

# 京省驰名 味压江南

## ——记玉堂酱园

张正宽 时家驹

济宁“玉堂酱园”，创始于清朝康熙年间，至今已有二百多年的历史，是一个历史悠久负有盛名的酿造及酱菜生产企业。

“玉堂酱园”制做的酱菜素有“京省驰名”、“味压江南”的声誉和慈禧太后品尝玉堂酱菜的佳话；所产金波酒在《镜花缘》一书中，即有“天下美酒”的赞语；其酱菜、酱油和露酒在巴拿马太平洋博览会曾荣获金牌奖章。有关它的创建，主人的更换，产品的制作等，无一不为邑人津津乐道。

### 玉堂酱园的创建

济宁“玉堂酱园”的创建，始于清康熙五十三年（公元1714年）。

那时的济宁州地处“南控江淮”，“北通京津”，是水陆交会之区，为运粮河中段交通枢纽，水、旱码头，人烟稠密、商业辐辏，官署衙门星罗棋布，是鲁西南军事、政治、经济、文化中心。尤其自清乾隆年间由散州复升为直隶州之后，更是“百货聚处，客商往来，南北通衢，不分昼夜”，“江、淮、吴、楚之货毕集”于此了。因而当时南方的苏州、镇江一带的商贾往来经商形成南北货物在此集散，更

加促进了济宁的市面繁荣，商业兴盛，故济宁有“江北小苏州”之称。

此时，苏州人戴某（名字不详）经常乘船沿运河来往于各州府县经商贩运。他看到“济宁州，赛银窝，生意兴隆买卖多；南门口枕着运粮河，交通方便行商多”的优越条件，是个开作坊做买卖的好地方。经过一番筹划，便在南门外繁华商业区，青市口北运河南岸买了一块地基（即现在玉堂酿造总厂所在地），因陋就简地盖了三间灰厦门头，垒了简易柜台，觅了几个伙计，就开了一个小酱菜铺，取名“玉堂”。由于他是苏州人，因而门面字号称为“姑苏戴玉堂”，此即“玉堂酱园”的诞生。

## 玉堂酱园的演变

济宁“玉堂酱园”的沿革大致经历了戴某经营时期、孙、冷合资时期以及孙家独营时期三个阶段。

### 一、戴某经营时期

苏州人戴某草创了“玉堂”之后，由于规模小，自制的产品仅有黄酱、酱油、醋、酱菜之类，大多数商品是从江南贩运来的，所以，买卖并不兴隆。到了乾隆六十年（公元1795年），由于戴某年纪大了，走南下北，就有些吃力，加之“粮船”水路遥远来货不能及时应市，致资金周转发生困难，无力继续经营下去，于是声明将“玉堂”出卖。

戴某出卖“玉堂”的消息传出后，这时在济宁开德聚药材栈、德聚钱庄的大商人冷长连，便联合了孙玉庭，各出白银五百两，把“玉堂”买了过来。

## 二、孙、冷合资时期

孙冷两家把“姑苏戴玉堂”买妥后，依戴某卖店不卖字号的协约，把“戴”字去掉，改名为“姑苏玉堂”。并把原有的三间小门面，扩建成六间大门面，还盖了五间小楼，扩大了作坊，增加了产品种类。工人也由十多人增加到一百多人。一切店务虽有孙、冷两家聘请的代理人负责，但冷长连经常到店“走动”过问店事。因此，孙、冷合资经营的“玉堂”初期的开拓和发展是与冷长连的经营分不开的。

至道光七年（公元1827年），孙、冷两家才从伙计中选了一名精明干练的梁圣铭任总经理。从此店中的一切事务便由总经理负责，孙、冷两家就不大到店“走动”了。

梁圣铭任总经理期间，为发展“玉堂”的事业，采取了量才用人，提高产品质量，引进新品种，出钱票活跃市场以及实行“规矩牌”制度等措施。尤其为增加花色品种，把制作豆腐乳的技术学来，曾派了一名聪明能干的伙计，去江南某酱园学了一年多，终于把配方及制造技术学到了手。回店后，经研究仿制，生产了口味、色泽均高出江南的豆腐乳。从此，玉堂酱园的产品，就有了“味压江南”的美称。

正是由于梁圣铭的精心经营，所以，“玉堂”逐渐成了当时济宁酿造业中独一无二的大字号、大手工业工场。资金由原千两白银，后增加到三十九万吊；工人也由百多人增加到二百多人；作坊增加到数百间；产品增加到五十余种，成为孙、冷合资经营时期的黄金时代。

