

盛极一时的修武煤行业

张 学 礼

编者按：在清朝末年的最后五六十年，是修武近代史上经济空前繁荣的时期。这一盛况的形成除客观因素外，主观上：一是打破了封闭状态，扩大了对外经济交流；二是从上至下，商品意识浓烈；三是各种流通渠道畅通；四是以煤行业为龙头，带动百业俱兴。我们希望各级领导和全县人民从这篇资料中受到启迪，进一步解放思想，深化改革开放，为创造修武经济繁荣兴旺新的黄金时代作出无愧于前人的贡献。

修武县地下蕴藏着丰富的优质煤矿。在清道光年间，李河、马村一带（原为修武县管辖）的民办小煤窑多达八百余家。但当时道路和运输工具非常落后，马车每辆只能载一千余斤，人担只能担百斤左右。平时人来车往，道路堵塞，时有斗殴事件发生；遇雨雪天道路泥泞，车辆断绝，造成煤炭大量积压，各煤窑主均叫苦不迭。

由博爱县（当时属河内县，即今沁阳市）流入修武的丹河，由西向东横贯全县，流经获嘉县注入卫河，直达天津。在历史上，丹河以漕运为主，故俗称“运粮河”。当修武的煤炭外运陷入困境时，当时的县知事就谋划通过这条水路将煤

炭外运远销，于是就在常位村沿河一带建起了运煤码头。但由于常位一带地处运河上游，河道狭窄，水流量小，大木船不能进入，只能用小木划子每次运煤3000—5000斤，远远不能解决煤炭积压问题；同时，常位村距县城较远，治安管理及税收都极不便。于是重选新址建码头的问题就被提上了议事日程。

东关，在历史上是通过驿道进入修武县城的咽喉，历代的“武安驿”驿站就设在这里，迎接上差、传递公文、贸易客商、来往行人，均云集于此，是修武县第一繁荣昌盛之地。丹河由西向东流经南关、刘桥村折向北流，横穿东关村。此处河面宽阔，水流量大，载重万斤以上的木船可并排行驶；两岸地面平坦开阔，是货物集散的理想场所。当时经著名乡绅我曾祖父张怀清等人联名申请，陈述利害，县知事才决定将水旱码头移在东关，并将河道开宽清淤，使载重3万余斤的大木船直泊东关码头。于是盛极一时的修武煤行业就应运而生；为修武煤炭的外运远销，开辟了一条重要通道。

煤行是由富家出资或集资，创办行栈，收购私人运送的煤炭，再集中装船外运，起物资购销集散的中转作用，从中赚取利润。当时由东关至王桥一带，就有大小煤行十八九家之多。其中资金雄厚、存煤量多、雇用人多的大煤行，就有5家。如冶泰煤行在王桥北边，东家是获嘉县张聚村刘家；聚泰煤行在东关南头，东家是东关张家。由于刘庄东头的天泰煤行是我曾祖父张怀清和其姑表兄弟董宽合资开办，他们讲究信用，处事忠厚，待人和气，声誉卓著。我祖父和父亲都曾亲历其事，经常对家人讲述当年煤行情景，故我对之

