

Y736/12

哈尔滨文史资料第十二辑

主 编

副 编

哈尔滨老字號

封面设计

封面设计

中国人民政治协商会议黑龙江省哈尔滨市委员会

文史资料委员会编

主 编
编 辑

张 梅

章 同

李今詮

宋衍曾

封面题词

张 屏

封面设计

王 琳

乐大雨

哈 尔 滨 老 字 号

《哈尔滨文史资料第十二辑》

中国人民政治协商会议黑龙江省哈尔滨市委员会

文 史 资 料 委 员 会 编

哈 尔 滨 船 舶 工 程 学 院 印 刷 厂 印 刷

开本850×1168 1/32印张7.125 字数110000

1988年10月第一版 1988年10月第一次印刷

印数1—3000

黑出管字1987年263号备案 定价：2.00元

让“老字号”更加璀璨夺目

(代序)

赵明孝

哈尔滨地理位置得天独厚，交通四通八达，历史上就是一个商业发达的城市，仅就1876年出现交易市场至今，已有一百多年的历史。

本世纪初，各国商贾纷纷云集于此，进行贸易活动，我国的民族工商业也在这块土地上生存、繁衍、发展，使哈尔滨成为闻名中外的商埠城市，并发展成为中国东北北部最大的贸易中心。在长期的经营活动中，许多行业逐渐形成了自己的独特风格，各种字号也应运而生。然而，在这些灿若群星的字号中，佼佼者当属那些信誉昭著的老字号。这些老字号既博采众长，又独树一帜，凝聚了工商业的精华。经过历史长河的砥砺，一些老

字号超叫超响，久盛不衰，至今仍被人们津津乐道，日益焕发新的活力。这不仅是我市工商业的宝贵财富，也是哈尔滨传统文化的结晶。

当前，在改革、开放的新形势下，哈尔滨政协文史资料委员会编辑出版了《哈尔滨老字号》一书，这是一项很有意义的工作。《哈尔滨老字号》一书，是一部具有现实意义的史料性书籍，它对工商企业在改革、开放中进一步促进搞活、引入竞争机制有着积极的作用，对于继承我们本民族文化遗产之精华，扩大其在国内外的影响，增进文化交流，也将起到促进作用。对老字号在长期经营活动中取得的经验和教训，我们应取其精华，去其糟粕，有选择地吸收，让它在社会主义的物质文明和精神文明建设中放射出更加璀璨的光彩。

李 南 著

李 南 著

李 南 著

目 录

让“老字号”更加璀璨夺目（代序）

.....赵明孝

老鼎丰食品厂.....张启滨（1）

哈尔滨正阳楼.....吴洪涛（8）

老仁义馆的牛肉蒸饺

.....佟继章口述 严嘉澍 穆之整理（15）

宝盛东.....陈克政（21）

范记永饺子馆.....庞国文 严嘉澍（25）

合发祥茶食店

.....项士斌口述 严家澍 穆文本整理（30）

永发合的风味小吃.....姬兴昌（35）

桃馒头起家的岳阳楼

.....梁淑澄口述 刘春来整理（38）

北来顺的前身——永安号.....李 予（43）

仁昌铁工厂.....周利英（50）

哈尔滨成记针厂.....任廷玺（54）

名牌出自真功夫

——“三盛炉”菜刀的由来和发展……高儒章 (61)

双合盛制革厂……………叶 琛 (68)

哈尔滨同记工厂……………王立民 何建民 (73)

天兴福第四制粉厂……………邵越千 (79)

同记商场……………办文史汇集 (89)

经营山海杂货的天丰涌……………张子玉 (106)

亨得利钟表眼镜店……………姬兴昌 (111)

真美照相馆话旧……………盛楚天 (115)

三友照相馆……………陈克政 (119)

德丰源浴池

……………于作先等口述 李凤林 尚淑芳整理 (121)

哈尔滨世一堂……………刘鼎勋 侯英久 惠尚敏 (125)

享有盛名的王麻子膏药……………陈克政 庞国文 (137)

老鼎丰食品厂

张启滨

老鼎丰食品厂（店）建于1912年，正值我国民族工商业大发展的黄金时代。几年过后，老鼎丰这家小企业就迅速发展成为哈尔滨食品业中较有名气的厂店了。在我接办老鼎丰之前，老鼎丰从初创到鼎盛，已经辛辛苦苦经营了20多年，为丰富和发展哈尔滨的糕点业做出了很大的贡献。然而，在1938年至1943年的5年里，终于因为无法摆脱日伪的经济压迫而停业破产，只剩下一个空厂房和空门市。

