

杭州老字号

《杭州文史资料》第十四辑

90



杭州文史资料委员会

杭 州 老 字 号

(《杭州文史资料》第十四辑)



政 协 杭 州 市 委 员 会
文 史 资 料 委 员 会 编

1990. 12

EATR/OS

杭 州 老 字 号

(《杭州文史资料》第十四辑)

杭州市政协文史资料委员会编

一九九〇年十二月

前 言

人杰地灵、物华天宝。杭州是我国的历史文化名城，浙江的政治、经济、文化中心，它的工商业在我国经济发展史上曾有过重要的地位。

自从隋代开通京杭大运河，杭州的经济文化逐渐得到发展；宋室南渡建都，各种服务行业和对外贸易随之兴隆，中外客商、游人纷至沓来，杭州遂成为我国东南地区各类商品的集散地；辛亥革命以后，民族工商业有了较大发展。

解放前，杭州的民族经济在备受摧残的情况下，依赖于优越的地理环境、丰富的物产资源和得天独厚的风景名胜，苦心经营，曲折发展。在激烈的市场竞争中，一批名厂名店应运而生。

盛衰兴替，优存劣汰，是社会发展的必然规律。工商业的历史发展，大体也是如此。本书共收录了32家老厂老店的史料，其中28家今天仍然存在，并已先后恢复了原来的牌号。直至今日，它们在我市、我省乃至海内外，都还享有一定声誉。另有4家今已不存，究其原因，一是同业合并，迄今尚未恢复原名，如“翁隆盛茶号”、“光华火柴厂”、“叶种德堂国药号”；二是因商品过时淘汰而撤销，如产销旱烟

的“必大昌烟店”。考虑到这4家厂店都有较长的历史，在当时市场上也有较高的知名度。为了不使它们的历史湮没，故一并收入本书。

这些史料，都从不同侧面反映了各个厂店的创业经过、经营特色、管理方法、职业道德和劳资关系等等情况，均以解放前的历史为主。其中部份史料或多或少叙及解放后的历史，内容较为简略。作者大都为当事人和知情人；有的作者虽非亲身经历，也系行业中人或有志于工商业研究者，他们查检有关档案资料，采集老工商业者的回忆而整理成文。因此，史料是翔实可靠的。

然而，史料又是不完整的。通观杭城工商界，老厂老店数十上百，本书收录的不足一半，另有许多厂店因其当事人、知情人或已作古，或因年迈体弱不胜笔墨，而一时又难以找到合适人选执笔，所以暂时未能收入。再者，已收入的厂店史料，也还有待进一步补充。我们决定先把现有史料编辑出版，期望引起社会各界，特别是各有关厂店，今后能与我们通力协作，积极撰稿或提供线索，以拓宽稿源，弥补这辑史料之不足。

本辑史料中叙及杭州工商业在社会主义改造以前、特别是解放以前的历史史实，均属民族资本主义的创业史、发家史，这和我们今天的社会主义工商业有着本质的区别，不可同日而语。资本家开办店，主要是为了赚钱，因此不可能不唯利是图、谋取剩余价值；社会主义工商业，也要讲经济效益，但大前提是为了发展生产，繁荣市场，为广大消费者利益服务。发掘、整理这些老厂老店过去在经营管理中某些可取的经验，为今天的社会主义工商业的经营管理发挥参考

借鉴作用，为当前进一步改革开放、搞活经济的大政方针服务，这是我们汇编这辑史料的用意所在。同时，我们也希望这本书的出版，能对各有关厂店和单位在编纂厂史、店史、行业史、地方志和进行乡土史教育、科学研究等工作中有所帮助。

本辑32篇史料，分别介绍了杭州32家年代悠久的老厂老店历史面貌，故以《杭州老字号》名书。因考虑本书将面对社会各界人士，我们对史稿中某些地方在不违背作者原意的前提下，作了一些文字处理，尽量使之通俗易懂。

由于编者皆非行业中人，对工商业的内情知之甚少，加上水平有限，即使编辑这么一本小书，亦倍感吃力！幸承业中行家随时指点，才得以成编。另外由于种种原因，我们无法将所有史稿一一请人核实补充，因此尽管做了一些努力，遗憾之处定然难免，请广大读者不吝赐教。

