

# 经济研究

Jingji Yanjiu, 1986, Supplement  
Jingji Yanjiu

(增刊)

中国社会科学院经济研究所学术资料室

---

## 科尔奈经济改革理论论文专辑

- 一. 著者前言 *Some lessons for Chinese economic reform provided by Hungary. / Kínai elbárást /* (1)
- 二. 匈牙利为中国经济改革提供的若干经验教训 (3)
- 三. 匈牙利经济改革的现状与展望 *A magyar gazdasági reform jelenlegi helyzetéről és jövőjéről* (22)
- 四. 经济学与心理学 *Közgazdaságtudomány és pszichológia* (35)
- 五. 国家的健康 *A nemzetek egészsége* (44)
- 六. 匈牙利汽车市场上短缺的再生产 *A hiány újatermelése a magyar autópiacon* (52)



## 著者前言

这份声誉卓著的刊物专集发表我的六篇论文，我感到极大的荣幸。非常感谢杂志编辑、文章译者使我享有这次特别的机会，使我越来越接近中国的经济学家们。

去年我有机会访问中国，参加学术会议，接触了各方面人士：政府主要官员、教授、专家、学生、工人、农民、企业经理等等。从个人的直接经历和日益增多的文献中我感到中国的改革是令人钦佩的。改革者的政治胆略和智慧、他们明智的战略给我留下了深刻的印象。如果我的论文集能给从事设计工作的改革者们一点微不足道的帮助，为改革的讨论提供一些思考材料的话，我就很高兴了。

我认为，成功的改革必须首先对改革前的旧机制进行深入透彻的批判。有时，等待不及的经济领导倾向于说：“过去的事别管了，现在我们需要的是改革体制，因此我们不应纠缠于过去，而要把注意力集中于未来”。我认为这种思想方法是不正确的。不对改革前的原有体制进行非常认真和耐心的研究，进一步采取的措施可能是肤浅的甚至是错误的。我们必须清楚地了解哪些是体制中长期稳定地起作用并不可改变的因素，哪些是可以改变和改革的因素。要把两种因素区分开来决不是一件易事。只有回首过去，我们才能知道：哪些事情错了，为什么会错？可以在多大程度上把成功和失败的原因归结为个别人的正确与失误？而在多大程度上成功与失败能够用经济机制和政治机制的特征来解释？没有这种认真的分析，改革体制的努力就将在黑暗中摸索。

我是匈牙利经济改革的热情倡导者，然而我劝其他社会主义国家的经济学家不要把匈牙利看作是一个可以学习和模仿的模式。虽然匈牙利取得了值得其他国家例如中国学习的许多重大的成就，但是也发生了大的失误和遇到严重困难。每个国家都不仅可以学习其他国家成功的经验，而且也应当吸取其他国家造成困难和发生错误的教训。匈牙利近期的历史具有重要意义的是，它成为其他社会主义国家的实验室。包括中国在内的其他国家，都可以用这些试验的经验教训为自己服务，节省人类的能量，减少失败的痛苦，不要再付先行改革国家的开拓者已付出过的代价。

我不能提供“理想”社会主义经济的现成的设想或迷人的画图，我所能做的是：我的所有著述都努力做到坦率和客观。这在匈牙利并不例外。我认为，匈牙利经济学家并没有找到解决所有问题的线索，但值得骄傲的是，我们现在对各种问题有生动活泼的讨论。经济学家提出自己的批评分析；不同的观点相互见面；存在着争论，有时甚至非常激烈。注视改革的进程并指出改革存在的弱点，这是经济学家的社会责任。如果改革出现停滞甚至倒退，经济学家有义务提醒他的同事们和领导人，针对问题作出诊断，提出解决问题的可能。

虽然一般不存在唯一的最优解，但是可以提出一整套可供选择的行动方案。有时，决策者要求经济学家提出使他们尽可能容易选择的方案，我认为这不是经济学家的真正任务。恰恰相反，除了一些适于作出简单选择的问题之外，经济学家还应提出具有深刻含义的一些选择方案。他必须说明，决策者面临着在不同的（有时常常是相反的）政治和伦理要求之间作出选择，即基本战略的选择。我认为，如果经济学家能提出不同的可供选择的方案，能指出每种可选择方案的所有社会成本和社会利益的话，经济学家就尽到了他的责任。这样，决策者将会更清醒地意识他们选择的影响。我真诚地希望，这本专集中发表的论文能有助于中国的同行们认识一些两难的、矛盾的和不易决策的问题。对现实分析得越深，发现正确途径的可能性就越大。



改革一开始，中国人民就取得了一系列伟大的成就，这对经济改革过程是进一步的推动。我不想泼冷水，只想说几句应当谨慎的话。改革不是乘胜进军，事实上，辉煌的战绩一般免不了或大或小的挫折，伴随着加速或减速。因此有必要注意一些特殊的问题和改革伴随的困难。这篇前言只能提出其中的几个，文集中有更详细的讨论。

非常需要解除原来那种僵硬的价格体制和工资制度。卖者和买者、经理和职工都乐意摆脱许多行政限制。但是，在某些经济条件（后面将会谈到）下，价格和工资的部分自由化容易伴随较强的通货膨胀压力，有出现成本—物价—工资螺旋的危险。无论从经济还是政治的观点来看，通货膨胀都具有很大的风险。通货膨胀妨碍合理的核算，降低对效率和生产率提高的刺激，也就是说，通货膨胀本质上正好与改革要达到的目的相左。同时，持续的物价上涨会减少公众对改革的支持。

谨慎是必要的，但问题主要不在订价方面。我认为对价格实行政治控制并不是保持价格稳定的恰当工具。在我看来，更重要的是在严格的需求管理方面作出坚持不懈的努力，即首先要紧紧控制住工资总额，信贷总额，或者更一般地说，是所有经济机构的全部购买力，因为分权带来的第一个副作用就是需求失控。

需求增加的各种难以控制的因素中，最具危害性的是不可满足的“投资饥渴”，它存在于上到内阁部长，下到企业经理和车间负责人的各级机构中间，大家都想投资再投资。监督者具有双重的性格，一方面他知道资源有限，对越来越多的投资需求最明智的办法是回绝。但是，他又希望看到他所管理的领域尽可能快地发展，甚至比可能还要快点，这时，他怎么能拒绝那些深深地在他思想上扎根的要求呢？投资饥渴的根子在于我称之为“扩张冲动”的现象。这在改革前的体制中是明显的，在改革的第一阶段，这一根子也不会消除。

也许我的看法是表面性的，但给我印象很深的是中国也未能抵抗高速强制增长的诱惑。最初的成就越大，提高增长指标的诱惑也就越强烈。东欧各国一个痛苦的教训就是，过于雄心勃勃的不切实际的增长目标可能在开始加速，但随后放慢，停滞甚至许多重要指标绝对恶化。过紧的和过于雄心勃勃的增长目标将对改革的努力产生相反的作用。

强制增长过程中国民经济各部门之间正常的比例扭曲了。某些部门冲在前面，而另一些部门落在后面。例如，东欧国家在强制增长时期都忽视了诸如房屋住宅、医疗卫生、交通运输和电话通讯等典型部门的发展。以后，这些被忽视的部门屡屡出现短缺、瓶颈，制约了所有其他部门的发展。这种问题中国也并非没有，需要引起经济学家的足够注意。寻求完全和谐是中国文化的美好传统，这不仅是一个美学术语，在建筑、绘画中也是相通的，但是和谐应纳入计划的概念之中。

我确信，真正关心改革的每一个人，都不会被改革所可能遇到的各种困难所吓倒。遇到困难和问题是很正常的、不言而喻的。没有困难和问题，就不可能有真正的社会变革。经济专家不仅具有专业技术，而且也有正视问题的勇气，他们的活动对于推进改革过程具有重要的意义，应更多地依靠他们。他们需要得到鼓励，首先是应得到需要经济分析家帮助的决策者的鼓励。如果我的论文发表能对中国同行有一点启发作用的话，我就是很满意的了。

中国打开了大门。中国的知识分子，都渴望学习外国的经验。我的著述在中国发表便是这种开放的许多迹象之一。我坚信这不是单向的通道。对中国这样一个大国巨变的研究是长期的课题。全世界社会主义经济学的研究者将越来越渴望向中国同行们学习。我们希望吸取中国的经验教训。我们中国以外的许多经济学家都盼望这种思想交流的光辉前景的到来。



# 匈牙利为中国经济改革提供的若干经验教训\*

## 一、导 言

为了不致引起误解，有必要作一自我介绍。我是一位匈牙利经济学家，在研究所、大学从事学术研究，三十年来，一直热衷于社会主义经济改革。虽然有时政府领导要听听我的评述和忠告，可我从未参与过具体的决策。这就使我和匈牙利的政策制定既保持相当密切的联系，又保持一定的距离。人们确信我支持改革，同时又以相当苛求的眼光注视着现状。本文中，我将尽可能客观、不抱成见、坦率地进行综合评价。

自改革以来，匈牙利经济学者就展开过许多讨论，甚至常有激烈的争论。即使现在，在许多问题上仍有分歧。因此，本文并不提供一般公认的“匈牙利观点”，而仅仅是我个人的观点。我相信，对本文的各个观点，匈牙利读者既有表示赞同的，也有表示异议的。

我写这篇文章时尚未到过中国，并不熟悉中国的事务，我只是从书本和文章中收集了一些第二手材料。撰写本文时，我尽量将重点集中于一些我们认为与中国的改革有关的问题。然而这仅仅是我所选择的问题。也许其中一些教训在中国已是众所周知了，不过我还是很希望这里所总结的匈牙利经验，能对诸位有所裨益。

