

文史资料选刊

第一期



中国人民政治协商会议北京市崇文区委员会编

1984年7月9日

- ▲ 德昌桅厂和李大钊同志.....伊少山(1)
- ▲ 长春堂避瘟散.....索延昌(5)
- ▲ 解放前的花市布店业.....赵孟春(10)
- ▲ 西花市清真寺历史概况.....唐振宁(16)
- ▲ 刻刀张.....张凤鸣(17)
- ▲ 把子许.....许寿昌(22)
- ▲ 都一处.....王永斌(25)

(内部刊物 注意保存)

德昌桅厂和李大钊同志

伊 少 山

解放前，北京有个名叫德昌桅厂的棺材铺，坐落在前门外三里河大街路南。它是我父亲于民国五、六年（一九一六年——一九一七年）创办的。为什么不叫棺材铺而叫桅厂？因为明朝和清朝前期，南北运河漕运需要大量的船只，杉木是做船桅的木料，封建政府不许用杉木做棺材，但民间又喜欢用杉木棺材，这样，棺材铺就伪称桅厂，偷偷用杉木做棺材。明、清时期，一些棺材铺就挂着桅厂的招牌，这种称呼一直沿用到解放前。

北京的棺材铺，从民国初年直至解放前，可分三个派别。这就是前门大街以东，以北京人为主的北京把（读板）；前门大街以西，以直隶人为主的直隶把；内城，以山西人为主的山西把。北京把又称“京把”，他们做出的棺材，坚固，样子好。棺材的大盖前头高高耸起，两梆外凸，前堵头向前突出。这种棺材显得有气派。直隶把和山西把做的棺材，不仅样子难看，长方方象个大匣子，而且料次不结实。所以，旧社会称这“两把”为“怯把”。北京的棺材铺以珠市口的贵寿、骡马市的鹤年长、三里河的德昌、王府大街的元顺、大蒋家胡同南口外的长春等几大家生意兴隆。

德昌桅厂共有长期职工二十多人。穿长袍的账房先生和接待顾客的业务员，称“柜里”；穿短衣做活的工人称“柜外”。“柜里”实行月工资；“柜外”有两种工资：年轻力强、做活快的愿意挣计件工资，年岁大、手脚慢的愿意挣月工资。

北京的棺材铺，不论大小，一般都是在当地进料。只有我们德昌桅厂，有专人去高邑、徐水、易县、石家庄等地采购木材，主要是收购柏木。当时北京附近及河北、山东有四个柏木区，它们是北京北边的十三陵，河北易县的西陵，蓟县的东陵，山东的龙山。去外地收料，不仅价钱便宜，而且可以挑选好料。从农村买的木料，由农民用独轮手推车送来。做棺材的木料，有楠木、花板、柏木、杉木、松木、杨木等。楠木、花板、柏木等属上等木料，只有我们德昌和贵寿、鹤年长、元顺、长春等几个大棺材铺有，其他棺材铺很少。我们做棺材的楠木都是旧料，哪个地方拆除古建筑，我们就去那里收购旧楠木。有时，价钱相当便宜。解放后不久，宛平县拆城门，我们去收购旧楠木料，每斤六分。收回后，工人精工细做，共做了五、六个楠木棺材。平均每个成本一百多元，可是售价却是两千多元。我们为了多赚钱，就美其名曰“金丝楠”。什么叫花板呢？就是用台湾杉做成的上盖、两梆、下底等单板。等顾客挑好后，再把它组装起来。我们把每块花板用红色的亮光纸包上边，中间贴上

2046/26

花宣纸大标条。然后依据木材的花纹，再给它起个好听的名字，写在花宣纸大标条上。小元花的花板，取名为“龙纹花板”；大长花的花板，叫做“凤翅花板”；此外还有“建昌花板”。有的棺材铺还有什么“茵陈花板”，这更是巧立名目了。我们把这些花板放在一间屋子里，用一块布帐子把它遮起来，有顾客来看，把帐子打开，用以表示花板的“贵重”，以便提高价钱。解放前，那些官僚、富户在丧葬上为了显示阔气，不惜花钱，花两千多元买一口“金丝楠”棺材或一口“建昌花板”，并不在乎。柏木棺材则是个实惠的东西，既结实，售价又公道。换一句话说，卖柏木棺材不能骗人钱。杉木棺材讲究十三圆，也就是十三个大花，是中等货。那些松木、杨木、柳木等棺材都是大路货，赚不了大钱。最次的棺材是“大匣子”，又叫“狗碰头”。使用“大匣子”的都是穷老百姓。这种“大匣子”，板薄质次，葬在乱岗子里，常常被野狗扒出来。野狗猛地用头一撞，就把“大匣子”撞碎，故名“狗碰头”。

在北京，有些人把棺材行称斜木行，不管是盖房的大木匠，还是做家具的细木匠，用锯的时候多，而做棺材的却多用斧子砍。他们砍出的各部位，不管是太盖、两梆、前后堵头，还是下底，没有平直的，都是偏的、斜的。所以称斜木行。从棺材的规格说，楠木棺材和花板没有固定尺寸，而是根据木料的花纹决定棺材的大小。柏木、杉木等棺材规格，分“四、五、六”和“三、四、五”两种尺寸。棺材的底五寸，两梆各五寸，盖六寸，就是“四、五、六”（实际五、五、六）。棺材的底四寸，两梆各四寸，盖五寸，就是“三、四、五”（实际四、四、五）。

记得有一年，北洋军阀政府的税务监督罗耀东死了。他的家人来我店看棺材。我先把他们让到客厅里吃茶。我们这个客厅布置得比较讲究，一堂的花梨紫檀硬木桌椅，墙上挂着名人字画，地上铺着地毯。如果没有这种排场，你纵有好棺材，也卖不出大价钱。这在旧社会就叫做“店大欺客，客大欺店”。我得知死者是管税务的大官，心想：不赚这样人的钱，赚谁的钱？他们看了楠木，不满意，又去看花板，最后选中了一副“龙纹花板”。我要三千元。他们托朋友说情，最后，拿出两千七百元才把棺材抬走。

二

我父亲叫伊秀山，为借父亲的名声，我起名伊少山。一九一九年“五·四”运动时，我十岁，正在汇文二小读书。岁数虽小，却也懂点事了。青年学生的反帝爱国运动，深深地影响教育了我。平时，大人们常讲，中国软弱，受外强的欺侮。课堂上老师对我们讲，中国的国土象片桑叶，列强慢慢地蚕食我们。后来我上了汇文中学，随着知识的增长，对当时社会又有了进一步的认识。我强烈地希望中国富强起来。我热爱“五·四”时期的爱国青年学生，我痛恨天天打仗的反动军阀。