梁圣铭去世后，连换了几个总经理，经营情况每况愈下，以致资金短缺，周转不灵。到了光绪元年（公元1875年），孙、冷两家又选拔了一个大伙计陈守和担任总经

理。

陈担任总经理后，除继续袭用梁的办法外，还利用孙家在朝为官的势力，结交官府，走动衙门，并以三千两银子捐了个相当州官的六品顶戴。采取了吸收达官贵人的闲散游资，大量发行钱票，对外投资，以及开展多种经营等办法，使“玉堂”的经营有了明显好转。这时生产的酱菜、酒类，除保有原江南口味，为南方人欢迎外，又逐渐改进适应了北方人的口味，具备了南北酱菜兼而有之的风味。所以，其产品不仅在当地批发零售而且还畅销大江南北、长城内外。

为发展蒸蒸日上的大好形势，扩大宣传影响，陈守和以重金聘请了清末著名书法家项文彦为玉堂酱园写了一百个大字，其内容是：“姑苏玉堂酱园老店，自造秋油伏酱，五香茶干，远年干酱、甜酱，独流老醋，佳制金波药酒，各种名酒，各色提露，真沛干酒，干榨黄酒，绍兴零沽，糟鱼，醉蟹，佳制冬菜，酱糟腐乳，八珍豆豉，关东虾酱、虾油，太仓糟油，南北各种小菜，本槽香豆油坊，敬神素烛，一应俱全。”把这一百大字放大至一百三十公分左右，粉刷于酱园南墙上，非常醒目，一时吸引了不少游人墨客专来济宁观赏，给人留下了深刻印象，也扩大了宣传，因而“玉堂”愈益名扬四海。

“玉堂”的名声远扬，京冬菜、酱菜在京津一带也享有盛名，名声逐渐传进皇宫内院后，慈禧太后也要品尝一下“玉堂”的小菜。光绪年间，皇宫传出慈禧太后的“御旨”，命军机大臣孙毓汶，顺天府尹孙楫，将其家经营的“玉堂小菜”送进宫去。于是孙毓汶叔侄忙由任所跑回济宁，叫工人特别制做了几样精致“小菜”（如冬菜、合锦、八宝菜、人参

笋、豆腐乳、酱花生米等），并派一名精明大伙计林大松和一名厨房师傅，乘专船由运河水路晋京，进贡宫廷。

这些特制的“进贡小菜”，是经特意研究，先精心做成半成品，后装在船上，由河路北上时，再经月余的细心调理，待到京后，打开坛罐，就成为光泽鲜艳、甜而不腻、咸而不浊、脆酥适口、味美芳香的佳品了。所以，当慈禧品尝后，赞不绝口地说：“真是京省驰名！”接着赐林大松挂七品官衔，封厨房师傅为“御厨师”。从此，玉堂酱园的名声就更大了。

光绪三十一年（公元1905年），陈守和病故，孙静峰以股东的身份进店任总经理。这是自孙、冷合资以来孙家第一次进店主持店务。孙静峰进店前，已在曲阜听到“玉堂”资金不足的情况，所以事前筹集了三万吊钱，他进店后，即以充实资金为名，邀请冷家商议增加股金。这时的冷家已自顾不暇，而且由于常年从店中长支短挂的数目已超过了原投资的数倍。所以，当孙家提出增资问题时，只好退股。当冷家表示退股后，孙家即表示愿以原股一万吊退给冷家，在店里的一切长支短挂也一笔勾销，至此冷家与“玉堂”永无瓜葛。双方达成协议后，冷家代表冷元晖携款去山西开矿，孙家又赠送路费银子三千两。从此，冷家退出“玉堂”，孙家独营的“玉堂”便开始了。

### 三、孙家独营时期

孙家独自经营“玉堂”，孙静峰任总经理后，邀请了当时济宁“名人”李梦白、杨道园等当参谋，进行了一番内部整顿和扩大资金周转方面的改革。扩大了经营范围，增加新品种，创造新产品，保持了名牌。在这方面的主要助手是

