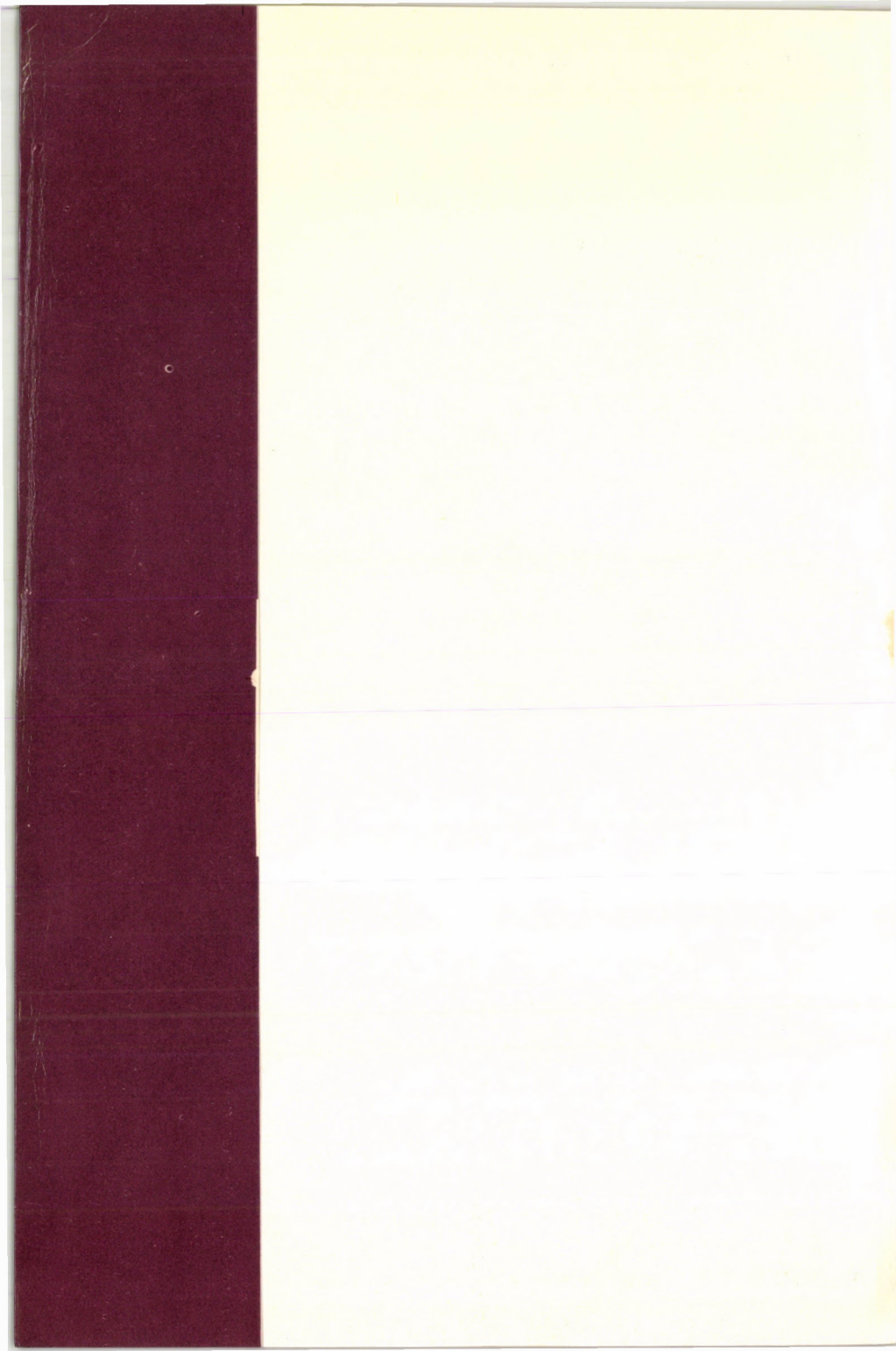


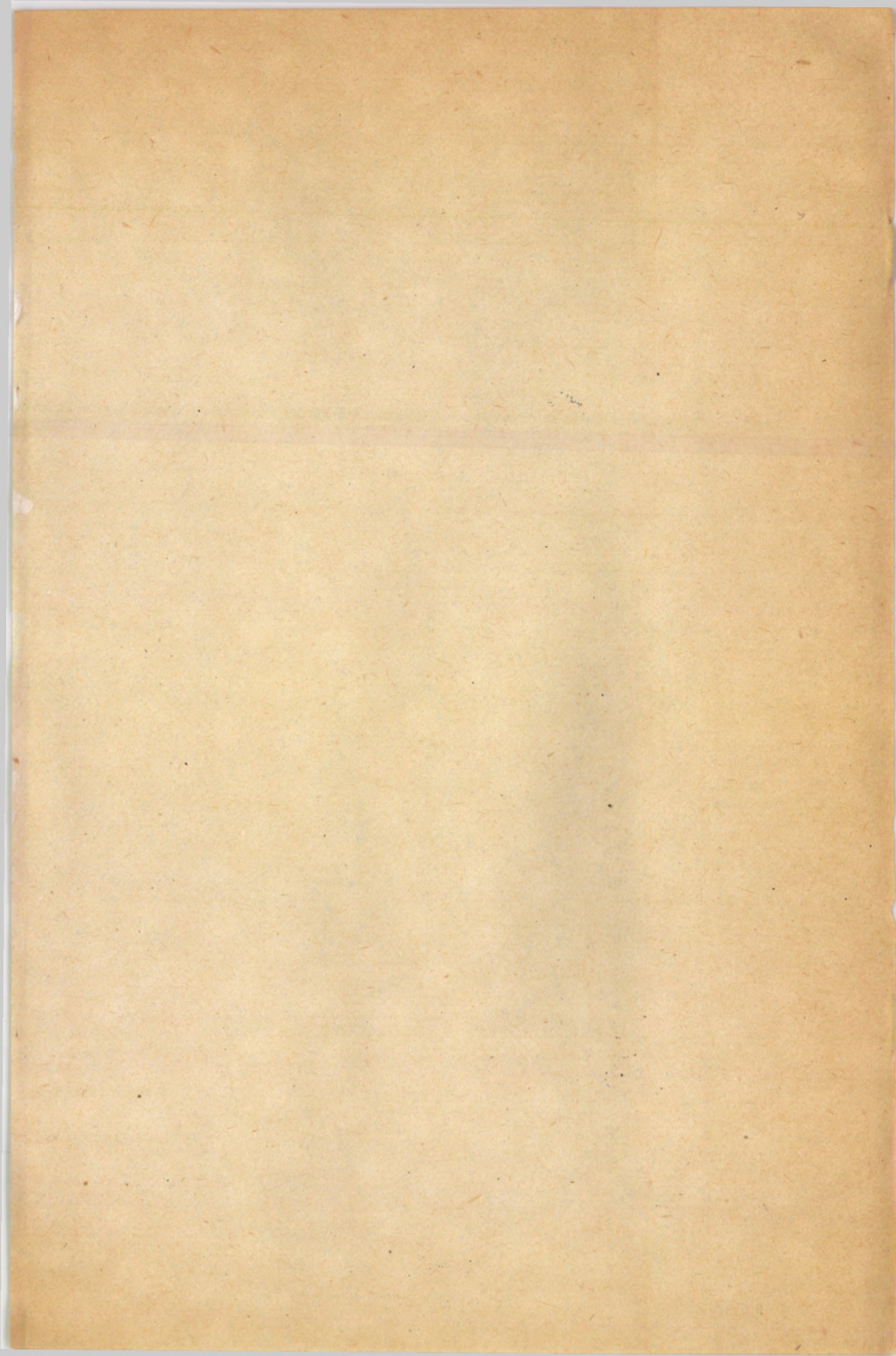
矛盾与困境

〔匈〕亚诺什·科尔内 著



中国经济出版社





矛盾与困境

——关于社会主义经济和社会的研究

[匈] 亚诺什·科尔内 著

沈利生

钟学义

龚飞鸿

刘树成

译

匈牙利科学院经济研究所

《社会主义经济》编辑部

（匈牙利·布达佩斯）

钟学义 译

刘树成 译

中国经济出版社

（北京）

（上海）

（天津）

（武汉）

（广州）

（香港）

（台北）

（新加坡）

（马尼拉）

（巴达维亚）

（泗水）

（雅加达）

（万隆）

（三寶壟）

（巨港）

中国经济出版社

内 容 简 介

科尔内教授所著《短缺经济学》中译本出版后,在我国引起了广泛的兴趣,《矛盾与困境》一书,对短缺经济方面的问题作了进一步的分析与研究,其中除了对传统社会主义经济体制利弊进行分析外,还对匈牙利实行经济改革中出现的一些问题进行了研究,例如:短缺现象、卖方市场、投资饥饿症、软预算约束、父爱主义、提高效率与社会主义道德原则的矛盾等等。书中关于社会主义经济和社会的分析与研究、匈牙利在经济体制改革方面的经验教训等,无疑会给我们正在进行的经济体制改革以有益的借鉴。对关心我国经济体制改革和想了解东欧国家经济改革的读者来说,本书将是一本启迪思想、开阔眼界的参考书。

本书可供从事经济、政治、社会研究的理论工作者,高等院校有关专业的师生,企业管理人员,各级领导干部参考。

JA' NOS KORNAI
CONTRADICTIONS AND DILEMMAS

矛 盾 与 困 境

——关于社会主义经济和社会的研究

[匈]亚诺什·科内尔 著

沈利生 钟学义 译
龚飞鸿 刘树成

*

中国经济出版社出版
(北京市翠微路22号)
北京印刷一厂印刷
新华书店北京发行所发行
各地新华店经售

850×1168毫米 32开本 5印张 124千字
1987年7月第1版 1987年7月第1版第1次印刷
印数:00,001—30,100
ISBN 7-5017-0012-5/F119
统一书号:4395·119 定价:1.40元

目 录

译者的话

美国版序言

导言

短缺的再生产.....	(1)
微观分析.....	(3)
增加生产的三个约束.....	(3)
需求约束型和资源约束型体制.....	(4)
关于度量.....	(5)
硬的或软的预算约束.....	(7)
企业的需求.....	(9)
宏观分析.....	(11)
简化的假设.....	(11)
第Ⅱ部类蓄水池.....	(12)
第Ⅰ部类蓄水池.....	(15)
开动水泵的力.....	(16)
漏洞和渗透.....	(19)
短缺和通货膨胀.....	(22)
通货膨胀.....	(22)
就业.....	(23)
硬的和软的预算约束.....	(25)
财务平衡和预算约束之间的关系.....	(27)
硬预算约束:纯粹状态.....	(28)
近乎硬的预算约束.....	(31)
软预算约束:纯粹状态.....	(32)
基本事件和一般行为.....	(36)
对资本主义经济和社会主义经济的观察.....	(37)

预算约束和利润刺激.....	(41)
父爱主义的程度.....	(43)
引言.....	(43)
社会主义经济中企业的地位.....	(44)
倾向与反倾向.....	(46)
父爱主义和预算约束的软化.....	(49)
经济学与心理学.....	(52)
买者与卖者的态度.....	(52)
经济管理者的行为和动机.....	(58)
一般的方法论问题.....	(65)
评匈牙利经济改革的现状与前景.....	(69)
1. 引言.....	(69)
2. 价格体制和财政控制.....	(70)
3. 集中和分散.....	(80)
4. 非国有领域.....	(83)
1) 和为他人进行的活动相对的自给自足.....	(84)
2) 与非正式部门相对的正式部门.....	(86)
3) 所有制的形式.....	(87)
4) 工作时间.....	(89)
5) 行业分配.....	(90)
6) 政府条例和父爱主义的程度.....	(91)
5. 经济机制与增长率及其比例的相互关系.....	(92)
6. 动力和阻力.....	(98)
效率 and 社会主义道德原则.....	(103)
两种价值体系.....	(103)
和利润挂钩的刺激.....	(106)
企业的生存.....	(109)
企业的发展.....	(111)
几句结论性的话.....	(114)
国家的健康.....	(117)

引言.....	(117)
简短的病理学.....	(119)
作用和副作用.....	(123)
风险情况和相互作用.....	(129)
疾病的由来和持续性.....	(130)
一些职业和道德的结论.....	(132)
参考文献.....	(135)

- (113) 論 非
- (114) 學 習 森 田 默 禪
- (115) 聖 本 攝 摩 訶 止
- (116) 國 家 工 務 局 財 政 部 長
- (117) 野 間 浩 次 郎 敬 啟
- (118) 食 料 西 藥 並 味 也 藥 學
- (119) 端 文 書 局

译 者 的 话

1986年6月,中国社会科学院数量经济与技术经济研究所代表团访问了匈牙利,并与著名经济学家亚诺什·科尔内教授进行了座谈。科尔内教授将其《矛盾与困境——关于社会主义经济和社会的研究》一书的英译本赠送给我们。现在我们将其译出介绍给我国读者。

科尔内的重要著作有:《经济管理中的过度集中》(1957)、《结构决策的数学规划》(1967)(中译本即将由中国社会科学出版社出版)、《反均衡论》(1971)(中译本即将由经济科学出版社出版)、《突进与和谐的增长》(1972)、《短缺经济学》(1980)(中译本已由经济科学出版社于1986年出版)、《非价格控制》(1981)、《短缺、增长和效率》(中译本已由四川人民出版社于1986年出版)。

科尔内教授是最早主张对社会主义经济体制实行改革的东欧经济学家之一。他认为只有对改革前传统的旧经济体制进行深刻分析后,才能深刻理解改革的究竟是什么。《短缺经济学》(1980)是科尔内的代表作,该书已在我国引起了广泛的兴趣。我们现在所译的这本《矛盾与困境》一书,汇集了科尔内在1978年~1983年间发表的若干论文,其中除了对传统社会主义经济体制弊病进行分析外,还对匈牙利实行经济改革中存在的一些问题进行了分析,书中所谈到的匈牙利的问题在我国也同样存在。如:短缺现象、卖方市场、投资饥饿症、软预算约束、父爱主义、提高效率与社会主义道德原则的矛盾等等。在我国正在进行经济体制改革的今天,了解国外的经验教训无疑会给我们许多有益的启发。

本书各篇文章的译者如下:“美国版序言”、“导言”、“短缺的再生产”、“硬的和软的预算约束”、“效率和社会主义道德原则”,沈利生译;“经济学与心理学”,刘树成、沈利生译;“评匈牙利经济改革的现

状与前景”，钟学义译；“国家的健康”，龚飞鸿译。“父爱主义的程度”是《短缺经济学》中的一章，已有中译本，这里基本上是按原中译本照录。

为便于读者查找有关文献，书末附上了原书的参考文献，由于其中大部分文献没有中译本，所以未将参考文献译成中文。书中的注释中引用参考文献的地方，均用方括号标出该文在参考文献中的顺序号。

由于我们的水平有限，翻译中的错误不当之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。

1986年12月

美国版序言

本书是匈牙利语原版书的英译本。它不仅是对专业的经济学工作者讲的,而且也是对普通的读者讲的。因此,文章是用这样一种文体写的:使对社会主义和体制对比的争论感兴趣的更大范围的读者都能接受。

原版书在我国几周内就销售一空。也许这是由于匈牙利读者深深地为本书中所讨论的矛盾和困境所苦恼,尽管他们并不同意作者的结论。他们了解这些论文中分析的、来自第一手经验的论题。我忐忑不安地估料美国版的发行,美国读者没有同样的第一手经验,历史传统和文化习惯也不同,他们果真感兴趣吗?他们会吗?

