

关于完善工业品批发体制改革问题

——万典武同志在广东省各市商业局长座谈会上的讲话

(记录稿)

我受商业部委托,带领了一个由十几位专家组成的课题组,到沪、苏、辽、陕、桂、粤等省、市、区调查研究如何完善日用工业品批发体制改革问题。今天,我不是代表课题组发言,只是以一个学者的身份来客观研究改革中遇到的问题,以客观经济规律来衡量判断事物的是非。这次来广东,感觉是四个字:“困境徘徊”。

一、困境

(一) 批发主体多元化和国营批发市场占有率下降。

改革开放后商品流通渠道众多,有全民的,集体的,个体的;国家的,地方的,街道的,部队的……都在搞流通,个体占了相当大的比重,有的集体企业是假集体,实际是个人的。有的地方基本被个体占领了,什么“四大天王”,“八大金刚”,“十八罗汉”,都是指万万元户。国营企业倒过来向个人进货。1986年我到温州看过,对“温州模式”,就流通来讲我是反对的。我认为要实事求是,不能以某位领导如何说为准,要讲科学,讲客观规律。国营商业的批发不断下降,以上海为例,四大批发公司去年销货额(按不变价格算),只相当于1984年、1985年的一半,主要是工业自销,1984和1985两年工业自销比例为三七开,去年刚好倒过来,自销七成。

(二) 企业亏损严重。

去年全国商业厅系统亏损1.6亿元,创历史纪录,是建国四十年来没有过的。如果把零售利润剔除,批发的亏损还要多。地方的批发企业普遍亏损,有的全行业亏损。想不到广东的批发企业也亏损,连经济特区批发企业的利润也大大下降,其他地区就更不用说了,已到了无法维持的地步。企业只好先吃财政的,再吃银行的,最后吃自己,吃企业的房产。

(三) 企业效益下降问题还在继续恶化。

经济效益还在下降,并没有跌到低谷的底。要看到一些企业把死帐挂作应收款,还有其他的潜亏。有的当年不亏,明年反映出来就亏了。

(四) 后果严重。

表现为“五害”:一害生产。把大批发让出去了,把流通的主动脉淤塞了,对工业发展是有害处的。二害流通。流通秩序混乱,投机倒把,行贿受贿,这是什么买卖啊!首先是乱了批发,可以说处于一种无序的状态。三害消费。现在整个社会的流通费增加了,商业成本增加了,最后羊毛出在羊身上,加大零售价。四害财政。特别是税收,当然国营企业缴税不能说是百分之一百交了,但起码交了绝大部分。而个体户、假集体偷漏税较多,据调查个体户的税能交10%就算不错的了,结果自毁财路。辽宁省有一个县,私人企业发展很多,国营企业基本退到没地方了,按一些人的观点,那里应该很繁荣,但这个县的财政非常困难,连工

资都发不出去。五害公有制。天天喊以公有制为主体，但有的地方实际上是以私有制为主体。正当经营的私营企业还好，但不少个体户以投机倒把、行贿受贿等不正当的经营手段暴发。这种做法，即使在香港、在旧中国也是不允许的。

二、成因

造成困境的原因有三个方面：

（一）批发多元化和工业自销是国营批发销售下降的主要原因。

对工业自销，在1986年我曾经作过调查，说工业自销势不可挡，这次调查后我的看法还是这样。因为经济改革要使企业有产品的销售权，让销售单位有进货权，自然就会跳过商业批发。所以上海、天津的国营批发感到十分困难，国营批发的萎缩是必然的。一般来说，大宗商品、售后服务要求高的商品如电视机等宜于工业批发，中小商品、覆盖面大的商品如百货、文化、交电等商品，要依靠国营批发。私商进入批发会影响国营批发的主导作用，深圳有的企业承包给个人，实际成了私人的，打着国营、集体牌子干私营的，这种伪装使我们连竞争对手也分不清了。有的企业是假个体，个人拥有上百万、上千万的资产，不能算个体户了，实际上是相当大的资本家。