当然，中匈两国间有很大区别。中国是个拥有十亿人口的大国，而匈牙利却只有她的百分之一，即一千万人口；中国是一个拥有充分自主权的强国，匈牙利则是“华沙条约”和“经互会”的成员国；中国处于发展的较低级阶段，农业占最大的比重，匈牙利则是处于发展中的半工业化国家；两国具有完全不同的政治、社会、文化、历史，即便是目前的改革，其政治背景也是非常不同的。这一系列差异可能会持续很长一段时间。尽管如此，富有现实意义的分析却是非常相似的。改革的起点在两方面是相当类似的：一是高度集权的“传统”、“古典”经济模式即中央具有强有力的经济管理职能、严格控制投入产出以及行政管理等级分明的模式；二是强制加速的经济增长类型。无论如何，由于巨大的差异，应用其它任何国家的经验时，更须小心谨慎。本文并非烹饪手册，只要如法炮制即可。我的目标要低得多，假如我的一些论述会促进人们深思，我将不胜荣幸。本文不免带有“推荐”之味，我也不可能在每段都重述上面的话再三提醒读者们注意，不断提出这样的问题：“匈牙利的这一经验能否在我国应用？不完全可用，部分可用或根本不可用”？不加批判地吸收或抱有偏见地拒绝都是不对的。

改革是一个复杂的过程，有无数重要问题可加以讨论，本文已做了选择，但仍然包括一系列相当广泛的问题，因此，只能简要地、几乎是提要式地讨论每个问题，也许在以后著作中，这些问题能给予更详细的论述。

本文虽竭力全面论述，但对农业这一特殊问题并不准备很详细地讨论。中国的农村改革已有若干年了，许多中外学者对它已细加研究，相比较而言，经济的其他方面改革只在近期

\*本文是亚诺什·科尔奈教授为1985年9月在中国召开的“巴山轮宏观经济管理国际讨论会”撰写的论文。科尔奈教授回国后又对论文进行了修改。这里发表的是修订稿。他在给社科院经济研究所的信中声明，只有这个修订稿才可以公开发表。



才出现新的势头，存在着一些新的问题。所以，本文的重点将部分置于非农业经济部门，其余置于一些宏观经济问题，如价格、货币政策等。这些问题既影响农业也影响非农业部门。

## 二、国有部门

1. 我们以简要的历史总结开始。匈牙利的大中型企业国有化始于四十年代末期，与此同时，完全模仿苏联模式的中央集中计划和管理机构也形成了。1949年—1956年期间，匈牙利主要采用这一众所周知的高度集中的行政经济管理体制。

1954年—1955年，匈牙利经济学家首次提出改革的建议。1956年—1957年，经济体制开始发生了实际变化。具有历史意义的第一个深刻变化就是在1956年事件以后取消了农业的指令性计划，至今，改革已有三十年的历史了。

必须特别强调改革是一个“过程”，因为有过几次重要的高峰期，即有时一下子实施一整套重要措施。1968年到达顶峰时期，当时取消了国有企业的短期指令性计划。不过有影响的变化是在1968年前后。

本文并不打算表明这些变化发生的具体时间，所要讨论的问题是三十年来改革的教训，尤其是当前的现状。

2. 匈牙利的变化可再划分为两个主要方面。（1）国有部门的变化。国有部门的生产占国民经济生产的绝大部分。（2）其他经济部门的变化，即非国有部门的变化。第二、三章讨论国有部门，第四章讨论非国有部门。

3. 讨论匈牙利的经验，首先要澄清一些概念。为说明问题起见，我将采用简单的方法。

对国有企业活动——企业获得投入、经生产过程，投入转变为产出、产品转到消费者手中——的控制与协调，可采用两种基本机制：1. 行政协调机制；2. 市场协调机制。图解如下：

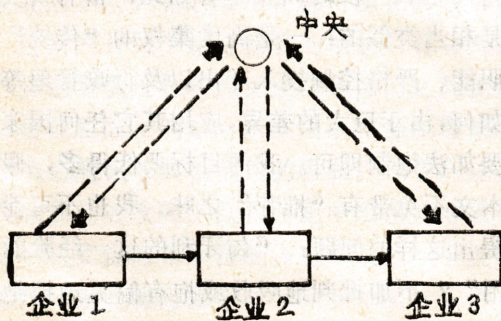


图1 纵向协调

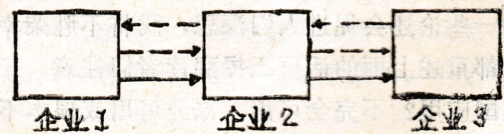


图2 横向协调

两种模式中都存在产品流，用实线表示，它从企业1到企业2，企业2到企业3。两种模式中都有信息流，它能调节实际的产品流，用虚线表示。图1中，信息流是纵向流动的，从中央到企业，又从企业到中央，这是行政控制。在图2中，信息流是横向流动的，即从一个企业到另一个企业，从买者到卖者，反过来又从卖者到买者，这就是市场协调。在图1的情况下，中央和企业是上下级关系；而在图2的情况下，既无上级也无下级，企业与企业具有同等的“地位”，它们自愿地协调商品的投入——产出过程。

机制1有两种主要形式，我们称为1A；直接行政协调，1B；间接行政协调，二者所



不同的是纵向调节手段的运用。直接行政协调就是中央向企业发号施令，下达详细的产出指标及投入限额，企业依法执行上级命令，违者可能受罚。在间接行政协调的情况下，中央不直接向企业下达命令，而是掌握一整套“杠杆”。借助于这些杠杆，中央实际上就用间接的方法调节企业的行为。对企业某些行为的刺激，是纵向地来自中央，而不是横向地来自其它彼此发生买卖关系的企业和单位。

必须强调指出，我们在此所论述的是三种纯粹的、抽象的理想模式。协调机制，或曰现实的社会经济体制从来就不是纯粹的，而是相当复杂的，是上述种种理论模式的混合体。然而，混合体中总有一种典型的或纯占主导地位的机制，其余的只起辅助作用。

4. 改革前，匈牙利的国有企业主要靠1A机制来调节。即利用直接的行政控制，一定程度上有间接行政控制的1B模式，也有机制2——市场协调——的影响，但后两者只起辅助作用。

改革的结果，间接行政控制1B模式成为主要模式，直接行政控制的1A模式的作用范围大大缩小，但并未完全取消，机制2（市场协调）的影响不断扩大，甚至波及国有企业，但它仍起次要作用。

许多改革者都主张从1A模式转向机制2，他们根据六十年代中期的最初方案，期望这种转变能实现。需要经过一段时间的深入细致的分析，才能意识到这种期望是不现实的。

许多外国观察家根据对匈牙利经济情况的肤浅认识就断言这是“市场社会主义”。同许多匈牙利经济学家一样，我认为这是不符合实际的。只有当国有企业（全国绝大部分产品的生产者）基本上由机制2调节，1A和1B模式只起辅助作用时，才可能认为这种体制是“市场社会主义”，然而这种情况现在并不存在。

现在只有先解释1A模式向1B模式转换的情况，才能说明当前的实际（1B模式）与市场社会主义（2B模式）的潜在差别。

5. 改革中最重要的变化是1968年所采取的措施，即取消中央短期指令。从东欧和苏联改革思想形成的初期开始，有些经济学家就提出了一个局部解决的方案：以较少的指令性计划代替大量的指令性指标；与此同时，也有人建议取消那些非总量的详细的指令，只应用更总量化的指令；另一些经济学家则建议改革指令性指标的内容，如总产值指标应与净产值或销售额挂钩，或使用指令性的利润指标；还有一些经济学家提出的折衷办法是：在某些部门取消短期指令，而在其它部门继续用短期指令。或改变一下，一部分生产量用产值指标，其余的允许自己决策。在匈牙利，所有这些折衷建议最后都未被采纳，而是接受了一种激进的、连贯的解决办法：完全取消短期指令。继南斯拉夫后，匈牙利是第二个采用这种办法的国家。据我所知，此后还没有任何社会主义国家加以仿效。

十六年过去了，事实表明，变化是可观的，经济并未崩溃，也没有象行政命令体制的拥护者所预言的那样陷入“无政府状态”，经济在顺利地运行。详细的行政命令体制有许多缺陷：适应技术、需求变化来调节生产的过程是缓慢而刻板的，管理者所注重的是同上级就紧的生产计划讨价还价。他们具有扭曲信息的动力：过高估计计划投入需求，过低估计生产能力。他们都从各自的利益出发，隐瞒一些未使用的生产能力作为“储备”。如果耗尽企业所有资源、超额完成计划，下次他们将面临着更紧的计划，所以，万全之策是保持与指令性计划指标大致相当的生产水平。这种僵硬的行政命令体制的种种缺陷，在采取激进的改革措施后已不复存在了。



匈牙利有许多经济学家对经济体制的现状是不满的。但实际上都没人真正主张退回到直接行政控制的1A模式。这是从匈牙利的实际经济中得出的教益，可以毫不犹豫地用到其它的地方。

6. 废除短期指令会连带地产生一些变化，在此列举一些最为重要的：（1）对利润的增长给予经济刺激，如给经理的红利，与盈利挂钩的企业福利基金以及职工们所享有的利润份额。（2）有些价格（不是全部）可以由买卖双方自由协商。换句话说，即使在国营企业之间的交易中，买者与卖者在定价上亦有部分自主权。这样的自主权在最近16年有了增加。

（3）产品的生产（原料、零部件、半成品、或者机器设备、建筑设施等等）不受中央政府的“配额”限制。生产不受某一生产者必须把某种产品在某种条件下送往某个用户这一类指令的约束。相反，改用生产企业与用户达成协议的办法来进行生产；或者由国营的批发公司作为中介人。这些公司在商品化的基础上买进某厂家的产品，然后再转卖给用户。（4）企业可将一部分留利用做投资。改革前投资中的绝大部分资金来源于国家财政预算，改革后，很大一部分资金源自企业的留利以及银行的贷款。（5）企业在决定工资方面有了更多的自主权，各个企业的工资变化部分地与盈利程度相联系。在就业方面，没有行政限制，企业有用人和解雇的自主权。

从（1）到（5）的变化会使人产生这样一种印象，这些变化从机制1A（命令体制）已向机制2即市场调节体制迈进了一大步。但再深入地分析一下，又会得出不完全相同的结论。在谈到第5节与第6节所提及的变化时，必须加上许多限制条件。

