

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. /Korai elbeszélés/* (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 társadalmi céljairól* (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 újraelmé-
lése a magyar autópiacon* (52)

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

低。大多数的经济单位直接回复到原有的利润率比例。

表1 盈利率回复到1979年前的水平

根据调整后价格计算的1979年盈利率与1979年实际盈利率对比结果	调整后价格的继续影响：1981年实际盈利率相对于1979年计算的盈利率	工业单位数量	附注
增加	增加	79	有971个单位盈利率恢复到原来水平，占企业数的85%
增加	减少	92	
减少	增加	879	
减少	减少	86	
总计		1135	

另一类典型数据也表示了这样一种回复趋势。根据原来的价格计算，工业利润占全部企业总利润的60%（整个国民经济为100，包括农业和金融机构在内）。当我们用调整后的新价格计算1979年的实际产出和成本时，工业提供利润所占比重一下子降

为48%。但马上原来的比例就开始恢复，1980年工业利润所占比重已提高到54%。尽管年底中央采取了一些降低利润的措施，但1981年所占比重依然达到55%。

尽管价格制定者们做出了努力，但是看来存在着重新回复到原来盈利率比例的根深蒂固的原因。这样一种趋势也发生在价格调整以后的最初时期。可以用各种理由来解释：（1）企业有良好的管理素质和调整能力。管理精良的企业很快就能弥补价格调整带来的不利结果，而经营不善的企业不久就失去了意外获得的好处；（2）各经济单位不同的声望以及它们与高级领导的不同关系，决定了“本来就好”的企业不久就恢复其原有地位，而“本来就差”的企业很快失去了新的优势；（3）各经济单位逃避限制和管理的程度存在差别。

就大多数情况来说，价格变化起初降低了经济单位的盈利率，但后来盈利率又开始回升。有两种过程在起作用。一是我们欢迎的过程，价格调整后处于不利地位的企业立即开始改善其效益，随市场环境的变化作了很好的调整，因此盈利率提高了。另一个过程是“成本加成定价”原则再次发挥作用，使价格调整的最重要目的无法实现，从而导致了价格上涨。由于各种原因，处于有利地位的经济单位是那些所生产的产品价格普遍提高的单位，或者是那些生产有差别产品以及产品系列经常变化的单位。第二种过程采取多种形式起作用。值得注意的是，这类型企业（即价格调整最初使盈利率降低，随后又开始提高的企业）常常不在竞争价格制度的范围之内。

2. 企业盈利率的差别没有变化。真正的市场竞争会导致企业盈利率的极大差别。1980年价格调整的目的主要想达到这种效果，但是似乎并未实现。两个相互独立并用不同方法提出的报告一致认为，盈利率的差别没有扩大。按照财政部的报告，1979年1,163个企业盈利率的离中系数为79.4%，1981年1,168个企业的离中系数为79.6%，就是说实际上根本没有改变。

3. 出口盈利率与国内销售盈利率的背离趋势。1980年价格调整的重要目的是在国内销售盈利率和出口销售盈利率之间建立起固定的联系。因此规定，在其它条件不变时，如果出口盈利率下降，经济单位也必须降低国内价格。这一般会使国内盈利率下降。很难在统计上用明确的方法检验这一原则在多大程度上得到了贯彻。尤其是存在调整的时滞，这样就更难，所以我们只能得出间接的结论。财政部对纳入竞争价格制度的167个单位研究的结果是，国内销售的盈利率比出口要大得多。在大多数场合，相对于以前的情况来说，两种盈利率作相向运行：国内盈利率提高，而出口盈利率下降。毫无疑问，这违背了原来设想的精神。其他一些观察也证实，在许多情况下国内销售盈利率和出口盈利率继续相互背离。

我们总结了三种现象，表明了现实与愿望的差距。在本文写作过程中，我先是翻阅了关于调节手段变化以及价格调整方面的最初设想和各种书籍，然后又看了改革后的经验报告。

我面前出现了一种幻觉，首先走进了一个现代化的工厂调度室，里面有各种各样的“调节器”：数以百计的按钮、开关、仪器和信号灯。调度员们忙忙碌碌，一会按下这个按钮，一会搬动那个操纵杆。然后，我来到车间。原材料装在独轮车上拉来拉去，领班长撕裂喉咙般地叫喊。生产在进行，但与令人难忘的调度室中按钮的操纵丝毫无关。无论如何，调度室和车间没有联系。

当然这是一幅夸张了的画图。但是它也许使安塔尔（Antal）称之为的“调节幻觉”更清楚了。从1980年起就非常仔细地设计了调节的办法，投入大量的智力，涉及到了各种细节。但是“那些被调节的对象”却是由别的力量推动的。因此实际事件与制定的新规划所期望的完全两样。

什么是造成愿望与现实之间不统一的原因呢？有许多因素共同起作用，存在一个复杂的因果关系链条。我们只想分析一下两种相互联系的原因。

其中之一是规则和调节系统的人为性质。现实的市场竞争不是由任何人设计的：活生生的组织为买者，最终是为了利润，为了生存和发展而相互竞争。然而，在匈牙利，目的是想用纸上设计的极为复杂的法律规则去模仿活生生的竞争。

对利润的兴趣，价格补偿了成本并保证一定的利润，这是每个生产者的自然努力。只有一种起抵销作用的力量，那就是想支付尽可能低价格的买者。如果存在卖者为争取买者的竞争，就可以产生最低的价格。因此首要的是每个可能的买者的需求（从而全部买者的总需求）应当独立地受到约束。全部卖者应保持一定的过剩供给，至少应潜在地存在这种供给，这样买者就可以在各种卖者中间进行挑选。那种卖者希望按照“成本加成定价”原则进行计算便是徒劳无功的情况才能真正出现。买者不愿接受这种价格，因为其他卖者（直接的竞争者或替代品的间接的生产者）完全可以满足他的需求，需求的约束不可能由对价格行政的或法律的限制所取代。

