

2/14

萬縣中書材料商業史

86



中国人民政治协商会议 文史资料工作委员会
四川省万县市委员会 合 编
中国民主建国会万县市委员会 工商史料组
四川省万县市工商业联合会

一九八六年十二月

万县中药材行业简史

目 录

前 言

一、万县中药材贸易集散市场的形成·····	(5)
二、药材行业经营方式、业务作风及特点·····	(6)
甲、 药业行业内部关系·····	(13)
① 行业内部的规章制度及其特点·····	(13)
② 行业用人制度及其剥削情况·····	(14)
③ 同业嫉妒和争斗情况·····	(15)
乙、 代客买卖的药材行业经纪人·····	(16)
三、万县药帮及药业同业公会组织概况·····	(19)
四、万县药帮举办的公益事业和其他一些活动·····	(21)
五、万县药业的兴起和几个时期的演变·····	(22)
1. 清末民初至第一次国内革命时期·····	(22)
(1913—1926年)	
2. 大革命后期至抗日战争前夕·····	(22)
(1927—1936年)	
3. 抗日战争时期 (1937—1945年) ·····	(23)
4. 抗日战争胜利后至万县解放前夕·····	(25)
(1946—1949年)	
5. 解放后至全行业公私合营 (1950—1956年) ···	(26)
六、解放以后药业社会主义改造情况和搜集黄连集散 情况·····	(29)
结束语·····	(33)

附表:	(35)
万县历届药业同业公会负责人名单	(35)
万县国药商业同业公会组织章程 (摘要)	(37)
万县市药业商业筹委会负责人名单	(40)
万县市药业商筹会临时工作委员会名单	(42)
万县市“五反”后药业商筹会委员名单	(43)
万县市药业商筹会筹委名单	(44)
万县市药商业同业公会委员名单	(45)
万县市药业同业公会委员名单	(46)
万县市药业同业公会组织章程 (摘要)	(46)
万县1931—1935年主要中药材输出统计表	(49)
万县1931—1935年中西药输入统计表	(50)
万县市国药业会员名单	(51)
万县市国药商业同业公会会员资金名册	(53)
万县市公私合营义安中药批发店负责人名单	(61)
万县市公私合营国药业工作委员会	(62)
万县市国药业会员退押清册	(63)
中药生药组转业资金、人数统计表	(65)
1. 万县市综合1950年底与1986年主要中 药材价格比较表	(66)
2. 万县市1953年10月国营公司主要药材 牌价表	(72)
3. 万县市主要地产中药材产销调查表	(73)
(1951年 5 月)	

万县中药材行业简史

目 录

前 言

一、万县中药材贸易集散市场的形成·····	(5)
二、药材行业经营方式、业务作风及特点·····	(6)
甲、 药业行业内部关系·····	(13)
① 行业内部的规章制度及其特点·····	(13)
② 行业用人制度及其剥削情况·····	(14)
③ 同业嫉妒和争斗情况·····	(15)
乙、 代客买卖的药材行业经纪人·····	(16)
三、万县药帮及药业同业公会组织概况·····	(19)
四、万县药帮举办的公益事业和其他一些活动·····	(21)
五、万县药业的兴起和几个时期的演变·····	(22)
1. 清末民初至第一次国内革命时期·····	(22)
(1913—1926年)	
2. 大革命后期至抗日战争前夕·····	(22)
(1927—1936年)	
3. 抗日战争时期(1937—1945年)·····	(23)
4. 抗日战争胜利后至万县解放前夕·····	(25)
(1946—1949年)	
5. 解放后至全行业公私合营(1950—1956年)···	(26)
六、解放以后药业社会主义改造情况和搜集黄连集散 情况·····	(29)
结束语·····	(33)

