

行为目标偏离、规模扩大与利润率降低

——对国有企业规模不经济的一种解释*

周建锋¹, 温敏²

(1. 福州大学人文社会科学学院 福建 福州 350002; 2. 仰恩大学 福建 泉州 362014)

[摘要]我国国有企业经历过一个亏损的阶段,国有企业的规模与经济利润并不对称。国有企业的行为目标的偏离,使得国有企业的规模不断扩大,并最终出现规模不经济。必须实行“政企分开”,培育有效的竞争机制,打破某些企业的垄断局面,让国有大中型企业逐步分解成依赖市场交易的多个主体,缩小企业规模。

[关键词]规模经济;国有企业;收入最大化

[中图分类号] F276.1 [文献标识码] A [文章编号] 1672-0598(2007)02-0030-06

一、问题的提出

在经济学理论上,规模经济(economies of scale)是指在一定条件下,大厂商比小厂商生产成本更为低廉。这种经济性的其中一个重要原因就是大企业更能进行大批量生产(mass production)。^①对国有企业有没有规模经济理论界一直存在争论。一些学者通过实证研究发现在国有企业和集体工业中都发现了正的规模效应。(Jefferson, Rawski and zheng, 1992),大企业的生产率虽然增长幅度有限,但仍随着规模的扩大而增加。(殷醒民, 1993)。这部分学者在研究国有企业有时是把整个工业作为参照变量,而且研究的时间仍然定义在20世纪90年代初,但这并不妨碍我们的讨论。因为在20世纪90年代初,国有企业仍然是国家工业的主导,以工业的规模作为参照变量来讨论国有企业规模与经济利润之间的关系显然是合适的。但在20世纪90年代,特别是1997年的时候国有企业大面积亏损,前面学者认为国有企业存在规模经济显然是不具有说服力的。即便是在有些大企业部门存在较高的利润率,有些学者也认为中国的国有大企业所维持的较高的利润率可能并不是因为企业规模而带来的。(张军, 2000)中国工业企业间的利润率的差别可能主要来自企业的所有制

差别,而不是企业的规模的差别。(Liang, Zhang, and Murakami, 2000)但是有产权理论(所有制)来解释企业规模与经济效益之间的关系也存在逻辑不一致的地方,因为产权理论主要解释改革以来国有企业的配置效率是如何改善的,但并不能解释中国国有大企业的亏损持续增长。(张军, 2000)

本文主要探讨的时间区域定义在我国改革开放以来,在向市场经济转轨的时期,以国有工业企业来作为参数来研究国有企业的行为目标,并以行为目标差异来研究其对规模经济的影响。因为企业的利润、规模都是由企业行为决定的。但中国国有企业行为目标显然不可能都是以利润最大化为目标的,如果存在这种情况,国有企业是不会存在一个时期的持续亏损甚至在亏损的时候又被市场所淘汰的情况的。据此,本文认为国有企业的规模与利润变动并不一定存在正相关,甚至是有可能负相关,或者简单地地将之概括为国有企业至少存在规模不经济的现象。^②

二、国有企业规模不经济的分析框架

1、国有企业的行为目标的偏离:收入最大化

国有企业经营管理者的目标通常是与企业规

* [收稿日期] 2007-03-09

[作者简介] 周建锋(1979—)男,湖北红安人,福州大学人文社会科学学院,研究方向:中国经济改革与发展。

温敏(1975—)男,浙江温州人,仰恩大学,研究方向:中国经济改革与发展。

模相联系。一般来说,企业规模越大,经营管理者所能控制的资源就越多,他们能够得到的收入也就相应越高,其能够享受的各种等级的待遇也就越高。因此,管理者的效用最大化是其追求企业扩张行为的基本动机。(Li and Atuahene - Gima, 2001; Tan, 2001)。此外,随着市场经济的转轨和企业自主权越来越大,国有企业管理者不仅能够运用其支配的资源,满足直接的效用,而且,还能够运用其可支配资源进行交换,以满足更大范围的效用。总之,国有企业管理者为获得更多可控制资源或可支配收益的内在动机,就表现为不断的扩张行为。同时,政府作为企业所有者代表,其目标往往是与企业扩张目标一致的。政府的目标实际上就是政府官员追求的目标,而在中国的官僚等级结构中,政府官员所追求的主要是政绩之类与权力地位晋升相联系的目标。而考核政府官员的最重要的政绩指标之一就是产值和财政收入。为了使这种产值或收入增长率最大化,追求企业扩张就成为一个重要的途径。尤其是当这种政府目标与企业经营者的目标一致的情形下,企业的扩张就会成为必然趋势。(刘小玄,2003)

