

广州著名老字号

续 集

甄 人 谭绍鹏 主 编

广 东 人 民 出 版 社

《广州史志丛书》出版说明

正在编纂中的《广州市志》，从鸦片战争前后写至1990年，内容包含我市的自然、社会的历史与现状，涉及面极其广泛，资料异常丰富。由于志书体例及市志篇幅所限，所收大量资料能入市志的只有一小部分；而所余大量资料中，有些属于早已散佚、今又重新发现的珍贵史料，有些属于专题性的研究，其学术价值比较高。我们计划将这些资料整理以后，编辑出版系列书籍，作为《广州市志》的补充，为我市的物质文明建设和精神文明建设服务。

这套系列书籍定名为《广州史志丛书》。内容拟分两个方面：

一、根据国务院古籍整理出版规划小组和中国地方志指导小组的要求，为继承和发扬祖国宝贵文化遗产，应进行古籍和旧方志的整理出版，对反映广州历史情况的旧方志和其他古文献，进行校点整理。

二、反映广州现状，特别是改革开放以来新面貌的专题研究，以及近人探讨有关广州历史的专题研究和史料。

编审工作由《广州史志丛书》编审委员会负责，并由广州市地方志编纂委员会办公室组织实施。

《广州史志丛书》将陆续出版，恳望广大读者对本丛书的内容、形式及编辑出版工作提出宝贵意见。

《广州史志丛书》编审委员会

《广州史志丛书》编审委员会

主任：薄怀奇

副主任：杜襟南 甄炳昌

委员：（按姓氏笔画排列）

叶维平

关履权

李小松

罗纪权

罗国雄

饶展雄

唐文雅

谭绍鹏

熊方生

前言

广州，作为我国南方的一大都会，有着悠久的历史。

秦始皇统一岭南，建南海、桂林、象三郡，南海郡治就设在今天的广州。从那时候起，广州（当时称“番禺”）就在祖国的怀抱中不断成长、壮大。《史记》记载，汉代初年，列全国九个商业大城市为“都会”，广州就是其中之一。在《古诗为焦仲卿妻作》中，描绘太守家准备办婚事的铺张场面时，有“杂彩三百匹，交广市鲑珍”的记述。当时中原贵族办婚事，竟不远千里来广州采办山珍海味做彩礼。该诗反映的是汉末建安年间的事，可见早在汉代时，广州（三国时已开始称“广州”）在全国商业中已处于重要的地位。

由于优越的地理位置，广州自古以来还是我国对外通商的重要口岸。据历史记载，远在汉武帝时，广州已与南洋各国贸易往来，形成海上的“丝绸之路”。在漫长的封建时代，广州一直是我国对外贸易的重要口岸。明、清两代，由于军事、政治上的原因，有很长一段时间还是中央政府定为对外通商的唯一口岸。鸦片战争以后，海禁大开，广州又成了中外经济、文化交流的中心。

由于上述历史、地理上的原因，解放前，广州的工商业已非常发达，尤其是轻纺工业、饮食、旅游等服务行业。在各行业中，还出现了不少历史悠久、驰名远近的工商字号。这些老字号虽经历史风风雨雨，其中不少至今仍保存下来并得到新的发展。我们这本书所要介绍的就是这些广州著名的老字号。

这些老字号都经营了几十年甚至几百年，他们的牌子响，信誉高，产品或服务质量好；无论过去和现在，对广州市的经济发展都起到重大作用，对全市人民群众的生活产生了深远影响。因此，为他们树碑立传，以遗子孙，是一件有意义的事情，也是我们地方史志工作者义不容辞的责任。

这些老字号大都曾在帝国主义、封建主义、官僚资本主义三座大山的压迫下挣扎过，其创始人大多经历了胼手胝足、艰苦创业的奋斗历程，并为我国的民族工商业的发展建立了不朽的业绩。整理、记录下这些事迹，不失为留给后人的一份宝贵文化遗产。

这些老字号在改革开放的新时期中，又在新一代管理者的努力下，有如古木逢春，新枝竞发，为我国的现代化作出了新的重大贡献。这种开拓进取的可贵精神，也值得我们为之推广，供人们学习。

这，就是我们编写这本书的意义、目的。

因为本书内容牵涉面很广，而我们水平亦有限，错漏之处在所难免，望各界人士批评指正。

编者

1989年6月30日

目 录

前 言	编者
广州第一鸡——清平鸡	
——清平饭店	吕汇贤 (1)
合作经营 独树一帜	
——大同酒家	甄 旋 曾 新 (5)
物换星移七十载 春风依旧拂繁花	
——大三元酒家	钟杰之 周翠琼 陈 述 (8)
五彩河粉独此家	
——沙河大饭店	劳赛班 卢世安 (11)
广州第一家与港商合作的饮食企业	
——人人菜馆	李廷贤 (15)
新花生老树 陶然醉芬芳	
——新陶芳酒楼	黎国玲 (19)
东江菜美食家	
——刘富兴饭店	张超平 伍胜基 (22)
荔枝湾的古老食府	
——银龙酒家	陈灿明 (25)
大众化 高质量 老招牌	
——三如酒家	陈叔英 姜 超 (27)
废墟成大厦 胜似“九重天”	
——南方大厦酒店	沈适伟 (30)
台山华侨的一大业绩	
——新华大酒店	高 伟 李木秀 (33)
“东方之珠”耀西濠	
——北京大酒店	卢兆平 陈锦鸿 (36)
创业半世纪 国营展新姿	
——白宫酒店	王建平 陈红光 (39)
从遵古仿制到开拓创新	
——广州中药一厂	张志坚 (42)
“华佗再造”显神功	
——广州奇星药厂	容伟基 (46)