我接手老鼎丰之后，因无原料而无法生产，直到光复以后才逐步开始恢复生产，但也仅仅是恢复，根本谈不上发展。哈尔滨解放以后，老鼎丰才真正走上了稳步发展的坦途，在党的保护民族工商业政策和发展生产，恢复国民经济等一系列措施的扶持下，老鼎丰经过国民经济恢复时期和社会主义改造时期，不断发展扩充，以及十一届三中全会后的改革、开放，终于成为哈尔滨食品行业中的著名企业。

“老鼎丰”是个有200多年历史的老字号。传说清朝乾隆年间，二下江南的乾隆皇帝在品尝绍兴一家果匠铺的美味点心之后，钦赐这家果铺“老鼎丰”字号。从此，浙江绍兴老鼎丰果铺扬名四海，遍地开花，先后有西安、苏州、金华、宁波、沈阳、长春等多处老鼎丰分号创立。这些老鼎丰分号都是联号，联东，不联伙。虽然各自独立经营，但在业务往来上也能相互帮助，视若一家。

民国初年，浙江绍兴人王阿大、许欣庭二人来到哈尔滨。他们二人共投资2400两银子，在傅家店正阳大街上办起了哈尔滨老鼎丰南味货栈，是前店后厂。商店主要经营南方风味的干鲜食品和地方名产，工厂则小批量生产南味点心在自家店铺销售。当时，哈尔滨的糕点作坊都用吊炉烤制食品，而老鼎丰却把南方通行的手提炉引进了哈尔滨。这种手提炉烤火均匀，烤出的点心色泽好、质量高，但炉盘体积小，只适合烤制小批量精细食品。老鼎丰开张时只有两座手提炉，每炉一次只能烤三五斤月饼或四五两饼干，一天下来也只能出一二百斤糕点。

哈尔滨市民在当时还不太习惯吃南味点心，市场上尽是西式和京式点心。王阿大和许欣庭二人没有急于扩大南味点心的产量来和京、西糕点竞争，而是坚持做精细高质量的南味点心小批量投放市场，以便使哈尔滨市民逐步了解习惯南味点心。这期间，老鼎丰南味货栈主要经营南方各地的风味名产，如金华火腿、苏州肉松、南京板鸭、四川腊肉、福建桔饼、常州瓜条、松花皮蛋及烟、酒、糖、茶、罐头等，同时还自制一些南肠、小肚、熏鸡等食品。这样，早期老鼎丰有一大半业务是批发兼零售各种南方风味名产，自制糕点的比重很小，糕点厂似乎只是南味货栈的点缀。

20年代初，老鼎丰以独家经营的南味食品和制做精良的南味糕点引起了哈尔滨消费者的兴趣。王阿大、许欣庭二位经理在哈尔滨经营了十余年之后，也逐渐摸透了哈尔滨消费者的口味，有意识地生产一些颇受哈尔滨市民喜欢的品种。他们在自制点心供不应求的情况下，相机添制了一些生产设备，扩大了产量，增加了产品种类，并且改进了部分产品的生产工艺。此时，老鼎丰的前店后厂已经初具规模，工人有30多名，房子共160多平方米。在这段时间里，老鼎丰南味货栈经营的自产点心比重逐渐加大，已由过去主要经销南方风味特产变为主要经销自产南味点心了。

老鼎丰的点心一直以制做精良而著称，因为过去一直是小批量生产，点心出炉后直接摆上柜台，所以店里每每有排队等出炉点心的顾客。久而久之，这种现象竟成了老鼎丰点心的义务广告，为老鼎丰招来了众多的顾客。当时，老鼎丰的传统产品是各式月饼和槽子糕、长白糕、芙蓉糕。老鼎丰月饼款式新、种类多，大路货有什锦、山楂、枣泥、玫瑰等品种，高档的有成套礼品月饼、酥皮月饼、广式月饼等。老鼎丰的槽子糕不仅外形与众不同，口味上也高出同类产品一等。其他厂家的槽子糕都是梅花形的，老鼎丰的槽子糕一直是桃形的，而且一直采用鸡蛋自然起发，不使用臭碱，用香油刷面。虽然卖价比其他厂家高出几分钱，但是入口松软、香味四溢，顾客仍愿意多花几个钱买老鼎丰的槽子糕。在糕点打开销路赢得信誉之后，老鼎丰仍坚持精工细做的传统，并且不断地增加新的品种。在后来的经营中，老鼎丰增加的四季应时糕点春炸（油炸货）、夏凉（凉糕、绿豆糕）、秋饼（各式月饼）、冬糕（三糕）深受哈尔滨消费者的欢迎。自此，老鼎丰的点心在哈尔滨糕点业中已经很有名气了。