（二）不平等的竞争是国营批发企业亏损的主要原因。

一是政企不分，国营企业要承担政府行为带来的损失，广州交电站按广州市府指示收购储备一亿多元的工业品，光利息的负担就花不少钱。二是税负不平等，代扣税也属政府行为，实际是不让个体户来国营企业进货。对个体户实行定额税，基数又很低，据多次测算，个体户平均只交了10%的税，江苏有句顺口溜，“一十（10%）笑，二十叫，三十跳，四十闹……六十刀……”。可见实际税负差别很大。三是管理方面的不平等，工商局、物价局等部门的管理主要管了国营企业。各种大检查，财税检查也好，物价检查也好，都强调抓大户抓大头，到头来都抓住国营企业。一提个体户，就说没法查，也没去查，有的被查出来吃顿饭就解决问题了。资本主义国家对个体经济征税能管住，我们为什么管不住。在法律上看来平等，实际不平等。个体劳动者协会主席由工商局长兼任，个体劳协的牌子挂在工商局门口，这样必然会出现“裁判”行为不公，一个“点球”可判可不判的，判了你就输了，而且裁判在球场上的判决是最终判决，这场球还能打下去吗？所以有些同志说，国家多开征一个税，对国营企业是多了一条鞭子，对个体户是多了一条财路，多了一个竞争优势；多增加一项规定，就多增加一条捆绑国营企业的绳索，又是多给个体户一条财路。现在市场环境无序，越无序对个体户越有利，国营企业守法经营就越吃亏。

（三）内部制度陈旧，是我们竞争失利的原因。

有的大批发企业仍然设置很多科室，还开50年代制定的八联调拨单，让客户跑这个科跑那个科，还实行“齿轮作业法”。在上海一些企业进货，没有十天八天商品拿不到手，发到外省的货，在途时间长达一两个月。这样当然影响客户进货的积极性。企业分配基本上还是在“吃大锅饭”，奖金分配更是这样，深圳在分配改革方面做得好一些。

三、改善企业外部环境

形成当前国营批发企业这种困境，外部环境是一个重要原因。要完善国营批发体制改革，必须改善外部环境。

（一）政企职责真正分开。

企业改革的方向是要使企业自主，把企业推向市场，让企业自主经营，自我发展。深圳

的做法比较好，搞小政府大社会。重庆市实行“四放开”，商业部在全国电话会议上推广了重庆的经验。关键是缺少一个条例，商业部制订不了，没有一个商法，法制不健全，不能保证政企分开。我还是主张“球场论”的，由政府提供规则、裁判和比赛的各项服务，改变直接管理企业的做法。

（二）税负要平等。

要求实际平等，要取消代扣税。税务部门征收有困难，应自己想办法，加强征管工作。现在有的省口头取消了，有的正在研究取消。还有调节税，工业企业不用缴纳，小企业的收不上来，抓大户就只收了国营商业的，这不平等，也应该取消。要加强税收征管，不管理制定多好的税法都没有用。现在个体户经营收费，交现金不要发票的一个价，开发票的另一个价，这已是公开的秘密。对个体户的税收管不住，说明征管工作中存在问题。

（三）提高自有资金比重。

不少国营商业企业，一无资金，二无房产，店铺是租来的，自有资金平均只有2%，远没达到国家规定30%的水平，也可以说是“皮包商”，这个买卖怎么做？实际是为银行打工。

（四）提高折旧率。

现行的折旧率过低，折旧时间20年，所提折旧费连维修、装修开支也不够，更不用说建新网点，国家不给资金，银行不贷款，国营商业就无法发展。现在北京市、安徽有的地方试点将固定资产重新评估，50年代的房产，到现在增值不少，这样可以增加折旧，开辟了建设网点的正常的、稳定的财源。

（五）调整价格管理权。

价格管理权要和计划管理权相一致，现在价格管理的商品有几百种，而计划管理的商品只有几种，在上海市只有元钉铁丝两种。价格管理，应允许批发企业顺加作价和按批量大小作价，取消固定差率的做法。

