

天津市百貨公司
四十年
史

天津市百貨公司

天津市百货公司 四十年史

(1949年—1989年)

前 言

天津市百货公司于1949年3月24日，经上级批准正式成立。历时四十年所走过的路程，是一个艰难、曲折、繁重而光荣的历史。

为了庆祝天津市百货公司，成立四十周年，公司编写了《天津市百货公司四十年史》其目的：一是以史为鉴，方知兴衰，借鉴有益的经验，吸取过去的教训，不断振兴和发展百货公司的大好形势。另一方面以史作为司史教育的基础教材，以兹提高公司和职工队伍的素质。

《天津市百货公司四十年史》，主要记载了公司成立以来的过程：包括机构变迁、业务经营、企业管理、深化改革思想教育、文化生活、人事安排等等。

回顾四十年发展史，不难看出，我公司在上级党、政的领导下，在继承、发扬党的光荣传统基础上，在历届领导班子和全体职工中还初步形成了自己的“团结、奋进、求实、创新”的企业精神。为继续深化改革，振兴企业，我们将永远继承下来，并使之发扬光大。

为编写这部历史资料，公司曾委派了王川、高学亮、庞亚民、马家祥四位同志撰稿，除翻阅了公司档案文件及有关资料外，还承蒙原公司任过职的有关老领导、老同志的回忆，提供了许多宝贵资料和意见，对编写此书给予了极大支持和鼓励，对此，表示崇高的敬意。

由于编写水平所限，难免有些缺点和错误，请同志们批评指正。

天津市百货公司

一九八九年四月

目 录

第一章 国民经济恢复时期 (1)

(1949年—1952年)

第一、天津市百货公司的建立与发展 (2)

第二、占领百货市场，组织商品供应，打击投机 资本 (5)

第三、通过加工订货与经销包销、扶植工业生产， 繁荣社会经济 (9)

第四、积极推销商品，活跃城乡经济，稳定物价 回笼货币 (14)

第二章 第一个五年计划时期 (17)

(1953年—1957年)

第一、随着形势、任务的发展，组织机构有过多 次变化 (17)

第二、改革货币大回笼，实行经济核算制，疏通 流通渠道，改善经营管理 (19)

第三、积极组织资源，促进工农业生产发展 ... (23)

第四、大力推销商品，以满足城乡百货市场的需 要 (25)

第五、认真贯彻利用、限制、改造的方针，实现 了对私营百货商业的社会主义改造 (27)

第六、围绕业务经营，做好政治思想工作 (33)

第三章 大跃进与国民经济调整时期 … (36)

(1958年—1965年)

- 第一、调整管理体制、调整批发纲点, 调整商品
经营分工 …………… (36)
- 第二、开展学天桥的红旗竞赛活动 …………… (39)
- 第三、工商协作, 支持生产“大跃进” …………… (41)
- 第四、搞好批零协作, 做好市场供应 …………… (44)
- 第五、稳定市场, 安排好人民生活 …………… (47)
- 第六、发动群众开展“三清”运动 …………… (49)
- 第七、加强经营管理, 健全各项制度 …………… (52)

第四章 文化大革命时期 …………… (58)

(1966年—1976年)

- 第一、扫“四旧”, 许多商品受损失 …………… (59)
- 第二、“大批判”, 使企业的经营管理遭到破
坏 …………… (61)
- 第三、精简下放人员, 企业管理陷于瘫痪 …………… (64)
- 第四、调整组织机构, 站司合并与分劈 …………… (64)
- 第五、十年动乱, 广大干部职工, 坚守岗位, 克
服困难, 努力完成任务 …………… (66)

第五章 社会主义建设新时期 …………… (69)

(1977年—1989年)

- 第一、随着形势的变化, 组织机构作了相应的调
整 …………… (70)
- 第二、由于中央方针政策和经济形势的发展, 业

务经营也有新的变化	(73)
第三、公司所属各鞋厂，由生产型转向生产经营 型	(89)
第四、加强企业管理，提高企业素质和 经 济 效 益	(91)
第五、加强思想政治工作，调动积极因素	(94)
第六、关心群众生活，为职工排忧解难	(101)
附件：	
(1) 天津市百货公司，历届书记，经理名册 ...	(106)
(2) 天津市百货公司，历年机构变化情况 ...	(110)
(3) 天津市百货公司，历年进、销、利润、人员编制 情况表	(122)
(4) 天津市百货公司，历届市级劳动模范花名 单	(124)
(5) 天津市百货公司，所属各单位，业务经营分工及 其特色	(127)
(6) 天津市百 货 公 司1949年—1989 年 大 事 记	(134)

