

“主渠道”的困惑与思考

——温州市商业调查

高涤陈 孔繁来

改革开放以来,温州经济发展很快。特别是多渠道、多种经济成份的商品流通格局的形成,对社会经济发展起到了巨大的推动作用。但与此同时,原来作为主渠道而一统天下的国合商业却面临着比重下降、经营困难、效益滑坡、人心浮动等种种难题。“主渠道”受到严重冲击,大有被挤垮之势。在新的经济条件下,主渠道是否仍有存在的必要?以及如何振兴国合商业、发挥其主渠道作用?是今后改革中必须加以重视和解决的问题。

一、“主渠道”受到冲击

改革开放以来,温州市多种经济成份、多条流通渠道的商业发展很快,国合商业受到严重的冲击,从下列三表可见一斑(见表1、表2、表3)。

表1 温州市全社会商业网点情况 单位: 个

年份	合计	全 民		供 销 社*		集 体		个 体	
		个数	比重	个数	比重	个数	比重	个数	比重
1985	78414	2067	2.64			8455	10.78	67892	86.58
1986	82721	1857	2.24			7189	8.69	73675	89.06
1987	92775	1340	1.40	2553	2.75	5776	6.23	83106	89.58
1988	102892	1324	1.29	2613	2.54	5066	4.92	93889	91.25
1989	97703	1501	1.54	2697	2.76	5503	5.63	88002	90.07
1990	107723	1523	1.41	2795	2.59	3963	3.68	99442	92.31

* 1986年以前,供销社部分,县以上统计为全民,县以下统计为集体;1987年后予以单独分列(表3同)。

资料来源:温州市商委(表2、表3、表4同)。

表2 温州市全社会商业从业人员情况 单位:人

年份	合计	全 民		供 销 社		集 体		个 体	
		个数	比重	个数	比重	个数	比重	个数	比重
1985	173923	32387	18.62			64449	37.06	77087	44.32
1986	174929	31844	18.2			56916	32.54	86169	48.93
1987	159473	17301	10.6	11795	7.4	31372	19.67	99005	62.08
1988	175112	19038	10.87	11481	6.56	32427	18.52	112166	64.05
1989	167718	19772	11.79	11135	6.64	31839	18.98	104972	62.58
1990	177671	20968	11.8	12148	6.84	27390	15.42	117165	65.94

由表1、表2可以看出,个体商业无论在商业网点,还是从业人员,都已占绝对优势,并呈上升趋势;而全民、供销社及集体商业的比重则逐步下降。与此相比,表3所显示的结果则稍好些,即到1990年止,个体商业的零售额仅占社会商品零售总额的40.04%,国营、供销社与原集体商业占44%。但是从几年来的发展趋势看,个体商业商品零售额及其所占比重仍在不断上升,如照此趋势发展下去,用不了太久,主渠道将被彻底冲垮。必须指出,在国营商业所占市场份额不断下降的同时,其经营绝对额仍呈上升趋势。问题的实质与难点是这种增长既不能改变或扭转目前所处的被动局面,也不能增强其发展后劲。因为在销售额上升的背后,是利

润额的下降(见表4);1989年全市9个县中国营商业全面亏损的县有5个,到1990年扩大为8个县,连生存都成问题,更谈不上发挥主渠道作用。

表3-A 温州市社会商品零售总额及各种经济成份经营比重 单位:万元

年份	社会商品零售总额	国营商业零售额 比重	其中:商业厅系统零售额 比重	供销社商业零售额 比重
1980	88602	34012 38.39	17390 19.63	31156 35.16
1981	96608	35331 36.57	16561 17.14	32632 33.77
1982	110117	36693 33.32	16680 15.15	32414 29.46
1983	128027	39659 30.98	17424 13.61	32953 25.74
1984	157362	46067 29.27	20166 12.82	33839 21.50
1985	210939	58684 27.82	23377 11.08	34565 16.39
1986	255892	70887 27.7	27326 10.68	35536 13.89
1987	326557	80628 24.69	27146 8.31	39232 12.01
1988	437287	102723 23.46	34545 7.89	43200 9.87
1989	475256	100884 21.23	30893 6.50	41982 8.83
1990	481395	105445 21.90	30838 6.41	39582 8.22