一九二六年，我离开了汇文中学，本来有个邮局的好差使可做，但是父亲不让去。他说：“多好的差使，也没有咱们这行买卖赚钱。”所以，就把我留在柜上。不久，柜上的事我熟悉了，父亲索性不管事了。

一九二六年，奉系军阀张作霖在帝国主义支持下，控制了北京政权。北京社会更加混乱，人民倍受欺凌，商店一天只能开半天的门。奉系军阀的官兵，在街上横行霸道，开口就骂人，动手就打人。老百姓在街上，就怕遇上奉军。作买卖的遇到奉军，就更倒霉了。奉军花

的都是东三省官银号的纸币（俗称奉票）。奉票一百元抵不上当时北京流通的中国银行和交通银行纸币十元。可是奉军买东西，大都给你一百元一张的奉票，让你找钱。买了一元的东西，你要拿出九十九元的中国银行或交通银行的纸币找给他。慢了一点，不是拳打，就是脚踢。北京人民把奉军看成土匪，恨之入骨。

一九二七年四月六日，张作霖派军警非法逮捕了李大钊等革命同志。当时我看到北京《晨报》登载的消息后，心想这些人一定是好人，深为他们的生命担忧。一九二七年四月二十八日，万恶的军阀张作霖在帝国主义支持下，不顾人民的反对，竟杀害了李大钊等同志。当我看到四月二十九日北京《晨报》上“军法会审昨日开庭，判决共产党人二十名死刑，一律在看守所绞决，李大钊首登绞刑台”的消息后，心情极为沉痛。

四月二十九日下午，我正在账房同管账先生谈事，忽然进来两个人，前头的我认识，是东晓市庆寿木厂经理李荣九。后边跟着的那人，约三十多岁。李荣九给我介绍说：“这位是宣外三庙慈型铁工厂经理李凌斗，是昨天被杀的李太钊的弟弟。”但我看这位李凌斗不象买卖人。李荣九接着说：“他们（指军阀）只用个薄皮材，就把李大钊装殓了。家里人（指李大钊同志的亲属）决定不用他们的薄皮材，想另外买口好棺材，改殓李大钊。但是又没有多少钱，所以来求你帮忙。”我听完介绍，也没有同父亲商量，就陪他二人挑棺材。我出于对李大钊烈士的崇敬，挑了一口坚固实惠的柏木“四、五、六”，应售价二百五十元。他们说：“没有这么多钱。”我说只收一百四十元，并答应再给油漆油漆（当时并未收款）。等他们走后，我把陈玉香师傅找来。用了二十多斤松香，几斤桐油，熬在一起，由陈玉香很仔细地吧棺材刷了里。里子刷完后，又买了十几斤黑生大漆，把石子打成小碎块，搅拌在大漆中。在上漆前，先用红土子把棺材涂一遍。风干后，又用砂纸把棺材擦光，然后开始上漆，前后共上了五道漆。这口又高又大的棺材，上完漆后，黑中透亮。刷里、上漆的棺材不仅外观好看，而且防潮、防腐。把棺材油漆完后，我心中稍觉自慰。我想这也是我对这位为国为民而惨遭杀害的好人表一表敬慕之心。

五月一日上午，我们一共二十八个人，用十六个人扛，把棺材抬到宣武门外长椿寺。跟来的工人忙把装殓李大钊的薄皮材打开，我含着泪见到李大钊烈士身穿灰布长袍，头脸肿大。等李大钊的亲属给他换上新衣服后，我就亲自指挥工人给改换了装殓。一切完毕后，工人们扛抬起高大的柏木棺材，从长椿寺向浙寺移灵。李大钊烈士的灵柩就停在浙寺的一间东屋里。

改殓移灵的事办完后，我就去宣外三庙慈型铁工厂找李凌斗。这个铁工厂不仅没开工，而且屋里屋外很凌乱。我一打听李凌斗，就过来几个既不象工人、也不象商人打扮的人，盘问我同李凌斗什么关系。我一看苗头不对，应付几句，就走了。但到了第二天，北京市外一区警察署的警察，就把我带到警察署，问我同“赤化党”有什么关系。我说，没关系，他们买我的棺材，我不能不卖。外一区警察署把我扣了一宵，就解到北京警察厅问话。在警察厅问了一次话，就叫我出去找保。两个警察跟着我到珠市口恒昌永绸缎店取保了案。

多少年来我不知道李大钊是什么人。直到北京解放后，我才知道李大钊原来是伟大的中国共产党的创始人之一，是无产阶级革命的先驱。我想，我过去为李大钊同志改殓，也算我为革命出过一点微薄之力吧！

一九四九年北平解放，古城获得新生。中国共产党领导的人民政府，一切从人民的利益出发，从解放到一九五四年，仅仅几年，北京各个方面都发生了巨大的变化。这使我认识到只有社会主义才能救中国。因此，一九五四年我亲自去前门区人民政府，申请政府接管我的企业，政府要我等待。在一九五六年全行业公私合营的高潮中，我第一批就参加公私合营。从此，北京的所有棺材铺联合成立了北京寿材厂。总厂设在东四马市大街，我被任命为南城中心店主任，这是党的信任。

随着社会的发展，人们逐步认识到用棺材埋葬死人，是几千年遗留下来的落后习俗。它既不卫生，又浪费木材和土地。人们普遍要求死后火化，不用棺材，来一次社会改革。因此，一九六四年北京寿材厂撤销。从此，棺材铺被前进的历史潮流所淘汰。

王永斌 整理

两年来，政协崇文区委员会发动各党派和各界社会人士，积极投入撰写文史资料工作。共写出文稿五十余篇，计四十一万六千五百余字，分为军政史料、工商业及我区知名老字号史料和地方风土人情史料三类。

编入这份选刊的文章，有《德昌桅厂和李大钊同志》、《都一处》、《长春堂避瘟散》、《刻刀张》、《把子许》、《解放前的花市布店业》、《西花市清真寺历史概况》等七篇。《德昌桅厂和李大钊同志》记载了一九二七年李大钊牺牲后，革命群众怀着崇敬的心情，秘密为李大钊烈士挑选，加工棺木的史实。《都一处》介绍了这家名扬中外的烧麦馆创业、命名、发展、兴盛、新生的历史过程。《长春堂避瘟散》提供了这座老药铺的名牌产品避瘟散的研制、配方、性能、生产等资料。《刻刀张》记录了刻刀张家四代的传统工艺，以及同齐白石等名家交往的情况。《把子许》记录了制做戏裙戏具世家的精湛技艺，以及和京剧大家叶盛章、李万春交往的情况。《解放前的花市布店业》提供了许多有关花市布店的经营方法、组织形式、店业状况及销售情况的史料。《花市清真寺的历史概况》则介绍了该寺的历史沿革和掌故。