本书在编辑过程中，得到浙江省政协文史办公室、杭州市工商联及老工商业者姜继心同志的大力支持、热心帮助，谨此志谢！

本书编辑徐冲、倪连德、吴建昌。

编 者

1991年2月

目 录

前 言

- 都锦生丝织厂 宋永基 (1)
- 云裳丝织厂 谢启元 谢子昂述 傅宗堂记 (17)
- 翁隆盛茶号 郑志新 邵义彬 吴乐勤 (22)
- 张允升百货商店 沈长富 徐天庵 (30)
- 豫丰祥百货商店 沈效良 姜继心 (34)
- 张小泉剪刀厂 张祖盈 许子耕 (42)
- 孔凤春化妆品厂 姜继心 (54)
- 东南化工总厂 吴常仁 (62)
- 边福茂鞋店 杭州市民建、工商联文史组 (75)
- 广合顺皮革鞋料商店 吴炳坤述 陈瑞芝记 (81)
- 方裕和南北货商店 陈惠民 姜继心 (90)
- 宓大昌烟店 钱楚栋 吴石经 (97)
- 万隆腌腊商店 梁亚楠 (104)
- 采芝斋食品商店 陈景荣 (110)

颐香斋食品商店 阮俊才 王晓平 (115)

光华火柴厂 吴石经 (121)

奎元馆面店 宋宪章 (150)

状元馆面店 陈瑞芝 (155)

王润兴菜馆 吴石经 (159)

胡庆余堂制药厂 胡庆余堂制药厂 杭州市两会 (165)

叶种德堂国药号 杭州市民建、工商联文史组 (191)

张同泰药店 周维贤 (200)

朱养心药厂 裘松茂 周维贤 (206)

民生药厂 王雪痕 黄士扬 (209)

王星记扇厂 胡慎康 (228)

邵芝岩笔庄 梁亚楠 (242)

毛源昌眼镜厂 韩 萍 (247)

亨达利钟表店 姜继心 (253)

杭州第一棉纺织厂 严 强 (264)

高义泰棉布商店 董涤尘 (278)

杭州针织厂 李之章 (289)

溶溶理发室 梁亚楠 (304)

附表

都锦生丝织厂

宋 永 基

驰名中外的丝织风景和国画，简直同自然景色一模一样。人们看了在壁上挂着的丝织风景，那荡漾的湖水，碧蓝的天空，秀丽的云层和远山，犹如身临其境，留恋忘返；还有那五彩国画，唐伯虎的《宫妃夜游图》，表现出各种人物不同的神态，栩栩如生，使人看了爱不释手。

都锦生丝织厂出品的丝织风景和丝织五彩国画，1926年曾获得美国费城国际博览会的金质奖章，闻名世界。

都锦生丝织厂是资本家都锦生以自己姓名定名的，往往提起都锦生，也就是指他的这个厂，因为产品著名，都锦生的名字也同样受惠。

都锦生有艰苦创业的精神，对技术的钻研一丝不苟。当他在产品初试阶段，虽经几次失败，毫不气馁，鼓足勇气，刻苦研究。终于在技术上突破难关，使具有中国民族形式的特有的丝织工艺品——丝织风景宣告试织成功。他的创新发明，在丝织业技术史上是一项重大的改革，博得国内外极好的评价。

中国的民族资本主义工业，往往是从独立劳动或家庭工业逐步发展起来的。但是，在殖民地半殖民地的旧中国，民

族工业发展是举步艰难的。都锦生自然也不例外。在都锦生去世时，正值抗日战争最艰苦的阶段，他苦心经营了21年，曾兴旺一时的都锦生丝织厂，已经面临破产的边缘。从那时起，我作为都锦生丝织厂的资方代理人，在风雨飘摇中，依靠厂里的职工，勉为其难地共同度过了6年十分艰辛的岁月；迎来了共产党，迎接了新中国的成立。濒于破产的都锦生丝织厂，终于和全国人民一起，摆脱了困境，开始了崭新的一页。

兹将都锦生丝织厂从开办——旺盛——衰颓——公私合营，重见天日的历史过程，介绍如下：

(一)

