

老茂生糖坊

丁震宇

民国二十五年（公元 1936 年 九月所编的《香河县志》实业栏内有如下记载：“糖果。邑人周文山及沙务村孟姓创制，以白糖提炼，加入外洋造之各种鲜果汁，制成各种糖果，甘香爽口，彩色装璜，亦极精美，近年销路日广，平津及各省商埠，均设分公司，邑人业此业者颇多。”

该县志提到的水果糖创始人周文山，原名周玉清，乃香河县钱旺村乡马房顶村人。

周家祖辈原系本县北岗子村人。家里穷得下无立锥之地，上无片瓦遮身。全家靠讨要为生，到处流浪。最后来到马房顶村老李家的一间场房里落脚儿。时间一长，就在马房顶村落了户。到了周文山这辈儿，家里仍然很穷，他父亲外出逃荒，一去没回头。剩下周文山光杆儿一人，靠打短儿，讨饭、蘸糖葫芦卖维持生活。

为了谋求生活出路，后来，周文山就到天津金钢桥一带，专门蘸糖葫芦卖。蘸糖葫芦时，熬糖的铜锅锅底儿最后总要剩一点儿糖汁，他就把糖汁倒在青石板上，切成糖块儿卖。卖糖葫芦是有季节性的，最适合的是春前秋后，天气凉爽的时候。到了淡季，周文山就专熬糖块卖。

周文山虽然没念过书，但极聪明、刻苦。为了使糖块

儿在夏天不粘、不化，打开销路，经过苦心钻研、无数次试验，终于研制成了冰糖。冰糖晶莹透明、耐含缓化、败火生津，深受顾客欢迎，很快打开了销路。其制法在当时是极为保密的，关键是在糖里放了添加剂——明矾；熬糖时用大火；熬好后，倒在大瓦盆里需冷却 15 天才成冰糖。然后，将瓦盆敲碎将糖取出。后经改进，冷却时用铁槽，又改为园锥形铁桶。

周文山的创业精神也着实让人赞叹。一开始，就他一个人，白天卖糖，夜里熬糖。熬糖时难免犯困，为了防止打盹，他把一块银元放在地上，心里惦着这块现大洋——怕丢了，就不困了。当年，他曾自我解嘲地说：这就叫见钱眼开！由于他苦心经营，买卖越做越好，也积累了一些本钱，就在东北角笏子街租了两间房，雇请了帮工，专门生产糖块儿。这就是天津“老茂生”糖坊的雏形。

后来，周文山又不断地改进糖料的配方，在糖里加入了色素，各种水果香型的香精，使糖块儿成了五颜六色什锦香型的水果糖。原来卖的糖块儿只有方形、三角形两种。他又组织专人对糖果的造型进行了改进，研制成搓板、轧辊等专用工具和机器，把糖块制成螺旋、桔子瓣、小鱼、小人、小黄瓜等形状。包装纸用的是透明的五色玻璃纸，并带有“双孩儿”商标及水果香型和图案，这种装璜在当时已很讲究，时至今日仍在袭用。

“老茂生”的水果糖，销路日广，再加之广告宣传，

成了当时红极一时的名牌产品。不仅行销全国各省，还出口到东南亚一带。为了扩大生产，周文山用贷款，在候家后脚行胡同盖了厂房，施工图纸都是他自己设计的。当时已有工人一百多名，其中包糖女工就有八十多人，其规模可想而知。随后，又在济南、沈阳、长春等地设立了老茂生分号，成了我国北方最大的制糖企业。老茂生糖坊达到了鼎盛时期。在周文山的影响和带动下，我县从事水果糖制造业的企业家和工人是数以百计的。

周文山到了三十岁，才成家立业，娶妻生子。后因业大摊多，自己年事已高，用人不当，再加之社会风云变化无常，外寇侵扰，内战不休，经济萧条，老茂生糖坊逐渐衰落下来。

周文山的晚年是在家乡渡过的。当年曾与中国四大名医之一施今墨为好友，故粗通岐黄之术。在家时，还曾为乡亲们摸脉开方看过病呢！由此可见此人才智过人之处。卒于 1960 年，终年八十余岁。

霍各庄骆驼商队

张君贤

从清朝乾隆到民国三十年间，一条庞大的骆驼商队，曾穿梭于我国新疆、宁夏、内蒙、山西、陕西、沈阳、山东、黑龙江等地之间。其商队的经营者就是河北大厂回族自治县霍各庄村的回民李氏先人，当时被人们称之为“骆驼李”。

