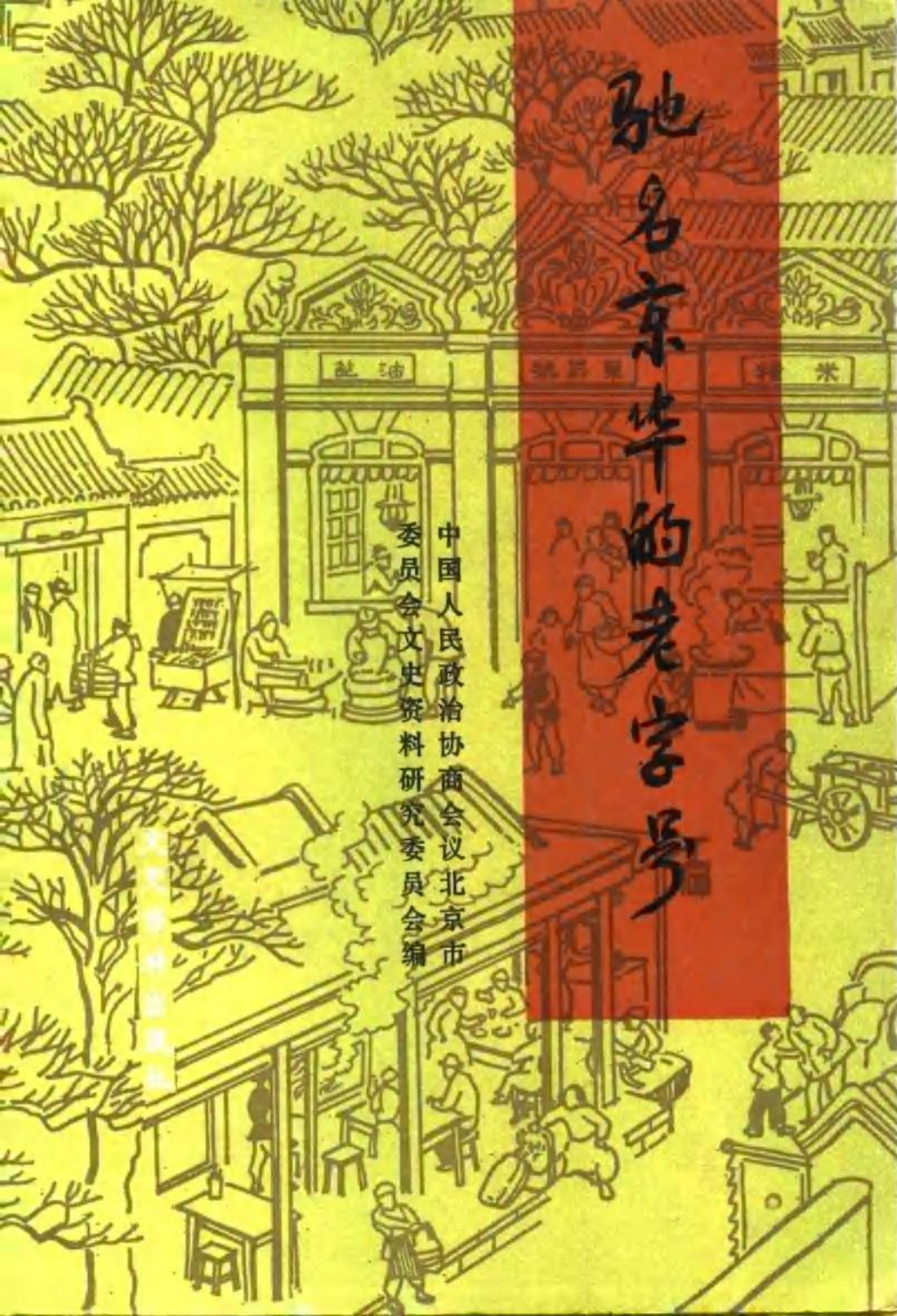


驰名京华的老字号

中国人民政治协商会议北京市
委员会文史资料研究委员会编



驰名京华的老字号

马石昂



中国人民政治协商会议北京市
委员会文史资料研究委员会编

驰名京华的老字号

北京市政协文史资料研究委员会编

文史资料出版社出版

(北京太平桥大街23号)

