

洋行,又称外洋行、洋货行,是外国商人在中国设立的企业机构,一般指经营进出口贸易的商行。在实施限关的“一口通商”时代,清政府规定外商只能在广州通商。鸦片战争后,为更大规模倾销各类制成品和收购廉价原料,洋行逐渐扩张至各通商口岸。上海开埠后,外商纷纷抢滩开设各类洋行,其中就包括太古洋行。太古洋行是较早在中国投资的企业之一,它同怡和洋行、英美烟公司、沙逊洋行被合称为英资四大集团。

1816年,太古洋行起源于英国利物浦一家上居下铺的小商行,由英国商人约翰·施怀雅创立。商行初期经营进出口贸易,主要将英国高棉等海外农产品转销英国各地,并把英国的棉织品输出海外,继而兼办航运代理生意,并积极扩展大西洋贸易业务。1861年美国南北战争爆发后,截断了当地原棉出口通道,沉重打击了以此为主要经营项目的欧洲商人。施怀雅被迫另谋出路,将目光投向东方,转到中国。

1866年,施怀雅来到上海,与纺织商人巴特菲尔德合作开办了太古洋行,办公地点位于外滩的前英租界。洋商来华后,都会参考中国商人的做法,取有吉祥顺利寓意的美好名字。广为流传的一种说法是,施怀雅公司的工作人员初到中国时,见很多人家门上都贴有“大吉”二字,认为中国人普遍喜欢这两个字,便决定将其用作公司的中文名称,但却把“大吉”误抄成“太古”,阴差阳错成为现在的名字。其实,据洋行内部记载,名字出自一位当时英国驻上海领事机构的外交人员米多斯之手。米多斯对汉学颇有研究,从中国古籍中获取了灵感。“太古”二字,寓意规模宏大、历史悠久。

太古洋行初期经营茶叶、丝绸、棉花、羊毛制品贸易,并担任多项英国在华业务代理,其中最知名的是“蓝烟囱”的上海代理。蓝烟囱轮船公司专营远洋航运业务,旗下包括各式先进轮船,在运行速度和载货量上有很大优势。施怀雅是蓝烟囱的创始人,可以说太古洋行的诞生,也是缘于蓝烟囱需要寻找中国业务的代理人。多年来,太古洋行配合蓝烟囱航线,先后在横滨、香港、汉口、天津、神户等地设立据点,至19世纪末,太古洋行已设十五家分公司。

太古洋行又将商业战略部署到航运业。1872年,太古轮船公司成立,业务由太古洋行代理。为了打入中国航运市场,与旗昌洋行一较高下,太古迅速收购了正在寻求买家的正合轮船公司,并招揽美国人晏尔高出任首席航运专员,广东商人郑观应负责客货及总管棧房。太古宣扬只求满载归,愿意削减运费,并千方百计笼络华商,吸纳了许多原在旗昌的客户,在经营上逐渐占据上风。

太古航运业还带动了太古糖业的发展。太古看到了怡和在香港建立糖厂的优良前景,于1884年在香港建成炼糖厂并投产。太古糖业的创办,早期为了解决南北航运运量不均的问题。北上航线的满载,增加了与怡和洋行达成航协协议的筹码。太古糖业后发展人,不久便发展为当时全球规模最大、设备最先进的糖厂之一。太古糖厂为迎合华人风俗,在农历新年,别出心裁印制具有中国传统特色吉祥画的面历牌,许多大人家愿意张贴悬挂,增强了品牌流动性及好感度。发展至今,太古糖以及茶、咖啡等产品不仅在中国占有较大市场,同时远销东南亚、北美等地。

作为怡和的多年竞争对手,太古在怡和开设天津分行的14年后,即1881年来到天津。两家洋行现存建筑同在有“东方华尔街”之称的旧英租界中街,仅有百米之遥。天津的太古洋行与怡和、新泰和仁记并称天津早期四大洋行。

郑翼之,是天津太古洋行的重要人物,人称“太古郑”。他与怡和洋行的梁炎卿、汇丰银行的吴调卿、华俄道胜银行的王铭槐同为当时天津四大买办。郑翼之早年随兄长郑观应到上海太古洋行做练习生,因业务能力出众,英文运用熟练,深受上级赏识,后被派到天津筹备太古洋行。每到航运的黄金季节,船舶拥挤,大型船很难转弯,郑翼之建议使用船身灵活的小货轮。在太古总行的支持下,郑翼之全力拓展驳船业务,太古洋行的驳船运输很快跃升天津外轮第一位,食糖、面粉、油漆、保险、房地产等业务也发展迅速。