阅读本书的一个动机可能是知识上和政治上的好奇心。全世界现在有 27 个社会主义国家^①,总共有 17 亿人民生活在这个政治经济制度下。人们不能不关心社会主义经济的形势。这本七篇论文的小册子目的不在于社会主义制度的广泛叙述和分析;这个雄心勃勃的任务留给专题论文。但本书试图在某种程度上阐明社会主义经济的几个重要特征。因而,这里搜集的是一个力图尽可能坦率和公正的人在内部亲眼看到的情况。

这些论文把高度集中的社会主义经济“古典”或“传统”的形式与正在体制改革过程中的制度区分开。在本书匈牙利版的封面上画有一个试管,试管中有一幅匈牙利地图。是的,匈牙利正处于不断的试验状态之中。它是一块历史的试验品——社会主义经济的复兴能够

^① 指东欧 7 国:波兰、捷克、匈牙利、罗马尼亚、保加利亚、南斯拉夫、阿尔巴尼亚;苏联的 15 个加盟共和国;拉美的古巴;亚洲 4 国:中国、朝鲜、蒙古、越南。——译者

走到多远？现在，这个试验已经进行了28年。社会主义的朋友和敌人都必定同样满怀兴趣地了解改革的经验。本书并没有就改革后的社会主义的最后问题给出直接的答案，但它至少试图提出了若干关键性的分析。

尽管本书的重点放在社会主义制度上，一个时时想起的论题是在社会主义制度和资本主义制度之间、卖方市场和买方市场之间、集中管理和分散管理之间的对比。我希望本书能为思考提供某些材料，帮助美国读者了解制度之间的深刻差别，发现制度之间的类似点和相似之处。

讲到差别，纯粹的古典资本主义模型和纯粹的古典社会主义模型是匀称地对偶的：例如，私有制对公有制，与特有的两叉后果相联系的分散决策对集中决策，价格信号的支配作用对非价格信号的支配作用，买方市场对卖方市场，等等。可是，实际的现代社会与纯粹的理论模型是有区别的，它们是以以上列举的多种特征的结合体和混合物。所以，在社会主义国家中广泛而又强烈出现的现象中，只有很少的现象也出现在高度发达的工业化市场经济国家和非社会主义的第三世界国家中，至少在体制的某些部分上和在一程度上是如此。我来叙述一下本书中讨论的三个观点：短缺，国家对弱生产者的父爱主义作用，官僚政治的管理。我担心这些是否对美国读者来说是完全不熟悉的论题？在世界大战期间，简略地说更近一点，在70年代的石油危机期间，他们经历了短缺和定额配给。今天在某些方面——例如，出租受到控制的住房和在某些地区的卫生保健——可能存在某种资源赤字。美国读者也是政治斗争的平常目击者：暗中运动国家的父爱主义作用和向之施加压力，以支持和庇护受窘的部门和弱生产者。说到官僚统治的控制和可能的扩张，“软”预算约束，有一些尽人皆知的故事：保护消费、军事投资、其他官僚统治组织的联邦津贴和地方津贴。我并不想过高估计相似处或不同处，这些论文的目的只是要激发对比性的思考。

我觉得，关于一个特定国家居民的全部概括都不可避免地是肤

浅的。在对照颇为典型的美国人和匈牙利人的态度时，我还是在冒着那种风险。许多美国人在公共生活和政治中，象在学术界中一样，都有一个深深埋藏的信念：每一个问题都有解答。许多匈牙利人，至少在知识界，就没有这种信念。这并不是因为我们从数学中对它了解得更好，数学中就提供了许多不可解问题的例子，而是因为它更是一个由历史传统和文化习惯所产生的世界观的问题。存在着不可解的困境，因为我们每个人都有冲突的目标且固执于冲突的伦理准则。本书包括了论述这种观点的论文。当然，生活产生实用主义的妥协，唯其如此，在我们转向妥协以前至少应当勇敢地面对困境。

用我国的语言来说，乐观主义是美国“官方的公用电话线”。我必须告诫读者：这不是一本乐观主义的书，但它也不是悲观主义的。这里有多少世纪以来匈牙利人的传统习惯：你被抛弃、失望、愤怒、幸运的前途不确定或不可能——但你还是老老实实地为改善处境而努力工作。读过匈牙利戏剧或诗歌名著（有些已翻译成英语），或听过贝多芬音乐的人，就会准确地了解这种矛盾的心情。也许一个灰色的非哲学专业的成员，就象经济学家中的成员那样，能够遵循这同样的传统。没有提出玫瑰式的、乌托邦的前途，不假装知道全部最优解，不指望在最近的将来有伟大的突破，人们还是可能拥护和促进往更好的方面转变。

剑桥，马萨诸塞

1985年4月

習金其故也。而則金的人得不...
第一...
第二...
第三...
第四...
第五...
第六...
第七...
第八...
第九...
第十...
第十一...
第十二...
第十三...
第十四...
第十五...
第十六...
第十七...
第十八...
第十九...
第二十...
第二十一...
第二十二...
第二十三...
第二十四...
第二十五...
第二十六...
第二十七...
第二十八...
第二十九...
第三十...
第三十一...
第三十二...
第三十三...
第三十四...
第三十五...
第三十六...
第三十七...
第三十八...
第三十九...
第四十...
第四十一...
第四十二...
第四十三...
第四十四...
第四十五...
第四十六...
第四十七...
第四十八...
第四十九...
第五十...
第五十一...
第五十二...
第五十三...
第五十四...
第五十五...
第五十六...
第五十七...
第五十八...
第五十九...
第六十...
第六十一...
第六十二...
第六十三...
第六十四...
第六十五...
第六十六...
第六十七...
第六十八...
第六十九...
第七十...
第七十一...
第七十二...
第七十三...
第七十四...
第七十五...
第七十六...
第七十七...
第七十八...
第七十九...
第八十...
第八十一...
第八十二...
第八十三...
第八十四...
第八十五...
第八十六...
第八十七...
第八十八...
第八十九...
第九十...
第九十一...
第九十二...
第九十三...
第九十四...
第九十五...
第九十六...
第九十七...
第九十八...
第九十九...
第一百...

宣統元年 七月
頁 122 2361

导 言^①

本书中七篇文章的公共点是什么^②？首先，它们是一位经济学家写的，但并非仅仅给经济学家们看的^③。它们也是给所有那些对经济问题感兴趣，并关心社会问题的人们看的。我希望，社会学家、历史学家、哲学家、律师、工程师以及政治组织和社会组织的官员们能在这些文章中发现一些值得思考的信息。

这些文章的主题有几个因素是共有的。我们的注意力主要放在社会主义经济的观察上，我希望我弄清并解释了社会主义经济的机能。它不是任何空想社会主义的机能，也不是最初的先驱者所想看到的那种机能，或者是带有偏见的宣传家和同样带有偏见反对宣传的人所想看到的那种机能。我喜欢弄清的是我们周围的活生生的事实。

在我的研究工作中，我经常使用推理思考方法：数学模型、以精确方式体现的假设以及从中经严密推导而得到的结论。但是，理论上的思考从日常经验的概括中得出最终的启示。在这本小册子中有

① 我要感谢帮助出版本书的所有人；编者：安德拉斯·纳吉，麦格达·本济迪，卡塔林·法卡斯，拉兹洛·包洛斯；译者：伊洛纳·卢卡奇，乔林纳·帕蒂，勃林·麦克林，乔克·哈伊林。我对他们的细心和认真表示衷心的感谢。

② 本书中的所有文章都曾在1978年到1982年间发表过。和以前发表时相比，本书中仅有很少的改动，主要是为了避免重复（即便这样，还是保留了一定量的重复）。文章中的特殊信息仍然如当初发表时的那样保留了下来。

③ 按照原来发表时的方式，这些文章中使用了可能会使非经济学者的读者发生困难的少量技术术语。在它们首次出现的地方，用注释解释它们的含义。作为一个约定，将不再陈述定义，因为那样只会导致进一步使用技术术语。先用一段释义或说明来阐述术语的含义，编者插入的解释都在末尾标上一个星号(*)。

日常现象的叙述,如家庭主妇们追逐供应短缺的商品,经理们乞求补贴,还有经济生活中几个其他人所共知的行为方式,如果读者发觉到这点我将十分欣慰。社会主义经济的“规律性”并不表现为标准的准则(如需求的最大满足,等等),而是在个人、集体、组织的行为中显露出来的。创造经济理论首先要在于把这些规律性精确地系统化,然后把它们结合起来组成单纯的理论体系;还在于精心推敲其事实必须得到证明的确定无疑的表述。此外,证明的判据并不是我们是否喜欢规律性,而是该规律性是否符合经验。

在认识社会主义经济的特殊性时,对比会给我们以极大的帮助。本书中几乎所有文章都利用了这种分析技巧;有些文章为了表达的需要,提供了理想的体制和分析观点,利用它就能对各种体制进行对比。在社会主义制度的变式之间作了对比(例如,改革前后的经济),还在社会主义制度和资本主义制度之间作了对比,其他的方面和突出点也作了对比。不管多么明显地需要对比,这种方法并不经常用在今天的经济理论中。大多数研究者在考察时都限于一个特定的体制或亚层次上的体制。一个研究经济的人在着手体制对比时,必须准备研究新的理论范畴,善于处理严峻的方法上的困难,而不是使用现成的图式。努力解决理论上和方法上的问题十分明显地体现在本书的文章中,这可能会给读者带来一些困难,尽管它同样也引起了读者知识上的兴趣。

这七篇文章也使用了共同的方法。当然,它有几个特征,这里,我仅说明两点,书的标题也表明了注意这两点。第一,重点放在分析社会的矛盾上,以及社会中的经济矛盾上。当然,这并不是什么新的发现。从我们的学生时代起,我们就都知道,现实充满了矛盾。当一个人严肃地拿起这个命题,并开始把它应用到我们自己的体制中考察时,困难就来了(这已成了一句老套话)。再有,在这方面有所区别是值得的。甚至正统的理论也承认,在社会主义社会存在矛盾,这是由于社会主义的现在包含着资本主义的过去的残余,或者说社会主义制度被资本主义环境所包围而引起的。当然,承认以下的现象引

起永久的冲突还是比较容易的：人类社会和自然界的斗争，或随着生产力的发展需求的增长的差异，而可用资源比较地来说总是稀少，等等。后面的这类冲突在各个时期和各种制度下已经存在，并将继续存在下去。本书中在几个地方说到这些冲突，但注意力是放在社会主义本身所产生的冲突上。我们具有专门的知识和分析在此处且仅在此处出现的特殊冲突性质的共同任务。这是一个别人不能代替我们完成任务。

说到“我们”，首先，我所指的“我们”范围更大：包括在世界上任何一个社会主义经济体制下生活的经济学家，该社会主义经济体制允许经济学家们充分地洞悉这种体制的机能究竟是怎样的。第二，我所指的“我们”特别强调在匈牙利经济学家的范围内。对于许多历史上的事实，我们站在十分公正的立场上，爽爽快快地说话，表达批评意见。此外，匈牙利处在新经济方法、体制以及机构试验的最前列。作为一个社会主义历史的实验室，匈牙利引起了外部世界的注意，外界能象透过许多过滤器那样，透过实验室的墙壁观察，或者对表面的观察作出尽可能多的评价。我们这些经济学家就是站在试管旁边的人。所作的实验种类，或实验时间的选择，并不取决于我们（尽管我们可能产生一定程度的影响），但我们至少可以在近距离内，看到在上千个容器和试管的复杂系统中所发生的事，看到这些仪器和至少不是活的实验物所指示的变化。

本书中仅仅引用了几个社会主义经济中特殊体制——特殊冲突的例子。保证充分就业的同一过程既产生劳力短缺，也产生在职失业。确保经济高速增长的同一机制也会导致长期的短缺现象，导致调节中的摩擦，最终妨害增长。父爱主义和保证企业的生存是同一现象的两个方面。这种冲突并不能防止某一特定经理的失败，防止拙劣的计划或有害的工作方式。其原因要比社会的动力结构、所有制形式以及其中体制制度中的原因隐藏得更深。社会科学有责任面对所有这些冲突，并将这些冲突揭示解释清楚。这是解决这些冲突的唯一道路。（当然，新的冲突还会产生。）我从马克思那里学到，科

学社会主义必须区别于乌托邦。从现实的假设出发的推理逻辑也好,历史经验也好,都没有证明我们在向一个完全摆脱了矛盾的社会前进。生产力的增长、技术进步、社会条件的转变可能在一个方面改善人们的生活,取得重要的历史成就,但在另一方面,它们也可能产生新的冲突和骚扰,新的享乐和新的忧愁。

这里,我们回到本书标题的另一个表达方面:困境。如果象机械宿命论的信徒所想象的那样,在我们面前只有一条路;或者,如“最优化”大经济的信徒们所认为的,假如至少有一个准确的罗盘,由于我们必须选择一个可以接受的、甚至吸引了所有人的最优准则,这个准则告诉我们走哪条路,那该多么惬意啊!但是,现实生活却把那些对多少有点重要的事情作决策的人们放在一个远为不舒适的位子上。“选择这个,从一定的观点来看很好,但从另一个观点来看又很糟。”如果现实陷入了矛盾,决策者必定不可避免地面临进退两难的困境,这就是本书标题的两个方面如何相互联系的。这个思想象一条线索贯串在全部文章中。我已着手所做的并不是掩盖冲突,或再保证解脱困境。我试图把显露在表面的“小”矛盾追溯到隐藏在深处的“大”矛盾(甚至这是特别困难的)。所以,我也试图把小的、日常的困境追溯到最终价值之间的抉择。严格地说,在日常的经济事件中,如健康补贴和住房服务,或者企业经理的工资和奖金,都隐藏着根本上的困境:向社会索取的需求和为社会承担责任之间的冲突、安全和行为刺激之间的冲突,还有许多其他更为严重的政治、社会、道德的问题。

读者不会从本书中获得他的问题的明确答案。这几篇文章至多只能帮助读者使他的问题系统化。

1982年11月

短缺的再生产^①

标题中用的“短缺”这个词是指我们作为消费者都遇到的人所共知的一组现象。尽管在过去的岁月中消费品的供应已有很大的改善，“赤字商品”仍然干扰着顺利的供应。成千上万的人在等待获得一部电话或购买一辆小汽车，消费中最为严重的短缺现象是住房不足，这已日益成为迫切的社会问题。

我们不仅作为消费者遇到短缺现象，而且也作为生产者遇到短缺现象。障碍并不是原材料、半成品和零件供应的不足，在投资过程中施工安装能力明显地短缺。除此之外，劳力短缺愈益阻止扩大生产。

许多经济学家和经理们认为，有个别现象卷了进去。尽管症状相似，各种情况下的原因不尽相同。一种短缺是由计划者的失误造成的，另一种短缺是由提供产品的工厂或出售产品的贸易公司的疏忽而引起，第三种短缺可能是价格一直定得太低的结果，等等。

依我看来，所有上述症状来源于同样的病根；归根结底它们都可追溯到共同的主要原因。我们面临同种一般现象的各种具体表现。本文把这些各种各样现象的共同点及对它们的解释放在研究的最前面。

标题中的“再生产”是指：我们面对的不是临时的、假定的、偶然的事件，而是在特定的环境中自身不断地再产生这类现象的集合体。它并不单单是“短缺繁殖短缺”一种情况，尽管这种自身运动和自我

① 最初用英文发表：“资源约束型体制对需求约束型体制”，Econometrica，47 卷（1979 年）第 801—第 819 页。1978 年 8 月 29 日在芝加哥的北美经济计量学学会上和 1978 年 9 月 6 日在日内瓦的欧洲经济计量学会会议上所作的主席演说。

生产也能成为特色。短缺不断地从社会条件和一定特征的经济机制中再生产出来,关于这点我们等一会还要讲。

短缺的分析是一个分歧很大的题目。它既可以作为原因,又可以作为结果,和经济生活的每一个重大过程都有联系。为了广泛的分析,我们应当看完经济学中几乎所有章节。这篇短文并不旨在完整,或对较长较详细的思维状态作一概括。必须把内容限制在一个大范围问题的一部分上,阐述某种重要的关系。

短缺能够同时被认为好和坏。若没有任何企业生产中都不要的闲置资金,这就是有利的。有充分就业(我们以后还要回到这个问题上)。同时,成功必定伴随着麻烦。短缺引起消费者的损失和不便,他们经常不得不等待供应,排队,常常被迫满足于与他们原来的愿望截然不同的商品。有时候它们一点也不能补偿消费者的特殊要求。短缺引起生产的紊乱。卖方市场发展的结果是对改进产品质量和创新没有足够的刺激。所有这些叙述仅是一个准备:我的研究的目的既不是作正规的评价,也不是煞费苦心提出建议,唯一的目的是叙述现象,解释其原因。

现今社会主义经济中短缺的考察在经济史上有无数先例。因篇幅所限,我不可能在这里详细描述它们,也不可能把我的观点和其他观点作一比较。

我将在十分抽象的程度上进行分析,而不对经济现实作详细描述。我基本上是研究60年代和70年代经济管理改革以前“古典”式的社会主义经济,不详细讨论匈牙利经济机制的瞬间状态,在何种程度上与“古典”式相同,在何种程度上与“古典”式不同。我把假设进一步简化为不考虑对外贸易。我用微观经济学的方法开始研究,在第二部分再回到宏观经济学的方法上来。

微 观 分 析

增加生产的三个约束

我把注意力集中在生产企业上，专研究企业的短期行为。假定企业拼命增加生产而不问其动机，即，不管其动力来自上级领导的命令、本身自愿的决策（以增加利润为目的）、还是来自保证给经理奖金、消费者的催促，等等。