我们编辑这份选刊，是想通过它提供一些历史资料，以便勾通情况，进行交流，并希望广大群众协助我们做好文史资料的征集、编写工作，并对我们的工作提出宝贵的意见和建议，为开创我区文史资料工作新局面而共同努力。

——编者——

长 春 堂 避 瘟 散

索 延 昌

一、从闻药到避瘟散

清末民初，三伏酷暑季节，有钱人家吃着“杏仁豆腐”“玻璃粉”、“酸梅汤”，来消暑解热，穷苦百姓唯有“冰核儿”和长春堂的“避瘟散”解暑。当时人们流传着这样一个顺口溜：

三伏热，您别慌，
快买闻药长春堂，
抹进鼻子里通肺腑，
消暑祛火保安康。

当时避瘟散是装在一个八卦形的小锡盒里，花几枚铜板便可买上一盒。打开盒盖，用食指蘸上一点儿白色或红色的粉面儿，拇指和食指相互一捻，再往鼻孔一揉，闭口深吸气，立刻觉得一股清凉气息从鼻而入，沁入肺腑，全身顿觉凉爽、舒畅。避瘟散也可用水冲服，但人们十之八九是用鼻子闻，因此，它仍然属于一种闻药。

远在一八四〇年以前，英国商人把鸦片烟大批贩进中国。而在此之前，即有“淡巴菰”（即烟草）传入中国。我国吸烟的人日渐增多，除纸烟、旱烟、水烟外，最害人的要算是鸦片烟了。多少血性男儿一旦吸上鸦片烟，便终日一榻横陈，吞云吐雾；继而倾家荡产，甚至倒毙街头。因此引起社会上一些爱国志士的极大愤慨，他们为了拯救中华民族，极力抵制吸毒，兴办了一些以禁烟为宗旨的事业，“在理公所”就是其中之一。凡是自愿戒烟的人，除伙食自备外，其他如住房、药物全由公家所担负。在理公所又名慈善公所，实际就是以戒烟除酒、绝毒自新为目的的戒毒医院。然而，很多烟酒成瘾的人，戒烟除饮以后，难免一时感到缺少点什么精神慰藉，于是闻药便成了为戒毒者所欢迎的物品。

闻药的原料是用几种中草药（桑叶、桔梗、薄荷等）烘干碾碎，再加少量麝香、冰片混合而成，闻后有一种清香爽神的感觉，而且又能解闷，故名“闻药”。

当时北京前门外鲜鱼口长巷头条北口，有一个坐西朝东的小药铺，这就是后来名扬四方的“长春堂”。也就是这小小的长春堂，竟把“理门”①人们所喜欢用的闻药，进一步研制成很受一般人欢迎的避瘟散。

避瘟散从形式上看与闻药类似，它同样是用鼻子吸闻的粉末，然而服务的对象变得更为

①加入“在理公所”的人，称为“理门”人。

广泛，更为普及，它突破了理门的专用范围，变成了大众化的实用小凉药。

二、长春堂的历史

清朝乾隆末年，有个游方郎中，名叫孙振兰，祖籍山东招远县。他来到北京走街串巷行医卖药。由于为人精明和气，不久便在前门外长巷头条开了一家小药铺，这就是长春堂的创始老店，当时是以卖闻药为主，闻药有紫、绿、黄、白四种，很受欢迎，买卖日渐兴隆。长春堂从孙振兰传到儿子孙学奎，子承父业，继续买闻药。流光似水，一八六三年（同治二年），孙学奎生了个儿子，取名孙崇善，号三明，他就是后来闻名的孙老道。一八八八年（光绪十三年）孙三明开始经营长春堂，继续卖闻药。

孙三明娶妻张氏，她是左安门外六道口村人。孙三明结婚后不久，便在房山县顾册娘娘庙受痧，做了火居道士。以后他就蓄发梳髻，身着道袍，行道礼，经常住在自己修建的长春观庙。这也是孙老道与“长春”二字结下不解之缘的来源。

现在上五六十岁的人，大都用过锡制八角形小扁盒装的避瘟散。因为孙三明是个道士，故用道教的八卦图当了避瘟散的商标。所售之避瘟散装在一个小纸袋内，纸袋上印着孙三明的道士头像，胸部抱有一幅八卦图，图中有“避瘟散”三个字。

三、避瘟散研制过程

孙三明这位道士研制避瘟散是有一段艰苦过程的。

大约在一九一四年，大量日本商品（包括药品）倾销到我国市场，其中就有祛暑的仁丹和清凉闻药宝丹。仁丹是丸粒，宝丹是粉末。那时日本人在中国大搞宣传，几乎各个城市、乡镇、农村的街头巷尾都有仁丹广告。这种广告画着一个身穿大礼服、头戴黑礼帽，嘴上有两撇翘起的八字胡的半身人像。孙三明看到这种举目皆是的广告，很不愉快。他心里暗想：“偌大的中国，难道就造不出类似仁丹、宝丹这样的药来？”从这以后孙三明日夜苦思，潜心钻研，决心要打开这条创新之路，想方设法去顶住日货。

孙老道经常出入庙宇。有一天，他猛然间发觉佛前烧的香味儿很好闻，于是他便把香条研碎试闻。粉末又粗糙、又干燥很不理想。他便去请教在北京日本川田医院工作的华人药师蔡希良先生，请他帮助研究配制。几经试验，在香面里陆续加入各种药物，如：薄荷冰、冰片、朱砂、麝香，并加入甘油，最后终于试制成功了一种新的闻药——避瘟散。但是“香”的原料配方尚不得而知，还得依靠大栅栏云香阁香蜡铺供给，于是只好以一元一斤的高价，从云香阁购其制香原料。从一九一四年到一九二四年，十年中一直维持这种状况。为了弄齐全部配方，就必须把“香”的原料配方搞到手。一九二四年孙老道以五百银元的巨款买通了云香阁的制香工人杨山，杨山携配方及二个徒弟一起来到长春堂。此后避瘟散在杨山的精心配制下，质量更加提高，成龙配套，开始大批生产了。