1980年的价格调整，试图通过人为的工具（法律规则）引诱生产者和销售者放弃他们的自然努力，使用可以代替“成本加成定价”原则的其他的定价原则。实际上，生产者和销售者都努力去避开这些人为的规则。卖者和物价局之间的纵向联系不能代替卖者和买者之间的横向联系、他们之间的冲突和妥协。结果价格计算的规定很快就对增加出口数量的努力产生了有害的影响。试图提高国内价格的企业被吸引到最能赚钱的产品出口上来，那怕出口数量很小。后来制定了新的规则，允许在例外的情况下不按原来的规定办事。这样如果出口产品盈利率不高，企业就可以提高它们产品的国内价格了，这要以出口利润保持可以接受的水平，出口数量增加为条件。因而产生了一些对例外情况的规定。

另一个补充措施是，在非竞争领域经营的企业，如果利润率高于6%（服务行业为9%），必须向物价局报告。除非高于6%以上那部分利润预期将被成本的提高所吸收，否则物价局就会禁止物价的进一步提高。除此之外，各个经济单位还必须每半年向物价部门提交一次票据。所有这些措施目的都是可以理解的，即力图避免“不公平利润”。结果使利润的作用变得虚无缥缈。新的校正措施和例外规定都试图改进原来的人为体制，结果使之变得更加带有人为的特征了。

愿望和结果之间偏差的另一些原因与所谓的硬化企业财税信贷条件有关。我的感觉是，“严格财经纪律”和“严格信贷条件”的说法一直没有充分兑现。

问题在于，新的“规则”从一开始就有了可以根据企业的特殊情况加以剪裁的习惯。就

税收（特别是工资税）来说，国民经济的每个部门、每个行业都不是一视同仁的。这可以从表2中看出。这是1980年的情况。第1列表示价格调整对利润的影响；第2列表示税收和补贴的调整对利润的影响；加（减）号表示利润提高（降低）、税收净值的减（增）。第3列的“补偿系数”是用第1列数字除以第2列数字得到的。这个系数只对在第1列和第2列中符号相反的部门有意义。第4列概括了两者的综合作用，即对有关部门利润的影响。

表2 税收和补贴对1980年价格调整后形成利润的补偿作用

国民经济部门	(1) 价格调整对 利润的影响	(2) 税收和补贴 调整对利润 的影响	(3) 补偿系数	(4) 价格、税收、 补贴调整的 综合影响	(5) 注解
采掘业	+	-	0.91	+	税收和补贴 实际上补偿 了价格调整 的影响
化工业	-	+	0.90	-	
轻工业	-	+	0.85	-	
建筑业	-	+	0.82	-	
冶金工业	-	+	13.77	+	补偿超过了 价格调整的 影响
食品工业	-	+	8.35	+	

当然这并不意味着价格体系、税收和补贴调整的作用一开始就相互抵销了。最初许多企业的日子很好过，一些企业遇到困难。但是仍然留下了回旋的余地。事情的发展很象游戏中的相互角逐。这场“调节游戏”的双方都是能手，而且各自都十分了解对手的风格。比赛的一方是中央机构的集合，它们设计新的策略、新的更明智的套路，想办法“捕捉”对

手。游戏的另一方是企业的集合，立即筹划对策，设法摆脱对手。在这场策略的较量中有两个因素在起作用。

总是存在的一种可能是，企业不执行规定。企业的这种机会随产品的不同而改变。如果企业只生产一种或几种产品，质量有明确的标准，物价当局就能严格地监督检查价格和成本。初级能源、基本原材料、标准化了的简单中间产品便是如此。但如果企业生产多种具有差别的产品，并在不同的市场出售，那么实际上就不可能硬性实行各种有关价格核算的官方规定。我曾与一些有经验的审计人员交谈过这个问题，他们承认，一个企业可以通过无法证明它们违反了价格核算法律规定的方式来逃避这些规定。我们不得不听任这种事实：真正可以确定行政管理价格或可以用行政管理方式规定定价方法的只是相对小的一部分产品。对大部分产品来说，要这样做完全是一种幻想，只能是徒具行政管理价格之名罢了。1980年的价格调整就没有正视这一现实。

原有价格核算原则的修改，获得个别特殊待遇的可能，使中央机构和企业之间的讨价还价永久化了。充其量只是在值得与谁讨价还价方面发生了一些改变。起初讨价还价的主要对手是直接指导生产的专业部，后来成了财政部和国家银行。这些机构还没有从讨价还价过程中消失，物价当局的地位和它对企业的权力已提高了。不过事实依然是，企业的经济地位不仅取决于它在市场上与对手的讨价还价，而且也取决于它与国家机构的讨价还价。

矛盾状况已经发展了。曾指望1979—1982年是一个“硬化”的时代，各种改革的综合结果是，过多的企业没有国家的补贴就将处于灾难的境地。如果仅仅是一小部分企业受到威胁，国家也许可以听之任之，这些企业可能也已倒闭了。但是如果许多经济单位没有补贴的话将处于倒闭的边缘，那又该怎么办呢？1979—1982年的经历给企业留下了深刻的印象：说是“硬化”，执行起来完全两样，有些“过于严格”，有些则一味纵容。

企业对国家经济依赖的一个最重要的表现是，企业间收入再分配的数量。在一个关于国

有企业财务平衡表数据的研究中我们建立了一个“纯粹的”、“原始的”盈利率指标，它是计算出的在假定国家既没有征税又没有给予任何补贴情况下的盈利率。我们研究的结果概括在表3中。^①