企业追求收入最大无非是两种途径:一是在成本变化不大的情况下,扩大产量,即表现为企业规模的扩大。二是在成本变化时候,改进技术,表现为生产成本的递减。在第一种情况下,扩大企业规模意味着可控制资源的增加,能创造更多的就业等等,这与国有企业的管理者的利益目标更接近。这种扩大企业规模也有可能表现为国有企业由零到正个数的变化,因为政府总是趋向于要有可控制的资源,这种扩张在我国改革初期表现为国有企业的遍地开花,“大而全,小而全”的“兴盛”。而第二种情况将在下面讨论。

2、国有企业的技术创新动力不足:一定规模内产品成本趋向于定值

由于国有企业更容易获得资本的支持和设备的更新,大型企业的技术效率的变化不是一条平滑的上升曲线,而是呈现阶梯状,每上一个台阶都是重大的投资和设备更新的结果。特别是国有大企业之所以是大型的,并不是小企业自身增长和扩张的结果,而是一开始就是作为大型企业创办起来的。大型企业在我国这种特殊身份就决定了他们所具有的不同技术效率的改善机制。在中国的大型企业里,我们常常用所谓“一期工程”、“二期工程”等等来指代这种机制。(张军,2000)在张军

教授的这一启发性的论述中,我们可以把国有大型企业的成本假设为在一定规模内趋向于定值。因为通常技术效率与成本高低是负相关的,因此在一定规模和一定时期内国有企业的技术效率是趋向于一条直线,于是对应的成本也可能就是趋向于一定值;国有大型企业的技术效率是呈阶梯性的上升,与对应的成本曲线就是呈阶梯性的递减。

下表正表明了按企业规模分解的利润率差异,中国国有大型企业从1986—1997年的利润率都是明显高于国有中小企业的,这符合大国有企业的本身技术效率高于中小企业的假使,国有企业有不断要求从政府那里获得诸如投资贷款、技术改造的贷款以期望获得更高生产效率的愿望动机,这也表现为规模的扩大。同时国有企业的利润率又是趋向不断下降,国有大企业从1986年的22.25%下降为8.51%,中小企业也分别从1986年的22.41%、17.76%降为4.63%、5.71%这也可以解释为在整体上,国有企业的技术效率是不断下降的。平均来说,国有企业的生产效率得到了增长,然而国有企业的生产效率增长主要依靠对新技术的投资,而不是技术效率的提高。(郑京海,刘小玄,Arene Bigsten 2002)一定时期内,国有企业技术效率的提升,可能由于国有企业履行雇佣了更多的工人等社会福利目标,最终将技术效率提高的利润侵蚀掉一部分甚至是全部。另一方面,在改革开放以来,我国逐渐向市场经济转轨,逐渐由买方市场转向卖方市场,大量民营企业以更为灵活的策略加入市场竞争中,国有企业原有的“垄断利润”受到侵蚀,国有企业的产品出现大量积压,反映在表1中就是国有企业整体利润呈现下降的趋势。

表1:中国工业按企业规模分解的利润率差异(% ,1986-1997)

	大型企业	中型企业	小型企业
1986	22.25	22.41	17.76
1987	22.60	20.78	17.03
1988	22.12	21.55	18.50
1989	18.30	17.65	14.78
1990	14.18	12.17	9.99
1991	13.72	11.25	10.03
1992	11.15	9.64	8.59
1993	11.88	9.42	8.97
1994	12.60	7.90	8.28
1995	10.57	6.19	6.22
1996	8.98	4.78	5.64
1997	8.51	4.63	5.71

资料来源:《中国工业经济统计年鉴》(国家统计局,1993,1998)

