

## 国有企业的获利能力分析

李 军

(德国杜伊斯堡大学中国访问学者)

人们普遍认为,中国国有企业的获利能力是逐年下降的。从表1反映的情况看,尽管没有扣除物价因素,仍能显示这种不很明显的下降趋势,(与其它所有制企业相比)国有企业的利税增长情况相对低一些。

	1980	1984	1989	1992	1993
国有企业	5.0	11.6	0.0	17.0	26.3
集体企业	14.7	13.9	-4.5	36.9	37.0
其它类型企业			15.8	96.8	139.3
总水平		12.1	-0.6	25.4	40.1

资料来源:《中国统计年鉴》1980、1981、1984、1985、1989、1990、1992、1993、1994年各卷。

在探讨中国国有企业获利能力下降的原因时,一种比较流行的观点认为,国有企业产权界定不清,企业厂长、经理对国有资产缺乏提高利润水平的动力,他们的动机以及来自各方面的压力是为自己、为企业职工谋利。支持这一观点的两个基本事实是:1. 国家的收入逐年下降;2. 综合要素生产率(TFP)下降而工资收入却在稳定上升(从货币工资和实物工资两方面看都一样(Woo,1994)。另有人更具体地指出,企业关心的是留利水平,而不是整个利润水平(Sicular,1994)。

不赞成这种观点的人认为,工资收入增长是调价的结果,而并不来自经理的动机。不能用宏观经济数据来解释企业激励系统这类微观经济运行问题。关于实物工资过于庞大的问题,他们认为这是长期存在的事实。能否构成影响利润下降的因素,他们还不能确定(Naughton,1994)。

他们认为,企业获利能力的强弱取决于两个因素:1. 企业保有的总资源水平;2. 经理的收入水平。支持这种判断的依据是,企业保有的资源与对经理的补偿直接来源于利润,而且与TFP水平密切相关。相比之下,政府干预左右这种分配格局的能力很弱(Naughton,1994)。换言之,企业若想获得更多的利益,只有通过提高利润水平,别无他途。那种认为企业一方面想获得更多利益,另一方面又不想提高利润水平,靠通过挖国家的墙脚,使国有资产流失而达到上

述目的的判断是站不住脚的。

我们认为,上述两种判断在现实生活中都是存在的,不应该承认一方而排斥另一方,有价值的工作是找出各自的作用范围和影响程度。

对于国有企业由于产权界定不清导致获利能力下降的判断可以从现实中国有资产大量流失的事实得到证明。根据最保守的估计,中国国有资产的流失每年至少有1000亿元人民币。这些资产哪里去了呢?肯定绝大部分是以各种形式流入厂长、经理以及企业职工的腰包里去了。<sup>①</sup>这的确是企业获得利益的重要途径之一,这是公有制存在的通病,毋庸置疑。但是这不应看作是一种正常、普遍和持久的经济行为。因为,坐吃山空,迟早要无东西可吃。但是,只要国家投资继续一如既往地向着国有企业倾斜(见表2),这种现象就会存在下去,有人吃,有人给,这种行为就会照常运转起来。所以,就目前的情况看,企业保有的资源完全来源于利润的观点,与实际情况存在一定偏差。

	1985	1990	1993
国有企业	66.1	65.6	61.5
集体企业	12.9	11.9	17.9
个体企业	21.0	22.5	11.8
合计	100.0	100.0	91.2

资料来源:《中国统计年鉴》1994年 P. 139.

当然,我们也不排斥,在新的税制条件下,企业为了自身的利益,存在尽量把利润压低的策略行为。这种现象导致的结果是,表面上企业利润水平下降的指标并不反映真实情况,同样的事实也会发生在国有资产的表面流失而实际的扩充。这与在多数情况下,获利能力与企业保有的资源是一致的判断相吻合。

关于中国国有企业职工的收入水平是否很高的判断,我们认为仍有待于进一步验证。我个人认为,实际情况是,由于受现行的就业、保险体制的制约,中国国有企业的工资与福利支出总额是过于庞大了,但这并不足以证明国有企业职工的平均收入水平也是过度增长的。比如,有资料证实,到1993年底,国有企业富余人员有3000万,占全国国有企业职工总人数的25-30%,即使在经济效益比较好的企业中,这类人员也平均占职工总数的20%(钱家骏,1994)。对于这些人,很多企业工资都发不出来了,或只给部分工资,留在厂内待业<sup>②</sup>。我们很难想象,在一个工厂内,一部分职工发不出工资,而另一部分职工却拿着超高的工资是一种普遍现象。尽管如此,我们仍然认为,僵化、呆板的工资、就业体制是制约中国国有企业获利能力提高的重要因素之一。

