

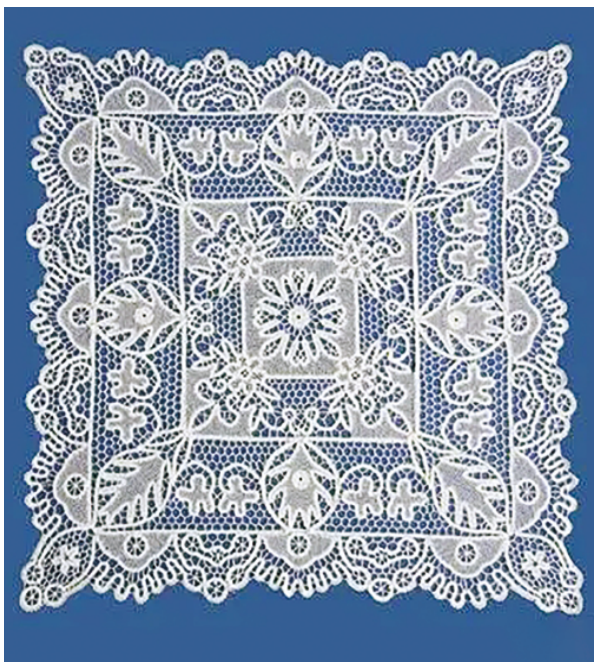


库寿宁夫妇把他们在青州经营多年的花边企业转交宋传典，宋传典从此弃教从商，在实业领域大显身手。他利用农村家庭妇女分散生产的经营方式，既降低了办厂成本，也为老百姓增加了收入。宋传典将公司改名德昌洋行，还兼营汽车、自行车、布匹、花生米、核桃等业务，为他快速积累资本奠定了基础。

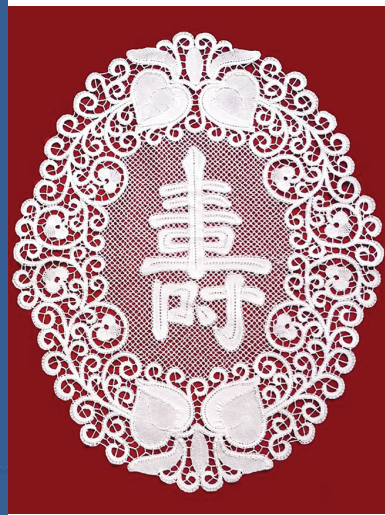
投身实业创立德昌洋行



万寿宫西街。



青州府花边。（资料图片）



青州府花边。（资料图片）

弃教接手花边生意 筹集资金小本起步

库寿宁在青州传教期间，常受经费不足之困扰。1900年，库寿宁妻子为贴补丈夫所需经费，与宋传典、白玉章等人共同创办了德昌花边庄。她从意大利引进原料和图样，并传授技艺。花边共有18种针法，织工细腻，成品图案美观，素雅高贵，被誉为“抽纱之王”的青州府花边即发端于此。

1908年，库寿宁夫妇离开青州，将花边庄留给宋传典等人经营。库寿宁去沪前特约宋传典谈话，他说：“这几年你英文进步很大，不但可以阅读，还可以通

信，现在我们要去上海，这边的花边企业就完全交给你，我们把原有订户都转给你，你可以直接给英国订户去信联系。”宋传典便在青州南北大街（今偶园街）英浸礼会院内借了两三间房子，与孙思吉等4人集资成立了德昌花边庄，亦称“宋传典公司”，用“宋传典公司”名义与英国客户通信联系业务。

1912年，宋传典陆续辞去教育界的本兼各职，全身心投入实业领域。他在益都城租了一处旧当铺的房子，将德昌花边庄更名为德昌洋行，兼进出口贸易。

宋传典事先做足了功课——还在德昌洋行成立之前，经库寿宁介绍，去烟台学习花边编织技术，并与外商建立了联系、签订了产品购销意向协议。回到益都，他先搞了一些样品寄往国外市场试销，结果大有利润可图。于是他在城里估衣市街购买了土地建房，雇佣了一些工人，开始成批生产。

据当初在这里工作过的工人回忆，宋传典最初创办花边庄时，只有资金200元左右，所需流动资金，完全靠社会关系东拉西凑集资维持局面。

买地建房扩大规模 商贾主动投资入伙

德昌洋行除了生产花边以外，还经营汽车、自行车、布匹、呢絨等业务，并将本地的土特产花生、核桃、棉花等卖到各地。有一段关于潍县开埠的资料这样说：1915年美孚石油公司在潍县火车站东首开设了潍县美孚油栈。潍县栈的“洋油”除销往潍县全境外，还销往昌邑、平度、掖县、安丘、诸城等地，每月销油7000多桶，仅潍县一栈每月获5万多银元。由此可见，宋传典资金的快速积累与德昌洋行多样化的业务亦有很大关系。

宋传典生意越做越大，他在益都城万寿宫街建了一座二层19间的楼房，命名为宋家大楼，也就是德昌洋行的营业大楼，门口高高挂起“德昌洋行”的金字招牌。与此同时，宋传典还在益都城明衡王府旧址买地建房。这时候，他雇佣女工600余人，男工300余人，厂外散工500余人。他弟弟宋勋臣也在烟台设立了德昌花边庄。

宋传典发展势猛，引起益都许多大商人的垂涎，如贾星坦、阮松芳、孙四吉等都要求加入德昌，要求宋传典允许他们投资入伙。此时的宋传典并不需要别人投资，但他为了扩大培植自己的势力，接受了他们10万元的投资。

分散生产集中验收 躬身实业村民受益

宋传典的花边生产基地，主要放在广大农村地区。采取分散生产、集中验收、统一包装的一条龙生产模式。

具体办法是：首先在各地农村寻找中间人（有代理人或经纪人的性质），数目不等，有的村镇只有几个人，也有的多至七八人甚至一二十人。第二步是找到中间人以后，双方订立合同，规定颁发原料、所织花边规格品种、中间人和工人的报酬等等。

德昌洋行根据合同将原料分发给各个中间人，并由他们分别发给那些能从事花边编织劳动的农村妇女。各户织成的花边产品统一交给中间人，中间人再送到德昌呈验，合格的成品付款留下，不合格的则退回另行编织。

至于劳动报酬，从若干劳动妇女自愿接活加工这一现象来看，应该是当时农村妇女非常认可的一笔劳动收入。在我国传统农业时期，冬闲季节能有活干、

有收入，无疑是许多贫穷家庭求之不得的一条门路。也有资料称：“从事花边生产的妇女收入还不错。”中间人的报酬据说是从每份报酬中扣取二成，因此有人宣称宋传典是“民生主义的先导”。

宋传典花边生产的获利状况，从德昌洋行自1912年创办到1916年前后，积累资本100余万元，利润之巨、发展速度之快惊人。