

目 录

忆贵阳东方食品公司·····	李祖明 (1)
三十年代的港黔公司·····	钟大亨 口述 李兆杰 整理 (18)
味莼园酱油史话·····	李兆杰 (21)
“味莼园”是怎样搞好经营管理的·····	王 伦 (27)
新黔桔酸厂的创办经过 ·····	钟大亨 口述 李兆杰 整理 (35)
陈荣昌彩扎店概略·····	王蕴瑜 (40)
贵阳丝线业的回忆·····	刘道行 (48)
贵阳行驶自行车、黄包车、马车史话·····	邓庆棠 (55)
贵阳“培养正气”清炖鸡经营之始末 ·····	刘道行 王洪沛 (63)
解放前贵阳油漆手工业的回忆片断 ·····	武伯鸾 口述 陈德谦 整理 (66)
解放前贵阳市广东街商业经济活动概况 ·····	朱林祥 朱志国 (73)
五十年代的云岩区房屋修缮合作社·····	卢宽怀 (80)
毅成中学创建的回忆·····	王绍成 (83)
贵阳北郊小学的成长与发展·····	胡诚义 (88)
解放前甄选小学教师的一项措施 ——介绍举办小学教员检定情况·····	李健华 (93)
解放前贵阳市图书文具业概况·····	石国梁 (97)

解放前贵州省普中及师范教育概况·····	李家溱 (103)
贵州师范大学今昔·····	伍竹山 肖先治 (109)
解放前国立贵阳医学院概况·····	夏长营 (115)
我一生难忘的老师——王绍成先生·····	张运祥 (124)
浅谈贵阳私塾及其变迁·····	覃川阁 简井谈 (127)
原国民党贵州省政府社会处概述·····	张运昌 (138)
贵阳新生活劳动服务团二三事·····	张幼文 (149)
旧社会把人变成鬼 新社会把鬼变成人 ——记贵阳市解放初期的禁烟禁毒运动·····	汤景晓 (152)
贵阳民间业余川剧随谈·····	何孔昭 (160)
贵阳豫剧的诞生与发展·····	冯于君 (167)
抗日时期的贵州边远农村工作团简况·····	朱贤礼 (176)
贵州耆老会长郭子华旧居简介·····	钱安毅 (180)
云岩区少数民族政权的古治所·····	覃雨甘 (184)

忆贵阳东方食品公司

李祖明

一、贵阳东方食品公司的由来

1942年，抗日战争期间，笔者曾在原国民党第九战区长官部任参议，常驻衡阳负责后方补给联络和伤病员转运等联系工作，原在长沙、衡阳等地，后疏散到桂林、柳州时，曾结识一些经营糖食、糕点等食品行业的工商业者和在后方工作的军政界朋友（如谭华圃是谭延闿的侄子，当时任衡阳市长的赵君迈是他的表叔）。1944年冬到达贵阳家乡后，笔者已与第九战区长官部失去联系，即决心改业从商，乃与由湘、桂疏散来黔的友人杨透宇、肖泽洲、谭华圃、周云、周德仕、沈全珪、张香涛等共同筹组一个商业机构，复由谭华圃、周云等邀约原在长沙、桂林等地经营过食品行业的周德仕、顾品湘、吴兆藩、盛毅璋、梁茂林、王菊生、任克贤、余曙初、杨继勋、李道生等湖南同乡参加。他们都曾在长沙、桂林等地较有名气的“长沙东方食品公司”、“九如斋”等企业工作或是在桂林开店多年，均有较丰富经验和较优良的生产技术。同时鉴于疏散来贵阳的各省人士逐渐增多，仅凭原有的各家黔式糕点店已满足不了社会需要，上述同仁等商定组成一个“长沙东方食品公司”（后改为“贵阳东方食品公司”）。由于大家都是“逃难”来黔，他们原在湘、桂经营的企业等

: 1 :

损失殆尽，能凑集的资金不多，乃由笔者和杨透宇、肖泽洲等以贵州同乡对地方较熟悉的关系，向亲友筹借一部份资金，并约集吴幼臣、傅明轩、游伯超等各投资一部。当时实际共筹集股金仅法币三千余元（相当于黄金四十余两）。于是东方食品公司就此开锣。在经营过程中，又陆续向亲友筹借解决临时资金周转问题。