伪满初期，老鼎丰的经营情况还比较顺利。虽然日本人已经占领了哈尔滨，但王阿大和许欣庭二人以为只要努力生产，本分经营，上下一心，就能长久地把买卖做下去。由于伪满洲国成立，南北交通不便，老鼎丰经营了几十年的南方风味名产来源告罄，为了弥补营业上的损失，老鼎丰相应扩大生产规模，增加了糕点产量。在糕点生产加大的情况下，老鼎丰的点心仍然精工细做，丝毫没有粗制滥造的情况，他们对质量要求更加严格了，各关口都有人严格把关。

老鼎丰的糕点在原料方面用料讲究，货真价实，从不马虎，无论主料辅料都有固定的进货渠道。象果脯、桃仁、葡萄干等都是从产地直接进货，一些关键性的辅料如玫瑰酱、桂花糖、枣泥等坚持以自制为主。在加工过程中，老鼎丰严守精工细做的原

则，一丝不苟。凡过油的一定炸透，芝麻必须用清水漂洗下锅炒熟后方可食用，瓜仁、桃仁用小火烤熟后使用，一般小料要切刀均匀，这样就保证了老鼎丰糕点的特有风味。主料严格按照规定标准投料，在烘烤上下功夫，这是老鼎丰又一特色。老鼎丰点心在面皮制做上非常讲究，素有“糖是骨头面是肉，油是血液其中流”之说。老鼎丰月饼久存不硬，关键在于根据不同品种而适量放油，使月饼挺而不僵，口感舒适，风味绵长。在糕点制做的最后一道工序烘烤上，老鼎丰一直在同行业中保持优势，虽然以后改用了焖炉，却仍不失其优势。糕点业有句话叫“三分制做七分烤”烘烤的技术如何，直接关系到产品的质、形、色、味、在长期实践中，老鼎丰的看炉师傅掌握了一整套烘烤各类点心的技法。因而，在最后这道工序上不仅没有给产品减色，而且恰到好处地烤出了各类点心应具有的色、味、形。

30年代初，是老鼎丰糕点厂的鼎盛时期。这期间，老鼎丰每天能生产千余斤各式糕点，当日就能销售一空。在与哈尔滨其他几个大糕点厂的竞争中，老鼎丰占有一定优势。当时，一些有信誉的大商店在节日里都能凭借商店的信誉出售礼票（过去送礼讲究送礼票，受礼者自己持礼票到商店选购商品），借以扩大商店和产品的影响，增加销售量。老鼎丰的点心成了节日中不可缺少的礼品。每逢年节，老鼎丰都要售出几千元的礼票，不仅增加了销售额，还为老鼎丰招揽了许多顾客。

伪康德5年(1938年)日伪当局对民族工商业的限制越来越严格，“统制”越来越残酷，老鼎丰开始走上下坡路。首先是日伪施行原料配给制，老鼎丰每天只能领到配给的一袋面、几斤糖。后来只能配给一点混合面。每天只能用这点原料生产几十斤混合面饼干。接下来就是伪康德8年的“七二五”物价停止令。经理王阿大和许欣庭见老鼎丰实在经营不下去了，便相继结帐离开了哈尔滨，老鼎丰余下的设备和房产则留给了王经理的女婿张统灿。当

时，我和几个人合伙在铁力县开了一个“永发东”商号，主要经营从哈尔滨等地批发的食品、百货。当时，我常驻哈尔滨采办货物，因经常在老鼎丰订货而结识了张毓灿。第二年，老鼎丰一家分号——老鼎丰东记因卖罐头收款开罪了伪警尉黄扒皮，殃及张毓灿被捕入狱7月。张毓灿出狱后老鼎丰在经济上彻底破产了，当时他无意久留哈尔滨，有意把老鼎丰卖给我。我经过再三权衡之后同意接过老鼎丰，经过协商后，以5万元伪币接兑了老鼎丰的一厂一店和残存商品。

