

The Dual Dependence of the State-Owned Firms

Utin

Guojian qiyè de shuāng chóng yīlái xìng

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

\* \* \* \* \*

国营企业的双重依赖性

——匈牙利的经验

亚诺兹·科尔耐

1985年8月

## 一、引言

1、匈牙利1957年取消了农产品的义务交售制，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。本文集中讨论国有工业企业。从1970年到1983年国有企业占全国工业总产值的93%（其余的部分是由合作社和私人生产者生产的）<sup>①</sup>。毫无疑问，国有企业在匈牙利工业中占有主导地位，因而也是经济改革的焦点。本文分析匈牙利国有企业改革的成功和失败、优点和缺点。从匈牙利的经历中，中国的改革者可以从中获得若干教训。

2、关于匈牙利改革的著述卷帙浩繁，但是尚有许多问题需要加以解决。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“匈牙利的观点”。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**常被称之为命令经济。匈牙利的国有企业每年每季都收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。每种计划由上百个甚至上千个数字构成。第一套指标是以总量表示的产出指标，例如以不变价格计算的企业总产值。指标中也包括许多非总量产出指标。在大多数场合，计划规定了以实物单位表示的

---

<sup>①</sup> 资料来源：1983年统计年报，第104页。

数量，强贷向指定的使用者供货（例如，出口商品交给外贸公司）。第二套指标是投入约束指标，譬如企业可获得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，如企业引进新产品和兴建投资项目。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指令性的，但实际上通过奖励和惩罚使某些指标比另一些指标更为僵硬。首要的是总产量指标，就业分配和工资指标，以及某些场合的出口指标。

5、命令体制的缺点是众所周知的。为避免更高更紧的指标，企业管理者具有隐瞒其生产能力的动机。他们受到使用各种手段完成指标的刺激，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。然而生产中断和材料短缺屡屡发生，造成瓶颈、浪费和生产能力的闲置。制定紧的计划带来许多刚性，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。一些观点主张部分地、渐进地进行变革：

(a) 减少指令性计划指标的数量，例如将50—100种计划指标逐步减少到10—20种甚至3—4种；

(b) 只规定总量数字，废除非总量指标；

(c) 只是部分生产用指令性方式规定，其余是由企业自行决定生产时间和数量；

(d) 只在少数企业和部门实行这种变革，然后逐步把改革扩大到

其他企业和部门。

7、最终否决了这些过于谨慎的建议。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。18年的实践清楚地表明，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“物资配给（定量分配）”。国有企业间相互买卖无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和使用者的媒介，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提供了工业部门国有企业经济效果的某些资料。读者在评价这些成果时应知道匈牙利早在七十年代就进入了集约化发展阶段。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提高，就业的减少非但不是坏事而是好事。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。

表1 匈牙利国有企业产值、就业和劳动生产率指标

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：1983年统计年报，第92—93页

### 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”，或者说至少已接近了这样一种市场体制。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。它依赖市场的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，企业在法律上是属于上级政府机构的。这些机构有权发布企业必须服从的有约束力的决定<sup>①</sup>。

① 当然存在第三种依赖：作为一个整体，企业的行为取决于企业独立的活动和企业职工之间的相互作用，特别是取决于企业管理者和企业职工之间的关系。无论第三种依赖如何重要，但它毕竟不在本文讨论的范围之内。

10. 就国有企业对市场和对上级的双重依赖来说，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种一般原则的具体实现方式。对市场过程过多过细的行政干预（少数特殊的微观干预除外）取代了一般指导和有效的宏观政策，而事无巨细的干预和包罗万象的微观调节已成为规则。频繁的行政活动削弱市场力量不能不是真正的危险。