问题如下：在增加生产方面限制努力的约束是什么？为便于阐述，我们把企业的数学规划模型具体化，模型中的生产变量都是不等式约束。在任何特定时刻，每一个企业都存在成千上万个约束，若我们考虑到企业的全体即整个国民经济，许多上限约束就给生产规定了界限。约束可分成三大组：

1、资源约束：生产活动中所用的实际投入品^①不能超出可用资源量。下面这些是物质的或技术性的约束：不同熟练程度的当时可用于生产的劳力储备，仓库中的原材料、半成品和零件的数量，工厂中准备用于运行的机器设备能力，工厂厂房的可用空间，等等。

2、需求约束：产品销售不能超过一定价格水平上的买方需求。

3、预算约束：企业的财务支出不能超出其最初的资金存量和销售收入（信贷在以后再研究）。

三个约束中有效的那个约束就规定了社会制度的特征。为了弄清有效约束的含义，我再次提到不等式体系的数学理论，例如，线性规划^②，在经济学家中最了解其应用。在求解规划问题时，等式适用

① 实际投入品。我们把生产者的材料消耗（所用的原材料、零件、机器和劳力）叫做投入品，把生产者交付的商品或服务叫做产出品。形容词“实际”是指，我们正在讨论“物质”的投入和产出，而不是“信息”的投入和产出。（*）

② 线性规划是计算最优活动计划的一种数学方法。人们必须在特定的约束条件下，确定目标函数的最大值或最小值。（例如，我们要计算使企业的利润最大的生产计划，这里目标函数就是企业的利润函数，约束条件就是为完成计划除现有可用的机器、劳力外，没有更多可用的。）（*）

于原来用不等式给出的某些约束。生产完全利用了某些资源；销售也许越出了需求限；支出耗尽了可用资金。可用等式表示的约束就是有效的，因为它们实际上对选择规定了界限。还没有达到有效的限制，生产就已经更大了。但在求解规划问题时，不等式适用于其他约束（没有耗用尽的）。从瞬时解的规点来看，它们是无效的，它们就好像没在那里，它们是多余的，对选择不产生影响。

从这些妨害努力提高生产的冲突来看，相对较紧的约束总是有效的，相对较松的约束则是无效的。

需求约束型和资源约束型体制

从约束有效的观点来看，可以辨别出两类“纯”体制。一类是需求约束型体制，在这种体制中，对增加生产的有效约束是买方需求。需求约束比物质的资源约束更紧些。资源的可用量允许进一步增加生产，但是生产企业没有利用这种可能性，因为它们没有看到畅销有余。

“古典”式的资本主义是一个需求约束型体制。这是马克思在《资本论》中写到生产力的无限扩张趋势与市场的有限购买力之间矛盾时所研究的经济^①。

凯恩斯的注意力就集中在这个问题上^②。他分析了有效需求可能增加的方式，在他所考虑的可能性之中，有政府投资和私人投资，加上这些投资对就业和消费者需求的间接影响。

现代资本主义主要由于经常以凯恩斯的名义而采取的积极的国家干涉的结果，已不能再被当作“纯粹的”需求约束型体制。

另一类“纯”体制是资源约束型体制。这里，对增加生产的有效约束是可用的物质资源。“古典”式的社会主义经济就是一种资源约

① 参看“生产扩张和剩余价值生产之间的冲突”，《资本论》第3卷〔60〕。括号中的数字是指书末参考表中的文献号。

② 参看凯恩斯的《均衡论》〔48〕。

束型经济^①。

为避免误解,必须指出,如果把一种经济当作资源约束型体制,这并不意味着在这种经济中,全部资源每时每刻都被百分之百地利用了。在生产中,短期内或多或少表现出严格的互补性。在一定的技术条件下,各种投入品必定以固定的比例结合。这就是说,如果一种资源临时出现瓶颈,与此同时其他资源会部分地剩余或未被充分利用。如果没有可供加工的材料,或者缺少安装用的零件,或者动力供应不足,或者相反,材料是有的,但是负责加工的工人没有来上班,那么,车间中就会有許多工人窝工。在瓶颈上出现资源短缺,同时有互补性资源的滞存。所以,考虑到生产整体和较长的时期,短缺和滞存并不是互相排斥的现象,而是必定伴生的现象。

关于度量

从短缺和滞存的同时存在中得出一个重要的结论,某种经济是否可被当作需求约束型体制或资源约束型体制,这个问题不能仅从观察它的滞存或未利用的资源来回答。在比较两种经济体制——一种是资源约束型体制,另一种是需求约束型体制——时,资源平均利用较高的必定是前者,这是可能的,但决不是必然的。区分的唯一准则是:什么是基本生产活动中的有效约束?如果在压倒多数的基本活动中,需求约束有效而物质资源的约束无效,那么,我们所研究的就是需求约束型体制。但是,如果在压倒多数的基本活动中,情形反了过来,即生产不断地碰到物质的瓶颈,这个体制就被视作资源约束型体制。

① 这种想法在二十年代的苏联经济争论中就出现了。克里茨曼在1925年写的文章中作了如下的比较:“……在资本主义商品经济中表现出普遍的过剩,在无产阶级性质的经济中表现出普遍的短缺。”我在萨默伊的文章中找到了引文[77]。

卡莱茨基在1970年写的文章[46]中,把它说成是资本主义和社会主义之间本质上的区别,资源的利用系数,在前者由需求方确定,在后者由供应方确定。捷克斯洛伐克经济学家戈德曼和库巴在他们的书[37]中得出了类似的结论。

这把我们引到度量问题上。短缺不能用任何宏观的总体来描述，也不能通过算出经济单位未支出的或暂时不可能支出的购买力的总和来表达。当短缺成为长期现象时，经济单位的行为是采取某种方法适应形势，这是显而易见的。合乎要求的产品或服务暂时不能用时，就被其他东西所替代，这已成为惯例。在这种情况下，我们说存在着强制替代。强制替代和强制支出不断地吸收购买力，以致它的持有人不能按照他原来的购买意愿去支出。这就是为什么用货币度量的总量“需求过大”不是一个操作量^①。

“短缺”是在亚微观水平上成千上万基本短缺现象的集合，我将提出几个这样的例子。（为完整起见，这里除生产企业外，我们还要叙述一下非营利机构和家庭。）

（1）当买方企业、非营利机构或家庭正是要求购买某种产品或正是在某地要求提供某种服务时，在该地的该产品和服务却不合用。

（2）当企业或非营利机构为开展活动正需要某些投入品时，这些投入品用于车间里或非营利机构的房间里却不合适。

（3）为了缓和暂时短缺的局面，企业、非营利机构或家庭被迫采取应急措施。这既可能发生在购买活动过程中，又可能发生在利用过程中。例如，用一种既劣又贵的产品替代不足的产品或服务。

在长期短缺的情况下，成千上万种这样那样的基本短缺事件发生了。短缺的强度取决于那些基本短缺事件的频率，也取决于它是否仅是常常出现、相对来说容易收场的短缺事件，或是否还有后果严重的基本短缺事件。

因为这是随机的大量现象，可以用统计描述。尽管个别的基本短缺现象可以观察得很仔细，要想毫无例外地把全部基本短缺现象观察记录下来却是明显地不可能的。然而，从实用的观点来看，观察有代表性的样本，描绘出主要特征类型短缺事件的分布，就能有效地

① 这是一种（但不是唯一的）重要的方法，我对社会主义经济中短缺现象的考虑次序脱离了所谓“非均衡论”提供的分析。（例如参看，巴罗——格罗曼曼〔6〕和波蒂斯——温特〔70〕。

取代全数量测。

由于短缺强度不能用一个概括的尺度去量度，就必须用各种短缺指标的总效果去描述。例如，一个或另一个短缺指标可以表示出一种典型短缺事件发生的频率^①。

重新回到生产上来，基于以上所述，我们可用以下两句话表达同一个内容：“生产经常碰到资源约束即物质的瓶颈”，“生产中投入品的短缺强度是很高的”。

硬的或软的预算约束^②

在度量问题上绕了一个弯以后，现在让我们回到生产的约束上来。到目前为止我们还没有讲到第三种概念——预算约束。在这方面我们将引进一个迄今在微观经济学中不习惯的说法：我们将把硬的和软的预算约束区别开。

一个预算约束如果表现出铁的纪律，它就是硬的：企业只能倾其所有去化费。它必须用销售收入抵补支出。它有资格取得信贷，但银行仅在“保守的”和“正统的”条件下准备提供信贷。因而，这只能是其后销售实收款项的预付。

如果预算约束表现出与上述原则不相符，它就是软的预算约束。

约束的软或硬可以通过两个现象的观察间接地予以说明。

第一个现象是生存。如果严峻的财务困难使企业濒临破产，预算约束就是硬的。不考虑企业是否由于自己的疏忽而失败，或因外部环境的不幸事件而失败，从严格的字义上来说，它是因亏损而破产。如果国家帮助企业摆脱困境，预算约束就是软的。有各种各样的手段做到这点：补贴；个别免除付税或其他费用（它们全部或部分免付或延期偿还）；对中央固定价格的投入品以补贴；中央固定销售价敞开涨价或容许暗中涨价；以软条件提供信贷；延期偿还到期的贷

① “短缺强度”的范畴指什么，我想只给出一些提示。因篇幅限制，我们不可能在本文中谈到度量问题的进一步细节。

② 这在下一章中表达得更充分。

款；等等。国家是绝对的保险公司，它迟早为每一次亏损中的损失作出赔偿。父爱主义的国家自动地保证了企业的生存。

第二个现象是企业的发展，这种现象容许人们间接地得出关于预算约束硬或软的结论。如果企业的发展依赖于它自身的财务状况，即在一方面，它依赖于从它先前的利润中能贮存积累多少；在另一方面，它是否准备在硬的、“保守的”条件下取得信贷，并能将贷款用于投资之用；这种预算约束就是硬的。这取决于它的财务状况的前景和预期的投资利润率。如果该投资证明是财务上的失误，就可能导致企业的破产。如果企业的发展与它现在和将来的财务状况不连在一起，预算约束就是软的。在这种情况下就不存在失败，甚至在投资蒙受严重损失时，企业依然能生存。

我这里所称的预算约束的硬性与社会主义国家管理改革中有争论的“企业的利润刺激”不是一回事。利润刺激——例如经理和工人的利润分成——与软的预算约束是不矛盾的。在这种情况下，企业的经理们要求上级领导提供财务支持正是为了甚至在亏本的情况下，工人们（可能也有经理）也能获得他们正常的利润分成。

从我们已加解释的意义上说，硬预算约束是有效的，它们限制了行动和选择的自由。“我们只能化费我们已有的那么多钱。”“如果投资失败，我们将因它而完蛋。”

软预算约束是无效的，企业的财务状况并不限制行动，资金只起消极的作用。“无论代价多少随它去。”“主要的事情是获得材料和能力，所要的资金不管怎样总会找到的”“正因为我们没有资金，一旦有了承包人我们就不会停止投资。”“如果有了损失，国家预算会把损失接办过去的。”

以上在企业界中共同想法的口头禅提醒我们，预算约束的硬或软反映了一种态度。企业资金平衡表上的簿记类目不一定有错，末了是事后的恒等。它始终保持着一个关系：期终期初的货币存量之差与收入支出之差相同。与此相对比，预算约束——如果是硬的，因而是有效的——是一种事先的行为规则，它对企业的决策起作用。

正因为它是事先的约束，它就和企业经理的预期有关系。这些不是在一个单独事件的基础上形成的，它们不仅从经理在他自己企业工作的经验中发展起来，而且在长期的过程中，由于总结了全部经验而发展起来。如果没有企业曾被帮助过，或者仅有很少的企业曾被从财务亏损中挽救过来，经理们就会为他自己的处境作打算了。他会考虑预算约束的硬性并相应地采取行动。如果赔偿亏损变得更加经常化，如果企业的发展开始越来越经常地在越来越多的地方脱离它的财务状况，企业经理就会感到，尽管超过了预算约束或者由于投资失误引起财务亏损，他的企业仍然可以生存的可能性增加了。再有，超过了一定限度，经理几乎能百分之百地确信，他的企业的生存是得到保证的；它能毅然应付每一次亏损和投资财务失误。如果占压倒多数的企业经理们都对将来抱有这种预期，那就可以说，预算约束是软的^①。在“古典”式的社会主义经济中，预算约束是软的。经济管理改革——尽管在几个社会主义国家中已经引进了利润分成，匈牙利也在其中——似乎还没有导致预算约束的显著硬化，还没有把它转变为有效约束。

企业的需求

在预算约束的软硬之间和以前讨论的两种约束：资源约束和需求约束的有效性之间，有一个密切的因果关系。

让我们首先看看硬预算约束的情况^②。企业对投入品的需求取决于价格和买方的财务状况。我们从标准的需求理论中熟知，如果

① 在这简短的叙述中，我们想表明：(a) 预期公式是以当前事件随机性的观察和主观评价为基础的；(b) 硬和软的程度实际上应按连续的尺度度量，因为并不是仅有现有的两个极端情况。只是希望简化解释，我们用了两组分类：“硬的”和“软的”。

② 目前的分析仅限于企业之间的关系，略去家庭和非营利机构的需求。

买方的预算约束是硬的,则帐单有效(且仅在此情况下有效)^①。

作为买方的企业自动地告诫自己,切勿购买堆积过多的材料,雇佣过多的工人,开始时投资过大——“过多”和“过大”的意义是指,在其卖方的范围内企业可能会碰到需求限制,从而后来的开支会不正常;企业可能会遭到亏损而最终导致失败。所以,企业在确定其需求时必须谨慎,因为“跑过了头”就卷进了危险,且可能危及企业的生存。

所有这些对企业内部的关系有多重影响。每一个企业是卖方时又是买方。买方企业的需求受到硬预算约束的限制,卖方企业的销售,亦即它的产品,由买方的需求约束所限定。我们已进入到需求约束型体制。

根据凯恩斯的经济政策,总需求是可以增加的。但是,只要预算约束仍然是硬的,需求就是有限的。甚至在凯恩斯式的需求扩张时,投资者还是讨厌风险。体制不能扩张到达到资源约束的瓶颈所划出的限度。

现在,让我们回到软预算约束的情况上来。在那种情况下,对需求方没有自动的限制,需求不是简单地过大,而是首先可以近似地表示为无穷。

企业对投入品的需求是无弹性的价格。企业需求不依赖于它的财务收入。因此,企业的需求函数形状与出现在标准的微观经济学中的方式完全不同。

如果某种原因阻止企业表现出“无穷的”需求,那很可能是以下两个因素:(1)尽管它力图贮存尽可能多的材料、半成品、零件,它的仓库容量却有限;(2)公众舆论和上级领导谴责“囤积”,除以上所述

^① 根据萨伊原则和瓦尔拉斯定理,参看阿罗——哈恩[5]和米哈伊[62]。萨伊的原则断言,决策者不必计划不包括在适当财务资源中的支出。瓦尔拉斯的定律说,在市场经济中,进入市场的人在一定的价格上要求的消费品总和等于在市场上提供的他们希望得到的商品总和。(法国的瑞士经济学家里昂·瓦尔拉斯在1874年出版的一本书中为通常所说的一般均衡理论打下了基础。)(*)

还包括谴责劳力“储备”。在确定需求时表现出某种自我克制会给人以更深的印象,因而也是更好的策略。

当我们概括以下情况时:企业对投入品的需求几乎总是不可满足的,我们要记住上面的抑制外因素。无论如何会提出投入品的供应限度问题。所以,在企业内部的投入产出关系范围内,就成为资源约束型体制。

如果预算约束是软的,萨伊的原理就无效了,和它一起的瓦尔拉斯定律也无效了^①。最终结果是,标准微观经济学的基本原理都无效。了解短缺经济学的微观基础的关键就在于此。

到这时我们要结束微观分析了。我们的讨论包含了极端的简化;这里我们没有篇幅作更为彻底更为完整的叙述。总之,在考察一些宏观关系时,微观装置是有效的。

宏观分析

简化的假设

我要转述一下借助于简单模型而必须说的话。作为准备,让我们重复一下主要的假设:

1. 我们将讨论“古典”式的社会主义经济。
2. 将作短期的分析。
3. 将描述平稳的经济^②。
4. 只研究可贮存的商品,不考虑服务。
5. 把经济分成两个方面:企业方面和家庭方面。我们将不考虑

① 资本主义体制的详细分析不属于本文主题的范围。我仅提请注意,也是在现代资本主义经济中,预算约束稍微(或者不那么稍微)变软的信号正在出现。

② “平稳状态”是从动态系统的数学理论中借用过来的成语。如果经济状态的基本特征不随时间而变化,这种经济就处于平稳状态。例如,日复一日相同的数量生产出来和消费掉。在马克思再生产理论的语汇中,这就是通常所说的“简单再生产”。(*)