三、规模不经济的理论分析

改革初期,我国经历了一个相当长的商品短缺的现象,国有企业主导着我国基本商品的生产,在不改变技术条件下,企业的大量生产也能获得因短缺而获得的利润空间。政府为了解决市场供给和需求的平衡,也有鼓励企业加大生产积极性。随着改革的深入,大量民营企业以更为灵活的形式加入到竞争行列中,国有企业原有的垄断利润逐渐被侵蚀,另一方面,一些国有企业在竞争压力下,在一定也有进行阶段性的技术创新和改进的积极性。这种技术创新和改进又会伴随着企业产量的扩张与规模的扩大。在改革初期,国有企业在整个市场是以一个“寡头”出现,但又不能构成完全垄断,因为垄断是能通过产量减少或者控制价格,(在我国向市场经济转轨的过程中是普遍存在正常的政府价格管制的)但我国国有企业却是表现为产量的扩张。这种国有企业一统天下的局面在改革中是逐步破除的,我国非公有制经济在伴随市场趋向改革中逐步进入到国有企业占主导的市场中。但国有企业可以利用市场壁垒来阻止新竞争者的进入,从而达到市场垄断,因而能够获得高于自身实力的利润。这种利润的获得又突出表现为完全政府垄断产业,即政府通过严格的管制政策,把国有企业的垄断地位加以巩固。我国国有企业的规模的扩大更多地表现为一种横向一体化,即“企业办社会”,国有企业规模在不断扩大,但效率却是不断恶化的,这并不是企业的成本的提高,而是由于这种企业在扩大规模,提高产量的时候边际收益是不断递减,与成本是逐渐接近的,因此,尽管利润为正,但是这种利润为正的局是逐步消失的。具体表现为两个阶段:

1、隐性规模不经济

在一定时期内国有企业技术效率是趋向于水平的,当国有企业规模不断扩大的前提下,国有企业是必然会超出“效率边界”的。国有企业 1997 年出现了全行业的亏损,正好是例证。但国有企业不仅仅单纯一种企业,国有企业兼顾了工人就业,这种社会福利目标决定国有企业在亏损的时候并不能被市场“出清”。这种未能出清的企业又主要集中在国有大企业中,因为这种国有大企业拥有更多工人,淘汰这种这种企业,最起码会在一定程度上触及到政府维护社会稳定的目标。在中国进行的是一种渐进式就决定了这种要将这种企业淘汰也必然是缓慢的。

通常,国有企业收益中和税收是必须支付的,只要企业开工生产、销售商品,就必然要支付工资和税收,这是企业的最低收益水平,否则企业就不可能生存。此外,地租和利息是企业必须支付给土地所有者和贷款方的收益,而利润不仅有在零利润下的生存空间,还有一定的负利润下的生存空间,负利润来源实际上就是地租和利息。因此,它们能在进行勉强维持生计的生产运营。(刘小玄, 2003)

这个阶段在我国改革的 90 年代是极为突出的,从 1992—1997 年我国国有企业是持续亏损的就是很好的说明。进入 20 世纪 90 年代,我国形成供大于求的卖方市场,单纯增加产量的规模扩大最后形成的是大量商品的积压,亏损加重。国有企业的规模过大,而成本相对过高就显示出来,整个国有企业表现为亏损的迹象;1992 年以来的市场化改革,“条块分割”“地方保护”逐渐破除,国有企业之间也展开了激烈竞争,这本身也加快了原来在地方保护主义中生存,效率低下的国有企业的淘汰。另一方面,非公有制经济的出现,在更大程度上侵蚀了整个国有企业的利润,使得国有企业出现规模的亏损。

当然,如果企业减少产量,显然是很能减少亏损的,但又不符合企业收入最大化的目标的,因此,企业规模的在一定范围至少是存在刚性。于是国有企业在亏损的时候就面临着一部分被市场逐渐淘汰,(当然,也有一部分国有企业严重亏损未被淘汰出市场,本文将在下面一部分讨论)或是一部分企业在通过兼并或者技术创新降低企业生产成本的基础上获得新的利润,或者是大量国有企业重组,形成新的大规模企业集团。但不论是国有企业的淘汰出局,还是国有企业以更大规模的出现,但都会出现:国有企业数目的不断减少,规模越来越大,成本越来越低,效率得到越来越大的提升。