在考察中国国有企业获利能力下降这一问题时,我们注意到,存在大量的亏损企业是不可

① 当然也包括政府部门的部分腐败人员。

② 当然,实际情况比想象得要好,国有企业待业职工的相当一部分人实际上已通过各种方式重新就业,只不过按现行的劳动制度,其劳动关系还留在原企业。但这种改善显然不能归结为国有企业工资的实际提高。

忽视的重要因素。通常人们估计亏损企业占全部国有企业的1/3。更有人认为在经济增长最快的1992年,增长速度为13%,国有企业的亏损面高达2/3(Woo,1994)。更具体的情况是,1991年预算内工业企业亏损面为1/3,亏损总额为310亿元,加上粮油、外贸、物资、商业、建筑业,总计超过1000亿元,另有80%的企业处于潜亏状态(陈建宇、杜定平,1994)<sup>①</sup>。1994年7月21日全国扭亏增盈工作会议指出,上半年预算内国有亏损企业1.66万多户,亏损面为46.3%,比上年同期上升15.5%,亏损金额219.7亿元,比上年同期增长22.8%。总的来说,亏损情况没有明显好转。

很显然,在市场经济体制中,企业长期亏损就要破产、倒闭,然而在中国现有的体制条件下,这些企业仍然维持着生存,这是导致整个国有企业获利能力下降的重要因素。可见,如果扣除这部分因素,实际获利能力的下降幅度比想象的要轻得多;甚至,根本相反,是提高的。

此外,从亏损企业在部门间的分布情况看,亏损的主要领域是粮油、外贸、商业以及建筑业等等。在这些部门中亏损的原因在很大程度上是政策导向的。比如粮油部门,政府为了一方面提高农民的种粮积极性,同时又尽可能地保护消费者利益,在一再提高农产品价格并对消费者发放价格补贴的同时,对粮油购销部门实行购销同价政策,购销活动中的费用由政府补贴。总之,政府对上述部门产品价格的控制是造成其亏损的主要原因。

就工业部门内部看,亏损的主要原因之一也是由于较多地接受了国家价格管制造成的。其中,体现得比较突出的煤炭、石油两大部门占整个工业企业亏损的1/3(Naughton,1994)。而反对者认为,受到国家价格控制而导致亏损的企业只是很小一部分,更多的亏损是企业自身的问题(Woo,1994)。我们认为,就企业自身而言,除了经营水平以外,中国国有企业的亏损在很大程度上是长期命令经济的结果。企业对市场环境的适应能力绝不是一天、两天形成的,因此也不能指望短期的政策,就能使这些负面影响完全消除。更何况,时至今日,与其它非国有企业相比,中国的国有企业在自主经营方面仍在很大程度上受到政府政策的干扰。比如,企业的用工制度、经理的任免、工资福利以及社会保险、资本的积累和扩大再生产等若干方面都存在着很大的竞争劣势。

即使赋予企业上述自主经营的权力,由于历史的原因,中国的国有企业也很难与其它非国有企业站在同一条起跑线上。比如,50—60年代,为了政治的需要,国家把许多工厂建在山沟里,生产军需物资。现在,市场不需要这些物资,就是需要,也是利用现有设备转产民用产品,其经营条件也远不如一开始就根据市场需要,经过周密成本—效益分析而投资兴建的企业有竞争优势。

如果说,国有企业接受政府的行政管理从而导致的亏损属于直接的政策性亏损,那么,这种部分解除了行政调控,而没有解决一系列历史遗留下来的,不适应市场经济环境的客观条件而造成的亏损也应属于间接的政策性亏损。从这个意义上讲,由于企业自身条件不适应导致的亏损,也是政府造成的。

综上所述,我们认为,中国国有企业获利能力的劣势应包括:(1)体制的(下转第21页)

<sup>①</sup> 潜亏的重要形式之一是所谓的无钱还贷、银行挂帐现象。有的甚至连利息都付不起,比如1992年湖南省的国家银行欠收的利息是该银行当年利润的16倍(Sender,1994)。当然,这里有相当一部分是明亏造成的。

