

市场供应。8月，区内部分县遭到暴雨袭击，为使灾区人民尽快恢复健康，地司从库存中拨出20吨食糖运往灾区。

1978年，党的十一届三中全会后，各部门工作逐渐走上正轨。全区的食糖工作因货源充足，调入量增加，取消了凭票供应政策，改变了1969年至1978年间供不应求的紧张状况。1979年销售食糖12353吨，创建国29年来最高销售记录。

1980年，由于国际糖价暴涨，进口量减少，食糖供应满足不了人民日益增长的消费需要。12月，省公司下达通知，决定对郑州、开封、南阳等16个城市恢复白糖凭证定量供应措施，红糖继续敞开销售。遵照上级指示，地司在供应上实行从严掌握的原则。食糖工作重点抓了商品的采购工作，地司专门成立了糖业科，充实了业务人员，加强了对采购工作的领导。各县（市）公司为了增加货源，积极到外地采购。全年计划外采购食糖1973吨，实际销售12081吨，占年计划11000吨的109·8%。

1981年，随着新经济政策的实施，人民生活水平逐步改善，消费水平不断提高，对食糖的需求量也越来越大。为此，地司专门派人前往食糖主要供货地之一——广东百色地区，疏通关系，消除矛盾，保证了调入计划的完成。各县（市）公司大力组织货源，抓计划外采购。销售虽超计划10%，但仍属紧张。各县（市）公司为了保证节日供应，均压缩了平时销量。

1982年10月，地司召开各县（市）公司经理会议，就今后区内食糖形势做了分析研究，强调指出：食糖是计划商品，一定要按分配计划执行。在国内糖料丰收，国际糖价下跌的情况下，要积极调入，充实库存，为1983年的市场供应打下基础。为此，地司糖业科多次派人到港口和产区了解产销情况，按照计划，积极调运。到年底共计调入食糖19386吨，占年计划11000吨的168·6%。为了扩大销售，搞好食糖供应，各县（市）公司采取：先城市，后农村，按计划按比例分配供应；降低批发起点，敞开库存，方便选购；适时召开供货会、选货会，加强驻基层供销社联络员等方法，充分发挥主渠道作用，从而充实了货源，并且解决了品种上多下少的问题。

1983年，食糖货源充足，供求矛盾缓和，糖业市场由卖方市场转为买方市场。主要表现在：①购销下降；②多渠道批发；③批发对象发生变化；④商品需求结构变化。面对市场新的形势，在提高认识的基础上，5月，地司就食糖经营中的问题发出通知，要求各县（市）公司在糖源充足的情况下，抓住销售旺季，采取各种方法，实行多种形式经营，扩大购销业务，扭转库存大，销售小的被动局面。在品种分配上，白糖、红糖要按计划按比例执行。

由于邻省在食糖供应上采取各种优扣的作价办法，使区内的经

营单位纷纷到区外进货，冲击了区内的食糖市场。为了进一步搞活经营，扩大购销业务，1984年，地司以繁荣市场，满足消费为目的，在“开放式，三多一少，三个一齐上”（注）的形势下，食糖供应采取了四条措施：①在原调拨价基础上，让利2%，做为对三级站让利部分的弥补；②各公司对基层转批的食糖，实行3%优扣；③县、市公司超过三个月的平均销量时，地司采取延期付款，缓办托收的办法，以减轻基层单位的库存压力；④对加工单位用糖，按当地批发价倒扣。由于地司采取了让利于基层的措施，原来在省外进货的单位，都陆续退销了合同，回区内进货。各县（市）公司根据各地实际情况，扩大了优扣率，由此而增加了对供销社的销量。

1985年，地司实行了“单科核算，独立经营”的承包责任制。糖业科在食糖的供销中，依靠准确可靠的信息，在保证主渠道供应的同时，开展对集、个体的批发。全年实现经营利润53万元，占承包利润50万元的106%，比上年净增1万元。各县（市）公司根据农村购买力提高的新形势，把销售重点放在农村，在集镇增设批发网点，并采取灵活的作价办法，积极参与竞争，发挥了国营商业的主渠道作用。全年共计销售食糖13861吨。

二、糖果、糕点、罐头及小食品

糕点俗称“点心”、“果子”，是人民喜爱的传统食品，糕点

注：三多一少即多种形式、多条渠道、多家经营、少环节。
三个一齐上即国营、集体、个人一齐上。

的历史可以追溯到三千多年前的商代。但当时制作技术尚不发达，人民生活水平较低，糕点多为富人所食，且质量低劣，作坊甚少。

糖果，历史上亦为手工制作，由于技术落后，只能生产一些饴糖（灶糖）。

到了清代，随着制糖制术的发展，南阳糕点的制作技术也得到了较快发展。时，糕点已成为宴席上的佳品。糖果制作技术随着机器设备的出现，由手工加工逐渐向机械加工发展。其产品有：糖球、奶糖等。