#### 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。有四个相互依赖的条件：

(a) 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因此在调节供求中起重要的作用；

(b) 存在国有企业对产出品和投入品价格作出反应的有力刺激；

(c) 普遍的买方市场。商品和劳务的生产销售者有强烈的刺激调整结构，满足买者的需求，即作为投入购买者的其他企业、非商业机构的需求和作为顾客的居民的需求；

(d) 竞争的市场结构。卖者之间存在着更多的竞争，企业具有调整需求，以较低的价格出售较好的商品的刺激。

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，它们也是有效地作用的先决条件。现

在的问题是：在什么程度上匈牙利国有工业企业能满足这四个条件。

### 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，国内市场价格和世界市场价格之间的某些联系已经建立。在企业之间存在着广泛的投入产出流，在这个领域中买者和卖者允许以合同为基础商定价格。而且许多（但不是所有的）消费品和劳务出现了市场交换均衡价格。

14、尽管取得了一些进步，但价格体系仍然很不协调，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（部分地是任意性的结果）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正的边际成本比例。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，从社会角度来看也不能保证资源的最有效利用。

### 对价格的反应

15、在国有企业对价格的反应中我们发现了同样的矛盾。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，但不论在哪里，我们都看不到对相对价格的变化作出迅速和有利的反应。因为国民经济的许多部分都存在持久的短缺，对产出品反应较强而对投入

品的反应较弱，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。对原材料、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，企业对投入产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。改革使有些部门或单个企业处于买方市场，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，某些专门为市场经营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得到严格限制，某些专门承担工业和交通运输项目的建设企业它们的生产能力的发挥遇到了困难。朝买方市场的变化导致了质量的改进、品种选择范围的扩大。供货更为及时。居民从国有食品工业提供的食品改善中可以观察到这种改善，国外的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、零配件以及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，一个有用的方法可通过对企业存货的研究来进行。一般说来，在买方市场的场合，企业主要是积累产出存货，或者因为销售困难，或者因为企业要迅速对买方的需求作出反应。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。由于买者尽可能地吸入产品，产出存货很小。由于投入供应不可靠或不及时，或者某些生产资料可能不再生产，在交易之前需要等待很长的时间，企业就渴望囤积大量的投入存货。

19. 一个恰当的综合测量指标是投入存货对产出存货的比例。

表2 提供了一个国际比较：

表2 各国工业中投入存货与产出存货的比例

国 别	时 期	比 例
买方市场经济		
奥地利	1972—77	1.5—1.5
瑞典	1968—72	0.70—0.74
美国	1960—77	0.94—1.16
卖方市场经济		
匈牙利	1971—80	7.26—8.52
波兰	1975	10.3
苏联	1969—77	9.2—12.3

资料来源：匈牙利资料来自E·法布利：《匈牙利的存货》，1982年第134页。其他资料来源于A·契干：《企业的存货政策》，布达佩斯1984年第50页。

差别是巨大的。这个表清楚地说明，匈牙利工业并没有从“短缺经济”中走出来。即使在国民经济的某些方面短缺已不复存在，但是企业没有充分的证据表明买方市场占压倒的优势。因此，企业行为的