附表:	(35)
万县历届药业同业公会负责人名单	(35)
万县国药商业同业公会组织章程 (摘要)	(37)
万县市药业商业筹委会负责人名单	(40)
万县市药业商筹会临时工作委员会名单	(42)
万县市“五反”后药业商筹会委员名单	(43)
万县市药业商筹会筹委名单	(44)
万县市药商业同业公会委员名单	(45)
万县市药业同业公会委员名单	(46)
万县市药业同业公会组织章程 (摘要)	(46)
万县1931—1935年主要中药材输出统计表	(49)
万县1931—1935年中西药输入统计表	(50)
万县市国药业会员名单	(51)
万县市国药商业同业公会会员资金名册	(53)
万县市公私合营义安中药批发店负责人名单	(61)
万县市公私合营国药业工作委员会	(62)
万县市国药业会员退押清册	(63)
中药生药组转业资金、人数统计表	(65)
1. 万县市综合1950年底与1986年主要中 药材价格比较表	(66)
2. 万县市1953年10月国营公司主要药材 牌价表	(72)
3. 万县市主要地产中药材产销调查表	(73)
(1951年 5 月)	

前 言

我国历史悠久，地大物博，中药材资源极其丰富。它是祖国医药中的一个重要组成部份，已有数千年历史的积累经验及其不断发展的成果，对祖国炎黄子孙的医疗保健事业做出了巨大的贡献。在国际上也受到如邻国的日本、朝鲜以及东南亚各国越来越广泛的重视。经营中药行业，不仅是一般商品经营，而是一门科学性很强的操作和具有特殊性专业的行业。

1840年鸦片战争到全国解放的百多年来，由于我国遭受帝国主义的侵略及过去历届政府崇洋媚外，对祖国中医药物学的歧视，使祖国医药学处于停滞不前的状态。在某些时期，几乎濒于消灭境地。

新中国成立以来，在党的中医政策的光辉照耀下，中医药事业不但获得了新生，而且得到了蓬勃的发展。为了很好地继承发扬祖国遗产，提高中药人员的业务技术水平，对中药的质量、真伪鉴别、加工炮制、保管贮藏、采集加工，提出了更高的要求。

万县（即现万县市，以下相同）中药业不仅有批发、运销的业务经营，而且有不少咀片铺遍于全市，方便病家。其经营历史较长，积累的经验教训甚多。为了供有关方面和研究部门的研究参考，特编写这本《万县中药材行业简史》。

我们编写《万县中药材行业简史》的指导思想是：遵循四项基本原则，以十一届三中全会决议为准绳，高举爱国主

义旗帜，坚持历史唯物主义观点，本着求实存真的原则，如实反映当时情况。

《万县中药材行业简史》的资料来源，承万县地区档案馆、万县和万县市档案局等单位的大力支持，并承中药材业一些同志如张直中、严柏洋、冉克勤、朱治安、雷碧森、何正林、骆伯轩、傅仁和、李正信等提供宝贵资料，谨此表示衷心的感谢。由于往事为时过久，许多资料难于搜集，加之编写水平有限，难免挂一漏万，敬希读者，不吝赐教，使这一史料得以充实完善，不胜感祷。

一、万县中药材贸易集散市场的形成

万县位于长江上游，是下川东的门户。原是四川省三大城市之一，习惯称（成、渝、万）现在是万县地区行署所在地，是全地区政治、经济、文化中心。

由于历代建制更替，万县的名称经过多次改变。依次有羊渠、南浦、鱼泉、万州等名。元代至元二十年，改南浦为万州，明洪武六年，最后称为万县。1928年（民国十七年十一月），万县另设万县市，1935年（民国廿四年十月）撤市并县，1949年12月8日万县解放后又分万县（县政府在沙河镇）和万县市。

光绪初年，万县城区工商户不到百家，商业经营的主要业务是人民生活必需品。业务零星，买卖不多。手工业一般是家庭副业。自1840年鸦片战争之后，帝国主义入侵，强迫清廷签订一系列不平等条约。在经济侵略方面，其中1902年在烟台签订的《中英通商条约》的续约中，有各国船隻可以在万县港口停泊的条款。实际上万县也成为通商口岸。随着市场的不断变化和发展，特别是在1917年（民国六年）万县设立海关后，形成桐油、山货等土特产品主要集散市场。同时，也成为邻近县区土特产出口的集中点。药材业务亦属如此。

