn-quyệt đại thảo ALBERT SARRAUT làm chánh đồng-lý danh dự. Có quan Nguyễn-soái Nam-kỳ làm phó đồng-lý danh dự.

Cáo bạch

Kính lời cùng chư quản tử đơng hay! tôi có lập một tiệm của, được 5 năm nay rất huê-lai là Nam-hoa-Phát tại làng A. Nhai-dong, Tổng Phong-phủ, (Mytho) Tiệm này tôi ưa những cây xin kẻ ra sau cửa. Cây dẫu, sao, gỗ, huỳnh, bời lời này, và có trác, càm lai, và trong tiệm có loa thợ rất khéo mà đóng đủ ghế theo đơn 6c, và tủ ghế tron, bàn, bàn ăn, ghế bônnet, ghế fauteuil, đồng tam bàn mới Tây, theo kiểu kim thời chắc chắn, khéo léo, lại có trữ hàng to lạp, đồ bết tây, và đồ của Hà-nội, và đồ nưo mon thường dùng, như là tán đá, đầu chải, lá mạnh, thang đờc, chèo, dĩa, đèn có, vì tiệm tôi ở cách xa thành thị nên tôi dùng người thợ của, và làm công đơ là người Annam-tiền công nệ và 15 phi ti, nên tôi có thể mà bán giá rẻ hơn tiệm khác. Nay cúi xin chư ông chư bà mở lòng có cợp, giúp bạn đơng bang cho nên việc, thì tôi vui lòng tiếp đãi và cảm ơn người đơng-ban, còn mấy ông muốn đặt món chi hoặc mua cái chi xin gửi thư thương nghị thì tôi sáng lòng hồi âm lập tức và khi tới chịu âm mon chi cho chư ông thì tôi rắng sức âm cho vờa lòng đơp y các ngài.

NAM-HOÀ-PHÁT KINH CÁO.

Atelier Mécanique

Vô-thành-Đô

Travaux et réparations en tous genres 47, Rue Amiral Dupre, Saigon.

Kính cùng chư qui ông rờ: Tôi mới lập một tiệm «ATELIER MÉCANIQUE» tại đường Amira Dupre môn-bãi số 47, Saigon.

Tiệm tôi đây làm đủ công chuyem theo nghđ thợ sắt, thợ người và thợ rèn.

Sửa đủ các thứ máy, từ sắt, sảng đủ các hiệu. Bán sỉ và bán lẻ đủ đồ phụ tùng, ruột và vỏ xe máy.

Sơn xe máy, giởng sắt, từ sắt v. v. Làm hàng rợa sắt đủ kiểu. Tiệm tôi có thợ công-nghệ giỏi, và tinh giá rẻ hơn các nơi.

Vậy xin chư qui ông quang cợ, đờn, giúp tôi là người Annam cho nên việc, tôi thành-nghĩa chường cùng. Còn ông nào ở xa, xin gửi thư cho tôi mà thương nghị.

VÔ-THÀNH-ĐÔ
Cần khải

KHI MUỐN MUA
MÁY XAY LÚA
hàng **tiệm** tới hiệu

Hiệu này thiết của Ang-lê
chế tạo với đồ vật liệu
của Ang-lê



Giá đỡ và máy
lại tốt

Máy ép dầu dừa—Máy ép mía làm đường
ĐỪ CÁC THỨ MÁY

A. DENTOLM, Successeur
40 et 41, Quai de Bé-gique, Saigon

Cáo bạch

ĐỒ-VĂN-BÍNH KHÁCH-LẦU
BÁN CAFÉ VÀ CƠM ANNAM CƠM TÂY

Kính cùng quý vị..... Lụa-châu tương làm: Chúng tôi có lập phòng ngủ cho vườn, và mỗi ngày có bán café và cơm Tây, từ ban mai cho đến 11 giờ khuya; cách sắp đặt rất có nghi tiết và sạch sẽ cho vừa ý chư-tôn.

