

北京志
商业卷

副食品商业志

北京市地方志编纂委员会

北京出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

北京志·商业卷·副食品商业志/北京市地方志编纂委员会编著. - 北京: 北京出版社, 2003

ISBN 7-200-04936-0

. 北... . 北... . 北京市 - 地方志 副食品 - 商业 - 概况 - 北京市
. K291

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 021131 号

责任编辑	武凤兰
版式设计	兰新
总体装帧设计	王晖 张延宁
本书装帧设计	张中华
彩插设计	张中华
责任印制	李海兵 柴晓勇

北京志·商业卷·副食品商业志
BEIJINGZHI · SHANGYEJUAN · FUSHIPINSHANGYEZHI

北京市地方志编纂委员会

*

北京出版社出版
(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100011

网址: [www .bph .com .cn](http://www.bph.com.cn)

北京出版社出版集团总发行

新华书店经销

北京朝阳展望印刷厂印刷

*

787 × 1092 16 开本 23.25 印张 彩插 16 页 430 千字

2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷

印数 1—800

ISBN 7-200-04936-0/K · 507

定价: 75.00 元

《北京志·商业卷·副食品商业志》编纂委员会

(1991. 9. 11—1995. 10. 24)

主任 李九玲
副主任 王永福 李俊杰
委员 (按姓氏笔画为序)
于延尧 马长仁 王福安 王 勋
王立国 王克修 白福光 江 水
刘清华 刘茂堂 汤庆顺 李荣堂
李素芬 沈宝华 杨秉超 张景胜
罗中善 赵志英 濮万谨

(1995. 10. 24—1999. 11)

主任 郭 力
副主任 段葆兰 任雅丽
委员 (按姓氏笔画为序)
朱国栋 邢学文 江 水 刘德良
刘茂堂 巩宜志 李荣堂 郑汝珍
沈 芳 陈洪跃 张景胜 张爱民
张毅民 张平真 侯宝生 赵翠兰
周伟生 高 波 徐志刚 董胜利

(1999. 12—)

主任 王天麟
副主任 段葆兰 孙 杰
委员 (按姓氏笔画为序)
马秀玲 王仕生 王立国 白文祥
史建军 江 水 朱国栋 邢学文
刘德良 刘 枝 刘茂堂 巩宜志
陈洪跃 何宝宏 杜占斌 李荣堂

李 娜 张毅民 张富平 张瑞英
郑汝珍 金 铎 赵翠兰 高 波
常 敏 董胜利

《北京志·商业卷·副食品商业志》编纂人员

主 编 王永福 段葆兰 孙 杰
副 主 编 王克修 赵翠兰 刘茂堂
编 纂 赵翠兰 刘茂堂 巩宜志 张平真
李 娜

《北京志·商业卷·副食品商业志》编纂委员会办公室

主 任 刘茂堂 (1991. 11—1996. 11)
赵翠兰 (1996. 11—)
史志办工作人员 巩宜志 张平真 李 娜
赵薇薇 齐培松 叶淑贤
董坤英 徐 平 吴远馨

《北京志·商业卷·副食品商业志》审定人员

主 审 段柄仁
副 主 审 叶祖兴
特 约 编 审 刘景华
责 任 审 稿 运子微

目 录

概 述 (1)

第一篇 副食品商业

第一章 猪业 (15)

 第一节 沿革 (16)

 第二节 收购调拨 (19)

 第三节 市场供应 (24)

 第四节 价格 (27)

 第五节 屠宰 (30)

 第六节 卫生检验 (33)

 第七节 肉类冷藏 (35)

 第八节 综合利用 (37)

 第九节 熟肉制品 (38)

第二章 牛羊业 (41)

 第一节 沿革 (42)

 第二节 收购 (46)

 第三节 销售 (49)

 第四节 价格 (51)

 第五节 屠宰 (54)

 第六节 冷藏 (56)