表3-B 温州市社会商品零售总额及各种经济成份经营比重 单位:万元

年份	社会商品零售总额	集体商业零售额 比重	个体商业零售额 比重	农民对非农业居民零售额 比重
1980	88602	21301 24.04	1616 1.81	517 0.58
1981	96608	24747 25.62	3039 3.15	868 0.90
1982	110117	27550 25.02	7627 6.93	5833 5.30
1983	128027	30455 23.79	16887 13.19	8073 6.31
1984	157362	36322 23.08	29739 18.90	11395 7.24
1985	210939	46306 21.95	52933 25.09	18451 8.75
1986	255892	58730 22.95	65546 25.61	24293 9.49
1987	326557	71476 21.89	93800 28.72	40771 12.49
1988	437287	88376 20.19	141186 32.25	61802 14.17
1989	475256	71811 15.11	181753 38.15	78826 16.58
1990	481395	66015 13.71	192961 40.04	77356 16.07

表4 温州市国营商业近几年经营情况

年份	1987	1988	1989	1990
销售额(亿元)	11.1	14.9	13.0	13.39
毛利率(%)	8.78	12.5	7.91	6.57
利润额(万元)	2750	5876	2080	154

二、“主渠道”陷入困境的原因分析

温州国合商业目前的处境,在全国具有一定普遍性,只是程度轻重有所不同罢了。但问题的实质是相同的,即主渠道商业在多渠道的冲击下,由于不能适应新的竞争环境,因而最后处于经营困难、甚至被动挨打的局面。这其中既有内部原因,又有外部原因。从内部来看,国合商业在多渠道竞争面前表现出种种不适应:(1)经营指导思想不适应。国合商业过去是垄断经营、等客上门,“官商”习气较浓,面对激烈竞争的市场态势,未能及时转变经营思想,表现得无所适从。(2)机制不适应。仍以传统计划机制为特征的国合商业难以适应以市场机制为特征的市场竞争格局。(3)经营方式不适应。灵活的经营方式是适应市场竞争的客观需要。仍然维持传统经营方式的国合商业根本无法与全天候、全方位、灵活作价、服务优良的个体商业相比

拟。(4)管理体制不适应。传统的僵化的管理体制尚未取得彻底突破,它仍束缚着国合商业沿着新的运行机制运行。从外部原因来看,主要有:第一,竞争条件不平等。主要是:(1)政策不平等。一般而言,国家政策对国合商业管得多、管得严;对个体商业管得少、管得松。(2)税负不平等。对国合商业实行建帐全额税,利润的70~80%左右要上缴国家,不但影响主渠道商业的发展后劲,甚至影响正常的商品经营;对个体商业则实行定额税,允许无帐簿经营,税负要低得多。(3)价格管理制度不平等。个体商业作价灵活,供不应求时以高价获利,市场疲软时,许多商品皆以低于国营商业的价格出售;而国营商业既无灵活作价权又担负稳定物价水平的任务。尽管许多商品的价格已经放开,事实上对国营商业仍实行严格的进销差价率,不仅不能灵活运用价格机制,甚至造成质量相同的同一商品因进货价格不同而有两种销售价格的现象,这不能不严重影响商业企业的经营活动。(4)收入不平等。国营商业的职工月收入一般在200元左右,而个体商户的雇工一般月收入均高达500—600元以上,更不要说同个体工商户经营者的高额收入相比了。这种收入上的差距严重影响了国营商业职工的经营积极性和经营信心,许多职工外流,或从事第二职业,使主渠道商业的力量和优势受到极大削弱。(5)在经营范围方面,个体商业十分灵活,不仅是计划商品,而且连专卖、专营商品都可以自由定价、自由经营,不受国家计划价格的限制;而国合商业则必须严格执行国家政策。这样,守“规则”的国合商业在无规则的个体商业面前就不能有它应有的竞争能力。(6)个体商业除了税负轻之外,还通过偷漏税、行贿、拉拢腐蚀国家干部等各种不正当手段参与竞争。如温州市场上蓝色自行车走俏时(与其他颜色相比每辆可多卖30~50元),个体户通过贿赂,所进自行车全是蓝色的,而国营商店进货时则全给红色的。由于国营商业进货人员不应该、也不可能采用类似的手段,他们深有感触地说:“国营商业永远也竞争不过个体户”。