新华书店北京发行所发行

北京通县燕山印刷厂印刷

劲松装订厂装订

1986年4月第一版·1986年4月第一次印刷

开本：850×1168毫米1/32 印张11 1/8 字数：247千字

印数：1—8500册 定价：2.00元

统一书号：11224·186

目 录

这是一份宝贵的历史遗产(代序).....孙孚凌(1)

同仁堂乐家老铺张炳鑫(3)

鹤年堂老药店张 慈 刘德生(15)

长春堂避瘟散索延昌(24)

瑞蚨祥绸布店孟宪浹(34)

内联陞鞋店赵佩衫(43)

黑猴儿帽店李建平(48)

全聚德烤鸭店的百年沧桑杨奎昌(57)

便宜坊焖炉烤鸭店王质如(70)

东兴楼兴衰记邹祖川(78)

以涮羊肉闻名的东来顺饭庄马祥宇(87)

都一处烧麦馆王永斌(96)

宫廷风味的仿膳饭庄崔小旺(105)

著名的家庭菜馆谭家菜.....袁祥辅(111)

全素刘和它的宫廷素菜.....刘文治(117)

银锭桥畔烤肉季李阁臣(125)

致美斋话旧刘叶秋(131)

雪香斋的螃蟹及其他	季迺时 (135)
广福馆的炒疙疸	吴宗祜 (138)
炒肝老店会仙居	马长林 (140)
正明斋饽饽铺	张蕴芳 (146)
南味食品店桂香村	雷绍瑜 张光蕴 (156)
稻香春发展史	许晋卿 (165)
经营洋酒罐头起家的祥泰义	韩子铮 (183)
信远斋蜜果店	萧永海 王晋夫 满作霖 (189)
通三益及其著名的秋梨膏	王永斌 (193)
月盛斋马家老铺	马 霖 (201)
六必居老酱园	贺永昌 (212)
天义顺清真酱园	刘英杰 (222)
王致和臭豆腐	李连邦 (234)
大有油盐粮店	孟瑛奎 (240)
仁和酒店和它的两种御制名酒	何宜昌 (249)
双合盛和五星啤酒	郝守礼 徐宝光 (255)
张一元茶庄	王质如 (262)
鼻烟老店天蕙斋	王 宾 (269)
文化老店荣宝斋	侯 恺 (274)
老二酉堂二三事	陈德光 张益寿 (286)
回忆宝文堂	刘玉铮 (289)

京华印书局五十年	宣 节 (295)
燕京造纸厂五十年回顾	韦承兴 (307)
闻名遐迩的大北照相馆	王 宾 (315)
宾至如归的三义店	钟公望 (322)
龙顺成桌椅柜箱铺的今昔	文 武 (327)
王麻子刀剪铺的变迁	白凤鸣 (335)
刻刀张	张凤鸣 (340)
后 记	(351)

这是一份宝贵的历史遗产（代序）

孙孚凌

在北京这座历史名城里，不但有各个时期留下的重大政治历史事件的遗迹和历代文化名胜古迹，而且还有一些声誉卓著、遐迩闻名的老字号。这是这座古城商业经济繁荣发达的标志。元、明、清三代，北京城内外已经有许多以集市命名的街巷胡同。清朝乾隆年间《帝京岁时纪胜》一书《皇都品汇》篇里已记下了王麻子刀剪铺、聚兰斋糕点铺、同仁堂丸散膏丹店、花汉冲香粉店等字号的名字。一直到现在，这些古老的字号还闪耀着光彩，在人民的经济生活中发挥着很大的作用。