非营利机构方面(尽管在一定的時候我們要提到它的作用)。

6. 如在本文的導言中所說,我們不研究對外貿易。

7. 把生產分成如馬克思再生產理論中所說的兩大部類:第Ⅰ部類,生產者商品的生產;第Ⅱ部類,消費者商品的生產。我們假定,消費商品的唯一買主是家庭方面,它用現金購買每一種生活用品。這樣,我們不考慮用實物形式分配給人民的消費。企業方面購買生產者商品。既有第Ⅰ部類的商品,也有第Ⅱ部類的商品。

可以證明,以下的觀察在更少限制的假設下也是對的,但由於此處篇幅的限制,我們還不能放鬆假設。

在設計模型時,我努力使它尽可能容易理解,所以,我不提出數學形式的模型,而只是用“圖解”形式的模型。我們將用水力學上的類比:產品的流動用液體(例如水)的流動來表示,產品的貯存用液體的貯存表示。這種類比並不是什麼新的東西,數十年以前,在倫敦經濟學院中就展示了菲利普斯機器。這是一個物理類比模型,在這個模型中,凱恩斯宏觀經濟的貯存變量和流動變量是通過實際的液體流動來表示的^①。這裡,我們用框圖既代替物理類比模型,又代替過程的數學敘述。

第Ⅱ部類蓄水池

我們提出存放第Ⅱ部類產品的長二蓄水池(見圖1)來開始體制的敘述。它是這樣解釋的,企業的全部第Ⅱ部類產品,在生產出來以後但在送到家庭以前,都流進這蓄水池。按照我們的宏觀方法,它就好象把消費品生產企業的全部成品存貨以及國內貿易中貯存的全部

① 建立與A·W·菲利普斯相同的模型作為直觀的幫助,以後會知道菲利普斯的名字,由於“菲利普斯曲線”描述了失業和通貨膨脹之間的關係。菲利普斯機器演示了液體在壓力下的流動,本文關心的是由吸納引起的流動。兩種表達的解釋參看文獻[52]。

借助水力學類比演示短缺經濟的互相關聯,這種想法是受了J·韋伯爾的启发。

消费品都收集到了一个巨型仓库里。

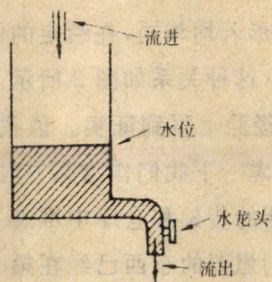


图1 第Ⅱ部类蓄水池

现在假定这第二蓄水池与第Ⅰ部类蓄水池完全隔离。

是什么东西决定了蓄水池中的水位在某个位置上的呢（即消费者成品的库存量是多大）？很明显，这取决于流入和流出的比例。让我们考虑一下，已知流入速度或者在单位时间内流入的产品数量。在这种情况下，水位就取决于安装在蓄水池上的水龙头所允许的流出是多大。水龙头可以通过改变消费者价格水平和家庭的名义收入来调节。著名的基本宏观经济互相依赖就在这里表现了出来。在给定的消费者价格水平上如果名义收入增加，或在给定的名义收入上，如果消费者价格水平下降，流出都会变得更大。在这种情况下，水位开始下降，并且，如果在长期中流出快于流入，库存量会最终耗尽。从那个时候起，在任何时刻仅有与刚生产出的同样多的商品能到达消费者手中。反过来，如果在给定的消费者价格水平上家庭的名义收入下降，或者，如果在给定的名义收入上消费者价格水平上升，流出都会缩小。蓄水池中的水位就会上升，即消费品的库存量增加。

因为家庭的预算约束是硬的，所以水龙头能起作用。消费者只能购买他的现金所允许的那么多（在扣除了有意的储蓄以后）。

让我们在这里停一下，因为我们必须讲一下蓄水池中水位的重要性。在一边是存货另一边是短缺强度之间——或者用更一般的术语——在生产的滞存和一面买卖而另一面短缺之间，有一个密切的反比关系——其他情形若均相同，在给定的体制结构上，和给定的适当产品特性和买卖。（这种关系如图2所示。）这个关系可在理论上严格地证明，也可在经验上得到证实。但我们现在全部所能做的适用于直觉。让我们考虑一下我们作为买方时的日常经验。若从我们的购买路线出发，商店的货架和仓库中堆满了商品，我们能以很大的可能性期望发现，我们想要的东西已经在第一个地方，或至少只须稍加搜寻就能找到。可是，如果货架和仓库都很空，我们很可能被告知，不仅在一个地方而且在几个地方，我们正在寻找的商品是供应不足的商品。这仅是一种随机的关系。更大的库存也不能迅速准确地满足每一个购买意愿，但它能减少出现短缺现象的可能性。

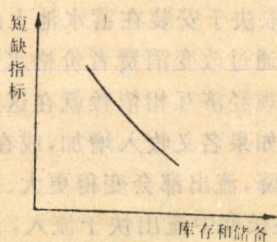


图2 短缺强度与库存储备量之间的关系

在这些假设条件下，消费者价格水平和名义收入（即“水龙头”）调节消费品的存货量（即“水位”），从而调节消费市场的短缺强度。

第Ⅰ部类蓄水池

我们提出图3中的第一蓄水池。根据我们的宏观方法，它也可以解释为一个巨型的临时仓库。任何企业生产的全部第Ⅰ部类生产者商品均流入其中；它们从那里能到达第Ⅰ部类和第Ⅱ部类的企业以用作投入品。

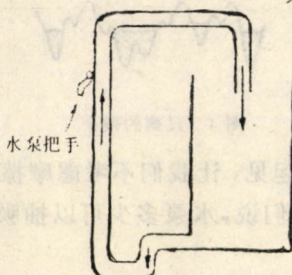


图3 第Ⅰ部类蓄水池

如上所述，现在假定这个蓄水池与第二蓄水池完全隔离开。

比较两个蓄水池，在第一蓄水池上明显地没有水龙头。企业方面的预算约束是软的。液体自由地从这个蓄水池中流出去：买方的需求（即第Ⅰ部类和第Ⅱ部类中的企业需求）不受它们财务状况的限制。此外，还没有充分强调它没有水龙头。我们在图上可以看到水泵，该水泵把液体从蓄水池中抽出去。蓄水池是空的：没有生产者商品的存货，与此同时，生产中呈现强烈的短缺现象。正是这空的第一蓄水池（在宏观水平上，且在水力学类比的框图中）对应了本文第一部分中我们称之为“资源约束型”的体制。

在谈到水泵以前，我们必须作一个说明。让我们忘掉微观中分析中的重要一课：短缺和滞存通常是同时出现的。依然看水力学类

比，我们说蓄水池的底部不是完全光滑的。如果我们较为仔细地观察（见图4），就可以看到，底部布满了凹坑，其中留有液体。更为重要的是，在蓄水池中流动的不是水，而是一种流动性更差的材料，它粘在蓄水池的壁上和底上。现在回到经济现实中来：体制中发生的过程伴有摩擦。适应和延滞一起发生，且伴有错误的决策。所以，尽管发生抽吸作用，未售出的库存物还是可能腐烂，资源还是可能未被利用。



图4 过剩的残余

现在，为说明简单起见，让我们不考虑摩擦的影响，回到较为粗略的宏观图象上来。我们说，水泵多少可以抽吸走体制中的储备物：短缺十分厉害。

开动水泵的力

必须叙述一下开动水泵的两个冲动力。严格的中央计划可能诱发生产中的数量冲动，在这种情况下，企业被命令完成高生产指标。众所周知，在“古典”式的社会主义经济中，企业从中央政府那里接受详细的指令，主要鼓励经理们增加产量。但是，这种现象与指令体制没有必然的联系（它只是从中央到企业许多可能的信号类型之一）。如果上级机关没有给出指令，但十分强调地发布了它的要求，也会表现出同样的效果。不管从中央到企业的信号方式是前者还是后者，总之，计划的严格性意味着，要求企业的产量多于它在给定的组织和适应能力上，根据资源实际上能生产出的数目。在这种情况下，我们在本文的第一部分中提到过的“碰到资源约束”的现象就必定会出现。

可是，仅仅把数量冲动追溯到严格的中央计划上还是不正确的。

如果中央计划比较合理比较适度也还是可能发生。还存在着一种分散的、自治的短缺机制，它总是加到集中产生的短缺上，而且可能占优势，即使中央经济政策并没有诱发短缺（或仅轻微地诱发短缺）。

在这种情况下，我要重新提到本文第一部分中的微观分析。由于软预算约束的结果，作为买方的企业产生了几乎不能满足的需求。不管当时资源和投入品的供应情况如何，企业总是感到还不够。它焦躁不安，它自己总去催促生产者或要求上级机关干预。

现在，让我们考虑其他方面：企业作为卖方的作用。实际上或象征性地，买主们在企业前面排队：他们没有耐心，催逼企业。即使没有告诉企业这么做，企业也会按照它自己的意愿开始促进更多生产的冲动，这样它就能尽快地满足焦急不安的顾客们。可是，为了做到这点，它自己也需要更多的投入品，这就把我们推进了自己产生的短缺恶性循环之中。

此外，长期短缺，因而不断地碰到资源约束即物质瓶颈，使得材料供应不可靠。这又产生囤积倾向。就在产出品库存到处减少时，各生产者力图堆积它自己的投入品库存。囤积进一步扩大了短缺的自我产生。

所以，我们可以说：短缺孵养了短缺。

另一种重要的抽吸动力是扩张冲动。与眼前生产一起的短期决策情况相似，由于严格的集中投资计划的结果，这也可能发展。如果经济政策希望以一个强烈的速度扩大生产，它通常会确定雄心勃勃的与投入品的需要量一起的投资目标，所需的投入品超出了可能提供的投资商品。投资活动遇上了投资的物质资源约束。

如前所述，在谈到当前生产时，这里我们可以证明，扩张冲动并不需要中央指令去强制中层和低层经济管理领导和企业去做。有一个促进扩张冲动的内力。每一个企业都毫无例外地要求发展，它们的“代表”——上级领导也希望它们负责的部门发展。投资饥渴是普遍的，一再地产生，即使在某些地方可能暂时地受到遏止^①。

① 关于正规的投资机制的叙述，我利用了T. 巴乌尔的研究成果。〔10〕

内部扩张冲动,以及和它在一起的投资饥渴,有许多动机。其中最重要的是和企业的一体化,或上级机关与其所控制的部门一体化。每一个领导人都彻底相信,他所负责的单位的活动在社会上是重要的。他发觉在它的产出品方面存在短缺,因而就把扩张考虑为正当的、紧迫的。我们再次看到了短缺的自我产生机制,而且现在是在长期决策的领域内。察觉短缺加强了扩张冲动和投资饥渴;扩张冲动和投资饥渴加强了短缺。

然而,认识到刺激扩张和投资的实在动机还是不够的。在软预算约束的情况下,谁也无法把企业和投资分开,明白这点甚至可能更为重要。投资的风险已消失,财务失误亦不可能,现有的企业一旦有了获得投资的机会,没有哪一家会自愿放弃的。这就是我们现在正考虑的两种社会情况之间最重要的差别,凯恩斯在他那时候也研究过。他的问题是,国家投资怎样才能鼓励谨慎的、害怕失败的投资者,用什么方式才能完成(至少部分地完成)不足的私人投资。但是,我们面对一个“投资欲”没有止境的企业。

一种特殊的投资资金幻觉出现了,它表现为好象是由中央机关:计划部门、财务领导和银行分配财务投资份额。事实上,它们分配的是开始投资的物质行动的许可。如果行动一开始就不会停止,即使化费的资金比计划多得多时也不会停止。资金供应消极地适应由投资活动的物质投入品所产生的资金需求。投资的预算约束也是软的、无效的。

概括起来可以说,数量冲动引起对当前生产的投入几乎不可满足的需求,扩张冲动引起投资商品几乎不可满足的需求。

插入一段小插曲,我要叙述一下,从此处考察过程的观点来看,非营利机构的作用与企业的作用相似。它们也知道数量冲动和扩张

冲动的症状^①，从而它们也在“抽吸”。

我们已经触及到实际上谁操纵水泵的问题。如我已指出的那样，如果是中央经济政策居于数量冲动和强制扩张速度的前头，那么，这个事实就极大地加强了抽吸效果。但是，即使中央经济政策更为克制，仍然还有成百个中层和低层管理领导、上千个企业 and 非营利机构，它们的手中握有水泵。很难提醒它们自我克制，如果有谁抽吸得少了点，其他人就会把他可能得到的抽吸走。虽然没有哪一个企业经理、非营利机构或上级机关对短缺后果满意，但他还是感到，他不能停手，他感到不得不去抽吸。

漏洞和渗透

我们分析的下一步是把两个蓄水池彼此完全分隔开的假设去掉。让我们看一下图 5，这是两个并排的蓄水池。在它们公共墙上有漏洞，液体可从墙中渗透过去。从类比转到经济现实就是：不存在两个互相之间牢牢封闭的独立的市场，一个只为家庭所用，另一个只为企业所用。这两类买主为了同样的供应而互相竞争^②。水可以通过漏洞向两个方向流动，实际上这也能在经济中出现。（在企业所有的汽车买到零件以前，私人汽车的车主买光了零件；或者相反。）可是，即使存在这种对称的可能性，实际上真正的流动方向通常也是不对称的：正是企业吸走商品供自己使用。

我们不要忘记，在右边第二蓄水池的出口处有一个水龙头，而在左边没有水龙头。我们假定，当流进第二蓄水池的速度保持不变时，

① 这里属于人民得到免费或几乎免费的、在名义价格上的消费部分（例如，卫生、教育等）。这些服务通过非营利机构到达居民那里。对于它们之中相当的部分来说，需求几乎是不可满足的，强烈的短缺现象出现了。可以理解，这些非营利机构也参加了抽吸。

② 根据图 5，生产者已经将其放进了“蓄水池”的产品发生了竞争。当然，在现实中，“竞争”在纵向生产过程的早期阶段开始：哪一方能吸进生产投入呢？可是，这不能在这个类比框图中讨论，此框图在这里只起说明宏观分析的一般框图的作用。

本文中未加分析的对外贸易在“渗透”中起着重要的作用。

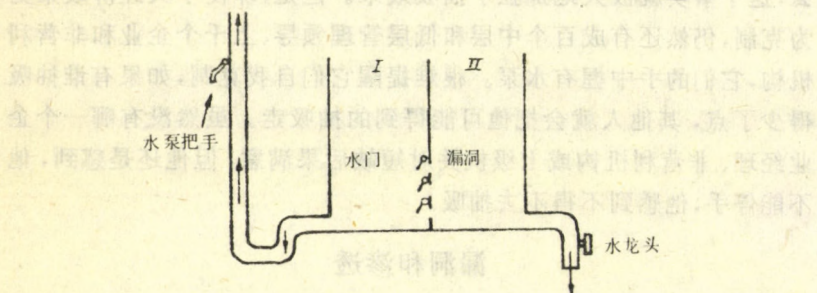


图5 渗漏

水龙头的出口缩小(例如,消费者价格水平上升),过一会儿水位就会上升。可是,若其他情形都相同,这只是暂时的。连通器定律起了作用。如果一个容器是满的,而另一个容器是空的,它们之间就有交流,水位会变得一样高。在当前的情况下,第二蓄水池的水位降到第一蓄水池的水位。

这种类比的经济解释如下:在两类买主之间发生了不平等的竞争,“家庭”是硬预算约束,因而对成本很敏感;“企业”是软预算约束,因而对成本几乎或一点也不敏感,它迟早会把成本的上升转嫁到买主或预算身上。因此,在买主的竞争中,企业比家庭的地位优越,它将夺走想要给家庭的部分供应。

让我们考察一个或两个例子。出租车费上涨,“家庭”对此的反应正象它必定按照微观经济学教科书中所说的:家庭的需求下降。可是,对于企业来说,出租车费只是微不足道的开支;如果它果真用了出租车,在车费上涨时它还会继续使用。而尤其值得注意的是,它甚至可能比以前用得更多,因为现在用起来更加便利,等待时间更

少。我们再考察一个较为严肃的例子。假定公寓住房的房租猛烈地上涨，这就会引起大量家庭自动地搬到较小较便宜的住房中去。如果房租涨得足够高，全部迁居都迁完后，住房甚至会空出来。这些空房会立即被企业占有以用作办公房间。加在家庭预算上是沉重负担的超额房租，企业却很容易支付。