表3 国有企业的税收、补贴和利润

年份	全部补贴与全部原始利润之比	全部税收与全部原始利润之比	补贴与原始盈利率之间的相关关系	分配给职工的全部留成利润与原始盈利率之间的相关关系
1978	0.763	1.289	-0.66	0.03
1979	0.763	1.129	-0.59	0.07
1980	0.761	1.385	-0.59	0.12

可以看出，1980年并没有带来任何显著的变化（虽然从更细的分类即行业来看，比例发生了一些变化，但这没有改变整个国民经济的总的情况）。1979年改革之后，再分配的范围也并没有缩小。补贴仍具有补偿和拉平利润的性质。

这表现为纯粹盈利率与补贴间很强的负相关关系。分配给职工的利润（作为利润留成）几乎与“真正的”、“原始的”盈利率无关。进一步说，企业经理的奖励与“原始”盈利率也没有关系，只是取决于接受补贴后的实际盈利率。因此，经理不仅为企业的利益所迫，而且也为自己直接的经济利益所驱使。这就是，努力获得尽可能多的补贴。

匈牙利经济政策“虚假的硬化”最令人可信的证据是，一方面，匈牙利经济同世界上其他许多国家一样，正处于严重的经济困难时期，政府不得不实行紧缩政策。但另一方面，只有十个到二十几个企业发生亏损。1980年1,735个企业中只有10个单位亏损，1981年为11个。1980年被清理整顿的企业只有13个，11个单位与别的企业合并。我从两个渠道获得关于亏损企业和被清理整顿企业的资料。我不了解被清理和合并的企业是否亏损。但拉齐(Laki)前个时期的资料可以回答这个问题。这篇精彩的论文进行了许多分析和检验，例如分析和检验了1970—1979年期间机械行业合并企业的情况。据估计，在43例合并事件中，有23例吞并企业吞并前三年的盈利率比被吞并企业要低。企业合并后往往是盈利率减少，所需要的补贴增加。

真正实现分权的最重要标准是企业是否承担了国家的经济困难，它们是否直接地感觉到了这种困难。我们关于企业亏损、清理和合并的分析表明，这种转变没有发生。长期亏损不会导致“死亡”，不会导致清理整顿；相反“死亡”和被清理的企业以及被合并到其他单位的企业，可能是行政决定的结果，而不在于盈利率如何，不是市场进行自然选择，而是由政府官员下令判处死刑。

我在《短缺经济学》一书提出的结论是，即使1968年改革之后，匈牙利国有企业的预算约束仍然相当松软，本文第二节的全部分析可以得出这样的结论：甚至1979年之后国有大企业的预算约束也并没有变得硬多少。

三、集中与分散

近年来，人们越来越认识到，用世界标准来衡量，匈牙利工业集中的程度是过高的。例如，表4的数字清楚地显示，匈牙利工业比发达程度更高的瑞典更为集中。虽然大企业可以享有大量生产的规模经济的好处，但是它却常常更为笨拙，不能灵活迅速地随情况的变化进行调整。表5按照资本的多少进行分组，列举了1980年的平均盈利率。数据表明，利润率几乎

^①这方面的研究可参看《软预算约束》一文，原载《经济研究资料》1986年1期。——编译者注

表4 1970年匈牙利和瑞典工业集中情况

	占工人总数的比例 (%)	
	匈牙利	瑞典
全部工业		
不超过百人的企业	13.6	33.5
不超过五百人的企业	39.8	67.5
轻工业		
不超过百人的企业	19.1	44.8
不超过五百人的企业	51.3	86.0

表5 匈牙利1980年的企业规模与盈利率情况

资本价值加年平均工资总额 (百万福林)	经济单位 的数量	平均盈利率 (%)	占工业净产出 比重 (%)
10.1—15.0	69	26.1	
15.1—30.0	232	21.3	
30.1—50.0	183	20.5	
50.1—100.0	219	19.7	
100.1—150.0	75	16.1	
150.1—300.0	121	16.6	
300.1—500.0	72	13.4	
500.1—700.0	61	11.1	
700.1—1300.0	144	9.9	19.1
1300.1以上	131	6.9	59.2

是随资本的规模增加而单调减少的。也可以看出，两组最大企业的利润率低于10%，但它们所占的资产净值比重却高达78.3%。

1979年开始的改革，其目的之一是要通过两种途径降低国营部门的集中程度。一种途径是，由高级领导作出决策，把现有的大企业拆散。近一、二年来，通过分散大企业和托拉斯，已产生了80—90个较小的企业。打算在今后一、二年内以同样的速度进行这种分散化过程。解散30—40个托拉斯和大企业，创造120—130个新的小企业。

另一途径是通过建立新的小企业来降低集中程度。按照1982年颁布的新法律条例的规定，大国营企业可以根据需要建立隶属于它的企业，工业部和地方议会可以建立新的小企业，也可以建立所谓的“小集体企业”。对这些企业的限制要比大企业少，中央机构也不能象对大企业那样干预小企业的经济生活，不能对小企业下达指示。国家也没有权利改组小企业的资产。另一方面，小企业在

遇到亏损时也不能指望从创建它们的机构那里获得财力支持。

这里我们再次遇到了预算约束硬化的问题。如同在讨论大企业时所说的，硬化预算约束的意愿并不能保证是否实现，在执行过程中会遇到许多困难。因此，我们需要估计的是，硬化预算约束意愿实现的可能性。在我看来，虽然不能十分肯定，但对小企业实行硬预算约束可能要容易一些。单从亏损和生存之间的相互联系来看，大国有企业倒闭可能会使数千人失去工作。即使他们能较快地找到工作，这也是一个很大的冲击。大企业的生死存亡至关重要，且涉及到各种政治利益。这便是大企业预算约束硬化遇到的阻力为什么如此大的原因。可是小企业，即使是国营的，“生”“死”问题也许微不足道，十分自然。确切地说，因为小企业的生存取决于它们追逐利润的市场竞争，其组织形式有利于更快更灵活地调整。