原太古洋行大楼位于解放北路与保定道交口的东北侧,建于1895年。大楼为二层砖木结构,沿解放北路主立面以罗马风格的拱形门窗作为主要特征,这种设计风格与位于上海外滩的太古洋行极为相近。两层开窗形制相同,细节装饰不同。一层窗楣为放射状沟槽,窗间墙以横沟装饰,二层窗楣做拱形窗套,上方辅以拱心石,窗间墙有爱奥尼克扶壁柱装饰。入口位于大楼中部,采用内凹手法,外接高台阶,衬托出建筑的雄伟。露台中间设旗杆而非建筑顶部。外檐以青砖为主。在2013年之前,门面顶部等部分位置采用红砖,好似体现中国传统建筑元素,窗体及铁艺栏杆采用白色。现已粉刷为浅灰涂料,窗体与铁艺栏杆变为棕、黑二色,更显沉稳厚重。

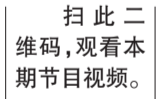
20世纪50年代,太古集团将其在中国内地的全部财产转让给中国外轮代理公司,天津太古洋行结业。20世纪后期,太古集团再次进入中国内地市场,除投资可口可乐、国泰航空外,还涉足地产行业,如北京三里屯太古里、广州太古汇、上海兴业太古汇等项目。这家纵横商界二百多年屹立不倒的多元化跨国企业,仍在深刻见证着中国经济社会的蓬勃成长。

(本专栏图片由《小楼春秋》摄制组提供)

《小楼春秋》解说词:

一杯热气腾腾的红茶,加入一块方糖,诱人的滋味在舌尖上微妙碰撞。一百多年前的天津,舶来的太古糖改变了旧时的风尚,这些来自数千公里外的甜蜜味道,让人们记住了“太古”这个名字。

小小的驳船在河道上畅通无阻,终日周旋于水面,于是,白银也大量流向太古洋行。凭借骄人的业绩,在天津太古洋行大楼落成的同年,郑翼之升为太古天津分行总买办,这个26岁的年轻人造就了“买办”这个特殊阶层中的商业神话。20世纪初,太古的船只和吨位超越了怡和,占据了外国轮船公司的首位。(节选)



扫二维码,观看本期节目视频。

“平生风义兼师友,不敢同君哭寝门。”……曾去过孙犁多伦道旧居的人知道,孙犁外书房就是他待客的厅堂,内书房也是他的寝室。“我与孙犁”五位作者,从青年到退休之年,正就这样,也算登堂入室了,对孙犁尽礼尽敬,写了他们的缅怀文章。”万般情义,仍在目前。

所有相关信息,我都能及时传递给了几位“合著”者,包括丛书的市场销售近况、媒体的宣传报道、全国图书订货会的信息,等等,以及上海、山东的作者辗转找到我们,让他们“叨叨”的“我与孙犁”丛书签名收藏……做这些事的时候,我的心里就有一种别样的感动,市场是最好的试金石,一套五册的丛书投向市场,带来连锁式的好评,再次说明孙犁和他的作品的感染力,也正像一位作家朋友所说:这套丛书的出版是一个金点子,会更有力地推动孙犁研究。

时间过得真快,十年前的2013年5月,孙犁百年诞辰纪念活动在北京举行,“我与孙犁”丛书的五位作者,除了肖复兴未在国内,其他四人均参加了那次纪念座谈会。天津日报社作为主要协办单位投入了人力、财力,当年的会议场景依然清晰,而有些老朋友却已经离开了,如现场热情发言的从维熙,他的病故也是孙犁研究的重大损失。而今,又值孙犁110周年诞辰,我们此次重印的“我与孙犁”丛书,权当是致敬的心声吧。回想这十年间,对孙犁前辈的无限追思、缅怀,终于完成了“一部重头、具有纪念意义的大书”,我心慰矣。

可以预测,“我与孙犁”丛书的价值将会日益凸显。作为丛书,不但具有丰富性和学术性,而且富有厚重感与历史感,包含了孙犁研究中的诸多方面,是书信、访谈、日记、聊天、回忆等多种内容的集成者,称得上是一套不可多得的孙犁研究专著。

“我与孙犁”丛书仍在接受市场检验。从出版至今,社会各界均为良好信息反馈,从资深的孙犁研究专家,到中年学者,从喜爱孙犁的作家,到普通的文学爱好者,没有听到任何负面的反映,哪怕仅是一句微词,这是非常难得的。相较于那些臆想、臆测、臆断的文字,某些教授级别的研究专著,都难免出现瑕疵与谬误,“我与孙犁”丛书所记、所写、所感,皆为作者的经历或亲历,自己就是见证者。五本书之间不存隙隙,完全是一种可信的互补,不借孙犁抬高自己,也不随意拔高孙犁,更不受名利的左右与驱使,这或许就是这套丛书可以走得远远的可靠保证。