在长春堂售制避瘟散时，云香阁也曾研制太上避瘟散出售，但由于质量差，销售不畅，后来云香阁关闭，太上避瘟散也灭迹了。从此长春堂避瘟散无人再能与其抗衡。

一九二五年“五卅”运动抵制日货，避瘟散也起了作用。到一九三三年左右，避瘟散终于取代了日货宝丹而独霸市场。后来，长春堂为抵制日货仁丹，研制成了无极丹，虽也曾表

动一时，但终没有象避瘟散那样广泛地受到人们的欢迎，这些就不再赘叙了。

四、避瘟散的配方

避瘟散处方及配制方法如下：

处方

檀香、零陵香、香排草、片姜黄、甘松、玫瑰花、公丁香、广木香、白芷

以上九味共轧成细粉

人造香、朱砂粉、冰片、薄荷冰、甘油

将人造香研成细末，冰片、薄荷冰研成液体，用朱砂粉套研均匀，兑入甘油，研匀，装缸密闭，半年后再装盒，盖严，封固。

五、长春堂鼎盛时期

长春堂避瘟散以孙三明道士像为商标，给人以道家仙人和古代医家的感觉，颇具有宣传作用，再加上孙三明的苦心经营，长春堂的生意十分兴隆。

一九二六年孙三明病故了。他的儿子自幼娇养成性，不善经营商业。长春堂遂由孙的内侄张子余接任经理。张子余原是本店职工，其人在白云观出家，受戒成为一名火居道士。张为人精明强干，善于交际，头脑灵活。他接管药店以后，仿效姑父遗风，也改换道士服装，以道貌岸然之姿，八面玲珑之术结交官府，四处联络逢迎。有时，他身穿道袍，乘上八人抬的大轿，以乐队伴奏为前导，吹吹打打，盘桓于前门大街一带，吸引路人蜂拥相随。张子余乘机将避瘟散在人丛中散发赠送，起到了活广告的宣传作用。于是长春堂的避瘟散不胫而走，声誉日隆。这位张老道比起孙老道来，又胜一筹矣！

长春堂老工人王玉清，自一九二〇年入店学徒，后升配药工，到一九六一年退休，在长春堂担任配药下料工作四十一年。据王玉清师傅谈，长春堂对药的原料很重视，因此保证了药的质量。王师傅说，长春堂一九二一年至一九二三年，每年只销售三四万盒避瘟散。至一九二四年，仅仅一年，就销售避瘟散十三万盒之多。经过十年的努力，药品精益求精，销售量逐年增加，到一九三三年，竟高达二百五十万盒。其中以华北、东北销售量最大。同时在泰国、印尼、缅甸等国都有销路。别瞧不起小小锡盒避瘟散，竟能畅销国内外。

旧社会所谓商战，就是看谁有本领，谁就能多推销货物。张子余绞尽脑汁，千方百计扩大营业范围。他把避瘟散和无极丹推广到北京的各个铺户，百货商店、小杂货铺、茶叶铺甚至零食小摊，都寄卖代售这两种药。代售店可以先卖药，待药卖出后再结账提成。张子余可算是把生意做活了。这样一来，长春堂的收益大增，随之铺面扩大，人员倍增，于是便又在天津、太原开设了分号。从此长春堂不再是仅以卖闻药为主的小药铺了。

当年卖闻药时，店里的东伙只有三至五人，到了三十年代，就有了一百五十人之多。并且成立了印刷厂，专供印制说明书、包装纸袋和宣传用的传单等。另外还设立了铸造锡制八卦药盒的车间。采购、制药、包装、售卖等各项职务，均由本店职工分别担任，所谓“东伙同心一股绳，避瘟小散享盛名。”

孙老道故去后张子余掌店的这一阶段，应该说是长春堂的鼎盛时代。它一年能盈利十一

万元，十年竟赚了百万余元。没几年的工夫，他们竟先后在鲜鱼口一带，开设了长春棺材铺、庆丰饭馆、油盐店、亿兆百货商店，又在东晓市开有东升木厂，在地安门开设了仁和堂药铺，连同外地分号，总共有八个商店。买卖扩充了，发迹了，张子余渐渐变成了富豪绅士，人称北京商界四大巨子之一。

六、长春堂兴办的慈善事业

孙老道是信奉宗教的道士，他悟有“浮云富贵终是空，娇妻美妾同床梦”之句，因此办了几处慈善事业。

最初他在永定门外公地村买了四亩地，修起了长春观。正殿供奉太上老君、药王爷以及财神爷，东配殿是孙家的祠堂，西跨院有平房十一间，孙三明在这办起了长春第一小学校，招收贫苦儿童百余人。那时正处在封建时代，认为“女子无才便是德”，所以长春小学校仅有男生，没有女生。这个小学以义学形式兴办，学杂费用一概不收，学生的书、纸、笔全由学校发给。学生在校学习四年，可达初小毕业程度。该校共有教师工友五人，分上下午两班制上课。继第一小学后又在永定门外杨祖祠附近兴办第二小学校，房屋比第一小学校少一些，只有七八间房，约有四五十名学生，教职工亦只有二人。以后，又在张子余老家的左安门外龙爪树村兴办长春第三小学校。这里条件较一小差而比二小强，教室有十几间，教师工友基本与第一小学校相仿，学生七八十人。

张子余经营长春堂以后，以长春堂经理兼任三校校长。三个学校的一切开支，统由长春堂拨付，学生所用书、本、纸、笔文具等，也一律由长春堂供给，每年发给学生制服一套，不取分文。

此外，孙三明、张子余还经常对永外公地村的“悟真堂”、“理门公所”捐款，帮助戒烟、戒毒的经费。

七、长春堂的衰落

长春堂从小到大，应当说是民族资产阶级艰苦创业、惨淡经营的结果。卖药赚钱又办其他商业和企业，自然生意越做越大。“七·七”事变以前可算是鼎盛时期。“七·七”事变以后，北平沦陷，日本侵略者占领北平城，老百姓遍遭涂炭，长春堂树大招风，自然更是毫不例外地陷入险境。

日本人限制避瘟散向各省市邮寄，长春堂的生产日渐萧条，由每年生产二百五十万盒，一下降到六十四万盒。日本人知道长春堂资本雄厚，便再三打它的主意，日本宪兵队曾把张子余绑架去，强迫长春堂以二百两黄金赎身。张家当然不敢违抗，照数筹款才得保命释放。

没多久，长春堂因不慎失火，店铺里的什物、工具以及药材等付之一炬。薄荷冰与其他香料经火一烧香闻十里，当时传有“鲜鱼口内薄荷香”之叹。长春堂这次失火殃及华乐戏院（即现在大众剧场），还烧了富连成科班的戏衣箱和舞台道具。火熄之后，各方责难勒索接踵而至。长春堂除了自身损失外，还赔偿了华乐戏院十二万元，赔偿富连成科班的服装道具费十万元。

日本投降后，国民党重来。军统特务马汉三看到长春堂是块肥肉，又在张子余身上打主

意。“欲加之罪何患无词”，以莫须有的罪名将张子余关押九个月。最后张家花了三百两黄金才将张子余赎出。一劫再劫的长春堂，怎么能再经得起明抢暗算？它被抽干了，挤垮了，败落了。到北平解放前夕，孙三明和张子余精心举创的长春堂，已经是一蹶不振了。

