

中国人民大学成立三十周年纪

外国经济管理文集

中国人民大学
外国经济管理研究所编

中国人民大学

1980

外国经济管理文集

中国人民大学
外国经济管理研究所编

中国人民大学

前 言

为了庆祝我校成立三十周年，我们选编了复校以来也是我所成立以来的部分研究成果，印成这本文集，作为我们的微薄礼物。已经或准备编入我校其他文集的，这里便不再编入。

我所的研究课题有以下几个方面：外国经济管理体制，外国经济结构，外国农业经济管理，系统理论及其在外国企业管理中的应用，外国对经济方案的分析评价方法。

我们的研究一般还只接触到问题的表面现象，而且只是其某个侧面，大多未能给予应有的分析，材料难免失实，论断容有不当，敬请同志们给予批评指正。我们愿以此为起点，不断提高研究水平，做出更好的成绩。

中 国 人 民 大 学
外国经济管理研究所

1980年10月

目 录

苏联经济改革情况	王嘉谟 (1)
苏联和东欧一些国家经济改革中的	
价格问题	阎以誉 王 湛 (15)
关于匈牙利的价格改革	王 湛 (45)
美国卡特政府干预经济的政策及其效果	王放勋 (59)
苏联国民收入的积累和消费问题	阎以誉 高桂芬 (81)
苏联六十年来农轻重关系	刘厚甫 高桂芬 (112)
农业现代化与农业生产效率	郑林庄 (123)
美国的农业价格支持政策	郑林庄 (144)
美国农业的合同经营制	郑林庄 (158)
苏联国营农场的完全经济核算制	路锁全 (169)
日本农业现代化的发展及其经验教训	马孜学 (184)
经济控制论与经济管理	黄孟藩 (198)
管理决策的步骤和方法	黄孟藩 (218)
西方企业的产品管理	孔令济 (230)
公共工程的效益成本分析简介	曹俊喜 (244)
功能成本分析及其应用	曹俊喜 (259)
对快速折旧法的一些看法	林 光 (295)

苏联经济改革情况

王 嘉 谟

苏联从1965年起进行经济改革，至今还在继续进行。

苏联进行经济改革的目的，是为了提高工业生产的经济效益，克服经济增长速度下降的现象。1953年以前，除去战争年代外，工业的年平均增长速度是11.5%，到1961至1965年期间下降为8.6%。

苏联官方文件认为，以前的工业管理有以下这几个问题：

1.在工业管理中过多地使用行政命令方法，很少利用价格、利润、奖金和贷款等经济杠杆，企业经济核算徒具形式。

2.下达给企业的计划指标过多，限制了企业的自主权和主动性。

3.原有的物质刺激制度不能促使企业职工关心企业工作的总成果，有的甚至起相反的作用。

4.按地区分散管理工业的体制妨碍地区间生产联系的发展，妨碍各工业部门生产技术的进步。

从所实行的一系列措施来看，苏联经济改革的基本方针就是：用经济刺激的办法调动企业提高经济效益的积极性。

苏联经济改革的过程可以分三个阶段来说明，即1964年以前的酝酿阶段，1965年开始的推行新经济体制阶段，和1973年以后的工业管理体制体制改革阶段。

一、前期的酝酿过程

在开始酝酿改革以前，值得一提的是，赫鲁晓夫在1957年进行的工业与建筑业管理改组。那是一次大规模的权力下放，它撤销了

大部分管理工业和建筑业的部，将各部所辖的企业下放给各经济行政区的国民经济委员会，实行分散管理。由于它破坏了集中的计划领导和物资分配系统，结果造成经济混乱。因此，1958年以后又陆续将物资分配权和建筑业管理权收回，建立最高国民经济委员会来领导工业和建筑业。后来这也成了经济改革的一项内容。

经济改革的酝酿是从1961年苏共22大开始的。赫鲁晓夫的报告和大会文件都强调要扩大地方和企业的权限，要充分利用商品货币关系和各种经济杠杆，要实行物质利益原则，要调整价格使企业能够得到利润，以及要将利润用于奖励等。