二、东方食品公司组成经过

1944年12月初，日寇由独山撤退，贵阳局势稳定，秩序渐渐恢复。东方公司筹备就绪，乃召开第一次股东大会，通过《组织章程》；推选董事会；决定经营管理的各部门主要负责人；租赁营业和生产用房；办理有关开业登记手续；制订经营管理规章制度；决定开始营业时间等。经股东大会推选吴幼臣为董事长，李祖明、杨透宇、肖泽洲、傅明轩、谭华圃、周云、游伯超等为董事，并推李祖明为常务董事，驻会处理日常事务；选聘周云为经理、谭华圃为副经理、沈全珪为业务主任、顾品湘为会计、梁茂林为出纳、盛毅璋为供销、邹伯绅为门市部主任、吴兆凡和王菊生为车间主任负责生产。并聘雇职工三十余人分管生产和营业。这些职工由经理周云、谭华圃等介绍，几乎都是由湘、桂疏散来筑的“难民”，且多数在糕点行业从业过，对生产和营业都较熟练，同时也是为了安置他们有个生活岗位。

经租定贵阳市中华中路原222号李少白家房屋，前店后厂（即现在北门桥附近龙井路，原名花家巷对角新建的广寒宫糕点厂大楼所在地，东方公司安装电话时，曾选定与门牌相吻合的222这个号码，便利记忆）。房屋租定后，经过十

多天的紧张筹备、修整门面、购置用具、组织原材料等，即开始生产营业（利用迎接春节这个机会）。由于外省式样的糕点尚少出现，东方食品公司的产品一出笼，生意十分红火，顾客盈门。不到两月（含春节），已有相当盈利。经董事会商议，决定发展生产，扩大业务。乃租用三民东路（现延安东路中部）胡姓四合天井的较大房屋全幢为生产车间（同时原在北门桥附近的直属门市部后面仍保留生产——即总店所在地），并租中华南路都市路口陈荣卿家铺面作第一门市部；租小十字与富水中路转角处游伯超家铺房作第二门市部；增聘部份职工和招收学徒，全公司人数增到六、七十人，行政管理部门仅增一、二人，以兼职为主，仍坚持精干、节约的原则。

贵阳市外省人来经营的糕点厂店，除原有冠生园外，在东方公司之后，继有“大乐园”、“沙利文”（解放后改名“宝山”）、“泰康”、“万里香”等出现；贵阳原有黔式糕点店如“源盛和”、“广寒宫”（分杨记、杜记两家）、“东南”、“稻香村”等，均继续经营，且较前均有发展。

三、开始经营情况及人事异动

东方食品公司有较雄厚的技术力量和经营管理具有经验的人员，主要产销湘式糕点，保持质量稳定，赢得社会信赖，业务逐渐发展。1945年夏，另有湖南人在中华南路开设“九如斋食品店”，余曙初等二、三人离开东方去参加九如斋，他们亦是生产湘式糕点。但是，东方公司已奠立初步基础和社会信誉，且“地利、人和”的条件都比“九如斋”优越。

九如斋无法与东方公司竞争，业务无何起色。不久，日本投降，抗日战争胜利，九如斋歇业。抗战临近胜利时，沈全珪、任克贤离开“东方”去重庆两路口开设“九如斋”，此后在重庆亦有相当发展。抗战胜利后，周云退出，偕同顾品湘、杨继勋等赴柳州另有经营；谭华圃亦退出赴香港开设一食品公司；张香涛亦退出返河南。于是，东方公司作了局部改组。原在贵阳经商之湘乡人匡质璋新入股，并推他任经理，吴兆藩任副经理兼一门市部主任，邹伯绅任第二门市部主任，总店门市部由经理兼管，安排较得力的营业组长协助。1946年初，吴幼臣病故，改推选杨透宇任董事长，各职能部门变动不大。李祖明与友人另组“裕黔兴业公司”（后改营“恒裕丰字号”），从事油类（汽、桐、菜、木油等）及土特产运销业务。不久，鉴于匡质璋另有其它贸易牵挂，且身体条件欠佳，东方公司乃增设一“总经理”，推由杨透宇担任，改推选李祖明任董事长，其余人员仍旧。1948年匡质璋辞职，并退出东方公司回湖南邵阳行医，由杨透宇专任经理。