人们要问：这些几百年、几十年的老字号饱经沧桑，为什么历久不衰，还在人民群众中享有很高的信誉呢？这决不是偶然的。它们以质地优良的商品赢得了人民的信任，它们都有一套行之有效的经营管理办法，这使它们能够长期存在不倒。刊载在《驰名京华的老字号》一书中的几十家字号的资料就说明了这个问题。当然老字号在经营管理方面也不是毫无缺点的，但那不是主流。它们的共同经验是：一、选材精良。凡属优良的产品必须选择优良的材料，这是一条规律。二、工序严格。老字号的产品都有严格的生产工序，所以产品质量良好，顾客极为信任。三、讲求信誉。老字号讲究货真价实，非常重视商品的社会信誉，不以次顶好，以假

乱真，败坏名声。它们知道商品的质量就是它们的生命，只有保证商品的质量，企业才能生存和发展。四、服务周到。从前做买卖的人都知道待客有礼，和气生财。顾客挑选商品时百拿不厌，笑脸迎送。此外，老字号还有其他一些经营管理方面的经验，如工作方法灵活，做小包生意，因材施教等等。这些都是可以效法的。当然在旧社会里，做买卖的讲求提高商品质量、服务周到，都是为了自己赢利，这同今天我们提倡为人民服务、对人民负责有着本质上的不同，但这些老字号经营与生产上某些好的传统仍然是值得我们继承与发扬的，可以把它用来更好地为人民服务。解放以后老字号获得新生，在共产党领导下，它们去掉弊端，发扬成绩，在社会主义社会获得了灿烂的前途，经营范围愈来愈大，在人民中的信誉比过去更高了。

北京市政协文史资料研究委员会编辑出版《驰名京华的老字号》一书，是件有意义的工作。它从正反两方面为我们办好社会主义企业提供了经验，这对促进经济体制的改革，努力扩大第三产业，无疑是有帮助的。其中有些字号虽然已不存在，它们的经验却仍能作为参考。

这是一份宝贵的历史遗产，让我们扬长避短，批判地继承下来，为办好社会主义企业作出新的贡献。



老北京几乎没有不知道同仁堂的，也很少有人不知道同仁堂是乐家老铺。一个在同仁堂工作四十余年的老人，以自己的亲身见闻，讲述了同仁堂一些鲜为人知的史料。

同仁堂乐家老铺

张 炳 鑫

初 创 时 期

北京同仁堂与杭州胡庆余堂、广州陈李济、汉口叶开泰并称中国四大药店。

据我所知，创办同仁堂的乐尊育的祖先为浙江绍兴人，原姓岳。乐尊育于明朝末年来京，以串铃行医（走街串巷看点小病）带卖药材（如肉桂、厚朴等），每次来京时均住在大栅栏的一个客栈（同仁堂旧址）。客栈主人姓乐，山西人，仅老夫妇二人，他们以招待来往贩卖药材的客商为主，收取一定的佣金。岳某来往居住此处有二十余年的历史，与乐老夫妇相处很好，乐老夫妇对岳某亦很信任。清初某年，乐老夫妇回山西探亲，乃将店铺委托岳某代为照料。以后老夫妇杳无音信，因此岳某即改姓乐，继承了这个客栈，取名同仁堂。康熙己酉年（一六六九年），同仁堂由行商改为坐商兼带行医，这一年就成了同仁堂正式创立的年代。

我的祖先世居浙江鄞县，原姓程，与同仁堂乐姓有远亲关系。清初程家有人来京，投靠其表叔张清一处。张清一在清宫御药房当差为领班，因无儿女，即收我祖先程某为义子，令其改姓张，取名世基。后来张世基承袭了御药房领班的职务，每年代收代购送往宫中的药品。当时供奉药品用的是育宁堂药店的名义（原址在今大栅栏妇女服装店处）。以后张世基的女儿嫁给乐尊育的孙子乐礼，两家结为亲家，关系密切。

乾隆十八年（一七五三年），同仁堂失火，烧得片瓦无存。在此之前，乐礼因病故去。失火之后，乐礼的长子又故去，只剩下张世基的女儿乐张氏和她的幼子。为了维持同仁堂这块招牌，也为了接济自己的闺女和外孙，张世基得到官府的很大支持，招商承办同仁堂。他自出资本两万两银子，重新修建了同仁堂。当时有九门提督的告示，内容大致是：同仁堂由张世基出资二万两银子重新修建，将残存药料及房地基折价，除去年终股息外，每月由张姓给××钱作为乐姓

