

牛子厚 与 中国京剧事业

—北京喜(富)连成谈访录

高玉璞 著



吉林文史出版社

牛子厚与中国京剧事业
——北京喜连成谈访录

高玉璞 著

吉林文史出版社

(吉)新登字07号

Niou zi hou yu zhongguo jingju shiye

牛子厚与中国京剧事业

——北京喜连成谈访录

高玉璞 著

责任编辑：田 虎

封面设计：姜 凡

吉林文史出版社出版	850×1168毫米32开本13.375印张4插页312千字
(长春市斯大林大街副136号)	1994年7月第1版 1994年7月第1次印刷
长春市东新印刷厂印刷	印数：1—1 100册 定价：12.00元
吉林省新华书店发行	ISBN 7-80528-825-9/I·160



北京喜（富）连成京剧科班创始人——牛子厚



喜（富）连成于1907年在吉林演出剧照。原记载“牛商记科，技艺传居。”摄于光绪三十三年，一个日本记者摄影。



喜（富）连成科班社址：后铁厂10号

目 录

一、家道盛衰	(1)
1. 五代经商——东北巨富	(2)
2. 舍身佛寺，酷爱戏曲、音乐	(12)
3. “乐善好施”的美誉	(15)
4. 家业的衰落沉沦	(17)
二、创办喜连成	(21)
1. “康乐茶园”——创办“喜连成”的准备	(22)
2. 喜连成——大业奠基	(31)
3. 富连成——科班发展	(44)
三、富连成的鼎盛时代	(66)
1. 富连成走向鼎盛的领导集团及其经济基础	(67)
2. 富连成的管理和用人	(85)
3. 富连成的教师和学员	(115)
4. 喜(富)连成的艺术活动及其演出剧目和 剧场	(261)
四、富连成的结局和历史评价	(273)
1. 富连成的衰落与终结	(273)
2. 富连成人眼中的牛子厚	(276)
3. “科班派”——中国京剧史上的 喜(富)连成时代	(282)
4. 喜(富)连成办学经验拾零	(316)
附录：牛子厚年谱	(329)
后 记	(422)

一、家道盛衰

牛子厚，名秉坤，诨名“牛犊子”。1865年11月29日生于吉林市，1943年3月3日在北京逝世。

牛家自清朝嘉庆初年至1930年，为东北巨富，被列为我国“北方四大家”之一^①。关于牛家的财富，有许多富有传奇色彩的传说。据他的子女们说：“牛家的资产究竟有多少，恐怕我父亲也说不清。”据说，“甲午战争”后，清朝政府因向日本帝国主义赔款，除对牛家加重税收以外，还一次就向他借取了七十万两白银。

据说，清政府吉林牛家借了七十万两白银以后，经光绪皇帝弟弟之手，将皇宫内最大的两颗夜明珠中的一颗，拿出来给了牛子厚，作为抵债。牛子厚对它是爱不释手，整天锁在他的保险柜里，只有晚上才取出来，同他的爱妾玩赏一番。以后，慈禧太后要看这颗珠子，朝内皆惊慌失措。因为，如果太后得知这两颗夜明珠少了一个，她会发怒。后经某总督派他的亲信找牛子厚，要把它买到手，以讨“老佛爷”的欢心，决定先付给牛子厚十万两白银。当时，牛在北京因筹办科班的经费，只好忍痛割爱，将珍珠卖出，用这笔钱开办了“喜连成”京剧科班。因此，牛家人说牛子厚“爱科班胜过夜明珠”。

1917年，因“羌帖”（卢布）停止流通，牛家受了所谓“枪（羌）伤”，一次损失折合黄金达七吨左右。

牛家的商号几乎遍布我国大江南北，实为我国民族资本家的典型代表，“日进斗金”之巨富。吉林、北京、天津、沈阳和唐山的老年人们说：“吉林牛家人从吉林到北京、上海，不喝他人家水，不食他人家饭”，来形容牛家的富有和沿途都有牛家的