调整是建立在持久短缺的条件基础上的。

### 竞争的市场结构

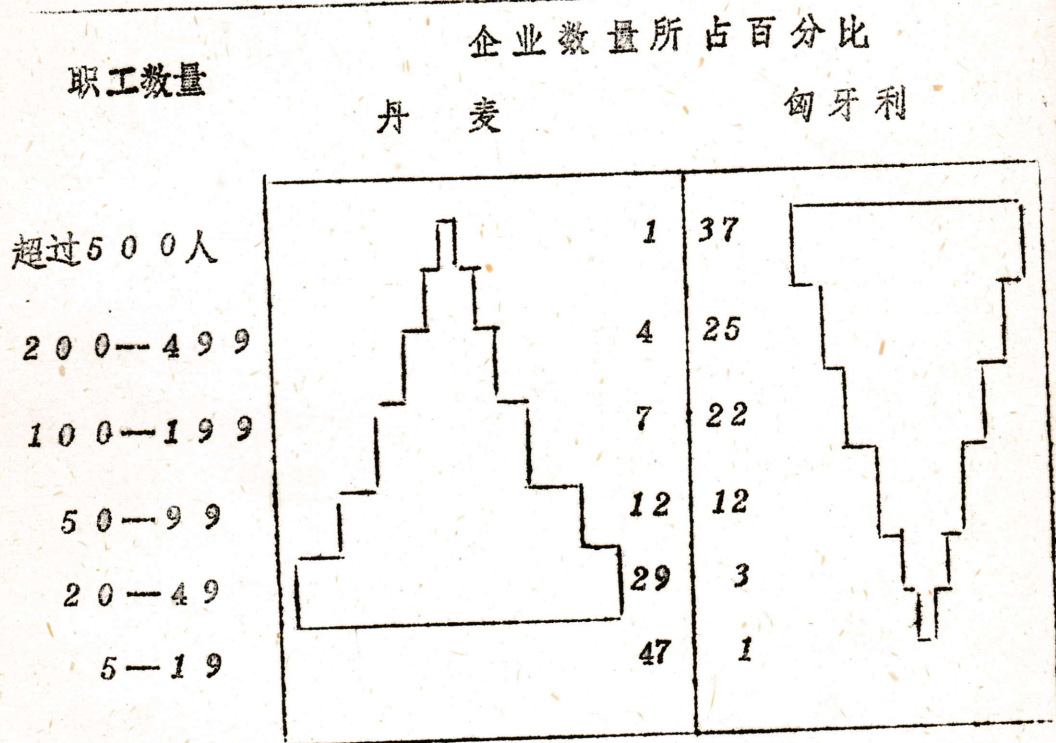
20. 在卖方市场上，买者同有利的销售者展开竞争。在买方市场则正好相反。但是否存在众多的卖者，或者只有几个买者或一个卖者对这个问题的回答只具有较次的重要性。“买方”市场与“卖方”市场的划分则是关键性的。不论某种商品或者劳务是由几个卖者还是由一个卖者提供，假如卖者的总供给能力大大超过现行价格下的需求，卖者在提供其全部能力时可能处于相对弱的地位。卖者可能面临替代产品或劳务的生产销售者的间接竞争。

21. 不管竞争的不完善程度如何，一定产品的竞争的卖者数量同样不是不重要的。在匈牙利经济中人们可以看到两种矛盾的趋势。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，这些企业可以变为半自主的并与其他企业竞争；国民经济的某些部门中给合作企业和私人企业予较大的自由，与国有企业展开竞争，以打破后者的垄断地位；在另一些场合，则进口某些商品以便与国内产品竞争；如此等等。

22. 然而存在一种相反的强有力的趋势。长期以来某些国有企业已被公开宣布为“对某些产品负有责任”的唯一供应者。这种安排的目的是将责任落实。如果由一个企业负起唯一供应某种商品的“责任”，当该商品处于供应不足的境地时，这个企业就会受到惩戒。在这种场合，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. 进一步的问题是匈牙利企业较高的集中程度。尽管作了相反的努力，但经济单位的数量，如表3所示，还是不断减少的。为了说明过份集中的问题，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。

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10页。

表3 工业企业数量

年 份	国有企业	合作社	总 计
1 9 6 2	1 2 8 6	1 0 8 9	2 3 7 5
1 9 6 3	8 9 4	9 9 3	1 8 8 7
1 9 6 4	8 6 3	8 8 2	1 7 4 5
1 9 6 5	8 4 0	8 1 1	1 6 5 1
1 9 6 6	8 2 7	7 9 9	1 6 2 6
1 9 6 7	8 0 7	7 8 4	1 5 9 1
1 9 6 8	8 1 1	7 9 2	1 6 0 3
1 9 6 9	8 0 3	8 1 3	1 6 1 6
1 9 7 0	8 1 2	8 2 1	1 6 3 3
1 9 7 1	8 1 8	8 3 3	1 6 5 1
1 9 7 2	8 1 2	8 2 9	1 6 4 1
1 9 7 3	8 0 6	8 2 5	1 6 3 1
1 9 7 4	7 9 4	8 1 6	1 6 1 0
1 9 7 5	7 7 9	7 9 3	1 5 7 2
1 9 7 6	7 3 7	7 3 7	1 4 7 4
1 9 7 7	7 1 2	7 0 1	1 4 1 3
1 9 7 8	7 0 0	6 8 5	1 3 8 5
1 9 7 9	7 0 2	6 7 0	1 3 7 2
1 9 8 0	6 6 9	6 6 1	1 3 3 0
1 9 8 1	7 1 4	6 6 4	1 3 7 8
1 9 8 2	7 2 4	6 3 5	1 3 5 9
1 9 8 3	7 1 5	6 2 3	1 3 3 8