价格管理中有两个带理论性的问题。一是放管问题。对这个问题有两种观点，一种认为“以放为主，调放结合”；另一种认为“以调为主，调放结合”。虽一字之差，但思想趋向是不一样的。当时我说最主要搞好计划平衡，国家的财政计划、信贷计划、物资计划要摆平。薛暮桥同志提出“管住票子、放开价格”。孙冶方同志生前对“自然经济”、“唯意志论”的观点，我是赞同的。二是价格“双轨制”问题。我坚决反对这种做法，它违背了一物一价这个商品经济的基本常识，一种同质量的商品在同一市场同一时间卖两种价格，而且差价那么大是不行的。现行的双轨价格必须逐步并轨，“双轨制”的商品越少越好，实行的时间越短越好，双轨差价越小越好。否则，会为不守规矩的经商分子进行投机倒把提供条件，这样就搞乱了市场，近年来几次大商品的调价，如彩电加收特别消费税、食糖最近的提价都不成功，要好好总结教训。

（六）加强批发管理。

个体户和私营原则上不得搞批发。假如个体要搞批发，就得有门店，有帐目，经有关部门进行资格审查，然后到工商局注册登记，守法经营。

四、把解困的希望寄托在商业部门内部

（一）国营商业行政部门要为企业经营发展创造条件。

商业行政部门对商业企业不要管得太多，让企业自主经营。商业部、省（区）商业厅、市县商业局要花精力为企业经营发展创造条件，多向有关部门反映情况，协调关系。

（二）加强行业管理。

总公司、省公司、市公司要搞好行业协调、指导，商业改革的教训其中一条是切断了条条的纵向联系，国营企业成了散兵游勇，各自为战，有的甚至彼此相斗，内耗力量。要组织“国家队”，否则这个仗是打不好的。堂堂的一级站和一个小批发店是贸易伙伴。做买卖可以这样讲，但还有个行业指导。

（三）办好行业协会。

现在一些省市已组建了行业协会，但只管系统内的企业，应办成社会的行业协会，把社会商业吸纳进来，制订行业管理协定，规范行业企业行为，要掌握同行的情况，知己知彼，才能在竞争中取胜。

（四）组建企业集团。

散兵游勇打乱仗的状况不能再持续下去了。组织集团一要积极；二要符合企业集团的要求；三要“结婚”，不能老“恋爱”，不“结婚”。“结婚”才能结成经济共同体，形成核心。

（五）扩大股份制的试点。

目前体改委认可的商业股份企业全国只有二、三十家。股份制是国际上成熟的、稳定的、比较规范化的企业组织形式，马克思在一百多年前就说过，假如没有股份制，恐怕到现在还没有建成一条铁路。我们要认真研究国营商业企业如何走股份制的道路。股份制是使政企分开的一种较好形式。建立了股份制的武汉粮油贸易中心的同志说，搞了股份制后，企业有那么多股东，不单是当地政府的，政府的干预就少了。

（六）建立专业性、综合性的批发商场。

上海、山西已经办起来了，山西贸易中心有三层楼实行现货开架批发，适应零售企业、个体户小批量进货的需要。有位零售店经理对我说，现在是从这里进牙膏，从那里进肥皂，如果能集中在一个地方进货，价格高5%也花得来。

（七）逐步解决企业用人权和内部分配权。

不解决这个问题经理不好当，队伍不好带，企业一定要有用人权，国家干部也是一级管一级嘛。主管部门任命经理，副经理应由经理挑选提名，上级审批。分配要拉开差距。现在发奖金实际上是“大锅饭”，发实物更是“大锅饭”，西安解放商场实行柜组半核算，联销计酬，效果比较好。

（八）企业要转变观念，转轨变型。

要从产品经济观念转变为商品经济观念、市场观念、竞争观念、效益观念。企业经营要讲效益，今年全国开展“质量、品种、效益年”活动，中心也是效益。企业没有效益办来干什么，不能只是强调承担国家责任，不计经济效益。现在谈承包基数，是糊涂官打糊涂百姓，然后糊涂百姓胡弄糊涂官。企业要转轨变型，有的人认为要动大手术，上海有的批发企业职工上千人，现在实行分经营部、柜组进行内部核算，对其进货、销售、成本、效益都分列明细帐，每个组的职工都了解自己进货是否适销，盈利多少，这样明确经济责任，调动了职工积极性。

