

257.109



安康县文史资料选辑

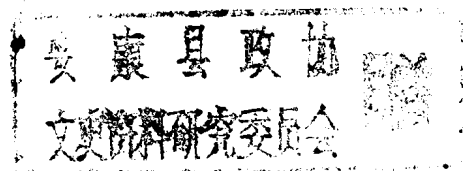
第二辑

中国人民政治协商会议陕西省
安康县委员会文史资料研究委员会编

16

安康县文史资料选辑

安康山货特产市场史料专辑一



中国人民政治协商会议陕西省
安康县委员会文史资料研究委员会编

编 者 的 话

安康地域广阔，山川相依，气候温和，雨量充沛，在发展山货土特产方面，具有“得天独厚的条件”，历史上就是陕西省乃至西北山货土特产品的一个重要产区。特别是生漆、桐油、黑木耳、中药材等土特产品，在国内以至国际市场都素负盛名；“八仙党参”、“西山大木漆”、“高桥麻”、“北山肚倍”等，是一度行销国际市场的名牌商品。

建国以来，党和政府对发展山区的山货特产十分重视，在方针、政策、资金、技术等方面，采取了一系列重要措施，取得了显著的成效。实践证明，大力发展山货土特产，是山区人民治穷致富，为四化建设多作贡献的重要途径。

为了解研究建国前我区商品流通中，有关山货土特产的经营管理情况，以使我区今后这方面的工作有所补益。遵照行署领导同志的指示精神，在地委统战部和行署财委的指导下，安康县政协积极配合，于一九八一年五月十七日组成了“安康山货特产市场史料调查小组”，专门进行调查蒐集整理工作。经过一年零七个月的努力，对原从事本业的老职工、山货行栈的老店员、从事加工的老工人和比较熟悉情况的山货特产牙纪，以及有

关社会人士等，采取上门访问，请进来座谈，信访和专题请写书面材料等办法，将桐油、生漆、中药材、木耳、茶叶、蚕丝、肚倍、苎麻等市场史料，陆续整理出来。这一部分史料，幸免洪水洗劫而保存下来，这对当前经济体制改革和振兴安康经济具有珍贵的参考价值。本刊现以“安康山货特产市场史料专辑”分两期陆续选登，供各级领导和有关部门参考使用。

“专辑”所列各篇，系根据原署名口述、撰写者提供的资料，由“安康山货特产市场史料调查小组”加工整理的。参加实际工作的有：范希俊、许尚谦、陈迪富、张蕴锐、肖天佑、左春荣、陈彦明、叶锦昶、田炳炎等同志。

一九八六年十月

目 录

编者的话.....	(1)
-----------	-------

安 康 中 药 材

抗日战争前的安康中药材市场.....	(3)
协盛瑞药号的经营特色.....	(8)
讲信誉、重质量、创名牌——记张协丰药号 的“生意经”.....	(18)
三益履药号的兴衰.....	(26)
经营药材的行商——长兴号.....	(39)
七种中药材的鉴别方法.....	(46)

