



商品流通中亟待解决的一个重大问题

高涤陈 巩文波 王成庆

去年9月，我们对内蒙、宁夏的城乡商品流通状况作了一些调查，深感流通领域实行多种经济形式、多条流通渠道、多种经营方式以来，市场活了，渠道通了，竞争力增大，商业企业的经营与管理也随之加强；另一方面，也出现一些亟待研究和解决的新课题，其中具有关键意义的一个问题，是新形势下如何搞好商品流通的计划管理问题。

从各地反映的情况看，目前除了少数供不应求的紧俏商品，如名牌自行车、缝纫机、彩色电视机、名烟名酒、化肥、柴油等，仍采取原来那种自上而下的逐级分配方法外，绝大部分商品的销售基本上处于半计划或无计划状态中。主要表现在纵、横两个方面：

从纵的方面看，在取消固定供应区域、固定供应对象，允许基层批发和零售企业自由选点进货以后，零售企业商品购进中的自采比例迅速增长。如，包头市百货公司所属各零售商店去年上半年自行采购1,625万元，比上年同期增长91.6%。银川市新华百货商店从当地二、三级站购进的商品额占进货总额的比重，1979年为97.6%，1983年上半年只有68.5%。这对于疏通渠道，活跃市场，扩大工业品销路，更好地满足人们需要，收到了良好的效果。同时，也出现了另一方面的问题，即一级站和二级站、二级站和三级站、三级站和零售企业之间的固定供货关系被打乱，各级商业企业之间的商品流转计划难于衔接。零售企业自行采购，使三级批发企业的销售计划难以落实；各个三级站自采，又使本区域内的二级批发站失掉了稳定的销售对象；一级站也由于面对数以千计的

基层批发和零售企业而感到应接不暇。因此，各级批发企业经营比较困难。除五金化工站外，其余批发企业的购进、销售指标都有不同程度的下降。批发企业，一方面由于失去了稳定的销售阵地，需要为本地区准备多少货源无法把握，另一方面银行利率的提高又使其不敢冒可能形成积压的风险，因此，在经营上搞“以防为主”，少进货、尽可能压缩库存者居多。有的批发站半年的需要量按四个月订货，库存商品中断档缺货的现象普遍增多。

从横的方面看，近两年同种商品的批发企业迅速增多，这对疏通渠道、货畅其流，特别是对于工业品下乡起了有力的推动作用。但是各批发企业之间互不通气，互不衔接计划，各自分头经营，又无明确的协调机构，加上任意跨行业经营现象广泛存在，因而，争货源、挤市场、瞒信息，扩大了盲目性。内蒙古巴盟所在地临河县城，人口8.5万，计有大小批发企业27家，交叉经营批发的情况相当严重。仅食糖一项，专营、兼营的就有14家。就零售环节而言，除国营商业系统、供销社系统和其他国营系统的销售组织外，一些行政机关和企业，如有的旗（县）的人大常委会、法院、医院、文教局、广播局、农垦局、农具厂、缝纫社等都办起了零售商店。多家经商，各家通过各种关系和各种渠道调进商品，使市场上同种商品出现多种价格。如，呼和浩特市产的“青城”牌卷烟，每盒从0.43元到0.50元，共八种价格。有的行政机构还运用行政手段强行扩大推销业务。如，某地文教局令其所属学校必须在局办的知青商店购货，否则不予报销。还有的单位

用个人营业执照，以批发价购买机关办公用品，使集团购买力无法控制。近年来个体商业迅速发展，在扩大城乡、工农产品交换中起了不小的作用。但是，个体商业在发展上缺少统一的规划与控制，地区、行业的布局不均衡，大都挤在城镇，偏僻的山区和农村则甚少，而且大都经营小百货、糖烟酒、服装等，人民生活急需的服务业、修理业却发展缓慢。因此，就造成了这样一些问题：

1. 市场供应难以安排。多家批发，多渠道进货，缺乏综合平衡和计划协调，使货源组织、市场供应出现畸多畸少的现象。或者大家通过各种渠道进货，超过当地市场容量而形成积压；或者大家都不敢进或不敢多进，不能满足当地市场需要而形成脱销。去年上半年宁夏卷烟严重积压：区公司按调拨价从外地购进一批，基层批发和零售企业又到外地按出厂价采回一批，外县一些烟厂又到宁夏以缓收货款、免收运费等方式进行推销，结果使全区超计划购进卷烟13,570箱，库存增加6,000箱，不得不降价处理。相反，1982年底内蒙临河市场1983年的日历却脱销。当时商业、供销、民贸等几家都不敢多进，日历很快卖完，再补充货源，已错过销售时节。

2. 企业经营的盲目性增加。在市场开放的同时，流通领域的市场信息系统却没有相应地建立起来，企业受自身经营水平的限制，能接到的信息十分有限。有时，种种因素的干扰使一些市场信息又以歪曲的形式表现出来，因之企业决策失误的可能性增大，即使看准了市场需要，由于多家经营也难免重复进货，货先到手，就可以很快脱手，货后到手，便形成积压。

