

商委历史由来及国合商业二十年变迁

刘树楸

上世纪八、九十年代是我国改革开放的重要时期。我区（县）商业在这个时期发生了翻天覆地的巨大变化。我是于1981年底从外地调回房山分配到县政府财贸办公室工作的。以后虽然机构几次变革，但我一直没动地方。直到2000年退休。亲眼目睹了商委的历史由来及国有和供销合作商业的巨大变化。

1982年，当时县委里设财贸部。主管全县财贸单位的政治、组织、人事、宣传、教育工作。在县政府里设财贸办公室，主管全县财贸业务工作。

当时的财贸部门有财政局、税务局、审计局（稍后设立）、工商银行、农业银行、保险公司、工商局、供销社、粮食局、工业品管理处（公司）、副食品管理处（公司）、饮食服务公司、外贸公司。供销社下边还管着药材公司，工业品管理处（公司）下面管着石油公司，副食品管理处（公司）下边管着食品公司、菜蔬公司及市县双管的糖烟酒公司。财贸部除上述单位外还管着物资局和煤炭公司的党务工作。除此之外，在燕山地区还有百货公司、副食品公司和回收公司。河北小矿区还有五个供销社和矿管商店。在四〇一所还有四〇一商店，它们都有各自上级主管领导机关。

1984年县里撤销财贸部和财贸办公室，合并成立财政贸易委员会。1987年，财政、银行、工商等单位以及石油公司划归县计委（现发改委）。财贸委改为商贸委。燕山、房山合并后成立了外经委。外贸公司划归外经委。商贸委改为商委。在这期间食品公司、药材公司分别从副食品管理处（公司）和供销社划出成为独立单位。到了九十年代，商业大楼又从副食品公司单列出来成为了一个独立单位。

以上就是商委的历史由来及所属单位变化的大致情况。

上世纪八十年代是改革开放的初前期，改革开放解放的生产力，大大地促进了经济发展，物质财富开始涌现，群众收入增多，市场活跃起来。而在这期间计划经济的影响还在相当程度上存在着。在商业战线国家对国有和供销合作商业的支持还在发挥着作用。使得这期间成为国合商业一个重要发展和兴盛期。

粮食局是一个政企难分单位。从50年代开始，直到80年代，国家根据长时间粮食短缺的国情，为安排好群众生活，实行了长时间的粮食统购统销和定量政策。农民生产的粮食和油料除自食外，由粮食局统一收购。城镇居民吃的粮食和油，由粮食局按定量供应。粮食收购价和供应价倒挂，即收购价高于供应价。形成的亏损由财政如数补贴。改革开放前，粮食局在严格的计划经济控制下，过着安稳日子，但一直没有大的发展。改革开放后的80年代，情况有了变化。粮食市场部分开放，议价粮出现。新的生猪饲养办法，带动了生猪饲养业和饲料加工业的发展。粮食局在继续坚持统购统销的同时，利用自己拥有的场地、设施、原料以及渠道优势，开展议价经营、饲料加工以及生猪饲养。在尝到一定甜头之后，又利用自己的基层企业在十渡占有的优越的地理位置，涉足旅游业。利用在大石窝的场地开展石材加工。一系列办法，使粮食局出现了新的发展期。职工人数从1980年的1461人发展到1988年的1896人，商品纯销售额从1980年的3619万元发展到1988年的7697.4万元。使80年代成为粮食局最兴盛时期。

食品公司与粮食局近似。那时，房山属农业区。养猪是农民的重要收入和肥料来源，农民家家户户养猪。所养生猪由食品公司收购，大部分调到市里，部分按定量销售。生猪收购和销售价格也是倒挂。亏损由市公司补贴。1988年，这种补贴达到802万元。那时，在房良两地及重点集镇共设十几个购销站，仅房良两地就有11个肉店，在良乡有一个相当规模的肉联场，全公司600多职工。收猪、杀猪、卖肉、调市，经常是门庭若市。1980年，这个公司商品纯销售额是