7. 即使没有短期计划指标的约束，企业对上级部门的依赖性仍然是很强的。在第7节至12节中我们将对这种依赖性做一番考察。最重要的垂直联系是上级部门保留了对企业最高层管理者挑选与任命的权力。直到最近一些时候，所有国营企业中的前三位负责人的变动都由上级机关来任命。在许多情况下，甚至要由部长亲自任命。一个成功的经理不一定在本企业得到升迁，但他却可能调到另一个企业，或者调到部里，或是某个国家机构中。例如，他起初可能在一个小型企业中任中层干部，然后到一个比较重要的企业中任中层干部，其后又调到部里任职，再过一段时间，被任命为一个大企业的主要负责人，如此等等。对于经理们说来，劳动市场是不存在的。他的职业很大程度上取决于上级管理机构的领导人的看法。因此，不难理解，为什么在改革之后，经理的主要目标仍是取悦于上级而不是取悦于顾客。对于经理来说，前者比后者更为重要，而顾客在市场体制中本应是中心目标。

结果，上级行政部门无需依靠明确的指令，以礼貌的请求或建议（无论是受到企业拥护或反对的）的方式，委婉地转告自己的想法就足以影响企业了。一旦满足上级的要求、遵循上级的建议事关企业经理们的个人利益时，合法的自主权有何用处呢？而自主权本是1B机制（间接行政调节机制）中非常重要的通用“部件”。

近来，正在实行新的规则。在较小企业中，经理由职工们选举，中层经理的任命须通过由上级部门与职工共同参加的选拔程序。在公共工程和一些重点企业中，经理在经过上一种形式的基础上由上级机关任命。要是这种做法在实际中起作用的话，那么这种新的规则可能会减少一些经理们对各个部以及各级行政部门的依赖性。但是，现在做出结论为时尚早，我们将等待进一步的实践。

8. 在第6节的（1）中，我提到过利润的刺激作用。不幸的是，有许多因素减弱了利润的影响。一长串的非规则的税收设置（增税或免税）与补贴对税后利润有着决定性的影响。



实际上，税后利润在与利润相关的对个人和集体的刺激方面是起主要作用的。一方面，某一个国营企业如有严重的财政困难，通常就会得到“赦免”。这个企业就可能享受免税、得到财政补贴、或是被允许提高产品的管理价格，还有可能得到大量贷款以渡过破产的难关，以保证企业的生存。另一方面，若是某一企业有很多的盈利，财政当局则可能向他征额外的税款，于是，郑重其事地要求企业必须盈利，必须从自己产品的销售额中支付自己的费用就成为一种空话。这样，预算约束(如企业中的财务与盈利约束)不能有效地制约企业的活动。这就是作者现称之为预算约束“软化”的现象。企业的财务状况最终不是取决于生产和市场方面的成败，相反，更多地是取决于国家官员们的主观决定。官员们要是乐意的话，他们可以使一个企业在表面上盈利，而实际则遭受很大经济损失，但官员们亦可同样地将一个高盈利的企业变为中等盈利水平的企业，甚至变为低水平的盈利企业。在这种情况下，利润便不再成为评价企业在生产和销售方面效率的客观标准，而仅反映了上级机关对企业所抱的态度，企业的利润很大程度上不是取决于卖主与买主之间横向的讨价还价，而是取决于企业与上级机关之间进行的纵向的讨价还价所能获取的成功。

据我的分析，以上这些状况的存在是国有部门的改革不被当做是向机制2(市场体制)的过渡，而只被认为是向1B(间接行政调节)过渡的主要原因。

9. 在第6节(2)中，我简要地提了一下改进价格体系的努力。但匈牙利的许多经济学家(也包括作者本人)对目前在这方面所做的努力并不满意。我们认为，如果没有灵活、有效的价格信号，就没有真正的市场机制可言。而我们目前所做的距灵活、有效的价格信号还差得很远。

对此可分为两部分来谈，在这一节中，我谈谈价格的确定，在下一节中，再涉及对价格的反应。

在匈牙利，决定价格有四种主要方式：(1)真正的市场价格，没有行政方面的干预，完全由买卖双方企业根据合同确定。(2)真正的管理价格，不受市场供求双方的影响，由价格控制机关确定。(3)官方限定范围的合同价格，这种价格表面上是根据买卖双方的合同确定，但却处于某些官方的条例或是各级政府机构的特别干预的管制之下。(4)虚拟的管理价格，表面上由价格管理机构确定，实际上却为买卖双方的有效压力所左右(一般地说，卖者的压力更有力些)。在典型的情况下，这种价格取决于生产者所定的价格，价格管理机构不过是一枚橡皮图章而已。

一些现行价格制度的拥护者希望市场的力量与中央控制的力量能够比较好地结合起来。这个希望只有一部分成为现实。在实际生活中，价格问题还存在着许多相互矛盾、缺乏透明度和扭曲的现象，各种力量的互相冲突将有益的影响抵销了。管理价格是非常僵硬的，要以灵活的方式经常加以变动是很困难的。许多从改革前沿袭下来的价格具有很大的任意性，不能反映市场供求的真实情况。行政干预会在市场供求决定价格的地方导致价格扭曲。众所周知，如果所有投入——产出流相互依赖，那么，所有有关的价格也会相互依赖。这样的情况是不可能存在的，即在一些部门里价格是“好”的，而在另一些部门里价格是“坏”的。如果许多用户的成本核算发生了严重的扭曲，势必要影响到他们的产品价格，进而影响到使用这些产品的人的生产成本，如此类推。于是就产生了一种交叉效应。要是价格体系中一些重要部分一开始就扭曲的话，就不可避免地导致整个比价体系的扭曲。最终的结果是整个比价体系充满任意性。在此情况下，利润便失去了明确的经济意义，这就成为对利润构成进行再



分配干预的动机（但不是唯一的因素）。

在匈牙利，对价格的局部改革进行过多次（这里我们只讨论企业之间的价格，如一个企业向另一个企业支付。居民支付引起的价格问题将在下一章中研究），其中有些改革是合理的，如试图使原料、能源以及可进口和可出口的商品的国内价格与世界市场的价格相接近。不幸的是这些改革措施只是涉及价格体系的这一部分或那一部分。与此同时，事情的变化已超越了局部改革的范围、成本、技术，外部与内部的需求与供给等等都发生了变化，已改革部分中的过度需求“流入”价格体系中未改革的部分，在这样两个冲击之下，无论在理论上或实践中都没有迹象表明：一系列局部性的“零敲碎打的价格改革”能够建立一个总体上不扭曲的合理的价格体系。看来，我们好象或多或少地是在从一种不合理的价格体系漂向另一种不合理的价格体系。我们十分需要一个更为周密、更为连贯的价格改革战略。

10. 国营企业对价格变化的反应是很微弱的。比较起来，在产出方面对价格的反应比在投入方面要稍强一些。许多情况下，生产者面对的是卖方市场。例如，他所生产的正好是短缺产品，于是，他就处于比买者更有利的地位上。如果是一个生产多种产品的企业，就可能比较乐意生产获利较多的产品（即使在软预算约束、利润刺激微弱的情况下，企业一旦出现亏损，要求援助和免税毕竟也是件令人不快的事情。虽说盈利不是事关存亡的大事，但也不是无关紧要的小事情）。在确定产品组合时对盈利的比较考虑实际上意味着对产品价格信号的一种反应，但这并不是一个十分重要的标准。因为各种价格的相互关系遇到了很大程度的扭曲，不论如何对此做出反映都不能真正有助于根据需求调整供给。

在投入方面，生产者的选择余地要小得多。正如前面所提到的短缺经常发生，购买的主要标准就不是各种可相互替代的投入物的价格比较，而是能否迅速地得到需要的投入。一旦投入短缺或供给得不到保证，用户就愿意用比较高的价格购买。这种行为可成为通货膨胀倾向的根源。投入方面行为的被动性质还可能使成本增加。尽管如此，生产者不必为此过于担忧。因为万一在资金方面出现严重问题，还有国家的资助可以依赖。

现在，我们来小结一下：我们在第8节中称为预算约束“软化”的现象以及弱利润刺激减弱了价格对于供给与需求的影响。另外，还产生了第7节中所讨论的问题，即上级部门对生产的行政干预，听部里的电话要比遵循价格信号更为重要。

第9节与第10节所讨论的问题是相互作用的。比价若不合理或受到扭曲就会损害价格信号与利润的作用。比价如不反映相对稀缺程度和盈利差别，就不可能在效益方面反映出真正的差别，这是大家都知道的。不尊重价格和利润使得对价格的反应更弱；另一方面，又正是因为企业对利润的关心还没到生死悠关的程度，所以企业不会去为正确的价格而努力拼争。他们还有许多更为重要的事需要拼争，所以，他们更多地与既定的扭曲的价格体制相妥协。

结论是：我们有两项不可分割的任务：完善、改进价格体系和强化对价格的反应。

11. 从废除指令性指标和投入配给（第6节（3）提到的）的角度来讲，1968年改革的基本精髓是在买卖双方建立了市场合同，以确保货物在生产者与用户之间灵活流动。但在实践中，有些事与改革的努力相抵触。各部在确定生产指标方面的干预迫使企业生产这些产品而不生产那些产品，投入配给也常以隐蔽的形式出现，在生产中一次次地发许可证，搞配给。已废除的命令体制正像走私一样悄悄地溜回来。

回到行政官僚方法最常用的借口是关于对外贸易的困难：必须用一切手段削减进口，用一切手段促进出口。我认为这个借口是不能接受的。凭借正常运行的市场机制、凭借非扭曲



的比价（包括合理的汇率）以及对价格的有力的反应，国民经济会根据对外贸易的要求以比行政干预下更灵活、更有效的方法进行调节。行政的特别干预也许会有助于克服金融方面的“瓶颈”，但也会在同时干扰在比较好的基础上调整的进程。