天津人民出版社早在上世纪50年代,就出版了孙犁的《铁木前传》,是这部中篇小说最早的一个版本,这次他们慧眼识珠、再续前缘,高度认可丛书选题的原创性和独创性,以高质量标准打造精品书籍,实现了社会效益与经济效益双丰收。我在《忆前辈孙犁》一书的“后记”中曾说:“每一部新作品的问世,都会使图书市场和读者,充满热情的期待,只要作者和出版社结为共同体,所有的努力都将得到丰厚的回报。我确信,自“我与孙犁”丛书出版以来,五位作者热情不减,仍在各自领域持续研读,当孙犁诞辰110周年来临之际,又都有新作发表,表明孙犁研究仍然有潜力可挖。作为“我与孙犁”丛书的策划者,我畅想不久的将来,这套丛书将有可能再出增补版,以使原有内容更为丰富、厚重,并具更多的看点。倘能如愿,那将是对孙犁研究的又一贡献。

在“我与孙犁”丛书重印之际,我愿代表丛书的五位作者,向所有关心、支持我们的朋友们,致以最诚挚的谢意!

筹全局;聘请同样留日的纺织专家曾伯康,以纱厂厂长之职管理工厂业务。曾伯康以压缩粗纱产量,提高细纱质量,调整产品结构为目的,从上海招聘熟练女工任工头,淘汰旧职工,同时从天津、保定等地重新招聘青年女工,开启了天津纺织业雇用女工的先河,到1937年1月,纱厂女工人数达到了1600多人,生产效率有了大幅提高。

为“图谋改善”女工日常生活,纱厂可谓是“费尽了心机”。南方女工喜吃米饭,工厂为其提供白菜一汤和白菜饭;北方女工喜吃面食,工厂便提供白面馒头和大锅菜,虽不如南方女工的饭菜精致,但胜在量大。下班后,女工可以到厂区澡堂洗澡解乏,还可以去俱乐部、消费合作社进行休闲娱乐活动。回到宿舍,同乡舍友之间相处和睦。最初,厂方是按照生产管理需要指派宿舍,但不久就发现,女工们经常以同乡、亲戚、朋友的名义私底下调换宿舍。屡禁不止后,管理方认为以关系调整宿舍分配不仅可以缓解女工间矛盾,而且还可以满足女工们的情感需求,更加安心地留厂工作。

女工成为工厂半壁江山的同时,她们也越来越意识到“要做一个健全的社会成员,是必须即刻来充实自己”。应女工的需求,工厂陆续组建了缝纫、编织等各种社团,教授纺织技能;每日提供4份报纸供女工阅读,提高识字率,等等。难怪当时有记者到纱厂采访时,看到的不是“高跟与西装、香粉与口红”,而是“活泼与喜悦,她们努力奋斗……丝毫不为了困难黯淡而气馁,她们的力量与智慧是会让你惊异”。

经过一番改善,纱厂逐渐走入正轨。在诚孚的统筹下,厂方一方面从山西、河南、河北、山东等地大量采购原棉、燃料,保证生产所需;另一方面积极利用国际棉纱期货市场,多存原棉,囤存纱布待价而沽,增加盈利。之后,改进会计核算管理,由诚孚统一对外销售。诚孚接管恒源连年获利,1942年不仅还清恒源各项负债,还有盈余用于支付股东三年股息。

抗战胜利后,恒源利用法币贬值之机,还清了诚孚公司的债款,并收回自营。但好景不长,由于国民党政府实行所谓币制改革,导致国民经济全面崩溃,恒源自然也无法幸免,原料断绝,濒于绝境。1949年天津解放后,恒源迅速恢复生产,重新获生。

苦。”稍后,他收到了自己的《欣慰的回顾》样书,又立即给我发微信:丛书既有统一规范,又各具特色,实属难能可贵。过去没人能编出这样的书,今后也很难再有这样的人编出这样的书了。这个过程应该说是圆满完成了,其结果是非常成功的,非常美好的。他还收到一位孙犁作品爱好者的短信:“丛书五位作者所记述的孙犁更真实,更具权威性。他们的文字朴实无华,不拔高,不粉饰,更不虚构,而是用朴素的语言,真实地记录了他们与孙犁的交往,写出了自己直接、具体、真切感受,读来倍感亲切。”另有一位孙犁研究者评价说:“丛书作者都与孙犁有着高度的精神契合,他们描绘了孙犁丰富的内心世界,独特的人格特征和复杂的历史情境,有助于我们深入了解孙犁的精神世界,从宏观场景和创作心理等维度,感悟其作品内涵与长久生命力。他们以亲身经历、真挚情感和史家的态度,为读者提供了独一无二的鲜活史料,具有无可替代的价值,展现了作家及其文学创作的多面性和复杂性。孙犁曾说:我想得到的,只是一幅朴素的,真实的,恰如其分的炭笔素描。‘我与孙犁’丛书是符合这一主旨的。”