资料来源：M·拉基：《匈牙利的企业危机》，1984年油印本。

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。这种情况导致了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. 真正自主的企业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，引进新产品加强竞争能力，或者通过改善劳动组织，采用新技术降低生产成本，那么利润就能增加。当然利润也取决于外部的随机条件。在投入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，匈牙利有着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，譬如刺激出口、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收入再分配。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，另一些由生产监督部门控制，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、在一定程度上讨价还价是更深一层的财政再分配<sup>①</sup>。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。如果企业在银行账户上的积累了大多的资金，上级财务部门变得“不安”起来，总能设法至少征来其中的一部分。另一方面，如果遇到了财务困难，企业就会找上级喊穷。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，因此很可能利用这种情况从中渔利。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、第三个上级的帮助。企业也可能通过党组织或工会施加政治压力或者给予帮助。这种努力常常不是孤立的行动。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。虽然各部门或地区的领导在形式上对国家负有责任，但是他们并不代表所在地方政府，恰恰相反，他们代表名义上在他们管理下的与政府讨价还价的部门、地区或企业的观点。

28、以上描述的这种情况作者在《短缺经济学》一书中称之为“预算约束转化”。从名义上看，企业的支出应该受它销售产品获得的营业收入制约，但实际上，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·马邀茨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所有国有企业八年中的财

---

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，当然后者也是极为重要的。无论是在匈牙利还是在中国，它都与广泛讨论的效率和平等的矛盾紧密相关。

务平衡表。我们把分配前的利润（纳税和补贴之前）与再分配后的利润（纳税和补贴后）进行比较。从表4中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。

表4 财政再分配的规模和总的影响

	1978	1980	1982
全部国有企业			
总外贴与全部原始利润之比		1.09	
总税收与全部原始利润之比		1.28	
再分配前后盈利之间的相关关系	0.23	0.22	0.14
国有工业企业			
再分配前后盈利之间的相关关系	0.12	0.01	0.05

资料来源：J·科尔内和A·马蒂茨：《预算约束的软化》，《经济学报》，1984年第3—4期。表5、6、8和图2的资料都出自这篇论文和A·马蒂茨1984—85年准备的未发表的研究报告。

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密集函数。在财政再分配之前，盈亏可能性的范围是很宽广的。从大量亏损到获得高额利润。再分配之后，极端的情况消除了。分布接近于平均数。集中在较狭窄的盈亏范围内。表5也表明了同样

的效应。这是一种特殊的“平均主义”趋势。与利润刺激的思想正好相矛盾。在这种情况下，利润取决于两个方面：部分地由水平方面决定（生产活动及其在市场上的成功还是失败）；部分地由垂直的方面决定（上级财务当局的“慷慨”程度，企业和上级讨价还价的成功与失败）。

