

烟台故事

百年前，烟台城区1/9的人曾靠小小发网养活——

“世界发网之都”兴衰记

宋世民

1923年出版的《烟台要览》中记述，第一次世界大战爆发前后，烟台海口贸易额下滑，失去山东唯一开放口岸的特殊性。

在萎靡不振的外贸低谷中也有例外，“惟自欧战停止后，发网工业大振，此辈工人以妇女占多数，于人民生计上不无少补”。据1921年烟台警察厅对全市5个区常驻人口调查，男人总数62261人，女人总数27065人，至1922年，烟台定居人口也不足9万，而从事发网产业的工厂、商户有百余间，市区及周边的生产工人达万人以上。也就是说，每九个人中就有一个从事发网业。1922年，经由烟台出口的发网总额估值494万余两，并在以后10余年中起伏增长。

难怪有外籍人士感叹，烟台这一小城俨然“世界发网之都”。

发网曾是欧洲妇女追逐的时尚饰品

烟台发网业生产，可上溯至清光绪末年。在这之前，欧洲妇女已有用发网包拢头发的习俗，尤其上层社会富贵女士，将优质发网当成时髦饰品，使用发网也成为追逐的时尚。

进入20世纪，在欧洲社会各阶层悄然得宠的发网，作为工艺品还只能依靠手工编织。这种由欧洲当地人头发作为原料的发网，因质地比较脆弱，韧性偏差，在佩戴过程中，网扣易折断破损，使用寿命极短。

为改变这种先天不足，经营者开始关注世界各地人的头发特质，尝试从中筛选出优

质发网原料。这期间有来烟台的法国传教士，发现胶东一带优质头发原料充足，又拥有大批闲置妇女劳力，只是当地人不谙生发漂染技艺。这位传教士发现商机后，便尝试在胶东乡间收购头发，运往欧洲染成各种需要颜色后，再返销胶东编织，并奔走烟台周边乡村，组织农家妇女传授编织发网技术。本以为这份可补贴家用的劳作，参与者会一呼百应，始料不及的是当时民风尚未开化，按儒家之说，“身体发肤受之父母，不可损毁”，用头发结网供人使用，自然产生诸多误会，故发网生产难成规模，发展

缓慢。

尽管这位传教士在烟台开展发网业受阻，但他的努力却给欧洲发网商人提供了机会。他们进行小规模实验，将中国北方人的头发与欧洲人的头发进行比较，并作出“自以为是”的结论：中国北方人的头发，比较欧洲人的头发更适合编织发网。原因是中国北方人常吃黄豆和豆油，这种饮食习惯，使这些人的头发质量从强度到韧性，都优于欧洲当地发网原料。此后，欧洲发网商人逐渐放弃从当地贫穷农妇手中收购头发，转而将原料产地改为中国北方地区。

烟台人打破欧洲漂染生发技术壁垒

1897年后，旅居烟台的英商马茂兰开始自欧洲输入麻布，生产绣花台布，又从东欧国家购买经过漂染的头发，在烟台乡间组织妇女学习编织发网，并将山东柞蚕丝绢介绍至国外市场。

这一时期，烟台中西大药房王启典和大北电报局职员王华亭也投资合组发业公司，由德国人石乐德传授技艺，开始在栖霞一带组织生产发网，其所用半成品原料同样购自欧洲。这种生产立刻引起外商注意，至1909年，参与从烟台等地直接收购发网成品，自行输往欧美市场的英美商人渐多，逐步形成外商垄断局面。

1912年，烟台专事外贸的亿仲股份有限公司问世，创办人为刘滋堂和孙伯冀。公司业务以漂染人发、生产发网销往欧洲为主，花边出口次之。亿仲公司创办之初，即

突破人发漂染难关作为壮大发网业务主攻项目。此前，烟台发网生产程序是，先由外商将在胶东地区收购的生发输往欧洲进行漂染，然后一部分留在当地编织，一部分再返销山东，由中国人编织成品。

当时烟台产发网根据海外市场的需求，分近20种型号，颜色有墨棕、深棕、中棕、浅棕、素红、丝黄、灰白、苍白等品种。在生产过程中，技术难度较大的漂染工艺长期被欧洲国家垄断，大幅剥夺成品产地利润。为突破这一瓶颈，公司创办人孙伯冀利用自己掌握的化学知识，探索漂染生发技术，经过反复试验，终于摸清以过氧化氢漂染人发的奥秘，随即漂染出制作发网需求的各种颜色头发。从此，中国北方生产发网的地区，普遍采用本国漂染的各种颜色成发编织发网。免去半成品进口

费用的烟台产品，以物美价廉优势，结束了发网业出口原料、进口半成品、再加工出口的被动局面。

陡然提升的利润，也令烟台商界纷纷效仿亿仲公司，投资发网产业，并与旅居欧美侨商沟通，形成产供销自主经营系统，为日后大规模生产奠定了基础。

作为率先打破欧洲技术垄断的烟台发网产业，生产规模迅速扩大，并主要承担生发漂染及成品验收、制补工序。原料需求量也与日俱增，生发收购范围逐步扩展到即墨、湖南、河南等广大地区。

对于来自各地的生发原料，烟台业界也与欧洲商人同出一辙，对国内各地生发原料质量也有一番自说自话，认为来自河南的原料质量最优。至于河南生发质优的理由，是河南妇女户外工作时，习惯用布巾包头，不施发油，并以全麦粉为主食。