群芳灿烂 春满杏林

——广州星群制药厂.....祁茂林 梁存志 (50)

“同心 创新 优质 重效”

——光华制药厂.....梁炳燊 (54)

艳丽的紫罗兰

——广州明兴制药厂.....祁茂林 曾汝荣 (58)

洒向人间总是春

——广州侨光制药厂.....谷 雨 (62)

“咬定青山不放松”

——广东制药厂.....范志勇 李锡池 (66)

奥秘在于推陈出新

——广州卫生材料厂.....何丽雯 (69)

“五羊”雪糕为您生活添情趣

——广东冷冻食品有限公司.....麦邦财 梅懿玮 (73)

开拓甜蜜的事业

——广州糖果厂.....陈坚荣 梁文惠 (77)

老厂名粉话沙河

——沙河米制品厂.....陈广新 (80)

历尽沧桑话“南洋”

——广州卷烟二厂.....马志远 (83)

“纸城”春秋

——广州造纸厂.....董 萍 (87)

第一支国产铅笔的制造者

——广州铅笔厂.....吴 坚 梁 泉 (92)

“双狮”在腾飞

——广州刀剪厂.....陈 平 (95)

小小“555”饮誉数十年

——广州指甲钳厂.....凌匡东 (98)

“方元”创优质 名扬海内外

——广州打火机厂.....李长春 黄莉莉 (101)

白云山下的“影星”

——广州摄影化学材料厂.....林举贤 朱展驹 (105)

“广漆”添异彩 花城倍增色

——广州制漆厂.....邓富强 (109)

“虎头”之光

——广州市电筒工业公司.....黄晋荣 (112)

精工巧艺 源远流长

——广州织金彩瓷工艺厂 邝才宣 (116)

“红豆”发新枝 “中华”放异彩

——广州市中华戏服工艺厂 余 洪 霍 华 李顺慈 苏连儿 (119)

广州理发工具制造业的先驱

——广州理发用具厂 张陵年 叶日兴 (122)

“为有源头活水来”

——广州市自来水公司 梁 珠 (125)

优质运输 享誉中外

——芳村港务公司 邓新风 叶满添 (129)

从犁头到运载火箭

——广州重型机器厂 曾戈公 陆韵梅 (132)

为现代化贡献热力和动力

——广州市锅炉工业公司 陆安达 (136)

广州铝材一枝花

——广州铝材厂 邓丽华 (140)

一树榴花照眼明

——广州硫酸厂 区 葱 (144)

驶向世界的“帆船”

——广州黄埔化工厂 王巨杰 谭劳健 (147)

广州的购物天堂

——南方大厦百货商店 郑建中 (151)

旅美华侨赤子心

——美华百货公司 麦诗贞 (154)

以变应变 常操胜券

——九同章棉布商店 苏国彪 卢明英 (157)

令人向往的“足下王国”

——大学鞋业公司 陈锦鸿 蒋 青 (160)

鹤鸣九皋 声闻神州

——鹤鸣鞋帽商店 罗立文 (163)

集名牌钟表和珍贵手饰于一苑

——林源丰店 麦国良 (166)

“金源”通四海 亚运献珍饈

——广州金源食品厂 刘学曾 (169)

广州乳猪第一家

——孔旺记烧腊店 姚 章 刘学曾 (172)

八十春秋 倩影长留

——艳芳照相馆 黄容光 (175)

东南亚一流的美容院

——模范国际美容 欧阳宁 (179)

客至如归 乐也融融

——一乐也理发店 黎国玲 王国安 (182)

春风绿南苑 歌舞乐升平

——南方剧院 林巨波 林启生 (185)

后 记 (189)

广州第一鸡——清平鸡

——清平饭店

吕汇贤

在广州西关商业繁华的第十甫、上下九路的中段，有两间同一字号的饭店——清平饭店。老店在第十甫与清平路相交处，新店在下九路 103—109 号原亨栈茶楼旧址。清平饭店生意兴隆，从一间发展为二间，固然有许多过人的地方，而其中最为人称道的是该店制作的清平鸡。1988 年举行全国饮食业优质产品大奖赛，清平鸡以独特的风味，荣获商业部颁发的优质产品“金鼎奖”，被誉为“广州第一鸡”。几年来，《南方日报》、《广州日报》、《羊城晚报》、《南风窗》、《中国烹饪》和《广东烹饪》等 20 多家报纸、杂志发表过 70 多篇文章予以介绍，广东省电台、电视台也曾作过多次报导，其中两篇分别收入《今日南粤》（广东省 1987 年大事记）和《闪光的轨迹》（广东百家知名企业新闻通讯集萃）两书中。1989 年 9 月初，香港《文汇报》副刊也连续三天撰文介绍清平饭店的清平鸡及其它菜式；对清平鸡的赞誉归纳为八个字：“皮爽肉滑，骨都有味”。