他的大儿子孙笠樵。孙笠樵是清末秀才，擅诗文，有才华。于清末民初，在艺人刘好仁的协助下，又研制出了多种新露酒。如万国春、丰年乐、合家欢、宴嘉宾、醉重阳、满庭芳、菡萏香、玉芙蓉、冰雪露等，很受群众欢迎。上述酒类的销售，是有所考究的。如：旧历大年初一可以饮用“合家欢”酒；三月份饮用“满庭芳”酒；六月份饮用“菡萏香”酒；九月份饮用“醉重阳”酒；请客应酬时可用“宴嘉宾”酒。各种露酒配以诗文，使之富有诗情画意。这些露酒在宣统二年（公元1910年）南洋劝业会，民国三年（公元1914年）山东展览会上，均得到金奖牌金奖章的褒奖。民国四年（1915年）巴拿马太平洋博览会，“济宁玉堂”孙敏卿参加了会议，玉堂的金波酒、万国春酒、冰雪露酒、宴嘉宾酒和酱油、酱菜获得了金牌奖。可见，“玉堂酱园”在群芳斗妍中独占鳌头，也为祖国争得了荣誉。

孙静峰于民国九年（公元1920年）离职时，其营业额已达到铜元八十多万吊，合银币十三万多元。由于在他任总经理期间，进行了一番“兴利除弊”的改革，是为“玉堂”历史的中兴时期。

孙静峰离职后，孙氏五兄弟（五个股东）公推孙笠樵为总经理。在民国十六年（公元1927年）正月，由五支股东将“玉堂”全部资产六十万吊平均分为六份，除每支各得一份外，剩余一份以“笃玉堂”名义作五支共有进行开支。这次分资，实质是“玉堂”股东的又一次改组，由孙家一大家族独资转为孙家五支合营。

孙家分资后，适逢军阀孙传芳的残兵败将在济宁一带烧杀抢掠。孙笠樵于民国十八年（公元1929年）遂去杭州，在

西子湖畔盖了一所别墅，过起了吃斋念佛的生活，直到民国二十四年（公元1935年）病逝，共七年时间。在此期间“玉堂”的一切事务均委托张慕轩负责。一切仍按老章法办事，“玉堂”的营业一直是平平淡淡，既未衰退，也没起色。

民国二十五年（公元1936年）一月，孙野农（孙笠樵的四弟）继任总经理。一上台，便从“玉堂”挂支四千元充实自己在曲阜开的“协玉酱园”，并以分期付款名义赊销“玉堂”产品，并长期不与结算。到民国二十六年（公元1937年）底，他就落逃不干了。

不久，日军于1938年1月占了济宁，日军长濑正三少佐强行驻进“玉堂”。八天后，店内一切由袁奉莪维持，七个月未营业。同年八月，推选孙笃丞为总经理，他由曲阜到了济宁“主持”玉堂酱园，并正式任用袁奉莪为总栈经理，杨汉阁为老店经理，秦质生为东店经理，当月开门营业。

在日伪统治时期，孙、袁二人仍按部就班，循旧例办事。虽然袁奉莪当上了日伪济宁商会常务委员和酱业公会会长，与敌伪各方面有所联系，但在日伪第五次“强化治安”时，“玉堂”附设的德泰恒杂货栈被捏造罪名，其全部货物惨遭掠夺，并将该栈经理姜建堂和袁奉莪一起逮走，经托人花了四千元，才将人放出，并没收了剩余货物。

国民党统治时期，“玉堂”一如往昔，没有什么起色。除经常遭到敲诈勒索外，于1947年7月，“玉堂”遭受了历史上最严重的一次损失。当我人民解放军围攻济宁城时，国民党县长张积庆为保住城池，采取了焦土政策。于17日夜把南门外一带烧成一片瓦砾。“玉堂”也被烧抢了三天三夜，遇到了创始以来最重的浩劫。

1946年1月9日济宁第一次解放，在人民政府关怀下，用“冀南银行”100万元贷款，贸易公司赊给的3万斤粮食，才使老企业走上了新生。但为时不久，旧历八月份济宁又被国民党军占领。

济宁第二次解放（1948年7月）后，“玉堂”虽仍由孙笃丞主持，袁奉莪为总经理，但已是工人阶级当家作主的时代了。尤其于1954年公私合营后，这个古老的“玉堂”才发生了历史的变革，换了新貌。

## 玉堂酱园的组织管理

济宁玉堂酱园，之所以能够长期延存下来，这与它的一套比较行之有效的经营管理制度分不开。现分别叙述如下：

### 一、管理机构

总栈：即总经理的办公室。总经理（原系资方的代理人，后由资方中的一人出任）掌握整个大权。

总账房：设总会计（内部称先生，外部称经理）一人，助理会计（内称帮账，外称文书）一至二人。总会计主要任务是遵照总经理的意图，兴革各项制度，货物收进、销售，人事安排，财务管理，内外接洽，市场上的经济活动，以及各门市部的管理。并下设收发部和庶务部具体执行总账房的职能。