很难预测国营附属企业、国营小企业和小集体企业会发展到怎样的规模。要作出基本的估计也不大可能。各部门、地方议会或大企业在这种新发展似乎暂时没有明显主动的兴趣。这引出了另一个问题：是否充分地注意到了处于大企业和小企业之间的中型企业的发展呢？如果改革过程按想象的速度进行，用十年到二十年时间，企业的规模分布可能会出现类似于发达工业国家所建立的那种结构。

四、非国营领域

长期以来社会主义官方经济学中占统治地位的思想是，经济体制将发展为只有国有企业的单一国营生产部门，这个部门是“社会所有制”的部门。按照这种思想，合作所有制只是一种过渡形式，尽管这种过渡需要很长时间。社会主义经济现实从未与这种思想相符合。显然匈

牙利经济大大偏离了这种思想。从不同种类的所有制，不同形式的组织和机构同时并存的意义上说，今日的匈牙利经济完全可以称为是一种社会主义型的“混合经济”。除了国营领域之外，还存在着与国营领域竞争、作为国营领域补充、部分地是与国营领域合作的重要而又广泛的非国营领域。我们的经济是相当复杂多样的组织和活动的集合。下面我们试图按照几种分类标准对此进行考察。

（一）自给自足活动和为他人所从事的活动

长期以来许多人认为社会主义经济的前景是，人类需要的越来越大的比重将由各种专业化的大组织（企业或公共非赢利机构）来满足。食品由大农业生产和食品加工企业供应。人们住在大楼的出租公寓。大量交通工具供人们使用。儿童送往托儿所、幼儿园、学校以及白昼活动中心。病人在医院得到看护，如此等等。事实证明，这种想法是简单而又片面的。或者因为偏好不同，或者因为需要所迫，许多人想通过家庭或家庭内部的活动，在个人所有和自主决策的基础上来满足他们个人需要的一个相当大的部分。

自从改革开始以来，匈牙利这个方面已发生了很大的变化。虽然这种变化还远远未能满足需求，远远未能充分利用各种可能性。除了为自己家庭提供食物之外，居民自留地还满足了在其他部门工作人们食物需要的一个相当大的部分。除此之外，还有很多家庭，虽然主要的工资收入者并不从事农业生产，但却拥有一个附属农场、果园，或者饲养动物，因此满足了其一部分肉类、水果、蔬菜等需要。私人住所建设非常普遍而且在进一步扩展，建房家庭不仅使用的是自己的钱，而且自己动手，自己组织，也许使用的工具也是自己的（1979年，全部建成住宅中的42%是人们自己建造的）。在交通运输中，个人拥有的汽车所起的作用在日益迅速提高，三分之一以上的旅客是由私人汽车运送的。

（二）正规部门和非正规部门

“为他人”所从事的活动有一部分发生在“正规部门”，有一部分发生在“非正规部门。”

“正规部门”包括：国营企业和合作企业、公共非赢利部门、得到官方许可并接受官方管理、缴纳税收的个体工匠和个体商贩。按照以前的概念，社会主义经济中只有正规部门才被允许营业。今日匈牙利正规部门占支配地位，但是同时非正规部门也不少。除正式组织之外，许多人为他人提供服务，主要是为了赚钱，也许是为得到其他补偿。下面是几个典型的方面：（1）物质服务。例如修理、建筑、果园、客运和货运等等。（2）智力服务。例如看病、法律咨询、工程设计、翻译、打字等等。这类活动的规模尚未作出估计。（3）居住服务。把住宅、别墅、假日疗养所全部或部分、长期或暂时租借出去。

“非正规部门”是一个集合概念。它包括禁止的非法活动、包括非法但显然可以容忍的活动以及那些虽不合法但却是得到国家批准或默许在正规组织之外从事的活动。1982年采取的新措施，其目的是使有用的非正规活动公开化，为这些活动创造合乎法律的条件，从某种程度上说，支持这些活动的扩张。

（三）所有制形式

一个重要的问题是，谁拥有从事这些经济活动所必须的生产资料？国家、合作社和个人是三种纯粹的所有制形式。1979—1982年期间曾作出努力，不仅排除阻碍农业生产合作社发展，而且排除阻碍工业和建筑业合作社发展的障碍。同时也允许那些官方许可经营并按规定纳税的“正规”手工业者和小零售商的扩展。

表6列举了现存的公共（国家和集体）所有制和私人所有制、公共活动和私人活动的各种

组合。虽然1982年的规定实行许多新的形式（首先是表第二列中的“业余工作小组”），但是也试图扩大一些原有形式的范围：“工作小组”就是使许多非法工作合法化的一种尝试。

表6 公共所有和私人经营活动的组合

生产资料所有者	生产资料使用者	资产设备的使用方法	典型部门
国营企业或集体企业	个人或小组（在某些场合承租人是通过拍卖方式选择的）	出租固定资产并收取一定的租金①	服务业和商业
国营企业或公共机构	由职工组成的“业余小组”	小组在所有者的保护下工作，使用部分固定资产并支付租金	未事先列入计划的保养、修理和装配
国营企业或公共机构与使用者共同所有	所属企业或者机构的职工	在正常工作时间内从事不合法的非正规的工作，也许使用雇主的设备	建筑业、养护、修理、货运

很难预测，混合的所有制形式将扩大还是缩小。各阶层的人都具有创业精神。问题是这种精神能否得到行政、法律和经济手段的支持。这里我只想谈一下商店和服务业出租和合同经营的例子。到1981年底为止，待出租的1,868家服务企业实际承租或合同经营的有1,184家（占63.4%），而1,630家商店中承包

或签订合同的有461家（占28.3%）。剩余的尚未找到承包人或合同合伙人。据称，主要的障碍是向私人经营者索取的租金过高。今后几年的发展将证明国家机关、公共机构、公共企业是否对这些“混合形式”有足够的耐性，它们的法律地位是否能得到保障，而这些正是它们站稳脚跟所必不可少的。

