

编辑的话

宜宾文史资料第四辑（总第十三辑）一共选载资料十篇，其中“宝元通二、三事”、“宜宾美纶百货商店”是民建、工商联同志撰写的史实，可从一个侧面反映解放前创办企业的发展过程；“宜宾县参议会选举记略”、“兵役黑幕”、“大刀队见闻”和“译员生活”等，都是撰写者亲身经历和所见所闻，这其中有些资料还是经过“抢救”才保存下来的，可以窥见反动统治时期的腐朽政治生活；我们把这些史实编印成辑，冀图起到“鉴古观今”的新旧对比作用，以激发人们热爱祖国，振兴中华，团结奋斗，再展宏图，为进一步搞好社会主义的物质文明和精神文明的建设而继续努力。

选编时，我们保持了原撰写的史实，只在某些地方作个别技术性处理。在所刊稿件中，如有不尽详实甚至谬误之处，敬希读者和知情人士提出补充、批评和指正。

宜宾市政协文史资料编辑室



编者的话.....

- ①“宝元通”二、三事.....市民建、工商联史料组整理 (1)
- ②宜宾“美纶百货商店”.....赵如方 (12)
- ③一九四六年宜宾县参议会选举记略.....熊瑞文 (28)
- ④宜宾“大刀队”见闻.....李贞白、朱大文遗稿
廖光仁、张本武整理 (41)
- ⑤旧社会川剧艺人的惨痛遭遇...刘玉珊、黄一言生前口述
朱碇欧、龚咏棠整理 (56)
- ⑥解放前有关兵役的种种黑幕.....代伟臣 (69)
- ⑦宜宾“红十字会”史略.....杨德称遗稿
陈树萱整理 (75)
- ⑧译员生活的片断回忆.....张仁恺 (79)
- ⑨蒋政权下所谓的“宜宾新生活运动”.....何平 (89)
- ⑩民国元年的“共和党宜宾支部”.....朱碇欧整理 (94)

宜宾“宝元通”二三事

· 宜宾市民建、工商联史料组整理 ·

(编者按)：宜宾宝元通兴业股份有限公司，是解放前最初由几个人的小本经营，在不过二十几年时间，逐步发展成为一个拥有职工一千五百余人；分布在国内外的分支机构计二十多个；规模庞大、具有相当代表性的新型的民族工商企业之一。全国解放后，该公司即将它的全部企业、资金、职工等纳入国家计划，实行公私合营。为征集该公司在宜宾地方的一些有关创业情况，一九八二年春，宜宾市民建、工商联两会召开了有关宜宾“宝元通”专题座谈。出席座谈的有孙尊山、孙望山、谢元兴等同志。会后又专程走访在“宝元通”任职多年的狄宫午同志。嗣后，孙望山同志又写了两篇补充资料。本文系根据上述同志口头和书面提供的资料，由宜宾市民建、工商联史料组整理。

一、“宝元通”的前身

肖则可：四川南溪人，祖籍江西，是“宝元通”最初主要创办人之一。是当时宜宾地方士绅前清举人贺绍九的妻侄，与“宝元通”另一创始人熊郁村是表弟兄。贺在江西星子县任知县时，肖则可、熊郁村二人都同在贺任上住了一段时间。后来肖有志经商，恰巧熊郁村也由江西回川，在重庆英商“太古洋

行”工作。肖则可还结识宜宾县双河乡拥有田地八百多担的财主王敬初。公元一九二〇年（民国九年），肖则可、熊郁村、熊荫村、王敬初、肖雨奎等五人，釀资白银五百两，往来于泸州、宜宾两地沿岸县乡，贩运土铁、苏钢、洋钉、铁锅等商品。同时在宜宾收集两角、伍角的“龙板”银辅币等到泸州、江安等地掉换。因当时四川为军阀割据，各自为政，同一板面的银币，防区不同，行使价格亦有不同。如泸州、江安的“龙板”双毫，“唐像”半元，同大洋一样十足行使，宜宾的二角、五角辅币，则不分板面，一律八折行使。肖则可等在宜宾市场，以每元贴水四、五分五、六分，委托“万顺和”号梁永康弟兄，和“元吉号”洪仿卿弟兄，每天晚上在商家清款结帐时，专门为之奔走收集，由肖则可、肖雨奎、熊荫村三人，轮流搬运泸州和江安等地去进货。他们自制有专用背心，前后开包，可装银币六百元至八百元，外套长衫，不露形迹。有轮船乘轮船，无轮船则搭其他“揽载”或单包一小船携运。这种经营方式，当时一般称之为“跑边疆”。由于他们勤跑勤销，勤俭节约，业务不断发展。