收发部：设二人，主要负责各种产品原料的收购、投产的计量和成品的验收，以及各门市部的进货。

庶务部：设二人，主要负责全厂人员的伙食及各经营、

生产单位所需要的工具等杂务事情。

西栈房：设三人，负责酱园业的原料采购及半成品、再制品、成品的加工制作，并担负全厂的房屋修缮和护厂任务。

门市部：设经理、二老板（副经理）、柜头、会计等人。经理、二老板负责门市部的整个营业；柜头专门负责营业，会计负责账目。

钱柜：设经理一人，伙计六至八人，专门负责印、写、发行钱票、买卖现洋等金融活动。

## 二、生产组织

八大作坊：

（1）酱园作坊：生产远年套油、酱油、干豆酱和黄面酱。

（2）豆腐作坊：生产豆腐乳。

（3）五香茶干作坊：生产五香茶干。

（4）黄酒作坊：生产调料与药用的黄酒。

（5）醋作坊：生产老醋、高醋、镇江醋、洛口醋等。

（6）麻汁、磨香油、大椒作坊：生产麻汁、磨香油和辣椒砖、澄清辣油。

（7）江米酒作坊：生产江米酒。

（8）酱菜作坊：生产各种咸菜、酱菜，糟制鲤鱼、酒醉螃蟹等。

七个行业：

（1）香豆油坊：生产香油、豆油。

（2）牛烛坊：生产用牛油做的蜡烛。

（3）打纸坊：生产印刷钱帖和一切签子、书柬及制定

一切生产账簿。

(4) 油篓坊：生产各种规格的盛酒、油、酱、醋、酱油用的大小篓子。

(5) 酱篷坊：生产盖酱缸用的竹篷和席篷。

(6) 敬神衢烛房：生产浙江衢州敬神蜡烛。

(7) 南油栈房：买卖粮食，存取豆饼，囤积原料。

——处酒坊：

该坊是专门生产各种名贵露酒的作坊。虽不在七行八作之列，但它却是玉堂酱园的主要作坊之一。

总之，上述“八作”、“七行”和“酒坊”，虽形式大小不一，“做醋的不管酱，做酱的不管菜”，相互“独立”，但它们之间既有分工又有合作，“七行”实际上是为“八作”需要而设的一种附属性的小手工业作坊。

### 三、人事制度

“玉堂”招雇各门市部的店员和各作坊的工人，均有一定的制度。

店员：即各门市部的店员（称伙计，即营业员）和学徒（即学员）。店员进店称“入号”，要入号须由“荐师”（介绍人）推荐。先由店员把姓名、年龄、住址和荐师写在一大红纸片上，按顺序贴在总账房的墙上，等经理过目，从中挑选录用。其实早已根据人情关系由经理作了内定。

店员入店后，先由柜头负责培训达到一定的熟练程度方可顶岗位营业。培训的主要内容：熟悉商品的生产过程；熟悉店规和商品价格及存放地点；熟悉算盘，提高算账技能；练习叠瓶塞、捆瓶子等包扎技术；学习称秤、绉扣的技

术。经测验合格后，再确定一位老师指导，顶岗位经营数日后，才能脱离老师单独营业。凡是第一年进店的店员一律在当年除夕拜完“财神”之后，各自回家，听候招呼。第二年正月初一至十五是在家听招呼的日子，只有被叫着才能回店，叫不着就算被辞退了。

工人：即各作坊里的工人。分替班、滑短、短短、长短和头目五种。除长短外，前三种大都是头目或长短向管事的介绍的。所谓“替班”，即替缺工人；“滑短”即干完一年替班第二年继续叫干的；“短短”即从“滑短”中提上来的长期临时工；“长短”即长工。“头目”是指技术比较熟练能够单独操作的工人，他们被分在各坊里领班生产，其待遇虽然比工人好些，但同样会被“砸锅”（即开除）。另外，还实行“荫生制”，即允许职工的直系子女接班。