第二,国合商业包袱沉重:(1)负担大量的离退休职工的工资及其他费用支出。(2)目前温州市国营商业经营计划商品有29种,如白布、汗衫背心、棉毛衫裤、火柴、肥皂、洗衣粉、胶鞋等。由于商品供应丰富,许多计划商品的价格高于市场价,使国营商业经营困难,包袱越背越重。据温州市商委统计,1991年8月底,全市批零商品总库存为23191万元,其中计划商品库存为7268万元,占总库存的31.3%。(3)国营商业作为主渠道,储备一定物资是必需的。但是,长期以来一直不区分商业经营的正常库存、为完成调控市场任务的储存、为预防灾害等事件的物资储备等不同情况,完全由国营商业承担。特别在近几年温州市场商品供应充足,物价稳定,调控市场的储存已失去意义,而国营商业仍要负担这种储存和预防灾害的战略性储备物资的损失、亏损和利息。(4)国营商业批发企业为税务部门代扣税严重地影响企业经营,为了扩大销售,稳住客户,不少国营商业批发企业不得不把代扣税变成为“代付税”,即为个体商业代付税金,更加重了本来已经处于困境的国营批发商业的负担。(5)强令国营商业收购地方工业积压产品,造成库存膨胀、资金占压、费用增大。它既不利于工业企业改善产品结构,又严重影响了商业企业的正常购销活动。

在主渠道陷入困境的成因中,外因似乎更为重要和复杂,也更难解决。一言以蔽之,外部环境将主渠道捆死了。

三、温州市关于搞活“主渠道”商业的主要对策与设想

面对国合商业的萎缩及其地位的下降,许多商业职工及商业主管部门干部几乎都不甘心,他们有着重振“主渠道”雄风的强烈愿望。他们认为,只要国家给予一定的政策,国合商业一定可以在竞争中壮大自己的实力,改变目前的困境和被动局面。国合商业所要求的政策,概括地说,即给予国合商业以平等的市场竞争条件和权利。如公私一律平等纳税,同样的市场、物价

管理政策,凡承担政府调控任务的,应给予补贴,等等。他们认为重庆市的“四放开”对温州市的作用不大。在温州市不能采用“以乱对乱”的办法,而应该严格市场交易行为的规则,强化市场秩序,加强管理。

温州市政府在搞活国营大中型企业、发展公有制经济方面采取了一些措施

1、对亏损的国营企业逐个诊断、逐个采取措施,如通过联营、合并、深化内部体制改革等措施,帮助企业扭亏、减亏,并取得了一定成效。1991年,温州国营商业亏损额在下降,亏损面在缩小。

2、在国营企业管理体制方面,拟采取四项改革措施:(1)率先实行全社会劳动保险制度。(2)实行全员合同制。(3)在少数国营企业实行股份制。(4)在商业企业内部实行柜台租赁风险责任制。

3、在个体经济逐步发展的基础上,对个体经济加以管理和引导,通过办村级合作社和总厂带分厂的形式,推动股份合作经济向集体经济发展。

温州市体改委提出了搞活国合商业、加强主渠道作用的一些改革设想:

1、银行方面:(1)对国合商业所需资金予以保证。(2)提供优惠贷款加强国合商业网点建设。(3)对因政策性亏损而产生的挂帐不计息。(4)对储备救灾物资给予补贴。(5)企业按销售额的千分之五提取网点建设费。2、财政方面:(1)对1990年亏损、1991年盈利的商业企业,可以盈补亏,但补亏不得超过3年以前的亏损部分。(2)对盈利率在1%以下的企业减免税收。(3)对时间长、数量大的呆帐减免税收。(4)对个别亏损额大、难以为继的企业,减免其营业税、增殖税或合并入其他企业。(5)对批发农副产品有困难的企业,减免其批发环节的税收。

3、房产部门:对国合商业的房租进行减、免、缓收。

4、商业企业内部:改革分配制度,上不封顶,不下保底,不再对企业征收奖金税和调节税,只征收个人所得税。

温州市体改委提出的上述改革措施,得到温州市政府和商业部门的赞同,但因财政部门的阻力而暂时搁浅。

商业企业在内部改革方面也进行了一定的探索,部分企业已经实行了“柜台租赁风险责任制”。这一制度的内容主要包括:对各个柜台制定每月应完成的销售额和利润上缴额,在职工交纳一定风险抵押金的前提下,将柜台直接出租给职工个人,完不成上缴利润者,其差额由个人风险金弥补,超额完成部分,职工可按一定比例分成,多劳多得。这一制度的实施提高了职工劳动积极性,服务时间延长,服务态度改善,售货额有所增长,职工收入增加。其主要问题是:在管理不严的情况下,会产生职工用销货款直接进货(不入帐)并私分利润的问题。表面上是每月“刚好”完成规定的销售额和上缴任务,实际上将超过基数以上的利润全入私囊,而不是与国家分成,造成国家收入和企业积累流失。

