

JINGJIYANJIU

經濟研究



10
1985

国有企业的双重依赖*

——匈牙利的经验

科尔奈·亚诺什

一、引言

1. 匈牙利 1957 年取消了农产品义务交售制，迈出了脱离传统社会主义经济体制的重要一步。从那时起，匈牙利经济的各个方面都进行了实际的改革。本文拟集中讨论国有工业企业。1970—1983 年国有企业占全国工业总产值的 93%（其余部分是由合作社和私人生产者生产的）^①。毫无疑问，国有企业在匈牙利工业中占有统治地位，因而也是经济改革的焦点。本文分析匈牙利国有工业改革的成功和失败、优点和缺点，以供中国的改革者研究从中可以吸取哪些教训。

2. 关于匈牙利改革的著述卷帙浩繁，但是仍有许多问题尚待解决。在经济学上开展生动活泼的争论是今日匈牙利的一大优点。本文旨在提出匈牙利工业改革的确切原因，指出应当解决和避免的问题。论文反映的是作者的观点，而不是通常接受的“匈牙利观点”。当然，作者的评论和建议为他的许多同事所赞同。

二、指令性计划指标的废除

3. 改革前的社会主义经济体制常被称为命令经济。匈牙利的国有企业每年每季都接到上级政府机构关于该部门在一定时期的指令性生产计划。每种计划由几百个甚至几千个数字构成。第一套指标包括综合性的产出指标，例如以不变价格计算的企业总产值，也包括许多非综合性的产出指标。在大多数场合，计划规定了以实物单位表示的数量，并强制向指定的用户供货（例如出口商品交给外贸公司）。第二套指标是投入约束指标，如企业可获得的各种原材料和半成品的最高限额，根据技术和工种所能提供的就业总量和结构，以及工资总额上限。第三套指标规定了某些活动的规模，如企业新产品的引进和投资项目的竣工。最后，第四套指标由有关成本和利润等财务指标构成。

4. 这些指标原则上都是强制性的，而在实践中执行时通过奖励和惩罚使某些指标比另一些指标更为僵硬。居优先地位的指标是总产值指标、就业和工资限额，某些情况下还有出口指标。

5. 命令体制的缺陷是众所周知的。为避免更高更紧的指标，企业管理人员具有隐瞒其生

* 本文是匈牙利科学院经济研究所科尔奈·亚诺什教授为国营工业企业管理体制国际学术讨论会撰写的论文；这个学术讨论会是由中国社会科学院经济研究所和世界银行联合召开的，于 1985 年 8 月 27—30 日在北京举行。——编者

① [匈]《1983 年统计年鉴》第 104 页。

生产能力的动机。他们被刺激去使用各种手段完成指标，甚至不惜牺牲质量、拼设备以及增加生产成本。生产的步伐随着日历的翻动而加快，初期慢吞吞地干，接近期末时则日夜兼程。为避免供货延期和不可靠，企业囤积原材料。然而生产中中断和材料短缺屡屡发生，以致造成瓶颈、浪费和生产能力的闲置。紧张计划导致刚性。企业难以迅速、主动地根据经常变化的需求和技术可能性进行生产调整。

6. 关于取消命令体制的程度和时间在匈牙利曾有过争论。有些人主张部分地、渐进地进行变革。这类主张包括：(1)减少指令性计划指标的数量，比如说将50—100种指标减少到10—20种或3—4种；(2)只规定综合性指标，取消非综合性指标；(3)只对部分生产用指令性方式加以规定，超过指令性的部分由企业自行决定生产时间和数量；(4)只在少数企业或部门先实行这类变革，然后逐步把改革扩大到其他企业和部门。

7. 所有这些过于谨小慎微的建议最后都遭到了否决。我们觉得，接受这些观点将导致不能容忍的冲突。在进行了精心准备后，1968年1月1日全部国有企业一举废除了命令体制。十八年来的实践清楚地表明，这种突变是可行的，并且非常有效。现在，企业拥有制定其产量计划的自主权。不存在行政性的生产资料“物资分配”(定量分配)。国有企业间相互买卖毋需事先经过行政分配者下达限额或定量。国有批发公司作为某些商品生产者 and 使用者之间的媒介，补充生产产出的企业与使用投入的企业之间的直接贸易联系。这些有意义的变化削弱了政府行政机关作为事无巨细地督促供货和安排购买的“调度员”的作用。

8. 惊人的变化获得了巨大的成功。表1提供了国有工业部门经济效果的某些资料。读者在评价这些成果时应注意匈牙利在七十年代初就进入了集约化成长阶段。失业已被全部吸收——甚至农业中的隐蔽性失业也已消失，劳动力持续短缺。因此，由于劳动生产率的持续

表1 匈牙利国有工业产值、就业和劳动生产率指数

年 份	总 产 值	就 业	劳 动 生 产 率
1970	100	100	100
1971	106.6	99.6	107.0
1972	111.9	99.1	112.9
1973	119.5	100.3	119.1
1974	129.6	101.1	128.2
1975	135.5	100.9	134.3
1976	141.6	99.9	141.7
1977	150.8	99.5	151.6
1978	158.0	99.5	158.8
1979	163.0	98.0	166.3
1980	159.5	95.4	167.2
1981	163.5	93.3	175.2
1982	167.4	91.5	183.0
1983	168.7	89.9	187.7