早在明朝万历年以前，霍各庄李氏祖先从山东迁居至此。始以租种土地，小本经营为生。后辈支脉中有善于经营者，家中渐富，大量购置土地，其家业不断发达，成为村中富户（地主）。到清朝乾隆年，这些富户中，有人操起驼脚经商（用骆驼做运载工具的运输倒卖）的行当。他们由开始的几把（一把六头），发展到几十把，几百把，逐渐形成一条较大规模的骆驼运输商队。“当啷”、“当啷”的驼铃声响遍了我国北方东北、西北部地区的穷乡僻壤，成为交通不发达地区商品流通的重要渠道。

骆驼大都产自阿拉伯一带，它性情温顺，身躯庞大，一头能驮二、三百斤重物，做长途贩运，一日可行三、五十里。具备耐饥渴之特长，一般喂饱饮足一次能持七昼夜水料不进。到老屠宰，回族尚可食其肉，回族用骆驼做运载工具搞商业贩运优势甚多，故这项行业发展很快。

时至道光年间，李氏文和已将商队骆驼增加到近一千头，队伍庞大，买卖兴隆，家底日趋雄厚，远近闻名，成为当时京东回民中的首富。

文和支脉繁盛，为了事业的振兴，文和临终将其家业分散，支脉切开，在村里形成几大富户。骆驼也分到各家，呈大分散小集中状。

到清朝末年，全村李姓已发展到一百多户。继骆驼李到霍各庄百余年之后，又一户山东回族李记迁到该村定居，因其从山东手推垮车而来，故被称之垮车李，又称新李。新李家族也逐渐繁盛。因都姓李，后辈人中有不熟家谱者，一般都认为霍各庄所有李姓都是同族子孙。实际那时霍各庄已有三分之一的李姓是新李家族成员。两个家庭共同生活了几百年，他们团结互助，和睦相处，共同进步，新李向骆驼李学会了种地，做买卖，养骆驼，搞商业运输等。那时李记门户中，家家都有骆驼出入。李文和之后辈中的南五站、大西场、大北院、黑大门、大过道等都是村中的富户，是大部分骆驼的所有者，他们大都有一、二百亩耕地，家中骆驼最多的有三、四百头，最少的南五门中，一户也有四、五十头。村中一般农户土地三、五十亩，骆驼有几头、十几头、二十几头的也有，几十户新李家也有三、四百头骆驼，壮大了骆驼李商队的气势，到本世纪初，全村的骆驼已发展到三千多头。春去冬归，形成一条条商队，一年三季经商在外。每条商队都有一名队长和上百名峰徒，

这些峰徒大部雇工，招集临近十几个村的男青壮年充当此差。

长达十几里的骆驼商队，跨过长白山、大兴安岭、小兴安岭、祁连山、博格山；穿过毛乌素沙漠、腾格里沙漠，巴丹吉林沙漠，长期出没在沽北口、承德、沈阳、哈尔滨、乌兰浩特、齐齐哈尔、海拉尔、满洲里、乌兰巴托、乌鲁木齐、哈密、银川、乌海、太原、大同、呼和浩特等地。商队以倒卖食盐、煤油、煤、干鲜果品、棉布、皮毛、粮食、豆类为主，一时闻名于我国北方各大地区。

骆驼李凭着他们对商务、行情的精通，使买卖兴隆，家资日渐丰厚。时至本世纪二十年代初，骆驼李资财已达顶颠，大北院、大西场、黑大门、大过道等李家门户，家资据万，相继在夏垫、北京、天津开办商号，建立买卖铺。

到了三十年代末期，因国内战乱暴起，土匪四伏，商队常遭不测，很多商者途中遭伤害，故使骆驼商们不得不放弃此行儿，开始趋于落败之势。到四十年代中期，骆驼李首户多迁到北京定居，开立门户，经商做买卖。有的归村务农，搞起小本经营。从此霍各庄骆驼队销声匿迹，只留下了骆驼李之称流传至今，成为这一地区闲散老人的美谈。