谢大光的《孙犁教我当编辑》书名,具体而实际,体现了作者对孙犁的无比尊重与敬爱。出版社在斟酌书名时,问过我的意见,我说,这个书名是出于一种感恩情怀,富有很深的含义。丛书出版后,一位熟悉的孙犁研究者给谢大光打电话,说从书披露了不少新鲜史料,很有价值,并具体提到了《听孙犁谈童年》《听孙犁谈母亲》两篇文章,对自己正在搞的《孙犁年表》很有帮助。还有一位作者在所写的《走进孙犁的文学世界》一文中说:“《孙犁教我当编辑》一书收入的十四篇文章,前后时间跨度长达四十年,从最初编辑《孙犁散文选》就以独特编辑思路被孙犁认可,到后来为孙犁编辑一系列作品集,有了丰富的实践经验,对所编作品有深透其味的见解与评论,体现了在孙犁编书过程中,学做编辑与做人的两方面所受教育,也使自己的编辑生涯得到实践与认识相互促进而不断丰富。”我后来得知,天津人民出版社将新出版的“我与孙犁”丛书,发给社里的编辑人手一套,作为业务学习教材,不论是否得益于书名的,编辑的优良传统和作风是应当传承下去的。

我的《忆前辈孙犁》书名,也曾有这个问题,同样保留了下来。我的这一本书的全部内容,就是纪念孙犁前辈,直接代表了我的敬意。当我将丛书总序传给《文艺报》,不仅很快刊发出来,而且安排在“书香”版头条,还加上一个“重点阅读”版头,本市及外地的朋友们先看到了,特意在微信中表示祝贺,可见影响之广。我向媒体传递的所有信息,均以“我与孙犁”丛书为总书名,视五本单著为一个整体,只要提到丛书名,便

与扶持。组织这次“我与孙犁”丛书分享会,是在去年的7月30日,那时候疫情反反复复,但作者们丝毫不受影响,依然热情到会,他们对孙犁作品的感知,是发自肺腑的朴实与认真。

“我与孙犁”丛书还得到专家学者的高度关注,孙郁先生在2022年9月9日《文汇报·笔会》刊发的《神居胸臆》中说:“我与孙犁”丛书是不可多得的出版物,丛书提供了认识孙犁的一手资料,一个作家离开世间二十多年,还有如此多的人怀之,念之,说明了一种引力在,这引力穿过了时空,吸引了数代人。我们说孙犁是一面镜子,还因为对于工作的执着。先生办报,有一股文气,但又非旧式京派副刊的绅士气,而是流动着泥土气的。上世纪50年代,就扶植了一批新人,70年代末,恢复“文艺周刊”时,策划选题,介绍作者,都看出不寻常的眼光。他对于新潮的东西有时候不以为然而,在功利主义泛滥的时期,“文艺周刊”保持了一股安静之气,实属难得。我觉得对于上世纪80年代前后的报纸副刊,应做一点系统梳理,这期间,《天津日报》副刊的数量,是不可忽视的。”

滕云先生阅读丛书之后,也给予了很高的评价,他在2022年12月29日《天津日报·文艺周刊》上著文《平生风义兼师友》:“作者们写与孙犁相交的事、理、情,深切如此,厚重如此,却只平实述之,不说不炫,可信可信,情深而文明。这种态度是应当的,也是可贵的。这种明秀素朴的文字,恰如孙犁生前多伦道旧居庭前手植的花树。这就是对先辈遗泽的传承。”他还说:“读罢‘我与孙犁’五册,我想借用李商隐悼其师友的诗《哭刘蕡》的句,来概括我的感言:

