

2009

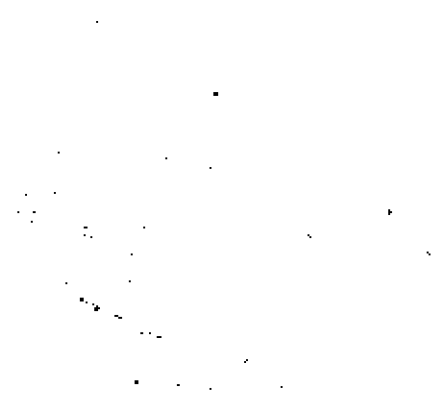
玉林市文史资料

商业局专辑



广西玉林市政协文史资料工作委员会编

封面设计：晏慕恩
封面题字：苏洽熙



工 林 士 六 市 海 州

目 录

玉林市政协文史委编

93 · 总25辑

玉林商业 兴旺发达.....梁世进 1

综合性商业史料

玉林市国有商业发展史.....梁世进、唐锡潮 3

归口管理的集体商业饮食服务

业概况.....唐锡潮 16

“文化大革命”时期的玉林商业...张朝允 19

商业局公司、酒家、商场

市糖业烟酒公司发展史.....梁有英 22

市百货公司发展情况.....杨 开 25

市第二百货公司的建立与发展.....陈世旭 31

市五金交电公司参与市场竞争.....张 燕 36

果然酒家 老店变新颜.....锡 潮 38

市百货商场持久开展文明经营活动

.....锡 潮 40

商办工业

玉林市商办工业概况.....春 潮 43

市糖果饼干厂发展史.....春潮 谱林 47

2005/04

市饮料食品厂是怎样成长的……春潮、少平	49
抗日战争前后商业	
抗战前后的鬱林商业……………唐清	52
抗战胜利后的商业与货币……………唐锡潮	57
鬱林粤东会馆沿革……………唐祥	59
粤商在鬱林与粤东会馆的建立……………周擎天	62
建国前的商业商会	
建国前鬱林商会……………锡潮	68
鬱林县商会募捐建礼堂……………唐整理	71
县工商联初成及土产展销……………唐易	73
解放前的盐业、土布、典当	
鬱林“广西盐王”唐幼卿……………明清祥	75
玉林船埠盐业的兴衰……………老堂	79
悠久的鬱林布史……………唐锡潮	85
鬱林、兴业两县典当业概况……唐潮、周擎	88
获全国表彰的几位商业先进人物	
永不褪色的红旗——罗东……………梁唐周	92
一支奉献的歌——记何佩群……………杨开	95
全国“三八”红旗手黄玉润……………唐锡潮	98
其它方面的商业史料	
我市怎样饲养发展瘦肉型猪……………广易月	101

玉林引种南北药材史料·····	锡 潮	105
市糖烟公司支农发展蔗糖·····	春朝 春华	108
解放初期玉林城区的私营商业·····	唐锡潮	111
商业局获商业部授教育先进单位 ·····	齐秀 春潮	134

商业大事记

赵富林书记来到百货大楼·····	杨 开	139
解放前的鬱林商业大事·····	唐 综	140
建国后的玉林商业大事·····	锡 摘	145

照片及封面

玉林商业大厦(封面设计)·····	晏慕恩
玉林市文史资料(书法)·····	苏治熙
赵富林等领导参观百货大楼·····	(封二)
商业部田司长等领导参观糖果饼干 厂·····	(封二)
商业部门召开消费者座谈会·····	(封三)
共青团中央、商业部奖状·····	(封三)

玉林商业 兴旺发达

——文史资料商业专辑弁言

梁世进

玉林市位于广西壮族自治区东南部，土地肥沃，物产丰富，唐宋以来商业鼎盛，素有“岭南都会”之称。按抗日战争时期，全国沿海遭受日军封锁，交通阻塞。但玉林偏安于桂东南，且地与我国当时唯一的对外贸易的南大门广州湾（现湛江）毗邻，在地理上得天独厚，各地商贾云集，而成为进出口货物集散中心。因之商业畸形发达，为鬱林以后工商业发展奠下了良好的基础。诚是鬱林历史性重大转变的关键性时刻，也可说是发展的起跑点。解放后，于1983年撤县设市，1987年划为全国农村改革试验区和沿海经济开放区。玉林市城区面积现为11平方公里，全市人口137万多人，有14个乡，16个镇，420个村。黎湛铁路由西北斜贯东南，境内长60公里，有6个火车站。公路四通八达。玉梧火车路今年春动工，原有的农用飞机场即将建为民航机场。交通越来越方便。玉林市是玉林地区（八县市）的经济、政治、文化、交通的中心。国营商业发展迅速，市场日臻繁荣。特别是党的十一届三中全会以来，在党的改革开放的路线、方针、政策指引下，商业系统坚持以经济建设为中心，加快建设步伐，发展横向经济联系，取得全国各地厂商大力协作和支持，开拓市场，在市场