二、“宝元通”命名的由来

为扩大营业，一九二四年，他们租得宜宾下北街（现民主路）小林家巷口贺绍九的街房，原“科学药房”旧址，作为门市。除继续经营五金外，并增加“爱国布”牌各色匹头和煤油业务。据说：开业前因修理门面，平整地基，挖得古钱一枚，钱的一面，铸有“宝元通宝”四字（按：“宝元”系北宋仁宗年

号，公元1038——1039年）。当时，正要商量招牌名称，经夥友商议，遂以古钱铸字，取名为“宝元通”。此即“宝元通”命名的由来。取名“宝元通”也含有“财源涌进，川流不息”之意。

“宝元通”最初经营阶段，一切因陋就简，利用旧包装木箱，拼凑连接，覆以纸板和牛皮纸，作为货柜陈设商品。学徒一人，负责门面打扫和烧饭。肖雨笙、熊荫村跑江安、泸州，肖则可主持门市。“宝元通”初起时就有一套独特的经营方法，以取得顾客信任。如过去宜宾锅铺旧规，一般都在堆放铁锅旁边，挂一粉牌，上书“锅见水火不退”等字。因此买锅的人多所顾忌，一般都要请人代为选译。“宝元通”则不然，它也写有张贴，但内容不是“锅见水火不退”，而是“如用后发现裂缝漏水，均可掉换”。据谈：实际上从未遇有退货掉换情事。因进货时就认真经过选择，运输堆放也十分仔细。又如“宝元通”零售煤油每半斤要比别家多两钱。当时煤油每桶标准为二十八斤，但也有二十九斤甚至二十九斤多的。他们向公司提油时，自带手秤，专选重者分零销售。零售洋钉，多少都卖，还可配几个花色，方便买主。加以接待热情，说话和气，所以，开业不久，声誉雀起，生意十分兴旺。

三、购置门面，扩大营业

因业务不断发展，股东之一的熊郁村，即辞去“太古”职务，回转“宝元通”，筹划直接向上海购货。因熊郁村与“太古洋行”的轮船大车史某相识，其货运迅速，为他家所不及。为进一步扩大业务，一九二七年，“宝元通”在泸州、江安、南

溪成立分号,同时购买了本市下北街曹荣光的铺房,当时系“爽园”茶馆地点,由职员狄宫午设计,于一九二九年动工修建一间一楼一底、十分大方宽敞的门面。一九三零年正式迁入营业。

业务扩大以后,为了逃避国民党的苛捐杂税,“宝元通”还采取了一些避税方法。如从外地用邮包发来的轻贵货物,不是直接发寄宜宾,而是先邮寄南溪,再由南溪派人运回宜宾,因为在宜宾取邮包货物时要上税,而南溪则可避免。又如在重庆进货时,为了逃避税收,有的贵重商品是派人乘坐轿子,将货物藏在轿内,运上轮船。

“宝元通”招雇的店员,都要经过考试、训练,要求树立接待顾主,礼貌和蔼,“百拿不厌,百问不烦”的风尚。人们一进“宝元通”门市,但见清一色服装的青年店员,个个严守岗位,很少看见坐下来的,更没打团堆、干私活的。当时一般商店习惯讲价还价,“宝元通”是言不二价,城乡一体,童叟无欺。因此在三几年间,宜宾的百货市场,几乎被它垄断了,)原来的同业歇业和改业者达三分之二以上。例如匹头百货业中人称“姜氏三杰”(即姜小呼、姜用和弟兄)开设在下北街大什字口的“集大昌”、“姜荣昌”两家绸缎铺,和开设在东街大林家巷口的“华昌”百货铺,均先后转业改营干鲜烟酒。姜用和并向人说:“宝元通”兵强将勇,我们只好另寻出路,否则只有喝“西北风”。

