

略论生猪放开后杭州出现的八种流通渠道

叶玉骐 张溥林

中共中央和国务院《关于进一步活跃农村经济的十项政策》贯彻后，改变了执行多年的生猪统购派购制度，实行了有指导的议购议销政策，调动了广大农民养猪卖猪的积极性，促进了生猪商品生产发展，沟通和活跃了城乡猪肉市场。实践证明，中央的这一决策是完全正确的。

生猪经营放开后，已初步形成生猪（猪肉）多渠道的流通局面，冲破了原来的经营分工、经营层次、所有制和行政区域的限制，多种渠道同时收猪卖肉，方便了生产者投售生猪和消费者购买猪肉。但是，在多渠道流通的新形势下，如何发挥各种渠道在流通中的作用，如何调整国营食品商业内部流通渠道的中间环节，充分发挥国营食品商业的主渠道作用。这些问题是值得探讨研究的。

猪价放开后，生猪商品的经营已从原来“三统一”（统一收购，统一调拨，统一核算）的单渠道流通迅速发展成多渠道流通。据初步调查，当前杭州地区生猪商品的流通渠道可以区分为直线流通和曲线流通两种类型、八种形式（即八种渠道）：

（一）生猪饲养户自宰上集市直接供应消费者（包括一部份委托社会屠工代宰代售），这是生产者和消费者之间距离最短的直线流通，中间没有任何环节。它的市场主要是在县以下的乡镇集市，流入城市的比重极小，占总的流通比重也是很小的。今后农村生猪贩运专业户发展后，这种流通形式虽仍将继续存在，但不可能有更大的发展。因为它是一种自产自销的生产经营方式，在商品生产日趋发展的社会里，它不是先进的方式，它的生产和经营规模很有限，而且极不经济，随着生产力的发展以及饲养、饲料、屠宰加工、储运等各种专业户、联合体的出现，必然要取代这种落后的经营方式，因为这些专业户、联合体，分工比较合理，劳动效率和经济效益远比自产自销方式高得多。

（二）社会屠工商贩自行上门收购、宰杀后就近上集市出售。这些屠工商贩，大多是食品公司原来在农村“就地收购、就地宰杀、就地供应”的所谓“三就点”的代购代销户，现在，他们中的大多数人已经改为从事自营业务的屠工。这些屠工商贩，对农村的生猪生产和市场销售情况比较了解，又有收猪、宰杀、卖肉的技术，作价灵活，获利较多；他们遍布农村，点多面广，养猪户投售方便，节约社会劳动时间，较受农民欢迎。在县城和县城以下的集镇、农贸市场，他们占绝大多数，具有绝对优势。目前，在我市的部分县，社会屠工商贩供应的猪肉量，已超过国营食品商业部门的供应量。这种购销形式，今后还将不断扩大。但是，他们大多属于个体经营，从下乡收购、屠宰加工、上市出售全部由一个人包干，资金、运输等条件都有限制，因此，经营数量少，运销路程短，而且大部分是零售，购销范围是有限的。

（三）专业贩运户（包括收购、宰杀、运销分工的联合户）。长途贩运卖给大中城市的零售肉店、菜场、饮食行业、饮食单位以及少量直接供给消费者。根据目前条件，这种专业户、联合户的流通范围可远及一百公里周围，中途运转时间一般在一至三小时左右，每户的日平均运销量已由初期的二、三百斤，逐渐上升到千斤以上，是现在多渠道流通中，经营最活跃、数量较多、发展最快、获利最大的。目前他们因限于设备、技术，还不具备肉食卫检等条件，故在高温季节经营还较困难。如果他们注意积累资金，逐步购置建设必要的屠宰加工、冷却、运输等设施，掌握了远距离贩运的手段，配备一定的肉食检疫人员，则今后将成为主要的购销形式，在城乡市场将发挥越来越大的作用。

（四）杭州市食品公司所属市郊食品购销站采取多种方式扩大白肉进城。这条渠道在猪价放开前，虽已实行，但由于涉及到财政补贴，调零售肉店、菜场的白肉价格和货款，均按公司的规定执行，并通过公司曲线（三角）结算。猪价放开后，情况发生了变化：一是跨区组织活猪货源、扩大自肉进城供应量；二是部分调零售肉店、菜场的白肉，除商品直调外，已采取站、

