

新中国成立以来 我国商业发展回顾与反思

万典武 口述 研究员(中商商业经济研究中心)
李书友 徐振宇 李冰倩 记录整理(北京工商大学)
中图分类号:F724 文献标识码:A

新中国成立65年来我国商业 发展回顾

新中国成立65年来我国商业的发展,大致可划分为三个时期:

(一)第一个时期(1949-1953年):国民经济恢复时期的商业

在这一时期,党的政策非常正确。共产党进入城市之后,面临的最大问题是恶性通货膨胀。在陈云同志的领导下,政府很快制止了恶性通货膨胀,稳定了物价。同时明确提出保护民族工商业。在当时提出的“城乡互助、内外交流、公私兼顾、劳资两利”中,笔者认为对实际工作影响最大的是“公私兼顾”。虽然政府开始设立国营商业企业,但商业总体上以私人商业为主,零售业和饮食服务业几乎全部是私人商业。由于政策对头,公私兼顾,商业发展较好,市场繁荣,物价稳定,人民生活称便,虽然生活水平仍然较低,但总体上很方便。例如,下夜班后在胡同口就可以买到羊杂碎汤、面条、馄饨等各种小吃。之后随着商业的公私合营和社会主义改造,这些东西在晚上就没有卖了,要吃的必须单独另找厨师做。当时居民到市场上可以买到鲜鱼、鲜肉、鲜菜等各种农副产品。虽然市场的商品没现在这样丰富,但仍然是非常方便的,民众的幸福感是比较强的。货币与商品直接交换,不附带任何条件,私人企业占主导地位,基本上是比较自由的市场经济,也正是“新民主主义”经济政策的基本特征。总之,这是一个很好的发展时期,是政治经济学中所讲的商品与货币直接自由交换的时期。该时期的商业,是真正意义上的商业,不仅涵盖了全部生产资料、生活资料的交换,也包括饮食服务业。

(二)第二个时期(1953-1978年):计划经济时期曲折发展的商业

整体而言,从1953年开始,我国进入了一个商品短缺、匮乏的时期。在这个时期,不是商品与货币的直接交换,而是货币必须加上其他条件才能换到商品。首先是主要的生活资料开始实行统购统销,凭证凭票限量供应。笔者曾任西南大区贸易部计划处副处长,后来调任中央商业部计划局综合处副处长,所负责的工作是商业计划,因此了解较多。在国民经济恢复时期,列入计划商品目录是很少的。随着计划经济的逐步确立,列入计划商品目录就越来越多。计划经济与民众生活直接相关的,就是各种购物票证。1953年以后,基本的趋势是票证越来越多。在这一时期,不仅有粮票、布票,还有肉票、油票、糖票、烟票等各种票证。当年国务院副总理兼财贸办公室主任李先念同志,曾戏称“你们发那么多票,老太太上街买东西都要带秘书,不带秘书,就分不清楚票”。票证加上限量,是计划经济表现于消费品领域的基本特征,本质就是短缺。其次是生产资料脱离流通过程,不再被视为商品,不仅“发明”了一个单独的名称——“物资”,而且有一套非常复杂的分配办法。每种“物资”都有特定的分配办法,编成册子实施严格的“统配部管”。当年国家计委的分配办法有“天书”之称,非常厚,钢材、铜、铁、铅、银、金(金、银也有工业用的)都分别怎么分,是一套非常复杂的表格,几乎所有的物资都有自己的分配办法。每个部都有专门、专职干部负责申请物资指标。例如,当时商业部要为全国女性使用的发卡等专门申请钢指标,一年全国分配用于制作民用铁丝、元钉、发卡的钢

材为20万吨。总之,从购物所必需的各种票证,和发卡等各种民用用品的短缺,都可以管中窥豹看出当时物资的严重短缺(其实也能看出隐性通货膨胀)。在这种情况下,商品是半个商品,商品不是与货币直接交换,有附加条件。生产资料脱离流通过程,单独的名称叫“物资”,国家计委设有专门的物资局,后来变为国家物资局,后来又升格为物资部。因为计划管理越来越复杂,管理流通的部委也越来越多。新中国刚成立时,由于是比较自由的市场经济,只有一个中央贸易部管理外贸、内贸,统管生产资料、生活资料,也能管得过来。只管企业登记,再就是管市场与物价稳定,从不干预企业的正常经营,基本上是市场经济。而后来转变成计划经济之后,商品(包括物资)全面持续短缺、匮乏的时期就开始了,而且日益严重。总之,在这一时期,国家将生产资料从流通中分离出来,以“物资”的名义实行严格的统配部管,农副产品以统购派购为主,消费品则实行调拨分配,大多凭证凭票限定供应,市场处于全面紧张状态,是一个全面短缺的时期。