四、延揽人才,知人善任

“宝元通”最初的五个股东,其中王敬初从不过问业务,其

余“二肖二熊”，都是商界能手。另外还延揽大批人才，其中如曾任“宝元通”经理之一的华阳人伍衍之，是成都高等师范毕业，曾任伪中央大学语文讲师。郑星垣，川西、双流人，四川外语专门学校毕业，曾任叙属联中英语教师。徐静松、狄宫午，则长于企业规划。“宝元通”内部的组织分工和建立经营管理等各项规章制度，大都出自这批人之手。对招收学徒中，也积极培养提拔人才，如黄凉尘、孙燮阳、樊陶斋、李子厚、熊画村等，后来都分别在“宝元申”、“宝元渝”、“宝元蓉”、“宝元泸”、“宝元江”、“宝元南”、“宝元嘉”等分号，担任要职。“宝元通”主持人还知人善任，大胆使用人才，如现年八十八岁的谢元兴，对经营茶叶，富有经验，当时“宝元通”在云南开办“宝兴”茶厂，即聘他担任宜宾业务，开盘落价，动以千计，全权由他负责。至今他还深有感慨地谈到：“由于深得信任，有职有权，我也能发挥所长，一丝不苟。”

五、规章制度、福利设施

“宝元通”由最初“跑边疆”发展到开店坐铺，由开店坐铺发展到自建大楼。由最初几类商品扩展到几十个专柜。分支机构由宜宾一地发展到省外，乃至澳门、香港、新加坡。职工上千计，要组织管理如此庞大的机构是较难的，但它还是逐步建立和完善了一套管理制度。

“宝元通”后来发展成为“宝元通兴业股份有限公司”。公司的总管理处最初设在宜宾，一九三五年迁设重庆。它建立有店员代表大会，是公司的最高权力机构。另外有代表资方

的股东大会。店员代表大会产生董事会，店员代表大会闭会期间，由董事会行使一切职权。董事会下，设有总经理。总经理属劳方。总经理下，设有一、二、三等经理。再下有总务、业务、会计各股，门市各组设组长，均各有专责。

“宝元通”建立了两个比较重要的制度

一个是工资级别，最初是三等九级，一九四二年改为“九等三十六级制”。即九个等，每个等分四级，凭成绩提升。最高工资不超过一百元。另一个是“三三二二分配制”。即每年净得的红利，以三成给资方，三成给劳方，其余四成，各提两成作为公积金和公益金。未成立公司前，每年净利分配，是劳资对半。成立公司后，因不合公司法，改为“三三二二制”。

每年分配红息时，公司都鼓励职工，将所得红酬，转入股本。每股五十元。为了在股权上有所限制，公司规定：职工入股以所分红酬为限，不是红酬而另外拿钱入股则不吸收。每个职工入股最多不超过一千元。为使股金不受币制贬值影响，还采用折实计算。职工分得的红酬，可以不投作股本，但公司规定：不许在外另行经营买卖及开店设号。公司还劝说职工，不要以所得红酬去买田置地。据说肖则可曾对亲友说：不要买地方倚靠收租吃饭，要靠自已工作，做生意，做茶房都有饭吃。

“宝元通”对职工的福利比较关注

1. 免费发工作服。每人每年两套单衣，包括上下装，一律以北碚三峡布厂生产的“麻麻呢”作衣料。两年一套夹衣，三

年一套棉衣。其他小件如鞋帽内衣等在外。

2. 免费供给家属住宿。“宝元通”买了抗建路聂家祠（现宜宾百货公司批发部）作为职工和家属宿舍，不收房租和水电费，大件用具如木床、衣橱、桌椅等由公司购置提供。

3. 办有集体食堂。职工伙食全部由企业免费供给，家属搭伙食，减半收费。

4. 公费医疗。全店职工医药费，由企业全部供给。如“宝元通”律师龚与立，成都人，患鼻梁腐烂病，往上海就医，医药费数千元，全由企业负担。

5. 照顾年老多病职工。有一位姓郑的炊事员，很早就在公司工作，后来年老休息，工资依旧照付。还在生前就把他死后的衣衾棺槨都给他备办好了。

6. 职工子女教育费。职工子女从幼儿园起，读到大学，乃至出国读书，学费由企业供给，清寒子弟还有生活费补助。

7. 设置公墓。“宝元通”在宜宾西郊观音湾和南岸“宝兴”布厂附近，都置有土地作为职工逝世后的公墓。如上面所述的龚与立律师、熊郁村、聂青云等职工逝世后，都葬在西郊墓地。