店货款直接结算；三是郊区购销站的部分白肉已直接供应饮食等行业，四是市内部分县将活猪直调购销站代宰后供应市场。这样，商品流通和货款结算均缩短了一至三道环节。这条近郊白肉进城的渠道，以往每年约六万头左右，今后如果通雄挖掘内部设备潜力，适当增加季节性屠工，则年宰杀量可达二十万头，可解决目前市区社会用肉量的三分之一左右。由于环节少，经济合理，每担成本据上半年实绩统计，低于肉厂出厂价 8.08 元，可减亏 16.35 万元。同时由于这条渠道具有设备齐全、技术力量较强、卫生检验严格、运输路线近等优势，生猪放开经营后，完全有条件打破行政区域界限。在距杭一百公里、运程三小时以内的产猪县的部分食品购销站，他们可以和杭州市区的零售单位，逐步建立起相对稳定的协作关系，组织白肉进城，并根据各自的条件，可以有计划地帮助这些站逐步扩大屠宰加工、冷藏、运输能力。这样经过三、四年的努力，就有可能逐步替代市公司和肉联厂的批发环节（除保淡和出口任务外），发挥主渠道的作用。

（五）城市用肉行业和社会集体伙食单位需用的猪肉，已由单渠道（零售肉店、菜场）进货转化为多渠道的自行采购。这具有品种自选、肉质新鲜、价格灵活、随行就市、送货上门等优点。因此，城市用肉单位向本市肉店、菜场的购肉量日益减少，转向近郊和郊县产地基层食品购销站、生产者、专业贩运户乃至集市贸易直接购买，已成为必然趋势。据四月份对市区重机厂、杭师院等三十个单位典型调查，购自肉店、菜场的猪肉仅占这些单位用肉量的 10.72%，近 80% 的肉是通过多条渠道自行采购来的。这种流通渠道的宽度增加，尤其在每年的冬、春两季，当国营食品商业鲜肉供应不足，以冻肉销售为主的情况下，自行采购的单位和数量，将随之扩大。应该看到，这种流通渠道的发展，既可缓和居民紧俏猪肉品种的供应，又能相对减少国营商业的猪肉供应量，减少地方财政的补贴。还能降低本单位消费用肉的成本开支，降低菜肴价格或改善集体伙食。今后在有条件的行业 and 单位，应积极提倡直接与就近产地的生产者、经营者签订定点、定量的供需合同。

（六）猪肉经营放开后，市区零售肉店和菜场，已改变了传统的进货渠道。产地与销地的基层单位采取直接挂钩、白肉进城的办法，有的零售店与专业贩运户直接发生供销关系。据十二家零售肉店和四十二家菜场调查统计，猪价放开后的四至六月份，自行采购量已占国营商业供应总量的 21.6%，既减少了环节、降低了费用、增加了盈利（上半年每担白肉平均进价 121.1 元，比向肉厂进货低 12.88 元，增加盈利 91.25 万元），还扩大了供应，满足了消费者对鲜猪肉消费的需要。这种情况在零售肉店按自然门店划小独立核算和“改”、“转”为集体经营后，如果价格恰当，将以更大的积极性，发展这种产、零直挂形式。

以上（一）（二）（三）（四）（五）（六）六种流通形式，是直线流通类型，前四种是表现流通渠道长度的缩短，后两种则是表现直线流通渠道宽度的增加。它们共同的特点是环节减少、费用节省，真正体现自愿互利，等价交换的新型产销关系。由于营销鲜肉、作价灵活，富有竞争力，深受消费者欢迎，社会效益好。今后只要树立社会契约观念，供需双方严格信守合约以及在工商行政管理、财税、卫生检验等有关部门共同配合，加强管理，生猪商品流通渠道将会更加畅通。

（七）杭州市食品公司生猪放开前，原有流通环节和商流路线。一是各县基层食品购销站分散在农村的收购点收购后，由购销站或县公司平衡集中装运销地肉厂宰杀（部分收购集中数量较大的产区，则由收购点直调肉厂，然后由市公司批发部门向肉厂进货，批发给各零售肉店、菜场），过去这部分占总供应量的 65% 左右，目前由于肉厂开始直接向零售发货，加上多渠道流通的形式、所以已下降到 21.5%。二是市公司通过横向联系，向省、市内外直接组织白肉（包括冻肉）直供零售环节。这部分过去只占杭州市食品公司总进货量的 16% 左右，今年上半年已达到 46%，其中二季度已增加到 87%。

这种由千家万户分散饲养、投售的生猪，经集中收购、宰杀后，再经批发到零售环节供应消费者的分散—集中—分散的流通路线和通过横向联系组织鲜、冻猪肉直调零售部门的商流路线，在生猪实行统派购制度和食品经营“三统一”的历史条件下是必要的。在取消统派购制度后的今天，仍然担负着主渠道作用。猪价放开后的今年 4 至 6 月国营食品商业（包括菜场）每月占社会供应量的比重分别为 73.67%、79.53%、80.73%，其所以还能发挥这个作用，除了国家给予必要的财政补贴和饲料补贴两个手段外，主要是由于客观上的需要，因为目前产地屠宰、冷藏、运输手段和信息等条件尚不具备。在生猪生产经营季节性变化大的情况下，作为销地商业部门不仅要贮存一定数量的猪肉，承担保淡供应任务，即使在上市旺季也还要承担调节供求、平抑物价和扶持生产的任务，这也是为了维护城市消费者利益的需要。因为猪肉这个商品的供需特点是：供应不允许间断，但每一个点的收购情况又往往是不稳定的，这种矛盾经常存在。猪肉是鲜活商品，购、运、销的要求高，产需直挂往往会发蛋脱节，