孀孤的赡养费。此后同仁堂的一切财产及经营，与乐姓无关，其他闲杂人等，不许骚扰滋事。（此告示手抄件存邓拓同志处。“文化大革命”以前，邓拓同志为了研究同仁堂的发展史，曾向作者借走了此抄件。）

由于张世基在御药房供职，每年有一万二千两银子的薪俸，给宫中代购药品，还能拿到一些回扣，因此，他把主要精力都用在御药房，对同仁堂并不重视。后来，张世基的后代将股本陆续卖与他姓。至道光十四年同仁堂第二次失火前，同仁堂又一次招股，张姓占三股半，乐姓占二股，另召十二股，有外馆（做外蒙贸易）金姓和沈姓，还有金张姓（因制金银首饰而名）等。

道光十四年（一八三四年），同仁堂第二次着火，张姓又奏请宫中预支药银四万两，重新修建同仁堂。这时，张姓尚存股金一股半，乐姓有一股。后来，其他的几股逐渐折损，由乐姓收买，于是乐姓即占优势。

同仁堂靠张姓在御药房的关系，也渐渐向宫中伸手，但给宫中供药的主要来源，还是育宁堂。咸丰皇帝奕訢继位后，凡带“宁”字的药均改名避讳，如清宁丸改名清麟丸，二母宁嗽丸改名二母安嗽丸。育宁堂因犯圣讳，即不能供应宫内所需药品，由大栅栏迁至前门大街，改名永安堂（今前门大街长春堂旧址）。从此御药房用药改由同仁堂供应，同仁堂就兴旺起来。

直到同治年间，相传同治患梅毒，按天花论治而死。宫中诬陷是同仁堂给抓错了药，判罪在案，于菜市口开刀问斩三人，一乐姓，一张姓及一徒弟。当时我们家在御药房当差的是三房十爷张藩，送死的却是大房的张洪（族中人称他傻大爷）。

同治死后，宫中经费支绌，药银积欠不付，我们家不仅拿不到佣金回扣，甚至还得为宫中垫付药账。光绪年间积欠俸银八万两，药账二十万两，到宣统年间积欠俸银十四万两。这样，我们家开始衰败下来。当时，宫中也欠同仁堂很多药钱，但由于同仁堂已发展成为资金雄厚、远近闻名的国药店，生意兴隆，因此乐家未受多大影响。

经 营 管 理

进货与销货

进货 同仁堂大部分药材来自祁州（今河北安国，为药材集散地，每年春秋两季都有庙会）及辽宁营口（每年冬季的参茸集散地）。同仁堂将成品带到祁州和营口去卖。这些地方的庙会一般都等同仁堂代表到了以后才开市，而且由同仁堂买头水（即开盘后最好的货色）。对于质量好的整货，同仁堂给的价钱偏高，一般小字号买不起，也怕用此高质量的货而赔钱。对于采购人员，同仁堂还给予额外的优厚报酬。如对去东北的人，除每人发给皮袄皮帽以外，还给一百元大洋，使其想方设法买到质高价廉的参茸药材。