可是，为什么不是所有的存货都按照连通器定律从第二蓄水池渗入到第一蓄水池中去呢？这还有几个原因。这里我们只指出两个原因。一个原因是“摩擦”，这在上面已经讲过。企业的购买代理人攫取商品不够快；也许他们并不需要答应提供给消费者的具体商品。另一个原因可能是，行政禁令禁止企业囤积本来提供给家庭的产品和服务（例如，禁止把打算用作住房的屋子用作办公室）。图5中关闭或缩小漏洞处的水门正是象征了这种行政禁令。当然，很难始终一贯地实行这种行政限制，特别难于把行政限制扩大到包括所有即将渗透的产品和服务。

我们的结论如下：消费者市场的短缺强度并不仅仅取决于标准调节装置，如消费品供应、消费者价格、名义收入，它还取决于企业或非营利机构方面抽吸影响的强度。

若在其他条件均相同时，第二蓄水池的水龙头开得更大（例如，在价格一定时名义收入的上升加快，消费品与服务供应的增长不能保持同步），在特殊的强制力下蓄水池会流空，即发生强烈的短缺。如果那以前没有发生，甚至限制家庭的需求，只要承认企业不受预算约束限制、几乎不可满足需求的抽吸作用，蓄水池也会流空或降到很低的水位。这是最后提到水力学类比。利用图解形式，我们弄清了有蓄水池、水龙头、水泵、漏洞和水门组成的流动体制，在我的《反均衡论》一书中，我把它们称作吸纳^①。

① 参看〔52，17—22章〕。我在这里描述的现象与我在书中描述的相同，但是，原因分析在几个重要的观点上与先前不同。我在《反均衡论》中考虑的、吸纳的主要原因的解释因素，也在现在的分析中起作用，但只是第二位的作用。原因的“权重”已重新排列。现在，我考虑吸纳的主要原因是体制背景，具体说就是：预算约束的软化。

短缺和通货膨胀

尽管我们的分析有抽象的特点，还是可以得出一些实际的经济政策结论。这里只是两个例子：通货膨胀问题和就业问题。

通 货 膨 胀^①

在匈牙利人的经济辩论中，产生了这样一种想法，对付短缺的一种有效解毒药是通货膨胀。在价格固定时，短缺很强烈；在价格水平上升时，短缺强度就会减弱。按照这种想法，在短缺和通货膨胀之间就有一个“折衷”^②。一个越强，另一个就越弱。这就假定了存在一种“社会主义的菲利普斯曲线”。依我看来，这种观点是错误的。这种观点以不正确的假设为基础，即没有注意现有的体制条件。

折衷的“短缺—通货膨胀”实际上可能在完全货币化^③了的经济中奏效，在该经济中，无论是家庭的预算约束还是企业的预算约束都是硬的。在这样一种经济中，如果在工资方面开始了通货膨胀过程，而涨价却受到人为的限制（“压抑的通货膨胀”），扩张了的超额需求就会明显地导致甚至更加强烈的短缺^④。在这种条件下，通货膨胀“压抑”的释放，即打开涨价的通路，就会使浸透了水的超额需求流

① 为了避免误解，让我们预先建立强需求，以把在一劳永逸的价格、工资改革下采用的提价和提工资与通货膨胀过程区分开。后者发生在慢慢地泄漏的过程中。今天的提价和提工资是明天的提价和提工资的直接产生者。本文的剩下部分只研究后者——通货膨胀过程。

② 折衷。在两个经济量之间经常有一种反比的关系，一个越大，另一个就越小。在这种情况下，人们谈到“折衷”：第一个经济量减少是反抗另一个经济量增加的“折衷”，反过来也是一样。（*）

③ 货币化。如果产品或服务通过货币从一方转到另一方，并且，用货币表示的商品价格和服务价格对买卖双方都有效地起作用，那么，这个经济领域就可以描述为货币化了的。

④ 关于“压抑性通货膨胀”的理论参看汉森〔41〕，巴罗——格罗斯曼〔6〕和奇科什——纳吉〔18〕。

尽。需求约束又变得有效了,短缺可能或多或少地消除了。

但是,所有这些并不适用于一个仅仅半货币化了的经济。在本文前面讨论过的体制条件下,保持在硬预算约束下的方面是货币化了的,而保持在软预算约束下的方面仅是看上去货币化了。在软预算约束下的作用方没有通过削减需求对涨价作出反应。正象我以前强调的那样,企业迟早能把投入品的涨价转嫁到买主或国家预算身上。所以,它的需求几乎总是不可满足的,在任何通货膨胀过程中也是如此。尤其是,这一方能够在抽吸过程中去损害依然在硬预算约束下的那一方,那一方实际上总是通过削减需求来对涨价作出反应。

由于这里简略地概述的一连串因果关系的结果,在通货膨胀和短缺之间不存在折衷。只要在长时期内再产生短缺的体制条件存在,短缺就不仅在价格水平稳定时会再产生,而且在价格水平涨落时也会再产生。

就 业

在资源约束型经济中,在短暂的吸收劳动力的历史时期之后,充分就业就成为永久的了。这是社会主义经济最重要的成就之一。与此同时,长期的劳力短缺成为资源短缺的表现之一。

充分就业并不是由目的在于增加就业的特殊经济政策措施带来的,甚至也不是由计划或重视吸收劳力的投入产出组合带来的。这种现象的解释必须到体制条件中去寻找。对资源的需求几乎不可满足地增长,是软预算约束的结果。对资源的需求,包括对劳力的需求,只要它没有遇到供应限制就必定会增长。

这种现象出现在伴有软预算约束其他影响的“固定包”中:永久的充分就业伴随永久的劳力短缺和其他短缺现象。反过来也是对的:真正的硬预算约束继续产生失业,以及硬预算约束的其他反的结果和正的结果。

一个大问题出现了:会不会发生一种中间情况,即两种不同现体

制组织的“凸组合”，和它一起的是，在这种体制中既没有劳力短缺也没有失业的情况？或者，强有力的社会力量把经济制度赶到随便哪一方还是其他的崩溃边缘？作者必须说明，他不知道这个问题的答案。

最后，好象还应多说几句。我没有提出具体的建议，我没有企图精心构筑一种确定解决短缺和通货膨胀危险方法的标准理论。我把自已严格地限制在建立一种描述——解释性理论内。所讨论的许多现象是极其错综复杂的。为了解决我们在这里所面临的社会主义经济中的困难，我只提出了几个建议，但是，这些建议依次被证明仅仅提供症状的研究，而没有消除再产生长期短缺的内在原因。我深信，努力彻底地分析情况，更好地澄清因果关系，就能推进这些问题的实际解决。

硬的和软的预算约束^①

上一篇文章接触到“软”预算约束的问题，现在，让我们更为深入地考察此问题。

“预算约束”的概念是由家庭消费理论引进的^②，然后被一般均衡理论接了过去。关于这一点，“预算”具有一般的性质，用于表示各种经济单元：家庭、企业或非营利机构关于收入和支出的计划，因而它不只是限于中央政府的财政计划。对于那些与微观经济学文献中相似处较少的地方，借助于高度简化的例子和有关的图例来解释这种观念将是十分有用的。

一个工厂作了一个技术改造计划，这个计划总共需要专款比如说 5000 万福林（福林是匈牙利货币名——译者注）就行了。它可以根据不同的机械化和自动化程度任意选择，图中可以看到 3 条等产量曲线^③。我们考虑最下面的曲线 T_1 ，曲线上的每一点都表示相同的产量：年产 1000 吨。这个产量可以通过许多种“机器”和“劳力”的组合生产出来。劳力用得多机器就用得少，或者反过来，劳力用得少机器就用得多。在 T_1 上面的平行曲线 T_2 表示的年产量较高，为 1250 吨，而 T_3 表示 1500 吨，等等。

图中的两条直线表示在两组“劳力”价格和“机器”价格条件下，耗费预算的两种可能。斜度较小的直线表示，如果企业不在机器上

① 首次用英文发表：“硬的和软的预算约束”，Acta Oeconomica 25 卷（1980）231 页～245 页。

② 就我所知，这是俄国理论经济学家斯拉茨基在关于家庭的古典研究中引进的〔73〕。

③ 等产量指产量相等。

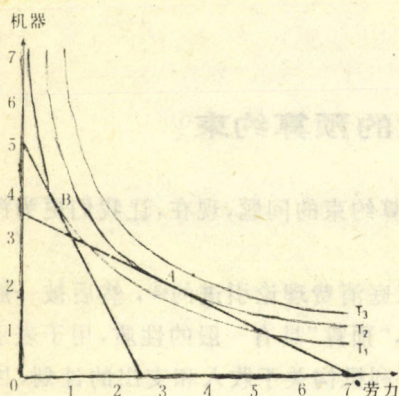


图1 投入品组合的选择和预算约束

器。

从企业的角度看，在预算直线和最高等产量曲线的交点上提供了最有利的组合。这种机器——劳力组合在允许使用的资金量下提供的产品最多。对于斜度较小的直线（劳力相对便宜）来说，就是A点；对于较陡的直线来说，就是B点。在预算约束（5000万福林）不变的条件下，价格的改变影响到技术的选择：工厂想选择少用劳力多用机器的改造方案。这也使起因于投资的过剩能力受到影响：它不能是1250吨，只能是1000吨。

不管简化程度有多大，该图表示了重要的关系。在这个模型中，决策者只能考虑选择没有落到有效约束线上方的组合。正是为了这个缘故，他被迫对价格直接作出反应。如果预算直线移动，他也必须移动代表决策的点。

另一方面，熟悉数学规划（例如，应用规划模型拟定企业的投资计划或生产计划）的人将会清楚地看到，我们的图表示了一个简单的、两个变量的决策问题。预算约束定出了可行决策集合的边界。我们要考虑的问题是使约束有效的环境，即当它真正影响企业行为

化钱，则5000万福林可以买7个单位的劳力；如果不在劳力上化钱，则可买3.5个单位的机器。当然，两种投入的每一个线性组合都可用等量的钱买到。较陡的直线表示的状态是，相对于机器来说，劳力变得贵了。现在，同样的5000万福林只能使用2.5个单位的劳力，但可以用5个单位的机

时的环境,以及在何种条件下约束变得无效。

财务平衡和预算约束之间的关系

现在,让我们从图解例子上转到稍微更靠近经济现实上来。如果我们暂时不考虑我们所研究的是资本主义企业还是社会主义企业的问题,那将有助于概念的澄清。以后在本文中,现在已被澄清过的历史认识将根据不同时期的社会经济制度而修正。

大家都知道企业资金平衡表的概念。最广泛最一般的形式是它给出如下关系,以概括反映一段时期的财务过程:

期末货币存量—期末欠款量=

≡期初货币存量—期初欠款量+

+本期筹措的贷款+

+本期的其他收入—

—本期偿还的贷款—

—本期发生的其他支出。

平衡式的左边和右边用恒等号连起来,两侧之间总是重复保留同一符号。这个平衡式是不能“违背”的。即使企业的确没有为交来的货物付款,平衡恒等式依然成立:那时,本年筹措的贷款项将是我们的企业从供货人那里硬夺过来的贷款。这就是为什么我们说,财务平衡表即资金来源及其使用的事后会计是“会计恒等式”^①。

财务平衡也可以写成不等式的形式。全部支出放在左边,全部收入放在右边,然后可以说,支出不能超过收入。这是一个带有重复

① 会计恒等式作为一个概念可用例子来解释。一个公司在一年中的收入和支出是不同的,收入可能多于或少于支出。另一方面,公司在某指定年的全部可用资金来源(包括库存现金的任何减少),不论在何种情况下,都要等于用于任何用途的全部资金(包括库存现金的任何增加)。由于在这个关系中定义的数量必须保持相等,所以把它叫做恒等式。只要公司直接记下其帐户(以及正确地记录收入、支出,初始和最终的平衡),就必定会出现这种和那种类似的恒等式。(*)

性质的上限约束,是必须要遵守的。

在预算约束中,同样的项出现在财务平衡表中和从它推导出的约束中:用于任何用途的资金不能超过资金来源。但是,预算约束不是事后的,而是属于事前性质的。它不是“会计恒等式”,而是行为规则。更确切地说,它是一系列局部规则的概括表达,这些局部规则合到一起限制企业的行为。为便于了解,我们必须把它分开,一直分到它的组成成份为止。

硬预算约束:纯粹状态

首先,我们考虑纯粹状态的硬预算约束。我们将指出五个条件,满足这些条件就保证了预算约束的硬度。这里提出的是理论上的构想,实际上,这五个条件中的任何一个都从来没有完全满足过。这将在后面解释。

这五个条件合在一起就足以保证完全的硬约束。我们并不是说,唯有这一组条件才能保证硬度,但这五个条件却为我们的进一步推理提供了良好的开端。为便于下面的比较,我们将各条件的序数上加上字母H(硬)。

条件1—H。外生价格^①。投入品的购买价格和产出品销售价格对于企业来说是外生给定的。企业是价格的接受者,而不是价格的制定者。从这点上来看,谁决定价格都没有关系:个别的买者或卖者左右不了一个被分解为无数细小部分的市场过程,比我们的企业更强大的一个卖者决定了买价,或者一个更强大的买者决定了卖价,或者是国家的物价机构决定买价、卖价。它可以是任何人,关键是我们的企业影响不了价格。

条件2—H。税收制度是硬的。这并不是指税收额很高,而是指

① 外生量和内生量只能相对地区别和理解,它与某些模型有关(模型是现实的某种简化,抽象出来用于科学研究)。内生变量是由模型本身决定的,而外生变量则是从模型之外加到模型之中去的。(*)

要严格遵循以下原则：

(a) 税收条例(法律、条文)的制订不能受到我们的企业的影响。对于企业来说,它们是外生给定的。

(b) 税收制度把税收额与各种可客观观察和度量的标准联系起来。

(c) 企业不能得到任何个别的、例外的税收减免。

(d) 税额按规定的条款无条件地征收。

条件 3—H。不存在无偿的国家拨款。国家不给任何拨款用于日常开支,也不无偿分配投资。

条件 4—H。不存在信贷。购买的全部投入品必须只用现金支付。企业之间的信贷,不能通过与卖者协商或违约欠付、采用把贷款者身分强加到卖者身上来得到,也不能从其他来源获得贷款。

条件 5—H。不存在外部的货币投资资金。我们的论证不涉及企业的创建,即不涉及企业初始货币投资资金是怎样形成的问题。我们只考虑现存的企业。条件 5 说明:所有者可以从企业提取利润,但一旦他们这样做了,就不能把该利润重新投资到该企业中去^①。

条件 1—H 到 5—H 对企业资金平衡表上的项目建立了事前的行为约束。如果严格地遵循这些约束,则概括了它们后果的预算约束实际上就限制了企业的选择自由,也就是说,它成了真正的行为约束。

现在,让我们详细考察这五个条件的含义。

预算约束的硬度是怎样表现出来的呢?(我们仍然在序数上加上字母 H。)

后果 (1—H)。生存。企业的生存只取决于销售过程和投入品成本。如果在短时间内后者超过前者,所有者就可利用其货币存量去弥补亏损,也可以放弃提取利润。但是,如果他们完全放弃了提取

① 条件 4—H 和 5—H 给出的抽象条件只能用于解释平稳状态经济,即简单再生产。为了定义硬预算约束的纯粹状态,就必须对它们加以说明,我们将在以后再回到这个问题上来。

利润，并且耗尽了货币存量，而亏损仍未消除，就只好减少开支了。较少的投入导致较少的产出，收入也随之减少，最后，企业失去偿还能力而走向破产。硬预算约束是一种经济的强制形式：对于企业来说，销售收入和投入成本是生死攸关的问题。

后果(2—H)。增长。企业的技术进步和增长都需要投资，它们取决于相同的因素。为了企业的扩展，必须购买补充投入，此资金来源只能从企业的内部积累中产生。

后果(3—H)。对价格的适应。由于价格是外生给定的，企业必须去适应价格。调节必须是基本上通过实际行为来进行，主要是通过提高或降低生产水平，或者通过改变其投入产出构成。这些变化是生产厂家内部的事情，因而与价格没有直接的联系。但是，通过购买生产中允许改变的投入品、通过出售由于改变生产而可能得到的产品，它们又间接地与价格紧密地联系起来。

企业在调节中可以得到两个内部财务变量的帮助：它可以使用其储备金以及减少或暂缓提取利润。但是，储备金是可能会用尽的，利润提取也只能减到零。企业不能利用外部的资金来源经营，所以，企业最后除了通过实际行为进行调节外，再没有其他的办法。

在这种情况下，价格就不仅仅是企业在控制其实际行为时，它感到喜欢就遵循、感到不喜欢就不遵循的“信号”了。企业必须遵守它，否则企业就不能发展或扩大，甚至可能走向破产。