2、恶性规模不经济

在隐性规模不经济过程中,所有效率比较差的国有企业并不是都淘汰出局,但现实却并不会出现。我国国有企业与政府目标联系在一起的时候,国有企业的淘汰意味着政府税收锐减,和大规模失业等难题,与政府的政绩目标是显然背道而驰的,这就也就是说政府是会尽力拯救企业,如果政府提供补贴企业还能运转,那么政府就会有动力为企业提供行政便利。当一些国有企业的亏损危及税收,政府就有可能对特别困难的企业以税收豁免或者

是减免退税等形式加以扶持,其中最常见的是投资和贷款补贴,企业可以以各种名目得到政府的优惠贷款、技术改造贷款、鼓励兼并贷款等,企业就这样不断“吃财政”、“吃地皮”、“吃厂房”,直到最后,耗尽了所有可“吃”之物时,企业才会破产。由于市场竞争的公平规则在这种预算的保护下受到了破坏,一大批账面零利润或者亏损的企业就这样继续存在。导致了国有企业不能像正常的企业那样退出,从而出现大面积的全行业亏损的格局。(刘小玄, 2003)

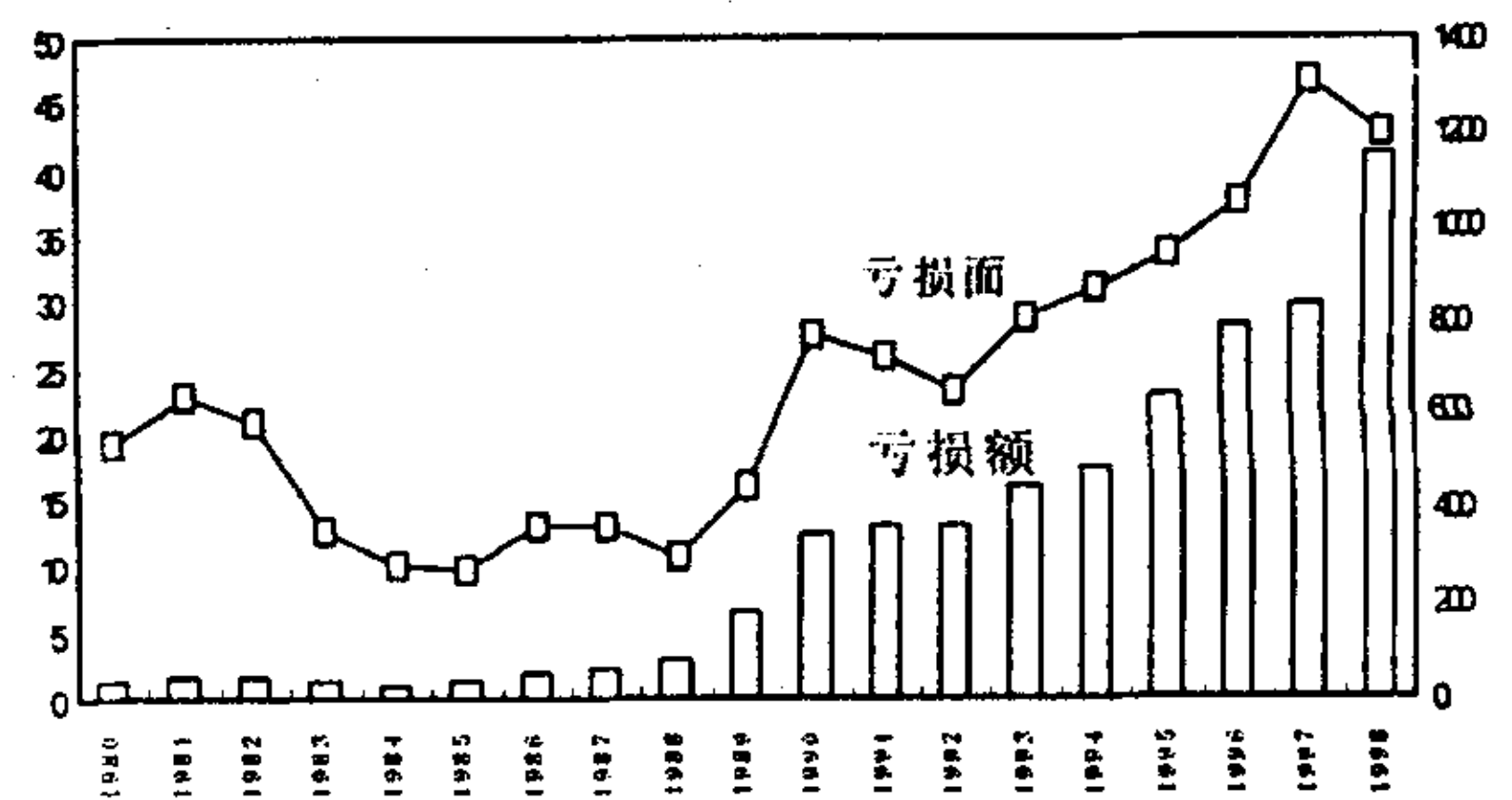
但是并不是每个亏损的国有企业都能在政府的补贴下永远存在,如果政府的补贴不能在填补亏损缺口,这时政府提供的补贴是没有收益的,而提供更高的补贴也超出了政府的能力,那么就会有这部分企业会被迫退出市场。在这种情况下,不管国有企业继续在补贴下生存,还是超出了政府补贴的能力而被淘汰出市场的国有企业,都会表现在国有企业的整体或者部分亏损。一般来说,国有企业规模越大,国有企业在政府的目标中的地位也就越高,自然获得的补贴也就越多,于是,在恶性规模不经济的阶段,企业的规模越大亏损的相对数额也就可能越大。