民国时期，南阳糕点作坊，多为前店后作。抗日战争中，由于日机轰炸，糕点作坊多夜间制作，出挑销售。糖果作坊甚少，且产量低，品种少。当时区内大的糕点、糖果店坊有：阳市的“协成裕”、“冠生圆”、“福兴昌”，西峡的“两义和”，方城的“长兴隆”等。

中华人民共和国成立前夕，由于连年战争，南阳糕点、糖果业时兴时衰，特别是国民党统治末期，物价飞涨，货币贬值，制作者抵挡不住物价上涨的冲击，大都停止制作。

中华人民共和国成立之后，糕点、糖果两业由原来的个体加工转变为合股经营。当时，只有阳市加工糖果，日产量约为500市斤。1950年至1956年间，全区的糕点、糖果批发业务由

各县(市)百货公司经营,零售由杂货铺经销,以地产地销为主。在此期间,由于糖源紧张,压缩了生产,产销矛盾突出,全区的糕点、糖果呈供不应求局面。

1957年,业务由百货公司转服务局业务三科。为了保证民用糖的供应,糖果生产完全停止。专服务局要求各县(市)根据食糖库存情况,适量生产一些糕点,以满足流动人口需要,但不允许大量加工外销。加工计划要经当地领导同意。

1958年以前,罐头主要是组织外销和供应军需,加之群众对罐头食品不熟悉,内销数量不多。1958年随着大跃进的形势,二副食采购站提出:①扩大宣传,打开罐头销路;②改进销售办法,充分利用一切社会力量,积极推销;③降低价格,缩小价格与消费水平的差距。

1959年,市场供应紧张,糕点开始凭票供应,每人每月凭票供糕点0.5斤。为了解决水果糖供应不足问题,二副食采购站派人赴外地学习红薯制糖果技术,并在全区推广。同时,加强了货源的采购。全区共组织采购人员129人次,分赴14个省(市)自治区,购回糖果、罐头110多个品种,活跃了区内市场。

1960年至1962年,由于“左”倾错误和自然灾害,国民经济遭到严重破坏,糕点、糖果供应更加紧张。1961年中央

为了回笼货币，决定在全国开展高价糕点、高价糖果的销售业务（以下简称“双高”）。2月，省商业厅通知，在包括南阳在内的14个城市及县城城关市场销售高价糖果。高价糕点只在14个城市销售。南阳分公司为了做好“双高”商品供应，于3月成立了“双高”商品指挥部。市副食品公司专门成立了“双高”商店，把“双高”销售做为一项重要工作。7月，商业厅发出继续做好“双高”工作的通知，要求各地根据当地情况制订既能销得出，又能为群众接受的销售价格敞开供应。平价商品仍实行凭证定量供应。

1962年5月，国务院决定把高价商品销售范围扩大到县城和农村。6月，高价糕点开始在方城、西峡、内乡、泌阳、唐河、邓县、新野、桐柏、南阳市城关市场销售。并在邓县的构林，内乡的赤眉，桐岗、溁张、王店五处试销。

1964年，在“调整、巩固、充实、提高”的八字方针指导下，中央决定开展议价糖果敞开销售业务。糕点平价部分仍按计划定量供应，高价销售原则上仍在城市执行。为了扩大销售，南阳分公司根据地产地销的原则，把议价销售做为一项重要工作，制定了经营方案。并且在抓好供应的同时，抓了加工企业的整顿工作，对加工厂实行五定（即定生产任务、定原材料消耗、定品种、定质量、定人员）管理，实现产销合一，减少了经营环节，改善了经营状况。全年销售议价糖果154吨，高价糖果63吨，高价糕点51吨。

1965年，各种高价相继退出高价，转为平价、议价敞开供应。南阳分公司在供应工作上认真贯彻了糕点、糖果“就地采购、就地供应”的方针，和加工单位密切合作，恢复了麻花、灶糖等名贵食品的生产。但因加工设备落后，地产糖果不及总销量的5%。根据市场需要，分公司采购了冰糖、水果糖、山楂糕等部分外地商品，及时投放市场。

1966年，南阳分公司在货源组织上，采取了面向农村、面向大众的原则，一方面抓地产品加工，一方面抓了计划外任务的催调和外采工作。但由于“文化大革命”的动乱，使生产遭到破坏。加之管理混乱，品种单一，供求矛盾较为突出。