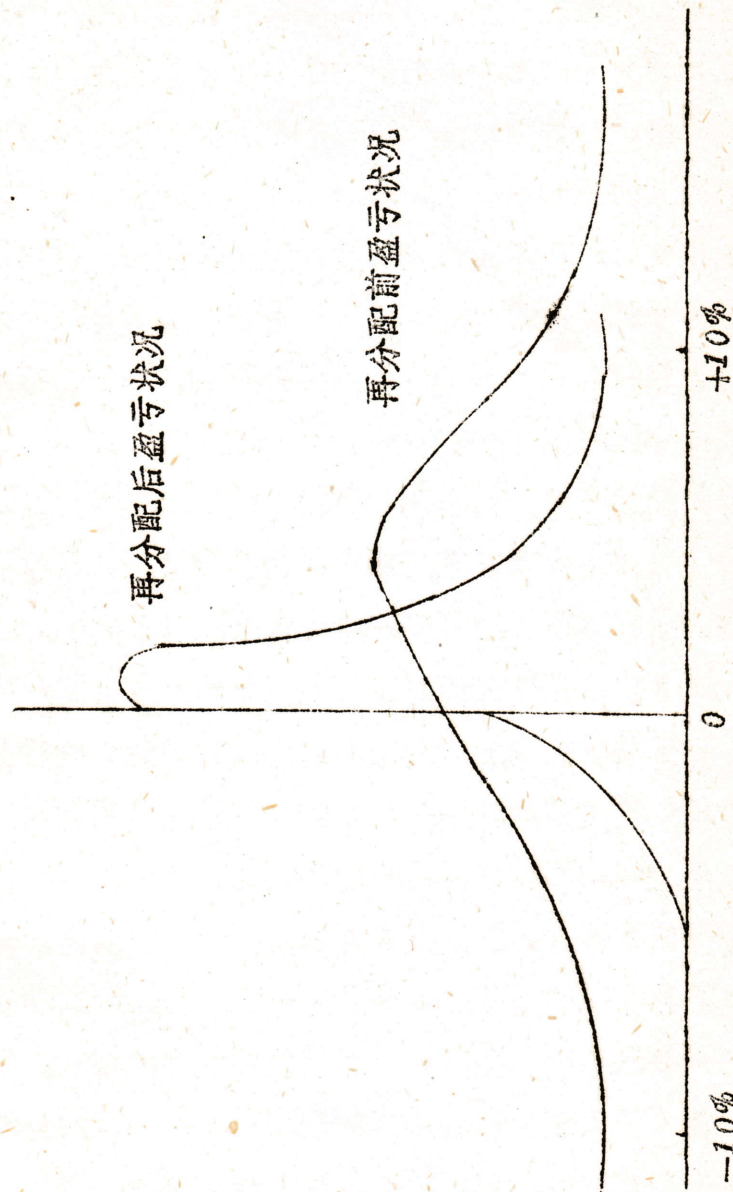
表5 国有工业盈亏拉平的情况

指 标	1980		1982	
	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	1.52	4.55	1.29
赢利超过30%的企业比重 (占企业总数的百分比)	3.6	0	4.8	2.2
亏损企业所占份额 (占企业总数的百分比)	24.02	0.18	17.32	8.38

资料来源：同表4。



图2 国有工业的盈亏分布情况



资料来源：同表4

3.1、  
 因为原有利  
 分配状况  
 发了因果关  
 配来补偿。  
 具有很大知  
 配干预的能  
 可是为争取  
 根据自己的  
 财政再分配  
 了为纠正错  
 这种使企业  
 存在。价格  
 3.2、  
 想对多数  
 格改革。这  
 企业经理  
 这所要求的  
 不是与再分  
 他们对争取  
 3.3、  
 了所谓想  
 在彼。相  
 面说这会更

3 1、这个问题与价格体系的缺陷密切相关。在讨价还价过程中因为原有利润不反映真正的社会收益，企业和上级双方都常常提出额外税收汇补贴的要求。当然这在许多情况下都是合理的争论，但却导致了因果关系的恶性循环。由于价格体系是扭曲的，需要通过财政分配来补偿；因为财政分配范围极广且具有很大的随意性，价格也变得具有很大的随意性。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，后者又使得对价格的反应软弱无力。可是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，如果不能成功，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。显然，只要不合理的价格依然存在，价格就不具有可靠的调节信号的真正声誉。

3 2、真正有益的是在硬化预算约束即实现严格的财金纪律、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设想存在差别。改革者们提出，企业经理和职工必须具有增加利润的直接经济动力。采取了一些实现这种要求的措施，但并不令人满意。就经理来说，他们的奖金与红利不是与再分配之前的利润而是再分配之后的利润相联系的。换言之，他们对争取免税和补贴有着直接的强有力的刺激。

3 3、为了保证各阶层的职工个人对利润有经济上的兴趣，推行了所谓利润留成。遗憾的是，这种利润留成对于增加原有利润的作用甚微。利润留成服从于拉平利润的平均化过程，而后者的范围要比上面论述的更大。结果利润留成与再分配前利润之间的关系大大削弱。