印象特深。尤其是下面这件事，至今仍为附近的老年人所津津乐道。某年冬天，有一老年叫化子，来到修武东关，表面上行乞讨饭，暗地是了解煤行情况，一住就是七、八天。他先往聚泰煤行，求见掌柜。把门的人一看是个叫化子，推说掌柜不在，拒绝接见。老年叫化子又到天泰煤行求见掌柜，把门人是位阅历较深洞悉世故的老人，感到一个叫化子要见掌柜，定有原因，忙向东家禀报。张怀清和董宽听后，也感到这里边定有文章，随说“有请”。到进入客房献茶毕，感到老叫化子衣服虽破，但言谈举止绝不象乞讨之人，就礼貌的留他在柜上用饭，安排到客房住宿。伙计铺好被褥请他休息，老叫化子笑着说：“你把被子拿去，我有被子。随手在他的挎篮里拿出一个破布包来，去掉外边的破布，里面是上等绣花软缎被面，狐皮里。张怀清和董宽更感到此人绝非等闲之辈，翌日大摆酒宴，以上等宾客相待。宴毕，方向客人讯问有何贵干。老年客人说：“想买点煤”。又问“需用多少？”答说：“现在数量尚难决定，明天中午再说吧。”第二天中午时分，两位掌柜和老年客人站在东关桥头上向东瞭望，不多时，有两辆大车，上插标旗，压着标银进入天泰煤行院内。老年客人唤帐房验收，整整白银三千两。这一下轰动了东关各家煤行，争抢把老年客人当成财神爷般供奉起来。老年客人要回天津，对张、董二位掌柜说：“此煤暂时不用，见信后再运。”来年夏季，天泰煤行全部是给老年客人运煤，当然全是优质好煤，价格也公道便宜。过了一个年头秋后的一天，老年人坐着标车，直入天泰煤行院内，又运来白银四千两。打听这位有钱的阔老究竟是谁呢，原来是清宫内廷总管太监李莲英在天津开设的煤行掌柜。天泰煤行有

如此靠山，资金比其余十多家煤行资金的总和还多得多，加之善于经营，遂压倒群雄居于修武煤行业霸主地位达数十年之久。当时从刘庄东头、运河西岸、火神庙后直到运河北边水闸，方圆20余里，全是天泰煤行的煤场。车拉人推的运煤脚户，络绎于途，昼夜不断，每日大小车辆达数百辆，收煤十万余斤，院内煤炭堆积如山。由于天泰煤行资金雄厚，所以其它煤行大量收煤时，他是一点不收；等到冬季十一月半头，其它各煤行都把煤收足了，资金也用完了，天泰煤行才大量收煤。因时近年关，各小煤窑给工人发工资急需用钱，故煤价较为便宜；天泰煤行又拿出一部分钱分给老脚户和煤窑工人，美其名曰：辛苦一年啦，这点钱是年关送礼的。这样，煤窑工人和老脚户就把优质煤加量运出，天泰煤行从中大受其益。

原来修建东关码头的目的是解决修武煤炭的外运远销问题，谁料航运一开，运河百帆竞发，往来如梭。加以东关驿道横贯东西，由驿道向四面八方辐射的乡村道路密如蛛网，于是附近各县的农、副产品和土特产品，均云集东关等待装船外销；载运煤炭和农、副产品的船只不愿空船返航，就整船整船的载运天津及沿线各地的百货甚至海外产品来修武销售。在这种背景下，经营农副产品、土特产品外销和经营外来商品内销的各种批发货栈，就如雨后春笋般迅速兴起，其数量之多，规模之大，资金之巨，经营额之高，仅次于煤行业而与之形成三足鼎立之势。这样，东关就成为附近各县内外商品集散交流的中心和水陆交通枢纽。为适应商品经济迅猛发展的形势，由船户、货主各业行栈共同集资，在东关运河大桥东边，修建大王庙一座，作为买卖双方购销货物或议

