

毛主席称她“金笔汤”

——第一届全国人大代表、第二届全国政协委员汤蒂因的创业故事

徐鸣

苦心经营

1930年9月下旬,《新闻报》登出一则“招收女店员”的广告:老上海四大文具店之一的“益新教育用品社”打算招收5名女店员,条件是初中毕业。

小学毕业的汤蒂因鼓起勇气寄出了报名信。几天后,通过语文、算术笔试和口试,她被破格录取。那年她14岁。

报到第一天,老板就给发新店员每人一本价目单和店规,并当众宣布:试用期3个月,干得好提拔加薪、干得差只能走人。

汤蒂因天生好强,经过一番勤学苦练,在很短的时间内,逐步掌握了所经手的各式各样金笔的性能、特点和价格,对顾客的各种要求也能应付自如。3个月试用期转瞬即逝,老板夸奖汤蒂因工作卖力,宣布从下一年起升为门市部主任,工资由16块涨到20块银圆。

整个部门的销售业绩都得她来负责,这对一个刚刚进店才3个月的15岁女店员

1955年底,毛泽东约见工商界著名人士。当陈毅介绍到上海制笔公司副经理汤蒂因时,毛泽东风趣地说:“你就是金笔汤。”并握着她的手叮嘱:“你要做好社会主义企业的经理啊。”

二十世纪二三十年代的上海滩,有一批爱国的仁人志士,不甘心中国权益旁落,决心实业救国,为民族工业的崛起打下了扎实的基础,也因此被人们赞誉是行业大王,而女性大王就“金笔大王”汤蒂因一人。如今的网红钢笔“英雄”牌金笔,就是在她的直接领导下研制开发的。本文记载的是她的创业故事。



青年汤蒂因

换了人间

新中国成立前夕,汤蒂因怀着激动和好奇心情,与越剧编剧成容随袁雪芬赴京观光。入住的民航局招待所离天安门不远,阳台正对着天安门广场。开国大典的盛况令汤蒂因终生难忘。随后她游览了北京的名胜古迹,并会见了原上海关勒铭金笔厂副经理、实际是中共上海地下党领导的刘晓。所见所闻,无不使她兴奋和快乐。

回到上海,汤蒂因做的第一件事就是联系上海市日用品公司采购供应站,明确表示绿宝金笔厂的产品接受国营公司收购。在所有金笔行业中,绿宝是第二家(关勒铭为第一家)接受国营经济领导的,这一举动对她的企业以及今后的生活产生了重大影响。

绿宝厂自从与上海日用品公司签订了收购合同,产销两旺。国家为了照顾私方利益,让厂家留出20%产品自行推销。由于生产蒸蒸日上,绿宝金笔供不应求。

1952年绿宝金笔厂的产量比1950年增长了10倍,产品全部由国家包销。身为上海市工商联委员、民建团会上海市委员会委员的汤蒂因,在“三反”“五反”运动中,被上海市增产节约委员会评定为“守法户”。紧接着喜讯接二连三,汤蒂因同荣毅仁、胡厥文等一起赴北京出席全国工商联筹备代表大会。代表团路过南京,还受到陈毅宴请。6月30日下午,代表大会一结束,毛泽东在中南海怀仁堂接见了全体代表。那是汤蒂因第一次见到人民领袖,令她激动不已。

1956年1月,汤蒂因赴北京参加全国政协二届二次会议。会场里邓颖超找到汤蒂因,讲:“毛主席要在主席团休息室接见你。”汤蒂因来到毛泽东面前,主席亲切问道:“你们制笔行业全行业公私合营有没有强迫命令?目前还有什么问题?”汤蒂因反映了合营后出现的一些新情况:“有些小厂与家分不开,老板娘也要求进合营厂,清产核资时生产资料同生活资料难以划分。”毛泽东听后大气地说:“老板娘可以带进合营厂,生活资料划起来要从宽,不要影响他们原来的生活。”

回到上海,为了进一步扩大金笔生产,满足广大人民群众的学习文化需要,汤蒂因代表绿宝金笔厂与天鹄金笔厂和博文笔尖厂谈判合并事项。但公私合并不是件简单的事情,牵涉到许多利益问题,协商了半年多并无结果。