竞争中发展前进。在深化改革中逐步实行“四放开”，改革经营机制。连年大胆投入，大搞扩建商业网点和设施建设，增强商业发展后劲。使商业企业和商办工业取得了更大的企业经济效益和社会效益。积极引进外资，合办“三资”企业，发展外向型经济。我们应市政协文史资料委员会约稿，组织编辑了这部《玉林市文史资料“商业专辑”》，是为了回顾和再现解放前后玉林商业史，特别是解放以来发展和改革开放的历程，温故而知新，目的是总结交流，向全国各地先进单位学习。

今后，我们要进一步贯彻邓小平同志去年南巡谈话和党的“十四大”精神，投入到全面深化商业体制改革中去，落实《全民所有制商业企业经营机制实施办法》，建立有中国特色的社会主义市场经济新体制，转换企业经营机制和管理机制；继续扩大横向经济联系，争取与全国各地更多的厂商联营联销；在竞争激烈的今天，共同开拓各类商品市场，使过去兴旺的玉林商业更加发达，把具有中国特色的社会主义市场经济搞得更活更繁荣。

我们在编辑这部“专辑”中，得到商业局各公司、各界人士和市政协文史资料委员会的支持帮助，在此一并致以衷心的感谢！



玉林市国有商业发展史

梁世进·唐锡潮

一 机构沿革

解放后，随着国民经济的日益发展，玉林国有商业也随之发展很快，1950年1月，首先以鬱林专署治所名义成立了“鬱林专区贸易分公司”，专署委派南下干部徐俊才任经理，当时贸易分公司，既负责组建玉林城区门店和圩镇的贸易分销处，也负责派员前往协助所属各县组建县贸易公司。在本县城环城路91号设立门市部，圩镇在樟木、蒲塘、小平山设贸易分销处。城区门市部于2月5日（农历乙丑年十二月廿日）挂牌正式开业，综合经营粮油、土产、花纱布、百货、煤油、食盐、肥料、生猪、牛皮等商品。在门市部和《每日新闻》报上同时公布各种商品批零价格，均以人民币买卖，与私商的重货轻币、以物易物、抢购粮食、花纱的投机倒把行为作针锋相对的斗争。稳定了粮油和花纱布市场，显示了国有商业的强大的经济力量，赢得了广大人民群众对国有商业和人民币的信任。随着经营业务的扩大，不断从贸易公司分支出去成立国有专业公司。先后成立了粮食、盐业、花纱布、石油、百货和专卖公司。兴业县贸易公司于1952年8月撤销并入鬱林县贸易公司，另设立石南、城隍贸易分销处。

1954年8月，县食品公司成立。次年下伸机构到各区，在茂林、新桥、樟木、成均、福绵、仁东、大平山、石南、城隍、山心、沙塘、蒲塘、小平山、新民(南江)等14个区设立食品公司营业处。

1954年8月，梧州市花纱布公司玉林营业所改组成独立核算的玉林县纺织品公司，并下伸批发部到福绵、石南、蒲塘等区。

1956年4月，县人民政府撤销商业科，成立玉林县商业局，许维顺任局长。同时，成立玉林县农产品采购局，田文华任局长。次年4月撤销农产品采购局。

1956年6月，从贸易公司分出成立药材、医药、水产、五金机械、蔬菜等公司；又从百货公司分出成立文化用品、针棉织品等公司。至年底统计，玉林城区计建立了国营商业门类齐全的专业公司共13个，如蔬菜、食品、专卖、水产、盐业、百货、纺织品、文化用品、石油、盐业、针棉织品、五金机械、医药、药材等公司。(针棉织品公司6月成立后又于年底前并入百货公司，故年底不统针织品)商业系统共有商业网点58个，年末在册职工942人，其中固定职工856人。