安 康 茶 叶

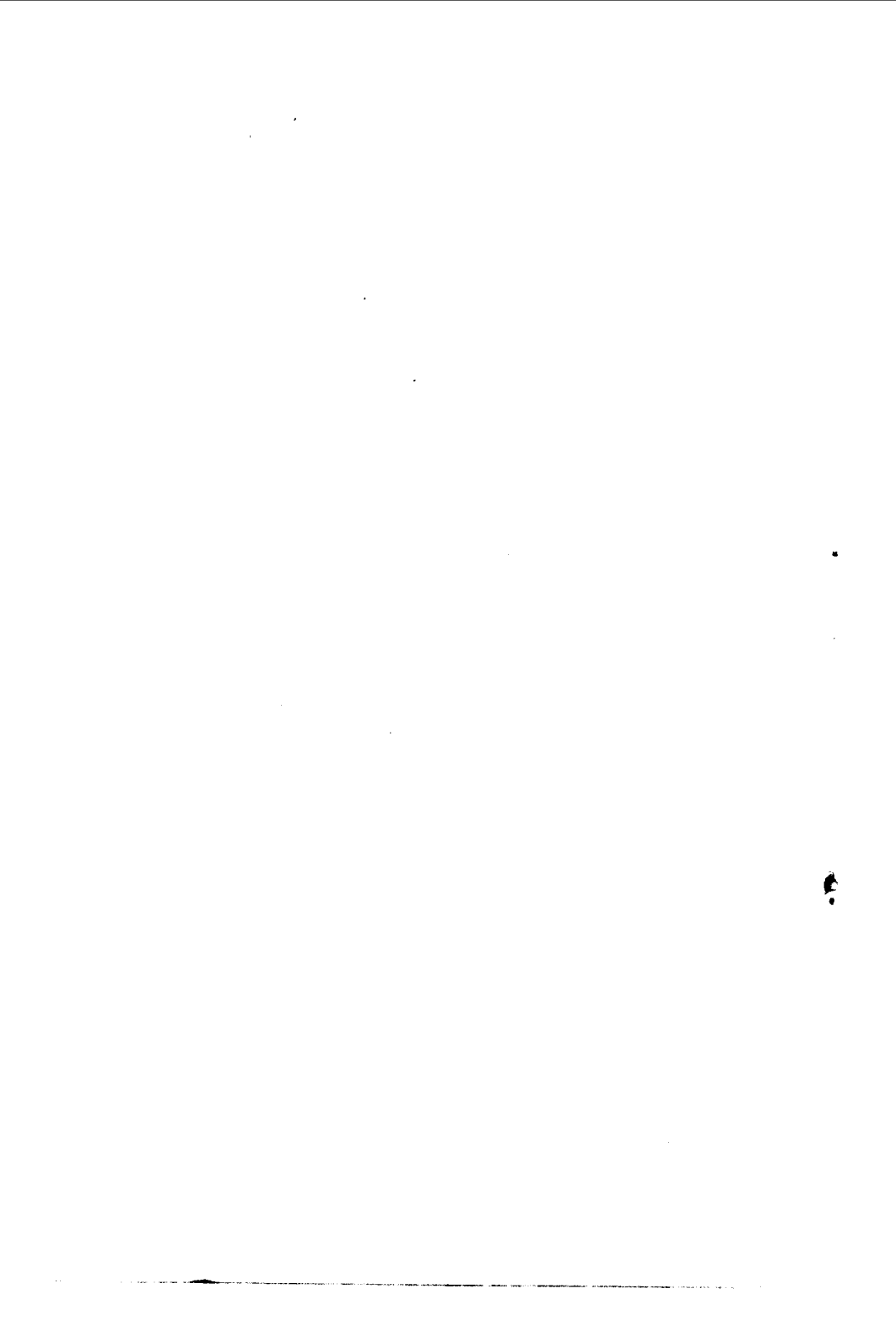
安康茶叶市场概述.....	(53)
陕帮商号经营茶叶的前前后后.....	(61)
我所知道的安康“双穗村”茶庄.....	(65)
茶叶的鉴别.....	(71)

安 康 黑 木 耳

建国前安康黑木耳市场综述.....	(75)
-------------------	--------

安康雙昌永商号怎样经营黑木耳·····	(80)
同意诚左右安康市场的内幕·····	(88)
当前黑木耳生产收购情况的调查和预测·····	(94)
木耳的鉴别·····	(97)

安康中药材



抗日战争前的安康中药材市场

安康北有秦岭，南有巴山，汉江水流横贯其中，地处南方水系，北方地域，雨量均匀，气候温和，南北药材都能生长，有“药材摇篮”、“药材之乡”之称。据有关资料记载，早在明、清以前，全国各地就有不少药商专程来此，采购、兴种药材，每年都有大量药材源源外运，以满足广大病患者的需要。

在旧社会，药材市场的利润历来就是很大的，民间流传着“黄金有价药无价”，“药无成倍利，不如当柴烧”，“开过药铺打过铁、各样生意看不热”等说法。因此，竞争激烈，各家的药价对外都是保密，各有各的代号。如小北街“德泰丰”药铺的计价，就以“孔、元、顺、罗、悟、安、孟、同、旭、居”作为一至十的代号。正因为药材利润大，安康的药源又很丰富，招来了各地药商纷至沓来。战前安康出产中药材，成庄收购的在二百多种，大宗外运销往全国各地的约五十余种。计有：党参、黄连、当归、杜仲、黄柏、厚朴、全皮、

大黄、玄参、蒿本、独活、枳壳、麝香、全蝎、僵蚕、豹骨、蜈蚣、牛黄、熊胆、天麻、柴胡、银花、五味子、蒙花、蜂蜜、黄蜡、茺莢、猪苓、硫磺、何首乌、通草、土牛夕、木贼、半夏、南星、白附子、白茅根、香附子、桃仁、杏仁、女贞子、苍术、金钗、连翘、土伏苓、霜桑叶、枇杷叶、赤芍、木通、威灵仙、蝉蜕、苦参、益母草、管仲、参叶、青木香等。其中“八仙党”、“杜仲”、“厚朴”等，在国际市场上一度享有盛名，行销港澳、日本和南洋诸国。麝香、牛黄、虎骨、黄连、杜仲等，在国内历来都是供不应求的紧俏药品。另外，还有一种菜药，年外运量约五十万斤以上，主销老河口，深受河南一带菜农的欢迎，主要用于杀虫，无副作用。

