

日用工业品批发业

我国政府、商界历来十分重视批发业（包括农产品、日用工业品、生产资料的批发业），一直把它抓得很紧。但由于种种原因，我国的批发业却经过长期的曲折演变，至今也未能形成必要的规模和水平，远远落后于国民经济的客观要求。这里仅以日用工业品批发业为例，作点粗浅的评述，就教于同行专家和商界人士。

计划经济时期： 高度重视和独家经营

新中国成立后，党和政府及商业主管部门都十分重视批发业，认为它是商品流通的关键环节和主要干渠，抓住了批发就抓住了市场的要害。现在来看，这种认识是正确的，符合客观经济规律。

但是，除了新中国初期的几年，长时期是国营商业独占批发环节。特别是1956年开始的大规模对私改造，采取的政策很明确，就是要排除私营批发商，以国营批发商业取而代之。随之逐步建立了一整套“统配部管”、“内部调拨”、“一、二、三、零”、封闭式的、集权型的产品分配体系，基本上排除了价值规律、供求规律、竞争规律、市场机制。造成了“三十年一贯制”的品种花色单一、“上拨下卖”、“三固定”（固定作价办法，固定进货渠道，固定销售对象）的刻板经营。当然这一套批发体系也不无长处，如费用低、效率高、好管理、全国一盘棋等等。



改革初期： 突破和挣扎

1979年至1984年的五年里，根据“三多一少”（多种经济形式，多条流通渠道，多种经营方式，减少流转环节）的商业体制改革设想，我国日用工业品批发体制改革有了重大突破：一是打破了国营经济独家经营的老局面，开始形成了多渠道竞争的环境；二是“三固定”的批发方式让位于灵活经营、自由购销，为搞活批发、批零兼营创造了条件；三是一、二、三级批发企业的行政直属关系转变为平等的经济伙伴关系，为实现政企分开创造了前提；四是企业在购销形式、作价办法等方面有了较大的自主权，初步改变了以行政分配为特征的运行机制。日用工业品批发体制的这些重大突破，对于促进商品流通体制改革和国民经济发展发挥了重要作用。

但是，由于多种原因，80年代后期和90年代初期，这种改革未能深入开

展。特别是国有批发企业本身的制度改革（如股份制、劳动工资制度改革等）和经营方式的转变（如代理制的推行等）一直裹足不前，在工业自办批发、非公有批发业的大量涌现形成的巨大冲击下，国有批发节节败退，不断萎缩。当时的主管部门力图扭转颓势，冲出困境，1991年，虽委托跨部门、跨学科的庞大专家组系统调查研究，提出改革方案，但也未被上层采纳，收效甚微。1992年商业部被合并为内贸部，以后的几年，批发业未能提上重要日程，更是江河日下，支离破碎。旧的破了，新的并未生成。

近期： 放任自流和混乱浪费

自从1994年确定以社会主义市场经济作为我国经济体制改革的目标后，我国的日用工业品批发业处在一种“打乱仗”的状态。计划经济时期强大的批

的演变及发展取向

万典武

发体系是冲垮了,但并没有建立起高效的、畅通的新体系,更说不上什么现代的批发业了。放任自流和混乱浪费状态的表现是多方面的。

其重点在于,农贸市场模式的日用工业品‘批发市场’盲目发展并备受青睐。各地的日用工业品‘批发市场’风起云涌,如,浙江的“小商品批发市场”、“轻纺城”以及武汉“汉正街”等,其突出特点是利用农贸市场的“三低”低税、低土地使用费、低管理费)搞批零兼营。经营者和当地财政颇受其益,群起仿效,致使“有场无市”现象屡见不鲜。现在,不少大城市在城乡结合部发展“家具批发市场”、“装修批发市场”等引发了大量质量纠纷和安全隐患。不少‘批发市场’成为假冒伪劣商品畅销和流行的场所。

正确发展取向

要总结我国自身的经验教训,吸取世界批发业现代化的成果,建立适应社会主义市场经济需要的、通畅的、高效的、现代化的日用工业品批发业,应从以下几个方面着手:

积极推行代理制。1991年我们专家组研究日用工业品批发业改革经验时,发现江苏江阴一家国有鞋店认真推行代理制,信守合同,使企业迅猛发展的事例。于是,我们把代理制作为研究报告的重要内容。代理制是成熟的市场经济国家批发业的主要经营方式。柯达、富士等都是委托各国的批发商作代理,产品行销全世界。

建立起主导作用的批发业。在买方市场的条件下,购买力不断增长,个性化消费逐步加强,在“以人为本”的经营理念指导下,批发业在商品流通领域的主导作用甚至决定作用越来越明显。发达国家的服装、鞋帽、化妆品、家用电器等批发业,主要是研发新品种,用新品去引导零售业和消费者,用品牌和专利取得巨大利润。我国有远见的批发商也应走这样一条路,搞假冒伪劣只能是死路一条。

发展配送特别是第三方配送。发达国家的超市、仓储式商场、专业店、百货店等都采取连锁的方式以取得规模效益和名店效应。其重要的货源保证就是系统内和第三方的配送体系,缺此就谈不上真正的连锁。正在大举进军中国市场的沃尔玛等跨国大型超市公司均在筹划扩展和拟建自己的配送中心,北京物美商城超市正在酝酿合资开发第三方配送中心。配送中心同统一采购、现代物流相结合,就形成现代批发业的重要实体。

大力开展正规的展销会、交易会等会展业务。广交会和各个协会主办的年度服装、鞋帽、文体用品等交易会应进一步提高水平,赋予崭新内涵。还应另辟溪径,建立一些常设的服装展销会,以设计研发为主,搞远期订货,引进代理商和名厂作经营主体,不做零售,以主导和引导零售为宗旨。

深化改革国有或国有控股的批发企业。在80年代突破计划经济传统国有批发体系的同时,各地都萌发了一些新的国有或国有控股的批发企业。这些

企业用多元股份制改造了单一的所有制,用新的劳动工资等激励机制代替了大锅饭、铁饭碗,用送货制等新的营销方式代替了传统的坐门等客方式……。应当认真总结和大力宣传他们的成功经验。

把工厂批发体系放在适当位置。首先,工厂自办本身产品的批发体系是一种重要的批发渠道,要充分肯定,不能横加指责。第二,要区别不同类别的商品,分别采取“专车和公共汽车相结合”的办法。冰箱、彩电等大件商品,应以工厂自建批发体系甚至销售体系为主,而服装、鞋帽、文体用品及大量的日用小商品的生产厂多而小,应以运用专业的批发业为主。要做到经济合理,简单化和搞门户之见是有悖经济规律的。

积极而慎重地整顿和整合现有的‘批发市场’。那些盲目建场而‘有场无市’的,坚决封闭,退还土地;那些在城市繁华区临时兴办、以批发为名零售为主的一些‘批发市场’,占街为市,严重影响交通的,要限期搬迁;那些以推销假冒伪劣商品为主、信誉低下、安全隐患严重的,要坚决取缔。各地、各级商委和规划局应仿照广州市的做法,联合制定‘批发市场’整顿、整合和发展规划,并纳入城市总体规划,以规范批发市场建设。

用新科技武装批发业。电脑管理、电子信息、无纸交易等现代高科技在发达国家已成为批发业的重要技术支撑,我国也应当走科技兴商的道路,使批发业迅速发展。■