翡翠大王铁百万

李廷禄

曾一度久居京城，蜚声中外的民族资本主义工商实业家、著名的珠宝器商和鉴赏家——铁百万，是河北省大厂回族自治县大马庄村人。

铁氏几代人祖居大马庄村，回族，其父铁志文，字心泉。百万原名铁广善，字宝庭。经商后遂以字代名，“百万”为商界同人赠号。

宝庭自幼随父进京摆玉器摊，做古玩、玉器、首饰之类生意。常往返于京郊各处集镇、庙会及城中各珠宝玉器市场，出没于高门大户、官宦人家。很早就在其父的指导下开始了鉴赏古玩、珠宝、玉器的实践。

十九世纪末叶，铁氏买卖有所发达，有了一些积累，便与一家汉族同行李春桥合伙，在北京大红庙开设了一处古玩玉器铺子，适时称其为“局子”或“局眼儿”。形同住户一般，卖些零碎物件，因经营能力尚弱，故无何字号可言。日常往来仍提个包，属刻苦经营的开创时期。

八国联军入侵，京城一片混乱，铁氏父子与同行也不得不散伙，回归故里——大马庄村暂避一时。

到本世纪初，铁氏随父兄已开始独立经营，又在北京廊房二条重开设了一家小铺面。其父志文为掌柜，宝庭与

其兄为帮手。此时已有些东西壮门面，故起了字号，名曰：“德源兴”。后来，其兄广为回老家经营管理家产、土地，店铺逐渐由宝庭挑门经营。遂后，聪慧的天赋和长期的业务实践，使宝庭练就一双慧眼，在此后的日子里，他凭借着高超的鉴赏力和对行情商务的精通，使这“德源兴”珠宝玉器店，买卖兴隆，珍藏日富。当时的铺面，从外观看去仅有一间半门面，往里也仅有两间延伸和半间偏跨的内橱。但就在此一席之地，打开了沟通各大城市和各大强国的通商大门。

尔后，经营发展，雇用了四、五个伙计，大多是家人和亲戚充当，伙计当中有一个精通日语，一人精通英语。操珠宝玉器之业，大多以收购与卖出为主，而铁氏也兼顾加工业务。他凭借高超的眼力，采选购进各种璞料^①，如缅甸的翡翠石、非洲的芙蓉石等等，然后取其自然生态之长，具体设计，授意给专门的玉器作坊（专门打磨玉器的手工业工厂）进行加工。据说铁氏接任掌柜之后，曾以一万元大洋买进一块巨型翡翠石，经玉器作坊加工出三大器件。美国商人前来购买，出一百万美元而不得，最后以一百三十万美元成交。从此美国商人送了“铁百万”之雅号。当时，与其交往的著名玉器作坊有四、五家之多。

旧时的廊房二条，整条街上皆是珠宝、古玩、玉器、首饰的铺面、散摊。铁氏与徒弟们常到街上采购。不论“人市”、“鬼市”均常光顾。古语云：“黄金有价玉无价”，价

格高低全凭一双眼。玉器尤甚，堪称举世无双之器为数不少，大凡珠宝商客，难免一眼瞧高一眼看低，而铁氏独具慧眼，常常出手不凡，时常敢出大价购进他人不敢问津之物。其一眼就可吃透一件艺术珍品的“使用价值”，令众多古玩玉器同行倾心叹服、五体投地。遇一件贵重之物，多请教于铁掌柜，铁氏堪称当时珠宝玉器行的“权威”。

德源兴铺面虽小，但所经营之品种却是琳琅满目，花样翻新，足有千种之多。无论古玩、玉器、珍珠宝石、摆件佩件，应有尽有，仅举其翡翠或鼻烟壶一类，又能分出百十个品种。基于铁氏买卖之兴隆，家资之雄厚，遂得工商各界人士的羡慕。“百万”之名，逐渐闻名遐迩。

古玩玉器的经营，也是随时代和潮流而变迁，譬如：清朝中叶讲究“红货”，时至清末，绿货又风行一时。铁氏不但有高深的鉴赏力，更深通此行行情变化，同时，相对而言又专长“绿货”。鼎盛时期，他把很大力量放在“绿货”上面，从绿货上开拓了更远的前程。所以他所经营的大量的翡翠戒指，诸如子母绿、猫眼石之类，在当时，被中外客商叹为观止。到本世纪四十年代，铁氏的经营范围已从北京向外呈放射状发展，打入国内外市场，遍及上海、天津、南京、长沙等各大城市；远至日本、美国、德国、法国、英国等几大强国，进而使其名扬海外。一时，上海及国外的中、外文报纸，同称其为“翡翠大王”。尔后，这名称竟成了他姓名的代称，而传播海外。