1060 万元,1986 年达 3109.5 万元,1988 年是 3090.5 万元。这是这个公司发展最兴盛时期。

菜蔬公司单位不大,1985 年时有职工 199 人。在房良两地及重点厂矿设 11 个菜站,两个大型菜窖,一个豆制品加工厂。农民种的菜要交到菜站收购,蔬菜和豆制品按副食本供应给居民。购销实行价格倒挂,亏损由财政补贴。1980 年时这种补贴是 41.8 万元,1988 年达到 101.8 万元。当时是一个令人喜欢和向往的单位。

工业品、副食品和饮食服务公司是房山国有商业的主体。工业品、副食品两公司,不仅在房良两地有绝对主导地位。还通过自己的批发机构向农村扩展。在农村也有相当影响。他们依靠与市里上级单位的市区双管关系,享受国家稳定货源供应和资金支持。长时间主导着房山的工业品和副食品市场。饮食服务公司在市饮食服务局的原材料和资金支持下,主导着房良两地的饮食服务市场。吃饭、住店和有关服务都离不开他们。

改革开放前国有商业受两方面限制,一方面受国家经济发展慢,物资长时间短缺的影响,国家舒不出更多东西发展商业。另一方面,群众收入低,拿不出较多的钱来买东西,从另一方面限制了商业的发展。在市场短缺情况下,国有商业在相当程度上充当着政府分配物资的作用。改革开放后,经济发展加快,群众收入增多,商业有了加快发展的条件。虽然社会商业的崛起,竞争加剧,但在 80 年代国家对国有商业的支持仍然存在,国有商业对市场的主导作用还相当程度存在,特别是在市里上级单位不仅掌握着主要货源,还有宝贵的资金支持。不少凭票、凭证供应的市场紧缺商品还在他们手里控制。种种原因使得国有商业在市场竞争中,仍处于优势地位。那时,在房良两地最火的商场、商店是这两个公司的。重要商品和市场紧缺的商品,还由他们供应。使这个时期成为这两个公司的发展兴盛期。工业品公司 1981 年商品纯销售额是 7426 万元,1988 年上升的 10852 万元,副

食品公司 1981 年商品纯销售额是 1318 万元，1988 年达到 5369.6 万元。这是这两个公司发展最快时期。

农村供销社是我区建立最早的商业单位。改革开放前，在物质长时间紧缺情况下，国家为了安排好农村农民的生活，活跃农村市场，在农村建立了完整的商业服务网络。其网点遍布每个集镇和乡村，上面有稳定的供货渠道。化肥，农药，由他们专营，物资回收由他们独占，农副产品除粮油外只能卖给他们，农村农民所需的糕点副食，由他们加工按本供应。使得供销社在我区农村商品市场占据绝对主导地位。谁敢从中插手经营，会被打成投机倒把。七十年代末，改革开放虽然开始，市场逐渐开放，社会商业兴起。但对供销社在农村商品市场的主导地位，还很难撼动。在上世纪 80 年代，使供销社借助仍然占有的市场主导地位 and 日益活跃的商品市场，进入一个重要发展期。1985 年，房山供销社有职工 3794 人。服务网点 300 多个。商品纯销售额是 13170 万元。1988 年达到 17865.8 万元。较长时间是房山商业第一大户。

医药公司是一个不到 100 人的小单位。但在计划经济下对药品、器具实行专营，医疗单位不能直接从厂家或上级公司直接进货。改革开放后，这种情况虽然有所改变。医疗单位直接从厂家或上级经营单位进货还是遮遮掩掩。由于医药及器材新产品日益丰富，使上世纪 80 年代成为这个小单位的重要发展期。1980 年商品纯销售额是 753.9 万元，1988 年上升到 1797.5 万元。

上面就是房山国合商业在上世纪 80 年代取得重大发展的大致情况，据我掌握的资料，1981 年，房山国合商业商品纯销售额就是 26715.8 万元，1988 年达到 57242 万元，平均每年增长 16.39%。可以称得上是高速度。那个年代，社会上曾流行一个顺口溜：“听诊器，方向盘，人事干部，售货员。”是说那时最吃香的工作，是以上几种人，这里面就有商业售货员。说明商业工作在那时是很受人欢迎的，特别是那些管紧缺商品和票证的，管批烟酒的，管批猪头下水的，真是吃