大多数亏损企业也仍然向职工分配留成利润。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，在某种程度上工资也必须取决于利润。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。仔细观察一下表6就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。企业利润的增加并不能使企业获得增加工资的机会，利润的减少也不减少工资增加的机会。

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			总变动
	减少	小变动	大增加	
减少	6	86	8	100
小变动	4	92	4	100
大增加	1	86	13	100

资料来源：同表4

35、人们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，在15年中，各具体工业部门的工资变动与劳动生产率变化的相关关系极弱。但与整个工业

部门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决定因素的是中央工资改革政策而非具体部门的劳动生产率和盈利率。换言之，我们再次看到了强烈的垂直依赖。

表7 国有工业中具体部门平均名义工资与其他变量的相关关系

具体产业部门	具体部门平均名义工资的年变动 与下述因素的相关关系	
	该部门劳动生产率的年变动	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”。投资方面的分权对调整生产结构满足国内外需求、促进技术发展和消除部分瓶颈起了十分有利的作用。企业留利用于投资还扩大了出口生产能力。然后，许多匈牙利经济学家感到这方面的分

散化还是远远不够的。

37、正如在第五部分讨论的那样，在企业发展基金的形成过程中受到了财政再分配的过多干预。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，利润不多的企业在筹集内部投资资金方面，却比一些税前利润较高的企业处于更有利的地位。

38、事情远未到此为止。资金来源于企业内部留利的只是一部分小的投资项目，对于中等的或大型的投资项目，企业必须依赖中央银行给予的投资信贷或中央政府预算中的投资补贴。外来的投资资源配给与企业盈利无关。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花费占该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：不管怎样企业盈利和投资活动之间不存在相关关系。

表8见下页

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。在全部投资活动的外部资金来源中，1982年小规模国有企业的份额只占9%，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相当容易。不仅存在决定投资信贷总供给的宏观调节，而且还存在一个项目一个项目的微观调节。即使投资决策是企业内部作出的，但实际上，企业经理要使投资项目开工，必须获得上级机构的批准。

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				
	1975	1976	1977	1978	1979
再分配以前盈利	-0.003	-0.003	-0.003	-0.004	-0.004
1976			-0.003	-0.007	-0.004
1977				-0.004	-0.001
1978					-0.003
1979					-0.008
再分配后盈利	-0.007	-0.007	-0.007	0.004	0.002
1976			-0.004	0.026	0.023
1977				0.030	0.027
1978					0.012
1979					0.009

资料来源：同表 4

小的特别是小企业的投资项目通常毋需审批，但大、中型工程项目必须遵循中央的精神，只有在企业和上级主管部门之间达成协议以后才能上马。换言之，在投资领域，企业依然存在着强烈的垂直依赖。

40. 直到最近几年，才允许企业使用自己的发展基金进行内部投资，但资本的直接的水平流动是不允许的。一个重要的新进展是建立了少量金融媒介来帮助企业将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，债券既可卖给其他公司，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，目前它们强烈地倾向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。因为如果它们的储蓄投资于外部的话，本来是可能获得更多利润的。

41. 除了这些新开创的然而还未充分利用的机会，在匈牙利强调利润留成和再投资盈利的必要性是值得的。但这些本身并非部分投资决策进一步分散化的充分条件。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。甚至在事前没有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遇到了资金上的麻烦，还可能使用软化预算约束的各项手段，即免税、补贴、延期支付债务、根据成本调整出售价格，如此等等。由于企业经理相信他能很容易地摆脱资金困

难，所以他并不感受到调整投资需求的任何强制和压力。

42、由于投资补贴是国家赠予企业的礼物，因此可以理解企业所持的多多益善的态度。至于信贷，利息是必须偿付的，但实际利率（名义利率—物价上涨率）太低，即使预算约束是硬的，企业必须对价格作出反应，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、中项目的决策过程。这既是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信贷和补贴配给；说是原因，是因为中央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隐瞒和掩盖，并通过再分配干预使得企业成为“盈利的”。