据熟悉安康药材市场情况的老行家，一些行栈的老店员，以及原从事药材加工的老工人，根据走长水大药商的年加工量和各主要药行的年上市量推算，三十年代到战前这一段，安康几项大宗药材的年上市量约为：

①党参：一百一十万斤，主要销售于武汉和香港。供应我国南方各地和港、澳、东南亚各国。

②杜仲：一百余万斤，除一部分运往香港供应国际市场外，其余大部分销于我国南方和东北各地。

③黄连：六万余斤，主要运往西安、供应西北各地，少量销于武汉和老河口。

④当归：十五万多斤，主要运往汉口内销，少量运往

香港国际市场销售。

全皮：二十余万斤，（主产旬阳、白河两县。年产量约占全区三分之二以上，未计在上述数字以内）。此药除少量本地药用外，大部分运往汉口转运香港、供外销。

厚朴：二十余万斤，主要销往河南禹州，经那里加工改制后，转销北方各地。

麝香：四百多老斤（折六千余两）主要销路是西安，转销北方和西北各地，少量运往汉口。据知情人马云峰讲：西安东关恒义成药号常住安康庄亢永年，每年购进麝香多在一百三十老斤（折2080两）。最少也没下过八十老斤（折1280两）。

三十年代初到抗日战争爆发前，是解放前安康市场一个全盛时期。在经济流通领域里，中药材占着一定的地位，各种中药材年上市量，一般都在六百万斤左右；据对一些较大药商的不完全统计，总值约二百余万元（硬币），用于这方面的资金约七十余万元（硬币）；在安康山货土特产品市场上，约占百分之十左右。当时安康城区较大的中药材走水商计有三十余户，店员一百五十余人，长年加工工人二百六十余人，零售中药铺四十二户，店员共四百五十余人。以上两类共计七十二户，店员和长年加工工人八百六十余人。若再加上行店和长短途搬运工人，那就更多了。这反映了当时安康城区市民依附于中药材生活的大致情况。

为了在药材经营管理方面吸取一些有益的东西，可从有代表性的四个中药商店、了解其各自不同的特点：

1. 协盛瑞。是河南省博爱县大药商协盛全药号的一个分号，其资金雄厚殷实，经营中以零售为主，兼搞批发，收购药材多是为了内部调拨，在资金宽余的情况下，也走一些长水，但不太重视。因此，该号在选料、切铡、炮制方面特别肯下功夫，号规也比较严格。

2. 张协丰。系安康较老的药号之一，资金多、底子厚。在经营中是零销、批发、走长水并重，因而在对药材的选料、处理、加工上别具一格。还一度兼营桐油、片麻等其他山货土特产生意，经营手段相当圆滑。

3. 三益履。也是安康一个老药号，时间较长，但资金在安康四大药号中为较小的一家。在经营中，自东自掌，以走长水为主，零售门市部的盈利，仅仅是维持全家生活。在经营方面，先是开设中药铺，以后又购买药材山，并把重点放在长途购销方面。

4. 长兴号。是一个资金小、用人少、时间短、走长水药材业务的商店，特点是：人缘熟悉、加工认真、销货对路、周转迅速。在短短五年中，以三千元（硬币）的微小资本，赚得纯利五万元以上。

安康地区山大、自然资源丰富，发展中药材生产大有可为。只要对传统药材如党参、黄连、杜仲等，在质和量上严加要求，认真培植，稳步发展，不粗制滥造，精心加工包装，恢复传统名牌，打开销路，换取外

汇，还是有前途有希望的。另一方面，引种一些适宜当地生长的南北名贵药材，科学培育，逐步扩大种植面积，不愁中药不为安康人民在提高物质生活水平和建设方面立功。事实上，南药川芎、牛夕、云木香、三七、白芍等，北药生地、黄芪、山芋、枸杞、青海凉黄等都已安康落了户。有的不仅满足了安康市场需要，而且还大量供应了外地需要。

一九八一年十月二十六日

协盛瑞药号的经营特色

安康协盛瑞药号，是河南省博爱县协盛全的一个分号。总号是李本银的远祖创设于明末清初时期。祖居该县刘村，距城八里路，其家族多至三百余人。分为仁和堂、同仁堂、百忍堂、安生堂四部分。但药号未分，合议公推李本银为“总领事”（管理总号）；推黄金凯为货栈（总号）总掌柜（资方代理人）。总号即在其家乡遥遥控制指挥着各处分号。