清平饭店的历史，应追溯到 40 年代，那时，清平路有两家规模较小的饭店，一家叫“雄心”饭店，一家叫“图强”饭店。两家都是以经营鸡的菜式而小有名气。1964 年，当时任中南局第一书记、中共广东省委第一书记的陶铸同志指出：食是一种文化、一种艺术，应随着时代的发展、科技的进步而不断丰富、不断变化和发展，广州素有美食之城的美称，应把这一传统加以弘扬与发展。他建议把荔湾区内饮食店集中的清平路办成“为食街”，并固定一间饮食店专门经营鸡的菜式。在贯彻这一指示时，经营饮食业有 20 多年历史的雄心、图强饭店便被选中合并为清平饭店，专营各款以鸡制作的菜式，计有白切鸡、蒸鸡、葱油鸡、一鸡三味等 10 多个品种。那时候，饭店规模还不小，仅有地厅，座位 60 个。

改革开放以来，随着经济日益繁荣和人民生活水平的逐步提高，人们对美食的要求日益讲究。为适应形势的发展，清平饭店于 1980 年扩建，增加二、三楼，座位增至 200 个，于 1981 年元旦正式复业，推出类似白切鸡的清平鸡。但因那时的质量平平，缺乏特色，每天只售出 20 只左右，销量徘徊不前。一天，有位顾客提出，白切鸡皮色油润，皮爽肉滑，但缺乏隔水蒸鸡的骨香味美，如果能把隔水蒸鸡与白切鸡的优点糅合为一体，使其色香味俱全，就妙不可言了。这一席话使主制师王源受到很大启发，他决心改进制作方法，在经理邵干和职工们的积极支持下，经反复试制，终于烹制成功一种皮爽肉滑、骨香味美的清平鸡。

风味与众不同的清平鸡一经推出，就受到各界人士的青睐和好评。1981 年 6 月 13 日，《羊城晚报》“食经”专栏，以“骨都有味的清平鸡”为题，介绍了这个鸡类菜肴中创新食品。此后，清平鸡的日销量和清平饭店的营业额便猛然直线上升。由于店的知名度日高，顾客盈门，座无虚席，时有远道慕名而来者，因找不到座位而望门兴叹。有鉴于此，荔湾区饮食服务公司领导与店经理研究后认为，发展经营，此其时矣！便于 1987 年 12 月 13 日，在下

九路 103 号至 109 号刚竣工落成的大楼（原亨栈饭店旧址）首、二层，开设一间分店。新的分店场地面积达 2000 平方米，比老店大 8 倍多，这就为开拓经营创造了良好条件。

扩业后的清平饭店，烹制清平鸡的技艺也不断改进。过去，随着天气的变化，销量的增多，使过冷工序中的水温不稳定，直接影响了鸡的质量；针对这一现象，王源师傅借鉴冰室行业的制冷原理，在过冷间安装了制冷机，用机械控制水温，使之保持恒温水平，让清平鸡皮爽肉滑的特色得到可靠保证。但一间有 700 多座位的饭店，仅有一味清平鸡，是不能满足顾客的需求的。于是，副经理兼营业部长谭华与厨房部长梁炎基便着眼研究花式品种，培植“绿叶”，使清平鸡这朵“红花”更显鲜艳。经努力，先后创制出百花酿蟹钳、蚝油扒四蔬、香芋扣肉和八珍酥皮餐包等一批名菜美点。

经营规模扩大后，职工从 60 人增加到 300 多人，还增开了早茶市。为确保质量的稳定和持续发展，赢得顾客的心，经理邵干带领干部职工严格质量管理，把好质量关，树立信誉第一的经营思想。



经理邵干（右）与清平鸡创始人王源在研究提高食品质量

一次，邵经理在检查工作时发现有宰好了的鸡储存在冰柜里，便立即追查原因；原来是工人没执行每天分别在午、晚饭市前分两次宰鸡烹制的操作要求，贪图方便，把当天计划烹制上市的活鸡一次宰完，藏于冰柜中，使鲜

活鸡变成冻鸡。邵干严肃指出这是一起质量事故，经研究，对当事人按章作出了处理。又有一次，邵干安排班次欠周，调动了浸鸡工序的一个工人，由于接班的技工技术不熟练，将鸡浸得过熟，影响了质量。对此，邵干认为责任在自己，便主动在职工大会上作了检查，并主动扣发了自己当月奖金的 20%。这两件事在职工中引起了震动，因而重视质量的思想深入人心。

对其它食品，该店则采取逐个过关的办法，扎扎实实把质量搞上去。分店开业初期，经营早茶市缺乏经验，加上点心制作人员来自四面八方，品种质量不够理想。分工抓点心部的邵经理便与师傅共同研究，提出了改进意见，使叉烧包、干蒸烧卖、糯米鸡等一批点心质量明显提高，早茶市也越做越旺。