(三)第三个时期(1978年至今):改革开放时期的商业

改革开放,无论是对外开放还是对内改革,都是一个渐进的复杂过程。改革开放之前,全国各地普遍面临“五难”,即吃(早)饭难、住店难、洗澡难、理发难、修理难,但是,一旦市场放开之后(当时提出的办法是,在政策上讲实行多种经济成分并存,以及“改转租卖”),私人开始进入各种餐饮服务行业。“五难”很快得以解决。实际上,早点、旅店、澡堂、理发铺、修理铺这些高度分散性、间歇性的行业,公有制无法适应。事实上,生产关系和生产力相适应,是政治经济学中最简单道理。公有制怎么能与理发等行业的生产力相适应?商业的基本特点是服务性,以手工劳动为主,无论是卖货,还是修鞋、理发,都是以手工劳动为主。第二个特点是分散性,例如不可能在北京只建一个理发厂,全北京的人都到那里去理发。第三个特点是层次性,如当年北京市做的商业规划中,王府井、西单、前门是当年典型的一级商业中心,然后是二级商业中心(包括五棵松、公主坟),以及三级商业中心(三里河是最成熟三级商业中心之一)。还有一个特征就是间歇性,即商业必须等客人上门,

而不可能搞工厂的那种生产线。修鞋、理发、卖货，都是如此。这种行业搞公有制是不可想象的。正因为商业领域最早执行了“以放为主”的思路，一放就活，所以商业的改革是城市中所有行业最早最快，也最有成效的。不只是把前述的困难很快解决，而且商业有了很大的发展，尤其表现为业态的多样化，零售企业的连锁化，以及后来物流配送和电子商务的飞速发展，极大地提升和便利了人民的生活，形成了一个完全的买方市场。商业必须严格遵循“生产关系要适应生产力”这一经济学最简单的道理，其实，工业、农业亦是如此。毛泽东同志当年主张全行业公私合营，笔者认为基本是错误的。

新中国成立65年来我国商业发展反思

回顾65年来我国商业曲折发展的历史，可汲取的经验教训主要有三方面：

（一）生产决定商品交换

生产达到什么水平，决定着整个市场的商品量，也决定了分配政策。随着计划经济的确立，商业部最后实际上演变为类似于战争时期的供给部，而且越分越细。农业遭到极其严重的破坏，大跃进，大炼钢铁，大搞人民公社、文化大革命，使农业遭受前所未有的严重破坏，不仅造成粮食极端短缺，也造成其他农副产品的严重短缺。例如在农村养两头猪，其中一头必须完成“派购”任务。派购主要确保城市供应，农民基本吃不上肉。总之，当时工、农业生产均受到巨大破坏（农业遭到的破坏尤其严重），是造成全面短缺的根源，是主因。后来，随着市场的逐步放开，鸡鸭鱼肉和粮食等农副产品生产迅速恢复，票证也逐步取消，直至20世纪买方市场成为常态。总之，工农业生产（尤其是农业生产）决定商品交换，决定生活消费品的交换量 and 生产资料的丰富程度。

（二）所有制非常重要

一个半封建半殖民地的国家，如果能把经济恢复时期的状态维持下去，将新民主主义的经济政策维持下去（维持10年甚至更长一段时期），我国经济社会发展将取得较好的发展。笔者认为，半封建半殖民地国家不适合搞公有制，生产关系与生产力不适应。对于商业，当时宣传的政策方针是“改转租卖”。当时，改所有制是个很大的障碍。笔者认为应重