四、几点启示与思考

1、主渠道受到一定冲击是正常现象。改革之初,为打破国合商业一统天下的垄断局面,我们提出了“三多一少”的流通体制改革模式。市场作为一个整体,只要多种成份的商业发展起来,原来一统天下的国合商业所占市场份额的比重自然就会下降。但同时必须明确:国合商业目前的困境并不是改革开放造成的,而是在于国合商业改革落后。要改变目前的困境,必须深化改革、扩大开放。

2、目前“主渠道”的首要问题是生存问题。在主渠道商业日益萎缩的情况下,整个温州市商品供应丰富、市场繁荣、价格稳定,老百姓对市场、对流通没有任何意见,“主渠道”似乎已无

存在的必要。与此同时,国合商业却面临重重困难,几乎陷入绝境。因此,当前首要的问题是通过深化改革解决生存问题,否则,将会被个体、私营商业彻底挤垮。只有先解决了生存问题,才能有它的发展和发挥主渠道作用的可能。

3、不捆绑、不释重负,何以搞活?要搞活国合商业,最紧迫的问题是放开和卸掉其沉重包袱。其一,在一定时期内,以直接的指令性计划控制某些商品,是有计划商品经济体制的一个组成部分,但是,它应限于资源或技术短缺,又属于关系生产和居民基本消费需要的少数商品。而且在定价上应以符合价值为原则,以既有利于促进生产,又不鼓励消费。在市场价格、经营方式、交易行为的管理上,应当是不分公私一律管死,特别是在温州这样的地方,更是必须有严格的管理措施。如个别计划商品必须保持低价、亏损经营时,则实行委托经营制,即指定某些企业独家经营,由政府财政弥补亏损部分。其二,进销差价政策是50年代初私营工商业改造中制定的,其目的在于控制资本主义工业与商业之间,以及城乡资本主义经济之间的联系,及其利润水平,限制其对劳动人民的剥削,所以进销差价率甚小。1956年全行业公私合营后,情况早已发生变化,特别是改革开放以来,物价部门继续用50年代的进销差价率作为国合商业制定销售价格原则,势必束缚住国合商业的手脚;在实践中,它等于把国家已经规定实行放开经营的商品,仍然不予放开。因此,除国家直接控制价格的商品外,其余所有商品应不分公私商业企业,一律放开经营,彻底改变这些年来只管国合商业,不管私营、个体商业的物价管理办法。在温州市尤其应立即付诸实施。其三,批发代扣税是改革初期采取的一项措施。假如只有国营商业在城市、供销社在农村独家经营批发的话,由批发企业代扣税执行起来并不难。但事实已远非如此,目前批发市场秩序十分混乱,不但工业搞批发,私营个体户搞批发,零售商店也在兼营批发,在这样的市场环境中,只由一家执行“代扣税”措施,只能是谁执行谁吃亏,执行得越好,就越没人来进货。所以许多国营批发商业只好采取为进货客户代付税的办法来维持经营。因此,应尽快取消这一规定,改由税务部门直接征收。其办法是普遍推行所有个体、私营和集体性企业必须建立经营帐目的制度,既可解决代扣税的问题,又能为所有企业平等纳税建立基础。这一点在温州市应尽快率先实行。其四,批发商业的“蓄水池”作用是商品流通的客观需要。但是,除了商品正常周转所需要的储存量之外,不能以行政手段强令国营批发商业收购地方工业积压产品,这种转移库存,转嫁负担的作法,只能使“蓄水池”变成“臭水池”。它的后果只能是保护落后,支持生产企业继续生产不符合消费需要的产品,既造成极大的浪费,于调整产业结构、产品结构无补,又给国营批发商业造成更大的困难。当国家需要国营批发商业执行政府职能的时候,如为调控市场和防止灾害等必须储备商品时,国家应负担为储备商品所支付的管理费用、利息负担及商品的正常损失。其五,依目前情况,应采取降低税率,以减轻国合商业负担的应急措施,要本着放水养鱼的原则,网开一面,给国合商业以喘息之机。如果在目前企业困难重重的情况下,继续实行高额税率,国合商业企业亏损面将会继续扩大,资不抵债的企业会日益增多,最终使财源枯竭。在税赋方面任何竭泽而渔的作法,会最终阻碍公有制经济的发展,势必导致与我国社会主义经济发展方向背道而驰的后果。