1953年,汤蒂因代表华东爱国工商界参加中国人民第二届赴朝慰问团。归来后,思想和认识受到最可爱的人的英雄事迹感染,觉悟和境界均有极大提高。心胸一豁达,3家私营企业的合并顺利达成协议,于1953年国庆节,成立了上海绿宝金笔厂股份有限公司,并在北京设立分厂。人力、财力、物力都充实,且可以彼此取长补短,对发展生产十分有利,同时为今后全行业的公私合营打下了良好基础。

周恩来总理曾在全国工商联代表大会期间,鼓励汤蒂因不论厂大小,党和人民都欢迎工商业者走社会主义道路。于是在1954年,汤蒂因主动向政府提出申请,将上海绿宝金笔厂公私合营,她自己在国家任命为私方经理。1955年,又与公私合营华孚金笔厂合并(即后来的英雄金笔厂),仍旧担任私方经理。

同年,汤蒂因做梦也没想到,她当选为第一届全国人大代表和全国妇联执委,与国家领导人一起共商国家大事,参与制定我国第一部根本大法——《中华人民共和国宪法》。

汤蒂因带头搞社会主义,不仅自己厂公私合营,且带动全上海制笔行业进行公私合营,成立了上海制笔公司。那是全国第一家工业专业公司,汤蒂因任私方副经理。

重整旗鼓

“八·一三”日寇攻打上海的炮火摧毁了汤蒂因的美梦。汤蒂因家住的南市是上海遭空袭最猛烈的地区,积攒下来的家业顷刻间化为乌有。由于上海形势越来越紧张,日军飞机轰炸范围越来越大,弄得人心惶惶,更别提做生意了。现代物品社放出去的货收不回钱,损失极大。

汤蒂因不服输、闲不住,用仅存的一笔资金加上亲友大力襄助,于卡德路(今石门二路)一弄堂口,盘下一个铺面。因为附近开办了几所中小学校,且周边交通方便,又没有像样的文具店。所以靠薄利多销,总算能喘口气。

不过要有所发展,这么小打小闹不行。汤蒂因发现,当时稍有点文化和身份的人,都讲究左胸前口袋里别一支金笔。当时最流行的是美国的“派克蓝宝金笔”,她把几种金笔拆散分别比较,发现蓝宝金笔没什么特别的构造,唯有笔尖上有一个小斜方块,嵌上蓝色。汤蒂因由蓝色联想到绿色。汤蒂因对绿色偏爱有加,着装、室内外装饰尽量采用

绿色,床头柜上常常插着一束绿树枝。汤蒂因琢磨:人家卖“蓝宝”,自己为什么不能卖“绿宝”钢笔呢?

可哪有现成的绿宝金笔呢?为此汤蒂因找到一家名为“吉士”的自来水笔厂,请该厂定牌生产绿宝金笔,并在笔尖上的小斜方块里镶上绿色作为标记,打出“永久保用”广告,推向市场。

这时抗战已胜利,美国货到处泛滥。汤蒂因整天提心吊胆,唯恐绿宝金笔积压卖不出去。不料事实恰恰相反,绿宝金笔销量不断上升,有的顾客竟然成打地买。原来人们普遍存在囤积居奇想法:绿宝金笔的广告深入人心,在用户口中口碑不错,所以把绿宝也当成紧俏商品来抢购。

汤蒂因喜出望外,赶紧派人去厂家扩大订货,可是人家却没答应。仔细打听才知道该厂打算自谋发展,开始生产“吉士”牌金笔。汤蒂因怎么肯就此罢休、轻易放弃金笔生意?她四处寻找,终于觅到一家小厂愿意出让。于是她出资2000块法币,将一个厂所有的造笔

机械、零配件和原料统统买下,还捎带接收了两个师傅和三个学徒工。

1947年元旦,绿宝金笔厂就在现代教育社里诞生了。汤蒂因除了每天坚持站两个小时柜台外,下午3点钟以后就蹲在车间里抓现场管理以及监督质量。她明白产品质量关系绿宝声誉,若常出次品,名声必然扫地,工厂肯定倒闭。因此她对所有原料、配件的挑选极严格。生产过程中,每道工序均设立中间分段检验制度,把好各个质量关口。生产出来的绿宝金笔一部分自己门店零售,一部分批发。那时候虽受美国货冲击,但内地和解放区需要量很大。一年下来,绿宝金笔厂业务显著提升,产销两旺。