“我与孙犁”丛书的五位作者,从青年到退休之年,正就这样,也算登堂入室了,对孙犁尽礼尽敬,写了他们的缅怀文章。”万般情义,仍在目前。

所有相关信息,我都能及时传递给了几位“合著”者,包括丛书的市场销售近况、媒体的宣传报道、全国图书订货会的信息,等等,以及上海、山东的作者辗转找到我们,让他们“叨叨”的“我与孙犁”丛书签名收藏……做这些事的时候,我的心里就有一种别样的感动,市场是最好的试金石,一套五册的丛书投向市场,带来连锁式的好评,再次说明孙犁和他的作品的感染力,也正像一位作家朋友所说:这套丛书的出版是一个金点子,会更有力地推动孙犁研究。

时间过得真快,十年前的2013年5月,孙犁百年诞辰纪念活动在北京举行,“我与孙犁”丛书的五位作者,除了肖复兴未在国内,其他四人均参加了那次纪念座谈会。天津日报社作为主要协办单位投入了人力、财力,当年的会议场景依然清晰,而有些老朋友却已经离开了,如现场热情发言的从维熙,他的病故也是孙犁研究的重大损失。而今,又值孙犁110周年诞辰,我们此次重印的“我与孙犁”丛书,权当是致敬的心声吧。回想这十年间,对孙犁前辈的无限追思、缅怀,终于完成了“一部重头、具有纪念意义的大书”,我心慰矣。

可以预测,“我与孙犁”丛书的价值将会日益凸显。作为丛书,不但具有丰富性和学术性,而且富有厚重感与历史感,包含了孙犁研究中的诸多方面,是书信、访谈、日记、聊天、回忆等多种内容的集成者,称得上是一套不可多得的孙犁研究专著。

“我与孙犁”丛书仍在接受市场检验。从出版至今,社会各界均为良好信息反馈,从资深的孙犁研究专家,到中年学者,从喜爱孙犁的作家,到普通的文学爱好者,没有听到任何负面的反映,哪怕仅是一句微词,这是非常难得的。相较于那些臆想、臆测、臆断的文字,某些教授级别的研究专著,都难免出现瑕疵与谬误,“我与孙犁”丛书所记、所写、所感,皆为作者的经历或亲历,自己就是见证者。五本书之间不存隙隙,完全是一种可信的互补,不借孙犁抬高自己,也不随意拔高孙犁,更不受名利的左右与驱使,这或许就是这套丛书可以走得远远的可靠保证。

恒源纱厂于1936年6月开始,天津恒源纱厂就深陷倒闭传闻。8月22日,纱厂不得不在上海《时事新报》刊登声明,称纱厂由诚孚银团接管后,“成绩甚佳。现正拟添购附件从事扩充”,绝无倒闭情形。事实上,自1935年底,虽然中国、中南、盐业和金城四大银行以诚孚信托公司债权名义接管了恒源纱厂,并注资四百万余元,但面对严峻的华北政治经济形势,尤其是面对实力雄厚的日资钟渊、大成等竞争对手,就连纱厂普通女工也意识到了危机:“在这种环境里,处处都要小心,无论是生产,还是管理,稍一不慎,便立刻会被外商淘汰下去。因为我们的生产不如他们的大,资本不如他们的多,所以我们怎样也赶不上那个‘价廉物美’的标准,所以我们的销路很坏,所以我们的前途不宜乐观。”但即使面临重重困难,他们仍“抱定了硬干的宗旨”,改革重整,一度使濒于危机的恒源恢复了昔日繁忙的景象。

恒源纱厂是近代天津著名的纺纱工厂,由直隶模范纺纱厂和恒源帆布有限公司合并而成,故取名“恒源纺织有限公司”。前者是周学熙在天津创建的第一家机器纺纱企业,历史厚重;后者由实业家章瑞廷等人经营,锐意进取。因此1919年纱厂成立之初,便以“势力雄伟”著称。正式投产,纱厂共吸纳资金400万元;拥有纱锭35440枚、线锭3320枚、布机310台;雇用工人(男工)达3000人。

初创期的恒源纱厂率先在天津生产机制布,同时推出了八仙牌、蓝虎牌、碗车等驰名商标。尤其是蓝虎牌,不仅有借老虎威猛之寓意,而且蓝虎为珍稀品种,亦有“贵气”加持,表达了厂方对事业、对产品的良好希望。然而受金融市场萎靡、棉价暴涨以及直奉战争的影响,纱厂很快便周转不灵,负债累累。1931年九一八事变后,举步维艰的纱厂拖欠银行贷款高达296万余元。

1936年,无力扭转乾坤的恒源不得不由诚孚公司接管。如何摆脱困境,拯救危在旦夕的恒源纱厂?是董事会急需解决的问题。

恒源以棉纱棉布为主打产品,此类产品是一种满足大众消费且国内外市场竞争激烈的商品,所以提高市场价格并非良法,只有降低成本、提高生产效率和产品质量,避免浪费,才是拯救恒源、“争取保持民族工业之元气”最经济、合理的途径。达成共识后的董事会随即展开了一系列改革。