商号。管理牛家各地商号的总掌柜，就有五任之多。

牛家何以致富？后又为何走向衰落？这不能不是我们考察牛子厚所应首先了解的情况。

1. 五代经商——东北巨富

吉林牛姓大户，有山东和山西两家，本文所指“吉林牛家”为后者。据牛氏家谱记载：远在清乾隆年间，吉林牛家的第一代牛金玉，兄弟三人因原籍陇西连年大旱，生活无着，遂携带妻室逃荒到山西省太原县县郊落户，起名为“牛家新村”。牛金玉在自家门前栽一棵“国槐”，以示纪念。

三兄弟各起炉灶，老大和老二手中略有积蓄，生活尚称小康。但是，牛金玉与妻子却依靠做长工度日，生活困苦，后又生下二子，即升云、升霄，衣食难顾。金玉到县城内，在镖局谋生，保镖三年有余，所得雇银，全家四口还是难以糊口。无奈，牛金玉与妻子商讨，决意携带二子弃家逃荒。与两位兄长、兄嫂分别前，把自家铁锅，在槐树下砸碎，牛姓人各揣一片锅铁，以示将来见面做为标记。就是人们传说中的“吉林牛家”为“砸锅牛家”之渊源。

牛金玉夫妻肩担扁担，妻子手领长子升云，丈夫一头担着行李，一头是襁褓中次子升霄，向东北方向走去，一路乞讨为生。相传：“走至河北省燕山一带，途中遇到一个满面银须相面人说：‘看来你们夫妻二人，和二子不像受苦之人，将来定有发大财之福。好啊，你们走吧，向东北方向走去，那里有宝贝。’（所指人参、貂皮、鹿茸等）他又说，‘你们夫妻在什么地方遇到牛犊子上房，可在那里安家落户，就会发财’。牛金玉夫妻半信半疑，偷越长城，走了一年有余，于清乾隆五十八年（1793年）走至吉林（当时称船厂），确实遇到这种情景，遂落了户。以后，人们就称牛家人为“牛犊子”。

来到吉林的吉林牛家的第一代牛金玉与妻子牛牛氏，于清

乾隆五十八年（1793年），在吉林小东门外，今日“东关宾馆”处，通过同乡侯姓人指点安家落户。

落户后，牛金玉首先开荒种菜，开荒地东至今天津路，西至今市中心医院小儿科，北至今儿童公园，南至松花江北岸的江桥以东，足有三十多垧地，夏季种菜。后来，牛升云、牛升霄兄弟到赌场卖糖葫芦。父子劳动，有了本钱，就在小东门外，牛家的住处所在地，开了一所起名叫“源升庆”大车店。十八世纪末叶和十九世纪初叶，吉林的交通依靠水路和陆路运输工具，多用骡马车、雪爬犁，或骑马、骑驴、担担和小型帆船、木排到吉林省城经商、走访，无不投宿到大车店。牛家利用大车店这块阵地，不但得到宿费收入，粮草收入，还可以得到商业方面的赢利。牛家得利最多的是乡村地主和粮商，以及贩卖烟、麻等土特产品的商人。牛金玉看到价格便易，遂就地买货，再转手卖到城内办货的商贩，坐地取得利润。