中药材品种繁多，产地遍于全国各地，我省所产药材，全国需要。川西中药材多集中重庆，而川东、川北、鄂西、陕南、黔西等部份地区的中药材则集中万县。由于药材数量不拘多少，均易脱手，在万进购申、汉的洋、广、淮、浙产药材，较渝地进购划算，万县药材贸易集散市场，因此逐步形成。

二、药材行业经营方式、业务作风及特点

经营方式：全行业各家，由于资力大小不同，业务范围有别，有药材批发兼运销；有小本经营运销，所谓包袱客，做味头生意；有咀片店，资力稍大的，自制膏、丹、丸、散；还有专门自制的药酒专业组，共四个方面。药材进货地点：一是申、汉、穗及渝、蓉等地；二是毗邻地产药材贩运来万出售；三是派人到产地收购加工运销。如黄连、党参等类则运往申、汉、渝售。资金少的经营批发或咀片兼营批发的同业，则在本地找较大批发或包袱客进货多属现款。渝、汉、申进货是按比期付款（半月一壹月）但收购产区对药农或药贩的交易，则是一律现款现货。运销商销货现款居多，但对往来大、有信誉的沿旧习做成赊销，分五、八、腊（农历）三次付款。买家多属货款前搭后，即付了前欠，又赊一部份。运销办法是轮船、木船、背挑，根据路线品种决定，均在利用。如在石柱黄水坝，或湖北板桥等地购买黄连、党参、厚朴、大黄等，地属山区，则是人力挑运。

行业间业务作风及特点：属于运销商主要是从外地和本地购买药材，保证供应。药是一季产、四季销。一地产、全国要。药等病，不能病等药，以及多种配方，缺一不可。是保障人民身体健康和防病治病不可缺少的重要商品。所以经营品种一定要齐全，品种（包括等级）一般是六、七百种，可以说是属于药材行业性质之特点。会员们的经营作风也各有特点：有的是采取深购远销和薄利多销的办法，来争取买主，以达到多做生意可以多赚钱的目的，也有个别同业囤积居奇，待价而沽，图获暴利，如遇某种药材紧俏，其他同业

缺货时，趁机抬价出售。对于质量问题，是必须做到，把药材的灰渣筛选出来，分出等级，按质论价，供给药店选择，也有个别户对质量不大讲究，但其价格是按药材的行情和往来关系好坏而定，购货多少，采取灵活议价办法。

所用衡器，在1936年前是老秤16两（一斤）。药材有少数部份西土货，是以老秤20两为一斤。在1936年11月全国一律改为市斤，药秤按原价863折，药戥按89折，各种药材从此一律使用新衡器。

综上所述，万县药业的大小批发商和运销商（包括包袱客）经营作风上，多数较好，并各有其特点，兹举数例，概述于次：

德兴永药号：

这家药号是万县开设比较早的一家。从清末开业至民国十六年（1927年）改牌信义永。该号在1911年4月28日遭受火灾后，几乎垮台。为什么没有倒闭反而业务逐渐兴旺起来？概括起来，有以下经营特点：

1、知人善任，用人不疑，疑人不用，关心职工，培养人才。该号老板刘尊五是一个不第秀才，不善经商，但他懂得一个企业办得好与坏，首先要有一个懂得经营管理的行家掌管生意。他以高薪聘请云阳一家药铺依人作嫁的王玉成来当管事（经理），自己在汉口、重庆设有庄客购销药材，同时招收具有品质好、办事得力、有事业心的青年作学徒，加以培养，大胆使用。号内分工明确，各守职责，制度严格。同时赏罚分明，关心职工生活，使全号职工能够安心积极地为本号出力效劳。

2、经营灵活，服务态度端正。该号初做药材批发业务，不断发展。还兼营油、粮、黄表纸和地产药材运至汉口

销售，就地购买棉花和省外药材运万销售。生意灵活多样，获利甚丰。对顾客热情，态度端正，信誉日增。

3、资金雄厚，注重信誉。该号开业时资金约有银元伍万余元，当时在万县药材批发商算是第一家。资金雄厚。品种齐、数量多，在同业中占优势。遭受火灾后，几乎毁之于尽，幸途中尚有部份药材，业务勉强可资经营，加之汉、渝两地信誉昭著，得到往来支持，先货后款，分期偿付，药材品种很快配齐，得以重振旗鼓而发迹。