8. 关心职工学习，开办有业余夜校，学语文、笔算、珠算、商业知识，还办有图书阅览室。

9. 提倡文体活动。组织有兰球、乒乓球队，有“京戏”、“川戏”等文娱组织，都聘有教师指导。

所有以上措施，都曾博得社会好评。一般认为它“眼光远大”、“新颖开明”。由于广泛的福利设施，所以店内职工一

般都勤于工作，忠于职守，爱店如家。职工中遇有重大违章事件，不论职务高低，都能破除情面，严肃批评，照章处理。如乐山“宝元嘉”经理周某，宜宾业务李某，因私营业务，代客买卖，被开除出店。又如开山学徒李子厚，因有利用职务，私人买卖的嫌疑，也劝其离开企业，转介到四川“美丰银行”担任业务。再如奠基人之一的徐劲松也因违犯规章免去职务，脱离“宝元通”。

六、举办社会事业

①、一九三七年三月，“宝元通”在原宜宾“中山公园”，现中山于地区行署所在地，独资修建钟楼一座。由该公司职工狄宫午设计。地平以上高九十四呎，基脚深二十呎，大放脚宽六十方呎。历时一年半，于一九三八年八月建成。该楼为当时全宜宾城最高建筑物。最上层四面嵌有钟面。惜大钟机件运经武汉时，被日机炸毁，只好改用敲钟报点。该楼迄今四十余年，仍巍然屹立，完好无损。

②、捐资助学。一九三八年，宜宾“立达中学”（外江中学前身），开办时，“宝元通”系该校校董之一，曾捐助建校费用法币五百元。一九四一年，“外江中学”为避免日机轰炸，以城内文星于桑园校地商同“宝元通”在西郊新村的一段土地，互相交换，作为新建校址，“宝元通”以半补偿、半捐助性质，付与“外江中学”法币十万元。

③、组织消防设备。自购有消防水龙等，在职工中组织有消防人员，无论哪里发生火警，都立即前往义务抢救。

七、挽回权利外溢，从事工业生产

“宝元通”在商业上取得成就的同时，对工业生产十分注意。曾提出两句口号：“以经营百货为过渡，以从事生产为目的”。一九三〇年，肖则可、熊郁村、黄凉尘、孙燮阳四人到成都参观工业。曾到“鼎丰贞”银行托该行经理陈肇秋写信介绍去成都兵工厂参观。肖认定：发展我国经济，应从事工业生产。他举例说：“如我国出口的“肚楮”、“角楮”，是德国用作颜料生产的主要原料，但要三百磅肚、角楮的价值，才能换回一磅“桃红”颜料工业品，利权大大外溢”。言下深为惋惜。后来肖则可辞去“宝元通”总经理，改选熊郁村继任，肖专心致志地在泸州主管“联一铁厂”，大力发展锅、铔和毛铁生产，以及后来“宝元通”先后在宜宾开办“袜厂”、“宝兴布厂”，在云南开办“宝兴茶厂”，并储备外汇在澳门筹建“宝兴纱厂”等，均不无由来。

八、几次遭遇

在旧社会“三座大山”压迫下，“宝元通”为适应当时环境，是颇费心机的。上至军政官僚、地方士绅、袍哥把头，下至“三教九流”都要接待应付，虚与周旋。每年春节，要分期分批宴请各方面的头面人物。平时迎来送往，更是频繁。宜宾《立言报》经费十分拮据，“宝元通”曾破例赠纸与该报，长期刊登四分之一版广告，并增加订报份数以表示支持。总之不惜花钱，期能“大事化小，小事化无”。虽然如此，但仍不免受到多次打击，这里简要叙述几次事件如后：。

1. 宜宾机场“拍照”事件

此事约发生在抗战前夕——一九三六年。当时，宜宾飞机场一个场长胡某，以“宝元通”经理孙燮阳同重庆美商“美孚公司”来宜宾视察业务的邓某，到机场拍照，搞汉奸活动为词，将孙、邓二人押送宜宾专署。时冷寅东任专员，经了解不实，命副官长叶澄之将孙、邓二人送回“宝元通”。一天，宜宾县田粮处秘书曾仲贤到孙望山家。曾与孙是叙联中同学，是飞机场场长胡某的舅子。他向孙说：“专署放孙、邓二人，胡不答应，要向省府告状。”曾表示要孙望山转知“宝元通”把言语拿顺，他愿出面调停。（意欲借此敲榨）。孙把“宝元通”的负责人不知道这事的情况转告曾。曾、胡因敲榨不遂，恼羞成怒，转报重庆行辕；一面投书成都《新新新闻》和重庆《新蜀报》。是年八月，成都市民为反对日本在成都设立领事馆和抵制日货，发生了“大川饭店事件”，在群情激愤之下，“宝元通”在成都的分支机构“宝元蓉”同时被捣毁。熊郁村得悉后，急由渝返宜，请人出面斡旋，又接连宴请几次客，邀请胡、曾二人。胡、曾允不再攻击追究。但重庆行辕接到宜宾飞机场的报告，仍派人来宜，将熊郁村、孙燮阳和邓某三人押解重庆。最后重庆“美孚公司”出面证明，三人才取保释放。