八、解放后的长春堂

一声春雷震乾坤，北平解放了。中国共产党扶助工商业，关心人民的医疗卫生事业，这家颇负盛名的老药店长春堂复兴了。一百多名职工得到合理安置。张子余因年事已高，于一九五一年辞去经理职务，党和人民政府将张子余安置在北京药材公司任理事。

避瘟散枯木逢春，继续生产，并且改进了装璜，将八角锡盒改成塑料圆盒，商标也摒除了老道图像。长春堂药店迁到前门外大街路东，成为三间门面的大药店。字号保存如故，然而却有了新的面貌。

“文化大革命”中老字号被取消，长春堂的匾被摘了下去。打倒“四人帮”之后，“长春堂”的牌匾才重又迎日高悬，而且比以往更加丰采。“老北京”看到老字号又重新出现，似有一种老友重逢的亲切感。长春堂的业务范围比以前大大扩展了，既有中药也有西药，既有老药避瘟散，更有全国各地研制的新中成药，诚所谓水剂、丸散膏丹，一应俱全。

长春堂仅仅由一个卖闻药的小药铺，发展成远近驰名的一流药店，这的确与孙、张两位老道善于经营管理分不开。人们常常爱说“生财有道”，然而这个“道”字绝非是弄虚作假，它除了宣传有术，还必须货真价实，制药者也必须肯于钻研。中药有师古的一面，也要有推陈出新的一面。孙老道与张子余善于动脑子，他们本没有祖传秘方，却能从为少数“理门”服务的专用闻药，经过突破、革新，研制出为广大人民群众欢迎的消暑祛瘟的避瘟散，这的确是不简单的。

避瘟散虽是一种日用小药，但在医药史上也占有一定地位，这确实是孙三明老道的一个贡献。



解放前的花市布店业

赵孟春

崇文区西花市大街，解放前是北京经营布业的集中地区之一。西起崇文门外大街，东至羊市口，仅五百余米长的一条街，一九三六年就有布店十家之多。计有通泉号、协成生、裕升隆、同正祥、魁顺祥、大隆号、协成裕、福聚恒、义聚恒和广生祥等。同业密集，便于顾客挑选和比较。当时流传“货买三家不吃亏”的谚语。因此，西花市大街布店虽多，还都能维持，但也难免互相竞争。竞争的办法多种多样，主要是走出店门招揽顾客，或在店门前搭彩牌楼等等，用以吸引顾客。解放前夕（一九四八年），西花市布店增加到十九户，其中继续经营的有五户：通泉号、协成生、裕升隆、大隆号、协成裕；新开业的有十四户：聚兴隆、聚泰隆、华生祥、隆祥号、玉成公、源丰祥、大丰昌、庆丰和、恒仁义、宏昌号、裕升德、隆升和、义聚昌和东明祥。布店户数猛增的原因，一是私人资本化整为零，二是县镇资本进入城市，三是膨胀起来的布店从业人员另找出路等等。在这种情况下，随之而来的是更加激烈的竞争。那时除继续用原来的竞争手段外，又有在商店门口用高音喇叭大肆宣传或登广告，贴海报，送挂画，抓彩赠奖等等，以广招徕。

西花市大街地处北京外城东部，邻近地区的居民和远道而来的顾客大都是一些劳苦大众。他们终年勤劳，收入低微，只能勉强糊口，添置衣服是在想了又想的情况下才决定的。因此，他们买布只求坚固耐用，价格公道，不讲求花色新鲜。前门外“祥”字号大绸布店，门面高大，富丽堂皇，他们不愿去，因为进进出出的多是有钱的人；觉得自己穿戴土气，买东西又少，怕人家瞧不起。天桥一带布摊“漫天要价，就地还钱”，他们又不敢去，恐怕吃亏上当。在这种情况下，就形成了西花市大街布店特有的经营方法和与此相适应的组织形式。

组织形式

西花市布店的组织形式，基本上由股东、经理、人力股人员、店员、学徒工组成。股东投入资本，委任经理经营业务；经理罗致得力助手，组成经营管理核心，给予人力股待遇，按股分红，职业相对稳定；店员拿一定的工资，职业稳定性不如人力股人员；学徒工付出劳动多，但只能在每年“说官话”时得到多少不等的“馈赠”，还有随时被解雇的危险。

1. 股东投资开设布店，本人并不在号任职，不做任何具体工作，而是聘任一名忠实可靠，精通本行业务，并有经营管理能力的人为经理；经理再物色几名与自己能互相信赖的人，协助他经管业务。经理和他物色的人都是无资可投的。东伙之间，一方是投资不在职，一方是在职不投资，彼此地位不同，利益各异，所以就产生了以人力股为纽带，将双方的利益统一起来的组织形式。

这种组织形式是：股东投资作为财股，经理和其他共事人员，按工作能力、社会资历及职责大小，分别定出数额不等的人力股，然后财股、人力股混为一体，按股分配红利。股东

的全部投资作为财股十分，经理股为一分，两者永久不变；其他由经理罗致的人力股人员，在每三年一届的“帐期”①会上，由经理根据每个人的能力高低、劳动好坏、成绩大小提出建议，征得股东认可，增加人力股的股额。此外，任职多年的店员，也可由经理提名，股东同意，得到人力股的待遇。这样做的结果，表面看来，股东和经理的股额比例越来越小，人力股人员的股额比例越来越大，对股东和经理似乎不利，但实际上，增加人力股是在业务发展、红利增多的基础上进行的，所以股东和经理所得红利的绝对数，却是有增无减。

由于没有养老金的规定，人力股人员永远在店内供职，致使老企业必然出现人力股人员膨胀的现象，年老体衰、工作效率不高的人员逐渐增多，影响业务的发展。

2. 确定店员去留，增加工资和进行“馈赠”等，每年年初进行一次。事先由全体人力股人员开会共同研究决定，然后由主管人员向本人当面宣布，叫做“说官话”、学徒工学徒期为三年，学徒期间不发工资。学徒工学徒期结束改为店员的评定，也是在上述会议上做出的。

3. 企业的积累，不是从精确的利润计算中按比例提取的，而是将铺房、设备、家具、用具等的购置费用，一次列支后，将库存商品打折扣计算的，即所谓留“后程”。这种留“后程”的积累方法增加了企业的股实性，“后程”越大，企业的竞争能力越强。因此，东伙双方对于为发展企业而保留的“后程”，都无异议。不过在东伙发生纠纷闹到分道扬镳地步的时候，往往因“后程”的问题发生很大的麻烦。

4. 全体从业人员都是外地人，无一人在本市住家，无一人有家务拖累，食宿都不出店门，除了吃饭睡觉以外，全部时间和精力都投入工作，不容想别的。这样，企业只需用较少的人员和开支，就能开门做生意。从业人员只可利用顾客不多的间隙休息。