#### 四、职工待遇

##### ①月资标准

总经理三十吊，总会计二十吊，帮账十五吊，经理十吊，二老板八吊。

柜头、伙计分八级：一级八吊，二级六吊四，三级五吊六，四级四吊八，五级四吊，六级三吊六，七级二吊八，八级一吊六。学徒在试工期，年终只给四吊辛苦钱。

工人：大头三吊二，二头三吊，三头两吊八，四头二吊六，五头二吊四，六头二吊二；五小头都是二吊二；长短一吊八，短短一吊六，滑短一吊四，替班只管饭。

伙房师傅：头等六吊多，二等四吊多，三等三吊多。

##### ②福利待遇

“玉堂”的福利名目虽然繁多，但都是有针对性的，从

如下情况就可看出：

小菜钱：门市店里的经理、柜头及店员，年终分“小菜钱”（实物）：豆腐干八斤，金波酒两瓶，小菜两罐。学徒按上述实物折一半。

筒子钱：小菜房的工人往外送一吊钱的货，给两个铜钱，得先抛在盛钱的竹筒子里，名为“回扣的筒子钱”，逢初二、十六再倒出，按等级分配。

折荤钱：在伙食方面，每月逢五排十吃“小荤”，初二、十六吃“大荤”。“小荤”，是菜里多少加点肉；“大荤”，是每人发给两个半小子（铜元）。

优待价：店员买小菜平时八折，腊月为七折；工人买小菜平时不打折扣，进入腊月才按八折计算。

卫生费：每月每人洗澡理发钱二百文。

带岁钱：每年决算后，从盈利中提出一部份，按职务高低发给不同的“带岁”钱，以示酬劳。

另外还有学员的“蜡烛油淋钱”，职工的“婚丧礼钱”以及“年终分红”钱，对来探亲的家属，店内供给食宿等等。

## 五、各种制度

### ①店员守则：

- 1、对顾客态度要和蔼；
- 2、学徒期不得坐板凳，无顾客也要站在柜前，练习算盘；
- 3、称货计量要准，算账要细；
- 4、时刻提高警惕，严防“高买”（骗子）；
- 5、时时保持营业场所的清洁卫生。

## ②惩罚条例

- 1、凡有偷漏走私拐带者“砸锅”；
- 2、吃酒斗殴、闹架者记大过一次；
- 3、工作不认真、“滑头”记小过一次，并进行教育；
- 4、店员在柜台上与顾客吵架者，记小过一次，并教训；
- 5、不严守店内制度，记小过一次；
- 6、逢年过节正忙时，不进店上班或擅自出走的记小过一次；
- 7、冬季私添火盆取暖记小过一次；
- 8、私自留人住宿，记大过一次；
- 9、职工不准赊货、浮借银钱；
- 10、职工不准私自赌博，违反者记大过一次（官赌年初一、二、三不在此例）。

## ③奖励规定。

- 1、如遇水、火灾害，护店有功者，或有创作发明者，到年终奖给特别“花红津贴”十吊；
- 2、凡不违反店规，干活好，到年终根据不同情况，奖给“花红津贴”二吊至五吊。

## 玉堂酱园的商品经营

玉堂酱园顾名思义，是经营酱、醋、酱菜类的手工工场和商店。其实，它所经营的范围，大大超出了酱园业的范围，酒、油、盐、粮以及银元、香烛、膏药和六神丸等，应有尽有，种类繁多。

### 一、商品种类

①酱园类：双套、太仓、虾子酱油，干豆、黑、黄甜

酱，高、镇江、洛口、独流老醋等十多种。

②酱菜类：京冬菜、人参笋、五香干、豆腐乳、醉螃蟹、酱包瓜、酱花生仁、糖醋蒜头、甜酱蘑菇、糟制鲤鱼、八珍豆豉等，以及一般大众化的咸菜，共有四十七种之多。

③酒类：金波、薄荷、玉芙蓉、满庭芳、醉仙桃、茵陈香、合家欢、宴嘉宾、冰雪露、红白玫瑰等露酒共四十多种。

④杂什类：香油、豆油、麻汁、蜡烛、敬神香、六神丸；以及镇江膏药等十多种。

⑤兼营：银元、粮食、盐、麻等物品。

⑥另：乌金丸（做施舍赠送用）。

## 二、原料收购

①本地：从当地四乡，主要收购粮食、豆饼、青鲜蔬菜、瓜果梨桃、花生、大蒜、鲤鱼以及药材等。并各有基地，专门供应。

②外购：一是派人住在外地坐收，坐收的什物主要有：红白糖、建曲、江大米、胜芳螃蟹、酒瓶、药酒原料以及白酒等。二是用书信方式函购一些做各种露酒用的酒叶、颜料和药物等。