第七节	卫生检验	(57)
第八节	著名清真老字号	(58)
第三章	禽蛋业	(60)
第一节	沿革	(60)
第二节	收购	(64)
第三节	销售	(67)
第四节	价格	(69)
第五节	生产加工	(72)
第六节	储藏	(76)
第四章	糖业	(77)
第一节	沿革	(78)
第二节	购进	(79)
第三节	销售	(80)
第四节	糖果产销	(81)
第五节	价格	(84)
第五章	酒业	(86)
第一节	沿革	(87)
第二节	收购	(90)
第三节	销售	(92)
第四节	专卖	(95)
第五节	价格	(98)
第六章	罐头、奶制品、冷饮业	(100)
第一节	罐头	(101)
第二节	奶制品	(103)
第三节	冷饮	(105)
第七章	菜蔬业	(107)
第一节	沿革	(108)
第二节	生产	(112)
第三节	储运加工	(114)
第四节	营销	(117)
第五节	菜市场	(128)
第八章	茶叶业	(131)
第一节	沿革	(132)
第二节	购销	(134)

第三节	加工拼配	(138)
第四节	价格	(140)
第五节	茶店老字号	(141)
第九章	盐业	(143)
第一节	沿革	(144)
第二节	收购、运输	(147)
第三节	销售	(148)
第四节	价格	(151)
第五节	储存	(153)
第十章	特需食品供应	(155)
第一节	宫廷副食供应	(156)
第二节	特需副食供应	(162)
第十一章	供应办法	(168)
第一节	副食品供应	(169)
第二节	副食品消费水平	(179)

第二篇 商办食品工业

第一章	酿造调味品业	(183)
第一节	沿革	(184)
第二节	生产	(188)
第三节	生产技术	(193)
第四节	经营	(195)
第五节	著名厂店	(199)
第二章	豆制品业	(206)
第一节	沿革	(207)
第二节	生产	(210)
第三节	经营	(215)
第四节	设备技改	(217)
第三章	糕点食品业	(219)
第一节	沿革	(221)
第二节	生产	(225)
第三节	经营	(232)
第四节	著名点心铺	(236)

第四章 酱腌菜业	(241)
第一节 沿革	(241)
第二节 生产	(243)
第三节 经营	(249)
第四节 设备技改	(251)
第五节 著名酱菜园	(253)

第三篇 体制与机构

第一章 体制	(259)
第一节 市级体制	(260)
第二节 区(县)级体制	(262)
第二章 机构与队伍	(265)
第一节 机构	(266)
第二节 队伍	(274)

第四篇 科研与教育

第一章 科研	(295)
第一节 科技的发展	(296)
第二节 成果及应用	(305)
第二章 教育	(315)
第一节 岗位培训	(316)
第二节 中等教育	(320)
第三节 高等教育	(323)

索引	(325)
后记	(343)

概 述

—

公元前 11 世纪殷周之交时，周武王灭殷商以后曾褒封帝尧的后代于蓟。到了战国时期，蓟城的农业、畜牧业、手工业都有较大的发展，商业也比较发达，市场上进行交易的有粮食、牛马、猪羊、食盐等。

汉代，蓟城已具有初步的城市规划和设置。居住区的“坊”和贸易区的“市”都有固定的位置。在市场上进行交易的主要是马匹、牛羊和土特产。西汉前期，盐、酒实行专卖政策。西汉后期到东汉末年，改为征盐、酒税和禁酒政策。

隋文帝结束了南北朝分裂局面。唐承袭了隋文帝的经济政策，废除食盐专卖制，免收盐、酒的专税等。幽州（今北京）市场更为繁荣，除当地生产的土特产外，南方的香蕉、荔枝、橄榄及鱼、虾、海菜等也纷呈于市。当时饮茶已蔚然成风，茶叶的销量亦十分可观。据《北京房山云居寺石经题记》记载，幽州城内从事商业贸易的有屠行、肉行、油行、果子行、椒笋行、杂货行等 31 个行业，1 000 余家店铺。

辽代南京（又称燕京）成为沟通南北经济的重要纽带，贸易活动十分发达。《契丹国志》记载：“城北有市，陆海百货，聚于其中。”蔬菜、茶、酒、羊、猪、雉、兔等在市上交易。辽宋贸易通过官设榷场、商人贩运和沿边走私等形式，进行羊、牛、马、驼、茶、盐等商品的互市交易。契丹人多食牛羊等肉类和乳品，喜爱饮茶，所以互市贸易中，茶的输入为大宗。