Vậy chư qui-bà qui-ông có lòng đoái tưởng bạn đồng-bang xin dời gót đến chơi, chúng tôi cảm tình rất trọng.

NHÀ HÀNG CHÚNG TÔI Ở NGANG
NAM-ĐÔNG-HƯƠNG KHÁCH-LẦU
Số 31, 33, 35, rue Amiral Courbet
Chợ mới Saigon

ĐẠI-LÝ LÊ-SUM
Cán bạch

Uả ngộ quá hớ

Tại đường AMIRAL COURBET, số nhà 38 có tiệm bán VANG GỖ, VÁN HƯƠNG, VÁN DẦU cũng có bán BÀN CHÉ BĂNG CÂY CẨM LAI ĐỒ LAM TRÊN LÁI-THIỆU, thiết đồ nhà này bán trau đôi tốt và thấy muốn ngó. Nền xin mây Bả mây Cỏ, và mây ông mây thấy, thừa khi trời chiều gió mát, nên đi ngón tiệm ghé đó xem chơi, món chi vừa ý nếu mua mà dùng còn hơn là đồ của khách-trú mau hư mau cũ mà còn lại mắch hơn đó mình, xin Đồng-Bang xét kỹ.

CHÍNH TRƯNG

HÃY HỜI THỨ BÔNG HỒ

“OMEGA”

Nhà mua ấy là thứ tốt hơn hết có làm tốt đẹp; Bàng vàng, bàng bạc, và bàng các loại kim

L. CAFFORT

ở tại đường CATINAT SAIGON có bán mà thôi.

Tiệm đóng xe

Sửa xe và bán đồ phụ tùng
đường Luro số 90 và 101.

(Đài-hộ) Saigon
TRẦN-VĂN-HIỆP chủ tiệm

Kính cùng Lụa-châu qui khách đóng rô: Tiệm tôi có đóng đủ kiểu xe như là: Xe mai, xe hai bánh, xe kiền, xe kéo và cũng có bán các thứ xe cũ sửa lại chắc chắn; có bán đèn xe đủ kiểu, bánh xe cao-su bằng cây giã-tỳ làm tay, chỉ lái cao-su để đã thay trong bánh, kính đèn tay, để bắt kẻ xe độc chiếc và xe song má bằng da tay may rất khéo và chắc, có bán yên cỡi, chường đạp hai tiếng, bình để thắp đèn khí đã theo xe, son xe... và sửa xe.

Cúi xin qui khách có dịp đến Đài-hộ xin ghé lại tiệm tôi một khi rước cái công cuộc của tôi làm, sau có cần dùng món chi da thúm mua giúp lái-ngồi, thì tôi rất cảm ơn họ có. Còn chư qui khách ở xa muốn gửi thư hỏi thăm món chi cũng giá cả tôi sẵn lòng báo đáp.

Còn tiệm cũng có gửi bán những là đèn xe, bánh cao-su giã-tỳ, để bắc kẻ da tay nơi tiệm Thủ-Bình trước nhà giấy xe Lụa Mỹ Saigon, tiệm Lụa-tinh-lâu số 84 đường d'Espagne.

TRẦN-VĂN-HIỆP cần kính.

TIỆM-AN-PHONG

Bán hàng Tàu và hàng Bắc
TẠI CHỢ CAO-LÃNH

Kính lời trình cùng Lụa-châu qui khách đóng rô, Tiệm tôi có bán rong hàng Tàu hàng là vải lụa, quần áo, nhiều công nghệ hàng ta kều là hàng vườn, nhuộm đen diều láng thật tốt không hề trở, tôi chế tạo ý chi làm tay Cao-lãnh tốt (giã rờ) nên đó nhuộm đen của tôi tốt hơn của chám không ỉết, đã nhuộm nhiều chim rất kỹ càng giá rẻ hơn xứ khác, vì các xứ khác phải mua chám tại xứ tôi giá mắc, nên không thể là kiếp hàng đen của tôi, còn đồ hàng Bắc tôi cũng đủ thứ, tôi làm tay Hà nội, như qui khách muốn mua vật chi dùng, xin ghé thư đến, tôi sẽ gửi lại liền, như vậy nào muốn mua nhiều mà bán tôi tính giá thiệt nhẹ, như muốn hỏi giá trước tôi cũng trả lời liền, hàng tôi gửi contre-remboursement.