3. 宏观经济效益受影响。首先，零售企业自行远距离进货，虽然享受了环节差价，毛利率高一些，但到货迟、费用高、周转慢、占用资金多。如果过分地或主要地依靠这种方式，会使企业和整个流通的经济效益降低，而且由此造成的零担运输大量增

加，又使本来就紧张的铁路运输更趋紧张。其次，如果基层批发和零售企业完全撇开稳定的进货渠道，会给经营造成一系列矛盾，如供方的品种少、数量大与需方的品种多、数量小的矛盾，难以解决。同时，由于交换的次数成倍增长，流通中耗费的社会总劳动也会无益增加，影响宏观经济效益。

4. 边远山区、牧区人民的消费需要受影响。这些地区市场容量小，商业力量薄弱，交通运输不便，基层店到外埠自行采购时，进得少经济上不合算，进多了会造成积压。如地处中蒙边境的乌拉特中旗，面积达2.4万平方公里，人口只有10万多，却有蒙、汉、回、满、藏、土等民族，这里的需求特点是商品种类多，数量小。担负主要供应任务的包头市的几个二级站，近两年由于购销关系不稳定，经营困难，经营品种减少，使边远牧区基层商店进货受到限制，市场上牧民喜爱的马靴脱销，在花色上适销的绸缎也奇缺。

从长远来看，如不改变这种状态，加强商品流通的计划性，还可能形成一种恶性循环：零售企业自采盲目发展，工厂以同一价格进行批发和零售自销，使批发企业不得不因经营困难而收缩业务，反过来又迫使零售企业进一步扩大自采，生产企业建立庞大的机构和推销队伍搞销售。其结果，一是使工商合理分工和相对稳定的购销关系被打乱，不利于生产和流通的发展；二是批发的大宗销售的经济优势得不到发挥，不利于节约社会劳动；三是批发环节掌握不住货源，流通计划被削弱，难以控制市场，国营商业在流通中的主导作用难以发挥。这显然是同商业流通体制改革的要求不符合的。



在改革商业流通体制、搞活市场的过程中，冲破旧体制的各种束缚，打破流通呆滞的局面所引起的“乱”，是难以避免的，我们不能因此而走回头路。但是对“乱”要进行分析，有的“乱”是合理的，必然出现的，有的是

不合理的，必须尽快解决的。上述削弱商品流通计划性的“乱”，就是不合理的，必须尽快解决。因此，改革商业计划管理体制，使之适应多渠道流通的新局面，是当前经济工作和经济研究工作的一大课题。

根据上述情况，我们认为，在商业体制改革中应该采取以下措施，以加强整个商品流通的计划性：

一、要建立一个强有力的协调流通计划的机构。

在各级政府中，建立有经委、计委、商业局、工商局、生产行政管理系统参加的协调流通计划的机构，负责协调整个市场的商品流通计划，综合平衡本地区居民购买力和商品供应量在总量及主要商品构成上的比例关系，确定各类商业机构的发展数量和规模，统筹安排各类商业的经营比重，特别是使个体商业和集体商业在数量、行业、地区方面的发展能够适合市场的需要，以保证国营商业的主导地位，保证集体、个体商业能够协调发展。

二、编制计划的方法要从自上而下改为自下而上，上下结合，以自下而上为主。

原有的自上而下的商品流通计划实际上已经被冲破，从目前的实际出发，除对于若干种关系国计民生重要商品和一部分紧俏商品仍采取自上而下的分配式的办法外，对其他商品均由各级商业企业从本地区本单位的实际出发，根据当地居民人口及构成，货币收入水平，商品销售和储存状况等，并考虑当地季节性、各民族的生活习惯、消费爱好及其他特点，编制出商品流转计划，上报给计划协调机构，逐级加以协调，然后中央根据宏观情况加以必要的调整后再下达。实行以自下而上为主的计划管理方法，是计划体制上的重大变化，旨在使商品流转计划在“乱”中从头做起，逐步加强。目前，可先选择若干种商品试行，以取得经验，逐步向其他商品扩展。