一些经营方法

1. 专人“瞭高儿”。他的任务是听取顾客意见，了解顾客的需求动向，解答顾客提出的问题；观察售货员的业务能力；防止小偷的出入。这项工作在当时是相当重要的，它担当着本布店兴衰的一部分责任。

2. 明码标价与“加一放尺”。当时花市布店的零售标价方式，和现在的标价方式大致相同，每块布上均标明售价，顾客可到货架前随便挑选。“加一放尺”就是买一尺外加一寸。有人说：“放尺是假的，虽然你亲眼看到放出一块，到家再量并不多。”这种情况，天桥布摊或许有之，但花市布店并非如此。花市布店在核算利润，明码标价时，就已经将“放尺”的因素计算在内了。他们粗核毛利为百分之十，而细核则是百分之十二到十三。计算方法是：每四十码（一百零八尺）一匹的布，按九十五尺核算成本，加百分之十为零售价。按实售九十五尺，加放九尺五寸，布头再增加“放尺”五寸，总计是一百零五尺，尚富裕三尺。这就是上面说的核算利润时，“放尺”的价钱已加在顾客身上了，实际是“羊毛出在羊身上”。

3. 礼貌待客，“和气生财”。花市布店非常注意拉主顾。顾客只要进门，就会受到店员和和气气的接待，走时店员还跟你道别。经理为了多做生意多获取利润，要店员不以衣帽取人，也不以买东西多寡而不同对待，哪怕买一分钱的东西，也决不冷淡；务使顾客觉得亲切

①每三年东伙分一次红，为一帐期。

诚恳，高高兴兴地出门，甚至产生“下次买东西一定再到这儿来”的想法，从而达到招徕主顾，多做生意多赚钱的目的。

4. 自设染坊，代做成衣。在机染棉布问世前后相当长的年代里，手工京染棉布很受欢迎，不但本市市民喜欢穿用，就是外地商号，也争相趸购。因此，每年销售旺季，常常发生货源紧张的情况。为了保证利不外溢，也为了保证染色质量和销售供应，布店附设了专门供给本店的手工染坊。

做成衣的业务是在三十年代增加的。顾客只需选好衣料，就可定期不误取到可体的衣服。这项业务当时也很受欢迎。

总之，经营方式是多种多样的。虽然在资本家方面是为了赚取利润，但有些经营方法给顾客带来一定的方便。

关于协成生布店

在花市布店中，协成生布店历史较长，规模较大，有一定的代表性，现将该店作一剖析，对了解花市布店业状况是有裨益的。

1. 协成生布店是由河北省饶阳县李家独资经营，创建于民国初年，最初只有从业人员二十余人。后来业务逐渐发展，到一九三六年，达到全盛时期，从业人员已达一百人，全年营业额为八十余万元，利润三万余元。

该店门市部有三个营业室。第一营业室设有栏柜，买东西不多、挑选性不大、只要求快拿快走的顾客，多数在这个营业室买布；第二营业室设有桌椅，货架敞开，买东西多、挑选性大、宁可多用点时间也要买到称心如意的东西的顾客，多数是在这个营业室买布；小商小贩和客商的批发业务，多在第三营业室成交。另外自设手工染坊一座，有技工和学徒工二十余人；加工染制的棉布，全部由本店销售。代做成衣业务由三家成衣铺承包，每晚到布店把当天应的活取走，再按交活日期把做好的活送回布店。

该布店创办时股东投资为八千元，到一九三六年库存商品实际为十五万元，而且无负债，帐面上却仍保持八千元。这就是该店保留“后程”的情况。

2. 协成生布店最初以经营“饶阳线货”为主。所谓“饶阳线货”，即手工纺织的装粮食用的口袋，旅行用的被套，农民赶集上市用的“捎马”^①，“雨过天晴”褥面，做手巾的大庄布以及手工纺织的白布等。随着时代的变迁，顾客需求水平提高，协成生的“后程”的积累越来越多，经营规模越来越大，花色品种越来越多，到一九三六年已经发展成为布种相当齐全的布店了。除原有的“饶阳线货”以外，上海产的印花布，天津、唐山、青岛产的细白布，石家庄、常州、无锡产的粗白布，北京产的条格布，山区农民欢迎的“寨子布”，回民丧葬用的“毛提尖”等等，总之，当时全国各地生产的各种棉布，它几乎都有。此外，江苏、浙江、上海、杭州生产的丝织绸缎，日本生产的化纤织品，西欧进口的毛织品等。也都有所经营。协成生布店在备货方面的指导思想是：“不怕不卖钱，就怕货不全。”当然各种商品进货多少，是根据销售量而定的。

3. 进货。因为货源产地不同，销量大小各异，所以进货有不同的渠道和方式。对销量大的外埠产的机织、机染、机印各种棉布，派专人常驻商品集散地天津采购。采购员根据北

^①即旧时农民使用的一种肩搭子。

京每日函电告知的进货计划，从各专营批发业务的商号（包括外商）采购。如出现新花色品种，驻津采购员认为销售不会有什么问题，也可以自作主张决定采购，以抢在同业别家前面；或寄小样来京，由业务负责人决定。每隔两三个月驻津采购员即回京一次，当面汇报函电说不完全的天津货源情况及市场情况，以便采购更加适销对路的商品。

丝织品进货，是从专营丝织品批发业务的北京绸庄购进。负责进货者，就是熟悉该项商品的“瞭高儿”者，管进管销，这样既能保证适销对路、避免积压，又能保证供应，防止脱销，是一种组织进货的好方式。

京东三河、香河农民用手工织造的土布，是通过常年经营该项业务的行商进货。虽是行商，但起到了专职跑外（采购员）的作用。该行商根据布店的买货计划，到集市收购，由产地直接发运到协成生布店，双方进行结算。货快时，卖方（行商）也不索取高价；货慢时，买方也不压低价格，常年交往，全凭信用。这样，只要货运到京，卖方就能脱手，也有合理利润可图；买方在货快时有足够的货源，货慢时也不致造成积压。进货的负责人同样也是熟悉这种土布的销货者。

北京产的条格布、自由布、高丽布等手工染织品，是直接购于本市各织布厂。夏布是从专营夏布的夏布庄进货。高阳产的各种布匹，“饶阳线货”，郑州产的“毛提尖布”，山东产的“寨子布”，都是从各产地厂商跑街的（推销员）那里购进。洽谈各种商品的进货负责人，也都是熟悉各种商品销售情况的“瞭高儿”者。