1962年，苏联学者利别尔曼便在《真理报》上发表《计划、利润、奖金》一文，建议除下达品种产量计划和交货期限外，其余计划均由企业自定，根据盈利情况由利润中提取企业奖励基金。

利别尔曼的建议得到赫鲁晓夫的亲自支持，在苏联报刊上广泛展开讨论，并且在个别企业中进行试验。

二、推行新经济体制的过程

1964年勃列日涅夫上台以后，继续并扩大进行利别尔曼建议的试验。

1965年9月苏共中央全会作出决议，一方面取消各级国民经济委员会，重建各工业部，将企业重新收归中央和各加盟共和国管理；另一方面则决定实行“完善计划方法和经济刺激的新体制”，即新经济体制，也就是开始进行经济改革。同年10月，苏联部长会议批准《国营企业条例》。《九月全会决议》和《企业条例》便是推行新经济体制的两个基本文件。

新经济体制的要点是：

1. 扩大企业自主权。给企业在支配其财产、招收和解雇工人、确定工资和进行奖惩、制订生产经营活动计划、以及确定一部分产品价格等方面，具有比以前更大的权力。

2. 减少下达的计划指标数。由原来的几十项指标减少为九项指标，以产品销售额、利润额和盈利率为主要考核指标，后来又陆续

增加了劳动生产率等三项指标。其余指标，如总产值、平均工资等，均由企业自定。

3. 从企业利润中提取经济刺激基金留归企业支配。经济刺激基金有三部分：用于个人奖励的物质鼓励基金，用于集体福利的社会文化设施和住房建设基金，以及用于企业自行基本建设投资的生产发展基金的一部分。经济刺激基金的数额决定于盈利率和产品销售额等指标的增长情况。

4. 充分利用商品货币关系和价格、贷款、生产基金付费等经济杠杆。

新经济体制是逐步推行的。1966年只在704个工业企业中试行。1967年增加到7,248个。以后逐年增加，到1972年底，实行新经济体制的工业企业达到43,000个，占工业企业总数的87%，按总产值计算则占94%。未实行新经济体制的只剩下一些地方企业和试验工厂。

实行新经济体制的一个重要条件是，企业要有足够的利润来上缴生产基金付费和提取经济刺激基金。但是当时有很多企业是亏损的，甚至有整个工业部门是亏损的。为了解决这个问题，在1967年进行了一次价格改革，全面地调整了各工业部门产品的价格。

新经济体制开始推行以后，不断暴露出种种问题，不得不一再改变办法，加以修补。这些问题的产生，主要原因在于企业都力图增加自己占有的那部分利润。不管国家采取什么措施，企业总有方法对付，总有空子可钻。

例如，原来规定物质鼓励基金按工资基金比例提取，企业职工愈多，工资基金就愈多，得到的物质鼓励基金也就愈多，因此，企业都不关心提高劳动生产率和减少职工人数。后来苏联只好又将劳动生产率规定为下达的计划指标，并且规定物质鼓励基金要根据劳动生产率的增长情况来增减。

又如推行新经济体制以后，企业都不愿意生产新产品。原因是，生产新产品要增加投资和生产费用，会减少当年的产品销售额

和利润额，既增加上缴的生产基金付费，又减少经济刺激基金，很不合算。为了解决这个问题，后来便在下达计划指标中又增加新产品销售额这一项，规定物质鼓励基金的增减要考虑优质产品在总产量中的比重，并且用提高新产品价格的办法来刺激企业生产新产品。

新经济体制刺激企业片面追逐利润，因而违反国家纪律、计划制度和合同义务的现象日益严重。1970年起，苏联便再次强调国家纪律，强调集中计划领导，批判市场社会主义的主张。

1971年苏共中央和苏联部长会议作出《关于改进国民经济中法制工作》的决议，要求广泛使用法律手段来对付违反纪律的现象。

在实行新经济体制的初期，苏联曾经预定要在价格制定上给企业更多的权力，在基本建设投资方面要由国家预算拨款改为银行长期贷款，还要进一步发展到完全用企业自己的资金进行基本建设，在物资供应方面要由计划调拨改为批发贸易等。在重新强调集中计划领导和批判市场社会主义之后，这些预定要进行的改革都不再提起了，或是对它作了另一种符合集中计划领导的解释。