（四）工作时间

大多数在国营部门就业的人只是在法定时间内工作（虽然也存在加班，但受到各种规定的严格限制。加班人数大约占职工的三分之一）。非国有部门限制很少。其活动的一部分是在全日制工作时间内完成的，但却远远超出一般国营部门的工作日和工作周长度。这种情况发生在以家庭为基础的私有小工业、私人零售商业和租赁活动中，不过这种工作日的延长（公开的或隐蔽的）一般被受雇者所接受。许多在正规部门法定时间工作的人，晚上和周末继续是非正规部门、在家庭自留地或为自己建房而劳动。职工在他主要的工作岗位上干自己的“私活”，这是常见的事情，从有利的方面说，他除了干“私活”而无他事可做。从不利的方面说，损害了他应完成的主要工作岗位的任务。参加家庭劳动的人不断增加，家庭主妇和其他家庭成员可以不受限制地参加家庭进行的生产性活动，参加家庭自留地或住宅建设活动。总而言之，全部人口的总工作时间比正规部门所记录的法定工作时间要长得多。据估计，总工时中大约16—18%花费在非正规部门。

很难对这种情况作出评价。许多人在无情地榨取自己。由于个人和家庭劳动时间大大延长，追加劳动时间内的工作强度提高，居民因此而获得的收入也大幅度提高。这种追加收入常常相当于职工在国营部门包括规定加班时间在内所获得收入的许多倍。在消费和闲暇之间作出选择这是微观经济学讨论的经典问题。匈牙利居民中普遍存在一个非常勤奋、自我驱使的阶层，他们为了获得消费品而选择艰苦劳动，几乎达到甚至超过了人体的生理限制。可以肯定地说，这是常常被称为“匈牙利奇迹”的秘密之一。1979—1982年所采取措施的一个特征是实事求是地考虑到相当大一部分居民的这种选择，从而尽可能取消对为获得个人收入而自愿延长劳动时间的居民所加的各种行政限制。

（五）政府干预和慈父主义的程度

①与所谓的“合同”经营相类似的形式。在这种形式中，所有者企业或合作社也采购部分物资。

非国营领域这方面的情况的确是很不统一的，国家对非国营领域不同的部分用不同的方式来对待，在过去十到十五年中已经历了几次改变。

农业合作社过去获得现在依然得到国家的大量补贴（工业方面的合作社很难说也是这样）。虽然合作社的自主权要比国营企业大得多，但是远远不够。上级国家权力机构和合作社系统的中央机关用各种形式干预它们的经营活动。不过可以说，国家对合作社的慈父主义关心要比国家对国营企业慈父主义的关心少一些。合作社的财务状况更多地取决于它在市场上的成功。它的生存不会自动得到保证（尽管如此，要是陷入大的困境，国家仍有可能帮助它）。合作社的发展在相当大程度上取决于它自己的经济效果。因此，合作社对利润的兴趣比依然居于支配地位的大国营企业要强，预算约束则比后者要硬。

非国营领域的其他部分，即国家许可经营的私人部门、所有与经营结合的各种形式以及各种非正规的活动，具有硬预算约束的特征。它们的存在取决于市场需求。一个单位或者一种活动，只要它为经营者带来利润，就能生存下去。

但是，这并不意味着它的存在仅仅取决于市场。它的生存也取决于国家、取决于经济政策、取决于国营企业和合作社企业的行为。其中的一部分活动要得到官方的许可，除非从业者冒违法的风险进行这种活动。另一些活动依赖于与国营或合作单位进行的公开合作（例如表6第1—3行列举的形式以及与合作社相联系的居民自留地等）。虽然能得到国营部门和合作部门的支持，可以获得官方的批准，但是也可能取消允诺或收回呈命。这就是为什么非国营领域的发展时强时弱，给人造成不确定性感觉的原因。这种不确定性感觉只有靠长期确定的事实才能消除。

五、经济机制与经济增长的关系

如同其他许多国家一样，七十年代末匈牙利增长速度下降。本文不想对经济减速的原因进行综合分析，而只是在与经济机制改革有关的范围内考察这一问题。

（一）经济体制对增长率的下降起什么样的作用？

我们从投资和消费两个方面来讨论这个问题。

投资在社会主义经济中，从高级领导到车间主任，每一级决策者都有很强的内在扩张冲动。投资饥饿长期存在，并且几乎是不可满足的（虽然中央机构也普遍存在这种冲动，但是出于对宏观经济的考虑，它们一次又一次抑制这种冲动）。部、局、国营企业和公共机构，从某种程度上说还有农业合作社都经常对中央施加压力，要求批准尽可能多的投资项目，提供信贷和补贴。这与预算约束的软化是密切相关的：投资者并不觉得他的决策真正会有什么风险。

如表7所示，从1973年开始，由于经济前景暗淡，西方国家投资下降。这形成了自我再生产的恶性循环。投资动力的下降使得经济前景更为暗淡。

在社会主义国家，1973年之后并没有这种迹象，投资继续上升。这也为匈牙利所充分证明。虽然通过改革，匈牙利国有企业在短期决策方面获得了较大的自主权，但是，由于国家继续起着“总保险公司”的作用，并未对企业投资饥饿行为形成内在的抑制。

显然，1978年后的投资紧缩并不是企业的自发行动，而是中央的决策，是由最高领导出于对外贸和国际收支平衡的考虑决定并执行的，而中下层领导人的投资饥饿依然未变。当然，投资下降本身并不能解决匈牙利的任何经济问题。然而，这种突然的刹车究竟合理与

表7 各国投资增长情况 (年平均增长率%)