资料来源：〔匈〕《1983年统计年鉴》第92—93页。

提高，就业的减少不是坏事而是好事。从工业部门释放出来的工人直接进入了服务部门。劳动生产率的显著和持续提高是改革的巨大成就之一。

三、双重依赖

9. 一些国外分析家在对匈牙利经济进行了表面观察以后断言匈牙利已变为社会主义“市场经济”，或者说至少已接近这样一种市场体制。作者对此不敢苟同。无论好坏，匈牙利国有企业具有双重依赖。它依赖市场，即依赖投入购买和产出销售。同时，企业也依赖上级政府机构。第一种关系是横向关系，买者和卖者处于同等的法律地位，不存在上下级关系。第二种关系是纵向关系，企业在法律上是隶属于上级政府机构的。这些机构有权发布国有企业必须服从的有约束力的决定^①。

10. 就国有企业存在着对市场和对上级政府的双重依赖这个事实来说，没有什么不同的看法。1968年改革蓝图的重要目标是努力创造一个“可调节的市场”，创造中央管理和市场力量的有机结合。包括作者在内的许多匈牙利经济学家反对的是这个一般原则的具体实现方式。对市场过程的行政干预过多过细。无数事无巨细的干预和包罗万象的微观调节已取代一般指导和有效的宏观政策而成为惯例，尽管有少数特殊的微观干预是例外。市场力量被频繁的行政活动所阉割是一个真正的危险。

四、水平依赖：竞争的强化和削弱

11. 光是严肃地宣布加强市场力量的作用还不够，只有具备一定的条件，市场才能发挥有效的作用。这里有四个相互依赖的条件：（1）价格体系向作为产出品生产者和销售者的企业和作为投入品购买者的企业提供正确的价格信号。相对价格应当反映相对稀缺程度从而在调节供求中起重要的作用。（2）存在着国有企业对产出品和投入品价格作出反应的有力刺激。（3）普遍的买方市场。商品和劳务的生产和销售者有强烈的刺激去调整结构，以满足买者的需求，即作为投入购买者的其他企业和非营业机构的需求，以及作为顾客的居民的需求。（4）竞争的市场结构。卖者之间的竞争愈激烈，就愈能刺激企业去适应需求，出售价廉物美的商品。

12. 作者对于竞争市场的完善性不抱幻想。市场也经常不能满意地解决某些重要的分配和再分配问题。正确的政府措施肯定是要的。市场是一种既产生有利结果又产生不利结果的调节机制。以上的条件即使并不排除相反的作用，它们也是有效地起作用的先决条件。现在的问题是在匈牙利国有工业中这四个条件满足到什么程度。

合理的价格体系

13. 经过几次局部价格改革，原材料和能源价格已接近世界市场价格。汇率定得比较合理了。可对外交换的商品的国内市场价格和世界市场价格之间的某些联系已经建立。企业之间形成了领域广阔的投入产出流，在这个领域中买者和卖者被允许在合同基础上商定价格。同时，许多（但不是全部）消费品和劳务出现了市场交换均衡价格。

^① 当然还存在第三种依赖：企业作为一个整体的行为依赖于企业职工个人的活动和职工之间的相互影响，特别是企业经理和职工之间的关系。但是，第三种依赖无论怎样重要，它不在本文讨论范围之内。

14. 尽管取得了一些进步，价格体系仍然很不协调，还是任意确定的价格和相对合理的价格的奇妙结合。由于所有价格都处于强烈的相互依存之中，某些任意决定的价格也就影响到所有价格。作为任意性的反映（部分地也是任意性的原因），税收方面也存在着极大的差异。整个国有工业是一个净纳税人。来源于国有企业的收入（即对企业的征税加上国家对利润的分享）占了政府预算收入的最大部分。由于存在几十种甚至上百种不同的收入流“渠道”，即各种税收和补贴，净纳税总是在企业间悬殊极大。一个企业必须支付许多种不同的税收，但同时又可以接受各种补贴。结果两种可替代投入（例如两种可以代替的原材料）的价格比例并不反映它们真实的边际成本比例。即使一个企业试图采用成本最低的技术，精心考虑最佳的投入组合，也不能保证资源得到对社会来说最有效的利用。

对价格的反应

15. 我们在国有经济对价格的反应中发现了同样的矛盾。某些工业部门对价格的反应比较强烈，许多其他部门则较弱，但无论在哪里，我们都看不到对相对价格的变化作出迅速和有利的反应。由于国民经济的许多部分存在着持久的短缺，对相对价格的反应在产出品方面较强，而在投入品方面较弱。在卖方市场上生产者作为销售者处于强有力的地位。生产多种产品的企业考虑到各种产品的相对价格和相对利润能够在各种产品中作出选择。然而同一企业作为一个买者却没有多少选择性。原材料、半成品或零部件的供应越不可靠，由瓶颈和短缺引起的生产中断越经常，企业对投入品相对价格的敏感性就越差。支持这一假设的重要证据是工业对石油冲击、对能源价格的突然变化反应迟钝。

买方市场

16. 改革之前，国有经济在经常的短缺和普遍的卖方市场下运行。改革使有些部门或企业处于买方市场，从而改变了这种状况。例如，这发生在许多食品工业部门。在其他部门，某些专门为市场经济国家生产出口产品的企业现在面临严重的销售困难。近年来由于投资需求受到严格限制，某些专门承担工业和交通运输工程项目的建筑企业难以发挥它们的生产能力。朝买方市场的变化导致质量的改进、品种选择范围的扩大，供货更为及时。居民从国有食品工业供应的食品中可以观察到这种改善。国外购买者也可从匈牙利出口的许多商品中体会到这种改进。