都锦生生于1897年。从他祖父起就居住在杭州西湖茅家埠。他父亲是国民党军官，家里拥有18亩田地。在茅家埠这个小地方，他们是较为富裕的。

都锦生年青时代，喜欢游山玩水，爱好自然风光。或垂钓于湖畔，或狩猎于山间，或泛舟于湖上。美丽的西湖景色，使他百看不厌，百游不畅。当他毕业于浙江省甲种工业学校机织科后，就执教于乙种工校。在执教时通过实践，更丰富了他的学识。在丝织工艺方面，从设计到织造，他可说是一位全能的人才。当时他经常考虑：如果将著名的西湖十景，象织绸缎一样，织成一幅一幅的西湖风景，让人们欣赏留念，该是多么好的事啊！

用丝织成绸缎和织成风景人物，原理是一样的。但是，在第一步画意匠图时，就遇到了困难。照绸缎的画法，根本不能表达风景的特点。他改用点子的办法，仍然达不到要

求。虽然失败，他还是以“失败乃成功之母”来鞭策自己，继续刻苦钻研。他信心十足地仔细考虑和研究，根据风景的特点，改变了画法：用八枚缎的点子，在意匠图上的小方格子里，以不同类型的点子来表达风景的层次、远近、阴面和阳面。这样反复试画和研究改进，经过大约6个月的努力，终于画成一张较为正确的意匠图。

第一关过去了。第二关是轧花版，也遇到一些问题，经过不断研究改进，终于也成功了。他自己画好纹样意匠图和轧好花版，又在学校的实习工场，自己动手织出了第一幅渴望已久的丝织风景。技术上的试验成功，使他感到无比的愉快和鼓舞。

1921年，暮春3月的一天晚上，都锦生全家围坐在煤油灯下，观看一幅初试成功的小型丝织风景，这是1幅5"×7"的九溪十八涧风景，大家看了赞美不已。他母亲和妹妹都促他继续搞下去；他的父亲则笑而不语。他自己却在打算：在学校里只能搞1次试验，虽然校长支持，终非长久之计。因此，他想在家里铺1台手拉机，父亲同意空出1间房子给他用。可是那时的都锦生，怎能买得起1台手拉机呢？他要求父亲借给500元作开办费，却没有得到同意。

有志者事竟成。一天他去拜访叔岳，这是当时丝绸业中一位有名的资本家。他将丝织风景试验成功，打算自己设厂制造的意图向叔岳说了，居然得到叔岳的赞许和鼓励，并慨允借助500元。他得此支援，意志更坚，于是，购置1台手拉机，雇进1个拉机师傅林传莲，又陆续购进原料，逐步准备齐全。在这期间，他已有5幅西湖十景的意匠图及花版完成。

1922年5月，他选定15日这个大吉之日，开始织造。为了求得吉祥的启端，他还亲自先织几梭。从这时起，就决定了他一生的道路。

仅仅一种规格的几种风景画，连西湖十景也不全，要与顾客见面，推销出去是有困难的。他就在自家门口第一次挂上“都锦生丝织厂”的招牌，又挂了样品。当时一般游客，总是乘划船到茅家埠，再往西湖各处游览。他的家门口，是游客必经之路。他的招牌和样品，引起了游客驻足观看；怀有好奇心的人，一定要进去看个究竟，看了赞美之声不绝；买几张作为纪念品，每张6角，化费不多，初步有了销路。都锦生夫妻俩终日忙碌，在这时与其说是个厂，还不如说是个家庭作坊来得恰当。

都锦生看到他的前途已显示出吉兆，便辞去学校的职务，同时聘请了学校毕业的高材生胡邦汉等2人，为他搞设计和绘画意匠图；又添设轧花机1台，轧花工1名。自此，他自己就不再画意匠图和轧花版了。这时，他已将手拉机增加到3台。产品增加了，规格也多了一种10“×15”，在中山公园租了个亭子，设摊出售。

1924年，他在湖滨花市路开设门市部，营业未见起色，而资金又感不足，叔岳为他介绍一家钱庄，担保信贷300元。就在家里的空地建造1间小型厂房，手拉机增加到7台。为了推广业务，他亲自带着产品，到上海三大公司要求推销。但是只有永安公司，同意在规格和花色增多的时候，允为推销。他又转到福州，但无人问津，扫兴而归。所幸这时杭州门市部营业略有起色。他的妻子专管产品收发及银钱收付等业务，每天总要忙到午夜。