刘福记药号：

该号老板刘伯仲曾任过万县国药业同业公会主席（理事长）、商会常务理事、万县参议员、万县救济院院长和万县智和镇镇民代表主席，为人正直，精明能干。他本人不但善于经营管理，而在万县商场中有些威望，商场活动面广。他所经营的药材批发运销业务，往来面宽，经营灵活，注重信誉。但在业务往来中，也吃过大亏。该号在1933年因红军打至绥定（达县）宣汉等地，该地区恰系该号往来较宽的所在。由于国民党军队溃退时抢劫财物，使该区同业生意不免受到影响，有的走上倒闭途径。刘福记受到牵连，企业头寸运转不灵，多赖两位堂兄（刘应生、刘植人）支持，业务又逐渐恢复正常，并有发展。1937年七七事变，日寇入侵，当上海行将沦陷之前，上海协成药行，为避免存货遭受损失，拟将较为贵重的进口和江浙药材转移至大后方。（渝、万两地）由高仲宣（刘福记上海代庄）陪同协成药行叶挺斋专程来万拜访刘伯仲（当时是万县国药业公会主席）商谈其事。商谈结束，中贵由协成迅速选择运输路线，绕道湖南长沙、云南两地，再由刘福记派人前往接货，运回万县，所来药材，采取议价（作价较低）办法，不定期的赊销，陆续卖出汇付

货款。对方此举，为挽救财产，不致落入敌手。这件事双方都感满意。此后，由于长江中、下游先后沦陷，交通阻塞，万县所需省外药材奇缺，导致价格上涨。刘福记握有这批货源，奇货可居，稳扎稳打，待价而后沽之。当时地产的黄连、巴豆等因不能外运，价格又低。该号所握上货以高价卖出，下货低价买进，获利甚巨。从此资力恢复，东山再起。

再者，刘伯仲善于分析研究时局形势，具有应变能力。在抗战胜利后，就抢先一步派人到申、汉采购一批药材运万趁行赶市，得到高额利润。接着在汉口又自设庄客（严柏祥）。由于汉口长驻有人，对市场行情及购销药材，均比同业为优，因此业务得到进一步发展。

福昌药号：

该号是在1940年由冯贞安约集冯杰（他的哥哥）以及师兄弟袁九荃、冉伯生等合夥组织起来的，善于经营，是万县药业会员的后起之秀。为何能在抗战中货币贬值、物价狂涨的情况下，短短几年里，业务兴旺，超越同业，资金逾趋雄厚？归纳起来，有以下经验：

- 1、相互团结，和衷共济。凡事大家亲自动手。冯袁等人对药材业务熟悉，管理方面也具有一定经验和才能。经理冯贞安青年有为，精力充沛，干劲十足。夥友们大家分工，又能合作。

- 2、精打细算，勤俭办企业。对于企业的一切开支以及运输费用，有严格审核制度，不合理的，坚决不予开支。

- 3、适应形势变化，改变货运流通路线。长江中断时期，万县省外药材奇缺，严重影响药用配方。为了寻找药源，满足药用需要，不畏艰难险阻，常常出没沦陷区，置个人安危不顾，抢运药材。

4、药品齐全，讲究质量，灰渣筛选，洁净出售。同时采取薄利多销，深购远销的经营方式，取得顾客信任，业务得以逐渐兴旺发展。

祥胜药号：

这一家药材运销（包袱客）会员户，是在解放前当过十余年店员的严柏祥独资经营的。1949年开业时的资金仅银元伍佰元。到1955年全行业公私合营时资金达到壹万余元。为何能在建国后短短六年多，资金累积达二十倍以上呢？

1、经营药材业务经验较为丰富。因严在刘福记药号长驻汉口作庄客时，对汉口市场情况以及全国各地同业，较为熟悉。凭着多年经营的经验，对药材的产销季节，药品性能，以及购销渠道均或多或少能于掌握。且上下货都做，品种不固定，只要有利可图的都不放过，货到随售，资金周转快，不积压。