定价格以及仲裁纠纷的交易场所。该庙占地5亩多，有房屋30余间，设有客房，专供货主居住；内有议事厅，也就是交易场所；并设有专人负责维持市场秩序和浚疏管理河道。

水旱码头的建立，使原本比较繁荣的东关更发生了天翻地覆的变化。木船来往，三五成帮终年不断，河道两旁停泊的大小船只首尾相衔，而中间载重3万斤的大木船仍可交错行驶。停泊的船只，有的在等候货主，有的在整修加固，有的在装卸货物，都不能及时返航，他们需要大量的生活物资；每天运煤的大小车辆，数以千计，需要人吃马喂；贩卖农副产品与土特产品的农民和来此批发津货的商贾络绎不绝，有的需要就餐，有的需要住宿……于是，各式各样的服务行业也应运而生。当时东关运河桥两头的两道大街，经营布匹百货、粮行旅社、饭店酒馆的各种店铺鳞次栉比，应有尽有；各种摊贩在大街两旁、运河两岸，更是见缝插针，密密麻麻的，一个紧挨一个；附近农民也赶来卖时鲜蔬菜、瓜果与农、副产品，很快形成每天一集一会。每天在此参与活动的有近万人次。尤为壮观的是东关的夜市，据老人讲，当时每到夜晚，站在东关桥上南北远眺，从刘桥到王桥五里之遥，两岸停船上的灯火犹如两条火龙，附近灯笼火把照耀如同白昼，装卸工人吆号声，小贩的叫卖声，通宵达旦。夜市的形成与装卸船没有一定时间有关，有时因为船多，就需昼夜连续作业。每逢某某船需要装卸时，就有人拿着纸筒，站在桥头上大喊几声“××船上杠啦！”这就是装卸船的信号。装卸工人听到就马上由家里直奔货场而去。特别是装煤工人更为积极，因为先到的可以抢到轻一点的杠或小一点的煤筐，抬起来省力，因此顾不上吃饭，就由家里跑

出来。大街上卖小吃的为了赚钱，方便工人，各种现成快餐食品多的很，工人们可以随手拿几个烧饼或蒸馍，再拿点卤肉或鸡块，边吃边去货场，照例是先吃后算帐。有时装卸时间过长，错过就餐时间，就得在河岸和货场附近的小摊上买现成快餐充饥。装煤的两个人抬一个煤筐，以筐计钱，船装满后，随时算帐分钱。据老人讲，五更上杠、半上午下杠，每个工人能挣200多制钱，当时能买小米6升多。

水旱码头的建立，煤行业的兴起，使东关真正成为“生意兴隆通四海，财源茂盛达三江”之修武第一大富裕村。当时群众中流传着这样的顺口溜：“东关富、西关穷，×关光出捣旦虫……”，并把东关誉为“小天津”。

清光绪三十一年（1905），道清铁路建成通车，1906年开始运煤，遂使繁荣昌盛达半个多世纪的东关，迅速衰落萧条，修武县的商业集贸中心逐渐转移到西关，但其繁荣景象，始终无法与一百多年前的东关相媲美。

（张旭初整理）

（张学礼，修武县城关镇东门人，现年83岁，台属，曾从事教育工作，现家居欢度晚年。）

（张旭初，修武县城关镇刘庄村人，现年72岁，长期从事教育工作，现退休。）

（城关镇文史资料组供稿）

德升成小烟店

王 伦 一

在清朝末年（约1900年），武陟县白徐店村一位做烟师傅白嵩高，来修武县城内东大街路北开设一座制作烟丝的小烟店，由他自己当掌柜（即经理），约请我父亲王荣卿当东家，取商号“德升成”。因所产的小烟质优价实，烟味芳香，比修武其他几家烟房生产的小烟都好吸，生意很快兴盛起来，享誉方圆一百多里，甚至山西省南部的晋城、陵川、高平等几个县的群众都爱吸“德升成”所产的小烟。由于当时店铺门前长有一颗大槐树，远近买小烟的人因记不清商号“德升成”这个名称，往往托人捎烟时就反复交待一定要买大槐树下的小烟。一些货郎小贩到农村卖烟时也往往说“我的烟是大槐树下出的小烟”。时间久了，修武临近几个县及晋东南一带都爱吸“大槐树下”的小烟，许多货郎甚至晋东南的小贩都跑百余里来“德升成”批发小烟，使“德升成”的生意越来越兴隆。日本侵略军占领修武时，虽然盗匪四起，交通不便，但因“德升成”生产的小烟已名闻遐迩，所以一些较胆大的小贩仍然设法来“德升成”批发小烟，到外地去卖。当时修武商业虽很萧条，但“德升成”小烟店却仍然比较红火。“德升成”的生意为什么能长久兴盛