改商标以示恒源重生。昔日的“蓝虎”商标由单一的蓝色印刷改为彩色印刷,商标上端花朵中特别标明“彩”字以示换装“彩蓝虎”,“诚孚管理”的字样也添加到商标的重要位置,塑造了新的品牌效应。

以改善设备,提高棉纱产量与质量为基础,而非盲目扩大生产。恒源工人都知道,他们工作11小时的效率,还不如日本工人工作9小时的效率。他们使用的织机是人工普通织布机,即使是熟练工也只能管理4台;同时期日本的自动织布机却可以将效率提高至每人管理20台机器,是中国纱厂效率的5倍,差距何其之大!当北洋纱厂大量从国外购置纱锭11000锤时,盈利后的恒源却选择了升级工厂装备,扩建锅炉,组装“大牵伸”,增添自动织布机。

经营合理化,尤其是不拘泥条件延聘各类技术专才。像高级纺织专家,恒源开出了每月500元的高薪吸引人才,聘请留日专家卢统之为诚孚信托公司经理,统

孙犁先生诞辰110周年 (1913.5.11—2023.5.11)



“我与孙犁”丛书的五位作者,从青年到退休之年,正就这样,也算登堂入室了,对孙犁尽礼尽敬,写了他们的缅怀文章。”万般情义,仍在目前。

所有相关信息,我都能及时传递给了几位“合著”者,包括丛书的市场销售近况、媒体的宣传报道、全国图书订货会的信息,等等,以及上海、山东的作者辗转找到我们,让他们“叨叨”的“我与孙犁”丛书签名收藏……做这些事的时候,我的心里就有一种别样的感动,市场是最好的试金石,一套五册的丛书投向市场,带来连锁式的好评,再次说明孙犁和他的作品的感染力,也正像一位作家朋友所说:这套丛书的出版是一个金点子,会更有力地推动孙犁研究。

时间过得真快,十年前的2013年5月,孙犁百年诞辰纪念活动在北京举行,“我与孙犁”丛书的五位作者,除了肖复兴未在国内,其他四人均参加了那次纪念座谈会。天津日报社作为主要协办单位投入了人力、财力,当年的会议场景依然清晰,而有些老朋友却已经离开了,如现场热情发言的从维熙,他的病故也是孙犁研究的重大损失。而今,又值孙犁110周年诞辰,我们此次重印的“我与孙犁”丛书,权当是致敬的心声吧。回想这十年间,对孙犁前辈的无限追思、缅怀,终于完成了“一部重头、具有纪念意义的大书”,我心慰矣。

可以预测,“我与孙犁”丛书的价值将会日益凸显。作为丛书,不但具有丰富性和学术性,而且富有厚重感与历史感,包含了孙犁研究中的诸多方面,是书信、访谈、日记、聊天、回忆等多种内容的集成者,称得上是一套不可多得的孙犁研究专著。

“我与孙犁”丛书仍在接受市场检验。从出版至今,社会各界均为良好信息反馈,从资深的孙犁研究专家,到中年学者,从喜爱孙犁的作家,到普通的文学爱好者,没有听到任何负面的反映,哪怕仅是一句微词,这是非常难得的。相较于那些臆想、臆测、臆断的文字,某些教授级别的研究专著,都难免出现瑕疵与谬误,“我与孙犁”丛书所记、所写、所感,皆为作者的经历或亲历,自己就是见证者。五本书之间不存隙隙,完全是一种可信的互补,不借孙犁抬高自己,也不随意拔高孙犁,更不受名利的左右与驱使,这或许就是这套丛书可以走得远远的可靠保证。



永远的孙犁

——写在“我与孙犁”丛书重印之际

宋曙光

“我与孙犁”丛书的五位作者,从青年到退休之年,正就这样,也算登堂入室了,对孙犁尽礼尽敬,写了他们的缅怀文章。”万般情义,仍在目前。

所有相关信息,我都能及时传递给了几位“合著”者,包括丛书的市场销售近况、媒体的宣传报道、全国图书订货会的信息,等等,以及上海、山东的作者辗转找到我们,让他们“叨叨”的“我与孙犁”丛书签名收藏……做这些事的时候,我的心里就有一种别样的感动,市场是最好的试金石,一套五册的丛书投向市场,带来连锁式的好评,再次说明孙犁和他的作品的感染力,也正像一位作家朋友所说:这套丛书的出版是一个金点子,会更有力地推动孙犁研究。