TRẦN-VĂN-HIỆP, Nguyễn-xuân-Trước.
Cán bạch

QUYNH MY

NGUYỄN-NGỌC-CU

Số 20 đường Amiral-Courbet
(CHỢ BẾN THÀNH MỚI SAIGON)

Gạo, than, nước-mắm, tằm, cám, trà-hột, trà-tàu, thuốc hút cùng các vật dùng khác.

Nước mắm Phú-quốc ngon thượng hạng

Tiệm này bán rong nước-mắm ở tỉnh Bình-thuận; không bán nước-mắm làm tại đây. Mua vật chi, hoặc sai đến hàng phố, gói giấy, thì kẻ đem đến nhà chúng tôi. Nay tôi lại có dọn chỗ ăn chỗ nghỉ sạch sẽ từ lễ. Muốn dùng cơm từ bữa ăn hay là muốn dùng cơm tháng cũng đặng. Lại có chỗ nghỉ ngơi một phen thì sẽ rờ.

**Nhà máy xay lúa,
nhà máy xay lúa,**

Nếu chư-vị muốn mua một cái nhà máy xay-lúa theo kim thời và lại toàn hảo chạy đặng 5-10-15-20-30-50 hay là 100 tấn cùng là hơn 100 tấn gạo trắng mỗi ngày (24 giờ).

Nếu chư vị muốn bán tính giá riêng đặng mà lập hoàn-thành một cái nhà máy xay lúa, dù nhà, nền đúc, ráp máy, cũng chạy đến khi vào văn, nói tác một đũa nghĩa là chạy được.

Nếu chư vị muốn cách để trả tiền và thì hành cho gặp các việc của chư vị sai khiên, thì nên đến tại hàng:

BONNEFOY & Co

Đường d'Ormay mà suy tính và hàng này sẽ chi các đều cần ích cho, hoặc đưa coi kiểu thức (bản đồ) cùng giá tiền.

Có nhiều giấy tờ làm bằng có ràng dờ. Có chi cho nhiều chỗ thành tựu rồi. Sau này hàng chúng ta cho chư qui vị gặp nhà máy của chúng ta hay rằng: chư qui vị ở xa xuôi không tiện bề giao thiệp buôn bán lúa gạo cùng ngoại-quốc

thì hàng chúng ta sẽ hết lòng mà giúp đỡ; nghĩa là chịu giá cả giảm cho.

Hàng chúng ta cho chư qui vị hay rằng:

Tại hàng có hàng Tàu khởi (chaloupe à vapeur) mới và cũ, như chư qui vị muốn mua và cách trả tiền thì xin đến tại hàng mà suy tính.

Café-Restaurant Taverne Française

TRẦN PHÁT

Lê-văn-Lê, successeur, ở tại Ngã-tứ, đường Pollerin và đường Espagne gần dinh Xá-lây Saigon.

Kính cùng chư qui-ông được rờ: nhà hàng bán cơm Tây hiệu là «Nam-thuận-Phạt» này, nay đã về phần tôi làm chủ rồi, tôi mới tìm được người đầu bếp giỏi nấu nướng rất khéo rất ngon; những trẻ coi dọn ăn tôi cũng dạy đủ lễ nghi để cho chư qui-ông phương khai sai khiếu; cúi xin chư qui-ông có dịp đến tới là bạn đồng-bang mà giúp nhau cho nên việc, còn trong lúc câu chuyện quân-tử, có dịp câu lên đến Saigon, thoãn như chư ông có lòng cuiu có, thì tôi cũng vui lòng tiếp đãi và cảm tạ chẳng cùng.