不衰呢？据我在店里的长期观察及知情人的介绍，主要是因为：

务求原料优良 确保质量上乘

小烟是不是好吸，最关键的当然是烟叶的质量。“德升成”所采购的烟叶，必须是博爱县许良所产的上等烤烟，次品和其它地方的烟叶价格再低也不要。日军侵占修武时，修武距博爱虽不足百里，但途中不断有盗贼拦路抢劫，可是仍付出较大的代价，千方百计去许良采购上等烟叶，宁可因原料短缺少生产，也不用次烟。再者为了购得地道好烟叶，开始都是白嵩高掌柜亲自去采购。那时比较大的商号去购烟叶，到博爱货栈落脚，都是货栈招待请客；可是“德升成”白掌柜到那里，却是先请货栈的经理与收购烟叶有关的人，先赢得他们的信任 and 好感，然后白掌柜再到种烟叶的地方看一遍，把烟叶好的地块交待给货栈收购的人，或预先把钱交给经济困难的种烟户，这样，那里好的烟叶都让“德升成”收到手，从而保证了烟丝的质量始终优佳，赢得了信誉。

严格操作规程 讲究配料精足

要保证产品质纯味香，除主原料烟叶要货真质优外，在制造过程中还必须严格操作规程，配料也必须讲究要精、要足，决不偷工减料。白嵩高对这些都要求的非常严格，时时到作坊检查，发现问题及时纠正。刨烟丝的每板烟（一“板”即准备刨烟丝的一捆，约高二尺半、宽三寸多）约重80斤，要用一百斤烟叶作原料。第一道工序就是把每张烟

叶的烟筋都细心地全抽出来，第二道工序在抽去烟筋的烟叶上喷洒香油、白糖水、姜黄粉（染色用）和白酒。每板烟要喷洒15斤香油，15斤白糖的白糖水和2斤白酒。为了喷洒均匀，当时又没有喷雾器，工人们都要用嘴一口一口的喷上去。喷油是工人最艰苦的工作，工人捧着满满一瓷盆的香油，要一口一口噙着喷到另一工人用木锨不停翻动的烟叶上，要求在一二十分钟内闭着气一气完成任务。当然喷白糖水时要轻松多了，不过一口一口喷两大盆也非易事。但为了烟丝的质量，商店情愿出较优厚的待遇也要求工人必须这样细致地工作。每当我在作坊观看工人师傅喷油时，都深为他们的艰苦劳动和认真负责的精神所感动。

产品拉开档次 适应不同顾客

在那个时代做生意，要想销路大点，就得想到各阶层不同的消费者。因此“德升成”生产的小烟，拉开了不同的档次，较广泛地适应了不同层次顾客的需要。生产的“头板烟”是最好的烟丝，烟叶是每张每张挑选出来的，并配料精足，但价格较高，经济条件好的人才吸这种小烟。一般民众吸的是“二板烟”，这种烟的烟叶配有少量做头板烟挑选过后剩下的较次一点的烟叶，但配料仍要求高质量，并在计算成本上利润尽量少，价格较低，这就照顾了广大民众吸得起这种小烟。卖这种小烟利虽小，但销售量远比“头板烟”大得多，符合“薄利广销”的原则，是“德升成”营利的主要来源。另外，还做较低档次的“杂拌烟”，这是刨头板烟和二板烟到不能再刨时所剩下的“捆头”，以及做烟板过程中

裁下的碎烟叶，最后都掺和到一块搓碎，就成“杂拌烟”。这种小烟最便宜，几十文钱就可买到一包，以适应经济较困难的人吸这种烟。另外，为了方便小贩贩卖和运往较远地区，把小烟刨出来后整齐地包成小包，每20包捆成一捆，每包小烟的包装纸上都印有“德升成”的商标。