4. 销售。协成生布店零售、批发两项业务并重。零售非常重视“拉主顾”；繁荣门市。其手段除遵循货真价实外，就是和气接待顾客。到第二、三营业室买东西的主顾，只要进门，店员就主动打招呼，迎至营业室，让座，倒茶，递烟；“瞭高儿”者也主动过去攀谈，然后再问用什么布。待顾客说出需用品种时，店员就疾步取来至少两种以上的商品，以供挑选。主顾如不满意，店员就要一次又一次的去取，或者请主顾亲自到货架前选择。主顾反复挑选，店员不得表示厌烦，更不能出言不逊。买妥商品付款后，店员要送到门口，并亲切说声“再见”。对买东西少的主顾，哪怕是只买一双鞋面，一条手巾，也不能有丝毫瞧不起的表情。他们认为：买多买少都是主顾；这次买的少，下次可能就买的多。对于买东西多的主顾及老主顾，更是主动张罗，派学徒工送货到家，以表示对主顾体贴、尊重。实际上这也是“拉主顾”的一种手段。协成生布店熟主顾很多，有南岗子的张家，线子胡同的蒋家、金家，堂子胡同的王家等，都是由于这种“生意经”，才取得了这些主顾的信任。协成生布店声誉越来越大，主顾越来越多了。农民主顾，除广渠门、左安门外的农民以外，就连通县马驹桥、张家湾、大兴黄村、礼贤等地农民说到“小门布铺”，也是妇孺皆知。城里主顾更是不少。因此，该店门市甚为兴隆。如一九三八年初，因经理体弱多病，股东兄弟之间闹矛盾，诸人力股人员“各保其主”，业务无人负责，两个月没有进货，商品种类严重短缺不全。即使这样，各方主顾仍纷至沓来。

协成生布店的营业时间不受钟点限制，不论春夏秋冬，太阳升起以前开门，晚上无论有无顾客，一定要到十点才能上板。如果在开饭时顾客多，营业室忙不过来，店员也得立即放下饭碗，去接待顾客，直到主顾买完东西，或是由别的店员替下，才能回饭厅继续吃饭。

批发业务和交往户之间没有什么合同或协议，只凭信用，实行赊销。习惯上是日常有欠有还，但到五月节、八月节、年终必须还清。赊销商品主要是手工京染煮青和靛蓝棉布，其次是其他布匹。这类客户的联络、接待、供货工作，按不同地区，各有专人负责。建立赊销

交往的客户，主要是东起南口，西至包头，沿京包线各站的铺户；其次是昌平、延庆、通县、密云等县城的铺户以及京郊和市内的小商贩。既然是赊销，就有造成呆滞帐款的可能性。一般说来，故意拖欠的很少；不怀好意进行诈骗的更是绝无仅有；只有遭到意外损失或不幸时，才会造成呆滞帐款。

该号库存多少，是以自有资金多少为限度。

5. 协成生布店因经营了几十年，所以人力股人员较多，共有十五人；经理是一分，二号经理八厘，三号经理七厘五，四号经理七厘；其余的按入号年限长短、工作能力强弱、责任担负大小，分别是五、四、三厘，最低的是二厘五毫；十五人的人力股合计是七分以上。这样股东按股分到的红利比例是相对小了，但是由于人手众多，经营利润自然也会增多，所以股东分到的红利的绝对数并不一定少。

股东平日不过问业务，只在年终布店做出决算后，由经理带着“四柱清单”①，亲到股东家去，汇报全年经营情况，并递交清单。每三年为一帐期。每到“帐期”会上，把股东请到店号，除报告经营情况和研究分红事项外，并协商人力股人员调整股额事宜。如果经理认为有必要，可以上调人力股人员的股额，或对任职多年的店员“放股”②。一九三六年“帐期”，协成生布店分配红利额为八万余元。

这种分配办法东伙双方都欢迎；人力股人员的职业相对稳定，企业获利，自己受益，因此都能专心致志地经营业务；股东也就敢于放心大胆地把钱交给人力股人员去经营，自己坐享其成。人力股人员可以将自己的子、侄及其他亲戚带来北京，由布店介绍（带有铺保性质）到互相来往的其他店铺学徒，非人力股店员不许可带。这也是人力股人员和非人力股店员之间很大的差别。

协成生布店除经理外都参加业务活动。一九三六年，十五名人力股人员分工的情况如下：经理负责应酬红白喜事、请客赴约等，不参加业务；其他人除日常在各营业室“瞭高儿”外，每人都担负着一种或两种经营管理工作；二、三号经理负责录用、解雇学徒和年终“说官话”（对职工的训斥、增薪或馈赠等）的任务；四号经理管厨房派饭及杂务；五号经理负责手工染布外加工；六号经理负责本店附设的染坊生产人员的录用和解雇；其余的一人管外埠进货，一人管银号往来及财务，一人常驻天津采购，一人管绦罗绸缎等丝织品进货，一人管接待京包线客人及批发业务，一人管本市的布匹进货的业务，一人管其他小商贩批发业务，一人在第二营业室负全面责任，一人在第三营业室负全面责任。虽有这样明确分工，但在主管人员外出或回家探亲期间，自有别人接替其工作。

6. 该店近百人中，除人力股人员十五人外，有手工染坊技工和学徒工二十余人，炊事员三人，有工资待遇的三十余人，无工资待遇的学徒工二十至三十人。由于学徒工的录用和解雇变动频繁，所以在号人数难以准确统计，只能说某个时期有多少人。

协成生布店“无偿”供给伙食和住宿。每日两餐，早饭八至十一点，晚饭三至六点，分批吃饭。主食一律是精碾大米和一号白面。早餐两个菜一拌一炒，晚餐两个菜一荤一素。白酒除学徒外其他人员随便饮用。每十天吃一顿馅（即包子、饺子等）。每两个月吃一顿摆桌；四

①四柱清单包括：“旧管”、“新收”、“开除”、“实在”四项，相当于现在的“损益计算表”和“资金平衡表”两种会计报表。

②即给工作多年的店员以人力股待遇。

炒菜、四大碗，其中炖肘子、炖羊肉随便增添。春节期间，鸡、鱼、猪肉、羊肉，每人平均十五斤以上；从腊月十六就开始吃肉食，到二十四日每餐四个菜，其中一个随便增添；除夕到初六均是八个盘，吃饺子，其中初二晚餐和初六早餐是大摆桌：八个凉菜，八个烩菜，八个蒸碗，两个干果，两个蜜饯，两道点心；初七改为四个菜，直到十六、十七日方能把年菜吃完。此外喝茶，洗衣，理发等都免费。