12. 第6节(2)中提到部分投资决策分散化。这似乎还是一种大的许诺，结果远不如所希冀的那样令人满意。(1) 绝大部分的项目投资都是关联很广的行为。企业留利不可能承担一切费用。因此，企业必须另外申请银行贷款（或者国家财政援助）。在那样的情况下，尽管项目由企业筹办并提供了部分资金，银行（在中央或其他中心机构领导下的）的态度仍具有决定性的作用。事实上，真正分散的投资只占整个国民总投资的很小一部分。比如象企业一级就能独立决策并全部承担资金的这样一些项目，大部分的投资决策必须征得上级机关同意。于是我们又回到了冗长和僵硬的行政决策过程。有如此众多的国家机构、如此繁杂的管理层次参与决策，结果谁都承担责任——谁都不承担责任。万一出了问题，任何人都可以将责任推卸给其他人。所有参与决策的机构都想方设法掩饰自己的错误。(2) 留利的目的是将利益和投资紧紧地联系在一起。企业赢利越多，它就越可能得到发展并实现现代化。但遗憾的是，事与愿违。微利或无利的企业可能得到政府所补助的投资资源或投资贷款。而其它赢利多的企业却可能被征以重税，无力实现其投资计划。投资的配置最终将更多地取决于政府的意志而不是企业的赢利状况。本文第8节中，曾论述了利润刺激作用被削弱的问题，这里又加入了一个新的因素。(3) 投资项目的一个重要资金来源是银行的贷款。考虑到对投资信贷的过度需求，实际利率是很低的。但根据前述原因，即使利率较高的话，恐怕仍无法有效地抑制对投资信贷的需求。投资的预算约束是软的。当投资项目完成时，如果成本超出预算，超预算成本将由国家负担。同样，如果新建工厂投产后无利甚至亏损，也可以通过某种方式得到补偿，如免税、补贴、较高的管理价格，等等。如果企业无力偿付贷款，则欠款可作重新调整。总之，投资出了问题，对那些决策失误者的名誉和事业都不会带来什么严重的后果。这种状况使得下列问题永久化：项目确定的草率和随意、建设安装中的浪费和拖延、新建厂生产经营的低效，等等。

概言之，投资项目的确定并未成为横向的市场作用总过程的一个组成部分，即预期的盈利最高的企业并不能率先实现积累和现代化。相反，投资分配在很大程度上仍属于直接和间接的纵向行政协调机制1A和1B型。

13. 国有企业留利的使用是一个重要问题。在很长一个时期内，匈牙利的国有企业只能有两种选择：或者将这部分资金再投资于本企业，或者将其存入银行帐户。而后一项选择并不很有吸引力，因为利率低，且上级管理部门有时还限制存款的使用。因此，本已具有扩张倾向的企业几乎不得不将其积蓄用于自身的扩张。即使已经清楚其它企业的扩张更有利、更有效，情形还是这样。重新配置资本的唯一手段是通过政府预算和中央银行来实现的纵向行政协调。

最近，开始产生了横向重新配置资本的机会。一些企业通过向其它企业发行有息债券（有些债券也向个人发行）来筹集资金。一些新的金融媒介机构现在致力于促成一企业的留利同另一企业投资间的融通，前者在一定程度上将成为后者的共有者。但这仅仅是在更为灵活地重新配置资金和融资方面迈出的试探性的第一步。应该朝这个方向继续前进。

14. 关于第6节中的(5)，即工资决定和就业问题，匈牙利现行体制的一大优点就是劳动力市场的高度灵活性。劳动者选择其工作和职业实际上不受任何限制，他们不是被指定而是可



以自由选择其职业，允许辞职，而唯一的风险是失去一些同他们刚辞掉的工作相联系的小额优惠。但也有些因素阻碍劳动力的流动，如住房供给的不足。然而，在行政上和法律上，不存在任何影响工作变换的限制因素。不存在失业，相反，劳动力的短缺状况普遍存在，而这又使劳动者处于有利的地位。

至于企业方面，在工资和就业的决策问题上，当然比改革前有了更多的自主权。如前所述，企业没有非得完成的就业指标，也没有就业额的上限或下限。但工资的确定，在很大程度上仍受中央控制。管理条例只是允许每一专业按其赢利的增长而提高工资。这看上去合情合理，但遗憾的是，在一定程度上又是一个谈判和讨价还价的问题，况且这些条例也并非长期有效、始终如一的严格规定。按我的观点，在一定程度上对工资加以控制确实是必要的，因为不这样做，失去控制的、工资推动所引起的通货膨胀的危险性将更大。但在企业工资确定的自主权、灵活性和中央强制的工资管束这二者之间，或许还能找到一种更好的结合方式。何况这些规章条例在国有部门中较易实施，而对非国有部门则不易贯彻。结果，合作企业和私有企业往往能提供更高的工资待遇，因此而吸引走的恰恰就是国有部门中最好的工人。

15. 对国有部门，在较详细地考察了其变化之后，现在可以概括以下一些主要的结论。本文第4节提出了这样一个命题：匈牙利的国有部门已从直接行政命令的1A机制起主要作用、1B和机制2仅起辅助作用的状况转变成了间接行政控制的1B机制起主要作用、1A和机制2仅起补充作用的状况。第5—12节的所有论述都证明了这一命题。

然而，这仅仅是对事态的描述，依然存在的问题是：如何评价从长期改革过程中发展而来的现状。

我个人的评价是：与改革前比，情况已大有改善。企业的自主权以及灵活性、适应性都增强了。但在较高的和较低的决策层次之间所进行的谈判，过去一直存在，现在仍在继续。不过在彼此交换意见并寻求妥协方案时，企业尤其是那些大企业，讨价还价的力量已大大增强了。此外，市场信号即机制2的作用也有明显加强。有些经济部门已消除了短缺，生产企业必须更多地关注买者的需要。企业对赢利状况至少并未变得更不关心。

这样的变化足够了吗？对此，匈牙利经济学家们的观点是有分歧的。在政府机关和院校中，许多人会给予肯定的回答。他们感到，目前在国有部门中普遍实行的中央管理同市场机制的结合是令人满意的。他们对“经济杠杆”、“经济调节器”的运用充满信心。他们把管理价格和定价原则的确定、信贷的批准、税款的征收和补助金的分配等都看作是“经济杠杆”，必须牢牢地掌握在中央的手中。他们以为这样中央就能够使得经济系统内的所有要素都按中央政策所指定的方向发展。当然，他们对现状并不完全满意，也希望能更好地运用经济杠杆，但却不赞成进一步深入的变革。

我的观点与之不同，我的许多匈牙利同事们也不赞同上述观点。对两种相互抵触的机制，采用50%对50%的妥协方案未必就是最恰当的解决办法；尽管对那些寻求妥协方案的人来说，它还是颇有吸引力的。事实上，在这样一种混合状态中，两种机制各自的优点都在结合之中丧失殆尽。

关于“经济杠杆”问题，存在着一些错误观念。有些综合手段可以也应该得到运用，这我们留待下章讨论，但如果不是作为偶然的例外，而是在任何时候、任何情况下，都为特定的、具体的、细枝末节性的干预而运用“间接”手段——那是完全行不通的。改革前的状况证明，要对投入和产出的所有细节问题都下达科学、合理而有效的指令是不可能的。同样，对数以



百计的价格调整、对所有投资项目的选择、对大量的税收和补贴的控制，都进行有效的干预也是办不到的。对市场作用进行单项的、零碎的干预，不仅不能保证市场“服从”于计划，反而破坏价格的有效性，使经营者丧失责任心，削弱利润的刺激作用。

许多匈牙利经济学家，包括我本人在内，都主张朝机制2、并保留1A和1B机制重要补充作用的方向作进一步的改革。我不敢肯定，对匈牙利而言，在实现机制2之前是否一定需要从1A过渡到1B。历史不能为试验而重演。但如果形成了一种1B机制起主要作用的体制，则应强调指出：这只是一个过渡性的阶段。如果改革者们具有长期的战略思想和长远的眼光，能认清经济体制改革将要达到的更远的目标，上述过渡阶段可能还是合乎需要的。

16. 关于国有部门的讨论，迄今为止我们未注意集权分权方面的问题。下面我们来简要地探讨一下。

改革的一个重要方面是：中央一级作出的决策，必须相应地授权较低一级的区域——地方政府，如县或区。与此密切相关的问题是区域——地方政府的财政自主权：中央和区域——地方政府按什么比例分配收入，如税收和国有企业的利润，按什么比例分摊支出，尤其是投资项目。同上述两个问题都有关的更进一步的问题是，在不同层次的地方政府之间划分其对国有企业的所有权。

匈牙利在区域——地方经济分权方面，取得了一些重要进展，本文中我不可能展开详细的论述，但我想提请各位注意第二章中所论述的问题同区域——地方经济分权之间的区别。在这两种不同的变化过程之间，不存在任何自动协调的相互关系。例如，一个国家可以向区域——地方经济分权的方向发展，而同时又不放弃1A机制，这时国有企业仍受中央指令控制，只不过这种指令将由区域或地方政府而不是中央政府来下达。总之，必须强调指出：区域——地方经济的分权并不就是行政命令的1A体制的取消，也不意味着市场调节的机制2有了更大的作用范围。即使区域——地方经济实现分权之后，过度集中的1A机制的所有弊病和低效率可能依然存在。

我本人向改革者们建议：应在改革的这两个方面之间，建立一种紧密而积极的联系，给区域——地方政府增加更多的决策权和自主权，同时从直接行政协调1A机制向间接控制的1B和市场协调机制2过渡。

### 三、非国有部门

17. 现在我们开始研究一切不属于国家所有或不完全属于国家所有的经济部门，简称非国有部门。我个人认为，非国有部门所发生的变化比国有部门的变化要深刻得多。

改革之前，非国有部门很小，其未来的“命运”是完全消亡。因此，发展的方向就是完全的“国有化”。所有人都在由政府机构控制的国有单位中工作，几乎不存在任何私有经济活动，即在家务方面，也是如此。差不多所有的经济活动都交给政府指导下的庞大的机构来进行。改革制止了——在某种程度上甚至逆转了——这种趋势。这是匈牙利改革的最显著特点之一。