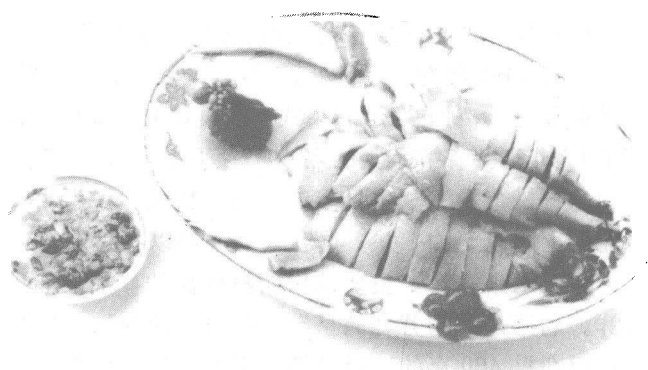
与此同时，饭店还积极研究、试制新品种。该店有一条规定，凡试制新品种，必须由经理和师傅共同鉴定，作出质量标准才能出售，以确保新出品种既质量可靠，又能迎合消费者口味。如“百花酿蟹钳”，用带有蟹足的一侧硬壳，酿上虾胶，以半煎炸的方法烹制，吃起来虾胶中还夹着蟹螯肉中间的软壳，令人有真材实料之感，与一般只将半截蟹钳夹着虾胶烹制相比，效果就好得多了。这款菜一经推出，顾客就非常赏识，不少订餐的顾客都指定要这个菜式。该店选择这个菜式参加 1988 年广州美食节评比，受到评委们一致称赞，把“美食品种”这个荣誉称号授予这道菜式。

虚心学习，取长补短，注意扩大视野，掌握新的技术信息，不断提高食品、卫生和服务质量，是该店日益增强竞争力的重要原因。经理经常带领部长和主制师傅到同类饮食店参观学习。副经理谭华深有体会地说：别人好的东西，应当学习吸收；别人差的东西，应以此为鉴，改进自己的工作。有一次，饭店经理、厨师到一间酒店学习，在品尝“豉汁鲜带子”时，觉得原只（连壳）蒸总有不足之处，一是带子大，不易入味，二是难于掌握火候，过熟了则肉带韧，未熟透则有异味。于是他们便总结了一个两全其美的办法：先将活带子一只开成两边（即壳与肉一分为二），去肠脏，保留肉和裙，把它蒸至仅熟然后把配料加上。用这种制作方法做出的带子，味道特好，顾客交口称赞。

清平饭店的领导很重视对人才的培养。他们先后派出有事业心、求上进的职工、师傅到省、市、区的技术培训中心进行业务学习，使他们不断充实业务知识和提高技术水平，为保证食品质量的稳定、提高打下坚实的基础。现在饭店拥有特级厨点师2人，一至三级厨点师和服务技师42人，成为一间技术力量较为雄厚的饭店。

清平饭店的负责人认识到，保证食品卫生和搞好食具消毒与保洁，事关顾客的身体健康，是维护企业信誉的一项重要措施。因此，对几个关键性的部位和工作环节作出严格的规定，这就是：工作人员进入低柜（工作间）必须进行洗手消毒；碗碟食具必须经过远红外线消毒；递送给顾客的面巾必须经过高温消毒。为减少和避免做好的菜式与外界接触，还规定必须用升降机往二楼传送。为确保食品的卫生，还花了一万多元，购置了光洁、美观、去污的不锈钢容器。经过市级卫生部门多次检查，都符合“卫生五·四制”的标准，1989年饭店被评为广州市卫生模范单位。

清平鸡已名扬海内外，如今，每天络绎不绝的客人从祖国的东、西、南、北慕名而来，品尝那别有风味的清平鸡和各款诱人的佳肴美食。上海新亚饮食集团7个区的业务科长前来取经学习时，对清平鸡的品味赞不绝口，誉称它是“全国第一鸡”，并认为它与国际著名的鸡类菜式比较丝毫不会逊色。清平饭店和清平鸡，已名扬四海，留在越来越多的侨胞和外国朋友的心中。有一位在香港经营鸡业和研究鸡类烹调技术的客人，专程前来品



清平鸡

尝清平鸡，他吃了一碟，又添一碟。每次，他要品尝的清平鸡送到桌上时，总要细看鸡的皮色，用筷子挟着鸡皮，检查皮与肉是否脱离，再翻过来，观察肉与骨的粘度，然后才慢慢咀嚼品味。他对同来的亲友说：他多次到过东南亚及台湾、澳门等地。每到一处，都要品尝一下当地著名的鸡的菜式。过去，他认为新加坡瑞记的白切鸡在东南亚可算首屈一指，但品尝了清平鸡后，从鸡的皮色、肉质、鲜味、原味、骨味进行比较，觉得清平鸡更好，更具独特风味。另有一位在纽约开餐馆的华侨青年，早已听闻清平饭店的清平鸡很有名气，便乘探亲之机，前来“探秘”，品尝后他坦率地对经理说：清平鸡实在好吃；可惜美国纽约制不出这种

美食，不然，它一定会象北京烤鸭一样畅销。这位青年还悄悄地恳求经理将清平鸡的烹制技术传授给他，他愿意付给清平饭店一笔重金，以作酬劳。经理就经营饮食的问题向这位客人作了介绍，使这位来自美国的客人带着满意的心情离去。

清平鸡问世 8 年后的今天，平均日销量达到 800 多只，比初期增加 40 倍。1988 年中秋节那天，群众排成“长龙”购买清平鸡，该店为满足群众节日需求，克服了重重困难，一再增加上市量。尽管许多经营烧腊、三鸟的店、摊档都乘节日加价，但清平饭店坚持按原价出售。仅这一天，销售量竟达到 5080 只，创下了开业以来日销额的最高纪录。

清平饭店在开放改革的热潮中，坚持改革、创新，坚持质量第一，重视卫生，不断提高质量，赢得了信誉，为发展荔湾区的经济，为丰富和发展广州饮食文化作出了贡献。随着治理整顿、深化改革的进一步发展，清平饭店在上九路 109 号（原新华饭店）正在筹备增开一间规模比下九路分店更大的分店，开业后的三间清平饭店，座位达 1700 个。他们前进的步伐必将迈得更大，登上更高的台阶，作出更大的贡献。