1967年，为保证糕点、糖果质量和正常供应，省商业厅召开会议，要求各地在货源组织上，要积极而有计划采购。为此，南阳分公司要求各县（市）公司扩大加工，生产经济实惠的大众化商品，满足群众需要。

1973年，地司在唐河召开会议，要求各县（市）公司在食糖紧张的情况下，尽量采用饴糖加工糕点、糖果。在市场供应上尽量做好品种多、质量好。11月，为了改善水果糖供应暂时困难的局面，增加了南阳市糕点厂水果糖加工任务。

1975年5月，省公司在项城召开会议，要求有计划地增加罐

头和小食品生产。根据会议精神，地司结合区内情况，于6月召开会议。会议指出在食糖紧张的情况下，糕点、糖果生产要在严格执行规定标准的前提下，扩大糖精的使用范围，以保证糕点、糖果生产，满足市场供应。

1978年，为了改变区内糕点、糖果质量差、品种少的状况，在地司扶持下，新野、社旗、南阳先后建起了饴糖加工厂，并改造了五个县的糕点、糖果厂设备，增加了产量。同时，地司于国庆节和元旦节先后组织两次糕点、糖果质量评比活动，从而促进了产品质量的提高。

1979年，在“调整、改革、整顿、提高”方针的指导下，地司先后三次召开各县（市）经理会议，对全区市场进行了研究分析。5月，地司组织了全区糕点质量评比，共评出优质糕点9种。其中有：新野的饼干、红茶食、白茶食、兰花根；唐河的普通面包、灌浆角；镇平的小麻饼；南阳市的鸡蛋面包、五页酥等。8月，南阳市副食品公司从尊重民族习惯，满足不同需要出发，在太平街清真寺建起了区内第一家回族食品厂，增加了区内糕点品种。针对区内大商品多、小商品少、品种单调的情况，各县（市）公司加强了采购力量，使糕点、糖果品种由过去的一百多个增加到二百多个。在销售工作上，增加了对农村的供应量，扭转了“文革”时期忽视

农村供应的倾向。并在原材料价格上涨的情况下，对部分糕点价格作了适当调整，从而提高了经营效果。

随着人民生活水平的提高，人们对副食品需求转向高、名、新品种。为了保证市场供应，满足群众需要，1980年元月，在地区商业局领导下，地司在南阳市举办了全区糕点展销会。参加单位共15个，展销品种达467个。通过此次展销，挖掘恢复了一批传统风味食品。其中有邓县失传30多年的儿童玩具面点，南阳市的串饼、三环酥，唐河的小蜜食、牙酥等。并引进了广东饼、焦盐饼、杏仁、罗克饼等16个品种。该年，地司成立了糖杂科，充实了人员，加强了对小食品的采购。据统计，全区的采购人员由原来的53人增加到101人。全年计划外采购糖果2·6千吨，其他小杂食品3·16万件。7月，在调整了糖价之后，为了支援糖果生产，提高地产品自给水平，地司决定对地产地销糖每吨补厂方40元。外销糖果每吨补厂方80元。并且改革了水果糖、糕点的包装，由过去的大杂包改为单品种的盒装、袋装。为了使商品及早投放市场和及时征求消费者意见，全区增加了糕点试销、展销门市部11个，部分县还在集镇增设了糕点、糖果批发部。

1981年至1982年，随着经济体制改革的不断深入，全区副食品系统全面施行了经营责任制。各县（市）公司从增加效益

出发，积极组织货源。1981年全区派出采购人员164人次，采购糖果3千多吨，各种小杂食品4·9万多件。1982年参加区外交易会196人次，购进糖果3·1千吨，为全区糕点、糖果供应提供了丰富的商品资源。在供应中本着“农村城市都需要的副食品优先供应城市”的原则，一般商品面向农村，紧缺商品严格按城乡比例分配供应。在抓购销的同时，注意抓了产品质量的提高。组织了全区糕点评比选优活动，进行工艺、配料技术交流。通过此次理论交流和实际操作表演，糕点质量有了普遍提高。全年销各种糕点5882吨，糖果3725吨，罐头24008箱。

1983年，在市场出现多家经营多渠道批发的形势下，地、县（市）公司改变了过去的购销形式，采取了代销、试销、联营、缓办托收，销后付款等形式，取得了较好的经营效果。唐河、南阳市等公司先后同省内外的糖果厂、罐头厂建立了业务关系。方城、南阳市公司积极支持地方加工企业，提高地产品自给水平。市食品二厂发挥技术人员技术，生产出桔瓣糖、薄荷糖等新产品，丰富了市场供应。方城县乳品厂经过多次试验，生产出优质儿童食品——华夫香糕。地司积极支持县（市）公司开展业务，帮助解决困难，调剂余缺。据不完全统计，1983年地司帮助各县公司销售积压商品4千多件，同时根据糕点、糖果经营特点，明确了采购工作“以