3、一种简单验证:改革是破除国有企业规模不经济的渐进过程

追求可控制资源最大化与国有企业管理者的目标更为接近,于是收入最大化与利润最大化冲突的时候,就有可能出规模不经济结果。从图 2 国有企业亏损指标的数据来看,尽管有个别年份亏损额和亏损面有所降低,但从整体上看,国有企业在 1997 年以前亏损面和亏损额都表现为曲折的上升的趋势。但在 1998 年却表现为亏损面的剧烈下降和亏损额急剧上升,这可以理解为我国在 1997 年十五大后确立了“抓大放小”、“鼓励兼并”、“规范破产”、“国有经济重组”等改革措施的效果,即更多的国有企业通过重组,国有企业数目减少,亏损面就会降低;更多的企业中小企业破产,国有企业的亏损额上升。

另一方面,国有工业企业在 1980 年以来亏损规模是持续增长的,在亏损持续增长的同时,中国国有企业仍然存在软预算约束现象(即反映在表 3 中)。由于大型国有企业一直是政府的政策重点,我们有理由相信软预算约束在国有大企业更为突出。在存在软预算约束的国有所有权企业和公共管制体制下,由于缺乏投资约束和资本成本低,往

往会出现过度投资和浪费性使用资本的现象,即规模不经济的现象。从表 3 来看,国有企业企业亏损补贴、价格补贴以及补贴总额是从 1985 年到 1994 年都是不断下降的,但不仅仅说明了国有企业存在软预算约束的事实,另一方面,从逐渐减少的补贴金额来看,至少说明国有企业软预算约束在逐渐硬化,国有企业改革的基本方向是正确的。



注:图 2 转引于张军:《中国的工业改革与经济增长》P40

表 3: 国有企业获得的补贴指标 (单位: 亿元)

年 份	企业亏损补贴	价格补贴	总 计
1985	5.7	2.9	9.6
1986	3.2	2.5	5.7
1987	3.1	2.5	5.6
1988	3.0	2.1	5.1
1989	3.5	2.2	5.7
1990	3.1	2.1	5.2
1991	2.4	1.7	4.1
1992	1.7	1.2	2.9
1993	1.2	0.9	2.1
1994	0.8	0.7	1.5

数据来源于《中国统计年鉴》(1986—1995)