三、推行合同制度，稳定产销关系。

有计划地相对稳定产销关系是社会化大生产的客观要求，也是当前工商企业经营上的共同呼声。没有相对稳定的产销关系，生产企业和商业企业的经营都会处于困难境地。资本主义的产销关系是在盲目竞争中确立的。我们应该有计划地确立相对稳定的产销关系，经济合同制就是落实商品流转计划，稳定产销关系的一种重要手段。实行自下而上的计划管理方法以后，通过经济合同，保障实现有计划的生产和经营，将成为基层生产单位和商业经营单位的迫切要求。由于经济合同对商品的数量、品种、规格、质量、供货时间、运输方式等各项具体要求都作出明确的规定，这就使计划的实现有了坚实的基础和法律保障，并可以保证产销关系的稳定和发展。因此，应大力推行经济合同制度，在生产企业和商业企业之间，广泛签订各种购销合同，如统购包销合同、选购合同、订购合同、预购合同、议购合同等，在商业企业之间也应签订各种形式的供货合同、定货合同等，来稳定相互间的购销关系。在有关部门的协调和安排下，还应鼓励产销双方、购销双方签订较长期的经济合同，以利于在经济合理的原则下逐步形成一个适应新形势的、比较稳定的产销关系网。

四、实行批量作价，调整流通渠道。

基层批发企业和零售企业有了自采、外采权之后，带来的一个新问题，就是流通渠道比较杂乱，商业一级站、二级站的供应对象也由少变多，商品流向不合理，迂回运输有所增加，不利于计划管理和提高经济效益。为此，可以考虑把批量差价引入流通中的价格体系中，运用批量差价和确定起批点这一经济杠杆来加以调整。

具体办法是：零售价不动，批发价随批量的大小而变动，以鼓励大批量的交易。这样，一可以使靠吃环节饭过日子的多余的批发企业失去存在的基础；二可以鼓励小型商业企业为取得批量差价的利益而组织起来搞

（下转第38页）

转卖或加工生产用。看来这未必是正确的。

第一，批发或零售指的是卖方行为，而商品出售后用途则是买方行为。用作生产消费或个人消费，是发生在流通过程结束以后。用买方行为来给卖方行为定性，用流通过程以外的事情来说明流通中的现象，这是难以令人信服的。

第二，商品的经济用途只能是行业分化的基础，决不可能成为批零分化的基础。在现实生活中，生产资料的销售批量一般较大，消费品的最终销售批量一般较小。在已经有批零分工的条件下，前者自然成为批发商直接销售的对象；后者绝大部分通过零售商售出。批、零的分化在先，生产资料、消费资料的分别归属在后。这个因果关系是不能颠倒的。在历史上，役畜、弓箭、刀斧之属是最先进入流通的，但不能说那就是批发贸易。在现时，五金机械、化工原料、农机农具一类商店，也只能按照零售商店的办法管理。它们和其他商店之间只有行业的区别，没有批零的区别。它们一直在交纳零售营业税，从来没有人对此提出异议。我们在理论上坚持那是批发，在实践中又不得不承认那是零售。这种理论脱离实际的现象应该消除。

第三，转卖是商人业务的共性，而需要说明的却是批发商的特性。转卖并不能说明它自身。为什么要经过批发商转卖？不要这道转卖岂不是更好吗？一些持“批发商业消亡论”的同志正是这样提出问题的。要回答这个问题，仍然要求助于交易批量。

交易批量的作用是一个复杂的问题，以上的分析是很肤浅的，不过是抛砖引玉。但是，仅从上面的分析中可以看出，它是批发商业中头等重要的问题。把它看作无足轻重，甚至贴上“资本主义”的标签，实在是商业经济学中的一桩冤案。

（作者工作单位：杭州商学院）

（上接第49页）

联购分销或联购联销，三可以从经济的角度抑制盲目外采的发展，充分发挥当地批发企业组织商品流通的作用。这样，可以使各级批发、大小零售企业各得其所，改变流通渠道紊乱、运输力量紧张、宏观效益降低的不合理现象，促使流通渠道网络逐步经济化、合理化、稳定化。

五、尽快建立市场预测和需求研究机构。

正确地掌握市场信息，是搞好计划管理，减少盲目性的必要条件。中央和各省市都应建立市场预测和需求研究中心，各生产系统、各个商业专业公司也应有自己的市场预测和需求研究机构，基层业务公司、大中型零售商店均应有专人从事市场预测工作，以尽快在全国上下形成一个强大的市场情况信息传递系统和需求研究网络，及时地分地区、分部门、分专业地搜集整理国内外有关

经济情况，分析交流市场行情，预测市场需求变化趋势，定期发布各种商情通报，加速信息传递。对重要商品应分类分品种组织全国性的调查预测，深入研究其购买潜力、生产发展趋势、资源情况等，为制定生产计划和流通计划，安排市场商品供应，指导和协调商业企业的经营活动提供可靠的依据。

六、应考虑对批发企业的银行贷款利率作适当调整。

批发企业要担负储备商品、调节流通的任务。目前银行贷款利率提高后不利于批发企业，特别是自有资金少的批发企业的正常经营。如内蒙古杭锦后旗百货批发站，库存商品400万元左右，自有资金只有29万，利息支出一项便占到流通费用的60%左右，个别企业如宁夏区纺织品公司，利息竟占到流通费用的70%。因此，应适当调低批发企业的银行贷款利率，使批发企业的经营既有压力，又有活力。