	1968—1972	1973—1977	1978—1979
保加利亚	5.8	9.7	-0.8
波兰	13.3	10.5	-2.8
匈牙利	8.0	8.5	2.9
德意志民主共和国	7.2	6.1	1.8
奥地利	7.5	2.5	0.0
丹麦	7.0	2.0	-1.1
芬兰	10.9	0.6	-2.4
希腊	7.7	3.5	5.0
意大利	6.0	4.1	2.2
西班牙	9.9	0.4	-1.6

资料来源：资本主义国家的数据来源于联合国与经济合作开发组织的资料；社会主义国家的数据来源于各国统计手册。

即使是在1977—1978年间，企业也不是发现了市场前景捉摸不定，而是对财政调节和定价原则变化的预期不能把握。现在，它们的担忧解除了，利润又开始回复到原有水平——那么又有什么会促使它们自愿地抑制投资倾向呢？企业如同战马，一听到军号，就想挣脱缰绳冲锋陷阵。如果中央不加以强有力的控制，借助这种充分的活力，新的投资洪流肯定会再次袭来。

消费：1973—1982年间，东方、西方和南方的其他许多国家，人们的福利受到很大的损害，匈牙利人的情况相对要好一些。尤其是在这期间的初期阶段，随着经济的全面增长，消费也不断提高。尽管1977年开始进行的紧缩主要是减少投资，但是其中一部分投资的减少——主要是基础设施投资项目的减少，也影响到人们的生活环境。1978—1980年间的人均的实际工资水平略有下降，但消费总量并没有减少。消费品和劳务的短缺并没有变得更加严重。重要的是，在人民大众眼中，食品满足了供应，某些必需的基本用品完全得到充分保证。这是匈牙利经济最重要最引人注目的成就。

这些成就的取得可以归结为三个因素：（1）生活水平政策；（2）国营企业调节机制的改革；（3）非国营领域的不断增长。当然这三个因素是密切相关的。1968年是这三个因素发展的重要里程碑。应把非国营领域的扩大看作是改革过程的有机组成部分。不过值得分别讨论这三个因素。

对匈牙利消费品供给成功原因的传统观点强调了第二个因素：商店货物之所以充足，是因为市场机制在匈牙利发挥了作用。在我看来，这个因素的作用是比较小的，尽管它确实对供给状态的改善作出了贡献。企业在短期决策方面的自主权有利于根据买者需求作出调整，因为把企业从计划指示的行政限制中解放了出来。在一些国营工业领域（食品、日用化工以及几个轻工业部门），刺激花色品种扩大、质量提高的“买方市场”正在出现。但是市场竞争的经济强制还没有迫使今日匈牙利的大多数企业为争取买者而展开竞争。在许多情况下，企业可能对出口优待更感兴趣。即使出口并非特别有利，国内市场存在着压抑的短缺。企业根据国家机构讨价还价的条件在不同的销售市场作出选择，而与市场上的赢利可能性没有必然的联系，这样也许就把国内消费者作为陪衬。

否，是否会出现新一轮投资的突然加速，还未被经济状况的任何变化予以证实。但是，如果按照托马斯·鲍尔（Tamas Bauer）等人所提出的投资周期理论，新的突然投资加速的力量正在集聚。不过这不是表现在投资总量方面，因为直到现在为止，中央已经控制住了。但是1980—1981年新上马的投资工程数量增加了，1980年全部投资信贷申请量超过1979年全部投资信贷申请数量的84%，1981年前三个季度的信贷比上一年同期增长79%。1981年申请国家财政支持的投资项目也比上一年增加好几倍。这再次清楚地证明，1979—1982年采取的措施并没有真正硬化企业预算。一方面，国家对经济前景把握不准，另一方面，企业却对它们的投资非常自信。

供给状况的改善主要是由于第一和第三个因素。第一个因素是重要的，因为尽管经济困难不断增加，但是中央的经济政策25年来一直是“倾向”提高生活水平的，甚至现在依然继续实行这种政策。例如，当近年来决定减少全部净产品国内使用时，主要是减少了投资。中央政策制定者常常通过中央实行的措施保护国内消费市场免受出口“吸力”效应的影响，因为不存在企业自动地根据需求调节供给的刺激。

非国营部门的作用是另一个主要的解释因素。合作社、家庭自留地、附属农场在为居民提供食品方面的成绩是众所周知的。非国营领域的另一个较大的贡献是满足居民的需求，弥补国营部门的不足和短缺。这个领域成为今日匈牙利经济的内在稳定因素之一。它对国营部门发展的加速和减速、对投资的周期波动以及对外贸和国际收支的平衡状况反应比较灵敏。

我的目的不是要贬低1968年的改革的成果，而是想提醒人们注意，直到今天改革还远远没有完成。匈牙利产品中很大一个部分是由国营部门提供的，这个部门还没有真正由市场机制来调节控制。还不存在能对国营企业的行为规则起作用、能抑制国营企业的投资冲动和能迫使国营企业随需要作出调整的内在机制。保证实行适度增长的政策和保证向国内居民提供有利的商品的因素还没有充分地“制度化”。这只是通过对深深地渗透于国营部门的经济机制进行真正全面的改革才能实现。

(二) 当前的增长政策是如何影响经济机制改革过程的？

同其它社会主义国家一样，匈牙利经济中持久短缺的现象已存在多年。虽然许多领域的短缺程度没有其他一些社会主义国家严重，但是从很大程度上说，匈牙利经济依然是一种短缺经济。为描述1979年之后的情况，我们在表8和表9中列举了一些表示短缺的指标。