铁氏经营处世的方针，虽是专思经商之道，不与政界宦海争斗。但当时能光顾古玩店铺者无非是这些达官贵人、艺坛名流。当时，诸如西北“五马”之一——马鸿魁、白崇喜等政界人物；梅兰芳、张宜云、吴素秋等艺坛名流，都对德源兴频频光顾。因铺中所藏珍物，令这些腰缠万贯的“富翁”也会“望玉兴叹”。据说，四十年代末，有一位政界要人，这本是一位倾国之富的据有者，一位名扬四海的贵妇人，当她到德源兴流览时，看到这些金碧辉煌、溢彩流光、夺人眼目的稀世珍宝时都流露出了一种希冀的惊异之色。北洋政府国务院总理顾为军，曾是当时政治舞台上的重要人物，从民国初年到四十年代，一直为外交界名人，此人经常出现在德源兴，堪称常客。总之，各界人物，不知德源兴者为数不多，之所以如此，一是铁氏注重信誉；二是铁氏慧眼识宝经多见广货源广大。那些要人，要买一些十分贵重之物，便登门拜访一般大买卖非他莫属。当时官场，政治风云变幻无常，官场之人对这些东西有时则买，无时再卖。铁氏有一经营方针为：任何人买了德源兴的东西，可随时退回来。这一点正好适合了这些人们的心理。而且，他的东西（商品）总是与众不同，特别是翡翠之物，不但独具一格且应有尽有，传为一时佳话。

铁氏兄弟，广善（宝庭）在京经营珠宝玉器之行，广为在老家——大马庄村，操执经营土地，是当时的开明绅士，曾当过我方粮目。城里和乡下，一直未曾分家，土改

时期，老家人口，全部归京。若论铁氏的家资很难估算，虽称“百万”，但不止百万。譬如他的珍藏曾参加过太平洋（凡太）博览会，带去参展之物有白玉大磊、白玉炉子、翡翠瓶、芙蓉石达摩、白玉梅瓶及好石图章等多种。其中之物，尽是价值连城的稀世珍宝。

据一些老人传说：铁百万这么阔，可连饭馆都没坐过，连北京的“叮叮车”都没坐过，整天吃窝头。此种传言，虽有夸张色彩，但大约不会有人想到，铁氏如此富有，生活确实异常简朴，不失故土习俗，有时几乎令人难于理解。他在京家居多年，但一直是家常便饭，粗布衣裳，很少讲究吃喝享受。饭馆餐厅之所，当然与他无缘。当时，从他住所到廊房二条，足有六、七里路程，为其必行之地，他每是步行从不坐车。然而从另一方面看，或许是出于宗教信仰的虔诚，他对一些施舍捐助之事，却也曾有过慷慨之举。据说，当时北平修建成达师范、西北中学^②时，各行各业的穆斯林募捐中，他曾捐助过一箱珊瑚，价值相当可观。在日常，他也同大多数同行穆斯林一样，每日过宗教生活“五时不脱”^③。

珠宝玉器业，在我国有悠久的历史，京城尤为繁华，但由于日本帝国主义的侵略，使此业受到了严重的影响。京门此业，从四十年代起走了下坡路。铁氏亦如此，日本侵略前后达到鼎盛。抗战时期，由于国内局势动荡，逐渐把买卖向香港及国外转移。到日本投降时，国内的玉器行

已近结局，就业者多转他业。铁氏也从鼎盛走向衰势。1947年，宝庭一行三人，运一物件乘“万里号”轮船从天津到上海，其携运之物，不幸中途于海上轮船触礁遇险。师徒三人被我解放军营救，其携运之物，除手提珠宝之外，俱遭损失。获救后，在我解放区小住一段时间，我方军民对其秋毫不犯，予以保护和照顾，其对此十分感动。尔后，由解放区乘船转上海，再由上海回到北平。此期曾在北平与一位在解放区相识的我军干部秘密会面，促膝交谈。

铁氏早年已在台湾开辟了经商基地。此次回北平与家兄等人分手话别后，于1948年从上海迁居台湾，在台经商，于解放后病逝。

现在铁氏晚辈多人，有的在美国继承父业，有的在美国任教，有的在国内各地从事各种工作。随着国内的统战政策的贯彻落实，开放及对外贸易政策的调整，铁氏子女国内外联系十分广泛，其子大昌多次到国内联系商务，到故乡探亲。增进了国内外的亲密往来。