LÊ-VĂN-LÊ cần bạch.

AVIS

Café Restaurant Thái-Bình

106, rue Colonel Boutequet
en face de la gare Saigon-Mytho à SAIGON

Le 15 Octobre 1919, il sera ouvert au public, un nouveau restaurant, cuisine bourgeoise pension complète ou à la carte, Casse croûtes à toute heure. Repasout prêt à emporter pour voyageurs.

Kể từ ngày 15 Octobre 1919, nhà hàng THAI-BÌNH, ở ngang nhà giấy xe lửa Saigon-Mytho, sẽ có bán cơm Tây, rượu, lạy đủ thứ; Đồ ăn theo kiểu Langsa. Bán trọn bữa hay là từ món tùy thích. Giờ nào cũng có bán. Đồ ăn trọn bộ cho người đi đường.

MAI-VĂN-LƯỚC.

Dijonnerie Saigonnaise

TIỆM

Minh-thành-Hoà

BÁN ĐỒ NỒ TRANG

Rue Schroeder. — Saigon

Kính lời cho Lụa-châu chư qui-khách đặng rờ: Nay tôi có mở một tiệm bán đồ ăn-trung theo kiểu kiền-thời, rất nên anh đẹp, tại chợ Saigon đường Schroeder số 23. Khi trước tôi có lập tiệm bán đồ ăn-trung ở Chợ-lớn, đường Thủy-bình (Rue des Marins) số 184, tục danh là hàng chợ-núi, nên tôi thường bị hạ giá qui-bà qui-có ưa dùng đồ nhẹ nhàn và học-sỹ.

Từ khi tôi mở 3 căn tiệm này đến nay cũng như cũ qui-bà chĩa chĩa cho người đồng-bang nên việc tôi rất cảm ơn, ngày nay mà trong Lụa-châu hiệp-hàng, lập tiệm bán đồ ăn-trung như tôi thì tôi lấy làm vui mừng cho các ông và cầu xin cho các ông cho mau thành tựu.

Nay kính

NGUYỄN-VĂN-LẠC đit BẮT-KHOẢN.

Tiệm Hiệp-thành

TẠI MYTHO

Kính cùng chư quân-tử trong tỉnh Mytho và các tỉnh lân cận được hay, nay tôi mới lập ra một tiệm, lấy hiệu là «Hiệp-Thành» tại chợ Mytho, để làm Đại-ly cho hiệu Liên-Thành Chợ-lớn mà bán các thứ nước mắm Phan-thiết thiệt ngon, và tiệm tôi cũng Đại-ly cho hai tiệm mợc Lái-thiếu của ông Nguyễn-long-Thao và ông Nguyễn-hiệp-Hòa mà bán đủ thứ bánh, tử, ghé, dặng, bằng cây danh mộc như: gỗ, trúc và cẩu-lai, ván ván. Nước mắm đó ngon: mà chủ bán cũng khéo. Lụa-châu đều nghe tiếng đồ làm. Cúi xin chư ông lấy lòng có dịp, đến giúp bạn đồng-bang, thì tôi thắm cảm chẳng cùng.

Mytho-Thành

Chủ-nhơn: TÂY-VĂN-QUYỀN Cần kính,

Thi-nợc hiệu

TIỆM TRÔNG RĂNG RẤT KHỎE

Kính lời công chư quí-ông quí-bà được rõ Nguyên khi trước tôi thường ở trông răng tại tiệm M. Villardelle ở đường Marins (Cao-lon) hơn mười mấy năm, Lục-châu chư quí-ông đều biết tôi và cũng đều khen ngợi nghề trông răng của tôi để chắc rằng ra mà lập một tiệm tại đường Avenue Jaccarte, môn bài số 54, nơi nhà âm-công (đó các) của ông Huỳnh-tri-Phá (Chy-lon).

