

上海名店

梅龍鎮酒家



经营诀窍

上海名店经营诀窍

黄铭兴 编著



江西科学技术出版社



（内部发行）

上海名店经营诀窍

黄铭兴 编著

江西科学技术出版社出版、发行

南昌振华印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张5.625 插页2 字数14万

1989年4月第1版 1989年4月第1次印刷

印数：1—5,000

ISBN 7-5390-0201-8/F·16 定价：2.00元

冠生园食品公司

地址：上海南京东路449号

上海金陵东路555号



“冠生园”食品五光十色，琳琅满目

邵万生南货店

地址：上海南京东路414号





童涵春堂药店（北号）

地址：上海延安东路363号

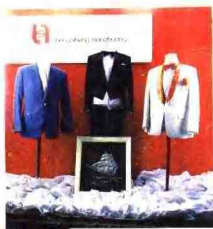


群力草药店

地址：上海广东路453号



“亨生”西服，款式新颖，气派端庄



亨生服装商店

地址：上海南京西路964-970号

三阳盛南货店

地址：上海石二路13号





上海文物商店

地址：上海广东路218-220号



外宾正在上海文物商店欣赏文物

序 言

上海是个历史名城，是我国最大的经济贸易中心，过去，也是远东最大的经济贸易港口。上海这一独特的经济地位，对国内外宾客产生了巨大的吸引力。他们到了上海，总喜欢逛一逛繁华闹市的名牌老店，对为数众多的名牌老店为何历经沧桑，信誉不衰，总会产生一种神秘感。这种感觉，不但外来顾客有，就是连许多“老上海”也同样。我在上海住了几十年，对许多名店几乎都能依次指数，倘在早前问我这些名店牌子是怎样创出来的？那我这个“老上海”就“老”不起来了。也正因为受这种不可名状的神秘感所驱使，近几年我认真进行调查研究的，努力寻找这些名店成功的经营诀窍，终于揭开了部分名店之所以“永葆青春”之“谜”。

上海的繁华，始于金融业和商业的兴起。上海的商业是在本世纪二十年代蓬勃发展起来的。据史料记载，旧上海的“十里洋场”，经营环境是极其恶劣的，很多商店在强手如林的竞争中犹如昙花一现，倒闭率很高。而许多老牌名店却能在竞争中立于不败之地。特别是在洋人和官僚买办的两块大石缝罅中不仅没有被挤垮，而且还有发展，这不能不说是个奇迹，且必有其奥秘所在。

上海商业的兴起，逐渐形成了名闻中外的繁华城市，也培育了一批为发展我国近代、现代民族工商业而建功立业的实业家，以及一大批从对手林立的竞争中脱颖而出的名店。认真挖掘这些在国内外享有盛誉的名店的经营特色，总结其成功的经

验，使之发扬光大，无疑是我们的宝贵财富，可以更好地为发展社会主义商品经济服务，为社会主义建设服务。

发展社会主义的有计划的商品经济，对于实现我国四个现代化的宏伟目标，对于实现上海再次成为远东经济贸易中心的雄心，无疑是至关重要的决策之一。可是，对什么是商品经济，怎样做生意，又怎样在竞争中取胜，当代中青年中的大多数对之还十分生疏，不仅需要实践中披荆斩棘，大胆探索，开拓前进；同时为了少走弯路，也还需要借鉴已有的经验。我们既要借鉴西方发达资本主义国家的一切有益的经验，更要吸取我国前辈已经积累的经验。有的同志认为，在发展现代工商业方面，只有西方发达的资本主义国家才有经验，经济落后的中国没有经验。其实这是一种偏见。事实上，我们并不是没有经验，而是过去我们对自己已有的经验重视不够，没有很好去挖掘、整理和总结。特别是象上海这样的大城市，应该说，前辈们还是积有经验的。我们把这些经验挖掘出来，真正成为建设具有中国特色的社会主义的宝贵财富，不仅可以为我们提供具体借鉴的经验，而且还可以增强我们的民族自信心和自豪感。这里需要提到的是，中国人在做生意上的聪明度，并不低于别人。现在我们正在搞外向型的商品经济，迫切需要多学点聪明的生意经。在这方面，许多商品经济发达的国家固然是我们不可忽视的老师，但是我们更应该重视我们前辈的经验，特别是当年上海那些民族工商企业家的经验。那时，他们在很不平等的条件下竞争，许多经验都是从艰苦拼搏中得来的。他们当时的处境，和我们今天在国际市场上的境遇，仍然有某些相似之处。他们的经营诀窍和心得，是在大学课堂上学不到的，是在实践中付出了艰辛和代价取得的。