注释：

尚未经加工的原材料。

②解放后同其它回族子弟学校一起合并为回民学校。建址在北京广安门大街。

“五时”即穆斯林每天作礼拜的五个时间，晨礼、晌礼、脯礼、昏礼和宵礼。

清真烤肉宛

李廷禄

北京宣武门内久负盛名的饭庄——清真烤肉宛迄今已有近 300 年的历史。300 年来，它因物美价廉、风味独特而誉满京城，名扬四海，受到中外顾客的青睐。大凡家居京城或来京观光者，无论工人农民、专家学者、还是文人墨客、艺坛名流；无论昔日的王宫大臣、公子王孙，还是今天的国家首脑、外国使者，无人不晓“烤肉宛”的声名。然而，定有人尚不知，这一知名饭庄的创始者，是我们河北省大厂回族自治县大马庄村人氏。

老话说：回民手上两把刀，一把卖牛肉，一把卖切糕。京东回民尤甚。做“勤行手艺”（泛指经营糕点食品、牛羊肉及饮食服务）本是回族人民的传统特长，自古流传至今，京东大厂一带，回族人民作牛羊肉买卖者居多，大马庄宛氏便是其中一例。据说是在康熙二十五年（公元 1686 年）前后，大马庄宛氏先人，为谋生计，把牛羊肉买卖做到了北京，从大厂乡下，投入到在京城做买卖的乡亲们的行列。一落脚就在宣武门外上斜街一带谋生。先是帮人写帐，后来也推起一辆手推车卖起牛羊肉来。当时做此买卖者一般都是下午三四点钟出车，卖到掌灯时分，每天总得挣上几吊钱回来。

清代的北京，由于蒙古人的进入，也将草原风味带了进来，烤肉便是其中之一。随着清代烹调技术的日益求精，及炊具的改革，使烤肉这一风味食品在京城日臻佳美，颇受民间的欢迎。正如清人杨静亭所做《都门杂咏》中所写：

“严冬烤肉味堪餐，
大酒缸前围一遭；
火炙最直生嗜嫩，
雪天争得醉烧刀。”

宛氏先人很会经营，肯动脑筋，很快掌握了烤肉这门手艺，便推着小车，车上放一个炙子（用方铁条拼成，中间有细缝的平底锅，状如支炉。下置木柴为火）沿街叫卖，边卖边烤。大至在宣武门至绒线胡同一带移动。先是烤牛头肉片，后来也烤牛羊肉片。这一独特风味吸引了众多食客。当时因本小利薄，现趸现卖无力置办铺面。开始的几年中一直是流动经营。后来，他看出路子，把车子就停在绒线胡同西口外，宣内大街路东的一家“大酒缸”（卖酒的店铺字号）门前，供来此喝酒的人们买下酒菜。渐渐主顾日益增加，大家称宛氏为“宛伯儿”——这是旧时对回民的一种敬称。宛伯儿有一手好刀功，被顾客称颂。不久，经与酒缸掌柜协商，宛伯儿在大酒缸门前摆了固定的烤肉摊子。秋日凉风吹拂，烤肉炙子下松柴熊熊，鲜嫩的牛肉，拌好调料、香菜、葱丝，放在炙子上一烤，吱吱流油，香味四溢，特别是宛师傅的刀口绝技，选肉的讲究，使宛记

的烤肉名气越来越大，尔后为扩大经营，烤肉之外又添了烤牛舌头饼等，买卖越做越活。时至本世纪二十年代，宛氏第三代传人宛玉魁已把流动的小摊逐步固定下来，先以麻袋片为棚支帐；后又改用青布为幔，最后，终于在安儿胡同西口买了地方建起几间平房，挂出了“烤肉宛记”的招牌，开始了坐馆经营的时代。这期间大约经历了一百五十年左右。