表8 生产方面的短缺情况

指 标	测量单位	1976	1977	1978	1979	1980	1981	估 价
(1) 原材料库存占全部制造业库存的比重 ^①	%	70	71	72	72	72	—	短缺程度没有改变
(2) 建筑业拒绝的订货占全年生产能力的比重	%	39.4	41.4	26.5	16.8	16.0	20.8	1977—1980年间改善了。
(3) 建材短缺 ^②	变化百分点	1.2	0.6	-3.1	-3.1	-4.5	—	大大改善。
(4) 铁路运输紧张状况 货车车厢不足	1,000节	307.2	306.3	478.3	367.3	159.2	172.2	1978年后大大改善
运力不足	100万吨	9.1	9.7	15.1	11.6	5.0	5.3	1978年短缺程度降低，但那时以后没有改善
(5) 部分劳动力不足指标 ^③	%	24	—	35	36	39	—	

可以看出，情况是很复杂的，有些指标略有改进，有些指标依旧未变，有些指标甚至恶化了。最近进行的一项民意测验证实，没有非常“急剧的”变化。一方面，没有那个领域的短缺程度变得明显严重。在一定的经济状况下，这本身就可认为是一个相当大的成就。另一方面，尽管一些领域短缺的严重程度减轻了，但无论从投资市场还是劳动力市场、无论从生产资料还是消费资料来看，经济从卖方市场明显地转化为买方市场的这种进步1979年以来尚未取得。

^①这个比重在卖方市场上是较大的（由于短缺而积累投入存货），在买方市场上是较小的（积压的是产品存货）。

^②与上年度相比，建筑活动指数与建材工业供给指数之间的差额。指数值越大，短缺就越严重。

^③官方劳动力调换填补的工作岗位占空缺岗位的百分比（调换的劳动力只是流动劳动力的一个部分）。

表 9

消费品短缺情况

指标	测量单位	1976	1977	1978	1979	1980	1981	估 价
(1) 等待国家统配住房的时间 (用本年度分配的住房数去除 1月1日的申请数)	年	—	7.3	6.8	7.1	7.0	—	没有改善
(2) 等待购买客车的时间(用当年 销售的客车数去除1月1日的 订货数)	年	2.3	2.5	3.6	5.3	3.1	2.4	1979年以来有所改善
(3) 等候安装电话的人数	人	233,000	—	267,000	—	—	296,000	短缺程度提高
(4) 为获得劳务所需等候时间的平均长度(只是国营和合作部门)								
车辆检修	天			7.9	—	8.1	—	没有大
事故损坏修理				15.9	—	16.5	—	的改变
按重量洗涤衣物				11.9	—	11.0	—	
按件洗涤衣物	数			12.7	—	10.9	—	
订做男装				35.9	—	35.9	—	
订做女装				24.9	—	24.4	—	
铺装地板				17.9	—	18.9	—	
粉饰墙壁				21.6	—	26.8	—	
(5) 等待接受住院治疗的 平均时间	天 数	14.6	14.6	14.6	14.5	14.2	—	同上

资料来源：(1)、(4)、(5)：中央统计局报告；(2)：销售汽车的Merkur公司报告；(3)：邮电管理总局报告。

有人希望仅仅通过增长速度放慢来完成这种转变，但事实并不如人所愿。我们先看一下需求方面。无论官定价格还是非官定价格的提高都多少抑制了居民的需求。投资的资金来源大大减少。但从整个经济的总需求来看，有两种力量继续发挥作用：一种力量是无法满足的投资饥渴，力图用各种方法表现出来，另一种力量是被迫出口的“吸力”效应。现在“我们在努力改善国际收支平衡”这句话已成为获得长短期信贷和投资补贴的秘诀。

如果我们不是停留在宏观层次，而且也观察一下个别市场的话，我们就会发现，虽然几个领域的需求减少了，但是供给也减少了。有几个因素在朝这个方向起作用。进口的可能性在下降，例如从经互会国家进口的原材料和能源减少。对某些消费品的进口加以限制。经济和精神鼓励可能已促成了对供给的限制。我前面已指出的所谓的“竞争性价格制度”可能使企业对产量减少发生兴趣。

总的来说，主要的问题在于1979—1982年间依然没有保证改革的原则在国营部门得到贯彻执行。这就是为什么尚未出现限制需求的硬性预算约束，或者说没有出现增加供给的强有力的刺激。需求和供给的剪刀没有张开。当然这就导致了第二种结果：卖方市场的存在限制了真正竞争的形成。收缩未使经济完成由卖方市场到买方市场的飞跃。真正的市场竞争尚未取代人工模拟的市场。

六、前景展望

现在应谈一下改革的前景了。事实上这需要专文讨论。因为支持改革和反对改革力量的较量结果尚不确定，因此不可能有明确的预测。我们依次来看一下主要的因素。

匈牙利外部条件的进一步发展是影响改革的重要因素。其他社会主义国家将会进行改革

呢还是匈牙利依然进行孤立的试验？与经互会国家的联系在匈牙利原材料和能源供给方面起什么样的作用？与这些国家的经济和其他关系将怎样发展？世界经济形势会怎样变化？以及匈牙利出口的可能性和为进口筹集资金的条件怎样？国际政治气候如何？与之联系，匈牙利的国防负担怎样？我们无法预测外部环境的变化，而没有这种预测，要准确地预测匈牙利国内的进程事实上是不可能的。

现在看一下国内的力量，即各种“机构”对改革过程的态度，也就是负责政治、行政和经济管理机构的官员的态度。我的印象是，他们对改革的态度并不是一致的，许多官员的心理是矛盾的。改革的希望之一在于，一般的经济职员中有许多坚信改革的人，他们努力改善经济机制，用专业知识、技术发明和坚韧不拔的精神同改革的阻力进行斗争。至于阻力，应当说目前吹的是改革之风，公开反对改革的人是不多的而且力量很弱。但是要前进是困难的。因为真正分权化或者真正的解除管制的每一步骤都会消除各种利益集团迄今为止所施加的各种影响。然而不可能期望他们采取一种“和他们公开对抗”的立场。如果风吹向反对改革的一边，这些力量会变得非常活跃。