4、为国合商业创造平等的竞争环境。为此,第一,对私营、个体企业普遍推行建帐制度,在此基础上,对所有公私营企业依税法进行平等纳税;第二,在价格管理上,凡属国家直接定价的商品,从原材料、产成品出厂价,到各级批发价、零售价一律管死,公私企业一律执行,凡放开价格的商品,对公私营企业一律放开;第三,建立市场交易规则,所有参与交易的当事人必须一律遵照执行。总之,在政策、价格、经营、税负等方面对公私企业要一视同仁,平等对待,让他们在平等竞争中求发展。

5、对专卖、专营商品，迅速拟定规范化的经营管理制度，所有企业必须依法经营；某些计划商品可以法令形式委托某类企业或某一企业集团专门经营，不准其他企业参与。

6、据温州市情况，对国营企业可以考虑实行新的管理办法，即在保障公有制资产完好条件下，给国营商业企业规定一个资金增值率的指标；只要企业完成了这一指标，其余所有的经营活动及内部分配制度，完全由企业自行处理，即由企业的经理、党委和工会等方面共同商讨，联合制定企业的经营战略及分配等问题。

7、提高国合商业职工的收入水平。搞活国合商业，必须发挥广大职工的经营积极性，发挥国合商业的凝聚力。而提高其收入水平则是一项重要因素。目前国合商业职工与个体工商户收入差距日益拉大的现实，严重影响了国合商业职工队伍的稳定性及其经营积极性。温州市在这方面尤其突出。在允许职工搞第二职业的情况下，许多职工将主要精力放在第二职业上，甚至将国合商业的顾客（业务）拉到自己的第二职业上去。因此，如不在分配制度方面进一步深化改革，保证努力工作的职工能够大幅度提高其收入水平，已经出现的人才流失现象会更加严重，其结果必然会进一步削弱公有制经济。

总之，温州市的经济情况提出了如何迅速发展、壮大社会主义公有制经济的重大问题。看来正确的思路和切实可行的办法应该是通过深化改革来搞活国营商业企业，创造平等竞争的市场条件来发展、壮大公有制经济；而不是用抑制或压缩非公有制经济办法去解决这一问题。寄希望于后一种办法的思路，在温州市也广泛存在，但它不可能是解决问题的“良方”。

以上思考都是针对温州市场情况而得出的。不一定具有普遍性，但它是温州市及其毗邻地区存在的问题和应该采取的一些对策。

（作者工作单位：中国社会科学院财贸物资经济研究所）

责任编辑：珊宝 陈燕

~~~~~

（上接第48页）确保财务成果真实可靠、资产完好和不断增殖；二是强化劳动工资制度改革，努力完善百元销售（或利税）工资含量、拨货计价、费用包干等工效挂钩形式的收入分配办法，建立多档次、少差额，总体上拉大差距的按劳分配制度，确保职工收入增长幅度低于企业经济效益和留利的增长。要推广重庆市用工制度改革的经验，实行干部聘任制，全员合同制，内部待业制和内部人才流动制，真正实现干部能上能下，职工能进能出，工资能升能降；三是在价格上除国家定价商品之外，坚持按价值规律和市场供求情况自行作价，要充分体现季节差价、质量差价、品种规格差价、花色差价、批量差价等，同时要搞好放管结合，做到活而不乱，特别对削价、调价、报损要实行企业内部报批制度；四是开发运用现代化管理方法和工具，实行企业管理规范运转，使财务、业务、价格、储运、服务质量等项管理规范成为企业统一行为；五是逐步建立起企业内部的商品流、物流、资金流、信息流和人才流五大体系，既相对分离又相互统一，使企业形成高效运转的机制。

（课题主持人：王印楷、马凤歧等；课题组成员：陈文玲、王建立、任玉堂、李家济、于升先、徐谦、史玉强、葛瑞江等；执笔人：陈文玲、王建立、任玉堂）

责任编辑：林旗