到宛玉魁接任经理时，招牌改为“烤肉宛”，买卖日渐兴盛。但他们不请厨师，自家动手，只找几个伙计帮忙。一般上午经营包子、牛舌头饼、烧饼、大米粥一类；下午二时左右生火开营烤肉。此时，宛氏的烤肉技术已达炉火纯青之地步。宛记的烤肉有许多独特之处：一是选肉精。烤食用肉，都选自膻味不浓的两口羯羊或只生过头胎的乳牛。牛肉只选用上脑、和尚头（元宝肉）、里脊、子盖等部位；羊肉只选用上脑、扁担肉等部位。二是调料、佐料齐全。如虾油、料酒、麻油、味精、白糖、辣油、香菜、米醋、糖蒜、黄瓜等，应有尽有。三是燃料好。所用燃料，均是柏木、松木和枣木，有时也用杨柳，取其烟少，着火快，并有芳香之优点，更重要的一点是刀功硬。宛氏掌柜自操切刀，切出的肉片薄似宣纸，状如柳叶，拿起来可见透明。而切的速度快，两三分钟就切出一斤肉。当初烤肉宛的店堂不大，烤肉炙子也不多，就预备两张白皮的烤肉桌子，支上两个炙子；满屋的顾客，都要依次等候去烤。

顾客们把切好的肉片放入配好的调料里浸腌。浸透之后，先用牛油擦炙子，炙子下松柴火焰熊熊，用一尺多长的特制大竹筷，夹起肉放在炙子上，自烤自吃，那吱吱作响的烤肉，饭后一碗大麦米粥，那吃法真可谓别有一番风味。凡此种种，使烤肉宛的烤肉以“含浆滑嫩、松软喷香、肥而不腻，瘦而不柴、鲜嫩可口”而著称，以色香味俱佳的独特风味名扬海外，声满京城，引得各级政界要人频频前往，艺坛名流纷沓而至。解放前，且不说那些公子王侯、达官贵人如何光临小店，只列举那时京门艺坛的一带名流，便在此留下许多佳话。据说当时马连良、梅兰芳、张大千、齐白石、金少山、张君秋等，都是这里的座上客。著名的京剧艺术家马连良到此吃烤肉，能辨出所切之肉出自谁手。本世纪四十年代国内名画家以“南张北普”著称，“南张”是张大千；“北普”是普辛愚。这二位一代名师都曾是这里的常客，并先后都为此题写过“清真烤肉宛”的匾额。有一次《实报》记者唐友诗（也是一位书法家，能左手写行、草）请国画大师齐白石品尝“烤肉宛”的烤牛肉。齐老笑着说：“那能嚼得动么？”唐说：“正是因为你嚼得动，所以才请你去，管保嫩得跟豆腐似的。”齐老提手杖就同去了。果然，烤肉的鲜嫩，独特的风味，让他连连称赞不已，食兴大发。饭后，乘兴到手帕胡同唐的家里，提笔为烤肉宛写了一个钟鼎文“烤”字。下面并缀了一行“跋”：“钟鼎本无此烤字，此是刘璣白石老人名杜撰。”写毕掷笔大

笑，兴冲冲地走出门去。后来这个字被装裱起来挂在店堂之内。此后齐老还多次挥毫赠画给店掌柜。

对于烤肉宛这个小小的门面，不但博得国人青睐，而且日本、英国、美国、法国、德国等许多外国人，也翩然莅止，他们都以一尝中国的烤肉为快。1939年，日本东京的一家“支那料理店”在北京定制了三十个烤肉炙子，买齐全套烤肉用具，运回东京，卖“中国蒙古美味烤肉”。并宣传此手艺“来自北京的烤肉宛”。大肆宣称这是“中国特有佳肴之一”，“成吉思汗蒙古英雄的味觉。”

解放以后，“清真烤肉宛”的牌子一直保持下来。1956年加入公私合营，宛氏第五代传人宛华弟继任了烤肉宛经理。1960年国家投资翻修扩建了店堂，使其营业面积达近400多平方米，店员也由十几个人发展到五十多人。店面扩大了，但经营宗旨不变，烤肉风味特点未变，更受人们欢迎。1960年10月，著名的京剧艺术大师梅兰芳向朋友们提议重新品尝一下“烤肉宛”的烤肉，同好多朋友光临该店，饭后，感慨万端，兴致很浓，不禁提笔做诗一首，送给该店，诗云：“宛家烤肉早声名，跃进重教技术精，劳动人民欣果腹，难忘领导党英明。”此情此景，成为当时艺坛一段佳话。

“文化大革命”中，“烤肉宛”也遭一段厄运，店名写为“牧平烤肉店”。宛氏家族也受到冲击，全家回到故乡渡过了一段艰难的时光。粉碎“四人帮”后，北京又恢复了