接手老鼎丰之后，因原料无来源一直没有开炉生产，只是利用老鼎丰的门市房做库房，在哈尔滨采办货物存在这里，然后运到铁力永发东出售。这时，老鼎丰实际上就是我们永发东的驻哈办事处。我接兑老鼎丰时，永发东的同仁们并不同意，他们考虑当时哈尔滨日伪统治很严，处处要受限制，老鼎丰根本就无法开业。但我觉得老鼎丰字号响，地点好，只要守住这间门市，保住这字号，有一天战事平息，一定有利可图。我从铁力永发东向哈尔滨转资15万元伪币，在哈尔滨各家废业的工厂、倒闭的店铺买进些残存商品，放在老鼎丰储存，看好行情后转运到外地出售。这时，老鼎丰则成了一个空有字号，停业闭店的商家了。

1945年8月日本战败后，哈尔滨的工商业开始复苏。我看到这是个好机会，就决定开炉生产，恢复老鼎丰的营业。当时，正值仲秋节前夕，我考虑生产老鼎丰的拿手产品月饼，一下子就能使老鼎丰的字号在哈尔滨重新叫响。这样，老鼎丰上下总动员，短短的几天就修好了设备，招回了遣散的工人。我通过关系在义昌泰火磨赊购了面粉，又在益发银行贷款购买了白糖、豆油等原料。仲秋节前后，老鼎丰共生产了3万余斤月饼，摆上柜台便一销而空。1946年，我在道外中马路租借了两个厂房，相继开办了老鼎丰汽水厂和老鼎丰酒厂。当时，酒精来源充足，老鼎丰酒厂用酒精配制的俄斯克、白兰地、葡萄酒等除在本市销售而外，还可

以大量发运到海拉尔、黑河、牙克石、扎兰诺尔等地，销路很好。在这段时间里，老鼎丰又处于经营的兴盛时期，短短一年的时间，就积累了为数可观的资金。

1948年初，市政府对全市工商业进行全面登记，并在登记后不久发布了“关于保护工商业问题”的布告。布告指出：本市工商业者一律给以保护，不得侵犯，以此次工商业登记为准，承认其所有权，从3月4日起任何人不得侵犯其财产。老鼎丰在政府的大力支持下积极扩大生产，但由于原料供应不能满足工厂的加工能力，我们决定扩大代销业务，象老鼎丰创业初期那样经营，充分利用老鼎丰的门市销售各地的风味特产。当时，人民解放战争的形势大好，解放军开始战略反攻。老鼎丰派出的采购员紧随解放大军的后尘先后到了刚刚解放的长春和沈阳，以后又到了营口、天津、北平、南京、上海、广州等地，老鼎丰断档多年的各地风味特产又陆续摆上了柜台。随着经济形势好转，老鼎丰糕点厂的生产也逐步趋于正常了。

全国解放以后，老鼎丰在党的各项政策和法令的保护下不断发展扩充，在国民经济恢复时期，为补充国营食品工业的不足，丰富市场，满足群众需要而努力生产。在这段时间里，老鼎丰的糕点技师徐玉铎以主人翁的精神大胆创新，使老鼎丰的点心品种不断更新换代，深受哈尔滨人民的欢迎。仅就月饼而言，徐玉铎继承传统，又有创新，把京式、广式、苏式月饼特点熔于一炉，研制60多套，217个品种、花样、造型。月饼皮就有白皮、烫皮、蛋浮皮、水浮皮、京硬皮、提浆皮、油酥皮、生糖皮等十几种，月饼香型也有果香型、肉香型、海味香型、椒盐香型、豆香型、密制香型等十多种，就连造型也有十多种，如方形、五边形、扇形、长方形、梅花形、菱形、椭圆形等。

1956年，老鼎丰在社会主义改造中进行了公私合营，与几个小厂合并为哈尔滨老鼎丰第三食品厂。文化大革命中先后改为大众

食品厂和靖字食品厂。1979年老鼎丰恢复了老字号，直到今天。

党的十一届三中全会以后，老鼎丰为了适应人民群众的生活需要，以创造新品种花样求发展，也非常重视培养技术人才。经过几年的努力，现在有国家级糕点技师1人，市级糕点技师3人，5级以上的糕点技师、技工、占全厂职工40%以上。连年来川酥月饼、密制百果月饼获国家优质产品称号，蛋糕、油酥小水果、一口酥、开口笑获部优，儿童奶油果脯蛋糕、四季饼等获省优。老鼎丰的产品久盛不衰，是因为更加讲求配方科学，工艺独特，所以产品造型多样、花纹清晰、色泽鲜艳、皮馅均匀、果料匀称、细腻酥松。