17. 然而，这些有益的变化尚未得到充分的扩展和稳定。国民经济某些部分的销售困难与其他部分的购买困难同时并存。某些原材料、半成品、零配件和机器设备存在经常性的短缺，更重要的短缺则存在于进口商品和劳动力方面。

18. 辨别经济处于买方市场还是卖方市场的一个有用的方法是对企业库存的研究。一般说来，在买方市场情况下，企业主要是增加成品库存，这或者是因为销售困难，或者是因为企业要对买方的需求能迅速作出反应。企业通常不愿意积累更多的投入存货，因为它能获得迅速可靠的投入品供应。在卖方市场，情况正好相反。由于买者力图尽可能快地获取产品，成品库存很小。在交易之前往往需要等待很长的时间。由于投入品供应不可靠或不及时，或者某些生产资料可能不再生产，企业就急于囤积大量的投入品。

19. 一个恰当的综合测量指标是投入品库存对产成品库存的比例。表2提供了一个国际比较。

表2

各国工业中投入品库存对产成品库存的比率

国 别	年 份	比 率
买方市场经济		
奥地利	1972—1977	1.5—1.5
瑞 典	1968—1972	0.70—0.74
美 国	1960—1977	0.94—1.16
卖方市场经济		
匈牙利	1971—1980	7.26—8.52
波 兰	1975	10.3
苏 联	1960—1977	9.2—12.3

资料来源：匈牙利资料引自 E·法布利：《匈牙利的库存》，1982 年版第 134 页；其他资料引自 A·契干：《企业库存政策》，布达佩斯 1984 年版第 50 页。

差别是巨大的。这个表清楚地说明，匈牙利工业并没有摆脱“短缺经济”的状态。即使在国民经济的某些方面短缺已不复存在，企业还是不大相信买方市场将占优势。因此，企业行为是同持久短缺的条件相适应的。

竞争的市场结构

20. 在卖方市场上，买者同有利的销售者展开竞争。在买方市场则正好相反。但是，究竟是存在众多的卖者，还是只有几个或一个卖者，这是第二位的问题。“买方”市场与“卖方”市场的划分则是关键性的。某种商品或劳务，无论是由几个卖者还是由一个卖者出售，只要卖者的总供给能力大大超过现行价格下的需求，卖者还是可能处于相对弱的地位。卖者可能面临替代性商品或劳务的生产销售者的间接竞争。

21. 当然，不管竞争怎样不完善，某种产品的竞争的卖者数量并不是无关紧要的。在匈牙利经济中人们可以看到两种矛盾趋势。改革者赞成的一种趋势是扩大和加强生产销售者之间的竞争。这可以通过几种途径来实现：一个垄断整个生产部门的大企业可以分解为较小的相互独立的企业，这种分解发生在某些轻工业和食品工业部门；鼓励大企业创建新的小的附属企业，这些企业可以成为半自主的并与其他企业竞争的企业；国民经济的某些部门中给合作企业和私人企业以较大的自由，让它们与国有企业展开竞争，以打破国有企业的垄断地位；在另一些情况下则进口某些商品，以便与国内产品竞争。

22. 然而也存在着一种强有力的相反的趋势。长期以来某些国有企业已被公开宣布为“负责供应一定产品”的唯一供应者。这样安排的目的是分担责任。如果一种由某个企业独家“负责”供应的商品出现短缺现象，这个企业就会受到惩戒。在这种情况下，企业就得采取行动，例如扩大生产。但是，作为这种合法责任的结果，该企业获得了垄断的特权。

23. 更大的问题是匈牙利工业的高度集中。尽管作了相反的努力，经济单位的数目，如表 3 所示，还是不断减少的。为了说明过分集中的问题，我们在图 1 中比较了匈牙利和丹麦工业的规模分布。图 1 摘自 I·施威泽的著作，他称丹麦的分布为“金字塔”分布，匈牙利则为“倒金字塔”分布。

表3

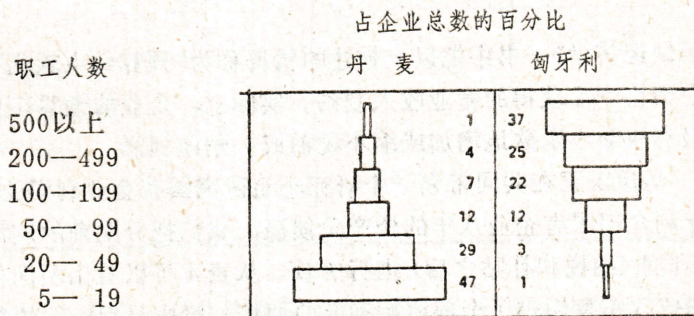
工业企业数量

年 份	国 有 企 业	合 作 社	总 计
1962	1286	1089	2375
1963	894	993	1887
1964	863	882	1745
1965	840	811	1651
1966	827	799	1626
1967	807	784	1591
1968	811	792	1603
1969	803	813	1616
1970	812	821	1633
1971	818	833	1651
1972	812	829	1641
1973	806	825	1631
1974	794	816	1610
1975	779	793	1572
1976	737	737	1474
1977	712	701	1413
1978	700	685	1385
1979	702	670	1372
1980	699	661	1360
1981	714	664	1378
1982	724	635	1359
1983	715	623	1338