在这点上，我们可以完全忽略价格的特点。“最优”或“非最优”，“均衡”或“非均衡”的价格——从硬预算约束的角度看，它们全都是一样的。重要的是，价格不取决于企业，在硬预算约束的情况下，企业只得去适应价格(图中是这样表示的：在价格改变的影响下，把决策点从A点移到B点)。

后果(4—H)。不确定性。企业不能转嫁风险。它承担外部环境的后果和企业自己行为的后果。

由于价格是外生的，它们可能给企业带来灾难，也可能给企业带来好运。无论在哪种情况下，这都是企业自己运气的好坏。如果交

了坏运，无人来帮助它解脱；如果交了好运，也没人来揩油。

后果(5—H)。企业的需求。上面列举的各种后果意味着，企业对投入品的需求是有限的。它紧紧地依赖于投入品的购买价格，以及企业当前的和预期的收入，依赖于它的销售收入(图中需求的有限性是这样表示的：只有在预算线上或线下面的点才是可以达到的，企业只能购买预算约束所允许的那么多的“机器”和“劳力”)。

近乎硬的预算约束

在每一个实际经济体制中，都有几种现象起作用，它使预算约束偏离上述完全硬的纯粹状态。下面我们要考察一下，在什么条件下预算约束至少应当是近乎硬的，即近似地硬的。这可以用后果来表示。如果一个预算约束产生了上节(1—H)到(5—H)的后果，它就是近乎硬的。我们仍将满足于提供一组充分条件；也可能存在能够产生后果(1—H)到(5—H)的其他条件(跟在条件的序数后面的字母AH表示“近乎硬的”)。

条件1—AH：在狭小的范围中制订价格。有些企业是某些投入品和产出品价格制定者。可是，在决定价格时，它们也受到它们贸易伙伴抵制的约束，以及最终受到总需求水平的约束。

条件2—AH和3—AH：在企业之间不存在国家的再分配。这里纯粹状态下的条件2—H和3—H必须完全成立。国家既不能用征收差额税和其他揩企业油的方法，也不能用补贴和其他拨款，对企业的财务收入进行再分配^①。

条件4—AH：硬条件信贷。这并不是指贷款者要收取高利息，而是指一些特定的原则——“正统”和“保守”的原则——在发放信贷时要起作用：

① 这个条件仅仅排除在企业之间货币收入的再分配。它和国家在各种居民集团之间收入的再分配、对某些集团征收高额税、给其他集团以财政支持并不矛盾。

只有在企业足以信任，即企业担保它能以其产品销售收入偿还时，贷款者（银行等）才能发放信贷。也就是说，信贷是一种“预付”。

如果企业取得了贷款，它就必须履行贷款协议中的每一项条款：分期付款中到期应付的部分必须如期归还，必须按照协议支付利息。恪守贷款协议是在严格的法律下执行的。

买方不能在没有预先协商的情况下，采用不立即支付到货贷款的办法，强迫卖方提供信贷。

条件 5—AH：硬条件的外部投资。企业的内部资金来源可以用所有者的货币投资补充。但这只能用于企业的技术进步和企业的扩展，而且必须从增加的收入中偿还，不能用外部的资金来源克服短期的资金困难。

我们希望避免重复，但重新考虑一下我们在上节中所说的就能使读者相信：在那里列举的后果（1—H）到（5—H）在这里也会产生。但必须补充一句，它们不能保证象在理论上的纯粹状态下那样严格。事实是，条件 2—3 并没有改变：国家再分配的可能性仍然排除了。但即使如此，条件 1、4、5 也会带来困难。它们涉及的现象不能用简单的“是或否”来回答。例如，我们不能肯定，信贷是仅仅按硬的条件还是软的条件发放的，可能还有许多中间的层次。对于价格制订或价格接受，外部资金条件的硬或软，情况也是一样。

软预算约束：纯粹状态

中间状态将在以后讨论，现在我们将把它们略去，讨论其他的极端状态。

什么时候才能说预算约束完全变软了，即它不在事前限制企业的选择自由？我们将重温一下上面讨论的五个条件。（这次我们在序数的后面放一个字母 S。）虽然通常总是几个条件同时起作用，但在实际上，单独一个条件，或者甚至一个条件的单独一部分，就足以把约束软化了。

条件 1—S: 价格制订。大多数企业不是价格的接受者,而是价格的制订者。对于大多数企业来说,价格不是外生的。

从理论上讲,市场的双方都能是这种情况:在投入品价格中是这样,在产出品价格中也是这样。但在实际上,通常是后者使约束条件软化。企业能把增加的成本强加到买者身上。这可能是因为,在自由协商价格的情况下,正是卖方比买方更加强有力。(例如,一个大的垄断的卖主面对许多分散的买主,或者由于长期短缺使卖主可以左右价格。)或者,在形式上价格是由价格管理部门制订的,由于企业对管理部门的决定有很大的影响,从而企业能够影响价格。

由于货币形态的总需求不能被严格地限制住,而是或多或少被动地适应了成本的上升水平,因而使接连不断地把全部成本强加到买者身上最终成为可能。

条件 2—S: 税收制度是软的。它的几个特点说明如下:

- (a) 税收条例的制订受到了企业的影响。
- (b) 作为个别优惠,企业可得到税收的减征和缓征。
- (c) 税额没有严格地征收。

条件 3—S: 国家无偿拨款。企业能以各种形式获得拨款:

- (a) 分配到投资经费,但没有偿还义务。
- (b) 不断地给予长期补贴以弥补长期亏损或在一较长时期内鼓励某活动。
- (c) 特殊安排的临时性补贴以抵补偶然的亏损或鼓励特殊的活动。

条件 4—S: 信贷制度是软的。它不遵循“正统”或“保守”的原则。

即使企业没有完全保证它有能力从销售收入中按期偿还贷款,也还是能得到它。信贷不再是严格的“预付”;它的发放不再与预期的生产和销售密切相连。

允许企业不履行它在贷款条款中写明的偿还义务。此外,允许作为投入品购买者的企业,预先不和卖主协商就任意推迟付款。

条件 5—S：软条件的外部资金投资。在企业是国家的所有制制的情况下，这个条件无法与条件 3—S 区分开，条件 3—S 中有无偿的国家拨款。这类现象也可以在私营企业中观察到：业主们用自己的资金向企业投资，不是为了发展和扩大企业，而是为了帮助企业摆脱财务困难^①。

现在，我们可以把软预算约束的伴随现象和直接结果，与硬预算约束的对应情况作一对比。

后果 (1—S)：生存。企业的生存并不仅仅取决于它永远能够用销售收入补偿其购买投入品的成本。即使投入品成本总是超过销售收入，它也可以用税收减免、国家补贴、软贷款等等来抵补。生产收入和产品成本之差并不是生死攸关的问题。

后果 (2—S)：增长。企业的技术进步和增长并不仅仅依赖于它从内部资金积累中（不管是它的货币存量，即从前利润的结存，还是以后必须用它自己的收入偿还的硬投资贷款）为投资筹措到的资金来源。为发展和扩大企业所需要购买补充投入品的资金来源，可以由国家以无偿拨款或软投资贷款的形式提供。

后果 (3—S)：对价格的适应。由于以下两个原因之一，企业在任何情况下都用不着去适应价格：

其一，由于以上所述条件 1—S 的结果，预算约束已经软化，企业不是价格的接受者，而是价格的制订者。例如，我们假定企业能够影响其自己产品的销售价格，它就无需过多地注意投入品的相对价格。不管它们的变化有多大，企业都能调整它自己产品的销售价以弥补成本的增加。

其二，即使这个方法不起作用，企业是价格的接受者，它还是不必改变其投入产出结构去适应价格。如果它忽视了价格而结果吃到亏损的苦头，也还是可以由减免税收、国家补贴、延期偿还贷款、在软

^① 例如，当一个家庭企业陷于困境时，业主们就会力图用他们的个人财产使它重新运转。当然，这要受到他们个人财力的限制。

条件下得到额外的贷款等等来弥补。

企业的生存和增长不取决于价格，企业只是在感到高兴时才去注意价格。如果它对价格感到不高兴也还是可以生存，甚至得到扩展。

企业在实际行为中可能会对价格的改变作出反应。它适当地改变其投入产出构成，这就改变了投入品的实际购买量，也改变了实际销售量，因而影响到企业的财务状况。但是，企业也可以通过其他的途径作出同样好的反应，它可以努力去影响购买价格和销售价格以及财务变量（税收、国家补贴、贷款条件等等。）

在第一种情况下，企业在实际领域内作出反应；在第二种情况下，企业在控制领域内作出反应。在第一种情况下，它是在工厂中活动；在第二种情况下，它是在部里、税务部门或银行的办公室里活动。在第一种情况下，反应的主要内容是生产，调整投入和产出的构成以适应新的形势；在第二种情况下，反应的主要内容是请求、抱怨和讨价还价，换句话说，试图去操纵那些赖于获得免税、补贴、软贷款等等的人。

预算约束的软化并不排除第一种反应，但也不保证实行它，与此同时，它为第二种反应提供了一个大范围的、甚至诱人的活动场所。

后果(4-S)：不确定性。企业不是独自承担风险，它们和国家共同分担。如果情况发展有利，它们也不相信能得到额外的利润，也许这些利润还会被抽走。可是，如果企业的运气不好，或者不能适当地适应情况，它可能会把后果转嫁到别人身上去，通过提价转嫁到买主、贷款者，主要的还是转嫁到国家身上。

企业的财务状况和预算约束受到双重不确定性的损害。一个是每一个企业都受到的不确定性（甚至那些限于硬预算约束的企业也是）：价格和市场都不确定。另外，不确定性也是由于对企业的财务收入不断地进行再分配而引起的，因为企业不能准确地预见到国家会从它那里拿走多少，国家会给它多少。

后果(5-S)：企业的需求。上面列举的后果意味着，企业对投入

品的需求几乎是不可满足的。它既不取决于投入品的购买价格,也不取决于企业当前收入和预期收入。企业预期它迟早可以负担其投入品的成本;如果企业的产品销售收入不足,它也可以从外部资金来源中弥补成本。

总之,软预算约束不能在实际领域即生产和交换的活动中限制企业。与硬预算约束不同,软预算约束不能起到有效的行为约束的作用,而只能作为一种会计关系而存在。

让我们再看一下图,在硬约束的情况下,预算直线是不可逾越的,它就好象是石头;但在软约束的情况下,它能够很容易地扩张,它就好象是橡皮。所以,它不能确定 A 点和 B 点的位置。决策者并不通过去适应价格来形成投入产出构成。

基本事件和一般行为

在前几节中,我们考察了硬化或软化企业预算约束的因素。这些因素通过成千上万的基本事件在亚微观层次上影响着企业的生存。客观上发生的事件是由企业的决策者在主观上感受到的。决策者不仅受到他们自己经验的影响,而且还受到他们对其他企业观察的影响。最后,所有这些经验形成了预期。预期约束的软或硬反映了企业经理对未来的预期。他越是预期企业的生存和发展只是取决于生产成本和销售收入,就越是注意预算约束,预算约束因而也就越硬。他越是预期事情不是这样,就越不认真考虑预算约束,预算约束因而也就越软。

因此,如前所述,约束的取值不一定只从两个不同的值中取一个值:要么硬,要么软。由于两个原因,还存在中间层次。首先,各种决策者可能自己就预期有中间值。其次,在同一体制下,不同决策者的预期可能不同,一些人预期较硬的预算约束,其他人预期较软的预算约束。

但是,存在着导致一致预期和极端预期的趋势。如果一个给人

以软预算约束印象的事件频频发生,如果它的频率超过了某临界值,就会形成一种认为约束是软的“民意”气候。

预算约束的硬度是可观察和可度量的。由于它是一组很复杂的现象,就不能用单一的基数指标来描述它,只能用几个指标一起对它作序数的度量^①。

通过长期的观察,就可以对既定的社会环境确定该体制内企业预算约束的正常硬度。

对资本主义经济和社会主义经济的观察

本文到目前为止,我们在抽象层次上讨论了预算约束。我们希望详尽地说明分析工具(概念、因果关系、观察和度量的原则),以便能够考察历史上出现过的特定体制。现在,我们就用这些分析工具开始着手这项工作。

首先,我们要说一下资本主义经济中企业预算约束的硬度。各国之间的差别很大,但回顾一个长时期,共同的趋势还是明显的。

正常的约束硬度似乎已经移动:趋向软化。尽管资本主义在19世纪当时的主导国家中接近于这种抽象的极端,绝对纯粹的完全硬化可能从来也没有存在过。破产就是真正的破产;垮掉的企业没有任何人来帮助解救,而是被更成功的竞争者无情地毁灭掉。接收者把破产业主的个人财产变卖一空,欠债者的牢狱就是税收信贷硬体制的象征。除了少数例外(铁路、航运、保险、少数从事殖民地贸易的大公司),企业都不大;价格实际上是由自发的市场过程确定的,因而

① 这里不能准确地解释序数和基数这两个概念,让我们用例子说明差别。人们的奔跑速度是一个基数量:在10秒钟内跑100米的人,他的奔跑速度正好是跑了20秒的人的两倍。另一方面,在花样滑冰比赛中打的分数是序数量;裁判参考其他情况(在同一场比赛中或在其他场合所看到)决定对他们正在观看的竞赛者打多少分。分数只是提供了竞赛者之间的次第顺序,我们不能说,获得5.8分的滑冰选手就比获得2.9分的选手好了两倍。

对企业来说是外生给定的。

从古典资本主义的初期以来,已经发生了重大变化,这些变化使预算约束偏离了“完全硬化”点。虽然大家都知道了这些变化,我们还是要简短地回顾一下。

经济日益变得高度集中,巨型公司正在形成,它们不再是价格的接受者,而是价格的制订者。从预算约束软化的观点看,这是基本的要素之一。一个大型的资本主义公司能够不通过改变其投入产出构成,而是通过把产出品价格调整到实际成本加上预期涨价上来对投入品的变化作出反应。依靠它制订价格的力量,它就能几乎“自动地”保证其生存和永恒存在。

历史的经验使社会的注意力转向就业,不仅直接受到失业之苦的工人,而且资本家和其他社会阶层也注意这个问题。由于破产总是影响就业,所以它不单单是资本所有者的问题,倒闭了的工厂中的工人是要被解雇的。尤其值得注意的是,现代经济学表明,这里还存在乘数作用和加速器的作用;每一次破产都减少了总需求,因而也就危及其他地方的就业。不仅企业主卷了进去,而且也牵涉到工会,几乎整个社会都向国家施加压力挽救濒危的企业:给予免税、补贴和政府担保的贷款。有时救援活动采取国有化的形式。

保护主义的国家干预正在许多领域中增长。如果国内公司在出口或替代进口中是弱者,国家就要保护这些国际竞争中的落伍者。由于各种政治社会的原因,国家要补贴不赢利的产品和服务。

企业的发展不仅取决于它在自发市场上的成功,而且也取决于它的实力:向贸易伙伴施加压力、和银行的关系,最后但并非最不重要的,它对国家决策、税收、补贴和政府订货的影响程度。

信贷原则被软化:在凯恩斯主义者的心目中,它们偏离了“保守”和“正统”的原则。预算赤字被认为是可以允许的,在一定的条件下甚至是需要的。

我们重复一下,如上所述的全部现象,在马克思主义的文献和非

马克思主义经济学家的著作中，都是为人们所熟知的^①。这里，我们按单一标准把它们收集起来：我们希望指出，所有这些过程都对资本主义企业预算约束的软化起作用。今天的资本主义企业并不仅仅通过实际活动对环境作出反应。企业越大，越有权势，我们的观察就越加适用。企业可以通过许多其他的途径影响它自己的生存：从制订价格到向当局“暗中运动”^②。

至于资本主义企业预算约束的硬度，不可能提出带有普遍性的命题。预算约束的正常硬度在各个国家中都不同，它取决于集中化程度、国家的经济活动以及其他社会因素。在一个国家之内，预算约束的正常硬度也是变化的；对于强大的企业和弱小的企业来说，它是不同的。在有的领域中可以说，预算约束仍然是“近乎硬的”，在其他领域中，它就“不很硬”，或“相当软”。可是，在资本主义条件下，不存在预算约束达到完全软化和企业的生存自动得到保证的情形。

更详细地分析资本主义经济的状况不是本文的任务。我们把问题分析到这个地步主要是为了避免把对比歪曲了。我们可以从理论上比较：“纯粹硬”、在抽象层次上定义的“近乎硬”以及“纯粹软”的约束。或者，我们也可以把一个实际体制与另一个实际体制作比较。在这种情况下，我们必须把经验上可观察的现代资本主义企业的行为，与我们也能在经验上观察的社会主义企业的行为作比较。关于社会主义企业的行为，我们的主要假设如下：