权、交易费用学说来分析企业购并,不仅仅是这一派的学说已经获得了广泛的国际声誉,更重要的是这一派的理论在中国经济学界享受了“进入成本”和“传播成本”都极低的优待,且能为分析中国企业改革进程提供一个适应性的分析框架,具有高度概括的阐述效率。西方这一派的经济学家是站在制度变迁、产权变革的“尽头”重新思考和回顾,而对于中国经济学界而言,我们是站在它的“起点”上观察、实践和体验。正是基于这种考虑,文中没有分析一系列可能是引人入胜的购并技术和实务,当然,这也需要长期的观察思考和案例积累。

在文章中,我们一直将企业改革看成是市场合约替代行政合约的过程,企业购并是两组合约的对接和叠代。事实上,很多学者都已经注意到这一系列的问题。但是,因为市场合约替代行政合约尚不到位,政府尚未“退出”原有隐含合约关系,在中国的产权交易中不存在规范的企业购并。但是,在中国的企业改革进程中,承包制是一种特殊的经营制度转型,它实际上所孕育的是产权结构的调整,这与西方的产权变迁相比是一种逆向选择,同时,它又对应了改革进程中市场控制类型的转变,因而它可以被理解为孕育中国企业准购并的逻辑起点。然而,正式的、规范的企业购并必然能在合约内部化的进程中实现。对于处于过渡时期的中国经济而言,企业购并可能仅代表一个企业规模的“突发性”增长,不会代表一种有效的经济增长方式。

#### 参考文献

- (1)张维迎,1994:《西方企业理论的演进与最新发展》,《经济研究》,第12期。
- (2)——,1995:《中国国有企业改革的理性思考》,《中华工商时报》1月23日。
- (3)盛洪(主编),1994:《中国的过渡经济学》,上海三联书店。
- (4)张平,1995:《国有企业与乡镇企业行为比较:产权与市场》,《改革》第1期。
- (5)谢千里、罗斯基,1994:《中国工业的内在革新、竞争及产权变革模型》,《中国工业经济研究》,第8期。
- (6)张军,1994:《社会主义的政府与企业:从“退出”角度的分析》,《经济研究》,第9期。
- (7)史正富,1993:《现代企业的结构与管理》,上海人民出版社。
- (8)施蒂格勒,1992:中译本,《价格理论》,商务印书馆。
- (9)——,1989:中译本,《产业组织与政府管制》,上海三联书店。
- (10)钱德勒,1987:《看得见的手——美国企业的管理革命》,商务印书馆。
- (11)《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》,刘守英等译,1991,上海三联书店。
- (12)威廉姆森,(Oliver E. Williamson),1987:《交易费用经济学讲座》,《经济工作者学习资料》,第50期。
- (13)——,1985:《The Economic of institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting》, the Free Press.
- (14)——,1975:《Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications》, the Free Press.
- (15)德姆塞茨,1992:中译本,《竞争的经济、法律与政治维度》,上海三联书店。 (责任编辑:唐寿宁)

#### (上接第42页)

因素,使一些经理、厂长将利润最大化的追求从属于企业自身福利增长的最大化;(2)来自僵化的工资、就业与福利制度方面的压力;(3)长期的命令经济,使国有企业自身的经营能力不适应市场经济的要求;(4)来自当前直接的政策限制;(5)来自外部的各非国有企业的竞争压力;(6)相对于已经有所提高和改善的国有企业,相当一部分企业自身主观努力方面的欠缺。

#### 参考文献

- 陈建宇、杜定平,1994:《中国改革红皮书》,中央编译出版社。
- Naughton, Barry, 1994: What is Distinctive about China's Economic Transition State Enterprise Reform and Qverall System Transormation, Journall of Comparation Economics.
- 钱家骏、彭绍仲,1994:《关于国有企业减少冗员问题的调查研究》,《中国工业经济研究》第8期,第20—32页。
- Sonder, Henny, 1994: At Your Service, China's Lenders Remain Political Puppets, Far Eastern Economic Review, July 7, pp. 61—62.
- Sicular, Terry, 1994: Public Finance and China's Economic Reform, discussion Paper No. 1618.
- Woo. Wing Thye, 1994: The Art of Reforming Centrally Planned Economies: Comparing China, Poland, and Russia, Journal of Comparation Economics, June, PP. 276—308. (责任编辑:宋明子)