金朝建立后，迁都燕京，改名中都。城内聚居大批贵族、文武官吏及其家属、侍从，生活消耗剧增，进一步促进了商业和酿造业的发展。盐、酒、曲、茶、醋等被列入榷货，由官方专卖。到宣宗以后，由于滥发钱币，物价飞涨，

商业出现了“市肆昼闭，商旅不行”的凋敝景象。

元代大都成为全国的主要商业中心。特别是大都的新城建成后，打破了旧坊区的阻隔，主要街道两旁都建有各种商店。为鼓励商业的发展，元朝采取了多种减免商税的措施，广设经营点。政府在大都设立常平盐局，采取“官运官销”和“商运商销”两种办法、两条渠道供应食盐，盐肆有数十处之多。商市种类齐全，分工精细。专门经营牲畜的有羊市、马市、牛市、驴骡市、骆驼市及猪市；专门经营副食品的有菜市、果市、鹅鸭市、鹌鹑市、鱼市等各种市集30多处。商市由政府直接委任官吏管理；监督买卖双方的贸易过程，收取商税。在羊、牛、马、菜等商市中，买卖双方必须通过牙行交易。元太宗二年（1230年），制定盐法。在大都地区的商业贸易中，盐、酒两项贸易数额最多，管制也最为严格。除盐、酒税课外，醋课、食羊钱等名目繁多，不胜枚举。元政府又限制大都酒坊数目，成宗大德八年（1304年），规定大都的合法造酒槽房为100所，武宗至大三年（1310年）为54所，还限定酒坊的生产额，即“每所一日所酿不许过25石以上”，并据此制定相应的酒税课额。大都酒课提举司要向这些酒坊征收大约10万锭左右的酒税钞，与征收的商税额大致相当。

明初，北平府商业在战乱之余十分萧条，出现了“商贾未集，市廛尚疏”的现象。自永乐迁都之后，由于人口的不断增加，大运河的疏通，在皇城四门、钟鼓楼等处建筑廊房，招商居货，使商业迅速发展和繁荣起来。通过漕运，将江南的茶、糖等货物源源运到北京，在大通桥形成食糖集散地——糖营，加上陆路的畅通使北京的“百货倍往时”。据万历初统计：工商业已形成132个行业，有39802家店铺。除商民的店铺外，还有皇店和官店。城内还有各类集市和庙市，成为全国最大的商业贸易市场。明代中叶，棋盘街、正阳门外、崇文门外、鼓楼大街及东四和西四牌楼地区成为北京繁华的商业区。不但南方的蔬菜每年定期运入北京，牛、羊、骡、驴、猪、酒、蔗糖、茶叶等农副产品也从全国各地贩运至京。对猪肉开始征收落地税。万历年间，官府提高税率，横征暴敛，加上牙行经纪从中牟利，不但行商裹足不前，也使城内铺商纷纷倒闭。

清代京师（北京）号称天下货物总汇之区。当时南北货物的交流，中原地区与边远地区的经济联系，均以北京为中心。大运河仍为北京与华中、华南地区联系的主要动脉；以京师为中心的陆路、海路交通干线几乎辐射全国。直隶所产的烟酒、生猪等通过陆路汇聚于京师外城；还从蒙古运来骡、驴、马、牛、羊，从南方运进茶等。第二次鸦片战争后，罐头食品从国外传入北京。随着外国资本主义经济势力侵入，白糖、酒等大量从国外运入，出售蛋糕、面包、饼干等西式糕点的洋点心铺也进入北京市场。

清代统治者吸取前朝经验，重新组建了专为封建帝王服务的统一职能机构，并用“宫中则例”的形式固定下来严格执行。通过“园差”、“贡差”、“内选”、“和买”等途径，把基地生产的产品、各地的贡品、宫内作坊的制品及从市场采购的商品，分门别类、集中收贮。然后按照“日用”、“例用”等名目，根据不同的等级标准分发供应。清代后期，特别是在鸦片战争和太平天国运动以后，由于皇权政治的腐败，帝后生活的腐化，宫廷对副食品的需求日趋奢靡，费用剧增，百姓不堪重负。然而，封建帝王当年享用的美味佳肴毕竟是劳动人民智慧的结晶，连同相关的饮食习俗、风味食品，汇成了老北京灿烂多彩的饮食文化。它不但折射出历史社会生活的风貌，也反映了当时经济发展的水准，是中华民族历史长河中的宝贵财富。