由于牛家父子服务态度好，招揽八方客，其中也有挖山参的老客。牛家得知，挖山参能挣大钱，就串连穷弟兄们，到立夏出发，东到“帽儿山”，西到“磨磐山”（今磐石县境内），北到老爷岭一带挖参。但收效不大，牛金玉却在帽儿山一带发现了蓝靛、茶青（一种植物颜料）和线麻等。又到桦甸县境内老牛沟一带发现了金矿。牛金玉是位有心计的人，回到吉林，取回大车店挣得的银子，卖了几头黄牛，又雇人，制做成大石碾子，把矿石压成粉碎，又雇佣从关内逃荒谋生人淘金，化成金饼，运到天津换回杂货。于嘉庆四年（1799年）花五万吊在吉林省城河南街西头开业第一座商号起名“源升广”。于嘉庆五年、六年，在吉林开业第二座商号“源升合”和第三座商号“源升庆”^②（以后为吉林牛家的总号）。在沈阳的“源升庆”四十万吊的成本，又用二十万吊在沈阳开业“源升合”，和十五万吊的成本开业“恒升庆”，二十一万吊开业“福升栈”，十八万吊开业“增升润”^③。吉林牛家有了大量的资金，生意越做越大。牛家于嘉庆年间

(1810年左右)，雇佣驻吉林将军秀林部下的一名叫刘志远的管带，统领500多名清兵，并有千匹骏马，每年牛家给他十万零八百两白银的佣金，300余套马车，从帽儿山一带，用木料制做木桶，内装蓝靛、茶青，川流不息地运往营口，每年有三百多条帆船，由营口往返至上海、天津等地，再换回南方的土特产在东北各地批发和零售。例如，由景德镇运到东北一只茶杯，成本只花十文制钱，到东北就可卖五十文制钱；十文制钱的药材，再做成药丸，就可卖一吊八十文。由东北运往上海、天津的土特产，也是如此巨利。到光绪初年起，经牛子厚之父牛化麟手雇佣驻吉林将军长顺手下的人称刘四爷的，长途贩运，每年从营口到津、沪，就有700多艘帆船往返于津、沪、营口之间。吉林牛家的财产和商号就像滚雪球一样越滚越大。自嘉庆初年到清光绪末年，吉林省城就有牛家商号：源升庆、源升合、庆升厚、增升厚、永升店、永升瑞、恒升当（外两座）、东升当、源升当、集升当、福升当、日升当、同升当、复升当、宝升堂（外在吉两座分号）、庆升堂（外在吉两座分号）、恒升木（外在吉三座分号）、恒升泰、福升栈、恒升丝房、恒升昌、庆升玉、恒升店、永升合、恒升栈……三十余座。1827年，牛金玉去世后，经牛升云、牛升霄兄弟二人手，牛家的商号发展到我国东北各地大中小城镇。1842年，牛升云、牛升霄（无后）兄弟分家以后，经牛家的第三代牛化麟手（其弟祥麟已过继给牛升霄为子），牛家的商号、作坊、钱庄、当铺，发展到京、津、沪、杭、济、青岛、两湖、两广、山西、重庆、成都、昆明、苏州、唐山、营口、大连、汉口……等地，计有300余座，外加日产三十二两有余的老牛沟淘金场和“棒槌营”，以及采购茶青、蓝靛、线麻等庞大的工人队伍。又经吉林牛家的第四代人牛秉坤（即牛子厚）手，于1893年和1894年在我国十多个城市如天津、唐山、沈阳、上海等地发展了恒升庆、增升合等^④。到二十世纪初，是吉林牛家达到鼎盛时期。

从当时历史条件看，吉林牛家发家起于十八世纪末叶。当时吉

林就有韩姓用五十万吊开办的烧锅“福盛公”^⑤。沈阳1798年设有“万隆合”、“万隆泉”烧锅，和“德兴店”油坊业等^⑥，都是我国东北地区最早出现的具有资本主义萌芽性质的民族作坊业。在农业商品生产发展的基础上，东北出现了直隶帮、山西帮、山东帮、广东帮等进入东北地区，并逐渐地产生了商业支配的家庭柞蚕丝业的情况。牛家于嘉庆中期，在吉林省城河南街路南就开办了“恒升丝房”业（其中也经营绸缎），相继吉林牛家在苏、杭二州也开办了恒升丝房业，以便向全国各地交流出售。于嘉庆年间，牛家在吉林省城北市郊区乌拉街开设了“源升庆”烧锅和油坊业（现仍有遗址）。在吉林城西南双河镇也开设了烧锅和油坊业。可见，吉林牛家之所以发展如此迅速和兴盛，因为它适应了当时国内具备资本主义萌芽特征的商品经济刚刚诞生这一社会经济背景。