## 三、产品销售

①当地销售：一是设门市部进行零售和批发。二是对本地官署衙门、豪绅公馆、商店字号用摺子（记账用的硬纸摺本）进行赊售，按月或每年三节时结算。

②外地行销：一是对全国各地一年四季均进行批发。二是在外地设代销分店。

③保名牌：一是选择原料基地，保证原料质量，每年都与基地挂勾，收购优先，价钱高出市价。二是对名牌优质产

品，精工细做，配方保密，三是从资金上保证名牌。

#### 四、财务管理

玉堂酱园的财务管理，是由各门市部柜台年终把账簿报总账房。总账房统一整理核算后，请示东家过目解决。

①总账房的会计账簿有：逐日流水账、每日卖钱账、银钱往还账、结算银钱往还账、进货账、买卖粮食账、收买各种白酒账、礼往账、伙支账、杂记账、草盘货账、真盘货账、分红账，以及草流水账和万年账等三十多种。

②门市部柜台账有：大柜流水账、油柜流水账、每日卖银账、伙支取货账、每月盘货账等十余种。

张正宽同志解放前曾在“玉堂”工作，后任市一轻局副局长。时家驹同志曾任“玉堂”厂长、党委书记。

# 玉 堂 酱 园

## 百 年 不 衰 的 浅 谈

孙 序 东

济宁玉堂酱园始于清代中叶苏州船户开设的姑苏戴玉堂，后转让给冷氏，冷氏又因转产，投资于山西的矿业开发，转让给孙氏。孙氏经管后，曾逢改朝换代，几经战乱，历尽沧桑，持续一个半世纪之久。在清朝孙氏为官兼商，条件优越，经过多年治理，逐步扩大经营规模，不断创新产品，兴利除弊，改善经营管理，向工业发展，实行工商兼营。鼎盛时期，前伙后工达二百人左右。百余年来在全店职工通力合作，齐心办店的努力下，生产精益求精，服务热情周到，产品畅销不衰。始终保持着“三优”的特色。即优质选料、优质产品、优质服务，尤以“货真价实，童叟无欺”的信誉著称。因而在国内外久享盛誉，更为鲁西南地区一方之望。

玉堂酱园持续百余年取得盛营不衰的成效，除归功于全店几代职工不懈的努力外，主要还有以下几个方面：

一、以优质名牌产品的优势，吸引着四方顾客，赢得了国内外好评，取得了畅销不衰的成效。百余年来始终坚持从精选原料到生产工序，门市销售等各个流程，无不严格质量

要求，宁愿不惜工本，也需质量领先，已在全店职工中蔚然成风。例如：酱制品需用的甜面酱，要求一年一度的更新换代，新酱呈淡黄色，味鲜、糖份适度，生产出各种酱菜色泽光润，味香质脆，鲜嫩可口，诚副食之最佳品。又如，制作酱油，年代越长越好，经过天然日照，至少三伏甚至七、八，十几伏不等。其味鲜美，醇厚挂碗，是佐以烹调之上品。再如，各种露酒均按标准适度色足。其色，如白雪红梅，鹅黄嫩绿，恰似群芳争艳；其香，同幽兰吐芳，远飘十里，闻之引人入醉；其味，又各具风采，醇香爽口，饮后有益健康。是为名扬中外之佳酿，又宜酌宴佳宾，馈赠礼品。百余年来玉堂酱园优质名牌产品名列于同行业前茅，驰名于中外者，不胜枚举。在多次应邀参加国内展览，国际博览中获得好评。一九一五年曾获巴拿马国际博览会金质奖章。

二、以诚实不欺，竭诚服务的传统优势，方便用户，热情待客，招来了远近各方城乡顾客的光临。童叟无欺的声誉，已在长期经营实践中，久经广大顾客的考验。这是全店几代职工急用户所急，想用户所想，优质服务的结果。如后方生产，工艺精细，质量稳定。保持产品传统的特色和优美的风味。从不以假充真，以次充好和偷工减料等弊端发生。门市销售主动热情，不为顾客多而马虎应付，不因生意忙而厌烦，尽量让顾客选其所好，投其所需，如实介绍，帮助挑选，主动包扎。他们不论钱多钱少，不论男女老幼和外乡本地的顾客，都是一视同仁。全店职工谨遵店章店规，永保店誉，这种以优质服务为荣，保持商业美德的传统风尚，得到了广大消费者的信任，形成了长年门庭若市，顾客盈门的经营盛况，这也是玉堂的特色。