三、工业管理体制的改革过程

推行新经济体制的初期，经济效益比较显著，如1966年实行新体制的企业利润增长率为23.3%，后来便逐步下降，1968年下降为15.8%，与未实行新体制的企业的利润增长率12.8%相差不大。他们认为，原因在于大量的小企业费用高，资金少，效益低，不能充分利用新经济体制的优越性。

当时苏联全国有近5万个工业企业，其中三分之一是100人以下的小企业，101人以上200人以下的企业又占总数的五分之一，两者合计，200人以下的企业占企业总数的一半以上。

1970年起，苏联便开始强调生产积聚，即要求合并企业，组成联合公司。

1973年，苏共中央和苏联部长会议作出《关于进一步完善工业管理的若干措施》的决定，进行以建立联合公司为基本内容的工业

管理体制改革的。

苏联进行这个改革，不只是为了合并企业，他们还打算通过建立联合公司来解决加强控制企业，减少管理层次，缩减管理费用，实现管理组织与经济组织的合一，加强行政方法与经济方法的结合，以及加强科学与生产的联系等问题。

工业管理体制改革的要点是：

1.合并企业，建立生产联合公司，作为工业管理的基层环节。在扩大生产规模的基础上组织专业化生产，进行技术改造，以提高经济效益。

2.以科学研究机关为主体，合并企业，建立科学生产联合公司，以缩短将科学研究成果应用于生产的周期。

3.取消总局与托拉斯，建立工业联合公司，作为工业管理的中层环节。工业联合公司既是所辖企业的上级管理机关，又是实行经济核算制的经济组织。

4.中央的工业部和加盟共和国的工业部是工业管理的上层环节，它直接领导生产联合公司与科学生产联合公司，或是通过工业联合公司领导工业企业，从而改组成为二级或三级的管理体制。

改革工业管理体制，就要在工业部、总局、托拉斯、地方机关和企业等各级领导人之间，进行权力的再分配，就要牵涉到他们各自的利益。例如被合并企业的经理，将成为生产联合公司内的车间主任；地方机关由于所辖企业被并入联合公司，将失去一部分财政收入。因此，改革遇到很大的阻力。

生产经济条件的限制，例如各企业所处地点相距过远，或是所生产的产品品种多而需要量少，则往往联合不起来，或者只能做到形式上的联合。

苏联原来计划在1975年以前完成这个改革，并曾要求各工业部在1973年内提出改组方案，送交苏联部长会议批准。实际上许多部未能按期提出改组方案，有的部由于所提出的改组方案根据不足，受到部长会议的指责而未得批准。到1977年上半年，在39个中央工

业部中，只有25个部的改组方案得到了批准。

到1976年底止，苏联共组成3,312个生产联合公司和科学生产联合公司，它们合并了15,208个企业和单位，约占企业总数的30%，按职工人数或产品销售额计算则均约占40%。但是在这被合并的15,208个企业和单位中，有6,979个，即45%，仍旧是独立经济核算的企业。

到1976年底，苏联全部工业中，生产联合公司、科学生产联合公司和工业企业，包括已并入联合公司仍旧独立核算的企业，总数仍有44,656个。

到1977年底，中央各工业部共组成了300多个全苏工业联合公司。

苏联进行经济改革至今已有12年，其效果究竟如何，还很难作出判断。

改革以来，由于不断出现问题，一再改变办法，采取新的措施，目前实行的办法同当初规定的办法已有较大的不同。就某个企业或联合公司采用某项改革措施的材料来看，经济效益的提高是显著的。但是许多改革措施并没有全面推行，或是推行以后又改变了办法。这就很难对整个经济改革作出评价。

苏联进行经济改革是为了提高整个经济和工业的增长速度。改革至今，增长速度不是提高了，而是更低了。目前的第十个五年计划规定的工业年平均增长速度仅为6.3%至6.9%。但若与其他国家相比，则实行经济改革以来的经济增长速度只低于日本，而高于美国和西欧各主要国家。影响增长速度的因素很多，也很难据以判断经济改革的作用。