资料来源：M·拉基：《匈牙利的企业危机》，1984年油印本。

图1

企业数量分布



资料来源：I·施威泽：《企业规模》，布达佩斯1982年版第130页。

24. 匈牙利面临的宏观困难，即沉重的外债负担以及为解除困难而采取的紧缩计划，限制了国内产品与进口产品之间的竞争。这种情况导致经常性的猛烈的进口缩减，这就增加了国内产品的垄断地位。

五、垂直依赖：财务联系

25. 真正自主企业的利润取决于其在生产和市场上的成功。如果企业根据需求变化迅速作出调整，推出新产品加强竞争能力，或者通过改善劳动组织和采用新技术降低生产成本，那么利润就能增加。当然，利润也取决于随机的外部条件。在投入品或产出品市场上运气不佳可能导致亏损。不过企业通过调整措施可以获得平衡。从统计资料上可以看出，在一个真正的市场经济中，有效经营和利润之间存在相当强的相关关系。

26. 匈牙利改革者也是希望实现同样的较强的相关关系的。遗憾的是这种希望尚未实现。企业经营和利润之间的联系由于过多的政府干预而严重削弱。如前所述，匈牙利有很复杂的税收和补贴制度。每种税收和补贴都服务于一种特定的目的，如刺激出口、限制进口、推动创新、扶持某些优先发展的部门，或者是服务于贯彻社会政策的再分配。几十或几百种税收或补贴“渠道”都受各种不同的国家机构所控制。其中一些由负责外贸的机构控制，另一些由生产主管部门控制，还有一些由海关控制，等等。有些可能是长久的，有些则是根据需要实行的。大多数的税则和税率不断改变。结果财政体制缺乏透明性，成为一种令人难以捉摸的调节网络。

27. 在某种程度上讨价还价是更深一层的财政再分配^①。如果企业有高利可图，它一定保持沉默，以便上级财务机构可能拿走的额外收入少一些。如果企业在银行帐户上积累了太多的资金，财政部门就变得“不安”起来，并且总能设法至少征走其中的一部分。另一方面，如果企业遇到了财务困难，它就会向上级哭穷。由于财务再分配权力不是严格集中的，而是分散在不同的机构手中，因此就可能利用一个中央机构对付另一个中央机构。当企业与第一个中央机构讨价还价不成时，仍有某种机会获得第二个、第三个机构的帮助。也可能施加政治压力或者请求党组织或工会给予帮助。有时这种努力不是孤立的行动。在一个部门或地区的几个企业可能遇到共同的财务困难，他们也许会在部门或地区的许多负责人的领导下联合起来讨价还价。尽管各部门或地区的领导人在形式上要对国家负责，他们却并不代表所辖范围的政府，恰恰相反，在同政府讨价还价时，他们代表名义上受他们管理的部门、地区或企业的观点。

28. 作者在《短缺经济学》一书中把以上描述的情况称为“预算约束软化”。从名义上说，企业的支出应该受它销售产品获得的营业收入制约。实际上，企业的预算可以根据上级的意志扩张或收缩。上级有权随心所欲地增加或缩小税前或补贴前利润。

29. 作者和A·马递茨正在共同带领一个研究小组研究国有企业利润的财政再分配问题。分析的基础是匈牙利全部国有企业八年的资产负债表，我们把分配前的利润（纳税和补贴之前）与再分配后的利润（纳税和补贴之后）进行比较。从表4可以看出利润再分配的规模：财政当局前后改变的收入总量超过了全部原始利润的两倍。表中最后一行的数字说明，财政再分配以及预算约束软化实际上割裂了再分配前后利润之间的联系。

^① 我们在这里和本文其他地方分析的都是企业而不是居民的毛利再分配。当然后者无论在匈牙利或中国也都是极为重要的，它与人们广泛讨论的效率和平等的矛盾紧密相关。

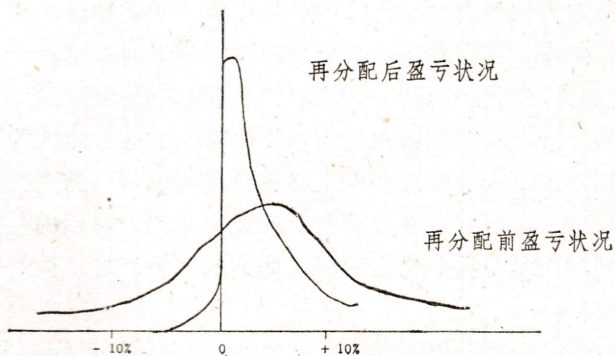
表4

财政再分配的规模和总的影响

	1978	1980	1982
全部国有企业			
补贴总额对原始利润总额的比率		1.09	
税收总额对原始利润总额的比率		1.28	
再分配前后盈利之间的相关系数	0.23	0.22	0.14
国有工业企业			
再分配前后盈利之间的相关系数	0.12	0.01	0.05

资料来源：科尔奈和马递茨：《预算约束的软化》，〔匈〕《经济学报》1984年第3—4期。表5、6、8和图2的资料都引自这篇论文和A.马递茨1984—1985年准备的未发表的研究报告。

图2 国有工业的盈亏分布情况



资料来源：同表4。

表5

国有工业盈亏拉平的情况

指 标	1980年		1982年	
	再分配前	再分配后	再分配前	再分配后
偏差系数 (偏离平均值的标准差)	2.72	1.57	4.55	1.29
赢利率超过30%的企业比重 (占企业总数的百分比)	3.6	0	4.8	2.2
亏损企业的比重 (占企业总数的百分比)	24.02	0.18	17.32	8.38