除了在市场上已具有一定声誉的“绿宝”商标之外,厂里还研制开发了不少新品种,如“长寿”牌金笔,主要对象是老年知识分子。该金笔颜色深,笔杆较粗,便于老人握笔。而笔杆材料采用一般材料,价格较为便宜。由于款式实用,上市后立刻受到广大老年读书人的青睐;如“鸳鸯”牌对笔,两支金笔款式、颜色 and 内部结构完全相同,仅仅外形尺寸略有大小,放入一个精致礼品盒。虽然一大一小的“鸳鸯”牌对笔售价较高,但名号喜庆,可作为结婚礼品送给新人,上市后,受到年轻人的喜爱;如“小朋友”牌金笔,汤蒂因在传统金笔基础上,适当减少笔杆用料,却增加笔尖的耐磨性能,且在外观上加入红、黄、绿等鲜艳明快的色彩,令中小學生爱不释手,十分流行。



汤蒂因的中国民主建国会上海市委员会1964年代表大会代表登记表

来说,担子确实够重的。汤蒂因从早忙到晚,下班后,又主动去批发部帮着配货、打包、装箱。通过几个月辛勤摸索和实践,汤蒂因丰富了商品知识;懂得了一点做生意窍门;掌握了一些文具的批发渠道。

除了搞好销售,汤蒂因还密切关注市场动态,及时向老板建议。对于积压、滞销货物,采取跌价出售、买二送一等等促销方法。这一系列措施博得老板的欣赏。更令老板刮目相看的是汤蒂因大胆揽下本店橱窗设计布置的工作。她仔细参考南京路各大店铺的橱窗摆设,自行设计、自行布置,让大家耳目一新,并为老板每个月节省了40块银圆。于是,老板对汤蒂因更加器重。1932年1月,提拔她为权力更大的进货部主任,每月工资增加到24块银圆。

看到汤蒂因聪明、能干,会做生意,老板相当喜欢她,动起了想娶她做小老婆的念头。在知道老板心怀鬼胎后,汤蒂因便萌发了自己当老板的想法。恰巧她哥哥失业,汤蒂因便借钱给哥哥跑单帮。她又在自家门口挂出“现代物品社”的招牌,开始搞文具批发。

汤蒂因对文具批发业务熟门熟路,她将各种热门好销产品的价格定得比益新略低一点,寄发到全国各个客户手中。客户也可以通过邮局“代收货款”的方法来邮购。各地客户见现代物品社的价格便宜,纷纷来函订货,近的是上海市郊,远至云南、四川。但是好景不长,3个月过后,汤蒂因的“秘密”被益新老板发现。老板当然不能允许她脚踏两只船,汤蒂因干脆炒了老板的鱿鱼。

汤蒂因17岁那年,当上了老板。她利用过去的老关系,开辟进货渠道。原来她在益新任进货部主任时,向来以廉洁、谨慎著称,不摆架子、不受礼请,且各厂家生产出的新产品,她都乐于经销,替厂家推广,名声很好。如今,厂家见她自己开店,同样乐意帮忙,一般先把货发给她,到月底卖出货付款,甚至允许她过两个月再结账。

经过汤蒂因3年的苦心经营,现代物品社终于站稳了脚跟。

在商场上摸爬滚打了十几年,深谙经营之道的汤蒂因清楚,想使一种商品畅销,首先靠质量,其次是知名度。要扩大影响,广告必不可少。因此汤蒂因充分利用报纸、路牌、霓虹灯、广播电台等宣传手段,大造声势。除了门店销售,还兼办邮购和电话送货。打开销路后,汤蒂因不仅没有放松广告宣传,且更加重视电台这块宣传阵地。凭着父母都是戏迷,认得沪剧、评弹、滑稽界名角,像蒋月泉、筱文滨、姚慕双、周柏春等艺人的有利条件,汤蒂因亲自上门拜访,请他们为绿宝金笔大作广告。果然,绿宝金笔的销售节节上升。那年月,沪上的报刊、书籍和广播电台等均可看到“绿宝”牌商标的广告。

汤蒂因没有因此喜形于色,她考虑如何乘胜前进,让绿宝家喻户晓。一天从收音机中听到越剧皇后袁雪芬的声音,汤蒂因豁然开朗,当即主动邀请袁雪芬上电台演唱时替绿宝做一次广告。