吉林省城于康熙十二年（1673年）建筑城堡。它的建筑，是由驻守吉林的八旗兵修建。城的南面以松花江为天然屏障，东西、北三面立松木为墙，墙高八尺。最初的城墙，东、西各长二百五十步，北长二百八十步。城东、西、北各设一门，城墙外挖池，池外垒土墙为边，全城周长为七里又一百八十步。1742年，吉林城进行第一次扩建。扩建后的吉林城周长为一千四百五十丈，土墙基宽五尺，顶宽二尺半，高一丈，共设五门，即小东门、大东门、巴尔虎门、大北门和西门。当时城内主要街道有五条，即北大街、通天街、河南街、西大街等皆通将军街。同治六年，吉林城又进行第三次扩建……^⑦。因此，吉林城逐步形成吉林省的政治、文化、经济、军事的中心（其中包括哈尔滨和宁古塔地区，都为吉林省管辖之内）。“吉林省城者，城内街衢纵横，巨商大贾甚多，其富在奉天之上，实占满洲之第一位。木材甚丰富，是由长白山流下者”^⑧。又据1906年9月16日《盛京时报》记载：“吉奉之比较，吉林省城户口约15万，巨商云集，商务兴旺，优于奉省。且山高水清，尘土不扬，与奉省地方迥然不同。实东

三省之仙境也”。吉林牛家从十八世纪末叶开始经商，它适应与利用了城市的发展，人口逐渐增多。以汉族为主的劳动人民不顾清朝政府的封禁政策，用偷越等手段越长城、渡渤海，扶老携幼，担子偕妻，源源不断地涌进东北垦荒、经商、建立小型的手工业作坊，如榨油、烧锅等，人口、手工业、商业、文化、农垦发展之迅速势不可挡。吉林牛家的第五代人牛平章、牛连章、牛叔章兄妹多次谈：“东北盛产大豆、高粱，人所共知。当时人口少，粮食多。太爷牛升云，祖父牛化麟看到如此形势，就选择一个地方，比如我们牛家在长春的‘公升合’、‘玉升合’、‘顺升合’，阿城的‘丰升泰’，宾县的‘庆升益’，吉林省城的‘永升店’、‘福升栈’、‘恒升栈’，以及乌拉街‘源升庆’烧锅、油坊、粮栈，和双河镇的烧锅、油坊等，就是太祖父牛升云、祖父牛化麟选择的地点，请来从关里来的数名乞丐，其中不少棒小伙和有文化的人。管他们饭吃，并供衣穿，叫他们制作土坯、盖土房，又指导他们扎编“茭子”，修粮囤。这一切筹备齐全，挂上招牌。乡下人和地主们看到有粮仓，又怕自己的粮食保存不好，就纷纷向我家新修的粮仓送粮，托牛家给以保存，被牛家上帐。到每年夏初，春末，还得让地主送来肥猪给乞丐们吃，好给他们晒粮，以防霉烂。其实这些粮食已经烧酒、榨油运到关里拍卖。到一定时间，地主们来讨粮结帐，就给他们绸缎、布匹和我国南方的土特产，就是以货换货。但是，也有的地主不要货物，便给合成银子结帐。那些管粮仓、制作土坯的乞丐们，就被雇佣为烧锅、油坊、粮仓的工人。选择有文化，并兢兢业业，忠诚可靠的人，坐地成为管帐先生、吃劳金、二掌柜、大掌柜等。例如牛家的第二任总掌柜（管理牛家全国各地商号）学名崔云亭，字老云，就是河北省乐亭县人，他有文化，年轻时讨饭来到吉林，以后被我爷爷牛化麟选中，为第二任总掌柜。”