（上接第 21 页）

“新陶芳”供应的食谱，除保持传统优质名菜外，还适应各时期不同季节，悉心研究，迭出新招。仅 1990 年春，“新陶芳”推出的点心计有：椰浆忌廉角，杂锦棉花糕、水果啫喱盒、椰茸松苏条等 15 种；推出的菜式有：银耳蟹皇虾仁，荔玉满堂春，迷你鲜带子等 20 多款；还有荣获广州美食节精品奖的名点名菜 6 款，其中有名点二种，名菜 4 款。名点是“生日蛋糕”和“柠檬蛋卷”。“生日蛋糕”图案精美，香滑可口，主要用面粉、奶油、鸡蛋、糖，烤熟后在面上涂以奶油，并根据客人需要饰以各种图案，赠给亲友，倍感亲切。“柠檬蛋卷”呈浅黄色，有水果香味，主要选用新鲜柠檬汁，加上鸡蛋、糖、面粉等料，烤熟卷上奶油，香甜味鲜。名菜是“陶芳乳鸽皇”、“牡丹泡鱼皇”、“粒粒飘香”和“油泡白鳝球”。“陶芳乳鸽皇”选用净重 400 克的一级乳鸽，剖洗净后用精白卤水浸至八九成熟，然后用麦芽糖、蛋清上皮，晾干炸熟，斩件上碟，特点是色泽鲜红，皮香、肉嫩、骨香味浓。“牡丹泡鱼皇”选用重 150 克的本地生鱼，起球加蟹黄泡上，以青菜垫底上碟，特点是色、香、味俱全。“粒粒飘香”是用鲜带子泡熟，加上油炸的腰果、时菜及配料打芡上碟，特点是色泽鲜艳，香脆味浓。“油泡白鳝球”选用重 500 克以上的白鳝起球，然后走油泡上，加上配料味粉上碟，味鲜爽滑。“新陶芳”改造前一年营业额只有 150 万元，利润 10 万元；1988 年营业额为 788 万元，利润 61 万元；1989 年营业额为 1328 万元，利润 100 万元；1990 年在市场疲软的情况下，仍保持着 1989 年的水平。近两年还连获“市双评活动先进单位”、“越秀区信得过的商店”称号。

香港、台湾有一间新桃芳酒楼，去年其董事长、副董事长慕名到这里品尝了名点名菜后，连声称好，特别赞赏这里的“清蒸鳊鱼”、“陶芳乳鸽皇”的制作水平，表示要派人来学习。

合作经营 独树一帜

——大同酒家

甄 旋 曾 新

驰名中外的广州大同酒家，位于珠江之滨，是一间颇具特色的老字号。楼高 10 层，面积约 4500 平方米，有 1700 多个座位，设有雅洁的房间及豪华的厅堂，经营华筵寿酌，喜宴酒会；有名师主制的名菜美点，尤以接待热忱、服务周到，深受广大顾客，特别是港澳同胞的称赞。近年来营业不断扩展，前往品茗、办筵席的人数与日俱增。

几经变迁 历尽沧桑

大同酒家这座楼宇，原属联华影业置业公司的产业。据说，它的楼层高度原设计与爱群大厦相等；后因广州沦陷，建至第八层就停止了，直到 1958 年才在顶层上加了九楼和十楼。

大同酒家前身原为广州园酒家，于 1938 年由日本人中泽亲礼等人开设。当时广州处在日本侵略者的铁蹄之下，其服务对象主要是日本军政要人、汪伪官员以及富商巨贾，一般市民不敢也不想问津。

1942 年，中泽亲礼因酒家亏损而放盘“卖台”，香港饮食业巨子冯俭生联合广州饮食业巨子李铭、谭杰南、谭焕章、陈伯绮等“买台”。广州园易主，招牌也改用在香港已负盛名的“大同酒家”牌子。由冯俭生出任总经理，钟林任司理。经过增添陈设、装潢门面后开业，业务发展较快。由于铺面的“底子”是日本人的，因此大同酒家从此涂上了一层“官商合办”的色彩。

抗战胜利后，该酒家被定为敌产，遭查封。后来公开招标，为当时有“茶楼大王”之称的谭杰南以港币 10.5 万元得标经营，他集资港币 15 万元，将酒家装饰一新，仍挂大同酒家牌子。谭杰南自任总经理，谭焕章为司理，罗致穗、港、澳饮食业人才，集诸家之长，锐意经营。由于服务周到，礼貌侍应，把“海派”作风（指上海同行较为新颖的经营作风）移植过来，更有誉满南粤的名菜美点，如驰名的“大同脆皮鸡”、“海南大群翅”、“金牌烧乳猪”、



大同酒家门面

“红烧鲍片”等，所以深得军政显要、富商巨贾的青睐。当时国民党的高层人士孙科、宋子文、陈果夫、陈立夫、吴铁城、张发奎、罗卓英等都曾来光顾。广州解放前夕，省、市当局宴请蒋介石、李宗仁、陈诚等人时，也要大同酒家派厨师及服务人员到梅花村官邸服务。