通过熟人,汤蒂因见到了久仰的明星。袁雪芬一贯坚持不唱堂会、不做广告、不应酬三原则,但在和汤蒂因交谈后,十分相投,对这位店员出身,靠自己的意志、胆识和勤奋,冲破各种封建势力,在上海滩闯天下的姐妹,深表同情与敬佩,慨然接受汤蒂因要求,答应破例为绿宝金笔义务做一次广告。这样汤蒂因包了8小时电台广播时间,除了袁雪芬,另请来范瑞娟、徐天红、陆锦华等著名越剧演员演唱。随着悦耳动听的越剧曲调,电波载着绿宝传递了上海的上千家万户,打来订购绿宝金笔的电话铃声响彻不停。后来,汤蒂因投桃报李,将绿宝订购电话“94182(谐音:



汤蒂因(前排)与同事游览途中。

久书一百年)”长期借给袁雪芬的雪声剧团作为订票专线。

1947年2月16日,国民政府颁布了《经济紧急措施》,好似一场风暴,

夹缝求生

吹散了汤蒂因的美梦。生产绿宝金笔必不可少的原料——黄金、白银全被搜刮干净。而换到手的金圆券不断贬值,物价如脱缰野马狂奔,原材料根本补充不进来。至1947年底,银根收紧,周转失灵,汤蒂因费尽心机凑不齐钱款,企业顿时停工。虽然与厂里职工商量后,大家都愿意同她一起共渡难关,避免了关门危机,但依然度日如年。汤蒂因只能拆东墙补西墙勉强维持。一向精力充沛的她竟身心交瘁十分疲倦,像得了重病似的。

1949年上海解放前夕,国民党政府的经济完全崩溃。上海人心惶惶,企业倒闭、外迁。绿宝金笔厂小,更是困难重重,汤蒂因实在支撑不住,无奈解雇了8个工人。不少朋友则劝她去香港或台湾,说什么共产党得天下,穷人翻身做主人,资本家、老板都得吃苦头。对于这些风言风语,汤蒂因起初半信半疑。不过仔细判断:如果共产党像传说中的那么坏,为啥还有这么多人跟着它?而国民党又打不赢它?更使她难以忘怀的是在1946年的纪念鲁迅逝世10周年大会,她亲眼见过站在讲台上发表演讲的周恩来。那热情洋溢、亲切动人的形象,怎么也不像坏人。汤蒂因考虑再三,决定留在上海,迎接解放。

“英雄赶派克”

1958年,针对代表世界一流水平的美国“派克”牌金笔,汤蒂因提出了“英雄赶派克”的口号,汤蒂因带领全厂科技人员和工人,群策群力集体攻关,通过比较,总结出11条差距,并以此制订了11项赶超指标。其中笔尖圆滑最为关键,历来都是工人们用手指捏着细小的笔尖在砂轮上慢慢打磨,所以产品质量很不稳定。经过两个多月废寝忘食地精心钻研,厂里设计出一套崭新的磨尖机,并改进了生产工艺,由原来9道工序简化为4道,每道工序均使用机械控制,磨出的笔尖不仅圆度高,表层光洁,且每支笔尖性能一致,大大超过了派克笔尖。也正因此这一创举,“英雄”牌金笔的笔尖这一自来水笔核心部件的制造技术,一直领先于同行,并保持至今。

在经历了80余次的失败后,1958年10月,日后誉满中华大地半个多世纪的100型“英雄”牌金笔正式投入生产。以“英雄100”命名,就是表示要100%地达到“派克”金笔的水平;100%地达到国家标准。后来,原轻工业部在上海组成专门小组,对100型“英雄”牌金笔进行技术鉴定,最后得出结论:根据轻工业部部颁标准,在10项指标中,有4项即笔尖圆滑、漏水温差、吸水量、铱粒耐磨,超过51型“派克”牌金笔,3项持平,2项没有可比性,1项即塑料性能差于派克。鉴定结果令100型英雄金笔名声大振,产量也连创新高,1958年共生产了1万多支,到了1960年,达到152万余支。上海天马电影制片厂及时抓住新闻热点,以当年整个研制过程作为背景,拍摄了电影《英雄赶派克》。

1957年,汤蒂因以全国人大代表身份途经苏联、出访芬兰。汤蒂因此自豪地说:“幸福来自两条:一是中国共产党的政策好;二是我愿意为国家出力。”

(本文作者为上海作家协会会员,中国第一铅笔有限公司文史顾问)