1. 在传统的社会主义经济中（经济的控制和管理改革以前），企

① 资本集中的历史重要性首先是由马克思强调的，以后在希法亭、列宁和卢森堡的思想中起过重要作用。

② 大企业在制订价格中起的作用，首先是在不完全竞争的文献中强调的。它的起点是罗宾逊和张伯伦的著作。加尔布雷思的关于当代资本主义公司和国家之间关系的研究引起了人们极大的兴趣。

为了充分就业追求积极的政府经济政策，其理论起点源于凯恩斯；有关赞同和反对凯恩斯的文献很多。这里必须特别提一下新自由学派：哈耶克、弗里德曼，以及他们的追随者，他们在仍然留恋古典自由市场时期的同时，尖锐地指出了软化了了的预算约束几个方面的问题。

业的预算约束是软的。

2. 象 1968 年匈牙利改革那样的局部分散化改革，在一定程度上移动了企业预算约束的正常硬度。企业的预算约束硬了一点儿，但只有一点点。至少直到 1979 年底，它基本上仍然是相当软的^①。

3. 预算约束并不是对每一个企业都一样软。在优先的工业中和对最大的公司来说，它相对地比较软。

我把以上的想法叫做“假设”，而没有叫做“说明”，这不是偶然的。虽然它们已被许许多多的经验所证实，匈牙利的经济杂志上也发表了许多论文，在实际上支持这些想法^②，但在假设得到充分证明以前，还是需要进一步全面的经验验证。

假设 2 的确实性限于到 1979 年底，不考虑从 1980 年开始的预算约束的硬度问题。大家知道，1980 年引入到控制体制中、并证明是正当的基本思想之一就是，“硬化”金融信贷体制，向企业施加经济压力。要想说明这已经实行到何种程度还为时过早。预算约束的正常硬度或软度不可能在一两个月中就改变。如同我们已经强调指出的那样，这是一个行为规律问题，人类的行为是通过许多经验、长期观察以及“生来的习惯”而形成的。总经理们必须年复一年地亲身体验或观察他们的同事发生了什么事，以便明白，亏损是严重的事情，超出预算约束是不可能的，企业的生死和发展取决于财务状况；还有，为了在他们的思想意识中有一个根深蒂固的认识，以及象“条件反射”那样几乎是无意识地支配他们的决策。所以，关于 1980 年控制体制的影响，只有在两年、三年或五年以后，才能在这方面形成看法。

① 下面的对比间接地支持了此假设。我先从一本美国周刊上引述关于日本的文章：“……低速经济增长、与国外竞争和日圆的迅速升值相结合，已经证明对许多公司来说是致命的……去年〔1977 年〕，创记录的 18000 家公司倒闭……这种转换可能是惨痛的……”（纳戈尔斯基〔64〕）。与此相反，在匈牙利，跟在价格爆炸后面的也许是一两家企业要经受财务恢复过程。

② 我们将从中强调以下的各位：沙纳丁·狄米特〔15〕，戴阿克（编）〔21〕，戴阿克〔20〕，福卢韦吉〔26〕，芬约法利〔28〕，萨博〔75〕，塔洛斯〔79〕，弗恩兹〔83〕。

预算约束和利润刺激

总之可以说,比起我已经回答完了的问题来,剩下未回答的问题还要多得多。我们仅仅从因果链上摘下了一个链节。这里,我们还不能详细地讨论,是什么因素真正解释预算约束的正常硬度和软度,以及可能的变化方向:它是趋向于硬化还是趋向于软化。另一方面,我们还不能显示出软(或相当软)预算约束所有可能的后果:它怎样影响企业的适应性、企业的需求和供给、经济平衡、以及出现短缺,等等。

这里,我不想离题扯到所有这些问题上去,只想再说一句,那些熟知经济控制体制改革文献的人一定已经注意到,我们触及到了文献中广泛讨论的一些问题。但是在这点上,改革的争论焦点是“利润刺激”,而在本文中的焦点则是“预算约束的软化”。如果这只是术语上的不同,那就不值得再罗唆了。在此情况下,本文因不必要地改变术语而可能受到批评。

但这里的问题不仅仅是用词的变化,而且在论证的逻辑上,在解释性因素重要性的排列次序上也不同。企业的业主、经理和工人对增加利润感兴趣,这一事实本身并不能决定他们的行为。当利润刺激和硬预算约束结合在一起时,就把努力引向实际行动的轨道。利润刺激和软预算约束的相结合,至少给控制财务变量、提高价格、追逐国家拨款等等,留下了同样的余地。

对于社会主义企业的状况来说,一个重要的问题是经理人员在与他工资有关的利润分成中占有的比例。还有一个问题也是重要的,按照什么方案在职工中进行利润分红,或福利基金、利润税与利润是怎样挂钩的。所有这些都是重要的,但并不是头等重要的。在硬预算约束的情况下,经理人员不会不关心利润,即使他个人的分成在短期内为零时也是如此,因为他已经把他和企业的生存与发展紧密地结合在一起,他个人的发迹取决于他负责的企业的成功程度。

我们并不是寻求术语的改变,而是要把注意力集中在这一事实上:无论在理论上还是在实际经济政策中,主要问题不是刺激的实际形式,而是影响企业生存和发展的规律,以及和这些现象连在一起的企业与国家之间的关系。

父爱主义的程度^①

引言

本书对社会主义经济中的社会关系和政治权力结构不做详细的分析。现在,我们仅仅论述一下制度结构的一个方面,即国家和企业的关系。即使在这里我们也不要求做全面考察。选择这个论题,是因为它有助于理解本书研究的主要问题——短缺。

我们从一个类比开始,即考察父母与子女之间的经济关系。有五种不同的“纯粹”情形要区别开来。

程度 4^②: 实物给予——被动接受。新生儿和几个月的婴儿不能用语言表达他的需要。父母以“实物形式”给予他食品和衣服并担负他的全部物质需要。

程度 3: 实物给予——主动表达愿望。孩子仍然住在家里并以“实物形式”从家里得到他所需要的每样东西。但他现在能说话并表达自己的愿望。他不用恳求就会得到很多东西;有时他恳求某样东西,有时提出要求。这取决于父母是坚持自己的意愿还是同孩子做某种妥协,满足他的愿望。父母和子女之间确实存在“讨价还价”。

程度 2: 货币津贴。孩子已经长大并离开家,但在生活上还不能自立。比如,他同父母在一起,而在另一座城市上大学。他的生活费用仍由父母负担,但现在是把维持他生活所需的一定量货币交给他去花销。假使他想多花,他就得多要。恳求、要求、抗争、妥协,讨

① 首次用英文发表:短缺经济学,阿姆斯特丹,北荷兰出版公司,1980,561~569页。

② 为后面推论的方便,我们把序数按递减的次序排列。

价还价没有停止,只是转到另一方面:争论的主题变为津贴的多少。

程度 1: 自立——有助。孩子已经长大并自己谋生。他基本上靠自己的收入生活,他赚钱越多,可花的钱就越多。但他的父母还健在,如果他遇到困难并请求帮助,父母将在经济上给予资助。

程度 0: 自立——无助。过去的孩子已经长大成人,自己养活自己,父母也已经去世。他的经济状况完全取决于他的收入。如果他遇到困难,没人在经济上帮助他。他必须完全依靠自己。

上述五种类型以下将称为父爱主义的程度。在现实中可能出现更多的类型,纯粹类型的组合也很多。但这五种程度将足以表明我们的思想。

社会主义经济中企业的地位

现在让我们离开类比并转向经济生活的分析。在我们的公式中用国家取代父母,用微观组织(企业、非营利机构、家庭)取代子女^①。在国家与微观组织的关系中父爱主义^②的程度,是一种体制重要的本质特征。

我们以社会主义经济中的企业为具体的例子,说明父爱主义程度的经济含义^③。我们的主要论点概括在表 1 中。横行表示五种程度的父爱主义。表中有两栏,一栏表示企业怎样获得当前生产所需

① 象对任何比喻一样,不应当从字面上解释这个比喻。很明显,父母给予子女的是自己的所得,而国家是进行再分配。不过我们这里讨论的不是社会财富的源泉或一般国家理论,而是国家同微观组织之间关系的特征这样一个有限的话题。用父子关系的类比可以有助于理解这些特征。

② “Paternalism”父爱主义一词出现在一些著作中。例如,见格拉夫[38]和帕潘德里欧[69]。我们在一种特殊意义上使用这个术语,它多少不同于上述著作中的含义。

③ 由于篇幅所限,我们不考虑不同程度的父爱主义怎样出现在国家和非营利机构或实庭之间的关系中。

表 1 社会主义经济中国家同企业的关系

父爱主义	对当前生产的投入品的供给		投资分配	
	改革前	改革后	改革前	改革后
4. 实物给予——被动接受	+		+	
3. 实物给予——主动表示愿望	++		++	
2. 货币津贴				++
1. 自立——有助		++		++
0. 自立——无助				

投入品,另一栏表示它怎样获得投资品。在每栏中,左边一列代表改革以前在传统经济管理体制下的情况,右边一列代表改革后的状态。从两个右列可以知道 1968 年匈牙利改革以来情况的变化。表中,符号“+”表示投入分配方面父爱主义的程度^①,符号“++”表示占优势的或典型的程度。我们现在来逐行说明上表。

程度 4: 实物给予——被动接受和程度 3: 实物给予——主动表达愿望。在这两种程度上,中央部门按配给方式在企业之间进行投入品的实物分配。货币事实上在这里不起实质上的中介作用。程度 4 是最极端的情形,表示不考虑或不认真考虑使用者意见的中央命令。在传统的管理体制的运行中,这种程度在每个历史时期,每个国家和部门出现的频率不同。但是,传统时期在分配当前投入品和投资品上,最典型的还是程度 3。中央部门作决策,但决策时要考虑有关企业的愿望。如果企业对分配不满,它将要求更多的配额。也许企业会提出随心所欲的要求或进行“暗中活动”,以便实现自己的愿望。“对计划讨价还价”的现象在这种经济管理形式中是屡见不鲜的。中央有关部门希望企业投入更少产出更多,讨价还价正是发生在这个问题上。

程度 2: 货币津贴^②。这种程度的父爱主义只是改革后才在企

① 分配——分派。在经济学中,分配一词用于在各种可能的用途之间分配资源。分派一词表示在个人、社会集团、阶层、阶级和经济机构之间分配收入和财富。

② 这种程度通行于中央部门和非营利机构的关系中。

业部门的投资分配方面逐渐发挥重要作用。当投资项目在企业内部进行,甚至项目由企业提出,但其所需资金完全来自中央部门的情况下,国家和企业之间便产生这种关系:进行投资的企业想要更多的货币,而决策部门或者拒绝或者同意企业的要求。

程度 1: 自立——有助。这是改革后最广泛的形式^①。当前投入品完全或几乎完全在这个基础上分配。依据通常宣布的原则,企业是一个“独立核算”单位。它应当用出售产品的收入来弥补自己的支出,靠自己的收入来维持。但如果企业遇到财务困难,国家将以一种或多种财政资助来帮助它摆脱困境。在前两篇文章分析预算约束的软硬时,我们详细讨论过这种现象。

企业用自有资金投资时也存在类似的情形^②。企业能够用自己的收入弥补成本。但如果出现财务困难(如计划成本被超过),国家将帮助企业摆脱。它将保证投资项目不因财务困难而受阻。

在匈牙利经济生活中已经形成惯例,如果在经济的一定方面(一定部门、一定产品的制造或外贸方面)出现财务困难,国家就会来救援,把负担背在国家预算上。这正是程度 1 的父爱主义的表现。

程度 0: 自立——无助。在表中这一行是空白。无论在改革前还是改革后,都没有出现过在企业不能够克服自身困难时真正被扔下不管的情况。

倾向与反倾向

国家和微观组织间的关系即当前占主导地位的父爱主义程度是社会关系方面的一个重要因素。因此表 1 对研究社会结构有重要教益。

① 见巴乌尔[11]和法卢什——西克拉[25]。

② 投资信贷以及国家预算资金和企业自有资金发挥着重要作用。还存在各种形式的组合。资金来源的各种形式可以放在细分为更多的父爱主义程度的分类表中。但在这里我们满足于勾画主要的轮廓。

程度0的父爱主义是弗里德曼——哈耶克学派的理想。事实上，完全符合程度0的情况，即使在基于私有制和独立微观组织的资本主义制度中也从来没有出现过。十九世纪中叶的英国或许与它相近，而当代资本主义已经偏离了它。国家用各种形式干预经济。例如，在许多情形下，它以父爱主义的方式帮助可能倒闭的亏损企业：给与国家担保、优惠贷款、减税，甚至直接的财政援助。在失业增长的时期，工会也对政府施加压力，要它支持陷入困境的企业，以维持就业。弗里德曼主义者责备凯恩斯主义者，认为他们应对抑制竞争和随之而来的“自然选择”的国家权力的增长负责^①。凯恩斯的思想显然影响了经济政策的制定者。但是，如果不是社会发展过程已经奠定了基础，并使政治家易于接受凯恩斯的主张，一种科学思潮本身是不会发生这样强烈的影响的。把这一切归因于一种思潮是错误的。微观组织放任自流自发竞争，在我们的时代已不可能。当代生产已经高度集中，国家官僚机构已经成长起来并正在变得日益强大^②。期望一个依赖选民支持的政府会告诉公众：失业、价格水平、经济增长等等完全是经济内部的事务，政府对其不负任何责任，这种想法是荒谬的。政府必须对经济状况负责，它只能在不同的目标和经济政策手段方面进行选择。因此，在国家和企业之间或迟或早不可避免地要产生或多或少的父爱主义关系^③。

如果那是现代资本主义中的情形，那在社会主义制度中情况必然更是如此。生产资料社会所有制伴随着国家政权在经济中的积极作用。这种活动可以被限制或扩展，但始终存在。中央有关部门对经济形势负责，同时它们需要使用自己武器库中任何被视为有用的工具^④。在社会主义经济中，一个庞大而有力的多级控制机构被发

① 例如，见弗里德曼中提到的哈耶克的著生〔29〕。

② 卡尔多在《均衡经济学的离题》〔45〕一文中作了有启发的描述。他特别强调收益递增对摧毁完全分散体制的作用，以及国家活动的增长对保证经济增长的作用。

③ 马克思主义文献早就认识到这种现象，但最近其他学派也开始承认它。如加尔布雷思〔36〕在这方面讲到：官僚主义共生现象。

④ 见塔多斯〔80〕。

展出来，并按照自身的规律成长和变得更加强大。这个机构的成员把自己同职位结为一体，这就给他们以动力去积极塑造经济生活的模式。所有这些可以说明“自上而下”的父爱主义的倾向。这种倾向由“自下而上”对父爱主义的要求有所补充。

低层经济管理人员(企业董事会及其直接上级)对父爱主义有一种矛盾心理：他们既需要它，又反对它。我们先解释他们为什么需要它。父爱主义意味着绝对的保护和安全。如果企业遇到灾祸，国家可以减轻其影响，甚至完全补偿企业的损失。这是一种极端令人放心的气氛。国家不仅保证企业的生存，而且保证它能不依赖自己的财源得到发展，假如它能成功地获得国家支持的话。

让我们转向相反倾向。若干因素使这个体制偏离极度的父爱主义。这里只强调其中三种因素。

一种是低层管理人员对独立性的要求。我们刚才已经强调过他们的内心是矛盾的。当他们高兴地接受父爱主义提供的保险时，他们内心的另一面却对上级部门不断干涉他们的事务并以恩人自居埋怨不已。对每件东西都得伸手要，使他们感到羞辱。他们宁肯依靠自己的资源。这种愿望是改革背后的推动力之一。正是这一点推动了国家和企业关系趋于成熟，换句话说，朝向较低程度的父爱主义发展。

与此紧密相关的减少父爱主义的另一因素是：公众和高层领导对低层管理人员缺乏主动性经常表示不满。我们暂时做一个类比。众所周知，过分受父母监护的儿童会变得消极和无能。他会习惯于别人为他做决定，替他解决问题。高度父爱主义的“教育作用”也存在于经济生活中。消极被动、抱怨困难，乞求国家帮助而不是依靠自己的主动性去解决问题，这都是人所共知的普遍现象。对这些现象的因果关系的认识，使公众舆论赞同实行分散化的改革。

上述两个因素是同经济管理人员的行为相联系的。我们现在提出第三个因素，即组织问题。我们已经看到，经济生活中较高的父爱主义是同用配给方式分配实物和收入相联系的。资源和产品能通过