清代副食品商业的发展较快，呈现出几个特点：一是副食品行业的行会出现，康熙四十八年（1709年）京、南两案糖饼商人在广渠门外马神庙建立了糖饼行公所。光绪末年，烧酒批发业改称酒行商会；二是牛街的牛羊肉业、食品业及德胜门外马甸的马市、羊市，专门由回族商人经营，颇负盛名；三是晚清北京由于人口急剧增长，除庙会集市上的交易外，经营副食品的店铺业也生意兴隆。市场上有饽饽铺、点心铺、老醋坊、粉店、油盐店、老酒店、酱园、肉铺、酱肉铺、烧酒铺、奶茶铺、面筋铺等。茶叶店大小不下300余家。北京每年消费茶叶约370余万斤。酿酒业也很发达，向有“酒品之多，京师为最”的称誉。糕点业繁盛，满汉融合，各有特色，品种丰富；四是清代前后期形成了一些著名的制售食品的店铺。如正明斋饽饽铺、通三益干果老店、月盛斋马家老铺等。清末，前门致美斋的月饼被誉为京都第一。

辛亥革命后，副食品商业继续发展。但七七事变后，许多工厂倒闭，大批工人失业，使北平的副食品商业开始衰落。

旧北平的商业，经过政权更替，几经兴衰起伏。但随着城市工业经济的发展和时代的变迁，特别是市民的生活需求改变，仍推动了城市副食品商业的发展。首先是商店和从业人员的数量增加。其次是猪业、牛羊业、酿造业、糕点业等纷纷成立同业公会，实行行业管理，且随着经营特点不断分化组合。据1948年统计，北平副食行业同业公会有28个，占全市商会会员的18.7%；从业人员74 057人，占市商会会员从业人员的42.6%；副食摊贩24 205户，占摊贩总数的48%。

旧北平私营副食品商业特点较为突出：一是坐商少、摊贩多，小店多、小店多，一般是家店不分的连家铺，小本经营，经营的商品大多是居民生活必需品；二是网点分布面广，小店多集中在闹市，小摊、小店多设在居民聚居的街巷，经营方式灵活，营业时间长，可以赊购，可以送货，小贩串街走巷服务上

门；三是商工兼营，前店后厂多，有些名店、名厂制作的产品独具特色，如六必居、天源的酱菜，王致和的臭豆腐，月盛斋的烧羊肉，大顺斋的糖火烧等；四是有着浓厚的乡土地域性，店员组成多是来源于同乡、同族、亲朋好友，在行业的内部形成不同帮派，如粮食、油盐杂货、饮食业的山东帮，干果、海味业的山西帮，茶叶行的徽帮、河北帮，猪屠宰业的掖县帮等；五是生产规模小，布局分散，设备简陋，工艺技术落后，食品卫生差。到北平解放前，大量工厂倒闭，物资奇缺，物价飞涨，市场混乱，生意萧条，经营萎缩。许多店铺挣扎在破产倒闭的边缘，小商小贩更是难以维持生计。