吉林省城吉林，地处长白山脉这一自然宝地，地理位置的优越是吉林牛家达到鼎盛的重要因素之一。长白山脉有取之不尽，

挖之不绝的资源。它资源丰富，自然产品多种。再靠从长白山天池直泻而下的松花江水路，环绕吉林省城。依靠松花江水路，吉林成为我国东北的北部、中部、东部，以及南部的山珍、木材、人参、鹿茸、貂、貉、獭、水獭、狐、蜂蜜，以及高粱、大豆、小米、小麦、榨蚕丝、甜菜、麻、菸、水稻等产品的集散之地。尤其在当年，蓝靛、茶青，帽儿山一带遍地皆有，在没有化学颜料的年代里，蓝靛、茶青，国内、国际它是不可缺少的民用必需品，到了二十世纪四十年代以前，还是我国农村的主要颜料。吉林牛家座落吉林省城，并有充足的人力物力，就可以大量采购，运往全国各地；牛家座落吉林的“恒升木”和两处分号，都是座落松花江北岸，其目的，春季木排从长白山顺松花江放的木排，随时收购。所以牛家的恒升木木场，靠松花江北岸拐弯处，市西南（今西关宾馆）就有十多垧地的木场，搬运工人几乎每天装卸；牛家的“永升合”门市不大，才有二百余人的伙计（技术工人），但是，它担负着收购、加工、批发、零售各种毛皮的任务。将收购的毛皮加工后，再运往牛家在全国各地的“永升合”分号批发、零售；牛家的“宝升堂”、“庆升堂”药铺，在小小的吉林省就有四座，其目的除担负零售外，重要的是为了收购长白山脉出产的各种药材，然后，运往全国各地批发和零售。再利用他家在关里各地的宝升堂、庆升堂收购当地的所产各种药材（因各地所产不同种类药材）。上文已经提到牛家后代人所谈：“一年有七百多艘帆船从营口运往上海、天津、青岛等地，往返运输不同地区的土特产品，从中挣得巨利。”

另外，吉林牛家达到鼎盛也有其主观因素。

吉林牛家五代经商，即牛金玉——牛升云——牛化麟——牛子厚——牛翰章、牛建章、牛平章等。自牛金玉开始，定下了一条不变的规章，即东家与西家共计分十五个份子。东家得五个份子，西家（其中有总掌柜、大掌柜、二掌柜、跑外城掌柜、管帐

先生、吃劳金的、伙计、学徒又称年轻人、工人等）共得十个份子（各得各商号的十个份子）。吉林牛家所定不变的规章，与他家商号的规章有原则的区别，即他家商号是四、六分成（六是东家所得，四是西家所得），因此，在牛家所开商号的西家，得利多，待遇高，能激发西家的积极性。

从牛家的第二代人牛升云中年起，由于牛家的商号逐渐增多和扩业，靠一个牛升云掌管实为困难。因此，他实行的办法不但有设总柜（开始为“源升广”，后改为“源升庆”）——即总掌柜，还施行“一条龙”的管理办法。即吉林省城“宝升堂”药铺，它是全国各地牛家的“宝升堂”药铺总店，总店的掌柜统管各地宝升堂；吉林省城的“恒升木”、“永升合”它是全国牛家的恒升木、永升合的总号。这些总号统一又在座落吉林北大街“源升庆”（地址：今市印刷厂）管辖之下。总号设一总掌柜全权领导。总掌柜和各行业总掌柜分工明确，总掌柜听取各方信息，业务经营，各商号大掌柜人事解雇和聘用，全由总掌柜处理；各商号的第二掌柜和跑外城掌柜人事解雇、聘用全由各行业总号大掌柜处理。各行业的总掌柜人事调遣、解雇、聘用。商号的扩业、关闭等大事，全由东家做主。自牛家的第二代牛升云起，到牛家的第四代牛子厚，还施行一套办法，即一年小报帐，三年大报帐。小报帐即各行业向各行业总柜报帐（总掌柜参加，即向牛家的总柜报帐）；大报帐即向东家和总柜报帐，每年春节正月初一至正月十五日，为报帐日。如有大的亏损或发生重大问题，则由总号“源升庆”派专人去检查，而后，向东家、总掌柜汇报；决定扩业、关闭，和新开业的商号，必须由东家同意、批准；各支柜的掌柜（分号掌柜）必须有两个以上的殷实而靠得住铺保介绍才能被聘用，再经过一年或两年的试用期，如果真有能力，使本业得到预计的盈利，才能正式被任命为大掌柜或二掌柜。大掌柜大都是台阶式地提拔上来。独挡一面（即各行业的总掌柜）必须由东家亲自派任；牛家经商还有一项最大的物质鼓励，就是每年