作为起点，对非国有部门进行分类是必要的。

#### A. 正规的私有部门

这些部门中，经济活动是在生产资料私有制的条件下进行的。生产资料的所有者，或许还有其家属成员和受雇的雇工，都把他们的工作当作“第一职业”，即收入的主要来源。所



谓正规的部门是指合法的、其经济活动在法律的许可下进行的、生产经营者缴纳税款的部门。

按马克思政治经济学的观点，在正规的私有部门中的经济活动可以是小商品生产（不存在雇工），也可以是小规模的资本主义生产（雇佣劳动），还可以是介于这二者之间的混合状态。因为即使在改革之后，对雇工仍有严格限制，所以匈牙利不存在中等规模或大规模的资本主义生产（这里不包括外国资本主义企业在匈牙利所进行的经济活动）。

#### B. 非正规的私有经济活动

从事这种经济活动并非个人收入的主要来源。这些人在国有部门或合作——集体部门都有“第一职业”，但除此之外，他们从事第二职业、第三职业等等。从事这些活动，可以是无报酬的，以满足家庭或朋友们的需要，也可以是有报酬的。

非正规的私有经济活动可以是合法的（B-1），也可以是非法的（B-2）。有些活动是介于合法与非法之间的。例如，那些被禁止却未被强制禁止的经济活动。

#### C. 合作集体部门。

这些是另一类合法组织。它们的共性如下：生产资料的群体所有（未必有法律形式，但事实如此），其成员的收入不仅取决于个人，还取决于集体的状况。管理者们不由国家任命，而由选举产生。

#### D. 混合的联合的形式

这些组织的所有制是私有和非私有（国有或合作——集体所有）的结合，并从事私有和非私有的经济活动。例如，国有的饮食业将一个餐馆租赁给私人经营。餐馆的建筑和设备是国家所有的，而流动资金则由私人提供。他和其家庭及受雇于他的雇员们一起从事经营活动，其它的事例后面还会提到。

18. 在匈牙利，最明显的变化之一是正规的私有部门的扩大。改革前在一些领域，私有企业是被严格拒绝的。而现在，在出租汽车、饭馆、美容店等行业则允许私人经营。在另一些领域，改革之前只有非常小的正规私有部门（手工业、零售商业），现在已经有了显著扩大。然而，尽管有了适当扩大，对正规私有部门的总的比重还不能估计过高，它在国民产值中的份额仍然很小，仅仅占百分之几。在就业方面有一个低的上限，一个私有企业单位雇工不能超过七人。

我个人认为，在这方面进一步发展是适合的。如果在整个国民产值中占百分之三的份额与社会主义是相容的，为什么百分之六或百分之十就不能相容了呢？如果雇工七人允许，为什么雇工十人或二十人就不能允许？这里不存在对这方面的尝试预先规定一个严格限制的不容置疑的公理，我想，在评价这些尝试方面的主要标准应该是效率，对任何一种私有企业，没有理由给予格外的支持、补贴或免税。但是，只要一个私有经济单位在竞争中能够发展，就应当允许它生存下去。

根据匈牙利的情况，在一些重要领域，正规的私有部门所显示的效率给人深刻的印象。例如：建筑、体力服务（清洁工、裁缝、理发师）、智力服务（律师、建筑师、外语教师、翻译工作者）修理（服装、设备、汽车）、运输（出租汽车、卡车）、零售商业、餐馆、旅馆、为工厂加工零部件，等等。

私有企业的建立，按其本性是追求利润，并导致收入差别的扩大。在社会主义传统中受教育的人，对此产生厌恶，是完全可以理解的。但这导致独特的反作用：负责授予许可证的官员尽量缩减在法律上被许可的企业经营者数量，因为他们不希望有太多的高收入的人，



可是，结果正好走向反面，即它人为地给予少数在法律上被许可的私营者一种特权，通常几乎处在垄断地位，使他们得以涨价，极大地增加收入。合理的行为应该是批准更多的许可证，市场能吸收多少就批准多少。这能引起竞争、降低价格并极大地减少正式的私有部门的高收入。

私有企业往往只是被政府官员默许，但没有真正作为经济体制的一个有机部分，从而具有完全的权利。这使它常常采取被迫的非法行动：贿赂卖者，试图得到原材料或其他生产投入品；以高利息为条件从私人那里得到借款；同时，漏税范围扩大。我认为在权力和义务两方面都应该有公平的条件，正规的私有部门在获得投入和信贷方面应该与非私有部门享有同样的合法机会。另一方面，必须统一执行税法。

最重要的是给私营者部门的政府官员确立一种明确的、毫不含糊的、长期和稳定的政策框架。什么是许可的，什么是被禁止的，都必须清楚。规则尤其不能反复改变。匈牙利经验表明，模棱两可、仓促上阵、不加预测的前进或后退，在正规的私有部门造成不稳定情绪，当然，这种极端情绪与改革前的经历有关。结果，使许多私营者产生了一种非常短期的行为。他们对建立顾客信任和在竞争中保持一种更好的地位没有耐心。由于他们担心财产被没收，在长期的固定资产方面就不采取认真积累的做法。为了改变这种状况使之建立信心，必须采取各种行动：建立法规明确规定正规私有部门的权利和义务，允许私有部门的利益结合的某些方法，如此等等。

19. 在匈牙利，非正规的合法私有部门有了一个相当大的改善和增加。也许最大的变化是这类企业活动的“社会气候”方面，它再也不被看成是耻辱的“小资产阶级”由于贪婪而追求一种职业。相反在今天，除了从事被指定的第一职业外，还在非正规的合法私有部门工作的人们受到高度尊重，并被看作是勤劳的生产者。一些原材料也提供给非正式的合法私有活动，虽然数量不多。下面，对这种活动的主要形式作简短的考察。（1）最重要的形式之一是，农业工人在自留地上生产。这在改革之前在法律上已被允许，但那时，它并没有得到真正的支持。情况现在已经完全改变，人们不再把自留地看成是一个反对社会主义的竞争者，而是体制的一个有机部分，是国有或合作单位大农场的补充。划分任务主要以效率为准则。集约农业主要靠小规模生产，而粗放农业更多地是大规模经营。小规模私有生产和大规模非私有生产应该互相帮助。必须强调指出，大规模农业生产在匈牙利没有被放弃，在某些农业生产领域，如果它们管理良好，如果工人有足够的劳动刺激的话，这可能具有很大优势。到底是选择小规模、中等规模还是大规模生产，这一问题不存在一般性答案，正确的回答要根据具体条件作出（生产、技术、土地质量、气候以及作为结果，规模收益是递增还是递减）。在匈牙利，小规模私有耕种和大规模非私有耕种互相帮助。耕种自留地在许多方面得到支持：家庭能够获得种子、饲料、象拖拉机等大型机械和运输服务；从农学家那里得到建议等，典型的农业家庭成员把他们的总劳动时间在国有或合作社农场和家庭农场之间进行分配。（2）有许多人他们的主要职业不是农业，但在他们自己的小块自留地上干些农活，他们种植水果和蔬菜，饲养牲畜，如猪、兔等等。在改革之前，人们干这些事情被严加阻止，而现在则受到大大鼓励。上述两种非正式的私营农业活动（（1）和（2））差不多共同提供了匈牙利肉类、水果和蔬菜的半数，在匈牙利，食品方面有真正充足的供应。（3）私人住宅建设变得更加重要。未来的住宅主人请他的亲戚朋友一起来盖房子，他也可以雇用私营承包者来建造。由于更多地提供了建筑材料，批准更多的私营承包者的登记，对私有住宅建造者给



予了更多的借贷，造房子的条件也大大改善。（4）一些正式的各种各样的安排也已“初露端倪”。例如，下班以后或在周末，可以干一些非正式的私活。或者单干，或者通过一个作社中介来进行，或者采取一种特殊的合伙形式（在匈牙利称之为“经济工作队”）。一些工人在家中搞些修理工作（管道、电器等），另一些人干一些家务（清理窗户或地毯），一些专业人员进行咨询或翻译，秘书打字，经济学家和数学家与公司签订合同进行作业研究，等等。

20. 存在着一些非正规的不合法私有活动。投机商业；获得应课税的收入但逃交税收；未经许可的私营工作，等等。跟这一类活动作斗争的一种方式，理所当然的是警察、起诉人和法院执行法律。根据匈牙利情况，值得注意的是，法律强制并非可采用的唯一手段，它由认真的、实事求是的重新考虑所补充。法律的限制不是过头了吗？如果存在短缺和官方的定量配给，投机和行贿是不可避免的。如果人们为了挣钱而强烈要求更多的工作，即使这是违禁的，他们仍能想方设法去干那些事情。消除这些非法活动的主要方法是使所有对社会有用的工作合法化，法律要禁止的仅限于那些真正有害的犯罪活动。

21. 私有部门经济的一个特殊问题是私人储蓄。随着收入的提高，储蓄总量日益增加。存在一个还未解决的问题：通货膨胀率提高，超过了银行存款的名义利率。换句话说，实际上是负利率，存入银行的货币购买力逐年降低。这使得居民不愿以银行存款形式进行积蓄，而以其他形式（外币、土地、私人住宅、黄金、珠宝、艺术品等）储蓄，从而使其价值稳定甚至有所增加。

这引起一个更一般的问题。如果较富裕的人把钱花在消费品和劳务上的话（包括购买私有住宅），可按他们的愿望去花钱。但是直到最近，如果他们不愿成为自营私有者，他们还没有被允许把他们的钱以生产性方式进行投资。这一禁令与银行存款的利率一起，提供了挥霍性消费的刺激。对这个问题进行了广泛讨论，现在少数地方政府和国有企业发行了稍高于银行存款利率的股票，这一思想接近于由国有企业向公众发行分红的股票的主张，但后面这个建议仍未被接受。与此有关的问题是：私人能否合法地把他的储蓄投资到其他私人企业，而事实上又不参加该企业的劳动。他总是期望根据他的投资获得利息或利润分成。这样的转变确实存在，但是合同并没有明确地得到法律的保护和支持，因此这样的私人金融投资是有点冒险的。