资料来源：同表4。

30.“软预算约束”现象的一个重要特征是拉平收入：一方面从财务上抑制最成功的企业获得利润，同时解救亏损企业。这可以从利润分布的变化得到说明。图2显示出这种分布的密度函数。在财政再分配之前，存在着从大量亏损直到获得大量利润的宽广的盈亏分布范围。在财政再分配之后，大量盈亏的两端消失了，分布向中线移动，接近于平均数，集中在低水平的盈利范围内。表5也表明了同样的效应。这是一种特殊的“平均主义”趋势，与利润

刺激的观念正好相矛盾。在这种情况下，利润的双重依赖就出现了。它部分地由水平方面决定（在生产活动和市场上的成功或失败）；部分地由垂直方面决定（上级财政部门的“慷慨”程度，企业同上级讨价还价的成功或失败）。

31. 这个问题与价格体制的缺陷密切相关。在讨价还价过程中，因为原始盈亏不反映真正的社会效益，企业和上级双方都常常提出额外税收或额外补贴的要求。当然，这在许多情况下都是合理的争论。但它导致因果关系的恶性循环。由于价格体制是主观随意的，通过财政再分配来补偿就成为必要；由于财政再分配范围极广且具有很大的随意性，价格也愈加变得主观随意。孰因孰果实际上是无法区分的。作为过多的再分配干预的结果，预算约束变软，而这又导致对价格的反应微弱。然而，为争取合理价格所进行的“斗争”并不是很有力量的。企业可以根据自己的利益去影响价格，但如果它不成功，仍然可以找到其他许多财政再分配的办法补偿不合理定价造成的亏损。这方面的可能性转移了为纠正错误的、不合理的和随意的价格进行努力的注意力。因此，这种促使因果关系循环的环境加强了。而只要不合理的价格依然存在，价格就不会真正具有可靠的调节信号的声誉。

32. 真正有益的是在硬化预算约束即实现严格的财经纪律、严格的财务核算以及强有力的利润刺激的同时，进行具有深远意义的价格改革。这方面的实践与原来的改革蓝图也存在着差距。改革者们建议，企业经理和职工必须具有增加利润的直接经济动力。实现这种要求的措施曾经采取过一些，但并不令人满意。就经理来说，他们的奖金是与利润联系的，但不是与再分配前的利润而是与再分配后的利润联系的。换言之，他们受到直接的强有力的刺激去争取免税和补贴。

33. 为了保证所有级别的职工都从个人经济利益上关心利润，推行了所谓利润留成。遗憾的是，这种利润留成对于增加原始利润几乎没有什么作用。利润留成服从于拉平利润的平均化过程，而后者的范围甚至比上面提到过的还要大。结果，利润留成与再分配前利润之间的联系微弱。大多数亏损企业依然向其职工分配留成利润，而利润高的企业并不比利润低的企业有更高的利润留成。也就是说，所谓利润留成或多或少是按工资比例进行的，成了一种固定的附加工资。这种办法并不能在职工中创造出他们是企业所有者的意识。

34. 只考虑所谓“利润留成”的这部分收入是不够的。按照原来的改革蓝图，工资在某种程度上也必须取决于利润。在工资差别和利润差别（以及这两种差别的动态变化）之间必须具有某种联系。仔细看一看表6可以再次发现这种联系是很弱的。这张表提供了“转移利润”的资料。再分配前利润的变化大致分为：变动指数小于-0.95的被看作“减少”，在-0.95到+1.1之间的被看作“小变动”，超过+1.1的被看作大增加。再分配前利润的这些变化正好能导致不同程度的工资变动吗？我们可以又一次看到拉平的趋势。企业利润的大量增加并不能使企业获得显著增加工资的机会，利润的减少也并不减少工资增加的机会。

35. 人们也可能期望工资变化与劳动生产率的变动有较强的相关关系。但没有证据支持这种假设。表7表明，各个工业部门在十五年间的工资变动与劳动生产率变化的相关关系微弱，但与整个工业平均工资的变化则具有很强的相关关系。这反映出影响工资运动的决定因素是中央的工资改革政策，而不是具体部门的劳动生产率和盈利率的差别。这就是说，我们再次看到了强烈的垂直依赖。

表 6

1982年再分配前利润和工资之间的联系

再分配前利润	工 资 变 化			
	减 少	小 变 动	大 增 加	总 变 动
减 少	6	86	8	100
小动变	4	92	4	100
大增加	1	86	13	100

资料来源：同表 4。

表 7

国有工业中各个部门平均名义工资与其他变量的相关关系

部 门	各个部门平均名义工资的年变化与下述因素的相关关系	
	该部门劳动生产率 的年变化	全部国有工业中 平均名义工资的年变化
采 矿	0.171	0.924
冶 金	0.058	0.959
能 源	-0.204	0.960
机械制造	0.048	0.994
建筑材料	-0.151	0.857
轻 工 业	0.103	0.991
食 品	0.160	0.950

资料来源：M.S.托斯：《改革后匈牙利名义工资的年变化》，哈佛，1985年油印论文。

六、垂直依赖：投资分配，进入和退出

36. 改革后，匈牙利投资决策和资金筹集高度集中的情况有了重大改变。目前国有企业被允许保留部分利润，建立用于投资目的的“发展基金”。投资方面的部分分权对适应国内外需求变化调整生产、促进技术发展和消除某些瓶颈起了十分有利的作用。企业留利于于投资还扩大了出口生产能力。然而，许多匈牙利经济学家感到这方面的分权还是远远不够的。