随着改革的深入,1998 年以后我国国有企业的效率向着良性方向发展,国有工业企业的效率状况的改善能得到更好的说明。在下表中,在 1998—2003 年中国有工业企业数目是逐年递减,这个过程可以解释为我国在十五大实施“抓大放小”“规范破产”的一种必然产物,但从效率的各项指标来看国有企业效率是不断改进的,反映在下表中,就是工业总产值,工业增加值以及总资产贡献率都有明显的上升,在国有企业数目减少的前提,平均来看国有企业规模也必然是不断扩大的。这个过程中国有企业效率的改进是以生产效率的提高,规模的扩大正相关的,另一方面国有企业规模的扩大又是国有中小企业在竞争中因为边际成本过高,逐步淘汰出市场,数目逐渐减少的过程。或许我们还不能确切地说国有企业,特别是国有大企

业已经达到规模经济,(因为现有国有企业利润为正很多是与垄断紧密联系在一起的,有可能留在隐性规模不经济的阶段。)但国有企业效率的改进是显而易见的,利润为正的事实也说明国有企业的改革是卓有成效的。

表 4 国有及国有控股工业企业主要经济效益指标(单位:亿元)

年份	企业单位数(个)	工业总产值	工业增加值	总资产贡献率(%)
1998	64737	33621.04	11076.90	7.06
1999	61301	35571.18	12132.41	7.60
2000	53489	40554.37	13777.68	9.40
2001	46767	42408.49	14652.05	9.10
2002	41125	45178.96	15935.03	9.57
2003	34280	53407.90	18837.60	10.99
2004	31750	65971.10	23213.00	14.20

注:以上数据来源 1998—2003《中国统计年鉴》

四、简短的政策含义

1、“政企分开”仍需“老生常谈”

国有企业规模不经济的症结表现在规模超出了效率边界,从根本上说,如果国有企业缩减规模,可能并不能获得规模经济,但在效率边界以内是可以获得非负的利润。企业的规模至少在一定程度上是存在规模刚性,因为要政府放弃一部分可控制的资源显然是困难。另一方面,要控制企业的规模还必须改变企业的行为目标,因为收入最大化的直接结果就是规模的扩张。其次,必须让国有企业的成本曲线具有弹性,能对价格作出灵敏的反映,然后根据价格来调整产量,才能避免规模的盲目的扩大。国有企业在行为目标偏离利润最大化与价格调剂生产产量的失控的必然结果就会是规模的不断扩大与效率的恶化并存。纠正国有企业的行为目标与改变成本曲线解救国有企业的规模不经济根本之所在。

政企分开尽管是老生常谈,但在在这里是有双重意义的,因为政企分开意味着政府的政绩目标的改变,不再以国有企业的税收与收入作为政绩的重要砝码,也不再对国有企业加以管制,使市场无法展开有效的市场竞争;也不再可能在国有企业亏损时,使原本淘汰出市场的国有企业在负利润下生产,亏损的面积大大加大。另一方面,企业在失去政府这一“有利屏障”的时候,才能在竞争中纠正自己的行为,否则就随时可能被市场所“出清”。

2、培育有效竞争仍是改变规模不经济的关键

成本曲线与技术效率是正相关的,但要提高技术效率的途径就是要竞争的激励。“垄断在任何

阶段都是危险的,因为它能掩盖低效率,因为它能运用权力来抵制或者压制革新。”(1)我国政府对国有企业的管制和过高的规模进入壁垒,使很多国有企业很多企业停留在隐性规模经济而获得垄断利润,仅以我国保险业、邮电业、交通运输业这些垄断行业为例,近几年间,这些行业的行政垄断造成的净社会福利损失——既没有被垄断部门得到,也没有被消费者得到的福利,最低 9816 亿元,占 GNP 的 11.5%。垄断租金则达到 2930 亿元之多,占 GNP 的 3.68% 左右,而这些留在垄断部门内的租金大部分被消耗掉、浪费掉了。(刘志彪,姜付秀 2004)因此,反垄断与政府放松管制,让更多的企业参与竞争才是国有企业改进技术、提高效率的必由之路。而我国至今仍没有一部反垄断法,就更说明了反垄断的迫切性。