在我看来，国有银行应对银行存款支付合理的正利息，必须建立各种金融机构，把私人储蓄引向非私人 and 私人的生产性投资，需要有适当的法规来保护私人投资者，以消除在这一重要领域的暧昧状态。

22. 还有各种非私有与私有的混合形式。下面仅讨论三种：（1）把国有生产单位出租给私人或私人团体。固定资产仍然是国有的，流动资金由国有企业还是租赁者提供由租赁合同确定。租赁者对企业经营负完全责任。他必须支付租金和税收。除此之外，如果他能够获利则可成为己有。他有权为本单位雇工，这种安排在一些行业已开始实行，如饭馆、零售商业、加油站等等，它可能得到进一步推广。

一种典型的方式是通过招标选择租赁者：谁投标最高，谁就能得到租赁。这是一种有用的选择过程，但是某些预防是需要的。想要成为租赁者的人可能不负责任地投标，他提出的租金较之真正的收益可能太高，然后，他可能陷于经济困境，而不得不采用相反的作法：降低服务质量，忽视固定资产维修，要求延期付款，等等。最后，他走向破产。必须制订适当的程序、法律条文，必要时，租赁者须以私人财产的价值来保证合同的兑现。



问题的另一面是：国有企业有时也太贪婪，要求一种不切实际的高价格，这几乎要迫使租赁候选人陷入经济困境。签订合同，要求有一定的学识和经验，使条件对双方都是合理的。然而，合同必须严格执行。（2）匈牙利近来的试验是，在国有企业内，建立“经济工作队”。例如，在自己企业中完成第一职业的任务之后，一伙体力劳动者为私人修理东西，或者，计算机专家为其他公司编制程序。他们为了额外报酬，甚至可能在“工作队”组织中为本企业加班工作。

工作队的活动不是隐蔽的。雇员需要征得他自己的第一职业的负责人的许可，才能参加工作队。工作队成员资格是一种特权，仅仅授予那些已经能正常完成第一职业工作的人。只有负责人感到满意的那些人，可以允许在“工作队”中去挣额外钱。换句话说，这是一种建立在自愿参加和第一职业负责人同意的基础上的补充性工作和报酬。这是对车间负责人的一种特殊的双重依赖，一些匈牙利学者对此持怀疑态度。无论如何，这是一种值得注意的尝试。（3）为国有和合作集体企业干私人（主要是妇女）外勤工（家庭劳动）也得到恢复。这也是一种联合形式，因为也存在混合所有制。有代表性的是如下情况，原材料由国有或合作社集体所有企业提供，但工具由在自己家里工作的工人提供，并使用他自己的家具等等。

具有灵活性和自由创造力的其他一些联合形式也可能出现。

23. 在转向集体合作部门之前，对第2—7节进行说明是必要的。让我们来看看这个问题：采用前面叙述过的办法和形式是否会导致取消社会主义和接受资本主义？我的回答是否定的。首先，这些转变有一定的限度。即使这些形式比起今天匈牙利的情形来变得更为普遍，它仍将依然只包括整个社会活动的较小部分，并且也只生产出整个社会产品的较小一部分。经济主导部门中的大多数生产工具将仍然保留在非私有企业中。其次，这也是更为重要的，在决定一个体制是否可称为“社会主义”时，私有企业的准确份额不是主要标准。在规范的意义上海社会主义是这样一种体系，其中生产是有效率的，生活标准和生活质量是不断改善的。公正占了优势，给每个人以平等的机会，社会帮助残疾者和病人。在资源的合理分配上经济计划起着重要的作用。所有这些目标与一定范围的私人活动和私有企业是完全不矛盾的。

24. 匈牙利改革的一个重要内容是首先在农业中，但同时也在其他部门中增强集体合作部门的作用。这里简要地概括一下这个转变。（1）在那些把更多的责任给予了生产队和生产小组的农业合作社中实行了更为有效的刺激办法。在第4—(1)节中我们已经讨论了集体和家庭农场之间的共存和协作。必须强调合作社的大规模生产并没有取消，它只是由自留地上的小规模生产来补充，在许多方面，首先是在粮食生产方面，大规模生产比小规模生产更为有效。在大规模生产和小规模生产之间需要合理的劳动分配，而不是一味强调一边倒。（2）农业合作社在改革以前专门从事农业生产。改革过程的结果，许多合作社变得更为多样化，把它们的经营范围扩大到附近的城市，从事诸如建筑业、食品加工业、食品零售贸易和饭店的经营。其中一些走得更远，往往通过与国有企业合作，开始生产零部件，或许还生产仪器、机器。多样化经营有助于保护合作社成员不受就业的季节性波动的影响，不受由于偶然的气候条件造成的收入不可靠的影响，大大增加了利润和收入。（3）转过来看看农业和非农业合作社的共同问题：它们的自主权现在比改革前得到更多的尊重。合作社不接受指令性的产出目标和投入指标，可以自行决定投入——产出计划。在选举或雇佣领导人员上它们有更多的独立性。然而，主要在选举和委任的过程中，还存在原本可以避免的高度干预，因此，需要强调更加一贯的自主权。



合作社部门在财政上仍然严重依赖于中央机构和中央银行系统，按我的意见依赖得太多了。（4）非农业的合作部门有轻微的扩展，但是在这方面，改革过程并没有进行到足够的程度，这个部门可以起到更广泛的作用。

25. 在第7节中曾简短地提到过近来在较小的国有企业中推行了一种选举经理的新方法。按这种新的办法经理将由雇员们选举产生，这种改革使得这些企业的状况更接近合作社的情形。

26. 从第2—9节可得到一个更普遍的教训。匈牙利的实验是在具有多种所有制形式的情况下进行的。开始时并没有决定不同的所有制形式基础上的各个部门和子部门应当保持怎样的正确比例——比例留给长达几十年的演变过程决定。这种办法是值得推荐的。我要提出进一步的建议：更多地依赖市场上的真正竞争来实现的“自然选择”是可取的。已经证明是有效的那些形式应当保留。而只有借助于人为的国家支持才能保持其活力的那些形式，可以采取过渡性的保护措施。但不能永久继续下去，它们最终要退出经营。

目前匈牙利体制不允许不同所有制形式之间的真正竞争。一方面，国有部门在投入供应、获取贷款、投资津贴、进口材料和机器等各个方面享有特权，另一方面，由于官僚控制，国有企业比非国有企业遭到更多的障碍。在这方面，非国有部门的活动更为灵活。为有益的竞争和自然选择，同时减少国有企业享有的特权和承受的过重负担是十分有用的。

#### 四、公众对改革的支持

27. 改革不仅是限于改变价格、税收、刺激、决策规则等的纯粹经济事务。它是具有重大政治意义的问题，涉及到一些高度灵敏的政治问题：收入、财富、产权和权力在不同社会集团之间的分配，没有任何社会成员能不受影响。

本文只是政治经济学的探讨而非严格意义上的政治科学和政治社会学研究。对改革过程的政治方面我不能进行很深入的研究，但对某些经验作简要的总结也许是有好处的。

28. 社会主义国家的领导常常喜欢使用下面的逻辑：“到现在为止采用政策A是完全正确的，但从现在开始唯一可接受的是政策B”。这个逻辑解释力图保持连续性，但它并不能鼓舞公众承受从政策A向政策B转变时的风险和牺牲。

在匈牙利，从改革前体制向改革后体制的转变过程中同时进行着对“旧机制”即行政命令体制的彻底分析批判。在许多人眼里旧体制是靠不住的，批判有助于理解什么将导致错误。这是在不同水平上进行的，对那些较有专长的人即经济学家，经理人员和官员来说，这是通过书本和论文来进行的，同样的批判思想也反复以更为普及的形式进行。存在着倒退的危险，没有对旧体制的彻底批判，倒退的危险将更为增大。

对过去的批判态度加强了匈牙利的改革过程。弱点是缺少对未来前景作出清晰的规划。人们为了伟大理想是愿意努力工作和作出牺牲的，但是在匈牙利缺少或者没有这种热情。这里有一个未解决的问题，匈牙利的分析家们尚未对此作出回答。要在更换旧体制时有一种实实在在的、实用的和有实效的方法，同时要规划出鼓舞人心的并具有动员力量的未来蓝图，这是不是完全可能？匈牙利事实上未能成功地同时做到这两点，或许以后可以做到而且其他国家会更成功。

29. 在匈牙利，生活水平的所有指标，首先是人均实际消费，从一九五七到一九七九年表现出给人以深刻印象的高增长率。不幸的是后来高增长停止了，近几年则表现为缓慢改



善，停滞或下降混合在一起，与之有关的一般福利指标我们已经看到了。减退和下降有许多原因，如外部条件恶化，石油冲击使匈牙利的进出口交换比率降低了，要从经互会得到急需的进口变得更加困难，同时，对自由外汇市场的出口也更困难，高利率增加了债务负担。匈牙利经济政策的错误又加剧了不利的外部环境造成的问题：迟缓的和令人失望的针对外部变化的调整；长期维持到一九七八年以后的增长过热和投资过热突然“刹车”对所有经济过程的震荡作用。

当前的问题和改革有什么关系呢？有各种看法。我同意这些人的意见，他们认为问题不是出自改革本身而是对改革重视不够。匈牙利对外部变化反应太慢又没有收到良好的效果，都是因为我们没有把改革进行得足够深入。用第二章的话来说，是因有我们仅仅从1A机制转向1B机制即从直接控制转向十分复杂而又不十分合适的1B间接控制，而没有进一步实现机制2即市场协调。生产者具有较完全的自主权，价格较为灵活，保护经济当事人不受外部变化影响的“后台”较少的更为分散的经济，将能促使人们进行更有效的调整。