时间过得真快,十年前的2013年5月,孙犁百年诞辰纪念活动在北京举行,“我与孙犁”丛书的五位作者,除了肖复兴未在国内,其他四人均参加了那次纪念座谈会。天津日报社作为主要协办单位投入了人力、财力,当年的会议场景依然清晰,而有些老朋友却已经离开了,如现场热情发言的从维熙,他的病故也是孙犁研究的重大损失。而今,又值孙犁110周年诞辰,我们此次重印的“我与孙犁”丛书,权当是致敬的心声吧。回想这十年间,对孙犁前辈的无限追思、缅怀,终于完成了“一部重头、具有纪念意义的大书”,我心慰矣。

可以预测,“我与孙犁”丛书的价值将会日益凸显。作为丛书,不但具有丰富性和学术性,而且富有厚重感与历史感,包含了孙犁研究中的诸多方面,是书信、访谈、日记、聊天、回忆等多种内容的集成者,称得上是一套不可多得的孙犁研究专著。

“我与孙犁”丛书仍在接受市场检验。从出版至今,社会各界均为良好信息反馈,从资深的孙犁研究专家,到中年学者,从喜爱孙犁的作家,到普通的文学爱好者,没有听到任何负面的反映,哪怕仅是一句微词,这是非常难得的。相较于那些臆想、臆测、臆断的文字,某些教授级别的研究专著,都难免出现瑕疵与谬误,“我与孙犁”丛书所记、所写、所感,皆为作者的经历或亲历,自己就是见证者。五本书之间不存隙隙,完全是一种可信的互补,不借孙犁抬高自己,也不随意拔高孙犁,更不受名利的左右与驱使,这或许就是这套丛书可以走得远远的可靠保证。

恒源纱厂于1936年6月开始,天津恒源纱厂就深陷倒闭传闻。8月22日,纱厂不得不在上海《时事新报》刊登声明,称纱厂由诚孚银团接管后,“成绩甚佳。现正拟添购附件从事扩充”,绝无倒闭情形。事实上,自1935年底,虽然中国、中南、盐业和金城四大银行以诚孚信托公司债权名义接管了恒源纱厂,并注资四百万余元,但面对严峻的华北政治经济形势,尤其是面对实力雄厚的日资钟渊、大成等竞争对手,就连纱厂普通女工也意识到了危机:“在这种环境里,处处都要小心,无论是生产,还是管理,稍一不慎,便立刻会被外商淘汰下去。因为我们的生产不如他们的大,资本不如他们的多,所以我们怎样也赶不上那个‘价廉物美’的标准,所以我们的销路很坏,所以我们的前途不宜乐观。”但即使面临重重困难,他们仍“抱定了硬干的宗旨”,改革重整,一度使濒于危机的恒源恢复了昔日繁忙的景象。

恒源纱厂是近代天津著名的纺纱工厂,由直隶模范纺纱厂和恒源帆布有限公司合并而成,故取名“恒源纺织有限公司”。前者是周学熙在天津创建的第一家机器纺纱企业,历史厚重;后者由实业家章瑞廷等人经营,锐意进取。因此1919年纱厂成立之初,便以“势力雄伟”著称。正式投产,纱厂共吸纳资金400万元;拥有纱锭35440枚、线锭3320枚、布机310台;雇用工人(男工)达3000人。

初创期的恒源纱厂率先在天津生产机制布,同时推出了八仙牌、蓝虎牌、碗车等驰名商标。尤其是蓝虎牌,不仅有借老虎威猛之寓意,而且蓝虎为珍稀品种,亦有“贵气”加持,表达了厂方对事业、对产品的良好希望。然而受金融市场萎靡、棉价暴涨以及直奉战争的影响,纱厂很快便周转不灵,负债累累。1931年九一八事变后,举步维艰的纱厂拖欠银行贷款高达296万余元。

1936年,无力扭转乾坤的恒源不得不由诚孚公司接管。如何摆脱困境,拯救危在旦夕的恒源纱厂?是董事会急需解决的问题。

恒源以棉纱棉布为主打产品,此类产品是一种满足大众消费且国内外市场竞争激烈的商品,所以提高市场价格并非良法,只有降低成本、提高生产效率和产品质量,避免浪费,才是拯救恒源、“争取保持民族工业之元气”最经济、合理的途径。达成共识后的董事会随即展开了一系列改革。

改商标以示恒源重生。昔日的“蓝虎”商标由单一的蓝色印刷改为彩色印刷,商标上端花朵中特别标明“彩”字以示换装“彩蓝虎”,“诚孚管理”的字样也添加到商标的重要位置,塑造了新的品牌效应。