1956年百货公司下伸机构到12个区建立区商店，如新桥、樟木、成均、福绵、仁东、大平山、石南、城隍、山心、沙塘、蒲塘、小平山等处。

1957年5月，玉林县城市服务局成立，田文华任局长。管辖蔬菜(原贸易)、专卖、水产、盐业、食品等公司及14个区食杂站(含供销基层社移交来的副食品和饮食店)。

1958年1月，根据国务院《关于改进商业管理体制的决定》精神，便将县供销社，县服务局、县商业局三系统大合

并,实行政企合一,城区各国营公司和供销社经理部均挂国营商业牌子。食品、专卖、蔬杂、水产等公司并入“国营玉林县食品杂货采购推销站”;百货、文化用品、纺织品(花纱布)等公司并入“国营玉林县工业品批发部”和“国营玉林县工业品(零售)商店”;五金与供销社生产资料经理部合并成立“国营玉林县生产资料采购供应站”。同时,成立医药站、石油批发部、盐业批发部。同年4月,在石鼓塘火车站设立“国营玉林县石鼓塘综合批发部”和“综合商店”。1959年成立“县煤炭采购供应站”和“火车站综合商店”、“县合营合作总店”。1961年2月成立“玉林县饮食服务公司”。

1962年6月,县商业局第一次分家,恢复县供销社的集体所有制的体制(含基层供销社),和国营各专业公司。食品公司从商业系统分出,与外贸站合并,成立“玉林县外贸食品出口公司”。1962年底统计,商业系统国营公司、店(不含县外贸食品出口公司)共8个单位,职工968人,批发部机构20个,211人;零售机构43个,399人;饮食服务机构20个,233人。

1965年6月,县社和县局的四清运动(清政治、清思想、清经济、清组织)结束。随着玉林镇体制晋升为县级镇的行政机制变动,原县商业局机构和全套人马改为玉林镇商业局,管辖城区国营商业和归口管理的集体商业,城区增设食品商店;重新设立玉林县商业局(与县供销社合署办公),管辖县食品公司和新桥、福绵、石南、蒲塘四个公社级国营商店。

1968年3月,文化大革命期间,县、镇商业局和县供销

社均被撤销。县局和县供销社改称“玉林县供销商业服务站”，直接隶属于县革命委员会生产指挥组。1972年恢复县、镇商业局机构。1975年5月，又随着县、镇革委会行政机构合并，县、镇商业局和县、镇各国营公司也随之合并。1977年3月，县商业局第二次分家，恢复县供销社机构，新的县商业局搬迁到今办公地点。商业局管辖百货、五金、糖烟、食品（含基层食品站）、饮食、服务、医药、煤炭等8个公司与火车站朝阳商店（含大牛窝商店）；新桥、福绵、石南、蒲塘四商店并入当地供销社。1977年底统计，商业系统有商业网点20₄个，职工2076人，其中固定职工1869人。

1980年底，医药公司划归县经济委员会领导。1985年，煤炭公司划归县物资局领导。1986年4月市糖烟公司的卷烟业务移交市烟草公司经营。市水产公司于50、60年代属商业局领导，70年代一度为县水产局领导，1980年又划商业局代管。1988年底，全民所有制的国营商业8个公司，职工人数2602人。有批发机构9个，221人；零售机构78个，1324人。1992年底，全民所有制企业7个，机构网点98个，独立核算单位23个，职工2864人，工业品网点10个，219人；农产品网点22个，256人；零售网点33个，1281人；饮食服务网点19个，533人；商办工业6个，349人。

二 深化改革的步骤

十一届三中全会以来，党的改革开放，搞活经济的一系列路线方针政策，给商业部门搞活商品流通开辟了广宽的天地，多种经济成份，多种经营方式，多条流通渠道少环节的流通体制形成。过去流通渠道单一，靠行政干预，归口专业化经营的局面解体了。人、物、财的自主权逐步下放企业。

推行经济责任制和责、权、利结合起来，由计划经济，逐步过渡到市场经济。在“三多一少”的市场激烈竞争中，初时，有的部门却又显得有些束手无策，竞争机制不适，竞争能力低，出现诸多困境。他们忽视了发挥自身的有利竞争条件，比如固有的经营场所，宏厚的资金和经营有素的人才。还有更多的横向联系，各方支持的有利条件，如信贷部门，各地国营厂商关系所能提供的资金、信息、货源等等。是在激烈竞争中逐步得到启迪，吸取经验教训，从中得到激发，才勇于拼搏，敢于换脑筋，抓枝改，改革自身经营机制，在竞争中求发展、求效益。