第一章 国民经济恢复时期

(1949年—1952年)

1949年10月1日，中华人民共和国宣告成立，我国进入社会主义革命的新时期，我国的商业也随之揭开了历史新篇章。国家在经济建设方面的一个迫切任务，是迅速恢复和发展遭到破坏的国民经济，为有计划地进行社会主义改造和社会主义建设创造条件。

从1949年10月，到1952年，是我国经济建设的恢复时期。党和国家在国民经济恢复时期的贸易总方针是：“扶植生产，稳定物价，调剂供求，照顾城乡物资交流”。并在人民民主专政政权和社会主义国营经济领导下，实行“公私兼顾，劳资两利、城乡互助、内外交流”的政策，以达到发展生产、繁荣经济的目的。国营商业在这一时期的基本任务是：“建立国家管理机构，发展社会主义经济体系，稳定物价，畅通物资交流，促进工业生产恢复和发展，安定和改善人民生活”。

我们在市委、市政府的领导下，认真贯彻了上级的各项方针政策，在建立和发展国营商业的同时，对资本主义工商业实行了利用、限制、改造的政策。维护资本主义工商业的正常发展，以利于国民经济的迅速恢复；对不法资本家的投机活动，进行打击和斗争；对资本主义工商业加强控制和引导，从而把私营企业纳入国家计划轨道，以适应五种经济并存的流通体制。这在当时的历史条件下，对活跃城乡物资交

流，改造旧的市场秩序，稳定物价，繁荣市场，以及建立新型的产销关系，起到了重要作用。

第一、天津市百货公司的建立与发展

1. 1949年3月24日，确定成立天津市贸易公司百货公司，于4月1日正式挂牌。办公地点由原解放路138号，迁移到陕西路176号。经理是王芮轩。

下设生产采购部。负责经销各工厂及家庭工业产品，并以棉纱、橡胶等原料，向厂家换货，或让厂家加工成商品，并兼作批发业务。

另设火柴推销处。办公地点在河南路107号。主要推销国营中华火柴厂生产的“恒字”、“鹅牌”、“胜利”等各种火柴。与厂家签有包销协议。

2. 1949年6月我公司与旧中原公司（现在和平路百货大楼）议妥，除没收其中的6.2亿元（旧币）的官僚资本外，下余1.8亿元的民族资本，连同大楼及全部家俱什物，以60万斤小米的折价，由我公司租赁五年。

大楼租妥后，于七月七日正式开幕。

公司在大楼设商场部。部长先后由杨震亚、孔学哲、何新亚担任。

商场部以下，按楼层设管理员。一楼管理员为李进同志；中二楼管理员为刘新同志；二楼管理员为刘志明同志，以后将管理员改为科长。

3. 1949年9月15日相继撤销华北贸易总公司和天津市贸易公司，成立11个华北专业公司。于是华北百货公司于9月16日在天津成立。经理李汝修。付经理杜郁、马秀中、王章。

为了使工业品下乡，促进城乡物资交流，在华北百货公

司下设天津、北平、保定、唐山、张家口、太原、临清、新乡、邯郸、绥远、石家庄等11个分公司。

天津市分公司与华北百货公司，实为一体，是一套人马两个牌子。

另外，在泊镇、宣化、大同、秦皇岛、临汾、长治、安阳、南宫、邢台、辛集设立10个支公司。

后又于1950年5月，增设沧县、濮阳、焦作、荷泽4个分公司、并增建丰镇、集宁、平遥、洪湖、候马、虞兴、涿县、安国、武安、宁晋11个支公司。

由于天津市分公司与华北百货公司实为一体，所以它既担负天津市的市场供应工作，又担负华北地区各分支公司的物资调拨任务。

4. 华北百货公司暨天津分公司，到1949年底，共有干部职工429人，其中包括接受留用原华北实业公司、山西贸易公司、监狱商品所等官僚资本主义企业的人员60人，留用旧中原公司人员260人，招考录用70人，经人介绍招用20人，余为进城人员。

5. 1950年4月1日，在中央人民政府贸易部领导下，分别成立12个专业总公司，在其中的中国百货公司之下，形成了全国性的百货系统。这时，原华北百货公司改为华北区百货公司仍与天津分公司为一体。1951年华北区百货公司撤销，天津分公司改称中国百货公司天津市公司。经理马秀中、付经理为门诚、王耀庭。

本公司下设6个室，即：进储室、由郭忠之任主任，刘俊和任付主任；推销室由张耀宗任主任，曹瑛、李进任付主任；秘书室，由程履和任主任，梁际隆任付主任；计划室由靳天任主任；人事室由安宁任主任，崔从权任付主任；会计