以下再就苏联经济改革中几个方面的情况作进一步的说明。

（一）企业的自主权

苏联在1974和1975年又先后公布了《生产联合公司条例》和

《科学生产联合公司条例》，这些条例中规定的自主权与《企业条例》中的规定基本相同。

在支配财产的权力方面，《企业条例》规定，企业多余的机器设备、工具和材料，如果上级机关不予重新分配，可以自行出售。暂时不用的房屋、建筑物和运输工具，可以自行出租。出售和出租的收入留归企业，充作固定资产和流动资金之用。

固定资产折旧基金仍分基本的和大修理的两部分。基本折旧基金即用于完全恢复固定资产的折旧提成，其30%至40%留归企业，充作生产发展基金，其余上交，作集中的基本建设投资之用。大修理折旧基金可用以进行大修理，也可以用以进行设备现代化，在经济上合宜的情况下还可用以购置新设备以代替大修理。

因此，企业进行基本建设和设备更新，便有这些资金来源：出售固定资产的收入，大修理折旧基金，从利润和基本折旧基金中提取的生产发展基金，以及集中的基本建设投资拨款。

在劳动工资方面，《企业条例》规定，企业有权确定人员编制，自行招收和解雇工人，确定工人的工资和对职工进行奖励与处分。

在经营管理方面，企业可以根据下达的计划指标，自行制定生产经济活动的计划。企业有权在计划外接受加工订货，可以生产计划外产品和利用废料生产产品。企业可以自行销售调拨范围外的产品和用废料生产的产品。一次性订货的价格和新产品的临时价格可由企业自定。

《企业条例》规定，企业经理是实行一长制的全权领导人。因此，企业的自主权并不是给企业全体职工的，而是给企业经理的。

在新经济体制下，企业的自主权有了一定程度的扩大，但它毕竟是有限的。它是在国家集中控制下的自主权，决定性的权力仍旧掌握在国家机关手中。例如，国家机关可以重新分配企业的财产，可以决定合并或分解企业。企业经理由国家机关任免。企业必须遵守计划纪律和财政纪律，完成下达的计划指标和合同义务，完成向

国家预算交款的任务。重要的工业产品都由国家机关计划调拨。绝大部分工业产品的价格都由国家机关制定。国家银行可以通过贷款对企业进行监督和控制。违反国家纪律，要追究当事人的责任，进行法律制裁。

(二) 计划指标

在开始推行新经济体制时，下达的计划指标减少为盈利率、利润额、产品销售额、主要产品品种产量、工资基金、物资技术供应量、集中投资额与固定资产投产任务、采用新技术的任务、以及向预算交款和由预算拨款等9项。后来又陆续增加了劳动生产率、新产品销售额和成本3项，合计12项下达计划指标。其中，盈利率是综合表现企业经济效益的最重要的指标，它是利润同生产基金的比率。

目前，苏联的办法是，要刺激哪一项指标的增长，就把哪一项指标同物质鼓励基金联系起来。这种指标就叫作鼓励基金形成指标。各工业部可以按生产联合公司与企业所存在的问题，自行规定它们这种指标，但最多不超过三项。其中一直占据首位的，是盈利率指标。在第十个五年计划期间，则着重刺激劳动生产率的增长和优质产品在总产量中比重的提高。

物质鼓励基金的计算办法是，在编制五年计划时，由各工业部在其批准额内为各生产联合公司与企业规定五年的物质鼓励基金计划数额，并按年分配，然后每年再按鼓励基金形成指标的完成情况加以增减。例如劳动生产率的增长率或优质产品比重每增减1%，物质鼓励基金的数额便要增减2%。

经济改革以前占首要地位的总产值指标，现在已经不是下达的计划指标，但它仍旧是重要的计划计算指标，劳动生产率和生产基金产值率等指标都要根据它来计算，工资基金的支出也要根据它来监督。

在下达计划指标中代替总产值的产品销售额指标，后来也发现问题，它不完全决定于企业本身，购货单位如果拖延付款，就要影响这个指标的完成情况。

苏联打算用净产值指标来代替总产值与产品销售额。1969至1971年间曾在106个企业中进行试验，由于计算方法过于复杂，没有取得成果。1973年在苏联国家计委领导下重新进行试验。目前参加净产值指标试验的，已有19个部的433个企业和联合公司，还没有结果。