香的很，经常让人踢破门槛。这反映了当时国合商业的兴盛程度。

进入上世纪 90 年代以后，随着改革开放的深入进行，国民经济迅速发展，国家物质较快丰富起来。存在多年的卖方市场向买方市场转化。国家在物资短缺情况下实行多年的粮食统购统销，生猪，蔬菜派购，商品物资按计划层层分配调拨，紧缺商品凭票、凭证、凭本供应的执行人，即国合商业的政府职能逐渐减弱，政府支持逐渐减少。另一方面，改革开放的深入，市场的逐步开放，社会商业迅速崛起，一步步挤占原来的国合商业市场，使其市场地位发生转变。

首当其冲的是农村家庭联产承包，解决了我国多年来的粮食短缺问题，为解决实行多年的粮食统购统销和定量供应提供了基础。1993 年，国家明确发文，实行这一政策，使购、销、调、存、加工一体的国有粮食企业很快陷入困难。房山原有的十几个粮管所，五十多个粮站，房山良乡两个大型收储库兼加工厂，六个相当规模的饲料厂纷纷关门或搞其他。只有几个仓储企业扩建升级，靠领取国家仓储补贴生存了下来。

由于国家粮食问题得到解决，养猪有了较充足的饲料，加上科学喂养，使养殖业有了长足发展。取消实行多年的生猪派购和吃肉补贴有了物质基础。房山农民改革卫生习惯弃养生猪又使食品公司无猪可收。就在国家取消粮食统购统销和定量供应不久，取消了生猪派购和政策补贴。这个公司投巨资盲目建起的果糖厂又吞噬了大量宝贵资金，使食品公司举步为艰。收购站、肉店、大型冷库纷纷关门停业。600 多人的公司职工各寻出路，仅存的十几个职工靠几处尚存的房产收取租金艰难度日。

进入九十年代，改革开放进一步深化，买方市场形成，区国有商业市里上级连自己都已自顾不暇，靠山不再可靠。九十年代初，又出现了全国性市场疲软。房山国有商业困境难免。为改变这种状况，1997 年，经区领导批准，把国有商

业工业品、副食品、服务、商业大楼四单位合并，成立商贸集团。但此举短时期并未见明显效果。除饮食业、商业大楼和新成立的华冠外，多数企业困难重重。百货、五金两个大的批发公司和成立时间不长的采购站破产。全区唯一的超万平米商场人民商场投巨资扩建，长时间不能正常开业，成了大的拖累。令人欣慰的是，新成立的华冠公司在原国有商业网点基础上实现凤凰涅槃，取代了原国有商业和供销社地位，成为商界新星。

原来主导全区农村市场的供销社，在农村社会商业的崛起和买方市场形成的形势下，失去原来政府的各种政策支持，丧失对农村市场的主导作用。所属的大量门店在社会商业的重重包围中生存困难。化肥、农药专营，物资回收独有，农副产品采购独占的政策优势，相继烟消云散。过多的文化不高的临近退休的老职工难以支撑日益困难的企业，纷纷另寻生路。从上世纪九十年代开始逐渐退出农村商品经营市场，仅存的一些职工靠尚存的一些房产收取租金，当起了二房东。

原来市区双管的药材公司，由于医药市场开放，独家经营的格局被打破。医疗单位为了本身利益，纷纷改变进货渠道，直接从厂家或大公司进药。小公司难以与这种趋势抗衡，陷入越来越大的困境，不得不忍痛被民营企业收购。

原来一直受人垂青的糖烟酒公司，烟草分出成立专卖局（公司），粮食多年丰收使靠粮食酿酒的新老酒厂大量发展起来，纷纷建立自己的销售渠道，使这个公司失去了存在基础，走向了穷途末路。

一个曾经有上万名干部职工，是党和政府下面的一个重要部门，几十年中，在房山商品市场一直呼风唤雨、叱咤风云的国合商业，曾几何时，在改革的大潮中，渐渐失去了自己的主体位置，让位给在优胜劣汰中成长起来和挤进来的新的商业组织和商业形式。

二零一七年七月