室，齐敬三任主任。

在各室之下，分别设若干科，如商品采购科、进口科、储运科、商品检验科、商品调研调拨科、进货会计科、另售科（三个）经销科、特营科、批发科（三个）纸烟科、销货会计科、指导业务科、商情科、物价科、人事秘书科等。

除公司本身设置以上科室之外，还领导以下几个机构：

（1）北大关杂货批发部，主要经营国内大宗杂货，如糖、碱、腊烛、火柴、颜料及少量纸张、香烟、布匹、日用百货、内外胎等。

（2）东马路纸张批发部。以经营纸张为主，并经营大宗进口商品，如自行车、盘纸、毛条麻丝、纸张、玻璃、及少量糖、碱、纸烟、内外胎等。

上述两个批发部，是1950年3月，用280件大布，购置的北大关2号隆昌海货店和东马路67号大中银行及张自忠路46号大陆银行仓库后建立的。北大关原为批发六科，东马路原为批发五科，到1951年6月将科改为批发部。

（3）在大楼旁（现百货大楼），设有百货股它原是七科的百货批发部，主要经营零星进口商品，或上海的产品。

（4）1950年5月1日经协商，把中原公司（在滨江道上），进行了公私合营，董事会会长由我公司经理担任，定名为新中原公司，业务上由我公司指导。

（5）1952年8月，我公司将西北角摊贩市场接收过来，开辟为国营西北角商场。

随着机构的增加，人员也陆续增多。1951年底增到1231人，1952年底已发展到1745人。

1952年12日，根据中国百货公司的指示，将原中国百货公司天津市公司，分辟成天津百货采购供应站、华北区百货

批发站和天津市百货公司。于1953年1月1日各自宣告成立。

第二、占领百货市场，组织商品供应，打击投机资本。

1. 解放前的天津，由于受帝国主义的掠夺和国民党的腐败统治，加之私商投机猖獗，物价飞涨，使国民经济遭到严重破坏，人民生活极度困难。为了迅速恢复生产，稳定物价，保证市场供应，安定人民生活，在天津解放的当天，就由晋察冀边区政府管辖的几个地区贸易公司，连夜迁来天津，在天津市军管会的领导下，成立贸易接管处。并立即分口展开了对人民生活必需品的供应工作。

我们百货公司及其前身百货部，以当时划归百货行业的商品物资为经营目标，积极地展开了进销活动，保证了百货市场的供应，安定了人民生活。

2. 天津解放后，不法资本家，乘我立脚未稳，国民经济尚未恢复之机，不断兴风作浪，抢购套购物资，囤积居奇，高抬物价，扰乱金融，破坏市场。

1949年1至4月份，一些不法资本家，大肆抢购，囤积物资，哄抬物价，引起了第一次物价上涨的高潮。

1949年7至9月份，天津被洪水围困，东北的粮食来源中断，小贩抢购，奸商囤积，以粮带动了整个物价的上涨。

1949年10至11月份，由于财政支出多，货币发行量大，国家收购棉衣后，没能及时供应粮食，因而棉农手里有游资，加之对当时的物价缺乏必要的调整，只靠有限的物资来平抑物价，致使私商又趁机兴风作浪，牵动了各行业的物价大波动。

3. 为了严厉打击不法资本家的投机居奇哄抬物价的罪恶活动，制止市场物价的大波动，党和政府采取了若干重大

措施：

(1) 加强金融管理，取缔金银、外币的倒卖和地下钱庄，限制私营钱庄的营业范围，割断金融资本与商业资本的联系。

(2) 集中物资力量，控制国计民生的主要商品，适时投放，打击奸商。

(3) 对粮食、花纱布等，设立交易所，严格市场管理，掌握市场价格。

(4) 紧缩市面银根，控制资本流通量。

由于采取了以上措施，加之国家发行公债，很快制止了市场物价的大波动。

4. 我们百货公司，坚决贯彻执行党和国家采取的有关政策，积极开展了打击投机资本和稳定市场物价的工作：

(1) 建立物价研究会，(以后改为商情科)负责收集每天的市场情况，围绕着如何稳定市场物价，进行分析研究，找出问题，提出措施，及时向上级公司及有关部门汇报并对所属分支机构给予指导。在取得上级部门支持下，对百货商品定出国营牌价。引导私商，参考我们所定价格，而定出他们的销售价格。从1949年7月以后，我公司对百货市场的物价，基本上取得领导作用。