报帐时，确实某号得到比预计有超出的盈利，东家立即宣布给某大掌柜或二掌柜增加几厘份子。

——牛子厚延续他祖父和他父亲经商办法以外，他不管春夏秋冬，总是在早晨 8 点 30 分起床。起床后，带着两名保镖到吉林牛马行（青岛街）走一圈，探听各种行情，而后，即到南、北腰屋所在鼓乐棚，学习他的嗜好——文艺方面的技艺。计约两个小时左右，后到牛家在吉林的商号进行检查和督促。再到源升庆总号听取全国各地的信息。他到京、津、沪、沈等地，也都是用这种方法进行检查。除此而外，牛子厚有一位贤内助，二姨太李氏（以后扶正）。此人有“袖里吞金”之才华，精明强干，并有双手使枪的好枪法（所以人们给她起个绰号“老洋炮”）。牛家的大事小情，和商业方面的事宜，总掌柜做不了主的，她敢于作主，并井井有条，颇有远见卓识。牛家经商到了牛子厚时代，二姨太李氏顶了牛家多半个家业。例如，每年各地商号来报帐时，内有几百名大掌柜，总由二姨太李氏与牛子厚平起平坐，听取各号大掌柜报帐。当有难题，牛子厚与她商讨后，才作决策。牛子厚经营机械方面的工厂是外行，但他于光绪中期通过牛家在上海商业总管朱葆山，从美国进口枪械和铸造银币、银元宝（别名“大翅”）的机械到吉林。因为他是外行，总是由李氏赶着马车，牛子厚坐在马车里去上任提调（经理）之职，而是由李氏作主机械所内的大小事宜。

牛家经商，自牛家的第一代人牛金玉开始，定出一项最重要的规章——对顾客服务殷勤、周到，对服务态度不好者一律解雇，轻者责罚。顾客到门，远接近送，并装烟、沏茶，主动问候顾客：“您需要什么？”不厌其烦地拿来各种商品的样品，请顾客和帮助顾客挑选。以致使得顾客从思想上受到感动，不好意思不买，或不卖。如果到门的顾客，稍有招待不周，而放走了顾客，不论是年轻人，吃劳金的，必定受罚无疑。对待大的客商，牛家的各商号设客栈、大车店。当大客商们投宿，投宿到客栈后，对

待买、卖客商们投其所好，使客商们吃好、住好、玩好、喝好。因此，各客商们都愿意投奔到牛家的商号。例如，粮米行业到每年的秋后，各粮商和地主们赶着大车，满载粮食，都愿意投奔到牛家的粮栈“永升店”、“恒升店”、“福升栈”等。牛家的资金充足，或以货换货的货源丰富多品种，就有条件乘机大量收购，从而牛家的粮食行业货源茂盛，销路广泛，挣得高利。牛家的各行业无不如此。据吉林出生的多名老人讲：“我只记得清光绪末年的时候，那时日货已经开始充斥市场，式样新，价格也略低。但牛家的商号在广大百姓中有货真价实，服务热情的威望。为此，顾客们都愿意到牛家的商号购买自己心爱的商品。所以在那个时候，日本驻吉林领事馆派特务想尽办法拉拢和收买牛家人。也有牛家的个别人上了小日本的当，确实存在。”老人们又讲：“牛家对顾客讲究的‘远接近送’，每个门市前，都有两名年轻人满脸堆笑，迎接顾客。顾客走进门，先装菸，后沏茶。而后再问‘您需要什么……尽管点’，并把各种样品送到顾客面前，任你选择，因此，使得顾客们不好意思不买牛家的商品。如果对顾客没有侍候满意，不欢而去，大掌柜得知，对吃劳金的，或年轻的，轻者责骂，重者解雇。”