这里不想进一步仔细分析匈牙利的局势，按照本章的题目，这里只研讨一些有关的政治问题。大街上的行人不会作精心的研究以严格区分外部不利条件与内部失误。对于内部失误，他很难分清改革是“太多了”还是“太少了”。改革拥护者的批评中有一个错误的然而却很容易使人相信的想法。既然问题和改革在时间上吻合，产生问题的原因必然是改革，当前的经济困难并没有帮助改革过程。

对其他国家来说这是重要的一课。最好是在制定目标时谨慎些，产量和生活水平的增长不要太快，并始终保持这样的步伐。开始是难以维持的高速增长而随后是减慢和下降的情况会损害改革的名声。在好年头里建立起来的“精神资本”可能很轻易地在坏年头里丧失掉。

30. 匈牙利改革过程的最初受益者是农村居民。取消低价的义务上交，增加农产品价格，在自留地上生产和在自由市场上出售的更多机会，合作社支付的工资增多，非农业方面活动的挣得等等，这些都给农民带来了好处。

比起农村的发展来，城市生活水平的改善要慢一些，并且也较少引人注目。城市和农村的收入差距迅速缩小，这使得农村地区的居民十分满意，但在城市居民中引起了反感，他们感到改革有利于农民，没有给工业劳动者带来足够的好处。反对改革的煽动在七十年代早期曾企图利用这种感情。

后来情况变得更清楚了，城市居民也得到了好处。这不仅仅是由于改正了名义收入中的一些不合理现象，而主要是得到了良好的食品供应。当其他许多东欧社会主义国家在食品供应上存在一系列问题，有时甚至出现真正的食品危机时，匈牙利家庭在各种食品上都得到了很好的供应，其中包括肉类、奶制品、水果和蔬菜。这时，城市居民也认识到了改革的好处。

总之，这是重要的一课。农业中的工资和工业中的工资、农村生活水平和城市生活水平之间的相对比例必须时时小心在意，以避免潜在的紧张。

31. 改革过程的最主要危险在于它可能打开通货膨胀的大门。改革前的旧体制由于种种原因是不易产生通货膨胀的。首先，价格和工资是固定的并受到很紧的控制。正如第二章里讨论的，这就具有许多弊端，但却肯定压制了通货膨胀倾向。其次，既然利润刺激十分微弱，企业就不会努力争取较高的价格。改革会改变这种状况，它必然导致价格上和工资制定上的更多自主权，它加强了利润刺激，这样，如果在货币政策很松并且其他条件允许的情况下，企业必将通过提价来增加利润。



在世界各国中，匈牙利的通货膨胀属于中等的情形，既没有失去控制奔腾式的通货膨胀，也没有稳定的价格水平。最近几年，官方的消费物价指数最高也只是反映了一位数的通货膨胀率。货币和财政政策，尤其是对投资活动和工资幅度的各种有力限制，阻止了向两位数通货膨胀率的发展。

这里我们面临着一个改革的两难处境：重建扭曲了的工资和比价体系，在全面地提价和增加名义工资水平的条件下是很容易实现的。既然价格和工资二者都有相当的刚性，使某些价格或工资保持稳定或只允许有少量增加，同时大幅度提高其他价格和工资，就能很容易地完成校正扭曲的任务。与灵活的优点相对，这里还存在着危险的弊端。部分是在经济领域中，正是在价格信号的作用和声誉行将增加的时期，通货膨胀削弱了它们。

这对收入分配是有害的。那些在市场上出卖个人产品的人，由于通货膨胀提高了他们产品的价格，收入增加的幅度能跟得上通货膨胀，某些集团甚至可能从通货膨胀中获得好处。至于大多数产业工人，他们的地位当然取决于工资政策，即通过增加名义工资能在多大程度上使他们得到补偿。那些领取固定工资和薪水的教师、职员，依靠福利支付生活的退休人员、病人、残疾人和靠助学金生活的学生将是主要的受害者。公众中较活跃的部分除了正式职业（“第一经济”）的收入外，能够努力从非正式职业（“第二经济”）中挣钱得到补偿，但那些因各种原因不能这样做的人将在通货膨胀中损失得越来越多。

通货膨胀削弱公众信心，由于通货膨胀是一种自我加强的机制，一旦开始就倾向于加速，因此，最初开始通货膨胀运动时是一种冒险，如果不加控制就可能削弱公众对改革的支持。

32. 匈牙利改革的支持者常常谈到较高的效率、灵活性、创造性和技术进步，以及更好地适应消费需求的要求，当然，也一直强调最终目的是改善人们的生活。但又强调说，达到最终目的的手段是提高生产效率。

更加强调刺激导致收入差距扩大。有相当数量的人由于各种原因在竞争中处于劣势：病人、残疾人、老人和那些赡养家庭人口较多的人。其中部分人遭受多种不幸，感到几乎没有改善生活的机会。这些社会阶层应该受到特别的注意和关照。不幸的是，在改革的初期，对这种社会政策缺乏足够的认识和考虑。结果，那些较多地关注公平和社会正义、关心帮助穷人和弱者、关心机会均等的目标和其它伦理、政治要求的人，就走到改革的反对者那一边去了。

这是一种有害的分裂。由于引起了一些责难，匈牙利的经济改革者现在越来越意识到了这一点。问题是十分复杂的，进一步的讨论超越了本文的范围。效率要求和社会公正、平等和安全等要求之间，也发生了深刻的冲突和矛盾。在许多情况下，作出了棘手的选择，放弃这种或那种要求，在另一些情况下，则找到了妥协的途径。解决这个两难没有现成的处方，我在这里要提醒的是：在推进改革时，片面地贯彻“专家治国”方法是错误的，必须把社会政策的改善作为改革的有机部分。

33. 匈牙利改革并不是一个由自发的、强大的群众运动推动的。改革“从上而下”地进行，这在人类历史上不是第一次。回顾这一事实将有助于解释改革中成功、失败以及受到限制的许多方面。那些推进改革的大多数人是干部——党内、政府部门和经济生活中的中、高级官员。同时，那些反对改革的也是处于相似地位的干部。根据赞成改革的和反对改革的力量对比，改革也相应地出现快速推进、停滞或倒退这些不同的阶段。改革的速度和方向在很大程度上取决于“党和国家机构”的态度，最终则取决于最高领导的意志和决心。



抵制改革的原因是多种多样的，意识形态的正统要求是其中之一。对于社会主义体制的传统蓝图来说，扩大市场机制作用的思想无疑是异端。但这种抵制可以通过耐心的启蒙教育而削弱。

反对改革的更深刻的根源是对丧失权力的忧虑。实事求是地说，真正的分权意味着部分权力从上级决策者转移到下级，那些把行使权力作为压倒一切的目标和使命的人，将不可避免地丧失一些宝贵的东西。但是多数干部有其它的目标和欲望，如果他们具有良好的管理能力，如果他们是知识分子并同下级有良好的联系，在分散化的经济机制中，更重要的岗位将等待着他们，因而没有必要害怕改革的前进。许多匈牙利部一级的官员成了企业的最高经理，担负着新的职责，因此存在重新分派经济管理干部的多种方法。对这种机会的解释说明可能有助于减少对改革的抵制。

34. 在研究所、大学和政府经济分析部门工作的经济学家对匈牙利改革起了极其重要的作用。他们对旧体制作了深刻的批判，关于改革的多数倡议和建议来自这个阶层。搞研究的经济学家和从事实际工作的人一起参加准备新方案的委员会。经济学家的另一项重要贡献是对现状进行不断的批判评价。对拖延和管理不善负有责任的官员并不总是热情地听取这种意见，批评有时被忽视，甚至遭到严厉拒绝。然而，有那么一些勇敢和正直的经济学家，继续一次又一次地提出批评和建议。这种独立的批判精神应该受到鼓励，因为看起来，它是改革前进的一个必不可少的条件。

## 五、改革的战略

35. 我们首先来澄清“计划”这个概念。在包括匈牙利和中国在内的大多数社会主义国家里，这个词具有两层含义。首先，它指对人类活动的可能性和协调事前进行的探索，计划确立目标并规定实现目标的手段。计划工作者的“产品”是计划本身，即被政治和法律团体接受的一个文件，并在以后作为政府的工作纲领。其次，计划这个术语也用来表示本文所说的“中央控制”，“行政控制”，即协调机制1A和1B。这就意味着一个从上级到下级的指示、命令和刺激的长流，意味着经济事务的中央管理和不断增加的干预。这时政府官员的行动就象企业里的调度员(dispatcher)：他催促甲企业提供若干吨产品给乙企业，命令丙企业推广使用另一种原材料，如此等等。

我喜欢仅仅在第一种意义上使用计划这个词，而将第二种现象称为“中央控制”或“行政控制”。在整篇论文中，我始终坚持作这样的区别，以免混淆了关于改革的真正思想。

按照这样的说法，改革意味着中央控制的方法和范围的变化，部分自主决定的权力将从上级转给较低的决策者，命令的作用削弱了。同时，改革不一定意味着第一种含义上的计划的意义和影响的减弱。相反由于摆脱了那种调度员的麻烦事，计划者的时间和智力最终集中到真正的任务上来了，探索该国的经济可能性、比较解决方案、确定目标、协调规划等等。

经常引起争论的一个两难问题——“计划与市场”，部分地是一个虚假的两难，它是由概念混乱而引起的。实际上对立的协调机制是“行政协调机制与市场协调机制”。为简便计，人们可以说，行政控制越多，市场的活力越少。由于重叠的活动可能产生扭曲效应，社会协调的这两种主要方法必定要或多或少地承担控制的任务。但在第一种意义上，计划与市场之间并不存在矛盾。审慎的计划可以使市场运行得更顺利，与此同时，它也有助于其余的行政控制要素找到自己的正确位置，从而工作得更有效。



在改革的环境中，匈牙利正在寻找最有效的计划方法，但现在还未得到满意的解决。在完善长期计划方面作了重要努力，但计划和经济活动的实际调节之间的联系还是相当弱的。因此，计划方法的进一步改善是必需的。