分号遍布全国南北各地，或叫“协盛堂”，或名“协盛全”，或名“协盛瑞”，“协盛义”，都不离“协盛”字样。较大的分号有十七处：安康、汉中、汉口、成都、灌县、郑州、洛阳、开封、吉安、樟树、南昌、老河口、长沙、衡阳、上海、天津、沈阳。其在各分号附近采办药材的小栈和小分号不详，据说全号从业人员共三千多人。

一、安康协盛瑞的开创

民国初年，该号派店员梅昇包、云清平、史秀山等

人，在安康、汉中、四川一带购买道地药材。那时川北、陕南尚无公路，除了一部分粗药是由汉中装船运安外，有的细药和川北一部分药材，得由小路途径安康，集中转载到大船运往老河口、汉口等地。在安康要办理报税、过载手续。同时，在这里购进的药材，也要转运给各处分号。他们把安康作为一个中转站口，在城内大北街西侧租房办理这些业务。约两三年时间，鉴于安康药材种类繁多、市场很好，就建议总号在安康设立了“协盛瑞”药号，并以三千银元买下了东大街的铺面房屋，正式开始营业。首任掌柜是梅昇包，以后由云清平接任。到了二十年代末三十年代初是史秀山。店员五十余人。

二、经营药材的特色和范围

协盛瑞经营药材，是综合性的：既买药材加工装“长水”运汉口出售；又向各地批发药材。行销范围主要是本区各县及川、鄂两省的小药铺和“包袱先生”（自带药物的医生），占其营业额比较大的，主要是门市部药铺零售生意。

1. “长水”药材生意

二十年代末期到三十年代初期，每年约购进党参、当归、杜仲等药材二千件左右（每箱或每捆为一件，每件约重二百老斤），其它高本、独活、花椒、厚朴、全皮等约千余件，总共三千多件，折合老秤六十多万斤，

常年雇有四、五十个工人加工成件。其货源是由此间山货行买进一大部分，也有从本区各县乡的批发来往户，专门捎带道地药材换售给该号的。如“巴山党”名牌产地的平利县八仙街的党参、四川的川芎、厚朴等……。别的地方所产的次等药材，该号绝不购买。所买进的药材尽先提选优质货，留作门市药铺制片零售、及供各分号调拨之用，余下的作批发出售。

买进的大量药材，有东关、汉江北岸和新城三处堆栈存放，经常派店员及雇工翻检，晾晒，以防霉变。

2. 批售药材、遍及本区及邻省各县

购进的药材，以及从浙、广、闽、赣各处分号调拨来的药材，除供自己门市部零售外，还大量批售。范围之广，远至四川的城口、万源、达县，湖北的两竹、两郧、房县一带，本区各县当然在行销区域以内。而且，这些批发，多半是赊销，每年分两次结帐。这样，生意的拉扯面更为广阔，销量更大了。更其符合当时市场情况的是：金融市面紧塞，用的是硬通货，现金流通量不大，如果不赊销出去，贸易就不能扩大，只要能相信得过，付款宽限一个时期，届时或以货批交，或交现款，就显得活动的多了。

3. 门市药铺的经营特色

“协盛瑞的药牌子好！”是该号驰誉遐迩的名声，也是那时安康中医先生和病患者异口同声的赞语。顾主宁愿多花点钱，都要到该号去拣药。他们的药牌子，不

只是新鲜纯净，看起来漂亮，更受欢迎的是，药材道地，如遵古炮制，配剂细心无差错，服用后疗效好。在安康四十多家药铺中夺魁，获得良好声誉，是因为：

①拣用优质原材料。买来的药材，先提选上品，作为门市制片之用，其次即批发出去。

②用道地货，处方上开的是哪里的药，就一定要照开的拣配，绝不拿别地产品代替。如甘枸杞、杭菊、藏红花等都必须以道地的药供应，疗效才好。该号能由各分号调拨南北道地药材，由总号转帐。总号每年赴祁州、禹州会两次，采办药材分发给各号。这样好的条件，是别的药铺不易办到的。

③遵古炮制，咀片认真、成药驰名。中药大都有尾毒，不炮制，不但无用而且有害。乌附子忌见甘草，需先泡几天再蒸，蒸过后再晒。香附子要泡制，熟地也如此。

切片——分铡刀、片刀二种。视药的性能而定：当薄的要薄，当厚的要厚，当斜切的要斜切。并非只图美观，而是要在煎熬时能尽量发挥药物的功能。例如槟榔必须先泡数天，再行切得菲薄。据该号老工人杨良旺谈，一个槟榔一般可切百余刀，技术高超的能切二百四十刀。川芎须切得不薄不厚。要能对上自然生长的菊花心（对花只是为了美观，自无必要——编者），切剩下的药渣，用筐另存，卖给做酒糟的用。掌柜的经常在切片处查看，若是切的不合格，即当面申斥。