以改善设备,提高棉纱产量与质量为基础,而非盲目扩大生产。恒源工人都知道,他们工作11小时的效率,还不如日本工人工作9小时的效率。他们使用的织机是人工普通织布机,即使是熟练工也只能管理4台;同时期日本的自动织布机却可以将效率提高至每人管理20台机器,是中国纱厂效率的5倍,差距何其之大!当北洋纱厂大量从国外购置纱锭11000锤时,盈利后的恒源却选择了升级工厂装备,扩建锅炉,组装“大牵伸”,增添自动织布机。

经营合理化,尤其是不拘泥条件延聘各类技术专才。像高级纺织专家,恒源开出了每月500元的高薪吸引人才,聘请留日专家卢统之为诚孚信托公司经理,统

天津民族制造业史话(六)

恒源纱厂的逆境突围

王静

恒源纱厂于1936年6月开始,天津恒源纱厂就深陷倒闭传闻。8月22日,纱厂不得不在上海《时事新报》刊登声明,称纱厂由诚孚银团接管后,“成绩甚佳。现正拟添购附件从事扩充”,绝无倒闭情形。事实上,自1935年底,虽然中国、中南、盐业和金城四大银行以诚孚信托公司债权名义接管了恒源纱厂,并注资四百万余元,但面对严峻的华北政治经济形势,尤其是面对实力雄厚的日资钟渊、大成等竞争对手,就连纱厂普通女工也意识到了危机:“在这种环境里,处处都要小心,无论是生产,还是管理,稍一不慎,便立刻会被外商淘汰下去。因为我们的生产不如他们的大,资本不如他们的多,所以我们怎样也赶不上那个‘价廉物美’的标准,所以我们的销路很坏,所以我们的前途不宜乐观。”但即使面临重重困难,他们仍“抱定了硬干的宗旨”,改革重整,一度使濒于危机的恒源恢复了昔日繁忙的景象。

恒源纱厂是近代天津著名的纺纱工厂,由直隶模范纺纱厂和恒源帆布有限公司合并而成,故取名“恒源纺织有限公司”。前者是周学熙在天津创建的第一家机器纺纱企业,历史厚重;后者由实业家章瑞廷等人经营,锐意进取。因此1919年纱厂成立之初,便以“势力雄伟”著称。正式投产,纱厂共吸纳资金400万元;拥有纱锭35440枚、线锭3320枚、布机310台;雇用工人(男工)达3000人。

初创期的恒源纱厂率先在天津生产机制布,同时推出了八仙牌、蓝虎牌、碗车等驰名商标。尤其是蓝虎牌,不仅有借老虎威猛之寓意,而且蓝虎为珍稀品种,亦有“贵气”加持,表达了厂方对事业、对产品的良好希望。然而受金融市场萎靡、棉价暴涨以及直奉战争的影响,纱厂很快便周转不灵,负债累累。1931年九一八事变后,举步维艰的纱厂拖欠银行贷款高达296万余元。

1936年,无力扭转乾坤的恒源不得不由诚孚公司接管。如何摆脱困境,拯救危在旦夕的恒源纱厂?是董事会急需解决的问题。

恒源以棉纱棉布为主打产品,此类产品是一种满足大众消费且国内外市场竞争激烈的商品,所以提高市场价格并非良法,只有降低成本、提高生产效率和产品质量,避免浪费,才是拯救恒源、“争取保持民族工业之元气”最经济、合理的途径。达成共识后的董事会随即展开了一系列改革。

改商标以示恒源重生。昔日的“蓝虎”商标由单一的蓝色印刷改为彩色印刷,商标上端花朵中特别标明“彩”字以示换装“彩蓝虎”,“诚孚管理”的字样也添加到商标的重要位置,塑造了新的品牌效应。

以改善设备,提高棉纱产量与质量为基础,而非盲目扩大生产。恒源工人都知道,他们工作11小时的效率,还不如日本工人工作9小时的效率。他们使用的织机是人工普通织布机,即使是熟练工也只能管理4台;同时期日本的自动织布机却可以将效率提高至每人管理20台机器,是中国纱厂效率的5倍,差距何其之大!当北洋纱厂大量从国外购置纱锭11000锤时,盈利后的恒源却选择了升级工厂装备,扩建锅炉,组装“大牵伸”,增添自动织布机。

经营合理化,尤其是不拘泥条件延聘各类技术专才。像高级纺织专家,恒源开出了每月500元的高薪吸引人才,聘请留日专家卢统之为诚孚信托公司经理,统

沾上丛话