（九）大力推行代理制。

要力争成为工厂产品销售的总代理，或者是在一定区域市场的代理。要成为总代理不容易，这要求我们真正把代理工作做好，并且协调好双方的利益关系。（下转第16页）

增加花色品种，丰富市场供应，满足群众需要。四要开拓联合经营。当前特别要适应市场需要，推动有条件的企业改组、合并，发展企业集团，发挥国合商业企业的群体优势，在竞争中取胜。五要开拓经营方式。如实行开架销售、预约售货、送货上门，改善售前售中售后服务工作等，以扩大经营。六要开拓外向型经营。要根据需要与可能，努力发展进出口业务，把生意做到国外去，多创汇，多作贡献。

第四，提高企业素质，强化经营管理。根据商品经济要求抓好各项基础工作，认真推行全面质量管理，规范化管理和现代化管理，使企业各个经营管理环节，循规正常运转，取得高效益。各企业都要从基础工作做起，如建立和健全经营决策，商品购进、验收、库存、销售管理和资金管理、开支管理、核算管理、劳动管理、分配管理等方面的制度，并严格执行，改变失控现象，堵塞各种漏洞，提高经济效益。

第五，协调好工商关系，建立起相应稳定的产销渠道。针对当前我市工商关系的实际情况，必须认真解决好三方面的问题：

(1) 提高认识。工业部门要树立社会化、现代化大生产思想，依靠国合商业部门销售渠道广的优势，推销地产品；商业部门也要树立为地方工业服务的观点，分工协作，共同为发展湛江经济而努力。(2) 工商双方应本着自愿互利的原则，探索适应商品经济发展

的产销合作形式，并相对稳定下来。工业部门自销商品时，要严格执行省政府（1991）21号文的规定，即销售给产地承担调拨任务的商业批发企业的执行出厂价；销售给销地商业批发企业的在出厂价和商业调拨价之间协商作价；销售给零售企业的要参照当地批发价；直接销售给消费者的要参照当地零售价。(3) 政府有关部门要加强对工商关系的协调和监督工作，定期或不定期召开工商之间的协调会议，综合平衡，使双方协作关系不断发展。

第六，加强精神文明建设，提高职工队伍素质。加强精神文明建设，提高职工队伍素质，是完善企业运行机制，提高经济效益之本。当前特别要舍得花本钱、下力气加强对职工的培训教育工作，不断提高他们的思想政治和业务素质，要有计划、有针对性地采取多渠道、多层次、多形式开展培训工作，对企业领导干部着重进行市场经营、管理策略和领导艺术等方面培训；对经营管理人员着重进行开拓市场、全面质量管理、规范化管理和现代化管理等方面的培训；对广大职工着重进行党的基本路线教育、职业道德、法制和业务技术等方面的培训，特别对新职工要进行岗位培训，先培训后上岗，并形成制度。为此，建议企业主管部门和市商学会共同研究，联合举办培训班，尽快制订具体规划付之实施。

（作者单位：广东省湛江市财办）

（上接第4页）

(十) 内部机构统分结合。独立核算单位不能分得过小，有的可以搞内部分级核算，半独立核算，争取一个口统一对财政和银行。

最后，谈谈工业品批发体制改革发展的四种可能性：一是外部改善，内部改革。这样国营批发企业会大有作为。二是外部改善，内部不动。这样只能勉强维持。三是外部不改，内部努力。这样可能力争生存。四是外部不改，内部不动。这样将会坐以待毙。我们应力争第一种可能，力避第四种可能，估计第二和第三种可能性之间，外部改善一点，内部动一点，维持一个时期。目前外部环境的改善，不要全寄托在北京的宏观调节，我看各省（区）中观调节的可能性会大一些。总之一句话，外争政策，内挖潜力，工业品批发体制的改革还是有希望的。