本着上述宗旨，近年来我走访了上海一部分在国内外交有

盛誉的名牌老店。在当地党组织的支持下，几经曲折，找到了最初办店的原工商业者或他们的后裔，并对流传于世的文字资料进行考证，从而揭开了这些名牌老店的成功的奥秘，也纠正了部分世间讹传。这些材料一经披露，即受到各界的关注。为了满足广大读者的需要，故将这些翔实的第一手材料编辑成书，奉献给读者。

收入本书的共有二十四家商店的发展史实，大部分都集中在南京路上。这也反映了上海的特点：一是当年的开拓者们注意力较为集中在南京路上，因为南京路由东向西延伸，鱼贯上海中心，地理环境优越；二是因为南京路是上海最早的现代化商业街，也是上海最繁华的商业街；三是南京路上国内外知名的商店最集中，而且各具特色，值得一书。当然，从整个上海来说，具有经营特色的名牌老店决不止这二十四家，也决不仅限于南京路上。解放以后，又有一批新的“老店”，已在国内外享有盛誉。这些有待我们继续挖掘、整理。我们有志于继续进行这项工作，不久将有续集、三集甚至更多集奉献给读者。

本书在写作上力求避免变成一般的经验总结，既不追求经验介绍式的完整体系和高度概括而引出的泛泛议论，也不象与小说那样编造情节和虚构事实。作者力求攫取每家商店独有的特色，读者最为关心的几个问题，选择翔实的材料，进行客观的叙述，使之符合当年的面目，以使专业人员从中学到经商“诀窍”，使广大读者增长商业知识。青少年们即使把本书作为故事来读，也会觉得新鲜有趣，大开眼界。有许多故事，即使是该商店的营业员，甚至年轻的商店经理，恐怕也知之甚少。因此，本书适合各个层次的读者阅读。

本书在编写过程中，得到各有关党组织的大力支持，得到各商店已退休的、已调离的或在职的职工的支持。特别值得一

提的是，在收入本书的各篇文章写作过程中，得到许多原工商业者的大力支持和协助。他们中有的已有八十、九十岁高龄，有的在过去曾经受过不公正的待遇，有的卧在病榻。可是当他们听说要总结历史的经营经验，为四化建设服务的时候，都满怀激情，畅所欲言，将当年经营的诀窍和盘托出。他们艰苦创业和坚韧不拔的精神，在竞争中忽而岌岌可危忽而又转危为安的惊险情节，谱成了一页页近代商业发展史的新篇章，而这些深深地扣动着作者的心弦。他们一致拥护党的十一届三中全会以来的一系列路线、方针、政策，拥护改革和开放。他们的这种爱祖国、爱共产党、爱社会主义的积极态度，对于中青年一代也是很好的教育。借本书出版的机会，我感谢一切为本书提供书面或口头资料的各级党组织和其他有关同志。本书的插图照片承蒙新华通讯社高级记者杨涛涛同志摄影，特此致谢。并欢迎读者对本书的缺点或不足之处提出宝贵的批评意见。