公私合营 老店逢春

广州解放前夕，酒家总经理谭杰南遣散了一部分工人，抽走了一笔资金，调派了一部分工人到香港新光酒家。留下大同酒家的员工仅有 20 多人，只好把原来五层楼的营业面积缩减为两层楼，且每天只开早茶市，业务清淡。

解放后，由于服务对象发生了变化，大同酒家过去那种经营方式已不适应社会消费需求，营业大不如前，企业陷于亏损。企业员工普遍感到，要摆脱困境，只有实行公私合营。在企业职工的迫切要求下，区润以资方代表的身份正式提出了公私合营的申请。于是，大同酒家于 1954 年着手进行公私合营的筹备工作。当时大家都没经验，只好边做边探索。经过各方的努力，大同酒家在广州市饮食行业中便率先成为公私合营企业。

公私合营后，对企业的 50 多名员工全部作了适当安排，并由其他酒家调入 10 多人，企业职工增加到 150 多人，拥有众多的名厨师、名点心师和卤味师。在经营思想上，把过去为高官显贵服务变为为广大消费者服务。同时还加强企业管理，建立各项制度，不断改良食品制作方法，提高食品质量，使传统的名菜美点得以保留并不断丰富，还增加了多种大众化的食品。整个酒家也装饰得焕然一新，环境更为雅洁。加上食品优良，适销对路，高中低档并举，丰俭由人，故营业额直线上升，比合营前增加数倍，并以优质服务而被誉为“珠江河畔一枝花”。

合营后的大同酒家，经常为党和国家接待来自世界各国的贵宾。周恩来总理曾在这里宴请苏联主席伏罗希洛夫、朝鲜主席金日成、越南总理范文同；陈毅副总理也曾在此宴请印尼共产党总书记艾地。此外，还接待过不少外国的大型团体，如苏联的红旗歌舞团等。毛泽东主席到广州视察工作时，大同酒家派出厨师任烹调。在广州举办的首届中国出口商品交易会开幕，大同酒家即投入接待服务。朱光市长曾多次指示：“大同酒家要表现出食在广州，服务一流的特色”。酒家员工遵照这一指示，出色地完成任务。

开放改革 走出新路

党的十一届三中全会后，对外开放政策给大同酒家注入了新的活力。1984 年 8 月，广州市饮食服务公司与香港富茂有限公司经过协商，达成了合作经营大同酒家的协议。协议由港商投资 2200 万港元，对大同酒家进行全面装修。1985 年 11 月，装饰一新的大同酒家正式复业。

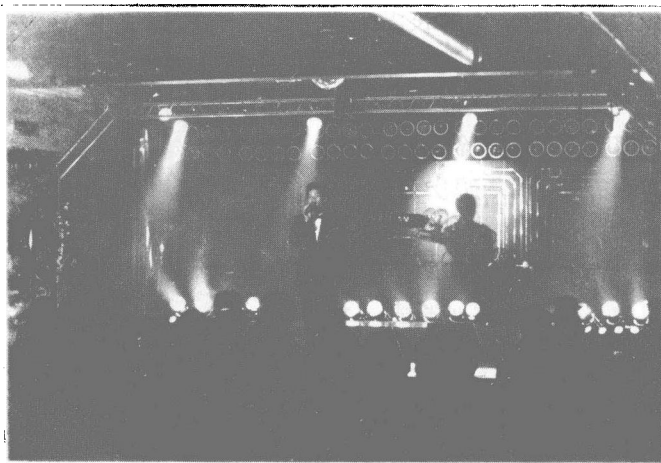
合作经营后的大同酒家，引进了先进的现代化设备和科学管理方法，实行董事会领导下的总经理负责制，并对酒家管理人员、服务人员分别进行企业管理业务知识和服务工作规范化技术操作的培训，强化了企业管理意识和服务意识。同时，大同酒家树立起“大同精神，服务人民”的企业精神，在服务接待中力求恪守“在职须满现实，服务常带笑容”的服务格言，以高质量、高效率的服务受到宾客的好评。

装修后的大同酒家更加富丽堂皇，厅内陈设着美观舒适的全新家具；安装有瑰丽柔和的灯饰；各层营业厅房也颇具特色：五楼为设计新颖的航空厅，在厅里品尝名菜美点，犹如坐

在飞机上；六楼是豪华的宴会厅，是接待外宾，摆设各种宴会的好地方，夜间又是豪华的歌舞厅；七楼是高雅的贵宾厅房，是宾客洽谈业务工作、家人亲友小叙的理想场所。

复业后的大同酒家，仍以经营正宗粤菜为主，传统名菜美点有“大同脆皮鸡”、“牡丹西施鸭”、“白雪鲜虾仁”以及“蟹黄干蒸烧卖”、“娥姐粉果”、“玫瑰马蹄糕”、“酥皮鸡蛋挞”等。在挖掘传统名菜的同时，还吸收了香港菜色的特点，不断创新，巧制了海鲜套餐、无锡玉骨煲、如意鸳鸯以及奶王包、生磨马蹄糕等美点。正是由于在菜式、点心的制作上锐意创新，大同酒家的名菜美点不仅饮誉南粤，而且名噪国内外。早在 50 年代就有“大同脆皮鸡”、“娥姐粉果”等一批名菜美点载入 1959 年出版的、由中国商业部饮食服务局编的《中国名菜谱》中；在 1988 年全国第二届烹饪大赛中，大同酒家特一级点心师徐丽卿参赛作品“银鱼戏春水”获金牌奖，“宝鸭穿莲”、“蜂巢芋角”获银牌奖；特级厨师黄金城制作的“大同脆皮鸡”获商业部金鼎奖。1989 年一级点心师冯洁冰制作的“薄皮鲜虾饺”也获商业部的金鼎奖。在不断推出名牌菜式点心的同时，为适应多层次消费需求，大同酒家还推出“海鲜餐”、“大班三味”、“友谊套餐”等经济实惠的菜式以及多种“超值筵席”，即每台奉送广东米酒或金奖白兰地；并在酒家内搞美食周，一周内每天有一款优惠价格品种。总之，大同酒家为跟上时代潮流，为满足顾客需要，食谱不断翻新，深受广大食客推崇。