(2) 抓住主要商品，聚集物资力量，适时地进行投放，打击奸商平抑物价。1946年4月份开始，除接受上级调拨的物资以外，还接受了部分进口物资。并开始向工厂加工订货和商品收购，有计划地掌握红、白糖、碱面、火柴、各种纸张、颜料、自行车、内外胎、胶鞋、纸烟等主要商品物资。同时还将1200余吨火碱、碱面运往上海，换回40车呢绒、麻袋、油桶及各种日用百货，如毛线、床单、童装、胶

鞋、丝袜等各牌产品，以及从唐山购进启新洋火，从秦皇岛购进耀华玻璃等等，这就为供应市场，稳定物价，打击投机资本，掌握了一定的物资力量。

(3) 降低产销之间的利润差率，来制定我们的商品牌价。以此来打击私商的高额利润。百货私商的经营利润太高，有的商品如搪瓷制品的利润竟达200%以上，1949年4至8月，我们将从上海等地购进的363种商品压价向市场投放，迫使私商的商品价格不得不一一降价，一般的商品利润，最后下降到20%（我们最高利润是15%）私商所经营的暖水瓶利润由130%—200%。也降到50%。

(4) 打击资本家在生产上的投机性，迫使他们的产品价格日趋正常。有的工厂资本家曾公开说，“干上一个月就够吃一年的”。这反映了他们的工业利润很大，有的以为自己的产品较优，奇货可居，就随意涨价，如手牌肥皂价格十天九涨。我们联合供销社，采取一不进，二不销，三用其他肥皂代替，四以坠价的办法与之斗争。经过一个月的时间，压下了肥皂涨价风，把肥皂价格降了下来。又如利和针织厂生产的床单、毛巾，在华北小有名气，就以奇货可居。粮涨他也涨，纱涨他也涨，纱涨5%，他的产品上涨10%，自从我公司从上海购进质高价低的床单、毛巾，并大力向市场抛售，他们就主动找上门来提出降价。东亚公司出品的抵羊毛线，因在华北无与匹敌，所以也是任意涨价，面粉涨钱，他也涨价，面粉不涨，他又根据美元汇价的变动而涨价。并以各种借口不供应我公司的大楼商场。为此，我们从上海购进大批帆船牌毛线，价格低于抵羊毛线很多，（每磅相差5000元至10000元旧币），迫使抵羊毛线价格不再随意上涨，逐渐趋向正常。

(5) 讲究斗争策略，适时提价或降价、停售或抛售，给投机私商以致命的打击。当物价波动发展到高峰，而我们的库存物资又暂时不足时，就停止向私商批发商品，自己组织另售。如解放初期，因国家接收的纱厂开工不久，尚没有掌握更多的棉布时，私商就乘机兴风作浪，当他们抢购套购的棉布到一定程度时，我们就开始降价抛售，而且折整零售，直接卖给消费者，又如糖业投机商，每逢五月节、八月节、春节，就利用他们囤积的白糖，抬高销售价格，于是我们就将白糖掌握起来，以潮白糖供应市场，到节日时，把白糖投放市场。并且与银行相配合，让银行于节前收回糖商的贷款，使他们无机可乘。

在1949年10至11月份出现第三次物价大波动时，我们遵照上级部署，从11月20日起，就有计划地提高国营牌价。同时，将库存的冷背商品抛售出去，并在零售市场上放手供应，在物价上涨的过程中，投机商不惜高息（月息40%）贷款，拼命抢购，11月25日以后，物价由高涨趋向平稳转向下降，我们配合全国、全市大力投放商品，投机商只好卖货还债，越卖越贱，只能借新债还老债，给投机商致命打击。

1950年3月，政务院发布了《关于统一国家财政经济工作的决定》，统一财政收支，统一国家物资调拨，统一全国金融管理。在很短的时间里，基本实现了财政收支平衡，物资供应平衡，现金收支平衡。市场基本稳定下来，而且稳中有降。

从全国批发物价指数来看，以1950年3月为100%，12月下降到85.4%，1951年12月为96.6%，1953年12月为90.6%

从我公司《1950年上半年主要商品物价逐月比较表》看，4月份13个商品的平均价格，比1—3月份下降18.15%，

其中五福布下降10.77%，红三角碱面下降28.04%，三行煤油下降22.79%，胜利外胎下降8.24%，公字硫化青下降24.2%……。从此结束了通货膨胀，物价不断波动的局面，为恢复发展国民经济创造了条件，使人民生活得到了安定。