孙中山颁布剪发令使人发原料大增

1912年，对于烟台发网产业无疑是一个关键时间节点。在这一年里，烟台人自行漂染生发成功，在生产技术领域取得突破性成果；从国家层面看，辛亥革命发生后，政府令男人剪辫子，为发网业创造了大量的廉价原料。

早在1895年，孙中山所在的同盟会便倡导剪辫子，会员们纷纷剪掉发辫以示反清意志。1912年3月5日，南京临时政府以孙中山名义颁布了《限期剪发令》，要求凡是没有剪发的，在命令下达20日以

后，务必一律剪除尽净，否则以违法论。

对于习惯留辫子的民众，即使政府明令剪辫子，在许多地域也难得响应。有史料记载，到7月份，剪辫子在山东省被迫发展为大规模强制性运动。

恰在这个时期，欧洲发网生产开始从法国向中国转移，烟台已有生产基础并囤积了大量人发原料，令欧美发网商趋之若鹜，导致此后10多年里，烟台经营发网商家数量迅速增加，仅专售头发原料的发庄就多达113家。

一战对烟台发网业带来的双重影响

纵观烟台发网业战后求生之旅，不乏天时人和。早在一战期间，尽管欧洲与外界海上商贸遭到破坏，追求发网时尚却意外受到推崇，其中一个原因竟来自美军医护人员。

1917年，美国参加第一次世界大战，随军女医护人员为方便工作，要求佩戴发网以保持头发整齐不乱。这让本为饰品的发网平添实用价值，迅速蔓延至有女工参与的其它行业，而不再是上流社会的特权，这导致战后欧美市场对发网需求量不降反增。一战是一把“双刃剑”，虽然发网需求增加，但战后

的欧洲经济衰退，民众消费能力降低，欧洲各地侨商又不得不降低发网销售价格。

这种忍痛让利的无奈举措，不仅抑制了烟台发网产业的增长，也加剧了烟台外贸下滑趋势。据《烟台要览》记载：“十一年（1922年）销数按罗核计，所差无几，惟价值收入减少甚巨。据查，近年倒闭已逾20余家。尚幸除消关税，否则将来网商之损失及工人之痛苦，影响所及诚有不可臆度者。”海关不得不对此时在欧美国家尚有市场的发网出口实施减税，以求止跌而稳全局。

烟台发网行业女工总罢工反抗剥削

发网产业能在烟台及周边地区迅速发展，还有一个重要原因是从业女工、童工劳动报酬极低。广大劳动妇女为了糊口，很多未成年的女童也从事发网编织。她们身受中外商人的双重压迫和盘剥，发网市场上的危机以及华商的损失，常常又转嫁到她们身上。

发网与花边生产同属劳动密集型手工业，在烟台从事此项工作的均是女工，特别是城市贫寒人家的妇女均操此项生计补贴家用。微不足道的报酬难以维持正常生活，一个普通家庭，若无主要劳力支撑，专事编织发网谋生，处境极其艰难。

记载中，家住东河沿（现解放路东侧）有一潘姓女子，丈夫海难离世后，带两名10岁左右女儿靠编织发网生活，一天工作12个小时，连口热水都喝不上。冬季买不起柴草，一个星期只能烀一锅高粱面片片，其余数天家中再不动烟火。片片冻得梆硬咬不动，吃时一点一点啃，满嘴都是冰凌碴。做菜用油时，用筷子蘸上几滴，算是见了油星，一斤豆油吃了一年，到年三十还能用来包饺子……

1935年底，设有网边贸易业务的道扶洋行、远东洋行、亿仲公司、茂兴公司以发工资方便为借口，将原来发给女工们的铜币改为纸币，并且按纸币贬值前的比值发，其他一些绣花、发网庄也随之效仿。商家这一变本加厉的剥削行径，激起从业女工极大愤慨。当工人代表与公司老板交涉无果后，在刘金涛、马金波等人带领下，以亿仲公司、茂兴公司、道扶洋行、远东洋行所属绣花、发网庄女工为主体，开始了全行业总罢工。

1936年春节后的一个礼拜天，数百名女工聚集在三马路基督教堂门前，包围了正在里面做礼拜的老板们，要求他们出来讲理。女工们提出了4项复工条件：1.缩短工作时间；2.增加工资，继续发铜币；3.改善劳动条件，工人上班要喝开水；4.允许工人学文化。女工们要求立即答复，否则决不复工。罢工得到全市人民广泛支持，烟台《铎报》记者现场采访了罢工斗争，详细报道了这一震动全市的消息。由于女工们的坚决斗争，商家不得不答应复工条件。

新科技尼龙丝终结烟台发网业辉煌

对于烟台庞大发网产业，这仅是噩梦的开端。就在尼龙丝问世第二年，随着制袜工艺的逐步成熟，加上尼龙富有弹性且耐磨的特点，杜邦公司别出心裁，认定自家产品是制袜优质原料，竟然以一个化工企业的身份，增加丝袜产业。1939年10月24日，公司总部所在地开始发售尼龙丝袜，许多人为买一双新袜，起大早赶来排队，当天就卖出近8万双，尼龙丝袜一举成名，并很快风靡欧美各国。当时有买不起丝袜的

女人，为追求时髦，请人用眉笔在腿上画出丝袜的纹理，以假乱真求得时尚效果……

这种长筒丝袜点燃了渴望展现人体美的女性们的热情，透明轻薄的丝袜配上短裙，很快成为那个年代欧美妇女的时髦装束。而在这些国家风行几十年的发网，也悄然退出，少有人佩戴。尼龙丝以绝对优势，造就了欧美时尚史中的一个里程碑，也由此终结了辉煌几十年、曾令世界瞩目的烟台发网产业。