二

1949年1月31日，北平宣告和平解放，揭开了北京商业历史的新篇章。中国共产党和人民政府为保障人民生活，把副食品商业纳入保障供应、繁荣经济的轨道。但是，当时的经济困难状况和物价波动，对巩固政权和保障供应十分不利。为了平抑物价，稳定市场，组织供应，安定人民生活，尽快地恢复和发展生产，必须建立社会主义商业体系，以占领市场，打击私商的投机倒把、哄抬物价等违法活动。因此，北平市人民政府成立后，立即组建社会主义商业。从1949年2月开始，先后建立了商业管理和领导机构、国营的批发和零售商业企业以及城乡合作社商业，在较短的时间内基本上形成了公有制商业体系的雏形。2月4日，成立北平市工商局，在各区设工商科。工商行政部门总的工作任务是：遵照“发展生产，繁荣经济”、“公私兼顾、劳资两利、城乡互助、内外交流”的方针政策，管理与指导私营工商业，恢复与发展生产，与贸易部门相结合，管理市场，稳定物价，以安定人民生活。同年11月，北京市商业局成立，承担起领导国营贸易公司管理市场、改造私营商业的任务。并先后建立了粮食、百货、花纱布、盐业、油脂、酒业专卖、土产等国营批发公司和市、区二级国营零售公司及141个商店。国营商业的建立和发展，使首都市场出现了与资本主义商业截然不同的社会主义商业，并掌握了商品流通的主要环节，对改造旧的市场起了决定性的作用，为有计划地进行经济建设准备了条件，并为以后的商业发展奠定了基础。1949年4月—1950年2月，全市先后出现4次物价大涨风，严重干扰了国民经济恢复工作的进行。副食品行业受到很大冲击，如18种食品1949年2月物价指数为100，12月暴涨为4759。私营盐商乘机哄抬物价，牟取暴利，盐价由每市斤150元（旧人民币、下同）陆续涨至2400元，上涨16倍多。市政府先后调进食盐21万石，公布了酒类专卖及征税办法，取缔私酒，并不断加强市场管理，对投机倒把、囤积居奇的不

法商贩给予制裁。

1951年，北京市镇压菜霸、取缔菜行的“帖主”后，国营零售公司在天桥、广安门、阜成门等菜市场设立了菜站，对平抑物价，便利菜农和市民起到了积极作用。国营和合作社商业1949年批发总额7324亿元¹（旧人民币、下同），占46%，私营商业批发总额8569亿元，占54%。到1952年，国营和合作社商业批发总额34816亿元，比重上升到67%；私营批发总额16410亿元，比重则下降为33%。私营商业的零售额由1949年的70%降为1952年的52%。随着私营商业经营比重的下降，国营商业逐步控制了市场。北京市除对盐、酒类实行专卖外，商品购销方式灵活多样，副食品敞开供应，自由购销。

以公有制为基础的北京市副食品商业是1955年建立起来的。它担负着首都副食品市场和特需食品供应任务，受北京市人民委员会和商业部的双重领导。由于首都商业的特殊地位和肩负的繁重任务，使其呈现出不同于其他省市的显著特点：

一是需求结构的多样化。北京是全国的政治和文化中心，也是我国同世界各国交往的中心。这里云集了中共中央机关、国务院机关、全国人民代表大会常务委员会、全国政协和中国人民解放军总部、中央各部委以及各民主党派和各人民团体的领导机关；有科研单位、高等院校、文艺团体和新闻广播单位；联合国和各国政府驻华机构以及外商企业机构。北京作为新中国的首都，同许多国家的首都和其他大城市进行友好往来，有许多国家的元首、政府首脑进行国事访问。北京市特需食品供应工作肩负着为中央首长、国家宴会、外宾和重要会议提供食品供应和生活服务。这部分供应服务工作都具有很强的政治性，必须做到“高标准、严要求、一丝不苟、万无一失”，“按时、按质、按量”完成供应服务。北京还以其悠久历史文化和举世闻名的名胜古迹吸引着越来越多的国内外游客。还有各省市驻京办事机构；居住着56个民族。由此形成了一个多民族、多层次、多规格的需求结构副食品市场。

二是食品需求量大。北平解放前夕，全市常住人口约200万。解放后随着中央机关迁入北京，郊区逐步扩大，到1957年，全市常住人口增加到619万，暂住人口14.3万人。食品零售总额8.12亿元，占社会商品零售总额的47.4%，比1949年增加3.12倍。由于人民生活水平日益提高，社会购买力不断增长，食品消费量越来越大。

三是部分商品自给率低。北京市主要副食品按货源计算的自给水平，1949年猪为25.4%、牛为2.6%、羊为6.5%、鸡蛋为39.9%、鸡为8.4%、卷烟为16.1%。1957年猪为21.5%、牛为4.5%、羊为9.6%、鸡蛋为26.6%、鸡为11.5%；食糖、茶叶等全部由市外购进。北京市副食商业组织货源的任