四、抗日战争胜利后“东方”的概况

这几年来，东方公司的经营方针，仍以自产自销湘式糕点为主，同时也聘请粤点技工增产广式糕点（如现在任广寒宫糕点厂厂长的谢盈生同志、冠生园糕点厂厂长的陈兆新同志即是当时东方公司的粤式糕点师傅）；“东方”并扩大经营自产糖果和购进省外糖果及一些畅销的罐头和各种包装食品；并自产麻雪枣、酥糖、小花片、烘糕、奶油麦麸饼干、麦片、代乳粉、小儿健脾糕等一些具有特点的产品。“东方”原制作糕点的师傅魏梅生同志富有钻研精神，对制作各式糖

果、冰糖、蛋捲、蛋薄脆等也有专长，常做出较优质的产品（魏于近年由市糕点厂饼干车间主任退休）。

由于东方公司在贵阳市场已有相当基础，虽因抗战胜利有部份外省人返乡，东方公司本身亦有少数人离开他往，但多数人仍留下坚持生产经营，业务上并未受到多大影响。

东方公司对职工待遇，除给正常月薪外，并按湖南长沙同行业的习惯，对全公司从业人员，每年五、八、腊（端阳节、中秋节、春节）三个节日后每人加发一个月薪金（即当时一般说的“双薪”），且在多数年代盈利较好时，逢春节还加发两个月薪金（即等于全年加发四个月薪金），这项“双薪”等于将奖金集中发放。至于面粉口袋及糖布袋（过去多用棉白糖。此糖呈粉粒状，是用较密的布袋包装）等包装用品，全部送给车间生产工人们分用。看来，这是一项不小的浪费，但过去湖南同行业习惯沿袭下来，当时虽有感觉亦无法更改。

为使职工们安心工作，发挥生产积极性，爱护企业，关怀企业发展前途，每年年终结算后发给双薪时，曾动员职工们投资入股，绝大部份都以年终所得双薪转移作股金，个别职工还把个人平时的积蓄凑数加股。所以东方公司股东较多，在职职工们都以主人翁姿态关心企业成败，因为企业的兴衰荣枯，都与职工们休戚相关。

五、币制急剧贬值时期东方公司的经营方针

在当时法币、金圆券、关金券、银元券等瞬息万变，急剧贬值的情况下，“东方”并非毫无影响，也同样受到波及。但东方公司仍能撑持下去，主要由于随时掌握较充裕物资

（原材料和产品及部份经销的商品），虽逐日有销出，但添货及时，补充数量常增大于销出数量，即使蒙受到币制急剧贬值的损失，但与公司的资产总额比较，现金留存为数不多，所以损失不大。

至于产品变为商品的价格，亦常随市场币值为转移。除在“金圆券”后期变化剧烈，因而商品售价也波动较大外，其余几种币制贬值较慢，商品价格也相应在一定时期保持局部的稳定。当时糕点糖食等商品的价格，多系参考“银元”对币制的比率为准绳，虽无官方对物价的专门管理机构，但同业公会（等于“协会”）仍起到协调作用，基本上在行业间大体一致，出入不大。同业公会也要结合当时的“法令”和社会实况及会员户的产（商）品情形，经议定后，会员必须执行“决议”，即相当于“公约”。这也是正当工商业者在市场上应有的信誉和职业道德的不成文的“法规”。

在商品经济逐渐发展时期，一个企业要想兴旺发达，因素是多方面的。如：机构组织的性质和规模，人才的罗致和培养，产品与市场的需要程度，花色品种及质量与顾客的喜恶，时令旺淡的掌握，原材料的适时储备与资金周转情况的配合等等，这些都是作为企业的“当家人”所不可缺少的智能。还有与同业们在竞争中的“共处”以及赢得社会信誉等等，都是必不可少的。因而对“公约”的尊重和市场往来的“信守”，也就不能马虎了事。