讲求职业道德 保持产品信誉

做生意最重要的是讲求信誉，注重职业道德。“德升成”的掌柜经常向所有工人讲解这方面的道理，要求必须保证产品最佳质量，并保证重量分钱不少（每一小包16两称1两），只要发现问题就立即处理。有一个徒弟在赶集卖烟时，因只他一人，为了贪污钱买东西吃，在份量上有少给顾客的现象，顾客反映后，经过核实，立即把这个徒弟解雇了。另一个在店铺站柜卖烟的伙计，因某商号长期欠债不还，又来取烟时就把“二板烟”顶“头板烟”给了人家。事情发生后，严厉责斥了这个伙计，东家、经理都亲自登门道歉，并如数把“头板烟”补偿送去。长期这样坚持下去，“德升成”就在附近数县赢得了“烟质好、数量足”的好信誉。形成了许多顾客千里迢迢来买“大槐树下小烟”的兴盛情况。

“德升成”小烟店由于数十年如一日坚持了对顾客和为贵，童叟不欺，产品上货真价实，讲求信誉，经营上坚守商业道德，遵守信用，因此，“大槐树下小烟”的声誉远近皆知，生意兴隆不衰，成了修武县城有名的大商号之一。直到1950年由于白嵩高掌柜病逝，我父亲王荣卿也年老多

病，“德升成”经营后继无人，两家分股各自经营，这才结束了“德升成”的兴盛历史。

（王伦一，现年65岁，修武县城关镇东门大街人，长期从事教育工作，离休前为县一中高级教师。）

（城关镇文史资料组供稿）

大德生药店

范宏杰 史平章 程鸿宾

编者按：中国医药学是一个伟大的宝库，在防治疾病、保障人民健康上发挥过并将继续发挥重要作用。但近些年来，人们却慨叹：中医处方不灵，中药疗效不高。其原因固然很多，但最关键的问题就是中药材的炮制方面存在严重弊端。而大德生药店从它的长期经营中，在这些方面创造积累了很多宝贵的经验。我们希望中医药界能从这篇资料中吸取教益，为发展繁荣修武的中医药事业作出贡献。

1935年农历8月15日，在修武县城内东大街路南（现县中医院处），一所中药店在一片鞭炮声中开业了，门额的横匾上镌刻着三个苍劲的大字——大德生。店号出自《新修本草·序文》之首句：“盖闻天地之大德曰生……”

“大德”，可解释为“最高的恩惠”，“生”，乃指“生化万物”。取名“大德生”，含有以医药普济众生乃是天地间最大的恩泽之意。

这家药店开张之时，县城内就已有“义盛恒”、“天元堂”、“卫生堂”、“义盛长”、“复生堂”、“同瑞恒”等十多家中药店。在激烈的竞争中，大德生药店以其独特的经营方式，很快誉满城乡，遂执修武中药行之牛耳。到该店看

病购药者，络绎不绝，使各中药店无不甘拜下风。虽然时光已经过去五十多年，特别是其间数易其名（到建国后就先后改称“医药合作小组”、“医药商店”、“合作医疗所”、“县中医院”），但很多人（包括一些年轻人）到县中医院看病或购药，仍均称“到大德生去”，可见其影响之深远。这是修武县的任何行业老字号商店都无法与之媲美的。

先是位于城内东大街路南的同瑞恒药店（店址在今县图书馆处）的掌柜郭良图（字嘉猷，博爱县金城乡南马营村人），因与东家张虎元（原修武县桶张河村人）发生矛盾，就找到在焦作天津胡同行医的同乡史贯之（字一吾，博爱县金城乡史庄人）商议另开药店之事，有感于两家资金不足，遂邀同乡杜道周（字菲堂，博爱县金城乡乌庄人）入股，三家各出500元银元，作为股金，规定纯利按“本七人三”分红，还规定了“三不准”，即股东①不准另向其它商店投资入股；②不准在城内有家眷；③不准擅自挪用公款。三方签订了合同和契约，由郭良图为带东掌柜，全权负责经营，大德生药店才得以在修武面世。

