

【流通现代化】

五十多年我国批发商业发展 变化的几点回顾和思考

◇万典武

摘要：作者从五十多年批发商业研究的亲身体验和研究出发，对批发商业的地位作用、如何正确处理批零关系等若干重要理论问题提出看法。

关键词：批发商业；批零关系；现代批发业

中图分类号：F724.1 文献标识码：A 文章编号：1008-6250（2005）01-0004-02

从1949年我开始进入商业这个领域，已是五十多年，对批发商业有些亲身体验，也作过专题研究，这里极简单地写几点回顾和思考。

一、关于批发商业的地位作用

从1949年开始到改革开放初期，近乎四十年，我国是以批发为主要枢纽和渠道来引导、统领全国商业的。我现在仍然认为这在计划经济和商品短缺的大背景下是抓住了主要矛盾，批发商业有了长足发展，并发挥了重要作用。至于在社会主义市场经济条件下，批发商业的地位和作用究竟如何认定，应当作系统的研究。我初步认为它的枢纽和主干渠道作用还是存在的，只是必须实现多元化和现代化，不能停留在原来的国有垄

断和陈旧作法。

二、正确处理批零关系

1964年我在中共中央东北局工作时，花了大半年时间调查研究了这个问题，对大连糖业烟酒公司的有关经验作了调查介绍，专门为《辽宁日报》写过社论，在社论中倡导批发为零售服务：“只有批发企业充分发挥自己的主导作用，积极为零售企业服务，才最有利于扩大商品流通，加速资金周转，降低费用，才符合为生产为人民生活的客观经济要求。”如果认为反正货在自己手里，遇事要零售企业迁就自己，甚至片面强调零售企业为批发企业服务，就错用了主导作用，摆错了相互的关系，必然会出现批发和零售

收稿日期：2004-12-5

作者简介：万典武（1921~），男，湖北汉阳人，中国当代经济学家。原商业部商业经济研究所副所长。

关系不正常的情况。“（见 1994 年《万典武选集》120 页及 2003 年《志在探索》189 页）我还利用业余时间写了一本《正确处理批零关系》的书稿，文革中抄家时被抄走了。我现在认为，在以人为本的大原则下，零售要为消费服务，批发要为零售服务，生产要为批发服务，都要为“人”服务。在货源充足的“买方市场”和市场经济的基本状态下，批发企业要更周到地为零零售服务。但是，零售企业也不能仗着自己掌握着商品流通的“终端”而苛求和挤压批发企业，要遵照市场的平均利润规律给予批发以应有的盈利和发展余地。批发和零售都摆正了自己的位置，各得其所，全社会才能节约流通成本，造福人民。

三、计划经济下传统批发业的改革未能抓住机遇

改革开放以后，国有批发企业改革问题日益突出，但多方面的想法、思路和做法颇不一样。上个世纪八十年代的初期，当时的商业部刘毅部长，曾要我对批发改革问题作专门研究，我知道问题的难度和复杂性，婉言推辞了，改由商业部政策研究室一位副主任作了研究。九十年代初，国有批发商业困难重重，日渐衰退。当时的商业部胡平部长要我研究批发问题。我以综合开发院的名义组织了一个跨部门的庞大课题组，由我任组长，贾履让（中国社科院财贸所副所长）、乔刚（国务院发展中心市场部副部长）为副组长，有国务院发展中心、人民大学、中国社科院工经所、财贸所、商业部商业经济研究所等的 11 位专家参加，在全国作了大量调查，写成的两个课

题报告分别请马洪、刘国光等著名经济学家主持作了论证，评价颇高。据此，写出了专题报告报送当时的总书记、总理、副总理。由于问题复杂，所提政策建设涉及面广，未得到正式批复。但我为这个课题组两年的调查研究成果是丰硕的，先后出版了《日用工业品批发体制改革研究》（1992 年）和《市场经济下的批发商业》（1993 年）两本专著。我们认定的某些意见，如工厂的产品销售特别是专门的销售公司就是一种批发，专职批发商应以代理为主，国有批发商可以新老划断等，对实践起到了导向作用。但是，由于商业行政部门撤销等种种原因，国有批发的深化改革并未认真进行，而是自发地、盲目地摸索，于无声中大量解体，能改革成为继续生存发展的极少。一、二、三级批发站实行站司合一、批零合一、批发商成了零售的副业。只有卷烟、食盐、化肥等还有较完整的批发体系。

四、新型的现代批发业的成长和发展

社会主义市场经济日渐成为主体的良好条件下，我国的新生批发业出现了多元化和现代化的趋势，民营批发商业大量涌现，以个体民营为主体的批发市场（如义乌小商品批发市场）在浙江和一些省市先后产生。农产品批发市场大量出现，多种展销会，期货市场等也发挥着批发的作用。近几年在连锁超市大量推行的新条件下，新的物流配送中心应运而生。大批代理商、供应商在生产者和零售商之间发挥主要的桥梁作用。但总的说，我国批发业的现代化还有漫长的路要走，学界和业界尚须协力做大量研究和探索工作。

Review and think of China's wholesale business development and change over 50 years

WAN Dian-wu

Abstract: Based on his own experience and research in wholesale business over 50 years, the author advances his opinions on several important theoretical questions, which are the status function of wholesale business, how to correctly deal with the business relationship of wholesale and retail, and etc.

Key words: wholesale business; relationship of wholesale and retail; modern wholesale business