



美濃母豬與桃園公豬

所生仔母豬可以留種

問：美濃母豬與桃園公豬交配生出的仔母豬，可否留下母豬用？（屏東縣車城鄉廖欽賜）

答：美濃母豬與桃園公豬交配生的仔母豬，是可以作種母豬的。但是這種雜種母豬，應與盤克夏或其他純種公豬交配，才可改善良雜種豬。如果與本地公豬交配，就沒有什麼好處。（李登元）

母豬配種受胎後

不宜再給仔豬哺乳

問：母豬配種後，可以再給仔豬餵乳嗎？（屏東縣車城鄉廖欽賜）

答：母豬配種後，不宜再給仔豬哺乳。因配種受胎後的母豬，泌乳量就減少，甚至停止泌乳，因此仔豬應供予飼料或脫脂乳代替。（李登元）

如何驅除牛蟲？

問：水牛生蟲，應如何驅除？（宜蘭縣五結鄉郭海木）

答：水牛有蟲子，最簡便的驅除辦法，是應用10% DDT粉撒播牛體，撒播後，用手掌搓擦，使粉附着皮膚及毛根。每隻牛約需10% DDT粉一六〇公分。施用一次後，隔十四天—十八天再施行一次，就可完全驅除。（李登元）

鷄感冒如何治療？

問：鷄冒著寒氣，不能消化，羽毛鬆鬆的立起，好像受涼一樣，鷄頭擺來擺去，喉嚨呼吸作響，好像氣管炎。請問這是什麼病

？（馬祖孫振國）

答：這是感冒病的病狀，可應用鏈黴素肌肉注射治療，每隻注射量一公分。每日注射一次，經注射兩次可治癒。（李登元）

鷄隻時常流口水

是飲水過多所致

問：我家養有四十隻鷄，有幾隻不斷流口水，但是並不影響食慾與生蛋，請問這是什麼病，應如何治療？（臺北市張玉林）

答：你的鷄隻常流口水並不是病，尤其是在夏季裡，像這種情形較多，是不要緊的是這可能是飲水太多的緣故。（李登元）

魚池面積大小

利弊各如何？

問：我家原來有一個魚池約六畝地，現在想再加開一池，約有八畝地。我父親說二池分開，當一池收成時可將小魚放入另一池，而且可使魚池輪流每年休閑一次。請問到底應分開或合併？（高雄縣美濃鎮曾永森）

答：從魚產量上說，魚池面積愈大愈好。但在管理上，分為二個較為便利，這個問題，請看自己環境而決定。例如池水隨時可以注入，並在收成時，可將小魚暫時蓄養在底，而可供魚池輪流每年休閑一次。（曾永森）

池塘水面浮紅錫

可能影響池魚產量

問：我管理公家的魚池，約在本年七月間，開始發現水面上有一層薄薄的鐵錫色物體，上午七時後出現，將全池完全蓋遍，至傍晚才消失。現在天氣雖較冷，但還是有。

請用 日本製殺蚊水 现均有分裝零售
農村雜貨店

製造 大同除蟲菊株式會社

發售

文化工業社

臺北市峨眉街一〇八號

斷然好評 モスキラー



一月來購用者已逾二百餘鄉鎮
繼續徵求地方經銷商茲公佈辦法、有意者請函洽

文化工業社地方經銷商辦法

一、本社以向農村供應文化工業品為主要業務，儘量減少次要成本，以便廉價供應為宗旨，必要時得受經銷商之委托向國外或臺北附近代購物品等信用服務。

二、本社嗣後之供銷物品均根據經銷商之需要，認為有全省性供銷價值者，即逐項產銷（繼將出品者有農藥天然濃縮果汁、果汁素牙膏、牙粉等日用品），而有地方性供銷價值者，本社即提供技術協助經銷商自營。

三、經銷商之經銷區域以三鄉鎮或相等人口之區域為原則。

四、經銷商請做下列之任務：（一）協商雜貨店推銷本社產品，（二）指導使用法及信用服務，（三）分配宣傳品、獎品、通信月刊、統一發票等本社委託之工作，（四）檢舉偽品等信用保護工作，（五）調查消費者之需要與批評，提請本社隨時改進。

五、經銷商請盡下列義務：（一）盡力達成交付之任務，（二）不得販賣或製造與本社相同或類似用途之商品，（三）完成本社指定之最低銷售額（互相洽商決定）。

六、經銷商如有達成其應盡之任務與義務，永久保障其經銷權。

七、經銷商與本社之交易以貨款繳納後送貨為原則，但品質不良或經銷行為結束時之剩餘商品，如仍具完整性，照原價收回，但品質不良退貨品以前次之交貨數為限，剩餘品即其前月之交易數量為限。

八、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

九、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十一、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十二、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十三、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十四、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十五、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十六、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十七、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十八、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

十九、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十一、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十二、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十三、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十四、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十五、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十六、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十七、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十八、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

二十九、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十一、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十二、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十三、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十四、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十五、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十六、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十七、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十八、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

三十九、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

四十、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

四十一、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

四十二、經銷商之利益視商品之種類而異，約以本社所指定經銷商批發價之百分之一十五為原則，詳細辦法函索即寄。

詳細請看本報第8卷12~13期 說明書、樣品函索即寄、購者請寄郵匯或可交換之支票均可