该店伙食虽然不错，但工资很低。因此，店员们有句自我安慰的口语：“来北京不为挣钱，就求混个肚儿圆。”学徒三年不挣钱（工资），只是年终“说官话”时馈赠一点点，大致是：学徒第一年五至十元；第二年十至二十元；满三年第一次开工资年薪二十四元，再馈赠与工资大致相等的数目。学徒工的馈赠不够本人的穿衣费，所以在学徒期间，还得由家中补贴。店员的年薪增加数少者二元，一般四元，多者不超过六元。馈赠多少，全以“说官话”者意志为转移，给多少就是多少。有时业务好点，给多点，反之就少点。工资就不同了，不管业务是好是坏，确定的工资额，年终如数付给。由于实行这种馈赠办法，店员们是“忙而无怨，闲而担忧”。

7.全店人员住家都在河北省饶阳、肃宁、献县、蠡县一带，无一人在本市住家，店里也不许可在北京住家。人力股人员和店员每年有一次两个月的休假，每个人休假期间由谁接替，按老规矩执行。店员休假时间根据业务闲忙而定。学徒工既无工资又无休假，只在三年期满发第一次工资时，才能有休假的权利。

任何人生病，药费都是自理。因此一得病，前途就惨了，负担不起昂贵的药费，很快还要停薪离职。学徒工更不必说，不挣钱，哪有钱治病？得了重病，只有“卷铺盖”一条道儿。

任何人在店内身上都不准带钱，会计给每个人都设有往来帐户，出门买东西用钱，临时向会计支取，回号后首先将余钱向会计交清记帐，这是严格的铺规之一。店员和学徒工即便帐上有点钱，花用时，还得向主管经理说明用途和数额，取得同意后才能支取，否则会计就拒绝支付。如果帐上没有钱借支急用，那就难上加难。经理掌握的尺度，一是不准胡乱乱用，二是不能借支过多。

不分年龄大小，先进号者为师兄，后进号者为师弟。店员学徒工的进号年龄一般十三至十五岁。协成生布店每年都要新增加学徒工，少则十几名，多则二十几名。每年淘汰者则在半数以上。被淘汰者有的是犯铺规（偷窃财务、打架吵嘴等），有的是经理看不上，即借口“天资拙笨”或“干活取巧”、“躲脏怕累”、“不服支配”，予以解雇。

以上就是协成生布店的概况。

在半封建、半殖民地的旧中国，从事民营商业能够生存并有所发展，确实不容易。当然西花市布店的经营方法和经营作风等等都是为了获取更多的利润。但是其中有些做法，在今天，也还是有参考价值的。

本人于一九三四年进入协成生布店学徒，在一九三九年即离职另就花市同业他号。由于在该布店期间，是处在学徒或刚刚出徒转为店员阶段，所以对该布店的各个方面，知道的不够完全。因此，曾找了几位旧同事，探询和核对布店当年的一些情况。由于缺乏资料，仅凭回忆，难免会有遗漏；又因水平有限，在用语表达方面也就难免会有不够确切之处。衷心地希望知情同志，予以补充和指正。

西花市清真寺历史概况

唐振宇

西花市清真寺地处北京城区东南方向，坐落在崇文区西花市大街三十号。自明代（一四一五年）至一九六六年“文化大革命”前约五百多年的历史中，西花市清真寺历来是信仰伊斯兰教的穆斯林群众礼拜的场所。据穆斯林群众回忆，“文化大革命”前，每星期五的伊斯兰教聚礼日约有一百多人参加礼拜；每年的开斋节（尔代节）约有四五百人参加礼拜活动，规模之大仅次于牛街礼拜寺和东四清真寺。

西花市清真寺建于明代，即公元一四一五年（据寺内石刻记载）。当地回族老人传说，本寺为明朝开国元勋常遇春（回民）创建，所占地基是以箭射为界圈占的。另有一部分人传说，西花市清真寺初为常遇春府邸，后才改为清真寺的。据传说，本寺原来面积宽广，规模也极为宏大，东起南羊市口，西至西花浴池胡同，南到手帕胡同，北达西花市大街。传说西花市清真寺原有东门，在南羊市口路西，什么形式已无人知晓。清真寺北门，人们记得很清，大门为一脊三门形式，坐南朝北，中为圆圈门，两旁为方门，外有半截花砖墙。正门上方有“敕建清真寺”字样〔按：北京原有敕建四大名寺之说，即清真寺（西花市）、礼拜寺（牛街）、普寿寺、法明寺〕。本寺现存有旧匾额一块，上刻“清真”二字，虽年久残损，但足可作证。

据本寺残存碑碣记载，在明清两代中曾经多次修缮，计明永乐十三年（乙未）正月一次；崇祯元年（戊辰）秋一次；清康熙四十一年（壬午）春一次；雍正七年帝赐御碑建碑亭一座；乾隆三十二年附近失火波及本寺，又集资修建一次。解放后在党和政府的关怀下，西花市清真寺建立了民主管理委员会，每年对清真寺都认真进行维修。

西花市清真寺礼拜大殿有前敞厅三间，进深共四层。第四殿有天井一间，以透阳光，后殿中原有望月楼，因年久失修作废。民国初年经马兆彬乡老在大殿西南角增建寻月台一座，并经当时的教育部长马邻翼书题“寻月”二字镌刻台上，以备每年斋月寻看新月之用。大殿南北各有配廊十间。整个大殿结构严谨，柱子高，很敞亮，墙壁上有美丽的艺术经文（现已剥蚀），其宏伟壮观，堪称北京名寺之一，相传大殿中有孔雀木柁四根，为鸟雀远避之材，建寺时为避免皇家征用，在完整木材之上故意伪装铁箍数道，现在铁箍还在，并无飞禽筑巢栖息。本寺东面建有师古堂一栋，据传此房似为早年出入东门的过厅，后为阿訇教学研经及住宿之地。寺中共有水井四口，分布在大殿四角。目前本寺尚有房屋八十一间。

由于林彪、“四人帮”破坏党的宗教政策，本寺在一九六六年被关闭，清真寺民管会被迫解散，寺内财产被红卫兵抄查一空，建筑物也被毁坏。寺内先后接待过红卫兵，存放过查抄物资，并先后被花市百货商场、勤风信托商店和崇文玻璃店等单位占用。

粉碎“四人帮”后，尤其党的十一届三中全会以后，党的宗教政策重新得到贯彻。三年来，在市、区党和宗教工作部门的关怀下，在市伊斯兰协会指导下，区伊协小组接管产权，修缮水房，为回族群众恢复宗教习惯，作出了努力。目前西花市清真寺在占用单位退出后，因陋就简，略加整理，已于一九八一年十二月份恢复礼拜活动。各界穆斯林群众能在十五年之后又在西花市清真寺做礼拜，一致感谢党和政府的关怀，表示要努力做好本职工作为四化建设贡献力量，以实际行动报答党和政府对穆斯林群众的关怀。