吉林牛家经商对外宣传的办法：吉林是省城，它是督军、吉林将军所驻之地，每年有科举考试，从全省各地来应试的学生虽然不多，但他们是从各地来到省城应试。应试后回乡，他们的宣传能力很强。所以牛家利用如此机会向应试者赠送药品，或免费诊病。所赠不多，诊病者也不多，回乡后，宣传力却很大；吉林北山建有古庙，每年农历四月二十八日是“药王庙会”，热闹非凡，甚至有从关里和东北各地来赶庙会的商人、耍杂技的艺人。而是几百年来兴盛不衰。据《吉林史迹》第86页记载：“吉林市北山是著名风景区之一，它在东北尤享盛名。在清代，曾有‘千山寺庙’甲东北，吉林庙会盛千山”。当年的北山庙会，不仅城内万民空巷，成为民间的传统节日，就连辽宁、黑龙江两省前

来赶庙会之人数以万计。旧中国，由于封建迷信之风盛，加之医药费用昂贵，人们把没钱，有病视为人生中的两大威胁，不论有病或无病之人，都要祈求神灵保佑。因此，药王庙也就成为“普渡众生”的精神寄托所在。吉林牛家利用此庙会不但可以销售、宣传各种商品，特别是药品，还利用此庙会的机会，聘请郎中，搭席棚千丈，给穷人诊脉，免费舍药，以达到宣传之目的，和达到大量销售、收购各类商品的目的。试想，在旧中国不只是吉林有庙会，其他各地都有不同的庙会，如“关帝庙会”、“娘娘庙会”等，牛家也利用各地各种“庙会”进行宣传和销售，从而得到“货真价实”的声望。牛家的商品畅销全国，重要因素之一，并且他家施行的是“微利多销”。微利多销的目的，更可以招揽更多的大小商贩购买牛家货物，从多销中取得更高的利润。

吉林牛家到处都有自己的钱庄。如北京“源升庆”钱庄，上海“源升庆”钱庄，沈阳“源升庆”钱庄，吉林、长春、营口、唐山“源升庆”钱庄。其因，把各类商号、当铺、作坊、百货庄所收入的现金，随即存入自家的钱庄后，再转手对外从事金融活动，如二分利、三分利再贷款他人，从中又得到利息。因此，可以说吉林牛家的经商手段是相当精明的。

吉林牛家达到鼎盛，主观上施行一套能够调动西家的积极性，和得到顾客信任；客观上适应了资本主义经济在我国东北刚刚出现资本主义经济萌芽；吉林城堡的建立，广大劳动人民冲破清朝政府对东北的封禁政策，消费人口逐渐增多；依据长白山脉这一自然宝地，松花江水路自然交通，可谓天时、地利、人和，一应俱全，到1908年前，使得吉林牛家的财产，就像滚雪球一样，越滚越大，其“升”字号的商号、作坊、当铺、钱庄，遍布我国大江南北，长城内外。到牛家的第四代人牛子厚的中年时期，达到了全盛。于清道光年末至清光绪年间初，人们给吉林牛家题了一首打油诗来形容牛家的富有：“牛化麟赛朝廷，源升庆赛北京，翰林院立汉卿，九门提督崔云亭”。