在大德生药店开张之日，郭良图就一改其他店铺开张时只放一挂鞭炮、写一张“开业大吉”红纸条的作法，在造声势上大作文章：店门前高高耸立的通天竖匾及跨街横幅，使从东、西城门进城的人，很远就能看到大德生药店的醒目招牌；早在北京精印的红、黄、绿、白等彩色广告，在开业之前就派人在全县城乡广为散发，使广大民众未进其店，先知其名。及到开业之日，求医购药者蜂拥而至，盛况空前。

郭良图有个兄弟郭良普在北京“杜盛兴”麝香庄任经理。他就通过其弟采取“先进货，卖后付款”的办法，从北京大量批发各种地道药材。这种“没本生意”的作法一直延续到抗日战争结束。由此腾出的流动资金，则派人参加在全国各地举行的中药材大会及派专人长驻安阳、禹州、亳州等中药材集散地采购药品，甚至不远千里，到云、贵、川等省采购地道药材。特别是严把进货质量关，凡伪劣药材一律不进。通过这些措施，使大德生药店的药品种类齐全，库存量大，品质地道，炮制精细，货真价实，疗效显著。其他各中药店则以资金短缺，无法与之抗衡，不得不就近从大德生药店批发药材，遂使大德生药店由单纯的门市另售进而兼营批发，经营额与利润成倍增长，造成了后来居上，垄断修武中药行的态势。

二

大德生药店所购进的中药材，绝大部分为原药。为了适应各种患者的不同需要，有很多药材就得炮制加工。郭良图对此特别重视，把全店近半的员工用在这方面，由精通业务的老师傅传授技术，现场指导，遵古炮制（包括水制、火制、水火同制、修制及其他制法），绝不允许有丝毫马虎应付。

修制法包括挑拣、筛、刮、碾、研等，主要目的是除去杂质及合理使用药源，使药品纯正、随手，充分发挥药效。比如枳壳，都要一个个的挖心去瓢、切片、麸炒，才能发挥其消胀的药效，不去瓢反而增加腹胀；矿物类药物（如赭石

等)和贝壳类药物(如石决明等),都要事先粉碎库存;三甲(龟甲、鳖甲、穿山甲)都要先用沙炒,趁热醋淬冷却,既便于粉碎,又能增强滋阴补肾或软坚散结的作用;某些芳香型药物(如砂仁、草叩等)则随捣随包,以免药味挥发。进入大德生药店,前有药臼,后有碾槽,叮当之声,不绝于耳,药香飘逸,一派兴旺景象。

水解法包括用水、醋、酒等处理药物,以使其软化,便于切片、粉碎;或减低、消除药物毒性与副作用;增强药物疗效或改变其功效。比如槟榔,其大小和一个山里红差不多,但质地极为坚硬,至少要用水浸泡两个多月后才能切片,每个至少要切一百多刀,其片比纸还薄,然后用席子压展阴干,其色彩极为鲜艳;再如川乌,都要用甘草水泡制,不仅能更好的发挥其止疼的药效,且减除了其毒性与副作用。

火制法是把药物直接或间接放在火上加热,使之干燥、松脆、焦黄或炭化,以增强或改变药物的药性。分炮、煨、灸、焙、炒、煨等不同方法。所用辅料则有土、沙、麸、米、蜜、醋、盐、油等。如栀子生用清热,炒黑则止血,姜汁炒则治烦呕,清表热用皮,清内热则用仁;生甘草清热泻火兼有中和诸药的作用,蜜炙甘草则健脾补中气;土炒白术能增强健脾燥湿作用,醋炒元胡、香附能增强疏肝理气、活血止疼的作用,盐炒故子、小茴香能增强补肝肾作用,蜜炙桑皮、冬花能增强润肺作用,油炒当归可起到润肠作用。