36. 在匈牙利的讨论中，对“经济政策”和“经济机制”作了区分。代替抽象的一般性的定义，我列举一些或者属于前者或者属于后者的问题。关于“经济政策”问题：投资和消费在总产出中的份额；总产出的增长率及其构成；主要部门的比例；一般的物价和工资水平等等。这组问题包括了西方经济学家称为“宏观政策”的东西，也包含了一些“中观政策”（meso-policy）问题。“经济政策”可以用一组数量指标来描述将来的计划。与此相反，“经济机制”是指刺激、价格规则和工资结构、决策权在不同行政和经济单位的分配、经济管理的组织结构等等。虽然经济机制的一些方面也可由数量指标描述（如不同所有制经济的部门比例），但描述经济机制时更多地要求对机构、组织、正式的和法律的规则、非正式的习惯进行文字分析。

对匈牙利经济学家来说，“改革”这个术语与第二组问题即经济机制的变化相联系。本文始终在这个意义上讨论“改革”问题。最近三十年来匈牙利在“经济政策”方面也发生了重要的变化，但这不是本文的主题。仅仅在这一段中，我要指出“经济政策”和“经济机制”的互相作用。

直接的行政控制类型1A与一定的经济政策有紧密的联系，后者被匈牙利经济学家称为“强制增长”（作者在另一篇论文中用“突进”这个词作为“强制增长”的同义词）。强制增长的主要特征可以归纳如下：（1）非常高的投资率；（2）过于雄心勃勃的、经常是不能达到的增长目标；（3）工业投资为重点，特别是重工业的加速增长。农业、运输、电讯、商业、住房和其它服务部门得不到足够的资源，基础结构和环境保护被忽视，在工业部门中，轻工业发展不足；（4）通过建立新的生产单位实现不断的扩张、忽视现存资本的正常维护和技术更新；（5）重点放在大工程大项目上，成千上万的小的改进和调整则缺乏足够的资源；（6）由于（1）和（5）作用的最终结果，在资源分配方面，生活水平的持续提高就得不到保障。当经济出现困难时，把削减消费服务作为最重要的缓冲手段。

高度集中的命令体制服务于强制增长。它通过行政手段强制实行高的储蓄率和投资率、它给每一个部门和每一个企业确定过高的产品目标、它通过投资资源的集中配置确保上面列举的重点。命令经济被一些作者称为“动员经济”，因为它能通过一切手段（甚至借助强烈的行政手段），动员加速增长所需要的劳动力和资金。

存在着一些更适合改革后的经济机制的经济政策，我们称它为平衡的和和谐的增长，其主要特征为：（1）较适当的投资率，允许消费占有更大的份额；（2）有节制并确实可行的增长目标；（3）首先，将投资资源移向以前忽视的部门：轻工业、农业、运输、电讯、商业、住宅和其它服务部门、基础设施、环境保护等等。然后，当落后部门赶上来后，维持部门比例的平衡；（4）除了必须的大工程，对小而好的项目调整配给足够的资源；（5）结果，增长成为“消费导向”型的，减少消费服务只作为解决经济困难的最后手段。

匈牙利在两个方面都作了有意义的改变。本文较详细地讨论经济机制的演变，这里我能够补充的是，在强制增长走向较平衡的增长类型方面，也有了重要的进展。不幸的是，变化是相当不连续的，甚至存在着摇摆和停顿，反复也不只一次。两个基本过程，即经济政策的转变和经济机制的改革并不完全协调。在一些时候，当一方面正处于停滞状态时，另一方面



已远远走在前面了，反之亦然。少数人奇怪在两个基本过程之间不断存在的矛盾。例如在七十年代早期，经济政策部分地回到了强制增长的旧轨道，在石油冲击后的困难时刻需要温和地增长，但投资却失去了控制。在过度加速的增长以后，又只得借助行政手段进行急剧的削减。结果，强制增长导致回到命令方法。

匈牙利的经验教训表明：从强制的增长政策向平衡的、和谐的增长政策的过渡越连贯，经济机制改革的条件越有利。即使纠正以前的错误，弥补以前的不均衡，也决不能采用突进的方式，因为过快的变化会导致类似原来那种错误的政策即强制增长那样的有害影响。

37. 最复杂的问题是改革的时间安排，确实不可能在一次巨大的努力中改变所有的方面，需要经过一系列前后相继的步骤。但困难在于，各种不同手段之间的相互作用是非常强有力的。在一个未变化的政治和经济环境中，推行任何认真的变革可能达不到预期的所有结果。例如，由于不能保证原材料和信贷的供给，或者还未采取合适的税收政策，允许私人小经营可能遭到麻烦和抱怨。又例如，当金融媒介机构还未建立时，留利就难以做到最佳使用。但这种不连贯是不可避免的，那种主张唯有使用一套互相依赖、完全连贯的手段才能成功，否则就不能有所作为的“至善论”，将导致总体的被动。

在改革步骤的时间安排方面，不存在通用的规则，但匈牙利经验的下述方面值得考虑。

匈牙利在1968年实施了范围广泛的一揽子措施，变革的核心是取消国有企业的强制性计划指标，与此相联系，确立了大量的新的调节机制。这套新规则先由专家委员会精心准备，然后成为新的法律和政府法规，最终在同一天——1968年1月1日生效。

这样的“一揽子”方案是能够非常有效的，它有助于保证改革过程各方面的一致。匈牙利领导人在整个价格和工资改革时没有采取相似的“一揽子”方案，而采取了持续三十年的局部调整方法。这一决策是否正确，是存在争议的。我个人觉得勇敢地对价格体制进行一次“外科手术”，可能效果较好。如果政治上允许（如补贴能保证居民维持平均实际收入），公众仅仅经过一次大的冲击就可以克服痛苦。其它方案，即旷日持久的零敲碎打的变革将导致经济的重新紧张，加快通货膨胀的进程。当然，这样一种闪电般的价格和工资改革具有很大的风险，要求精心的政治和经济准备。但由于渐进的、局部的价格改革的巨大代价和弊端，这种方案还是值得认真思索的。

体制改革另一个典型的难题是规则变化的频率。改革是一个试错的过程，事物的一定状态永远是不完全的，总存在着催促进一步改进的批评。我们不能把好的规则简单地集中起来，然后让人们——官员、经理和决策者去适应这些规则。只有通过实施新的刺激使他们的行为逐渐定型。这样一种调整意味着学习的过程，可能需要花几年的时间。在匈牙利经常出现这样的情况：几乎还没有时间去适应、习惯新的一套规则，而这些规则又一次次地改变了。可能新规则要比以前的好，但如果整个体制一直处于这种动荡不安之中，那么新规则就没有什么作用。一定程度的稳定是需要的，在一段时间内，较好的做法是保持不那么完善但能有效适用的规则。

38. 非常需要制订一个体制变革的长期计划。它是包括各种比较重大的措施在内的全面规划，并以对改革总方向的预见为基础。这种长期战略应当同经济政策的长期计划相联系。匈牙利改革从未有过，至今还没有这样的战略蓝图。不同的个人和集团对未来有不同的预见，我还不能完全确信这样的共同计划能否达成。这更多地关系到通过建设性的讨论，探索各种替代方案，最终达到共同的理解。当然作者还不至天真地相信仅仅通过这种理性思考和争论就



能消除所有分歧。政治力量和不同的利益集团是存在的，政治斗争也是存在的。但一个不十分了解中国情况的外部观察家是不能排斥全国舆论支持的、一个乐观主义的改革计划的。

## 匈牙利经济改革的现状与展望

### 一、引言

过去几十年中，尤其是1968年以来，匈牙利经济机制经历了重大的变革。我们所称之为的“改革”是一个长期的历史过程，时而加速，时而减慢，某些时期甚至出现倒退。近年来改革过程再度向前推进。改革已取得了重要的成就，新的改革可能会大大地推进经济和社会的发展。

本文目的不是要对改革过程进行全面的总结。讨论限于1979—1982年的最新发展，甚至也不能说是这些发展的全部，只能说是其中的一些方面。本文讨论以下几个问题：第一，讨论价格体制和财务管理的变化；第二，分析小企业和非国营经济的新发展；第三，考察经济增长速度的下降。最后，讨论推进改革和阻碍改革的力量。

### 二、价格体制和财务管理

这里我们把注意力集中在管理国营大中型企业（为简便计称“大企业”或“企业”）的几个问题上。本节的某些论点和资料，除了适用于国营企业外，也适用于合作企业。后面部分将对合作企业进行讨论。

1978—1982年改革浪潮的目的是“硬化”国营企业的财务条件，这是人们反复谈论的。基本思路是，对企业的征税和补贴必须按照统一的事先决定的规则进行，而不能通过讨价还价而改变。1980年的价格改革想用一种价格体制，即可以使匈牙利国内价格随硬通货交易的外贸价格进行调整的价格体制，取代“成本加成定价”原则，从而为“硬化”服务。这种价格体制匈牙利官方的术语称为“竞争价格体制”。目的是刺激企业注视这些价格信号，改善硬通货国际收支平衡。

虽然作出了很大的努力，但结果却很不明显。原材料、初级能源和许多半成品的价格比以前更接近于从资本主义市场进口的价格，促使企业进行合理计算。企业负责人把对出口盈利率的关心置于非常重要的地位。但另一方面有些意图并未达到。我想强调指出三种现象：

1. 盈利率有回复到1979年之前状况的趋势。财政部一个小组考察了价格改革对工业各经济单位（国营企业和合作企业）盈利率的影响。他们计算了如果不是用1979年价格而是用1980年起实行的价格表示1979年的实际收入和实际投入，各经济单位应能获得的盈利率。这种盈利率与1979年的实际盈利率（即用原来价格表示的盈利率）是不一致的，这种不一致反映了经济单位和中央机关还没有根据新价格作出调整时价格调整的“纯粹”影响。然后又与实际盈利率进行了比较。这种比较反映了调整后的价格，包括根据新价格对产出和投入进行的调整继续产生的影响。主要数据在表1中列出。

我们证明了一种回复到以前利润率的趋势。只有在15%的经济单位中调整后价格的最初影响与以后的继续影响方向是相同的，即利润率高的进一步提高，利润率降低的进一步降