东方公司是一个集资兴办起来的企业，主持业务人员是受股东委托，在董事会指导和监督下执行任务，也就必须考虑如何搞好企业，不能不在各项要求中力求做到少出差错，才能维持企业的生存和趋向发展，不象“独资经营”好坏自

已承担，兴衰与别人无关的那种情况。所以东方公司一向对主要人事配备这些方面是比较重视的。即使解放前的几年中，政治动荡影响下的混乱社会，东方公司仍能继续维持直至解放，以及解放后逐渐巩固和发展，并不是侥幸和偶然取得的结果。

六、解放初期东方公司的业务情况

1949年11月中旬，贵阳很快顺利解放，未受到破坏，人民政权迅速建立，解放军纪律严明，各级行政干部奉公守法，社会秩序很快恢复，市场仍呈现繁荣景象，与广大群众日常生活有关的食品工业中的糕点行业生产经营尚未受何影响。尤其外省人员不断来到贵州，所以抗战时期在贵州开设的几家糕点厂店，如粤式之冠生园、苏式的大乐园、苏式兼黔式的泰康和沙利文、粤式的万里香（主要产糖果，也搞部份糕点）、湘式的东方公司等等，均仍照常与地方原有之黔式老店源盛和、“杜记”广寒宫（杜是农经营的）、“杨记”广寒宫（杨福昌家经营的，后改为“新业糖食公司”）、稻香村、东南等店均保持正常状态，为社会需要供应如昔。刚解放初期，物价也基本稳定，糖食糕点价格无何变动，仅因一些市民尚不理解党和人民政府政策精神，不免心存疑虑，对生活上检点收敛，在消费上不敢放肆，因而市场上不免暂时显现“清淡”现象。这是在一个翻天覆地的大变革中难以避免的。加以1951年开展“三反”运动；接着1952年初又开展“五反”运动，人心惶惶，哪有心来谋求生活上的享受？市场骤然萧条，因而很多行业一度感到困难，东方公司也不例外。

1951年初东方公司经理杨透宇暂时离开贵阳，由副经理王菊生代理主持。在这“不景气”的浪潮冲击下，东方公司也无法顶住这股气流的袭击，真有点“险象环生”。王菊生是湖南长沙人，对贵阳人事不熟，且历来从事生产技术，对贸易业务较难应付，东方公司的股东和职工们一致要求董事长李祖明出任经理，以便维系企业生存下去。在这种情势下，李祖明无法推卸，义不容辞，乃应命承担经理之职。在全公司职工们同心协力的支持下，勉力挣扎，度过“三、五反”运动影响下两年多的艰难岁月。到1953年下期，人民政府采取一系列扶持工商业复兴的政策措施，这样，各行业也才逐渐复苏，东方公司也和其他兄弟行业一样逐渐解脱困境。随着国家在各方面的生产发展，社会经济逐渐繁荣，人民生活不断改善，糕点行业也陆续兴旺起来。

东方公司开始创办时所租贵阳市中华中路222号李姓房屋，仅是门面及后面一小部份（总计进深仅十二、三米），当然不敷使用，所以生产车间大部份在三民东路另租之厂房生产。1951年房主李姓需款分家，拟售此房（包括后面他全家自住部份，即现在广寒宫糕点厂新建大楼所在地之大部份地带），如售给他人，东方公司必须搬迁，影响很大，李祖明主张买下，经董事会议定即买下此房。当时正值市场萧条，业务清淡，企业困难重重，部份股东、职工等曾反对买房，后经晓以利害，说服大家，始同意买房。房价一时凑不足，亦由李祖明向亲友筹借如期兑价，到1953、1954年始陆续归还。