1925年，花色品种相继增加，上海永安公司也同意推销，只是为数不多。都锦生在上海设立1个门市部，以批发为主。由于营业日有起色，前后800元债务，也陆续还清。

(二)

由于情况在向好的方面发展，机台设备，势必要加以扩充；而茅家埠已无扩充余地，于是他在艮山门外火车站旁，购置十几亩土地和房屋。这样一扩充，资金又感不足了，他就以新购进的地契作押，向银行贷款2千元，建造了1所木结构的厂房，可容手拉机100台。又另造3间较为精巧的房子，周围有竹园、池塘，环境幽雅而清静，这是专为搞设计的技术人员、画意匠图和轧花版的人员安排的。这时，职员已增加到30多名，原由他妻子管的事务，也交由职员分管。还招收练习生几名，培养画意匠图和轧花版的技术人员。其中如倪好然(1926年进厂，是胡邦汉的学生)，他是青出于蓝而胜于蓝，后来成为丝织中绘画人像优秀的人材。他画的人像，眼神和须发，十分精细，面部神态，维妙维肖。

1927年秋，华北突然来了一笔定货，为数较大，存货销出不少。事后才知：华北的旅馆、饭馆，每个房间都要布置油画、照片之类，作为装饰品，而且每年必须掉换一次。他们发现了都锦生丝织风景，感到既别致又新颖，可以代替别的装饰品，所以大量采购。这是营业好转的一个关节。

新厂建立后，设备已逐步扩大到手拉机100台，轧花机5台，意匠人员8人，这时全厂职工约一百三四十人。都锦生为了加强管理，聘请刘清士先生负责全厂业务工作。并订出厂规：1.工人进厂必须先填保单；(嗣因工人反对而取消)

2.职员实行签到制；规定每月1日、16日休息两天；3.工资主要采取计件工资，无法计件的按月固定工资；对技术人员则两者兼用，即除规定的计时工资外，再以产量多少计算计件工资，技术人员还根据技术高低分为甲、乙、丙三级，成绩好的可以升级；4.职员工资包括技术人员的月计工资，每年以18个月计算，4个月作为奖励金，2个月为升工。全年准假21天（平时请假，工资照扣），每逢6月、12月发双工资。12月再发4个月奖金及21天准假工资；5.职员工资每年加两次，每逢1月及7月各加一次，少则2元，多则10元，一般为4至6元。但是，加到一定程度，或遇到营业差的时候，就终止加薪，这完全由老板亲自决定；6.职员伙食由厂方供应，工人则由自己负担。都锦生厂的工资定额比当时丝织业中的一般工资要高一些。

由于工人的工资采用计件制，产量增加很快，在营业较好的时候，为了避免增加设备及人员，总是临时宣布加开夜班，从夜间7时至10时。工人全天工作达13小时。对意匠、轧花技术员采用部分计件工资，可以使他们的产量速度加快。意匠图和花版的质量，由技术人员自我检查，自己负责修改，合格者方可投产，计算工资。这种方法，有利于提高技术人员的责任感和工作积极性，同时可以促进他们对技术水平的提高。

1927年—1931年，是都锦生丝织厂营业最旺盛的时期，每月营业额高达15万元。因此，扩大再生产，扩建厂房，增添设备，各种准备部，应用机械大致齐全，还有自动串花机。再加以他一位在法国留学的知友，归国时运来1台电力机送他。这法国出产的高级全铁电力机，机械性能比较先进。

都锦生一生中，在这个时期，可谓最称心得意之时。

但他并不以此为满足，继续孜孜不倦地钻研技术上的改进。在黑白的基礎上，研究五彩织物。他摆出课题及要求，和技术人员研究设计方案，连续织制许多古色古香的五彩国画。其色彩之鲜艳，人物、花卉等形态之逼真，在丝织工艺上，是一次成功的杰作。使丝织技术又前进了一步。

由于工厂大致布置妥当，他就出外考察各地丝织品的情况。一面筹设发行所，借以扩大营业。在南京时，他看到闻名的云锦地毯，买了一条作参考。归而和技术人员共同研究，准备制造一种高级产品——五彩台毯。画面以古色古香的民族形式为主。不久，一幅新颖的五彩台毯织成了，图案式的人物和风景花卉，光彩夺目，细腻均匀，质量远远超过了南京的云锦。问世以后，受到人们的赞许。接着，他又提出试制领带缎，用真丝经纬密度较高的组织，织成各式各样的图案画，然后再制成领带。这种领带可以不用衬布，保证不绉，颇受人们欢迎。