37. 正如第五部分讨论的一样，在企业发展基金的形成方面也能感觉到财政再分配的过多干预的影响。由于税负和补贴分配不均衡，亏损能补偿，利润多了又被抽走，企业内部投资基金很少取决于再分配前盈利。因此，在许多情况下，盈利不多的企业在筹集内部投资资金方面却比一些税前利润高的企业处于更有利的地位。

38. 但是事情远未到此为止。企业内部用留利筹集的资金只够用于小的投资项目。对于大中型投资项目，企业必须依赖中央银行给予的投资信贷或中央政府预算拨给的投资补贴。企业外部筹集的投资资金的分配与企业盈利没有联系。结果，企业内实际完成的投资活动并不真正取决于再分配以前或以后的盈利。这在表 8 中很清楚。我们用一定年份的投资支出占同年年初实际资产价值的比率来说明“投资活动”。为确定潜在的滞后效应，我们还研究一定年份的盈利与一年、二年甚至以后几年投资活动之间的相关关系。但表 8 明确地显示出，企业盈利和投资活动之间无论如何都不存在相关关系。

表 8

盈利和投资活动的相关关系

盈利指标	与下述年份投资活动指标的相关系数					
	1976	1977	1978	1979	1980	
再分配前盈利	1975	-0.03	-0.03	-0.04	-0.04	-0.02
	1976		-0.03	-0.07	-0.04	-0.08
	1977			-0.04	-0.01	-0.07
	1978				-0.03	-0.11
	1979					-0.08
再分配后盈利	1975	-0.07	-0.07	0.04	0.02	0.06
	1976		-0.04	0.26	0.23	0.13
	1977			0.30	0.27	0.14
	1978				0.12	0.13
	1979					0.09

资料来源：同表 4。

39. 当中央把投资资金分配给企业时，存在着其他许多经过深思熟虑的标准。这些标准表明，大企业是投资的重点。在全部投资活动的企业外部资金来源中，1982年国有小企业的份额只占9%，而中等企业占43%，大企业占48%。外部集资份额大使中央干预投资过程比较容易。例如，不仅有决定投资信贷总供给的宏观调节，而且还有对投资项目详细地逐项审查的微观调节。即使投资决策表面上是企业内部作出的，实际上企业经理要使投资项目开工，还必须获得上级机构的批准。

较小的项目特别是小企业的投资项目通常毋需审批，但是所有大、中型项目，必须或者由中央主动提出，或者经企业和上级部门达成协议以后，才能上马。这就是说，在投资领域，企业依然存在着十分强烈的垂直依赖。

40. 就在几年前，虽然每个企业有权使用自己的发展基金进行企业内部再投资，但是资本的直接的横向流动是不允许的。近几年一个重要的新进展是建立了若干金融媒介来帮助企业的积累的储蓄转变为另一企业的实际投资。国有企业破天荒地被允许发行债券，债券既可卖给其他企业，也可卖给公民个人。债券收益远远高于银行存款利息率。个人购买债券立即变得很流行，从而开辟了国有企业筹集投资资金的新门路。最初的印象是国有企业不大愿意购买债券，目前它们热衷于从事扩大本企业的投资，而不是自愿地向其他企业投资，即使后者有希望带来更多的投资收益。这间接地证明企业的动机是扩大产量而不是利润。如果它们的储蓄用于外部投资的话，本来是可能获得更多利润的。

41. 除了这些新开创的然而尚未充分利用的机会以外，在匈牙利，利润留成及其再投资是必要的，这是值得强调指出的。但它们本身并非部分投资决策进一步分权的充分条件。问题的根子在于国家和企业分担风险的问题上。“软预算约束”现象中分担风险的问题以前已作过讨论。匈牙利文献把这称为“投资饥渴”。假如国有企业经理能获得投资信贷和补贴，他们总是准备投资。信贷需求和补贴申请事实上总是超过供给。不存在制约投资饥渴的因素，企

业的决策者不怕投资项目的失败。甚至在事前都不进行认真的核算来确定项目的费用有无支付能力。如果企业由于不明智的投资决策而遭到了资金上的麻烦，还可使用软化预算约束的各种常用的手段，即免税、补贴、延期偿还债务、根据成本(包括投资项目的成本超支)调整出售价格，如此等等。由于企业经理相信他能很容易地摆脱资金困难，所以他并不感受到必须调整投资需求的任何压力。

42. 由于投资补贴是国家赠予企业的礼物，企业自然采取多多益善的态度。至于信贷，利息是必须偿付的，但实际利率(名义利率减去通货膨胀率)太低。即使预算约束是硬的，从而企业能够对价格作出反应，低利率也不能消除对投资信贷的过度需求。

43. 在这样的条件下，控制投资活动的唯一办法是行政管理，即干预所有大、中型项目的决策过程。这既是软投资预算约束的结果，也是它的原因。说是结果，是因为投资饥渴不可避免地导致行政干预，以及信贷和补贴配给；说是原因，是因为中央机构承担投资决策的责任，因此一旦出了差错，它就有强烈的动机加以掩饰。他们可以通过再分配干预使企业成为“盈利的”。