现在，老鼎丰糕点厂每天平均生产15000斤糕点，有时高达20000斤，年纯利润可达20多万元，居哈尔滨糕点厂家首位。老鼎丰的口号是“信誉是宗旨，质量是生命，技术是血液，以创新品种花样求发展。”为了扩大生产规模，老鼎丰的新厂房已拔地而起，将以一个崭新的面貌出现在人们面前。

哈尔滨市工商联供稿

哈尔滨正阳楼

吴洪涛

在哈尔滨提起风干香肠、松仁小肚等风味肉制品，人们会不约而同地谈论起正阳楼，正阳楼确实名声远扬，但问起正阳楼的历史发展，知者就不多了。公私合营时正阳楼隶属市肉类加工禽卵业总店，我任总店秘书，后到正阳楼做业务、总务工作，与老经理王孝庭交往过厚，多次听老经理诉说正阳楼的演变过程，因此对正阳楼的来龙去脉有所了解。正阳楼自1910年创业以来，以生产风干香肠、松仁小肚而著称，七十多年来历经坎坷，而今又重整旗鼓，不断革新，不断发展，进入了兴盛时期。

老店沧桑

正阳楼的创始人王孝庭，字秉先，是传统风味肉制品技师。1878年他出生于山东省掖县西由镇一个农民家庭，自幼随家人种地，因家境贫寒，由大哥介绍，到了北京东南牌楼的福星斋（酱肉铺）学徒。

年满18岁的王孝庭，进福星斋后就被派下零活。每天去四里外的市场挑运猪肉，去冰窖往回挑冰，去豆腐房挑豆浆，摘肘子，刮肉皮，架火，煮肉……起早贪黑，又脏又累。王孝庭少言寡语，朴实憨厚，活计干得很出色，掌柜和师傅都很满意，第二年就让他到案子上干活。他处处留心观察，刻苦钻研，虚心请教，很快握掌了肉制品的全套加工技术。五年满徒后，王孝庭又到北京大宝楼肘子铺吃劳金，一干就是八年，但工资低，攒不下钱，就决心闯“关东”，碰碰运气，此时他已满30岁了。

宣统元年（1909年），王孝庭到了哈尔滨，并遇到北京旧友宋文治（字煥臣），他比王孝庭早二年到哈尔滨，一个人以摆摊卖猪肉为生，当时王孝庭便住在宋家，帮宋文治卖肉。后来他们发现哈尔滨没有搞肉制品的，仅有几家屠户捎带煮点下水卖卖，两人一商量，便想开一个酱肉铺。经过多处奔走，终于在道外傅家甸租得一栋门市楼房。店名是仿北京正阳楼起的，所以匾额“正阳楼”三个大字上面，还有“京都”两个小字。店内前屋是营业室，后屋是作坊；二楼是宿舍，还设有客厅和雅座。经过一番筹备，宣统二年三月初四，“京都正阳楼”正式开业了。宋文治为经理。民国4年，王孝庭、宋文治买下北三道街街口路东一处楼房，正阳楼迁入新址。乔迁之后，清末秀才出身的老顾客徐鼎臣毛遂自荐为正阳楼题写了牌匾，金字黑地“正阳楼”，上边还有“京都”两个小字。横匾下又配挂“风干香肠”、“松仁小肚”，“五香熏鱼”、“虾籽火腿”，“炉肉丸子”、“青酱腊肉”，“熏鸡酱鸡”、“五香酱肉”四块小竖匾。从此正阳楼以其独特风味肉制品立足于哈尔滨食品行业，日产量二三十斤，以销定产，宁少勿多。后宋文治回山东，王孝庭任经理。日本帝国主义侵入哈尔滨后，给中国人民带来灾难，也给正阳楼带来祸患。伪满苛捐杂税沉重，军警宪特也经常来敲诈勒索，使正阳楼不易经营。日伪当局的经济统制加剧，“七·二五”物价停止令又给正阳楼戴上枷锁，“暴利”、“经济犯”的帽子满天飞。加上市场物价猛涨，正阳楼按限定价格售货无利可图，无法经营，遂于1943年8月申报停业，工人纷纷离去，只剩下王孝庭和会计、技工及徒弟4人留守在店。为了维持生活，他们不得不在后院偷着加工少量的肉制品，按黑市价格卖给老主顾，就这样又坚持了一年多。1944年6月警察发现了他们的“非法”加工，王孝庭背着经济犯的罪名进了监狱，后来经多方托人求情，才以罚款了结此案。至此，正阳楼彻底停业。