都锦生在业务上总是喜欢创新的。他察觉到，所有产品，都属于高级的装饰品，便想从日用品方面，打开一条出路。于是添置4台电力机，织造内衣布，制成反领衫和内裤。当时销路还不错，但是由于利润不及丝质品厚，就逐步收缩，直到停止生产。

他为了扩大营业，先后在杭州、上海、南京、汉口、香港、北平、广州各大城市开设门市部。为此，他每年总要出门二、三次。到各门市部查看帐目，清点存货，了解情况。并随带照相机，遇有好的风景拍下来，以为织造设计之用。

1928到1929年间，他东渡日本，想广开眼界，有所收

获。在日本，他发现遮太阳的阳伞，极为别致、风行，他认为可以仿制，就在日本订购大批制伞用的钢骨。回国后，以法国电力机织造乔其纱，装成钢骨阳伞。但由于只能遮太阳，雨天不能用，而且价高，所以销路不大。于是他改制晴雨两用的绸伞：以真丝织成经纬密度极高的伞绸，这种伞绸，滴水不漏，色彩调和；用日产钢骨装配，晴雨两用。但每把售价十几元，产品虽好，销路不大，只得逐步停产。

都锦生于是又考虑用竹骨来制绸伞，他去富阳与农民商量，先试制1把。他拿这一把（已劈成三十二根的毛竹段），将竹面极薄的一层劈开，用薄绸先蒙在竹骨上，用胶汁粘定，绸面上饰以西湖风景等花色，再将竹面仍复胶牢。这样一把竹骨绸伞，在收拢时，如同一段毛竹；打开时又成为美丽的绸伞。试验成功后，成批生产；他接受上两次的教训，这次定价为3元1把。这种绸伞是利用浙江的土产竹和丝绸制成的，的确又是一种创新，别致、大方，问世以后，果然风行一时；出口到国外，亦受欢迎，因此销售日增。

1930年，他聘请了一位丝织技术比较高的技术人员，给以每月100元工资。都锦生首先拿出一幅法国制造的棉织油画风景，要求他照样绘出一幅。这是一幅技术水平较高的五彩棉织工艺品，它的经纬都是用各种色彩，混合编制织成的。技术员化了几个月的时间，经过分析、解剖原稿，制订设计方案，开始绘画意匠图。织成后，果然与法国原稿毫无异处。于是，按照这种方法，设计织造了“北京北海白塔”和“西湖风景”等共计4幅。这种产品的技术水平，已远远超过了黑白的丝织风景。

(三)

1931年，“九·一八”事变发生，东北三省，迅即全部沦陷。都锦生闻讯后，义愤填膺，同仇敌忾，和职工一起在外面墙上贴出许多大幅标语。其中有：“宁为玉碎，不为瓦全”，“愿作刀下鬼，勿做亡国奴”，“抵制日货，可致日本鬼子的死路”等。这些大幅标语，表示了全厂工人抗日的坚强决心；并决定立即停购日产人造丝，改用意大利和法国的出品来代替。

由于东北沦陷，营业占一半左右的东北区销路已成绝望。都锦生于是准备逐步紧缩业务。翌年，先关闭北平、香港两门市部；并对新来的技术员要求他的工资从100元减到70元。这位技术员懂得减工资实质是辞退，他就辞去职务，回上海去了。

第二步，都锦生宣布职员的4个月奖励金自1932年起暂时取消。在这期间，广州门市部的营业，有了起色。因为当时广东人凡有喜庆或者开张吉事，认为不送都锦生丝织厂出品的丝织品，不足以显高贵。此风一开，营业大好。上海亦因此风吹到，营业也有起色。虽然如此，仍难弥补东北的损失。当时中国处于内忧外患的情况下，尽管都锦生想方设法，勉力维持，也无法挽救衰退的必然趋势。

都锦生是我的姐夫。1933年，我学校毕业后，就进厂服务，担任会计稽查工作。并对会计制度加以整理，借以观察全厂的生产及业务情况；每年为其编制决算。过去我不知丝织风景的利润高到如何程度，通过会计实践，看到确实有些惊人。如1931年；全年生产丝织风景为50400米，利润在