44. 至于对投资过程的行政控制和官僚主义的微观调节，中央计划者的目标是随时变化的。企业表现出强烈的投资饥渴和扩张冲动倾向，经济主管部门的官员具有同样的特点，有时他们的这种倾向比其企业下属更强烈。即使过于雄心勃勃的计划不可行，强制实施可能导致低效率和重大损失，仍然存在快速增长的持续冲动。只有当经济活动受到不可逾越的条件限制时，“冒进”和“大跃进”的劲头才会减弱。

45. 回顾一下近十五年来工业投资的历史可能受益匪浅。表9提供了一个投资的时间系列表。在第一次石油冲击以后，当资本主义世界的投资活动突然放慢时，匈牙利的投资却继续以不可阻挡的速度激增。推动力来自过分乐观的中央政策，但企业也乐意增加。当时很容易取得国际金融市场的信贷，因此吸收了大量的国外资金。但几年以后，当中央决策者认识到外债过多的危险性时，投资就急剧停顿。由于这种急刹车实际上唯有通过直接干预才能实现，因而是对改革过程的一大打击。

表9

工业投资指数

1970	100.	1977	179.9
1971	111.3	1978	185.6
1972	112.1	1979	182.0
1973	111.8	1980	161.3
1974	122.2	1981	148.6
1975	135.3	1982	149.1
1976	146.1	1983	145.4

46. 投资问题同进入和退出国有工业的问题紧密相联。匈牙利正在寻找国有部门资本与个人主动性相结合的新路子。尽管这是改革过程的目标，但发明家和其他有创新的个人在用国家所有或出租的资本建立一个新企业时，依然面临极大的障碍。其他组织(地方政府、非盈利机构等)如果希望建立一个新企业，也要经过很长的审批程序。

47. 匈牙利文献中一个重新提出的问题是企业退出的问题。允许市场一定程度的“自然选

择”将是吸引人的。企业只有在盈利的情况下才能生存，或者只允许亏损企业在其资信还未完全丧失以前生存一个很短的时期。长期亏损、无力偿还债务因而失去资信的企业应通过破产或由生存能力强的企业吞并等有规则的法律程序逐出企业界。但在匈牙利的国有部门中，这种自然选择尚未发生。存在着的是为拯救企业而进行的长期斗争，接近各个中央组织的“院外集团”和代表，用以获得资金援助的各种“联系”。在多数情况下，通常的“软预算约束”现象占统治地位，企业可以由于得到外部援助而生存下去。企业也有被清理整顿的，但那是上级主管部门的决定，而且通常不是依据盈亏和商誉标准作出的。企业间也有合并，但在很多情况下被吞并企业比吞并者盈利更多，并且在大多数情况下合并以后利润减少。表10、11、12提供了这方面的根据。总之，企业的进入和退出，“生”和“死”，很少是由市场力量水平决定的，在大多数情况下是由行政当局垂直决定的。这当然使垂直依赖非常强烈。

表10 国有企业的盈利和清理

工业部门	1978年企业的原始盈利率	
	1979年生存的企业	1978年被清理和吞并的企业
采 矿	18.10	12.92
电力能源	7.26	8.12
机械制造业	17.43	30.50
建筑业	8.20	16.42
化学工业	13.02	18.52
轻工业	8.76	21.47
食品工业	1.26	4.82

表11 合并以前和以后的盈利率(机械制造企业)

再分配后盈利率	实 例 企 业 数	
	合并前一年	合并前三年平均
吞并者较高	20	16
被吞并的企业较高	30	27
不易察觉的	5	12

表12 合并后盈利的变化(机械制造企业)

	同 合 并 前 一 年 的 比 较		
	变化较小	变化较大	难以察觉的
合并的当年	31	18	6
合并后一年	34	15	6
合并后二年	32	14	9
合并后三年	28	12	15

资料来源：M·拉基：《匈牙利工业中的清偿和合并》，〔匈〕《经济学报》1981年第101、103页。

七、结 论

48. 回过头来看,又得提出计划与市场相结合的最初思想是否正确的问题。作者深信这是一个正确的目标,问题在于实现过程中只取得了部分的成功。匈牙利改革过程的成果是新体制肯定运行得比旧的命令体制和过度集中化体制好。本文讨论的国有部门的变化,同合作社、私人经济的发展(特别是在农业部门的巨大成功)一起,导致许多把匈牙利同其他东欧国家区别开来的结果。食物、其它消费品和劳务的供应好多了。所有各个决策层次都有了更多的发挥主动性的余地。

49. 尽管有了重要的改进,集权与分权、计划与市场的结合并非尽如人意。企业的决策者在武断的价格体制和无数行政性干预下得到的是扭曲的价格信号。除了错误的信号,他们也没有自身的刺激,因为超额利润通常被征税,而超额亏损能得到补偿。垂直依赖依然十分强烈,而水平依赖却微弱。

50. 直接的微观调节——日常事务中的许多政府干预,被认为是在采取一下子废除命令体制的勇敢步骤的同时不可避免的暂时安排。不幸的是,确认为“暂时的”东西已持续了十七年,并且依然伴随着我们。它已经巩固下来,成了带有长期特征的根深蒂固的东西。看来要摆脱几千种“暂时的”行政手段和机构是困难的。