2. 徐静松“纠纷”事件

徐静松是“宝元通”创始时期参与机要人物之一。“宝元通”订立的规章制度，大都出自徐手。徐吸食鸦片，自恃对“宝元通”出过力，经常俟机要挟，店里也送了他一些钱，但徐是欲壑难填。最后竟自行离店。时值全国抵制日货高潮，“宝元通”

又正发生飞机场“拍照”事件。徐就乘机推波助澜，大造舆论，说：“宝元通”撕毁日货商标，继续贩卖仇货。又说：“宝元通”派人到天津与日商订约。还说：“宝元通”私运武器，将手枪零件拆散，隐藏在洋钉木箱内。画成漫画，到处张贴。所谓“曾参杀人”，一时真象莫辨，闹得满城风雨，后来还是由“宝元通”送了徐很多钱，风潮才慢慢平息。

3. 江安“兵役”事件

抗日战争时期，江安县“国民兵团”借故到“宝元通”的分支机构“宝元江”抓走五人，说他们是逃避兵役的壮丁。一时全城骚然，其他稍大点的商店店员，都纷纷躲避，不敢出面营业。“宝元通”获悉后，急忙请托各方求情，又请客、又送礼，花了不少钱，才把抓去的五人放回。

4. “扰乱金融”事件

事情发生在一九三一年，那时还通用银元。银币板面多、成份杂。“光板”、“哑板”一般不能通用。某天“川南王”刘文彩的新太太“凌大（均如）”到“宝元通”买东西，给的货款中有光、哑板，售货员认不得她，拒绝接收。凌认为有伤“面子”，回去告状后，刘即以“扰乱金融”罪名，向“宝元通”兴师问罪，要抓人，熊郁村得悉后，侧面由熊的母亲出面，备办厚礼，向刘文彩的新太太求情，赔礼认错，才将事情了结。

“宝元通”在解放前所走的道路是不平坦的，所经历的遭遇亦不止此，仅举数例，说明“宝元通”的兴起，并不是一帆风顺的。

宜宾“美纶百货商店”

赵如方

〔编者按〕：美纶在宜宾是仅次于“宝元通”的一家大型的、独资经营的百货商店。极盛年代，职工达两百人左右，省内外机构二十余处。它的前身是“天元合”帽铺。从民国元年，（公元一九一二年）“天元合”起，到解放前歇业止，计三十余年。这篇史料是美纶创始人赵如方同志提供的，是他的亲身经历。在保持原意基础上、曾略加整理。从它的发生发展和结束整个历程来看，是一篇更好地了解民族工商业者在私有制社会里，如何求生存以致互相倾轧。但在三座大山的压榨下，最终仍无法掌握自己命运的较好材料。

一、“美纶”初期

一九二六年（民国十五年），“美纶”由“天元合”帽铺改营百货。

当时、宜宾较大的百货商店，有江西帮鄢立敏开设的立昌祥、立昌生、立昌兴几家。鄢曾任商会主席、资金雄厚、还合夥经营义顺成商号，专门做批发。除义顺成外，还有德昌祥一家，由于只有两家，暴利思想浓厚，即对同业尽量控制。美纶限于人力财力，无法与之竞争，忍痛听其宰割。但又必须求得

生存，不得不在经营上采取多种方式方法：

1. 首先把生意搞活。对一般大市货则采取薄利多销，快中取胜的方法，在取得信任之后，达到推销利息较厚的高档商品。根据平时经验，摆摊子比将货品陈设在货橱内更好销些，因此，就经常利用机会以大拍卖、大减价方式，把货品陈设出来热闹门面。记得有次减价时，各色哈叭和各色洋布，才卖七分一尺，不特城内顾主闻风而来，邻近各县亦争先前来选购。从开门到关门，顾主络绎不绝，从当时情况来说，我店门市是宜宾第一家比较热闹的门市，生意十分活跃。