在激烈的竞争中，大同酒家不断开拓营业项目，在广州市饮食行业中创造了几个第一。首先是率先开设了明档供应。根据顾客喜欢吃新鲜够镬气的菜，在早、中、晚茶市上开设明档，各式风味小食如猪脚姜、韭菜猪红、萝卜糕、芋头糕、各种煎酿食品等边制边卖，各式小食登上了大雅之堂，备受顾客喜爱。其次是在广州市首创了自助式高级饼屋。1987 年大同酒家引进了先进的技术设备，开设了高级饼屋，以自助形式供应高级西饼、曲奇饼、



设备先进的歌厅

各式面包以及不腻不滞的鲜忌廉花蛋糕，开业后营业额跃增。此外，在酒家开设歌舞厅，歌舞厅内选用先进的音响设备，设有激光幻影舞台，配有素质较高的大同乐队，夜晚人们在“叹茶”的同时，能欣赏到美妙的音乐、歌舞，许多有名的歌星都先后在此登台献艺。

大同酒家正是以崭新的店容店貌，优质的服务，锐意创新的经营，赢得了顾客，赢得了信誉，在广州市饮食行业中独树一帜，屹立于珠江河畔。

物换星移七十载 春风依旧拂繁花

——大三元酒家

钟杰之 周翠琼 陈述

享誉羊城七十秋

大三元酒家创办于 1919 年，是本世纪初广州市四大著名酒家中唯一尚存的老酒家。酒家创始人是温心田，最初的经理人为陈福筹。大三元地处广州繁华的长堤大马路，占 258—262 号门牌，一连三间铺面。该地段是全市最繁盛的商业、金融业地带，交通方便，商店鳞次栉比，为客商集散之地，极宜开设食肆。封建时代的科举制度，以连中乡试、会试（省试）、殿试榜首的解元、会元、状元为三元及第（明皇朝又以殿试之前三名，即状元、榜眼、探花为三元），酒店取名“大三元”，含有“酒家榜首，食肆班头”之意。



大三元酒家门面

大三元酒家以经营粤菜为主。店主人不惜重金聘请技艺高超的厨师主厨，其中有“鱼翅大王”美誉的吴奎，以主制大群翅著称。当时大群翅一菜售价白银 60 元，售价虽贵，但前来品尝者络绎不绝。开业之初，只经营早晚两个饭市。由于陈设典雅，环境清幽，食品高档，因而前来光顾的多为达官显贵、巨贾富商和海外宾客。

其时，大三元酒家是广州饮食业称雄一时的四大“最高食府”之一，且名列首位，其他依次是西园、南园和文园。当时有一首流传广泛的顺口溜这样说：“大三元，一席酒，价钱平，味可口”。直至今今天有些人在打赌时还戏谑说：“输了请你大三元一席酒”（一直走）。可见大三元酒家久负盛名。

广州解放后，由于店主对人民政府的工商政策缺乏认识，消极经营，遂于 1953 年宣告歇业。歇业后，酒家的职工全部由市工会安排到市内各服务行业就业，酒家的楼房交给广州医

药站使用。

1959年，商业部门为了活跃广州饮食市场，大力扶持名店酒家复业。大三元酒家于1959年5月开始装修，同年10月26日宣告复业。有关部门从全市饮食行业中抽调一批技艺高超的厨、点师及服务技师充实“大三元”。当时，仍以经营高档粤菜名点为主，同时兼顾大众化消费。四楼厅房全部陈设酸枝家具，雕龙刻凤，古色古香。在经营上开设早茶和午晚两个饭市，筵开百席，顾客盈门，逐渐恢复一流大酒家的名气。

“文革”期间，在极“左”思潮影响下，强行把大三元酒家的招牌除下，换上“今胜昔饭店”名字。此时菜式单调，顾客“自我服务”，一流酒家变得默默无闻。后来又由于其他种种原因，酒家的业务停滞不前，元气未能恢复。一些海外人士慕名寻踪到这个老酒家，只见门前是“今胜昔饭店”的招牌，不愿进门了。直到党的改革开放政策阳光普照，“大三元”与港商合作经营，才又名声大振，真正实现了“今胜昔”。