(三) 利润的分配

工业企业利润的分配程序是：首先用于生产基金付费、固定交款和支付银行贷款利息，其次提取各项经济刺激基金，再次用于抵拨分配给企业的基本建设投资、偿还贷款和补充流动资金等，最后将多余的闲置利润上交国家预算。

生产基金付费一般按企业全部固定资产与流动资金总值的6%计算，不论企业是否盈利，都必须按月交纳。企业占用的生产基金愈多，应交的生产基金付费也就愈多。1976年在全部工业企业利润中，生产基金付费占23%。

固定交款是对具有优越自然条件与交通条件的企业专门征收的，即级差地租，一般为利润的4%至5%。

1976年全部工业企业利润中，经济刺激基金共占16%。1974年物质鼓励基金占全部利润的8.2%，相当于工资基金的10.1%；社会文化设施与住房建设基金占全部利润的2.6%，相当于工资基金的3.1%；生产发展基金占全部利润的6.1%，相当于固定资产价值的1.2%。

物质鼓励基金的使用，一般是大约一半用于奖励工人，一半用于奖励技术人员与职员。由于工人人数比技术人员和职员多得多，平均每名工人从物质鼓励基金中得到的奖金便比技术人员和职员少

得多。工人因日常工作成绩从物质鼓励基金中得到的奖金大约只为其工资的2%至4%，而技术人员与职员则为20%至25%。

1976年全部工业企业利润中用于抵拨分配给企业的基本建设投资占11%，留归企业作其他用途的占14%。

最后上交国家预算的闲置利润，1976年在全部工业企业利润中占30%。

总计起来，1976年苏联全部工业企业利润中，上交国家预算的部分为59%，留归企业的部分为41%。后者包括应上交预算但拨给企业使用的部分。

(四) 价 格 改 革

苏联在1967年价格改革以前，全部工业的盈利率是13%，但是各部门相差很大，有的部门盈利率很高，如轻工业高达29.9%，有的部门则是亏损的，如煤炭工业亏损率为17%。全部工业企业中有20%是亏损的。价格改革就是用全面调整价格的办法来解决这个问题，为推行新经济体制建立条件。

价格改革由苏联国家价格委员会提出调价方案，经苏联部长会议讨论批准后公布。

在价格形成理论上，有的认为价格应符合价值，有的则认为应当按照生产价格原则即按照平均利润率来制定价格。在调价的实际做法上，是力图使各工业部门的盈利率互相接近，接近于预定的平均盈利率15%。

由于种种原因，例如零售价格的限制，与农产品的比价，需要刺激某种短缺产品的生产，保证个别部门中大多数企业得到利润，考虑代用品的价格关系等，调价的结果并不能真正实现一切部门盈利率的互相接近。

价格改革以后，大多数部门的盈利率在15%与20%上下，亏损的部门是没有了，但是仍有盈利率较低的工业部门，例如煤价提高

78%以后，煤炭工业的盈利率只达到8.2%。

就一个部门内部来看，由于成本水平的不同，仍旧有一部分亏损的企业，只是比以前少了。例如钢铁工业原有40个计划亏损的企业，改革后减少为21个。苏联国家价格委员会的负责人认为，如果要做到完全消灭亏损，价格还得大大提高，那将引起零售价格和农产品价格的提高和增加工资等一连串问题，导致危险的社会后果，并且妨碍对外贸易的发展。

在这次价格改革以后，苏联还曾多次调整价格。从最近的材料看，各部门盈利率的差别又有所增大。例如煤炭工业1976年的盈利率只有0.8%，轻工业又高到26.8%，在食品工业中制糖工业亏损7.2%，而肉品工业的盈利率竟高达49.6%。

（五）物资供应

1966年在苏共23大的决议中曾提出，要“准备过渡到用批发贸易的办法来进行设备、材料和半制品的计划分配”。在这个提法中，批发贸易的性质是含混不清的。但是从以后的官方条例、讲话和文章来看，批发贸易实质上就是不进行计划调拨的自由贸易。1973年苏联国家计委的一个负责人曾这样批判过它：“认为国家对物资实行集中的计划分配已经过时并应尽快地代之以批发贸易，那是错误的”。