2. 结纳和培植外县商贩。首先对邻近县区商贩的经营作风，和资金多少等主要情况做好调查研究。凡是认为可以赊销的商贩，尽量予以扶持和便利，把它的营业当成我店的一部份，这样，就不必一定由我店到该地去设立分号，占领市场，既节省人力物力，同样起到把它的销市纳入我店营业范围的作用。这对扩大一个商店的营业来说是非常重要的。当时我店对各县往来，处处给予方便，如平时配点零星花色，不必一定亲自来宜，可以开单叫“脚夫”来取。购买大批货物，则尽先配足需要花色，货款还可分期交付。这些办法其他商店都不易办到，小店无力办，小店如宝元通怕担风险，不办赊销，因此，对宜宾南六县的批发生意，很长时间为我店独家经营。既扩大了我店业务，也发展了对方营业。如当时筠连的座商刘代荣、邱硕如，高县的曾福盛和陈焕章，珙县的刘洪顺，南溪的田洪顺等，最初往来，一次仅匹头几十匹，杂货几挑十挑，后来如刘代荣等，一次就进匹头二、三千匹，杂货五六十挑。虽然要占用

部份资金也可能发生呆帐，但只要灵活掌握、亦可化险为夷，转危为安。

3. 对部份特殊阶层人士，办理立户往来，扩大门市业务。宜宾为川南重镇，山货药材大烟都以此地为集散市场，又是专署所在、不少官僚地主都拥有大量游资。为了把这些特殊阶层的购买力掌握起来，我店曾办理立折取货，与他们建立长期往来关系。凡是有他们所需的商品，可以赊给他们，分五、八、腊三期付款。因为现金交易数量既小，对货品又十分挑剔，如果赊销，不仅数量多，成交金额大，而且一般名贵和高档商品如化妆品、陈设品、丝毛织品利润也大，即可销售给他们。由于采取了上述办法，凡是名贵新奇商品一到，就加强联系送货上门，所以常常供不应求，对积累资金起了一定作用。当时我店在上海中国毛纺织公司特别购进各种各样的大衣和西装料子，以上述分期付款办法，既满足了他们的需要，又针对他们之所长，把他们的购买力牢固掌握起来。

4. 增办信托业务。为了开辟市场、充实业务，扩大影响，我店还开办信托业务。当时我店与上海新昌、协昌两家缝衣机器厂建立了购销关系，主要在上海通过该厂收购旧的缝衣机，然后加工、喷漆、抛光以后、焕然一新。当时在上海订购每部约五十元，加上税收运杂费共约六七十元。那时宜宾还没有经营缝衣机的商店，买入很不容易，我店利用这种机会办理信托业务，以发展家庭手工业为名，大力宣传，承揽订购，只要填具委托书，预交货款五十元即可订购。其余货款运到再付。这对中小手工业户和家庭个人来说、手续既简，付现又不多，而对

我店增加资金活动能力则很大。因为在上海购进大批缝衣机，可以分期付款，货运途中又可将运货提单向银行按货款七成办理押汇、货到以后又可转为抵押贷款，实际用不了多少资金、就把生意做得很活，坐享厚利。

5. 夸大宣传，热闹门面。我店办理信托业务以后，不久、又正式开办中华信托商行。开幕之初，为扩大影响、就利用过去在成都夜市买回的一个“奇怪花瓶”来作广告。这个花瓶是青花五彩条纹，样式奇特，售货人介绍是“柴窑”，非常名贵。俗话说“柴窑片瓦值千金”。买时并认不出真伪，但以高于一概花瓶价格就出高价买入。这次信托商行开幕，特别用大红软缎做了一个匣子，写明“珍贵贡品”四个金字，放在大橱窗内，标价三千大洋、注明“非卖品”。因此轰动了全城，摩肩接踵前来参观，许多人都认为真是稀世之宝，不愧柴窑名品，不仅热闹了门市、同时也售出许多其他商品。又如开办糖点铺时、设法投人之所好，卖一种名叫“维他命月饼”，大力宣传吃了增强体力，益寿延年。于是不少人就认为同样的价钱，当然乐于买我店的，使我店月饼供不应求。旧社会这类夸大宣传，现在是不应沿袭应用。现在之所以介绍这些情况，主要是从现在来说、为了把门市搞活搞热闹，也可以根据实事求是的精神注意宣传广告，才可招来顾客。

6. 创办家庭女子工业社。一九三六年（民国二十五年），为了标新立异，我店以提倡女子就业为辞，增办了家庭女子工业社，招考女见习生三十名，经营日用百货，同时设立刺绣、毛线针织、缝纫等部。还在上海聘用两名高级裁剪师，专制高