市商业局在改革过程中，根据党的路线方针政策，不断提出改革新方案、新措施。1979年开始在全系统开展良好服务活动，组织各公司门店健全和制订各项规章制度，如售前和售后服务，送换货等便民措施，加强柜台纪律，评选良好售货员、服务员活动。恢复过去被打乱了的优良服务传统，收到很好的效果。随后又开展五讲四美精神文明活动劳动竞赛等等。1985年初停止生猪派购政策后，肉价和计划管理商品逐步放开，随后推行经济责任制。1987年市商业局制订了《经理责任目标及奖励办法》在全系统推行。1988年加强企业管理，挖掘内部潜力，克服资金不足及以后出现的市场疲软等困难。接着“先点后面，先零售后批发”，推行“四放开一用活”方案。取得经验后，于1991年全面推行“四放开”实施方案。

1992年春在邓小平同志南巡谈话和党的“十四大”的鼓舞下，制订和推行新一轮的经理任期目标责任承包方案，实行层层分解承包，落实到公司、门店、柜组，公司与商业

局、财政局；门店与公司；柜组与门店签订承包合同，实行全员风险抵押金制度。推行“四放开”工作方案，转换经营机制。首先是经营放开；其次是价格放开；三是用工放开；四是分配放开。用工放开和分配放开是最敏感的，大大促进了企业经营观念的转变，增强了企业的活力，企业管理素质得到明显提高，职工的积极性、创造性得到充分的发挥。各公司、店在执行“四放开”中，又都联系自己的实际，组织讨论，提高认识和提出相应的实施方法使“四放开”得到更好地完善和执行，促使商业系统各企业在深化改革中得到发展，在竞争中前进，获得了可喜的企业经济效益和社会效益。

按1992年底统计，七家全民所有制商业企业，有商业网点98个，职工人数2864人（不含归口集体）。企业经营机构84个，2289人；工业品采购供应机构10个，219人；农副产品采购供应机构22个，256人；零售机构33个，1281人，饮食服务机构19个，533人；商办工业（独立核算）6家，349人。

1992年经营实绩：

（一）商品购进总额（不含集体部份下同）24244万元，比改革开放前的1978年（7289万元）增加2.32倍；

（二）商品销售总额（营业收入）30220.7万元，相当于改革开放前十年商业销售（不含供销社）实绩的总和，比1978年增加2.99倍；

（三）商办工业总产值（90年不变价）2080万元，比1978年（491万元）增加3.24倍；

（四）实现税利934.5万元，比1978年（252.4万元）增

加2.7倍；其中税金增加8.4倍。

三 国有商业公司在改革开放中发展

市百货公司

市百货公司在改革开放中，认真改革进货渠道，直接向全国各地910家厂商进货，环节少，货源足，有利于开拓市场，参与市场竞争，1984年以来先后投入1646万元，增建百货商场、改建南江百货大楼、扩建百货大楼、百货大厅，大搞网点建设，增强后劲。全面推动企业承包经营责任制，按“包死基数，确保上交，超额全留，欠额自补”的原则，实行三级承包，层层分解，任务落实到柜组，公司与财政；门店与公司；柜组与门店建立责、权、利的承包经营格局。贯彻“四放开”中分配和用工最敏感，分配放开实行工资总额与税利挂钩，核定税利率45.4%。用工放开实行优化组合，坚持开展文明经商竞赛活动，提高服务质量，屡获“十佳单位”、“文明单位”并晋升为自治区三级企业，实现了在改革开放中发展，在市场竞争中前进。

该公司1992年商品购进总额5202.2万元，比改革前一年（1978年2522万元）增1.05倍；销售总额7347.45万元，比1978年（2833万元）增加1.59倍；实现税利370万元，比1978年（126万元）增1.94倍，人均年劳动量89058元，人均创税利4484元。

五金交电化工公司

五金交电化工公司在改革开放中，认真贯彻市局一系列“变、扩、严、实”改革经营机制的实施方案，特别是在邓

小平同志南巡谈话精神和党的“十四大”精神鼓舞下，公司改革开放的胆子更大，步子更快。不断更新观念，转变经营机制，大胆引入到大市场，大流通中去。开拓了国产摩托车、彩电以及自行车、洗衣机、冰箱等商品，开展了购销的新局面。公司领导和批发部同志走南闯北，与各地厂商密切联系。如与上海交通器材公司签订了联销协议，而享受到优惠价和托收承付结算方法，在资金周转上争取了主动权。在营销方面，积极参与市场竞争，除做好本地生意外，而且做到市外、地区外、区外各地去，扩大销售地域，如到柳州、浦北、边贸去推销摩托车、自行车、彩电、洗衣机、冰箱等。从而获得购、销、税利实绩大增，在改革中发展，在市场竞争中前进。