编著者

1988年8月

目 录

国药长老童涵春.....	(1)
大名鼎鼎邵万生.....	(11)
铜锡器皿乐源昌.....	(19)
冠生园与洗冠生.....	(24)
国华瓷器响叮当.....	(37)
继往开来话王开.....	(44)
正宗乔家栅粽子是哪家.....	(51)
得利车行的奥秘.....	(58)
群力草药饮誉海内.....	(62)
花甲老店壁生辉.....	(73)
誉满春申杏花楼.....	(80)
华艺新星饰人间.....	(87)
亨生西服店传略.....	(92)
熠熠放光老古董.....	(100)
新长发糖炒栗子.....	(108)
冠龙照相材料之冠.....	(112)
美食之家“红房子”.....	(120)
闻名遐迩梅龙镇.....	(126)
上海帐子公司.....	(136)
驰名沪上王家沙.....	(141)
蓝棠皮鞋的“磁性”.....	(147)

肉丝炒面称“大王”	(154)
沧浪亭里美食多	(159)
星火闪烁二十载	(164)



国 药 长 老 童 涵 春

饮誉中外的童涵春堂国药号，是上海中药行业中的“四大名店”*之一。它自创办至今，已经两个世纪，堪称沪上同业中的“长老”。

“童涵春”历经沧桑，信誉不衰，在人们的心目中留下了不可磨灭的印象。尤其是“老上海”，对“童涵春”有着一种特殊的感情。在民间传颂的“配药要到‘童涵春’”之说，并非是“绍兴老酒”越陈越够味，对“老字号”信古不疑，而是其中确有奥秘所在。本文所要介绍的就是关于“童涵春”历久不衰的经营秘诀。

“涵春”寓意葆青春 代代相传蜚春申

且说，童涵春堂国药号始创于1783年（乾隆四十八年），距今已经有二百多年了。

“童涵春”的创办人名唤童敏在，字善长，浙江宁波人，其家资富有，以经商为业。最初，在上海旧城内咸瓜街开一片恒泰药行，他贩运药材常往返于沪上与四川之间，生意红火，意欲再开一片药店。当时，在小东门瓮城地段（今方浜中路23

*：系指沪上的雷允上、童涵春、胡庆余、蔡同德四家中药店，又称“四大户”。

号) 有另一开间店面的“竺涵春”小药铺,因店主经营不善,连年亏损,支撑不下,意欲出盘。童善长得此消息,大悦,即决定盘进。原来,童氏对“竺涵春”的字号,早就很欣赏,认为“涵春”二字,乃寓“永葆青春”之意,系属双关语:一则,对经商者而言,含财源茂盛达三江的意思;再则,对病家而言,也讨了个吉利口彩。加之此店靠近当年贸易兴旺的十六铺,光顾者一定多,日后必有大的发展。于是,童善长于乾隆四十八年接盘后便更店名为童涵春堂国药号。开市大吉,生意兴隆,自不必说。嘉庆二十二年(1817年)童善长作古后,其子童蕙楼、童寄霞继承父业。寄霞任店经理,除了掌管好店务外,还贩运药材,将上乘药材留店出售,零售兼营批发,买卖两便,业务有了很大发展。“童涵春”自设工场,童蕙楼则潜心研制膏药,他创制的“太乙保珍膏”,对于治疗跌打损伤效果较好,颇受时人欢迎,故有“童蕙楼膏药”之称,直至二十世纪四十年代末,该店出售的红布伤膏药,背面仍盖有“上洋童蕙楼监制”的鲜红印鉴。可见“童涵春”的配方、验方历百余年不失传。

随着日升月落,星斗转移,童涵春堂这份基业经过父传子、子传孙,传至童氏后裔童绳霞任“童涵春”的第四任经理的时候,颇有经纪才气的童绳霞使“童涵春”的业务取得了突破性的进展。如该店的“人参再造丸”,部分饮片药材等特色商品的牌子便是在他手里打响的。当年,童绳霞除了经营药店之外,还做木材生意,他拥有四艘大型帆船,雇用纤伕、水手达数十人之多,往返于南洋群岛一带。其间,一方面从南洋群岛采购药材来沪,另一方面,又将店中自制的诸如“人参再造丸”,以及一些饮片、药酒、夏令痧药之类的药品随船带去南洋销售,因而“童涵春”药材在泰国、菲律宾、新加坡、马