县为主，地区辅助”的原则，使县（市）公司直接从工厂进货，减少了中转费用，避免了库存积压。

1984年，在“三多一少，三个一齐上”的形势下，地司以经济体制改革和企业整顿为动力，以繁荣市场，满足消费为目的，开展购销业务。7月，地司根据省政府文件规定对小食品实行市场调节，企业订价的办法，以促进糕点糖果及小杂食品的生产。在经营上，从全区出发，面向基层，组织货源，安排市场。全年购进糖果、糕点85个品种，共计285吨。

1985年，由于消费水平的提高，高档副食品开始进入普通农民家庭。人民对糕点、糖果的需求量也越来越大。地司在采购上，注重市场需要，组织适销对路商品。罐头由1984年的14个品种增加到25个，糖果由1984年的31个品种增加到35个。销售由过去的节假日旺销，变成全年旺销，节假日倍增。根据市场变化形势，为了加强对糕点、糖果及小食品的采购，10月，地司建立了小杂副食科，业务人员由建科前的5人增加到11人。在抓好销售的同时，注意了加工企业的产品质量管理。该年，地司共组织大型会议两次，外出参观一次，促进了糕点、糖果的产品质量。

三、奶制品

奶制品是南阳副食品市场的一种重要商品，货源主要依靠上级

分配。1958年以前，由于商品紧缺，奶制品市场呈供不应求状况。其品种有：上海光明全脂奶粉，脱脂奶粉，北京五星牌全脂奶粉，内蒙友谊奶粉、草原牌奶粉，黑龙江全脂奶粉。

1960年，南阳分公司在完成计划调入的同时，积极搞计划外采购，但市场供应仍趋紧张。故实行凭证定盘供应。一周岁以下儿童每月凭票供应奶粉一市斤，一周岁以上儿童及特需供应，持单位介绍信月供奶粉0.5斤。为此，南阳分公司在城市副食品生产方案中，要求各县大力发展奶牛、羊生产，以弥补货源不足。

1964年，货源比以前有所增加，但供应仍然偏紧。分公司要求各县妥善安排市场，积极组织代乳品、炼乳以弥补不足。

1973年，根据全国食品工作会议精神，地司推广了奶牛、羊生产经验，积极发展奶制品生产。在地司帮助下，南阳繁殖厂利用简陋的厂房设备，试制炼乳，给全区奶制品供应打开了新路子。同时，地司发展了同黑龙江等奶制品厂的关系，为充实货源打下了良好的基础。

1976年5月，省公司在巩县召开奶制品生产工作会议，要求各地充分利用有利条件，大力发展奶制品生产，力争在一、二年内实现奶制品自给。1978年，在自力更生的前提下，地司扶持方城、南阳建乳品厂。1979年两厂先后投产，到年底共生产奶

粉4500多公斤，填补了南阳奶粉生产空白。区内奶粉开始敞开供应。

1980年，南阳乳品厂生产的卧龙牌全脂奶粉开始在市场试销，受到消费者欢迎。为了发展地方产品，满足市场需要，10月，地司同乳品厂签订了收购合同，并开始对各县实行计划分配。为了弥补地产品不足，又从外地购回一批奶粉，及时投放市场。同年，为了繁荣市场，满足新的消费需要，地司成立了糖杂科，加强了对奶制品及小食品购销工作的领导。

1983年，奶制品供应形势明显好转，区内、外的名、优产品调入量增加。据统计，年全区销售奶粉36·8万公斤，其中调给供销社17万公斤，较82年的8·8万公斤增长92·7%。从销售结构看，城市增长64%，农村增长92·7%。随着人民生活水平的提高，消费者已由过去选择物美价廉的袋装，改为选择美观大方的听装。

随着经济体制的改革，为了加强管理，繁荣区内的奶制品市场，地司于1985年10月成立了小杂副食科，把奶制品及小杂食品的购销工作提到了重要地位。在经营上，采取了面向基层，积极采购的方针。在完成区内奶制品购销计划的同时，先后扩大了同洛阳、黑龙江、内蒙等奶制品厂的业务关系，增加了货源，基本保证了奶制品的市场供应。