Vậy tôi kính xin lục châu chư quí-từ vui lòng chiều cõ, đến gặp tôi là người đồng bang thì tôi lấy làm thân cảm ơn. Tiệm tôi có trông đủ thứ răng và nhiều cách l hơn các tiệm, khéo chắc về công.

Ái dưng răng rụng thì cũng có thuốc, ai răng hõ tôi sửa và sửa lại cũng hết hõ. Còn ai ở xa xuôi thì gửi thơ cho tôi, hoặc ở gần mà không muốn đến tiệm, thì tôi cũng sẵn lòng đến tại nhà quí-khách mà làm cho, mà cũng không tính giá tiền mà hơn đến tiệm.

Còn như quí-khách muốn trông mau, nội trong 1 ngày cho rồi, thì xin phải đến tại tiệm, tôi sẽ sửa sắc làm cho vừa lòng quí-khách. Còn việc trông răng thì tôi hào-chúng trong 5 năm, nếu có sửa ra thì tôi làm lại không tính tiền.

Tiệm tôi đây việc trông răng chắc chắn hơn bởi mới tiến công lại tinh rõ hơn các nơi khác. Nếu ai đam mê đến cho tôi mà muốn trông răng thì tôi tính tiền công phần nữa, bằng chẳng trông thì tôi cũng tính tiền huê-hồng cho bác phân chi thấp (10 %).

Thi Nợc hiệu

Chủ nhân, Nguyễn-Min-An cần khải.

NAM-HÔNG-PHÁT

KHÁCH SANG

ở đường Boulevard Bonnard, số 106 ngang Gare xe lửa Saigon-Govap tại Chợ-mới Saigon

Bán rượu tây và sửa xe máy, đến essence và đến alcool. Có cho mượn phòng ngủ sạch sẽ rộng mát, giá rẻ.

Quý-quan, Quý-khách ở xa muốn mua bất cứ vật chi thì tôi mua giảm, niềm kỳ lưỡng gửi tới chỗ ở máy ông.

HUYỀN-NỮ-KT.

Tiệm khắc con dấu



Kính tỏ cùng QUỢI-KHÁCH đấng rõ: Tiệm tôi khắc con DẤU-BÔNG, CAO-SU và bằng đá GAM-THẠCH đỏ mõi, vân vân. Giá rẻ đồ tốt mà làm mau, nếu QUỢI-KHÁCH ai muốn dùng kiểu nào, xin gửi thơ lại tiệm tôi lấy CATALOGUE lựa kiẻ mà dùng - thì tôi sẽ hết sức làm cho vừa ý.

TRẦN-DUY-BÌNH.

Graveur

80 RUE CATINAT 85. - SAIGON

PHNOM-PENH-BAZAR

ARƯỜNG-XUAN

BẢN SĨ BẢN LẺ

- Nút gài cổ áo hình-tô xuy vàng 12 cúc 1 50
Kính để hình chụp, máy chụp lòng, xuy vàng-kiểu dầy, các bì (format visite) 0m06 x 0m09 - 12 cái..... 3 50
Hình chụp-bể (poupees, 12 con..... 2 50
Giấy viết thư có gach hàng 0m22 x 0, 16 mỗi xấp 100 tờ dơi - 12 xấp..... 5 00
Bưu-trang để lót cổ áo dài (Annam) 12 cái 1 70
Cartes postales giấy Âu-châu, hình xứ Cao-mên:
Mỗi trăm..... 2 50
Một ngàn..... 18 00
Kính lau lòng dẹt màu nõn, 0m07 x 1m45, 12 cái..... 9 00
Gửi contre remboursement.

LÝ-NỮ-DƯ

25-26 Quai Piquet Rhuom-Penh.