1992年，商品购进总额3327万元，比上年增加34.48%，比改革前的1978年增2.26倍；商品销售总额3836万元，比1978年增2.25倍；创税利99.2万元，比1978年增1.33倍；人均劳动量177600元，人均创税利4592元，均比1978年成倍增长。

市糖业烟酒公司

市糖业烟酒公司在食糖市场放开以后，抓住机遇，在困境中开拓食糖市场新局面。1991—1992年在榨季开始，国家就对食糖放开经营，允许工厂自销，也允许个体户、集体单位、国有企业经销。在这种情况下，糖厂对我司依赖减少，寻找自销为主。外省销区也在等待、观望，少进货，少销，甚至不经营食糖。一些糖厂、个体户在玉林市场削价竞销，造成食糖市场不正常，一度混乱。糖烟公司过去经营食糖靠

计划调拨，黄帝女不愁嫁。而现在面临的困难很严峻。有些产区糖司已放手不经营食糖了。我们是遇难而上呢？还是放弃、让出食糖市场呢？我们糖司在市商业局的领导下，认真学习邓小平同志南巡谈话精神，领会其精神实质，认识到目前是困难与机遇并存，只能上不能下，让利不让市场。糖业烟酒公司经营就是以糖为主，而且要大做生意，紧迫感与危机感并存，这是市场对我们的严峻挑战，惟有积极参与市场竞争才是唯一的出路，否则以经营食糖为主的糖业烟酒公司便成为无源之水，无米之炊。解放思想，认识提高后，我们改变了经营食糖的机制，实行会同糖厂到山东、湖南、河北各地糖司进行建立联销点，采取随行就市，三家得利的方法，调动了销区经营单位的积极性，使联销量达4500多吨。这一年，我们公司充分发挥了国有商业的仓储、网络、运输的优势，全力以赴，这样既注重区外销售，也不放松市内销售，做到内外并重。千方百计将糖厂增产之货推销出去，为生产服务。我们在汽车站附近增设食糖批发部，方便各方顾客采购运销。加强糖业科的力量和管理，采取定任务包干的办法，超者奖，没完成的罚，充分调动了职工的积极性，主动上门到各个个体户、食品加工厂，饮料厂去推销，并且送货上门，开展优质服务，薄利多销，从而赢得了客户的称赞和信任，纷纷到我司进货，使我司食糖经营在本地站稳了脚根，左右了玉林食糖市场。全年内销达7497吨，占年销量的41.11%。

瞄准市场，机动灵活，大胆购进，提高效益。五、六月间，各糖厂间削价放盘、而销区客户看到行市日跃、不敢冒险进货。在这种形势下，我们积极收集各地信息，分析市

场，食糖价格将会逐渐回升，并会出现紧销的趋势，所以我们大胆把握市场，抓住机遇，领导果断拍板，组织购进3000吨。进入7月后，食糖市场价格果然回升，糖价日渐见涨，到中秋节前达到高峰，每吨糖售价至2200多元，出现了一些糖厂再倒向我司购白糖的局面。还在紧张时要批条才能购买白糖，而我司的白糖在糖价回升的7—8月投放市场保证了市场供给，又稳定了客户的关系，使我司一个多月中获毛利65万多元，搞活了食糖市场，取得了较好的企业经济效益和社会效益。

食品公司

市食品公司于1985年初贯彻党中央、国务院关于停止执行生猪派购政策，肉类供应实行随行就市，价格放开，经营机制实行“一业为主，多种经营”方针。在改革开放和市场竞争中，大胆投入，大搞厂场建设，开拓多种经营市场。1985年3月，瞄准玉林饮料厂家空白，饮料市场紧销，投资50多万元筹建饮料食品厂，9月建成投产。后来饮料厂又与南宁、广州、四川和北京多家饮料厂横向联系，联产联销产品，特别是与四川天府可乐联营，加入天府可乐集团，是108个集团成员销量超万吨的第一家，经济效益显著，1987年以来，年均创税利40多万元。1986年投入10万元，在仁东食品鸡场饲养外向型瘦肉型猪获得成功，1987—1992年共出栏大猪6525头，其中调口岸出口香港投入生猪国际市场6055头，效益很好，其中1992年调出口1473头，获利润8万多元。1987年公司又调整办公大楼的场地改作“桂玉大酒家”，设