这种矛盾心理在大国营企业负责人身上尤为强烈。他们中的大多数不主张中央控制，希望实现真正的自主权，包括在进出口方面更大的权力，决定价格和工资的权力，等等。他们对“调节体制”的复杂而又反复无常的变化很不满意。同时，他们对于国家在他们财务失败时屈服于压力提供帮助而高兴，他们不想失掉这种不担风险的特权。

大企业拚命地反对1982年对小企业实行的措施，因为不论小企业以什么样的形式经营，都可能是一个令人不快的竞争者。如果较少限制的小企业，在购买投入特别是劳动力方面，具有了与受到各种规则束缚的大企业同样好处的话，甚至是更危险的事情。这一方面加强了大企业对于更多自主权和较少规章限制的要求，另一方面也可能使它们转而反对小企业。同时，许多企业和国家机构不赞成甚至反对“经济工作队”的形式。

人们希望，最终到处出现农业中大小企业之间、国营与非国营之间那种和平共处甚至相互合作的情况，但是这种关系暂时尚不明显。

保守思想和正统观念引起的反对改革是一个独立起作用的因素，尽管它与由担心失去地位和特权引起的对抗新经济机制有着密切联系。这也可能在那些不受改革影响的个人身上表现出来。外国分析家常常赞许地称匈牙利改革者是务实的，在不改变意识形态的情况下进行改革。但是，不应当认为匈牙利的每个人都是“务实的”。许多人觉得改革已经放弃了传统社会主义运动所确立的思想。如果市场、利润、竞争、非国家所有制及其各种形式、私有制获得更大的发展，他们甚至会变得更为不能容忍。匈牙利走的是一条前人未走过的道路。很难说出意识形态反对改革过程的临界点在什么地方。

除此之外，不能否认匈牙利现在具有混合经济的特征，很象一座既炼钢铁又出炉渣的高温炉。如果改革进一步发展，这种特征将会更为显著。成就不可避免地伴随着副作用，诸如追逐货币、无情地自我榨取以及行贿受贿。这些有害的现象加强了那些有反对社会主义经济改革意识形态基础的人的论据。特别是如果不同这些现象作斗争的话就更是如此。

收入分配是形成公众舆论的一个重要因素。民意测验表明，匈牙利社会中相当多的人希望收入分配比现在的收入分配更为平均。看来这并不是过度苦恼的爆发，而是对现状的不满。但是谁知道这种现象在将来会不会继续下去呢？如果不平等增加的话，公众舆论就可能改变。事实上，可以预言，改革的继续发展必将导致不平等的增加。甚至更重要的是，如果生活水

平普遍停滞或者下降，社会对不平等的反应可能会更为激烈。赫尔希曼用隧道作类比，精彩地描绘了这个问题。假定隧道中有两条平行的通道，我们发现自己这条道上的车子停止运行了，另一条通道上的车子继续前进。开始我们把这看作是一种安全的征兆。因为这里并不是隧道的终点，我们这条道上的车不久也会前进的。但是，旁边那条道上的车畅通无阻，我们这边却已堵塞较长时间。不久我们就会失去耐心，想到另一条道上去。如果一些人的收入比另外一些人更快地提高，但同时每个人的收入都在提高，那么社会一般是可以容忍的。但如果低收入阶层的人们不但没有提高反而有所下降，同时另一些人收入明显提高，社会容忍的限度可能就会突然下降很多。因此，能否保证生活水平的普遍提高维系着改革的命运。

还有其他许多因素影响改革的前景。但是，即使我们考虑到了所有的因素，我也怀疑我们能够作出肯定的预测。作者的希望是显而易见的，那就是改革事业进一步前进而不会中途停顿。

经济学与心理学

（一）买方与卖方行为

问：您在《短缺经济学》一书中提到的观点是否引起了心理学家的注意？

答：如果心理学家在读完我的书后，能回答这个问题就好了。我总是情不自禁地用经济学家的眼光看问题，无法了解心理学家的思维、检验事物的方法和提问方式。不过，我力图回答这个问题。

我将从与本书主题关系最为密切的一个问题谈起：商品和劳务的严重短缺会给买卖双方带来何种影响？传统经济理论通常把市场描述为买方和卖方之间等价交换的场所。买方只有在价格合适时才乐意付款，同样，卖方只有在价格合适时才出售商品。这意味着，双方处于平等地位。尽管其中一方也会偶然吃亏，但是一定数量的成交行为加以平均，就会得出一个平均的结果。然而，严重短缺的市场呈现出完全相反的情况：买方与卖方势力悬殊。因此，我们认为出现了卖方市场。这种现象绝非偶然，它具有长期性和普遍性。双方地位的差异给买卖双方的行为打上深深的烙印。

问：您书中谈到的买方与卖方行为，使用的是一个心理学概念。在这个意义上，它意指何物？

答：这个概念是指，在买方与卖方主观动机中，在他们收集信息的方式中，以及决策过程中表现出的恒定意向与行为模式。在短缺经济的情形中，买方感到自己处于从属地位，而卖方则高高凌驾于买方之上（我想在此说明“买方”这一概念，这个概念并非仅指下列角色：家庭主妇、或者集团采购人员，它还是包括订购机器与建筑物的办事员，等等）。“买方”，这是一个含义广泛的概念，它总是对卖方笑脸相迎，尽力赢得卖方的好感，这样便能在拥有竞争力的买方伙伴中实现自己购买的目标。买方以多种多样的形式讨好卖方，比如：互利互惠，甚至采取行贿的方式。买方取悦卖方的方式不仅有求必应，有时无求也应，这种卑躬屈膝的举止只是为了不让卖方恼怒。假如由于份量不足，计钞不准，家庭主妇与卖肉的售货员发生口角，或者她只在匈牙利国营商店中比比皆是意见簿上提了条意见，日后就有