TIỆM

Trương-văn-Hanh SADEC

Có bán xe máy mới và đủ đồ phụ tùng xe máy và sửa xe. Linh thập mướn đèn khí đá (carbure) theo cuộc quan, hõn, tan, tẻ, ký-yeo, tàn-gia, hạ-tho. Khẩn đẽu bằng nhiều tây tốt thượng hạng; bán mõi và bán lẻ vỏ ruột xe máy hiệu Michelin.

Quý khách ở xa muốn mua đồ phụ tùng xe máy, xin gửi thơ cho tôi, tôi sẵn lòng ký-uyển gửi contre remboursement (nghĩa là đóng bạc tại nhà thơ lại tiệm tôi lấy CATALOGUE lựa kiẻ mà dùng - thì tôi sẽ hết sức làm cho vừa ý.

Hoặc muốn biết giá đồ trước khi mua thì tôi sẵn lòng cho gửi đồ phụ tùng in sẵn bằng chữ quốc-ngữ (Prix courant), cần hỏi.

PHARMÉDIE COIFFEUR-CHAPELLERIE « Michel THO » 93, Rue Catnat - Saigon

Tiệm bán nón, dù, gậy cầm tay, dĩa và xà bông thơm, phù thoa mặt, vở, giấy lung gia, ở đường Catinat số 93, ngay nhà in và bán sách của ông C. ARDIN sr Fils (Imprimerie Librairie Commerciale) có phòng hơi tốc sạch sẽ, giá rẻ.
Linh in các thứ sổ, sách, cần dùng trong Làng Tổng, bán sách vở cho học trò, mõi viết v.v., bán thơ, truyện cũ thứ, sửa máy may-máy viết các hiệu.
Lục-châu quí-tố muốn mua món chi, tiệm tôi không có tôi cũng sẵn lòng mua đõm cho có mà gửi chẳng nề công.
Michel LE-VAN-THO.

TIỆM

Nguyễn-hữ-Sanh 91, Rue Catinat 91, SAIGON

Có bán dù thứ hàng Tàu, hàng Tây tốt lắm mà giá cũng rẻ.

Còn thợ may đóng làm, may đã khéo lại chắc, mà lại may cũng mau nữa.

Có bán các thứ nón Tây của người Bắc làm. Nón tốt giá nhẹ.

Cáo Bạch

Kính trình quí-vị đấng rõ: Nay tôi mới lập một tiệm tại đường B4 CHARNER; MÓN BÀI SỐ 74, Saigon, để sửa các thứ máy: Như là: đồng-hõ, xe-máy, máy đánh chữ, máy may, máy hát, tủ sắt, vân vân. Có khắc các thứ con dấu đồng và mõi thung đủ kiẻ, chạm mõi đá cẩm thạch, vân vân....

Bản sỉ và bán lẻ đồ phụ tùng xe máy, essence, alcool à brûler và carbure, thứ nhứt là thứ manchons.

Quý-vị ở xa muốn mua hay là sửa mõi gì xin viết thơ cho tôi thì tôi sẽ gửi lại lập tức và tính giá thiết rõ (gửi cách linh hóa giao ngân, Contra Remboursement) quí-vị muốn mua món chi ở Saigon hay là hỏi thăm việc chi thì tôi cũng sẵn lòng lo giúp. Xin Chư-tôn cần cõ tôi hết lòng cảm ơn.

PHẠM-THẾ-KINH 74 B4 Charner - Saigon

CASINO DE SAIGON

Nhà hát bóng Casino đứng bực nhưt trong cõi Đông-Dương, mõi tuan thay nhiều lớp lạ thượng, đã hay lại thêm vui vẻ, hình ảnh trẽ trẽs gửi lại.