民国前，同仁堂买好货后，州官还在运货大车上插上黄旗护送出界，沿途均有连续护送组织，直到京城。这也说明当时官商是互相勾结的。

当时同仁堂每年从祁州约买二十万元货，其他项进货依靠行店，如麝香买杜盛兴的，南药买通济元的，有时也买天成等药行的零星小量货。

那时北京有四大药行（即药材货栈），住着各地行商跑合儿。这四大药行是：天成药行，经理王星垣；隆盛药行，

经理苏信如；天汇药行，经理韩润甫；益成药行，经理李子敬。这几人都是内行能手，有一定的贸易货源和鉴别经验，都代同仁堂买卖零星药材及部分南药。

北京郊区地产药材由赵某代办。

销货 同仁堂以货真价实著称，售货从来不打折扣。外地销售自行加价，如女金丹丸药时价一元一斤，而到山西即可卖到八担玉米一斤，约增价十五六倍。

同仁堂销货主要依靠各地代销客户，但付给他们的佣金只有二分回扣。即使这样，能享受到这种特殊待遇的，起码也得有十年以上的关系。

部门分工及生产情况

同仁堂分门市部与工厂两部分。门市部在大栅栏，后面只有工厂的一部分碾房设施。工厂主要部分在打磨厂新开路内宅的外院。

门市部的经营管理，分前柜、后柜。前柜由售货员卖货、开号票。号票一式三联，一联取货，一联算价，另一联存底备查，发货票另开。每天有统计表，钱货二数相碰，交与账房，第二日将款交银行。后柜有斗房，负责称“短单”（配方中尚欠的草药数量名单）。

门市部的账房分外账房和内账房，外账房管货账及丸药细料货，内账房管钱及开支。

传达室管送货，另拿零钱，称肩钱，路远肩钱加倍，每次送货发给一个号牌（为五大枚），月终结账。

邮政房办理来函购货。

参茸柜专管经营参茸细料。

门市部还设有刀房，管切药，有南刀、北刀之分。南刀切西洋参、半夏、槟榔、厚朴、附子、玉竹等细货；北刀切

把子活（即能以手把过来，稍压紧或加下子卡住，便于切制的草药类），如益母草、豨莶草等。

碾房管压药面。以前是小驴拉碾，从一九二九年起使用电碾子。预制粗药面，装在铁桶里，贴上标签，随卖随称。

西院库房存草药，兼制西瓜霜、捆竹茹。

东院丸药房，制大路丸药，如六味地黄丸、补心丹之类，兼管外配（医生临时处方要求制做的丸散）。

同仁堂压药面在门市部，配料在工厂。药料分两部分，一部分是川、广、云、贵地道药材，如广木香、川芎、怀山药、川黄连、广西肉桂等，均在厂中存放。配方时这部分药材在厂内配好。另一部分是当地收购的草药，在门市部存放，由门市部配好备用。

普通药材库房按级存放，如当归一等的放一处，二等的放另一处。这样做一则是为了标榜药材道地，肯选用好料；另一方面也是为了防止火灾，以免全部烧光，影响生产。

细料药材另有内宅库存放。库房的管理是由乐姓四房共管，每房各有一把锁。实际库房是五把锁，还有一把锁掌握在东账房大头手中，必须五份齐全才能开库。以后这个办法逐渐流于形式，并不那么严格了。

所有细料均在新开路内宅生产，东家亲自过目，由内宅妇女管裹金衣。

东家到厂中照看，听取汇报，叫上会。东家一到，门房即传话“上会了”。上会时间，夏季一般是上午七八点钟，有时天一亮不到五点钟东家就来了；冬天一般是下午两点钟，有时也许四五点钟才来。这样，自东自掌生产业务，心中有数。

东家的办事机构叫管理处，以下设有药房和账房。药房

又称东账房，掌管全部制药，大头掌实权，官称先生。药房下设蜡皮组、丸药组（包括各种剂型）、配料组（包括挑拣、炒炙药材）。账房又称内账房，管总账，兼管私产。

组织人事

生产负责人称头儿，有大头、二头、三头之分，在我进厂前后，曾担任过此职务的有：

大头 裘绪斋（裘盛戎的伯父）——刘翰臣（同济堂经理、国药公会会长刘一峰的长兄）——董晓峰——马鉴如。

二头 曹晋卿——左贵环（今仍健在）。

三头 陈兆泰。

门市部负责人称札柜。

大札柜 张寿臣——李辅清——张子泉——盛绍周。

二札柜 曹蕴章——李谷峰——高镜如——宋相如。

职工 同仁堂一般不收徒弟，专请先生，即有经验的职工，又很少解雇职工，一般不犯大错不开除，可以干一辈子，且能子承父业，所谓父一辈，子一辈。

勤杂工 来源为老乡亲介绍，起初帮闲，日久干点活儿，遇缺即补。另有乡里来的勤杂人员，多为看坟地的老乡（乐家的坟地在西山董四墓）。还有一部分，由看家护院的、挑水的人（厂中有自凿的水井）来补充。