一部分零整店又受着条件的限制，所以需要有一个更大范围的调节。但是，目前有人认为这种流通渠道层次多、环节多、费用大，主观地要求砍掉国营食品系统必要的中间流通环节，要求近期内全部或大部采取直线流通，由分散在各地的基层收购点直调销地肉厂或将白肉不分路线远近长途运销城市，全面实行产、零直挂或直供消费者。这是脱离实际的想法，是不现实的。对商品流通的中间环节（包括结算、管理环节）要作具体分析，即使取消中间环节，却不能取消中间环节发生的所有费用，因为有的费用是任何单位经营都是要发生的，如工资、税金、装卸运输、饲料、生猪途运掉称、掉膘换耗、冷藏费用和资金占用的利息等等。有的费用在减少环节后反而可能增加，如运费，有时因批量少而分散，运载工具利用率低，因而单位运费和能量消耗反而增加。所以不能一概而论地认为所有中间环节都是多余的、不合理的。有些环节是必要的，是生产力发展引起的合理的社会分工，是社会劳动的节约，正如马克思所指出的：“一个商人，在这里只看作商品形式转化的当事人，只看作买者和卖者）可以通过他的活动，为许多生产者缩短买卖时间，因此，他可以被看作是一种机器，他能减少力的无益消耗，或有助于腾出生产时间”（摘自《资本论》第二卷 148 页，见《马克思全集》第二十四卷）。当然，我们应当鼓励发展已经出现的一些少环节的流通渠道（包括国营食品商业内部产销直挂的白肉进城）。在竞争和改革过程中，逐步变革以至完全取代原有的、不合理的流通渠道。

（八）杭州肉厂由生产型转变为生产经营型后，直接经营批发扩大自销，这是一条生猪经营放开后与市公司并存的双管批发流通渠道。这一渠道的形成，能在一定时期内，使批发经营上与杭州市食品公司发挥各自的优势，展开必要的竞争，胜于独家批发经营。同时还能使工厂直接参与流通业务，通过市场窗口，沟通市场信息，提高产品质量，增加花色品种，增加直接经营的利润，减少部份猪肉流通的中间环节。从长远的观点看，这条渠道只能是暂时的、过渡的形式。因为首先生猪商品的流通过大型工厂的大集中，归根结蒂是曲线的流通渠道，是增加费用的最大环节，极不经济，每担猪肉的工厂生产成本一般要高于产销直线流通八至十元，况且肉厂不同于其他工业企业，它的原料是活猪，长途运输死亡，掉膘损失很大，而且容易带来污染和病疫传播。畜产品的这种粗加工任务应该逐步由农村承担，事实上在猪价放开后的新形势下，城市大型肉厂年宰数十万乃至百万头以上的年景将不复出现。只有及早调整生产规模，改变和增加多种肉禽加工，积极扩大出口产品与脏器生物制药生产以及熟食复制品的深加工，充分利用场地、设备、劳力发展第三产业，才能适应形势的变化。在目前条件下，从往年旺季情况看，正由于肉联厂拥有的屠宰、冷藏能力，它既为产地解决了“卖猪难”支持了生产，又为淡季市场供应储存了大批货源。

以上（七）、（八）两种流通渠道，是属于国营食品商业内部并存的多层次、多环节的猪肉批发渠道。在过去、现在和今后一定历史时期内都是发挥调节供求、平抑物价和支持生产的主渠道作用，对于它的中间环节留或舍，应持慎重态度。

事实表明：生猪放开经营后，多渠道流通已经形成，这是经济发展的必然趋势，也就是说在目前条件下，这些流通渠道都有其各自的作用。如果人为地去限制某些渠道，则是违背客观规律的。但是我们应该分析各渠道的发展趋势，积极支持有发展前途的专业户（联合体），帮助他们创造必要的条件，发挥他们联系面广的优越性，广泛地通过与城市零售环节、用肉单位建立长期固定的供需关系。这种运销专业户的发展不仅可以大大弥补食品购销站点少面小、人员不足的弱点，而且由于这些专业户的发展，为食品站树立一个竞争对手，对于促进食品站改进工作，既是压力又是动力，有利于迅速地把县、郊一些食品购销站办成既是购销经营的基层单位，又是白肉产销双方直接见面的交易市场，也是为养猪户提供良种、技术指导、防疫治病、储存加工、市场信息、产品销售等各方面提供方便的服务中心，更好地担负起国营商业主渠道中主力作用。

总之，取消生猪统派购制度，实行多渠道流通尚处于初步形成的阶段，确切地鉴别各流通渠道的作用与估价今后发展趋势，还有待经过较长时间实践的检验。