44、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。企业已经显示了强烈的投资饥渴和扩张冲动倾向，但经济主管局的官员具有同样的特点，有时他们的这种倾向比企业中的下级更强烈。即便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”的劲头才能削弱。

45、回顾一下五十年代后期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，当时资本主义世界的投资活动突然放慢，但在匈牙利投资继续以不可阻挡的速度激增。推动力来自过份乐观的中央政策，但企业也乐意增加。当时很容易取得国际金融市场的信贷，因此吸收了大量的外部资源。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	100·0
1971	111·3
1972	112·1
1973	111·8
1974	122·2
1975	135·3
1976	146·1
1977	179·9
1978	185·6
1979	182·0
1980	164·3
1981	148·6
1982	149·1
1983	145·4

46. 投资与进入和退出国有企业的问题紧密相联。匈牙利正在寻找国有部门资本与个人主动性相结合的道路。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建立国家占有或出租资金的新企业时，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

表 1 1 合并以前和以后的盈利率  
(机械企业)

再分配盈利率	例证的数量	
	合并前的年份	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 1 2 合并后盈利的变化  
(机械企业)

	作为合并前一年的比较		
	变化较小	变化较大	难以察觉的
合并的当年	3 1	1 8	6
合并后一年	3 4	1 5	6
合并后二年	3 2	1 4	9
合并后三年	2 8	1 2	1 5

资料来源：M·拉基：《匈牙利工业中的清偿和合并》，  
《经济学报》，1981第87—108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。国有部门的变化（本论文讨论的）和合作社、私人部门的发展（特别是在农业部门的极大成功）一起，导致了许多把匈牙利同其他东欧国家区别开来的结果。食物、其它消费品供应和服务要好得多。并给各个层次的决策者留下了发挥主动性的充分余地。

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系和成千上万次的官僚主义干预中得到的是扭曲的价格信号。除了不正确的信号外，由于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，水平依赖相对弱。

50、直接的微观调节——政府日常事务中的许多干预。在一下子取消命令体制的过程中被认为是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”官僚主义手段和机构是困难的。

51、官僚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。随便说1：9、5：5或者9：1等等。市场、创造性的活力和充分负责的感情要求有一定的稳固的自主权。如果失去了它，官僚主义干预的频率和强度超过了临界值。市场的朝气和活力就蜕变为被动性和垂直方向的依赖；花特殊的精力讨价还价和争取上级机构的援助。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当局手中，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—产出组合的无效率、设备和劳动力的利用率低、技术进步慢、对国内市场和国外购买

者需求的调整慢而差。

5.2、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。本论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。

(a) 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，政府能更有效地依靠诸如信贷供给总量、利息率和汇率等宏观工具。

(b) 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、收入和财产税、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持。但在任何情况下，用于社会政策目的的手段必须同商品、劳动力、资本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，决策程序对价格作出了强烈反应的情况下，市场才能良好地起作用。

(c) 在组织社会主义体制时，选择和任命经理的官僚主义方法也未成定论。围绕这个问题存在国际范围的争论。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，至少已部分地推行实施。一个令人振奋的设想是通过象雨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和“合伙”企业。M·泰多斯和其他人提出的另一个建议是建立代表国家“所有者”利益的董事会。该委员会既独立于部门的又独立于地方的官僚机构以外，它监督一个或多个国有企业的活动，用盈利作为主要标准决定经理的雇佣和解雇。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，但租给公司

经理—企业家经营，他们对资金的运用负全部责任，按合同支付资金。一定的租赁形式的主要拥护者是T·李斯卡。这些方案隐含着为合作社和私人部门创造更多就业的改革建议。根据作者的意见，按先人之见和意识形态偏见在这些和其他潜在的方案中进行选择将是错误的，它们并不必然是互相排斥的，可以同时并存。一些企业，某个局部推行这个方案，另一些企业和局部实施其他方案，唯有经验才能说明每一种方案的优劣。

(d) 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。但最高政府官员陷入生产、价格和投资项目日常细小事务中，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、匈牙利改革的途径还很长。本论文对现行体制的批评，并不意味着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、中央控制和市场更健全地结合起来。