2、注重行情，善于预测。利用他弟弟严柏成在汉口的信息来源及老同业龚光宗在广州，通报当地药材市场行情的准确及时的优势，分析市场变化和预测某个品种的价格、趋势、销路等变化，掌握有利时机进售药材。

3、自己动手，节省开支。开业时就是夫妻二人，什么事都是自己动手，不雇人员，不租房屋，住在自己家里，内外兼顾。每天在药业公会茶馆，赶场做买卖。货物则寄放在中益药号内，以轻号缴。1950年才租佃昙花寺戴绍轩房屋一间，作为营业地点。在减租退押时购买邱家巷三号房屋一栋，花了叁佰多元，作为永久营业地点。由于业务发展，1951—1952年药业店员工会才陆续介绍王伯成等三个店员去当会计、理货工作。业务仍由经理亲自办理。

4、银行贷款扶持，解决资金短缺困难。该号经营的黄

连、麦冬等地产药材，需要的资金都是由人民银行贷款解决的。每批货物都获得利润。特别是在1952在“五反”运动高潮时，万县的野麦冬挖得多，由国营、私营分成经营，价格由国营制订收购牌价。当时同业多数负责人大都卷入运动，该号利用这一时机，就大量收购麦冬运往汉口销售，购销差价大。这一年的麦冬生意获利数千元，从而资金增大，企业更趋活跃。

万县药业咀片店，父子店以及中医生开的店。会员户多，资金微薄，遍及全城。进货都是从批发商购来的。有的店对中药质量、等级要好点的，也有为了多赚钱，进货是以低等级、质量差点的，只要价格便宜就行。在炮制方面，有的店是依古炮制，但也有的店炮制不大讲究就差些。如江西帮宜安、保元堂、刘济昌、寿人以及本地的裕利亨等一些大点的咀片铺，为了业务竞争，取信病家，达到多做生意多赚钱的目的，在经营上有下列特点：

①不卖伪劣药品，要保证质量，作为第一道关口。各种饮片都具有片形完整，厚薄均匀，色泽鲜艳，香气浓烈等优点。

②不粗制滥造，杜绝毛货上柜。特别是对药材的加工炮制工作，非常认真。根据各种中药材的药性和治疗要求，严格操作规程，进行不同的整理和炮制，才能充分发挥药用效能，保证药用安全和符合医疗的需要。

中药材通过加工炮制后其主要目的有下列五点：

1、使药物洁净：清除杂质以及非药用部分，去掉泥沙、杂石、污垢等。

2、降低或消除药物的毒性和副作用，如川乌、草乌具有毒性，通过炮制可除去毒性成分，甘遂有毒，经醋煮后可

使毒性减低；半夏经生姜、明矾或甘草等制后，可以减低毒性，不致刺喉；巴豆泻下峻热，经去油用霜则作用较缓；常山涌吐，用酒炒后可去其催吐作用。

3、改善药物性能：有些药物因生熟而作用不同，经制后可改变原有功效。如地黄生用性寒而凉血，制熟后性微温而补血；大黄生用泻下力强，制熟后则泻下力缓；蒲黄生用能行血破瘀，炒炭则可止血；甘草生用解毒，炙用和中。

4、便于制剂、煎服和贮藏：一般植物类药材，用水浸润后易于切片。矿物、贝壳类药材，质地坚硬，经过煅、淬后则易研粉。药材经过加工切片或粉碎，既于制剂，又易于煎出有效成分，又便于贮藏。

5、增加药物疗效：某些药材经过炮制后，能增加原有效能。如延胡索经醋制后能增强其止痛作用；款冬花用蜜炙后可增强其润肺止咳功能；白术土炒后可提高其补脾止泻之效；柴胡醋炙能增强其舒肝之功能等等。

总之，中药材加工炮制，是提高药品质量，保证疗效极其重要的一项工作。也是各个饮片店吸引病家的关键。

③不缺味顶替，不短戥少分。就是处方中需要的引子药，如生姜、灯草之类，一应齐备。配方偶有缺味，必须向其他同业借用配齐（同业互通有无）。此外，参、茸、燕、桂、银耳等珍贵补品，丸、散、膏、丹、药酒等亦有配备，以满足顾客之需。需要自行处方丸药，可以代为加工。