1956年初，杨透宇仍回到东方公司任副经理，增强了经营管理和技术指导力量。

1952年“五反”运动后期，贵阳市人民政府派驻糖食干

菜业工作组组长张鸿志同志（当时的省妇联主任）在同业大会上宣布：原糖食干菜业同业公会主任委员张毓康（大乐园糕点店经理）撤换，以李祖明（东方食品公司经理）接任同业公会主任委员，袁瑞昌（泰康糕点店经理）为副主任委员，同业公会主要是各糕点、糖果、炒货等厂店及各个干菜商店（即今之副食品行业）所组成，至1954年，加入酿造业（各个酱油厂、酒厂等），改为“食品工业同业公会”，改由孙绥之任主任委员。公私合营后，孙绥之任市工商联副主任委员，袁瑞昌任同业公会主任委员。

七、公私合营以后

1956年初，全国掀起社会主义改造高潮，本市各糖食糕点厂店参加全行业合营，改为“公私合营贵阳市糕点公司”，由市人民政府任方克定同志为公司书记，刘体荣同志为经理（公方代表），袁瑞昌为副经理（私方代表），其余原各店私方经理分别任为合营后之各店经理；李祖明受任为合营之东方商店经理，杨透宇为副经理。

合营糕点公司在人事上统一调配，组成一个厂集中生产（即今之市糕点厂前身），各店专营销售，独立核算（合营市糕点公司即后来改为“烟酒糖业公司”之前身）。后感到集中生产在一个厂，不能适应发展需要，除保持已具有规模的市糕点厂外，又要原有各地特点风味，较大之店仍自行生产。于是东方、冠生园、广寒宫、大乐园、泰康、源盛和、宝山等店又恢复“前店后厂”方式，自产自销。

1958年全国大办工业时，商业局也办起若干工业，调李

祖明筹组“活性炭化工厂”（主要利用糕点行业的大量核桃壳作原料，生产活性炭，同时也生产其他化工产品），初仍名为经理，1959年商业局谓工厂不使用“经理”名义，改任李祖明为副厂长。此时已改厂名为“贵阳市云岩化工厂”，前几年改为“市制漆四厂”，现又与南明油漆厂合并改为“市制漆三厂”。1958年李祖明调出“东方”后，杨透宇任经理。

八、改名“东方糕点食品厂”

经历“文革”十年浩劫，元气大伤；拨乱反正后，全国经济逐渐复苏，尤以十一届三中全会后，党中央制订各项新政策，采取一系列新措施，社会日趋繁荣，农村逐渐富裕，本市食品工业空前发展，烟酒糖业公司为了发展生产，发挥专业生产优势，于1978年将东方食品商店改为“东方糕点食品厂”，并撤销了门市，以便全力生产；同时将原东方总店全部地址安排给广寒宫糕点厂生产经营使用；东方糕点厂迁至虎门巷另建厂房专司生产，全厂职工增到一百二十余人，并有家属工（较长期的合同工）三、四十人，此时已有相当规模，仅次于贵阳市糕点厂，所以一般均呼之为“糕点二厂”。

九、演变为“贵阳市儿童糕点厂”

1983年，公司又将原东方糕点厂改名为“贵阳市儿童糕点厂”，加强领导力量，并增添新式生产设备，现在年产量已超过公私合营时期的十倍以上。由于充实和更新了设备，机械化程度相当高，代替了部份产品的传统手工操作，花色

品种不断增加，质量比较稳定，并不断向注意营养和辅助儿童保健医疗方向发展。颇博得社会上的信赖和好评。

当然，这是整个社会经济发展带动了一切生产事业的相应发展的必然结果。更体现了社会主义制度改造旧企业私有狭隘思想的经营方式而取得的成效。

回顾私营时期的东方食品公司，它能在贵阳市场占有一席之地，也不是一帆风顺的。它也曾走过崎岖艰难曲折的道路。笔者作为该企业的主要创始人之一，并且一直看到它的成长，也曾参加过“抚育”它一段时期的义务，对它的经历过程是比较了解的。公私合营以后在党的政策指引和扶植下取得的发展，是有目共睹的，我就不用多说了。我只根据在私营时期的亲历，综观它在“幼年”、“少年”时期的成长过程的一些感觉，概略归纳我的体会会有以下几点。