工资制度、福利及奖励

职工工资每月最高者二元，最低者三角，此外，还按营业额提成。营业额多提的就多，职工自然关心买卖的好坏。营业额以五千元为基本数，按百分之十提。营业额如达到一万元，职工收入则增加一倍。

同仁堂里，售货员的工资与其他职工不同。在一九二一年改账以前，采用过按品种提成的办法。例如，规定小儿脐

风散、狗皮膏等提成多，为的是推销这些品种，以打开销售局面。也有少量品种，没有提成。如治月经不调、痛经、久不受孕等的益仙救苦金丹，开始时为施舍的药品，以后仅收成本，这样可以获得信誉，从而达到扩大营业的目的。那时同仁堂本厂生产的品种并不太多，有些品种属乐姓某一房中的方子，生产出来放在同仁堂寄卖。如达仁堂的灵宝如意丹、狗皮膏，宏仁堂、乐仁堂的平肝舒络丹等，提成也较高。改账后，提成变成营业额每百元提二点七元，售货员分成，按五至十成不等，五成的只能提一点三五元，十成的才能提二点七元。

改账前，除售货员外，其他职工的零钱是按集体份分，也叫死份死分。固定份分为二百多份，乐家每房拿六份，四房即拿去二十四份；还有八份办慈善事业，如施舍棺材，开办粥厂；工厂的零钱称回宅份，固定四十二份；门市部斗房固定八份等。当时每天中午十二时结账，当天分钱，过时即划归次日。由于按固定的集体份分，因此各部门不愿意增添新人。改账后，变为死份活提。因当时大量吸收职工和练习生，所以由头儿根据职工工作年头分成二厘至三分不等的级别，再从份钱里提成。

勤杂工工钱最低，每月只给六元工饭钱，其活动工钱为送药肩钱和交邮政的肩钱。厂中的笨重活多是勤杂工干，付给开料钱，一份一吊钱，最多给二份。

七七事变后，日伪统治时期，物价飞涨，民不聊生。同仁堂工资变成固定份，按二百六十份折合成现金。流水提成不变（仍是百分之十），实际提成增到百分之二十六点八，一直维持到解放时。

同仁堂的伙食为包饭制。门市部伙食包给厨师，一天给

二十八斤肉钱，另给菜钱每人一角，用以买肉及副食；主食一天一袋面，三天一包米，不管人多人少。厨师工钱就给两个人的，如找人帮工，也不另给钱。到冬季给加火锅费，每个一元二角，但仅供应札柜、账房二桌，其他人没有这种待遇。工厂包饭，每人每月八元，大家选人管理，如用不了可以分饭余钱。此外，每年五月节有粽子钱，八月节有月饼钱，九月初九有花糕钱，夏天有西瓜钱，每月有茶叶钱（过去茶叶是公用，以后逐渐形成每人一份茶叶钱）。

年终奖励，当时称谢仪，最高称状元奖，每年银洋五百元。一般人为六元，头儿们十二元至十五元不等，根据职务高低而有差别。

分家以后

同仁堂的分支情况

一九二一年（民国十年）同仁堂改账，寄卖退出，各房自立门户，从此，大房自开宏仁堂，二房自开颐龄堂，三房自开宏济堂，四房自开达仁堂。据说当大房乐佑申掌管同仁堂时，没有将寄卖药品的工人提成钱二万多元发给工人，他用这笔克扣下来的钱，开了一个乐仁堂。

以后各房又逐渐扩大或再分化，如二房颐龄堂（现在地址是廊房头条西口路南）先后又开设永仁堂、怀仁堂、沛仁堂，三房又分为继仁堂、乐舜记、宏达堂。只有四房达仁堂未再分号，而在全中国开设了十八处，并将总管理处设在天津。宏济堂以山东阿胶厂为主体，其他字号管理处均设在北京。