大德生药店不惜投入大量人力财力进行药材加工炮制,司药也严格按照处方取药,绝不以“原药”与“制药”混淆顶替或让顾客回家自行炮制。这一方面是出于职业道德的考

虑，但更重要的目的还在于提高本店的信誉，以增强经济效益。而其他药店经营者或因对其重要性认识不足，或因人力有限而懈怠炮制，致使生药与制药混用，结果数付同样的药不及大德生药店一付药的药效大。俗话说，不怕不识货，就怕货比货，经过一段时间的对比，大德生药店便以炮制地道、货真价实、方便顾客、药效显著而声誉鹊起。很多顾客宁愿在大德生药店排队等候两三个小时取一付药，而不愿到其他“立等可取”的药店；甚至有些在社会上行医的医生（如西门名医王让三等），开了处方，要求患者必须到大德生药店取药，这倒不是他们得到了大德生药店的什么好处，只是想借助大德生药品功效好以达到显示自己医疗水平高的目的。事实证明，大德生药店狠抓“遵古炮制”这个关键环节，是其在与众多药店激烈竞争中取胜的重要原因之一。

药品管理是保证药效的一项重要措施，大德生药店对此也很重视。所有药材都存放在楼板上，以防潮湿；并订有保管制度，设有专人负责管理，适时的检查、晒、晾，以防霉变、虫蛀、鼠咬。出药（批发或装斗）时都要过筛或挑检，以去其杂质，或因霉变、虫蛀等因素失效的药品，则坚决抛弃不用。为防有些用蜜、醋等炮制的药品，因放置过久性味减弱或变质，就采取量少、勤炮制的原则。一次炮制量，少则够用三五天，多则够用十来天，个别的随用随炮制。这样看起来似乎多消耗了一些人力，但由此所减少的药品损失的价值，却远远超出了所付出的人力的代价。

此外，大德生药店还自制补中益气丸、柏子养心丸、六味地黄丸、理中丸、补心丹、牛黄保婴丹等中成药，其质量

比之正规药厂的产品毫不逊色，而经济效益则可增长一倍到数倍。

三

大德生药店最具特色的创新，是对每付中药的包裹实行与众不同的样式和对顾客热情周到的服务，他们别出心裁地在包药上大下功夫。每付药均实行“各包”，即司药按照处方将每味药各包一小包，然后将各小包总包在一起。但不管一个处方抓几付药，都是一付一味的分别称，绝不将几付药中的一味药一次总称出来然后用手大致分开，以求每付每味药的份量绝对准确无误。所用的大、小包药纸都非常讲究，都是用白、绿、红上等油光纸在北京精印的，上面除印有“地道药材”、“遵古炮制”、“货真价实”、“童叟无欺”等字样外，还印着药店的字号和地址。司药在取药时，凡浅颜色的药，如茯苓、山药等，都不用白色纸包，而用彩色纸包；相反，深颜色的药，如熟地等，则用白色纸包。在包每味药时，都要随手加入一张浅彩色的“说明卡片”（在北京定印，每天将一定数量的卡片按药品对号放入各种药的药斗中），上印该药品的药名和药用部位的图样，并用4句话、16个字的韵语（取自明龚廷贤所编《药性歌括四百味》），简要概括地说明该药的性味、归经、功效、主治等。如麻黄：麻黄味辛，解表出汗，身热头痛，风寒发散；青皮：青皮苦温，能攻气滞，削坚平肝，安胃下食；麦门冬：麦门甘寒，解渴祛烦，补心清肺，虚热自安……诸如此类，便于顾客识别真伪，理解药性（有的人看了卡片上的药品的性味、功效后，认为处方确实对症，服后疗效就好，虽有心理上的