十、几点体会

(1) 东方食品公司建立于抗日后期，它的组成成员多系由湘桂疏散来黔的“难民”，他们里面有较多的人曾在过较大企业干活多年的技艺熟练的职工，也有刚离开部队而改行的军人（如杨透宇、李祖明、肖泽洲、谭华圃等），大家有和衷共济、艰苦创业的愿望和精神，无只顾个人私利的打算，因而在遭到挫折及市场不景气的袭击时，不是悲观退缩罢手，而能坚韧地顶住和设法渡过难关。

(2) 无论股东和职工都来自“五湖四海”，他们当中有湖南、广东、浙江、江苏、河南、贵州等省籍的人，在工作安排上，根据各自特长各司其事，不搞“家族式”的办法，具有雏形的集体观念。

(3) 管理部门行政工作人员力求精练，除经理、副经理是股东外（副经理也兼门市部主任或车间负责人），其余各职能部门：会计、出纳、采购、收发保管、门市主任等，只各设一人。这些部门除个别是股东外，其余多由职工担任，有时还要协助营业，不因人设事而安排冗员，要求工作效率高，避免推拖现象。

(4) 职工与行政人员工资待遇悬殊不大，最高与最低（学徒工）相差不到一倍。如经理、副经理、各业务部门负责人与熟练技工等工资相近似，但技工还有额外收入（如面袋、糖袋等），行政人员则无，实际比技工收入少。

(5) 年终结算的盈余，除缴税款外，逐年都留作再生产。至于股东应分得的红利，一般都转帐加入股金，偶有提出红利的仅吴幼臣、游伯超少数几人，其余股东一直未提出过红利；大部职工由年终红利中得到的双薪（等于奖金）亦多转作股金，因此生产资金不致因受当时币制贬值而匮乏。同时职工多数有“血本”在内，也更关心企业成败，因而共同爱护企业和起到监督作用。

(6) 产品保持质量稳定，不偷工减料，不粗制滥造。如细点（当时一般也叫“上点”）中的沙奇玛、蛋糕、蛋元、蛋条、惠佛来、龙条酥、广桃酥、夹心饼干等等，一定要选用精面、好面、鲜蛋、好油、好糖。这些主要原料如缺乏，宁可产这类品种；就是“中点”（当时一般也叫“杂糖”），面粉可用标粉，但用糖、蛋、油及其他辅料也不能马虎。

(7) 产品根据市场顾客需要而适当分别生产。一般“细点”用油、蛋及好辅料较多，利润较厚，但不能不经常保有这类品种应市。即使稍有蚀本，也要“保名牌”，才能维系经

常性的顾客，中点利润较厚，这是“大众化”的糕点。但也只能根据顾客爱好，取其销路较快，经常保持“新鲜”而安排生产，不能盲目硬性下达产量指标，以免造成积压甚至报废；也不能只考虑因“利薄”或“难做”而使品种脱销。

(8) 创制新品种以争取市场。如东方公司当年生产的麻枣、雪枣(泡松、味美、香脆、外面裹一层芝麻或极细糖粉，每一斤体积等于一般糕点三倍以上)、麻酥糖、龙条酥、惠佛来(极酥脆的上等湘式饼干类)、烘糕(米粉制)、兰花根、糖麻果(均糯米浆制)、含碱赤砂糖(产妇打血用)、自制冰糖、麦片、健脾糕、乌结糖(主要用蛋白制成的软质糖果，较一般糖果价廉而味美)、白蛋糕(蒸制而非烤制，也生产夹果浆或夹枣泥、洗沙的)、五香牛肉干、奶油花生糖、乳儿糕(即代乳粉)等等，除牛肉干、酥糖、白蛋糕等少数几种在其他糕点店也有生产外，其余上述各品种都属东方公司特有产品，因而博得顾客的欣赏，极为畅销。也可以说，这些产品成了“滋养”东方公司成长的元素之一。可惜这些产品除其中二、三种(如代乳粉、牛肉干、酥糖等)现在尚有一些食品行业生产外，其余上述那些品种已无法看到了。并不是市场不需要，可能因其它品种生产任务大而挤掉了这些“小叮咛”，看不上眼去安排它；也可能因“难做”“费工”而嫌弃它；也有些因技术“失传”而“绝迹”了(如麻雪枣、兰花根、糖麻果、惠佛来、龙条酥、麦片、赤砂糖等，就是这样情况)。