来西亚等地名声颇响。而今，“童涵春”的大宗药材出口东南亚一带，仍享有盛誉，应该说，是与当年童氏的苦心经营分不开的。

虽说童绳霞经商“门槛精”，但当时社会上鄙薄经商的空气甚浓，所以他并不主张儿子从商，而让其子攻读求仕。果然，其子童文熙考中秀才。此时，年事已高的童绳霞便聘请内亲邵明辉任“童涵春”第五任经理。从此，童氏世代相传经营的“童涵春”的传统中断。

再说，邵明辉任经理后，保持用药道地等传统特色。鉴于上海开埠之后，“十六铺”和上海旧城区的商业蓬勃发展起来。此时，该店主治筋骨酸痛、益气养血的“人参再造丸”已蜚誉春申，深受浦东农民及人力车伕、码头工人的欢迎，销量日增，获利甚丰。在1897年至1918年间，“童涵春”更加兴旺发达，货殖骤增，店面也由原来一开间扩至三开间五进深*的大店，职工增至百余人，资本已相当雄厚，还购置了一批房地产。与此同时，又先后在南京、苏州、宁波、常熟等地开设了分店。因此，“童涵春”的经济实力，称雄沪上，首屈一指。

“吃”牌子 不务正业 勇开拓 重振声威

然而，“童涵春”的发展也不是一帆风顺的。时至1919年，童氏后裔童广甫任第六任经理的时候，童氏家族中出了败家子，“涵春”之“春”就大煞风景了。

童广甫认为，“童涵春”名气已咄咄响，可以笃定靠这块牌

* 系指三开间门面前后五排房子。

子吃饭了，无需再化大力气从事药业，故转而投资银行，把精力集中于买空卖空的投机活动之中，结果以失败而告终。加之此时童氏家族中部分子孙不务正业，吃喝玩乐，挥霍无度，店中大量资金被抽逃挪用。据资料载：自1919年至1932年，抽逃资金达数十万两银子，因而大大削弱了“童涵春”的经济实力，使童涵春堂一时陷入困境。童广甫不得已，便于1932年将童氏家族的部分股权，转买给了当时上海的银行巨头孙衡甫和参行人老板徐炳辉等28人。据《涵春盘簿》载：当时盘存的财产以存货、市房、生财、牌号四项计，共值1462781两银子。这里值得一提的是，单“童涵春”堂一块牌子，价值就达112万块银元，足见这块牌子“身价”之高。再说，改组后的“童涵春”加“兴记”二字，实行董事会下的经理负责制，由该店学徒出身的宋辅臣任经理。至此，童涵春堂结束了历来为童氏家族独资经营的历史，变为童姓与外姓人合夥经营的名牌药店了。

为重振“童涵春”的声威，防止股东擅自安插亲信，老谋深算的徐炳辉提议，经过童、孙、徐三家大老板商定，以高薪聘请一个在镇江开厚生义药行的孙以康来店任协理，后任经理。孙氏头子活络，通货殖，悉行情，善经营，他于1934年就职后，励精图治，革新陈旧的经营方式，因此，经理的实权实际上被他所取代。不久，童涵春堂兴记国药号的营业重又蒸蒸日上。三年后，“八·一三”抗日战争爆发，上海旧城区沦陷，“童涵春”被迫停止营业。但孙氏不甘坐观罢手，极力主张将地处租界的“大世界”西首（上海延安东路493号）的兴记货栈改为童涵春堂兴记国药号分店，继续营业。据说，这一方案提出后，在股东中间曾发生过争议。有人认为，童涵春堂在小东门开了百余年，妇孺皆知，不应另择他址。可孙氏却认为