3、“反向一体化”具有一定可行性

我国很多国有企业停留在隐性规模不经济和恶性规模不经济阶段,从而表现为国有企业亏损的财务状况,使这部分企业让市场自发淘汰出固然是一条可选择的道路,在“政企业分开”改革取得成效的前提下,国有企业“反向一体化”也是一条不错的选择路径。

反向一体化就是让国有企业大中型国有企业逐步分解为依赖市场交易的多个主体,缩小企业规模,而不是反过来进一步形成更大规模的企业组织。根据市场经济的经验,只有在成熟的工业行业和市场结构中,生产的一体化才可能合理地改善效率和赢利的能力,而规模经济的利益也许在这个过程中才能逐步实现。(Stigler, 1951)。我国处在工业化的初期阶段,企业间的市场交易和分工受到限制,过大的企业规模将可能恶化而不是改善企业的赢利能力。(张军, 2003)国有企业同样不能偏离这条轨道,从专业化分工的角度来看,我国国有企业重要的是企业间的基于技术创新的合理分工,而不是盲目追求规模。

[注 释]

- ①作为规模经济在理论界的研究中普遍达成一致的是规模经济的经济性的原因主要大批量生产和管理方面的规模经济性。通常国有企业的管理面对的更多现实困难,普遍的观点就是存在所有权的不明晰和多重代理等复杂关系,但在经验上国有企业却经常表现为产量的增长。
- ②本文的讨论把国有企业管理不经济性作为一个既定事实,而着重讨论国有企业产量增长与国有企业规模不经济的原因。(英)阿瑟·刘易斯:《经济增长理论》商务印

书馆 2002 版 P118。

[参考文献]

- [1] 张军. 中国的工业改革与经济增长[M]. 上海人民出版社, 上海三联书店, 2003.
- [2] 刘小玄. 中国转轨过程中的产权和市场[M]. 上海人民出版社, 上海三联书店, 2003.
- [3] 刘小玄. 中国转轨过程中的企业行为和市场均衡[J]. 中国社会科学, 2003, (2).
- [4] 殷醒民. 中国工业与技术发展[M]. 上海人民出版社, 上海三联书店, 2003.
- [5] 平新乔. 论国有经济的内生决定[J]. 经济研究, 2000, (7).
- [6] 樊纲. 论体制转轨的动态过程[J]. 经济研究, 2000, (1).
- [7] 叶林祥. 非国有经济的成长与国有企业的民营化——以中国经济转型为背景的分析[J]. 南方经济, 2006, (5).
- [8] 周建峰, 肖宏伟. 国有企业规模不经济: 规模与利润非对称视角分析[J]. 管理现代化, 2005, (5).
- [9] Yoshio Wada, "Incentives and Property Rights in China's state - owned enterprise reform" [J]. OECF Journal of Development Assistance, Vol .4. No. 1. ,1998.
- [10] Naughton. B. 1995, Growing out of the Plan: Chinese Economic Reform 1978 - 1993[M]. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- [11] Jefferson G. , T. Rawski and Y, Zheng, " Chinese Industrial Productivity: Trends, Measurement and Recent Develepment" [J]. Journal of Comparative Economics, 1996, 23, 146 - 180.

(责任编辑:朱德东)

Deviation of behavioral objective, scale enlargement and profit decrease

——An explanation of diseconomies of scale of state - owned enterprises

ZHOU Jian - feng¹, WEN Min²

(1. School of Humanities and Social Science, Fuzhou University, Fujian Fuzhou 350002;

2. Yangen University, Fujian Quanzhou 362014, China)

Abstract: China's state - owned enterprises experienced a period of deficiency and the scale of state - owned enterprises is asymmetrical to their economic profit. The deviation of behavioral objective of state - owned enterprises makes the scale of state - owned enterprises more and more enlarged, which result in diseconomies of scale. Thus, "governments must be separated from enterprises" to cultivate effective competitive mechanism, to break the monopoly of some enterprises, to let current large and medium - sized enterprises be separated into many enterprises which depend on market transaction and to reduce the scale of the enterprises.

Keywords: scale economy; state - owned enterprise; income maximization