Ông Léopold đã lập nhà hát tại Saigon 25 năm công cang, thầy thầy đều rõ chàng công người máy không rung hình chõi tôi tươi xem tới mõi mà không mõi mắt Xin quí khách thừa khi hõng mắt đến xem chơi tiêu khiển rất vui lòng, nhiều tích hay đẹp dạ quí ông. Nội tuan này sắp tới có hát 1 thứ tuon mới là: THỊ-MINH, người đơn-bà Annam tên là Thị-Minh làm tuong có nói 12 lớp hay lắm.

BOULANGERIE COCHINCHINOISE LA BAKH MI ANNAM

BIEU-NAM-KY Neutres-và-Luân 49, Rue Doreesse Saigon

Lò bánh mĩ tây thiệt của người Anam, làm bánh (tuét) ngon, có làm bánh (tuét) ngọt (Croissant) ngon làm, ai muốn đặt làm các thứ bánh chi, xin cho họ gọi ngay. Xin các ông các bà hãy giúp cho người Annam cho được hạnh phúc dài, mà tạ ơn thượng cùng khải trũ.

Nguyễn-văn-Luân, Đào-văn-Mang, Lê-văn-Đình; cần khải.

LỜI KAO

Tại tiệm viên-không-Tương tại chợ Yung-giêm cơ ban: Các thứ hàng lựa rất tốt, tư tuong tuyên quốc-ngữ sách dạy việc mĩr dùng trong các trường học và các làng; các thứ rượu Tây và rượu các loại tốt; cũng có bán nhiều món đồ tạp-hoa khác v. v.

Ái quí ông quí bà cõ cần dùng vật chi cần ướm thì mua giảm giá được rẻ hơn các chõ.

CHU-NHON, NGUYỄN-VĂN-NAM

Thuốc mĩr của nhà răng

Thuốc mĩr của nhà răng THIÊN-ĐƯƠNG 55, Rue de Canton - Cholon

Phàm người ở dơi, rằng là một vật rất quí rất cần dùng hơn hết, nếu chẳng biết lưu ý mà giữ gìn, thường thay cho nhiều người chưa bao làm tuổi mà răng đã rụng hết, cho nên phải có tư phân để chữa rằng là đó rất cần kíp.

Bởi người vậy, cho nên vốn đường chẳng nề mõi mõi, giá tâm nghiên cứu mà cho tuen ra một thứ phân tốt, đã làm cho thơm miệng mà giết được sâu. Nếu dùng nó mà súc miệng chữa rằng cho thường mõi ngày, thì rằng đã sạch mà lại bền chắc lâu dài, khỏi lo đau nhức chi cả.

Mỗi hộp giá là... 0\$30

Ai muốn mua nón

Kính cáo công chư quí ông và quí thầy đấng hay.

Tôi là Nguyễn-văn-Mĩ chủ tiệm bán nón tại đường d'Orman môn bài số 110, Kể từ ngày 1^{er} Avril 1918, thì tôi dời tiệm qua đường d'Ormay môn bài số 49. Xin quí ông và quí thầy nhắm lúc nhàn dũ, xin ghé tiệm tôi xem chơi, thì tôi sẵn lòng tiếp rõ.

NGUYỄN-VĂN-MĨ

49, RUE D'ORMAY, 49 - SAIGON

DENTIFRICES THUOC DANH RANG Thuoc nước, thuốc sèt, thuốc bột, hay là xà-bông của các cha BÉNÉDICTINS DE SOULAC LAM RA Thuoc Bénédictins de Soulac (thuoc nước, thuốc sèt, thuốc bột, hay là xà-bông) là một thứ thuốc dưỡng răng, thân-hiệu rất hợp với miệng người. Thuốc này làm cho răng được trắng trong, làm cho nướu tinh-khiết liệt cả loại vi-trùng sâu răng.



Hãy dùng một thứ thuốc Bénédictins là thuốc không độc thời, đừng dùng mà thuốc khác có độc-dược. Thuốc Bénédictins của người Lang-sơ chế ra mà các nước đều ưa dùng.