点强调“卖”，尤其是小企业，主张卖掉。比如理发铺，“固定资产”（包括理发工具）较少，改制比较容易。但对于大一些的企业，就相对比较麻烦一些。当时社会上一度非常认可承包制。承包制最早成功于农村和农业，但工业和商业的情况比较特殊，似乎不能简单套用。为了搞清楚实际情况，我们调查了7个省，得出的基本结论是，在商业中搞承包制，将只是一个过渡形式。根据对基层试点企业的调查，国家将企业承包给经理，经理则将业务分割后承包给柜组长，层层承包，其实就是变相增加了一定奖金，其他没有什么变化。我们将调查报告汇报上去，于是，在商业领域中没有全面推广承包制。对于一些较大的商业企业，通过对试点企业的调查，认为可行的办法是搞股份制。搞股份制商场，搞股份制上市。上市要将一部分股份卖给个人，那就是社会化了。当年一些搞股份制的商业企业，往往是经理承包，再转给其他人，其他人是借国有股。后来笔者在报纸上发表文章《大商业企业实行股份制》探讨这一问题。所以企业最核心问题就是所有制问题，原来的公私兼顾不是挺好吗。

（三）体制机制非常重要

第一阶段的体制机制，是中央贸易部管全国的商业工作，后来搞计划经济，搞统购、票证，工作繁多，就分出商业部、粮食部、物资部、国家工商局、国家物价局、海关总署、国家商检局等多个部门，还有一些总公司（医药总公司等），还不包括生产资料的管理部门。这套复杂的计划经济，高度集中，学自苏联，企业都靠高度集中的计划指挥（包括收购计划、销售计划）。在苏联人看来，计划等于命令，完不成计划要受法律处分。我国的计划也是硬性任务，完不成是不行的。靠行政部门实施的计划来指挥如此复杂的经济活动。以商业为例，在中央有商业部，在地方有省厅、市局、县局，在农村就是供销社。笔者下乡还在供销社任职两年，笔者任职副主任的时候，不管计划，供销社有个破吉普车，用吉普车到全县搞调查（到农民家里，往炕上一坐，就可以开展调查）。供销社内部说法叫二国营，实际上是公有的，最初有个人股份，后来搞人民公社，个人股份就全没了。棉花，原来归商业部管的公司（棉麻公司），后来划给供销社管。而当时辽宁省曾将食品公司划给供销社管理。由此可知供销

社的确是二国营，且其管理体制也是计划经济，靠的是行政命令。由于计划经济靠部门管，所以设了许多的部，各部内部也设立了很多部门和“公司”。商业部内部就设了二十几个“公司”，这些公司的经理可以与司局随便对调，其运行依靠的也是计划和行政命令、行政任命。实际上，整个企业也行政化了，或者根本就不能称之为企业。笔者在天津进行了三次调研，包括饮食服务局局长、饮食公司的经理、理发铺的经理，以及一些科长在场，了解到当年的商业完全是国营，没有一点企业的味道。企业领导由商业局、饮食服务局任命。计划经济加行政化管理，导致了僵化和官僚主义。总之，基本特点是计划经济，企业是行政化管理，然后实行铁饭碗、固定工资、固定职工。这样的生产关系，怎么能调动商业这样一种行业的积极性呢？怎么实现按劳分配？再从信息反馈的角度而言，信息是要从基层一直逐级反馈到上级的上级，才能知道全国什么东西短缺，什么东西是过剩的，信息的迟滞、扭曲就是必然结果。1978年以后开始研究“放”，首先放开的是理发店改成活工资，这件现在看起来再正常不过的“小事”，当年还需要由李先念同志和政治局打招呼，好在政治局没人反对。最初就是“放”小企业，理发店、修理店等。笔者在武汉对售卖豆腐脑的店家进行了调查，店主从农贸市场进货，晚上全家人边看电视边挑豆子，没有加班费。凌晨2点钟起来点卤，4点钟要挑出去卖，因为那时候豆腐脑的味道最好，而且蒸发掉的水最少，销量最足。在问之钱的处理问题时，答曰：卖豆腐脑的收入自己收好即可。笔者在党校作报告，曾运用过该典型案例，以后在武汉大学、中南财经学院作报告，也采用了该案例。很多年以后，这两个学校的师生见到我都会说，现在仍然记得您当年讲的豆腐脑的例子。从这个生动的典型案例不难看出，生产关系必须适应生产力。如果是搞公有制，这种生意至少需要两个人，否则手续不清。现在大公司的董事会、监事会分开，可雇佣CEO，但计划经济时期都是行政任命制，调一个司局长去当总公司经理，主要工作就是批计划，供不应求，还排队，需要什么营销策略呢？整个体制都变化了，从计划经济到市场经济，从行政化到去行政化，变成了真正的企业化，市场最终才能这么“火”。