但是从1974年起，苏联在肯定要继续发展批发贸易的同时，却对批发贸易作了另一种解释。他们说批发贸易有三种形式：

第一种是基本的形式，即按物资分配计划组织供销双方间的长期直接联系，订立长期合同，进行大批产品的买卖。他们说这种形式占生产资料商品流转总额的70%，但是又说实际上这种长期直接联系建立得很缓慢，目前仍旧靠国家供委调拨。

第二种形式是通过中间人，即通过国家供委的地区供应局，将管区内各企业消费量小的产品的计划调拨量合并起来大批进货，然后再按长期合同分别供应给各企业。这种形式占25%。

第三种形式是用量小的通用生产资料的贸易，即不重要而又供应充足的零星生产资料，由国家供委的批发商店出售，也就是自由贸易。这种形式约占5%。

这三种形式实际上包括了生产资料商品流转总额的全部。这种说法显然是为他们当初在官方文件、讲话和文章中宣扬过批发贸易进行掩饰和辩解。

由此可见，苏联目前的物资供应，计划调拨的部分占95%，自由贸易的部分只占5%。

（六）银 行 贷 款

在经济改革初期，苏联曾宣布基本建设拨款要向长期贷款过渡，以至于企业的全部资金都靠银行提供。但是后来并未实行。

目前苏联规定，企业和联合公司可以从银行得到在五年内归还的用于基本建设的长期贷款，可以得到为期六年的用于采用新技术的长期贷款。

苏联还规定，国民经济中最重要的基本建设项目，可以在预算总额范围内按需要随时取得资金，不受年度预算额的限制，这就是说，超过年度预算拨款的部分可以从银行取得贷款，以利于提前完成建设项目。

但是在实际上，企业和联合公司很少利用银行贷款进行基本建设。1972年在苏联工业的长期投资总额中，银行贷款部分只占3.3%，绝大部分仍旧来自国家预算拨款。

银行给企业的贷款主要用在流动资金方面。目前在工业企业流动资金总额中，银行短期贷款约占45%。

（七）联 合 公 司

苏联的生产联合公司是按部门按区域组织的。合并在一个生产

联合公司中的各企业，可以是生产同类产品的，也可以是对原料顺序加工的。

各部门组成的生产联合公司在规模上有大有小，相差很大。顿巴斯无烟煤生产联合公司有职工64,000人，马格尼托哥尔斯克钢铁生产联合公司有职工65,000人，莫斯科利哈乔夫汽车制造联合公司有职工89,000人，这些是最大的生产联合公司。但是大多数生产联合公司的规模并不大，它们一般由3个或4个企业合并而成。有些小型的生产联合公司甚至还不到500人。

要通过组织生产联合公司来提高经济效益，仅仅合并企业还不行，还必须进行生产改组，实现大规模的专业化生产，并且进行技术改造，利用先进的技术设备。但是苏联的许多小型的生产联合公司往往生产的产品品种很多，原有企业相距很远，有的还保持独立核算，这就很难进行生产改组和技术改造。

生产联合公司有直属于中央各工业部的，有属于加盟共和国工业部的，也有属于工业联合公司的。

工业联合公司与生产联合公司不同，它是工业管理的中层环节，是所辖企业与生产联合公司的上级管理组织。加入工业联合公司的各企业与生产联合公司一律保持其独立性。

工业联合公司又与撤销掉的总管理局不同。总管理局是工业部的组成部分，是由国家预算开支的行政管理机构。工业联合公司的经理处则是实行经济核算制的经济组织。苏联认为工业联合公司的形式比总管理局好，总管理局往往不顾企业的利益，乱发指示，随意变更计划，因为它对企业的经营情况不负任何物质责任。

工业联合公司可以将所辖企业的一部分管理职能集中由经理处进行。经理处有权抽调和重新分配所辖各企业的财产与资金。企业的经济刺激基金和大修理折旧基金等，都要提成交经理处作为集中的基金。经理处可以用这些集中的基金来奖励或支援所辖的某个企业。

在经理处同所辖企业间互相提供产品或劳务时，则与独立企业间的关系一样，要订立合同，按价付款。