第二节 管 理

一、价 格

1、糖价

历史上，南阳地区食糖多为私人杂货业经营，价格随行就市，无统一管理。

1890年，英国人在武汉开设“泰大洋行”，1908年“泰大洋行”在宛设“泰古车糖公司”，在赊镇设“庆成泰古白糖公司”。货源由“泰大洋行”提供，经理由中国人代理。在进货上有专利性。价格公司自定。白糖每担价银约15两，赤砂糖每担价银约10两。

由于战祸，国内食糖产量骤减。到民国廿一年（公元1932年）食糖已由原来的出口转为进口。时，南阳每担糖价约22·6元（法币）。

民国廿四年（公元1935年），每担白糖约18—24元，红糖约15—20元。民国廿五年（公元1936年）糖价略有下降。白糖每担约15—20元，红糖14·5—18·5元（均为法币）。

1937年，抗日战争开始，交通中断，南阳地区食糖货源减少，价格上涨，白糖每市斤高达0·62元（法币）。1941年到1945年，日军先后几次侵入南阳，造成南阳物资供应紧张，投机商人趁机抬高物价，白糖由抗日战争前的0·20元一斤上升到0·72元一斤（法币），上涨3·6倍。

1942年，国民党政府为了控制沦陷区物资供应，制订了《战时食糖专卖条例》。条例规定：“施行专卖之糖，悉由专卖机关依照财政部价格收购，批发价格由财政部按各区收购成本及国家专卖利益为计算标准”。

1948年，桐柏行政区为支援前线，制订了南阳区内各种物资税率，规定各种糖类入口税率为10%。

解放初期，国营经济力量薄弱，区内一些投机商人对抗国营经济领导，抬高物价，扰乱市场，物价几次波动。1949年11月，白糖价格上涨了31·5倍。1950年中央贸易部决定，食糖由百货公司统一经营，其调拨价全国执行中央规定价格，其批发、零售作价办法，由省公司制订。地区百货分公司为监督执行机构。

1951年，百货分公司经营之食糖，每市斤白糖批发价6800元，零售价7500元，红糖批发价6400元，零售价7000元（以上均为旧人民币，每1000元合新人民币0·10元）。

批零差为 $9 \cdot 5\%$ 。1953年，为了照顾销售单位利益，百货分公司根据省司规定，将几种食糖价格做了调整，其中珠江糖粉上调 $4 \cdot 7\%$ ，川糖及进口糖上调 $5 \cdot 31\%$ ，并规定：对包以下批发价白糖每市斤加100元，红糖每市斤加50元（均为旧人民币）。1954年，百货总公司规定：进口砂糖，中央对二级站按进口商品调拨价倒扣 $12 \cdot 5\%$ ；二级站对商店按当地当日批发价倒扣 4% ；国产糖按进价加合理费用作价，二级站对商店按进口砂糖作价办法作价，批另不分商店对供销社按优惠 3% 作价。时，南阳百货分公司白糖每市斤批发价6290元，零售价7200元（旧人民币）。批零差率为 $14 \cdot 46\%$ 。

1956年5月，百货分公司下达系统内部食糖调拨价，规定：广东梅花白砂糖每吨1000元，赤砂每吨690元，东北白砂每吨1130元，内蒙白砂每吨1050元，进口砂糖每吨1030元（新人民币）。

1957年，食糖业务由服务系统经营。6月，省服务厅下发《食糖作价参改手册》对食糖价格计算及市场划分做了重新规定。广东糖调拨，一律按供货单位所在地批发价调拨，一切费用由需方负责；四川糖调拨，按产地进货价加运杂费和 1% 手续费作价（附广东、四川糖价格表）。其它国产机制糖及进口糖，省际间调拨按

进口、广东、四川糖外调价格表

一九五七年六月 金额 元

产地	品名规格	单位	调拨价	产地	品名	单位	调拨价
广东	槽花白砂	吨	1000	四川	特一号机制白糖	吨	1147.6
	1-1-2 "中砂	吨	980		特二号机制白糖	"	1132.6
	1-1-3 "中砂	"	1000		特三号机制白糖	"	1116.6
	粤西机制白砂	"	970		一号机制白糖	"	1101
	海口机制白砂	"	929.2		二号机制白糖	"	1085.40
	土熟白糖	"	883		一号普化白糖	"	1142.6
	加工冰糖	"	1300		二号普化白糖	"	1123.80
	珠江赤砂	"	710		赤砂糖	"	770.80
	槽花赤砂	"	710		冰糖	"	1543.20
	湖山赤砂	"	330		次冰糖	"	1428.20
	土制高富赤砂	"	630		桔糖	"	311.40
	土制海口赤砂	"	630	进口	砂糖	"	1030
	粤西机制赤砂	"	707.8	卓律英	赤砂糖	"	750