名菜美点誉全球

红烧大群翅这一脍炙人口的名菜，始创于大三元酒家。其时，上层人物，达官贵人到此必食此佳肴，以显高贵。另一名菜是“太爷鸡”，该名菜的坎坷经历是鲜为人知的。十年动乱期间，为避“四旧”之嫌，“太爷鸡”被改为“茶香鸡”，但是名菜易名，质量依旧，中外顾客心领神会，一样喜爱。1980年，个体户“周生记”认为“太爷鸡”的祖传秘方属他所有，申请要求专利经营“太爷鸡”，因而与“大三元”产生纠葛。此事还得追溯到辛亥革命初期，“太爷鸡”的创始人周桂生（现“周生记”店主的曾祖父）与六国饭店的老板招宽鱼洽谈，确定以50元白银为代价，接受“六国”厨师梁焯卿到“周生记”学习“太爷鸡”制作技艺。梁学到手后又把这一技艺传给其在“六国”当厨师的堂弟梁耀。从此，“太爷鸡”便成为六国饭店名菜，并在省港澳开设的六国饭店门前以霓虹招牌宣传这一名菜，招徕顾客。解放后，六国饭店及梁耀师傅等职工同时并入大三元酒家，这样，“太爷鸡”的经营便由“大三元”继承，并成为当时“四大名菜”之一。纠葛发生后，市财贸办公室为此鉴定两方的“太爷鸡”产品质量，要求双方临时取来数只“太爷鸡”，但不说明制作者，让行家们品尝评议。评议揭晓，一致认为大三元酒家的“太爷鸡”色、香、味、型都比个体户周生记的“太爷鸡”胜一筹。因此，周生记对“太爷鸡”专利经营的要求被驳回。

为了在继承传统美食的基础上有所创新，大三元酒家成立了“菜点改革小组”。通过改革小组的群策群力，不断实践，其效果甚丰。“太爷乳鸽”这道菜就是在“太爷鸡”的基础上蒸制而成的，吃起来比“太爷鸡”更有“甘香滑脆”之感，因而颇受消费者的欢迎。酒家还十分注重菜点的色、香、味，讲求毛利从低，质价相称，面向大众。例如奶油裱花蛋糕便以其新颖的设计和鲜明的色泽、线条优美、价格适宜而获得了国家商业部金鼎奖。

1983年，广州市名菜、美点评比委员会评定大三元酒家的名菜有：太爷鸡、红烧大群翅、铁板禾花雀、冰梅百花虾、富贵石榴鸡、龙凤鸳鸯球、香酥炸蟹钳等7种；评为名点的有：架英猪油包、蚝油叉烧包、影油叉烧包、马赛克蛋挞、蜂巢荔芋角、透明鸡蛋糕、雪花冻蛋卷、安虾咸水角等8种。

1985年加拿大华裔餐馆会的同行来穗参观访问，他们品尝了大三元酒家的菜点后连声称赞“有特色，好味道”，同时赠送一面上题“厨艺王国”的锦旗给酒家作为纪念。

管理服务科学化

一在党和政府的对外开放政策指引下，大三元酒家于1982年10月与香港龙星有限公司合作经营。大三元酒家经过重新装修后，厅堂华丽典雅，设置中央空调，设备先进，更重要的是他们还引进了科学管理方法。他们率先实行层级管理、垂直领导的体制。全店工作对经理部负责，经理部对总经理负责，总经理对董事会负责；做到决策层、管理层、执行层，各个层次上一级管一级、级级各负其责。还实行食品凭卡供应，结帐采用电脑等先进管理方法。在对职工的考勤方面，则采用打卡机，严格执行劳动纪律。这些科学管理方法，在提高工作效率、优化服务质量方面效果显著。

合作经营后，大三元酒家经济效益不断提高。1989年与合作前的1980年相比，年营业额从原来的200多万元增加到3500多万元，利润从原来的10多万元增长到200多万元。三年港方所得利润分成便足以抵偿投资本息，职工收入也大幅度提高，做到国家、企业、职工、港方四者皆有利。

由于在合作经营过程中，双方均能互相尊重、互相信任、真诚合作，1987年6月，港商增加投资在广州近郊东圃镇开设分店和面包生产工场。该工场每天生产数以万计的点心、面包，供应遍布全市近百个点档，业务拓展方兴未艾。

为确保食品质量，酒家在货源质量和成品质量上都实行层层把关。货源质量把关是通过采购——货仓部——生产部；成品质量把关则由生产部——供售部——楼面部负责。任何一个部门发现货源或食品不合质量要求，都有权不采用或不销售。如东圃分店在开业前夕，由于冷库发生故障，影响了上百斤肉食品的新鲜程度。当时如果经过加工处理，完全可以制作菜点出售；但为了对消费者负责和维护企业的声誉，他们还是将这些接近变质的肉食倒掉。有一次，四楼部的部长在检查工作过程中，发现有一餐台剩下很多姜葱炒鲜蟹，经了解，原来蟹肉有异味。当时客人已付款准备离店，但部经理主动减除这道菜的款项，并向宾客道歉。顾客高兴地说：“在大三元食嘢靠得住”。

有高质量的食物，还要有高质量的服务才能赢得广大顾客的赞誉。改革开放后的大三元酒家，彻底肃清过去“三自一包”（自我开茶，自我斟水，自我服务，自己包到生产部取食品和到柜面结帐）的恶劣影响，推行从宾客入座后送香巾、敬“迎客茶”到斟酒分菜，直到最后结帐付款都由服务员一一代劳的“一条龙”服务。当推行“一条龙”服务之初，有些员工在思想上和行动上不大适应。酒家领导立即在广大员工中开展了“假如我是顾客”的表演实习，同时进行一系列的思想政治工作。通过这些活动，广大员工端正了为消费者服务的思想，坚定了全心全意为消费者服务的信念。从此，服务质量不断完善，经常受到顾客的称赞。



餐厅的殷勤服务