(9) 选料认真是东方公司的信条。例如：过去、现在一般制作枣泥、洗沙，多是用红糖、菜油，但东方公司一直接长沙历史久远的东方食品公司和九如斋的传统制法，全

用白糖、猪油，并加部份玫瑰糖或桂花糖等辅料。：如果用于月饼心子，还加切碎的花生仁、核桃仁、瓜片、桔饼或椰丝等；至于赤豆煮熟制绒后，还要用细纱布过滤去除豆壳，制枣泥也是这样。过去曾听说：有个别小店只图“避免浪费”、“爱惜物力”，而把装糕点木盘内的“点心末”（碎渣）集中碾碎后掺于洗沙内，这虽在“经济效益”上有利，但在卫生要求上则是有害的。是否在过去、甚至现在有人这样做呢？很难断定。总之，“无风不起浪”啊！东方公司为了保持产品信誉及对顾客们的健康负责，以往绝对不允许这样做。所以当时一般爱好吃洗沙、枣泥等月饼或这类夹心糕点的顾客，都认为东方公司的这类产品信得过而放心购买。

（10）东方公司的股东相对稳定。除谭华圃、周云、沈全珪、周香涛、周国仕等于抗战胜利前后退股还乡或赴外地另创企业及傅明轩另有经营和吴幼臣（因病故）而退股外，其余股东未有退股现象，且逐有增加（如部份职工将年终双薪转入股金等），直到公私合营未再有退股者，这也是巩固企业生存因素之一。

（11）东方公司自创立至公私合营的十二年间，所聘雇的职工虽未有合同约束，但有类似“君子协定”的作用。只要企业存在，职工本人安分尽责，都可以长期相处下去。所以在合营之前虽属私营期间，除个别职工如陈集福因参军、汤克强调去税务局工作、匡凯明考进银行干校及一个学工请假回湖南结婚外，其余未有自动离开赴他店应聘，更未辞退或开除过任何一个职工。小错误不是没有，但只是教育帮助其改进，并不用“惩罚”手段来对付职工。实际多年来也未发生过较大过失的事件。人，总是有良知和“灵气”的，只

要相互以诚对待，共事中以共同事业的态度相处，任何人都都会受感动的。当然，“慎之于始”是很重要的；在最初吸收时，不能不在素质上充分考虑和工作过程中的考验和适时的诱导帮助。

(12) 在公私合营的前几年中，为了劳资协作好，不搞特殊，资方在行政部门任职的人员，如部份较工人工资略高者，一律自动降低，一般都不超过技工工资水平。笔者虽是董事长、经理，丝毫不搞特殊，首先带头这样做，所以在公私合营时，即按此标准套级。有一些行业的资方高工资，合营时套级后也仍保留原待遇一直照领，东方公司则无此现象。可是后来职工工资不断有所调整而逐渐提高，然东方公司的私方人员一直保持不动直到退休也是原级。糕点行业多数厂店都如此。合营后，都是国家职工了，理应一体待遇，但在那段时期“左”的路线影响下，这种状况是难于改变的。如果像现在政策这样开明，相信这些私方人员（不仅一个行业）可能会倍加发挥积极性作出贡献，而更有利于企业的发展。例如前面举例说的东方公司有些特种产品“失传”，而在市场上“绝迹”了，也就可能是这种影响而演成的。

“亡羊补牢，犹未为晚”，对于具有这些技艺尚健在的个别私方和职工，如果善于使用，发掘得法，可能还会延续这类名产的命脉。

(13) 东方公司在私营时期，经理和行政人员都是集体企业的职员，并不象“独资老板”那样权威。对不称职的，董事会可以罢免，但主要还是大家怀着“共同事业”的愿望而共事。“恤其私，而后勇于公”这句古训，在东方公司也是对待同事的一条办事准则。