务重。由于供应范围广，供应量大，特需供应多，而北京市商品又不足，供需矛盾比较突出。副食商品的缺口主要依靠全国各兄弟省、市、自治区的支援。特需食品供应，在国务院、商业部的关怀下，采取计划调拨，优先供应北京。

对农业、手工业和资本主义工商业的社会主义改造基本完成以后，北京市副食品商业按行业建立了 10 个专业公司、7 个区副食品零售管理处，实行条块结合，以条条管理为主的管理体制。对公私合营商店及合作商店、合作小组实行归口管理。郊区的商业服务业则由供销合作社管理。由此形成了以国营商业为领导、集体商业为助手、个体商业为补充的社会主义的统一市场。同时，对商业网点进行调整、改组、撤密补稀，小店并大，如第三商业局系统的油盐酱醋、糕点糖果、土产食品、猪肉、牛羊肉、鸡鸭鱼蛋、饮食等 7 个行业公私合营零售点由 4 802 个调整为 3 795 个，减少了 21%。其中：保留和恢复了 77 户有传统特殊风味的食品店和酱园，如六必居、天源的酱菜、稻香村的南味糕点食品、通三益的秋梨膏、王致和的臭豆腐、信远斋的酸梅汤等，使这些优秀的食品文化遗产得以继承和发展。

1958 年至 1960 年的“大跃进”时期，北京市制定的“跃进规划”中，盲目提出“在二三年内猪肉、鸡、鸭、蛋、兔、淡水鱼、蔬菜、食糖、鲜果等主要商品作到自给自足”，接着在收购农副产品中求量不求质，提出工厂“生产什么，收购什么，生产多少，收购多少”的口号，于是开展了“大购大销”活动。据 1959 年 6 月清仓查库时统计，13 个区（县）商业局滞销积压商品总值达 878 万元。其中，指山买石的空头商品价值 141 万元，采购鱼苗 2.1 亿尾，成活率很低。紧接着片面追求工农业生产的高速度增长，忽视流通的作用，认为商业不创造价值，商业从业人员过多，应该抽调人员去支援工农业。于是撤并商业网点，大量精简工作人员。从 1958 年到 1961 年 4 年共减少副食品商业网点 5 109 个，减少了 68.42%；副食品零售商业人员由 1957 年末的 46 243 人，减少到 1958 年末 37 747 人，减少了 8 496 人。但在这一时期内，随着建设和生产发展，城市人口和就业人口大量增加，出现了商业网点、从业人员与国民经济发展之间的不协调，每个副食品网点供应的人口由 456.8 人，增加到 1 839.6 人；每个售货人员服务的人口由 73.76 人增加到 107.2 人。居民购买副食品深感不便，需要补充售货员。

在所有制形式上，急于“升级”“过渡”。供销合作社与国营商业合并，由集体所有制转变为全民所有制，只保留了供销社的名义；许多公私合营商店改为或并入国营商店和供销社；合作商店和合作小组大部分升级，直接过渡到公私合营或国营商店；多数个体商贩过渡到国营商业和供销社成为职工。到 1960 年建立城市人民公社时，前后 11 000 余户合作商店、合作小组和个体商

贩全部过渡为国营商店。这个时期，城市自由市场全部关闭，农村集市日趋冷落。从此，商品流通基本上就只有国营商业一条渠道。

紧随“大跃进”而来的是国民经济发生严重困难。1959年开始，物资奇缺，特别是粮食、副食品极度匮乏。尔后，副食品供应一年紧似一年，直到1962年上半年才逐渐好转。以肉食为例，1958年人均消费水平为6.3公斤，1959年降为4.6公斤，1960年再降为2.65公斤，1961年降到最低消费水平仅为0.85公斤。北京市商业部门在十分困难的情况下，千方百计改进供应办法。减少了粮食定量，主要副食品和日用工业品，实行凭证、凭票定量供应，以保证市民普遍能够买到基本生活必需品。为了保证首都市场肉食基本定量供应，在国务院、商业部的关怀下，各兄弟省、市、自治区给予大力支持。副食品商业部门派出领导干部和大批采购人员，深入产区，克服困难，组织商品货源。为缓解居民购物不便的状况，商业部门支持街道和企业兴办代销店1000多个，在农村，也有1000多个代销店。