第三、通过加工订货与经销包销、扶植工业生产，繁荣社会经济。

1. 为了使工业尽快恢复和发展生产，公司成立了进储室，专门负责从事扶植工业生产的任务。

解放前的民族工业，受到帝国主义，官僚买办资本的盘剥与压榨，处境极端困难，多数处于停工半停工的状态。

解放后，为了尽快恢复和发展遭到破坏的国民经济，除没收官僚买办企业外，对民族资本企业，应当进行扶植，并使之得到发展。

“扶植生产”，这是在国民经济恢复时期贸易总方针的首要任务。作为国营贸易公司，积极扶植工业生产，是责无旁贷的。因此，我们及时地成立了专职机构——进储室。并且积极认真地做了大量扶植工业生产的工作。

2. 包销工业生产的产产品，帮助解决生产原料，使之积极生产、再生产和扩大再生产。因为他们的产品由我公司统一包销，解决了后顾之忧。

首先选择了较有影响的民族工业进行包销，以便让他们带头恢复生产，其中有启新洋灰厂的水泥；永利碱厂的红三角牌碱面；天津自行车厂的中字自行车；天津造纸厂的各种纸张；染化厂的硫化青；天津中华火柴厂的各种火柴等。这些企业在解放初期的兴衰，对我们恢复国民经济和搞好社会主义建设，具有一定影响作用。

除了以上大工业包销以外，还根据市场需要，有利于繁

荣经济的原则，对一些中小型企业的产品，也采取了包销形式。使他们尽快恢复起来，其中有华服信记的皮衣；恒孚厂的毛巾、床单；广大服装厂的服装等等。

这些工厂，在当时的接近崩溃边缘，经过我们包销扶植，渐渐地复苏发展了生产。

3. 以原料向工厂换货或加工，使之尽快恢复和发展生产。

解放初期，不少工业没能开工或开工不足，其原因：一是资金缺乏，无力购买原料；二是积存商品较多，资金周转不灵，难以发展生产。而我们国营公司，既有雄厚的资金，又掌握大量物资，可以利用手中的物资，进行加工或换货。

对于购买原料有困难的工业，就给他们原料，让其加工成产品，例如我们把库存的大批棉纱，交有关工厂，给加工成毛巾、床单、汗衫、背心等市场急需的商品。

对于积存产品较多，而资金周转有困难的工业，我们用原料换出他们库存产品，使之继续生产和发展生产。如我们把库存的大批橡胶，换回了工业积压，而我们又能在市场出售的自行车内外胎，各种球鞋、胶鞋等商品。

以原料进行加工或换货，也是扶植工业迅速恢复和发展的一种好办法。

4. 运用订货的形式，扶植工业发展生产。

工厂的产品，不都是生产出来就能够投放市场销售出去的，有的要到一定的季节才能销售。工厂对哪些全年生产和全年销售的产品，较好掌握，但对哪些季节性生产和季节性销售的产品，则较难掌握，他们不敢盲目生产或大量生产，生怕没有销路而占压资金。尤其是一些资金薄弱的小厂。于是，我们就采取了订货的方式，扶植他们。与他们签订定期

合同，他们按合同规定的品种、规格和数量进行生产，并按期向我们交货。

当时与我们签订合同的有光明、双聚成，光大、环球等13个工厂，按合同收购他们生产的料杯、铝锅、桅灯、针织品等产品。

由于订货合同对产品的花色品种规格都有明文规定，所以他们在生产时，都注意了提高产品质量。

与我们签订合同的工厂，在生产上都得到了恢复和发展，所以又有不少厂家，向我公司主动送来样品，要求与他们签订货合同。

5. 为工厂经销、代销产品，为他们的产品打开销路。

我公司，在社会上有着较高的信誉。消费者宁愿多走一些路程，也愿到我公司来买商品。因此，有不少厂家要求我们为他们经销、代销商品。因为我公司有较宽敞的销货场地又能通过销售他们的商品，活跃市场繁荣经济，沟通城乡物资交流，同时还收取他们的一些手续费。

在经销、代销工业产品的过程中，听到消费者对工业产品的意见时，及时反映给工业，促使他们提高产品质量，降低生产成本，增强在市场上竞争能力。

1949年我公司经销、代销的厂家有92户，到1951年四月，增到210户，到6月底又增到293户。

6. 在物资丰富，销售疲滞，物价平稳和下降时，合理调整出厂价格，扶植工业渡过难关。

由于党和国家采取了积极的措施和正确的政策，工业生产很快得到了恢复和发展，物资丰富，市场繁荣，固而物价稳定，并趋向下降，到1951年和1952年，工业品出现了积压现象，表现在价格，厂价高于牌价，牌价高于市价。工业如