哈尔滨解放后，宋文治的儿子宋俊峰、老股东尹环，从山东回哈尔滨，与王孝庭重开正阳楼。1953年正阳楼改为以宋俊峰为经理、王孝庭为副经理、八人股东制的正阳楼合记。1956年3月正阳楼合记实行公私合营，先后将肉制品行业的正阳斋、正云斋等7家并入，仍称“正阳楼”。文化大革命期间，撤消了门市部，调离了技术人员，大众产品取代了风味产品，并改名为“立新肉制品厂”。直至1978年以后，正阳楼才得以重放光彩。

经 营 特 点

正阳楼肉制品厂在经营中，充分显示出了自己的特点。

一、继传统风味，又不拘于传统

当年，宋文治、王孝庭创建正阳楼时，从产品到工艺，甚至服务方式都是仿照北京的传统。

在创业初期正阳楼的产品均以京式为主，有风干肠、风干小肚、风干酱鸡、风干口条、酱鸭、板鸭、酱鸡、熏鸡、腊肠、酱肉、丸子及熏酱的猪下水等品种。正阳楼肉制品的加工方式是手工操作，使用的一些普通工具均延仿北京的模式，象菜刀、仰脸刀、漏斗、箴篱、铁锅、熏屉等。至到公私合营才添置了一些现代化工具。

正阳楼的肉制品虽然按着北京的传统风味生产，但京式风味又近乎于南味，有些产品试销一度，因不受北方人欢迎而停产。象“青酱腊肉”，当时是应滨江道尹李嘉鳌的提议而生产的，也曾受到南方人的欢迎，但大多数北方人不习此味，销售量很小。技师王孝庭等人针对这一情况，认识到产品必须改进，以适应大多数北方人的口味，否则就没有出路。他们对产品在调料、工艺等方面进行了改进，取得了收效。如出类拔萃的风干肠和松仁小肚就是经过改进而驰名的。风干香肠原来类似南方的广肠，每根约15厘米左右，味甘且咸，肠体呈红色，肠质也是半干半湿。尤

其配料中的中药“十落子”、“公丁香”的味道不受当地人欢迎。王孝庭就访问了一些老中医，求教新的佐料，结果找到了“紫蔻”、“砂仁”，这两种开胃健脾的中药，既有益于人们的身体健康，又调剂了风干肠的味道。他们反复在用量上试验，征求主顾意见，又吸取了京、津、沪等地的加工技艺，不断修改配方，使风干肠形成了独特风味，深受人们欢迎。为了延长保管期限，便于携带，还增加了晾晒时间，使肠质达到干柔适当的程度。为便于生产，节省肠衣，区别于其他肠类起见，把肠的长度改为80厘米(后又改成60厘米长)。从此，正阳楼的风干肠在全国同类产品创出了名牌。

松仁小肚也是正阳楼的特产，但它却是从风干小肚改进来的。王孝庭当年在北京福星斋学徒、在天宝楼当技工时，学过做风干小肚，他又依据当地人的口味对小肚进行了改进。根据风干小肚的制作的原理，他又加入适量的绿豆淀粉和各种辅料，尤其是加入了东北的特产——松籽，边试验，边销售，边征求意见，边改进，最后研制成质地柔嫩，郁香爽口，营养丰富，独一无二的松仁小肚，成为人们喜欢的佳肴。

正阳楼还随季节的变化而增减品种，春秋凉爽，就多生产既受欢迎，又有较高经济效益的酱制品。炎热季节则多生产一些熏制品，适应了人们的口味。

由于正阳楼继承了北京肉制品传统风味，而又不拘泥于传统，“青出于蓝胜于蓝”，所以正阳楼的产品赢得了哈尔滨的顾客。

二、选料、工艺，讲求质量。

正阳楼开业后，王孝庭非常注重质量，经常对产品进行研究、改进。正阳楼的信条是：信誉是企业的生命，质量是企业的命根子。因此，在技术指导上一丝不苟，每批产品都要由技师过目，不合格的不准出厂，毫不含糊。如煮锅，煮锅人员要“三