在调整国民经济的时期，为调整管理体制，改善商品流通渠道和增加商业网点，1961年，陆续恢复了市、区（县）供销合作社；在远郊区（县）先后开放农村集市56处；6000多名小商贩退出国营商店和供销社，恢复合作商店或合作小组；1962年，又增设了一批国营商店。到1963年，商业网点恢复到9035个，比1960年增加了34%。还将70户已经停产或濒临绝境的著名特味食品店，恢复了前店后厂、自产自销的传统经营方式。工商、农商之间的购销关系也作了调整，实行“在计划经济原则下扩大商品流通”。北京市于1962年第四季度和1963年初，把与国计民生关系不大、品种规格繁多的三类小商品，由包销改为商业部门选购或工业部门自销；对农副产品，减少派购，三类物资自由购销。同时，减少凭证、凭票（券）定量或限量供应的副食品，到1965年末，只有花茶、粉制品、干菜3种仍旧定量，肉、禽、蛋、菜、鱼等主要副食品全部敞开供应。1965年全市人均消费水平，比1961年有较大幅度增加，其中鸡蛋增加13.3倍、猪肉增加9.4倍、鸡增加3.8倍、牛肉增加1倍、羊肉增加47%。

1966年5月“文化大革命”（简称‘文革’）开始了。在长达10年的“文革”中，北京的副食品行业遭到严重破坏。商业的理论政策搞歪了，流通渠道搞窄了，营业网点搞少了，企业管理搞乱了，服务质量搞差了。（一）批判“流通决定生产论”。攻击所谓“商业压工业，卡农民”，“一手掌鞭子，一手拿刀子，商品少了就赶，多了就砍”。在工商、农商关系上制造混乱和对立，迫使商业重犯了“大购大销”的错误做法，再次造成大量商品积压和削价处理的损失。（二）在所有制形式上再次大搞“升级”、“过渡”。60年代初期恢复的

合作商店、合作小组、个体商贩在“割资本主义尾巴”的口号下被取消，使商品流通渠道单一。（三）批判所谓“指标第一”、“利润挂帅”，造成企业不抓业务，不讲经济核算。批判所谓“管、卡、压”，规章制度被破坏，造成无章可依，无规可循。批判所谓“物质刺激”，否定了社会主义的物质利益原则，取消了奖励制度，挫伤了职工的积极性。结果是费用上升，利润减少，亏损增加。（四）经营品种大量减少，服务质量严重下降。50年代商业职工在为人民群众服务的思想基础上树立起来的“百问不烦、百拿不厌”和“主动、热情、耐心、周到”等新风气横遭破坏。经营高档和风味特色商品，被说成是“为资产阶级服务”；“老字号”被砸了牌匾。造成了经营品种减少，风味特色消失，服务态度冷淡，官商作风日益严重，服务质量普遍下降。

这个时期，虽然建成了崇文门菜市场等商店，但对商业建设的投资总额大为减少，影响了商业的发展。北京商业的广大干部职工，在“文革”时期，抵制了所谓“停业闹革命”的煽动，始终坚守岗位，在商品不足的困难条件下，与工业、农业部门配合，争取全国各地的支援，千方百计组织货源，努力搞好商品的合理分配，维持了对城乡居民基本生活必需品的供应。

三

中共十一届三中全会以后，北京市坚决贯彻执行中央制定的“改革、开放、搞活”的方针，实现了首都副食品商业从计划经济逐渐向社会主义市场经济的转变。北京市商业进入了一个崭新的发展时期。