④不错漏药品，有严格配方核对制度，经核对无误后，才交给顾客。为防止甲药乙配差错事故，司药人员在配方前，详审处方药品，分量、批注，依次逐一称准。分别品种另包（每味印有品名、性能等），使顾客一目了然。如发现配伍禁忌等情况，及时要求顾客向医生问清再配。如有呛喉

的药品旋复花、蒲黄等，则用小布袋装好。需要捣碎或需临时炮制的药品，均按处方要求办理。处方配齐后，要一一核对，复核无错后，才能包扎。有的还另装一个硬纸方盒和带一个滤药器。顾客取药时，对处方注明兑服、先下、后下等事项，均要交待清楚。还要问明取药的姓名与处方符合，才能发药，防止错发。

⑤不推处方，白天夜晚供应药品，解除群众疾苦。药店卖药不论多少和贵贱，白天夜晚，都热情接待。有的店设有座堂医生看病，以方便病家，又可增加营业收入。

解放前的药店都是“前堂卖药、后堂加工”的形式。除配处方外，有的自行配制十全大补丸、六味地黄丸、以及膏药、药酒等，均按方配料，不得以劣药和其它药代替。蜜丸色泽光润，粉质细腻等优点。

甲 药业行业内部关系

①行业内部的规章制度及其特点

商号（店）的老板，有的是自任经理，有的是雇任经理（有称掌柜或管事），他的职权是全盘业务上的指挥和人事、行政、财务支配等。独资经营的一切重大事情都是个人说了算。合夥经营的由经理和在股股东共同商量决定。业务上保密性很强，对业务内部的重要情况和购货价格、业务盈亏等，店员、学徒是无权过问的，只有按照经理的指示办事，不得稍有差错。不准泄漏业务上的秘密，不准做私生意，不准循私舞弊，不准挪用号款。这些都是极其重要的号（店）规，不得触犯。轻则受到警告，并记下一笔帐，重的开除出号（店）。特别是舞弊和挪用，被开除后，店主到处宣扬，被开除的店员很不容易重新就业。在抗争前后，这些规章制度，执行已不象过去那样严格，但在业务保密、禁止

循私舞弊、挪用款项等处分规定，仍然严格执行。仅对做私生意一项，尺度有所放宽。雇用店员和招收的学徒，都要保人，学徒还要写投师约。不但保证要遵守上述一切号规，并保证店员、学徒，如遇天灾人祸，疾病死伤，均与商号（店）无涉等词句。

②行业用人制度及其剥削情况

商号（店）招收学徒和雇用店员，一般是凭亲友等关系的介绍。学徒是规定跟学三年满师，店员是一年为期。如在服务期内，发生事故，随时可以解雇。职工对于年终或中途解雇，除托人恳求续雇外，别无其他方法抗拒。职工工资药业较其他行业为低。在解放前，店员每月工资，由于币制贬值关系，一般是以食米计算，多的五、六斗，少的二、三斗（每老斗市秤57斤）。伙食、丝烟、茶水，由老板供给。有的商号伙食开得好些，三、五天或壹个星期打一次牙祭（吃一次肉）。一般是半个月一次。有个别吝啬的老板，伙食开得很差。学徒期内（三年）不给工资，每年只有少许“洗浆钱”。伙食、理发费是由老板负担。学徒期满后，每月待遇只有三、五元，有的能力强的高一些。遇着大方点的老板，当企业获得盈利，还可拨点红酬，分给学徒和店员。有的老板虽获利不少，也分文不给，只要老板继续留用就算幸运了。所以旧社会的店员怕的就是失业，失了业就会饿肚子。每年旧历正月初三日后，就开始盘存底货，盘出来的货单交由老板自行划价算帐，盈亏情况店员不得而知。只有听候老板说话留用与否，一般是在正月初六日晚上“说话”。在这天老板办了酒席，但气氛非常紧张严肃。在“说话”的头天，如江西帮的规矩就是用红纸请帖或在饭瓶子侧边帖上名字，如果有请帖或榜上有名的，“说话”就参加，没有名的