51. 行政性控制和一个真正的市场的运行不能按人为的比例搅拌在一起,比如说1:9, 5:5, 或者9:1等等。市场的活力、创新精神的活跃和充分的责任感要有一个最低限度的稳定的自主权。如果失去了它,行政干预的频率和强度超过了临界值,市场的朝气和活力就会让位于服从垂直依赖的被动活动,为争取上级机构的特殊照顾和帮助而讨价还价。市场的三大优点之一是产生寻求新机会的活力。如果大部分决策权力依然掌握在行政机构手里,这种优点就不能发挥出来。由此引起的损失是:主动性、创新和灵活性的减弱,投入—产出组合的低效率,设备和劳动力的利用率降低,技术进步变慢,对国内外购买者需求的适应既慢又差。

52. 多数匈牙利经济学家认为当前“计划”与“市场”的结合方式是可以改进的。本文提出的一些建议涉及经济体制的不同侧面。下面强调的是几个一般的要求。

(1) 重点应该从微观调节移到宏观政策。在彻底的价格改革和预算约束硬化以后,政府就能更有效地依靠宏观政策手段,诸如信贷供应、利率和汇率等综合性约束。

(2) 为了实现社会主义社会机会均等、公平、安全等道德—政治目标,需要精心制订一项社会政策。主要工具是对家庭和公民的再分配手段:负的或正的转移支付,所得税和财产税,对工资、薪水和其他收入的补贴等。经过审慎的评议,一定的免费服务和价格补贴可以保留。但在任何情况下,用于社会政策目的的手段必须同商品市场、资本市场和劳动市场的运行分离开来。只有当价格信号不因不必要的干预而扭曲,生产者有强大的内在动力能对价格作出反应的情况下,市场才能令人满意地运行。

(3) 对于组织社会主义体制时由政府选择和任命经理的办法尚无定论。这个问题存在着国际范围的争论。这里我要指出的只是匈牙利发生的情况。讨论中形成了许多思想,一些建议已被接受,至少已部分地实施或试行。一个令人振奋的设想是通过象南斯拉夫那样的选举

程序任命经理，这可能使国有企业更接近合作社或“合伙”企业。另一个由M·泰多斯和其他人提出的建议是建立代表作为“所有者”的国家的董事会。董事会既独立于部门的又独立于地方的政府机构。它监督一个或几个国有企业的活动，并用盈利作为主要标准决定经理的聘任和辞退。这个建议包含的思想是“所有”和“经营”严格分离。第三种方案赞成一定形式的租赁。资本依然是国家所有的，但租给经理—企业家经营，他们对资金的运用负全部责任，并按合同支付租金。一定的租赁形式的主要倡导者是T·李斯卡。这些以及其他一些建议隐含着为合作社和私人经济创造更多机会的政策主张。在我看来，按先入之见或意识形态偏见在这些和其他一些可能提出的方案中进行选择将是错误的。它们并不必然是相互排斥的，可以同时并存。某些企业、某个局部可以推行这个方案，另一些企业或局部可以实施另一个方案，如此等等。唯有经验才能表明每一种方案的优劣。

(4)如果计划真能在事前探测和协调社会活动，那这将是十分吸引人的。但是高级政府官员陷入生产、价格和投资项目的日常细小事务中，则是对一个真正的计划者的讽刺。计划者应该处理部门和地区的主要比例关系，生产、投资和消费的主要指标。换言之，计划者必须精心研究经济进步的战略，让下层决策者去决定怎样才能最好地执行计划。

53. 匈牙利改革的路途还很长。本文对现行体制的批评，并不是意味着要退回到命令经济中去。相反，我们建议继续进行更连贯的改革，使计划、中央控制和市场力量更健全地结合起来。

(邱树芳 刘吉瑞译 吕舍契校)

(上接第30页) 间接控制不仅需要经济手段，尤其需要法律手段(经济手段往往也要通过法律手段来实现)。把经济主体的行为规范和处理各方面经济关系的基本原则加以系统化、规范化，用立法的形式确定下来，进而形成完备的经济法规体系，真正用法治代替“人治”，这是间接控制方式走向成熟的标志。如果说经济杠杆的调节是弹性的，允许企业自主地作出反应，那么经济法规的调节就是刚性的，必须强制遵行。无论管理者还是被管理者，都只能在法律的范围行动，严格履行法定的责任、权利和义务，既避免政府部门以权代法、对企业滥加干预，又禁止不正当的竞争手段，使国家、企业和消费者的合法权益都得到维护。当前急需加快经济立法的进程。凡是符合客观经济规律，经过实践检验比较成熟的重要规则，就应整理提炼，通过国家权力机关审议批准的程序，形成正式法规。特别是在整个经济法规体系中居骨干地位的主要法规，如税法、银行法、工资法、计划法、统计法、公司法、企业法、商法、合同法等等，尤需尽快制定或完善。有了法，更要严格执法，不能随意“变通”。有法不依，执法不严，违法不究或轻究，法律的严肃性就会丧失，形同虚设，这甚至比无法更为有害。因此还要大大加强经济司法、经济监察工作，建议成立监察部，专管对执法的监督；在各级法院设立经济法庭，在城镇开办律师事务所，为企业及个人提供法律咨询服务。尤其重要的是，必须在全体公民中，首先是在各级干部中开展系统的法制教育，普及法律常识，树立法制观念，养成自觉遵纪守法的习惯，同各种违法乱纪的行为作坚决斗争。这样，就能够建立起良好的社会经济秩序，保证体制改革和经济建设的顺利进行。

1985年5月初稿，8月二稿

(作者工作单位：国家经济体制改革委员会)