（一）调整购销政策、理顺价格、改革购销形式

按照国务院的统一部署，北京市逐步对商品购销政策进行了一系列调整和改革，纠正“统得过多、管得过死”的偏向，市场逐步活跃，日益繁荣。调整购销政策包括对农副产品恢复、扩大议购议销，对蔬菜、蛋类、肉类食品的购销形式、体制作了改变。收购价格全部放开，零售价格大部分放开。北京市于1979年4月起陆续提高了鸡蛋、生猪、牛、羊、牛奶、蔬菜等的收购价格；11月肉、蛋、禽、奶等8种副食品的销售价格相应提高。从1981年11月起，逐步提高了烟酒的零售价格。从1982年开始，糕点等食品逐步缩小统一配方，扩大议价品种；对名、特、优、新品种实行优质优价政策，扩大了企业调整产品结构、确定产品价格自主权。北京市糕点行业改变了自60年代以来沿用的产品原料实行统一配方、统一价格和固定工费的办法，西点、名特新产品和小包装产品得到迅速发展。1985年5月，对生猪、鲜蛋、蔬菜等农副产品放开价格，实行多渠道经营和有指导的议价购销。放开以后销售价格上涨幅度较

大，猪肉价格上涨 35.6%，牛肉上涨 1.2 倍，羊肉上涨 80%，鸡蛋上涨 18.2%，白体鸡上涨 47.1%，海水鱼上涨 2.3 倍，蔬菜售价上涨 70% 左右。为使广大干部、职工和城镇的居民实际生活水平不降低，北京市人民政府规定：凡是本市城镇常住户口，均由所在单位和所属粮店负责发放副食补贴。干部、职工和无职业的居民每人每月发给副食补贴 7.50 元，信仰伊斯兰教的少数民族居民每人每月补贴 9.00 元。大专院校在校学生每人每月多补 1.50 元。个体经营者和自由职业者每人每月补贴 4.00 元。同时，对生猪、鸡蛋、蔬菜的收购实行价外补贴、运费补贴等措施，调动了生产者的积极性。鲜蛋产销直挂部分扩大，销售比重增加；蔬菜大路品种一般保持在 20 余种，细菜常年不断。鲜菜可食率达到 80% ~ 90%。同时按照淡旺季节、质量优劣、供求变化，合理调整价格，结束了固定价格常年不变的历史。1987 年主要副食品的购销价格又大幅度上调，为保证市场正常供应和居民生活的基本消费需要，北京市对猪肉、鲜蛋、食糖等副食品曾一度恢复了凭证限量供应的办法。为逐步建立合理的副食品价格体系，促进生产，搞活流通，在 1979 年—1988 年间，国家先后 3 次提高生猪、牛、羊等农副产品的收购价，北京市也相应调整了猪肉、牛羊肉、蔬菜、鸡蛋、禽类等主要副食品的销售价格。与此同时，给予职工副食品价格补助。1992 年 12 月，北京市全面放开肉、蛋、菜的价格，实行市场调节。1993 年随着对肉、蛋、菜的敞开供应，北京市持续 38 年的凭证限量供应政策宣告结束。

（二）改革商品流通体制

改革经营体制，搞活商品流通。从 1980 年开始探索改革商品流通渠道单一、管得多、统得死的弊病，推行“多种经营形式、多种经营方式、多条流通渠道、少环节”的流通体制，逐步由封闭型、分配式、多环节向着开放型、多渠道、少环节的经营体制转变。副食品商业系统发展商工、商农、商工商联营项目。先后办起干菜、鲜菜、牛羊肉、家禽、糖烟酒和副食杂货贸易货栈。到 1985 年底开业的贸易市场和批发交易中心达 48 个，联营企业达到 70 个，其中设在本市的 40 个，既补充了首都市场的货源，又取得了很好的效益。1987 年初，市政府规定，鼓励和支持发展跨地区、跨部门、跨行业、跨所有制的不同层次的商业群体和企业集团，并制定了优惠政策。市属商贸企业横向联合进一步发展，联营的形式有定牌监制、深购远销、联销分销、分购联销、经销代销、联合展销等多种形式；联合的内容由单项产品的联营发展为引进新技术、新产品和建立稳定的货源基地，如北京市菜蔬公司建成以近郊为主、远郊为辅、外埠调剂的一、二、三线商品菜生产基地。

全面推行经营责任制，调动企业、职工的积极性。自 1981 年开始，北京