行政机构分配给企业、非营利机构和家庭，只是因为社会仍然比较贫困，生产和消费差别不大。在这种状况下，实物配给是一项比较容易的任务。但是，随着生产和消费的差别日益增大，通过配给方式来分配全部投入品便日益困难。或迟或早这种差别会使决策和所需信息相当程度地分散化，从而导致微观组织更大的独立性。

反对极端形式的父爱主义的因素的影响可以从下列事实中看出来。这一事实是，最高程度的即程度4的父爱主义（实物给予——被动接受）在国家与企业关系上不能在较长时期中成为占支配地位的、一般的形式。

程度3（实物给予——主动表达愿望）在一个长时期中曾经是国家和企业关系中占支配地位的形式。50年代末和60年代初开始的改革，试图进一步走向较低程度的父爱主义。程度2和1在匈牙利已经成为主要形式。

本节开头已强调指出，在有关父爱主义的问题上，每个方向都有强大的倾向在发挥作用。历史过程将表明，在每个社会主义国家中哪种倾向居于支配地位，其支配程度有多大。

父爱主义和预算约束的软化

我们现在从历史预测转到现实。根据表1，程度1—3的父爱主义表明了社会主义企业的特征，应补充的是它同样也表明了非营利机构的特征（父爱主义实际程度分布可以因国家和时期不同而不同）。如果事情是这样，那么现在的问题是，父爱主义同短缺的关系是什么。

这两组现象之间最重要的联系是软预算约束。程度0的父爱主义意味着完全的硬预算约束。无论企业财务平衡出现什么情况，国家一概不管。国家只管依法征税，仅此而已。国家决不“怜悯”企业或帮它摆脱困境；如果企业破产了，那是它自己的事。

程度1的父爱主义意味着，如果企业遇到财务困难，国家将用减

税、优惠贷款、财政拨款、承担亏损或允许涨价等办法帮助企业来解脱。国家也帮助不景气的、甚至经营亏损的企业,使其得到发展。

假使父爱主义的干预极为罕见,企业就不会指望它。但如果这种干预相当频繁,企业的行为准则就会建立在期望干预的基础上。这正是我们在前面文章中所说的软预算约束。父爱主义是使预算约束软化的直接原因。如果这种软化发生,就必然导致与短缺相联系的若干现象,即:对物资几乎不可满足的需求和囤积的倾向,对劳动几乎不可满足的需求和囤积劳动力的倾向,几乎不可满足的投资饥渴,等等。

我们在本书的第一篇文章中说明了吸纳模型。在模型中企业和非营利机构都进行“抽吸”。这在两个方面同父爱主义密切相关。一方面刚才已经做过解释,即父爱主义使企业需求的财务约束变软。(水龙头不起作用。)这正是买方企业尽可能从卖方企业抽吸投入品的原因。此外,如我们反复指出的那样,一个等级制的多级控制系统在运行着。现在,让我们不仅考虑程度1,而且考虑程度2和3的父爱主义。企业和非营利机构不仅从供给它们生产投入的企业“横向”抽吸,而且也从自己的上级部门“纵向”抽吸^①。在匈牙利的语言中,这种说法正是被用于父子关系上:子女抽吸父母。当孩子还小时,他要更多的巧克力和冰淇淋,等他大一点了,就要更多的零花钱,以后他又会要家里更多的资助以便购买第一套房子和第一辆汽车。这种“抽吸”出现在企业及其上级部门的父爱主义的关系中。如果上级在实物形式上分配物资和劳动(程度3),则企业和非营利机构就会尽可能抽吸得多一些。如果拨给的是货币(程度2),企业和非营利机构则竭力“抽吸”最大限度的货币量。象在实际父子关系中那样,可以用各种办法“抽吸”:好的情况是提出有说服力的论证,坏的情况则是抱怨或靠“暗中活动”。

① 按塔多斯[80]的说法,“……企业经常把国家看成摇钱树,国家尽管许诺要克服企业这种态度,但实际上并无建树。”

由以上论述可以看出,在严格意义上的一组经济现象(软预算约束,几乎不可满足的需求,横向和纵向“抽吸”)和一组制度的现象(较高程度的父爱主义)之间存在着紧密的联系;后者基本上能够说明前者。

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

学野心已学不致

经济学与心理学^①

亚诺什·科尔内访问记

买者与卖者的态度

问：您在《短缺经济学》一书中提出的哪些思想将会引起心理学家的注意？

答：如果由读过我这本书的心理学家来回答这个问题，那可能更好一点。我不能用一个经济学家的眼光来帮助观察事物，也不会采用心理学家的思想、检验方法或提问题的方式。然而，我应该试图给予回答。

我想从与读书主题联系最密切的地方开始：商品和服务的买者与卖者怎样受到长期短缺的影响。在传统经济理论中，市场通常被描述为买者与卖者之间平等交易的场所。买者只愿支付对他来说商品所值的那些钱，卖者只有在他感到支付给他的价格是合适的时候才肯提供商品。这就是说，他们之间的关系是建立在平等地位基础上的。尽管偶然地会出现其中一方在讨价还价中出现差错，但是对于广泛的大量交易来说，它平均地是平衡的。然而，在长期短缺经济下，市场呈现出一种极不相同的情况：买者与卖者不是同等地强硬。

① 首次用英文发表：《经济学与心理学：就〈短缺经济学〉一书对亚诺什·科尔内的访问记》，《Acta Oeconomica》，第26卷（1981），第389—402页。匈牙利期刊《Pszichológia》曾发表了就经济学与心理学的一些共同问题对亚诺什·科尔内教授的访问记。在期刊方面，泰博·恩格兰特和拉斯洛·哈拉兹参加了采访。

我们说，形成了一种卖方市场。卖者掌握主权和买者被强制服从。因为这种现象不是个别的和例外的，而是经常的和大量的，所以，他们地位的不平等明显地表现出买者与卖者双方态度的特征。

问：就所谈到的买者与卖者的态度这一点来说，您的书使用了心理学范畴。在这方面的论述中，您用这种范畴所指的意思是什么？

答：我所指的意思是，经常的意向和行为方式表现在卖者或买者意图的形成中、他们搜集信息的方式中和他们的决策及活动中。在短缺经济下，买者感到自身是无保障的和从属的，同时，卖者滋生了一种权力和统治意识。（此处我想特别指出，对于“买者”，无论在这里还是在下面，我不是单纯地指进行采买的家庭主妇或家庭其他成员，买者还包括企业、非营利机构或购买机器、订购或验收建筑物的行政部门，等等。）买者（在上述较广的意义上使用这个词）试图同卖者友好。他努力赢得卖者的好感，以便他有可能代替另一个竞争的买者而受到接待。这可以采取许多不同的方式，例如，互相交换服务，或甚至通过贿赂。买者不仅通过给卖者东西，而且还通过给卖者并不需要的东西去讨好卖者。他是低下的和顺从的，为的是不要由于有不满意的表示而惹卖者生气，更不用说发出任何抱怨。如果家庭主妇因为卖肉者在重量或价格上哄骗了她，而去和卖肉者争吵，或甚至在匈牙利每一个国营的或集体的商店里都能找到的意见簿上提一条意见，那么她可能得到其抱怨的赔偿。但是不久，卖肉者会“惩罚”她：从现在开始他将给她更坏的肉；他会在合法的限度内，用许多不同的方法使她处于不利的地位。同样的事情可能发生在订购工厂建筑物的企业和承包施工的企业之间的关系上。如果投资者提出过多的要求，建筑承包者就会用各种方法进行报复：下次他将不接受委托，或进而拒绝列入施工名单，等等。更多的举例是不必要的，我们完全切身地了解这些现象。

问：按照您的观点，卖者与买者的态度的那些特点在多大程度上具有一般性？

答：当然，这些特点不是在任何地方都相同的，因为这些特点依

赖于所涉及的那些商品或劳务在市场上的短缺强度。自然，它们还取决于个性，取决于经济活动者（买者或卖者）的个人气质。有些人时常爱发牢骚，尽管他们没有成功的希望。甚至有人生来就喜欢抗议和抱怨。对我来说，作为一个经济学家，在研究问题时，我不是分析个别的案例，而是分析大量的现象——什么是许多不同的个人态度的共同之处。一定的地位（由短缺经济所决定的卖者与买者之间的权力关系）将产生一定类型的态度，这种态度是由个人在这种地位中所起的作用形成的。顺便提及，这是被众所周知的事实清楚地证实的，同样一个人在他作为买者的角色中是顺从的，而在他作为卖者的另一种角色中，对于他自己的买者，则又是专横的。

问：心理学家会说，对于作为买者所遭受的挫折，会由他作为卖者的侵掠而在某种程度上得到补偿。这里的问题是，受挫折的感受有多强。

答：我想，这些感受的强度表现为广泛的分布。这里有微小的烦恼，例如买不到塞子或鞋油，这些我们会很快地忘记。但是有些短缺的感受影响到一个人的一生。让我谈一下青年人，他们为得到一套公寓而徒劳地等待若干年^①，或者他们试图自己盖房子，但为此要付出巨大的代价。再让我们考虑一个病人，他由于医院里人员不足，而没有保障。令人伤痛的可能还不是有形的商品或服务的缺乏，而是与短缺现象相联系的人们的感受：粗暴的语调，或努力也没用的感受。况且，其复杂不仅在于愤满不平，而是形成了一种持久的压力。让我们考虑工厂的领班、公司采购员、总工程师和经理，他们不得不为获取原料和部件，并且近来在匈牙利还为获取劳动力而经常地拼搏。是否他们所需要的生产要素全部都能得到呢，为此他们生活在经常的烦恼状态之中。

这一切表明影响是极深的，因为它是广泛的和频繁发生的。但

① 在匈牙利，公营的房屋是由市镇委员会，或在布达佩斯由管区委员会分配给要求者的。

究竟深到什么程度，这不是由经济学家而是由心理学家来回答的问题。整个问题是值得经济学家和心理学家共同去研究的。

然而，我想补充说，不是一切都统统地无保障和遭受挫折，因为，一方面，对于许多商品来说，尽管短缺是频繁的，但不是永久的或全部的；另一方面，受到短缺影响的买者会用各种方法进行强制调整。

问：您所说的强制调整的含义是什么？

答：买者，不论是作为买者的家庭还是企业，想买一件专门的商品。由于买不到，他就买一些其他的東西来替代。替代物可能不太贵，但质量却很差，或者替代物在质量上是相同的，然而却很贵。这些买者不是沮丧地离去，因为他实行了强制调整，但他却遭受了损失。其他的可能是：如果他在第一个商店找不到所需要的商品，他将试图到另一个商店，以期找到它。或者，他将延迟购买，以后再试。后一种情况可能会与强制储蓄相关：买者没能花掉原计划所要花的钱，因为他不能找到他想要的商品、甚至强制替代物。搜寻、延迟和强制储蓄都是强制调整的进一步形式。

买者态度中的重要组成部分是强制替代、搜寻和强制储蓄的倾向。也可以说，这种倾向可能会改变，取决于买者的个性。一些人耐心地搜寻和等待；另一些人不久就发腻了，宁愿被迫购买替代品。然而，对于一群买者来说（在市场上对于一定的产品或产品组来说），买者的这些态度或多或少表现出不变的分布。

买者态度中的这些组成部分（现在让我们紧扣这个主题），其大小可以根据经验来观察和度量。它们是一些参数，其共同影响也能从理论上，例如借助数学模型加以分析。

这些倾向参数表示的是，作为最后一着的强制调整是买者对长期短缺状况的自我调节。我们可以说，这些参数是买者妥协和适应倾向的检验标准。短缺为什么变为长期的，这里有许多原因。其中一个重要的因素就是那种习性，即对经常发生的短缺的屈从和大量的强制调整。

问：显然，各种形式的强制调整不仅能够在经济领域里找到，而

且也能在其他生活领域里找到。

答：与强制调整有关的体制概念和理论模型的建立是我们自己的生活经验给我的启发。我想，最终我们得出的范畴，不仅适合于描述短缺经济下的市场，而且也适合于许多其他的现象。

为阐明我所说的意思，让我与传统的决策论模型作一比较。这种模型假设，决策者可以自由控制可供选择的方案，从中他能进行取舍。他只需考虑，哪些是他所需要的最满意的结果，或者在交换中他应该给予什么。尽管它现在作为一般的选择模型被使用，但传统模型的结构最初产生于在自由市场上进行选择的情况。买者可以做出他所满意的选择：他只需考虑哪种商品最适合他的爱好和财力。对他来说，得到可供选择的方案，在供给方面是没有限制的。在强制调整的过程中，决策者经受着一种不同的心理感受：他丧失了一定的选择。他知道，可供选择的方案是存在的，并且在其他情况下（或在过去、在比较幸运的场合、在他独自时）是能够得到的，但现在对他来说则不能得到。他带着剥夺感和短缺进行选择。他甚至不能从“最好的”方面考虑问题。从一开始他只期待着“次好的”。考虑许多的选择情况是值得的，只是为了使我们从中进行强制调整。对“次好的”东西的搜寻，发生在对学校、职业、生活配偶、朋友和公司的选择上，以及对政治和社会决策的选择上。

这里所提及的问题，在逻辑上与传统的决策模型不相抵触。相反，使其更加完满。传统模型考虑在一整套可供选择的方案中都包括什么，而现在则着重注意它不包括什么。传统模型分析的思路是，接受和实现一种或另一种可供选择的方案对决策者的影响。现在，更完满的形式提出的问题是，减少一种或另一种可供选择的方案对决策者的影响。当然，心理学家知道许多这方面的情况。他们研究了对需要的感受。自然，匈牙利社会经济体制的考察能为他们提供进一步的资料。

问：强制调整，或“次好的”，并不必定留下损失感。借助于不协调的减少的过程，我们很快就可以向我们自己解释，我们做得很好。

答：然而，这并不改变可供选择方案减少这一基本结果，也就是不改变固有的反应，这里有许多事情不需要你做出决定，因为它们以某种方式早已被决定了。选择已为你做出了。短缺继续代替你做出选择。如果道路是唯一的，你不需要犹豫，那么，在一定意义上说，这是轻松的。例如，一个大学里的学生，他无需投考各种学院，并从中选择，因为他只知道一个学院。选择的缩小使人们习惯于沿着狭窄的强制道路行动。

问：让我们再次回到由短缺引起的挫折。您的书中提到了“容忍限度”。这与我们称为“挫折限度”的范畴有关。

答：我想这是对的，尽管这里有一个重要的区别。如果我这样说是正确的话，那么“挫折限度”是就个人而言的。例如，我们大家有时“心烦意乱”，因为苦于买不到东西。然而，我的书隐含的是容忍的社会限度。当然，个人和社会的容忍限度是相关的，但这种相关性是相当复杂的。在这方面产生了许多重要的问题。一个范围的问题是，“心烦意乱”的经常性和强烈程度怎样，它们是处于隔离状态因而以许多小“爆发”的形式出现呢，还是相互之间以一连串的反应互相作用、互相加强，导致一个较重要的爆炸呢？它们只是破坏公众情绪呢，还是也影响到人们对工作的首创精神和热情呢？另一个范围的问题是，经济控制和管理机构是否发觉，存在着容忍限度，如果是这样的话，它们是否知道容忍限度在哪里。它是将表示出小“爆发”呢，还是只是对已经成为社会范围的爆炸警告作出反应呢？经济学家的职业习惯就是对信号系统作大量研究，他的研究大部分都集中在价格上，这是最“经济的”信号。在我的书中强调指出，在一个价格作为信号不够活跃的经济系统内，大量其他的信号在价格的位置上起作用。诉委屈、抱怨、抗议也组成了信号系统。

容忍限度的范围也可以用社会主义经济中投资的发展来说明。有些社会主义者（匈牙利经济学家也在其中^①）已经研究了投资的周

① 组成这些特殊叙述的可能有：巴乌尔〔9〕、〔10〕，布罗迪〔13〕、〔14〕，洛科〔54〕，肖欧什〔74〕。

期发展。我将只强调一点,投资的增长有时明显地加速,它迟早损害消费。生活标准停止上升或甚至下降,供应情况恶化。如果这种情况持续了较长时间,公众的感觉会变得更加紧张。在这种情况下,我们就可以说,投资的势头遇到了生活标准的社会容忍限度,通常跟着的是投资的突然放慢。开始加速,接着突然放慢,这是引起周期运动的原因。

“遇到生活标准的社会容忍限度”这句话是指,控制机构发觉,形势扩张到了断裂点,赶快刹车。但也可能发生这种情形:实际上发生冲突在先,投资只是在后来才放慢。

对经济学家来说总是很清楚的是,由于可用资源的限制,经济增长有物理限制,还存在着财务约束。根据东欧国家的经验,我想提请注意进一步的约束类型:社会中公众承认的情绪所施加的容忍限度。

经济管理者的行为和动机

问:现在,让我们转到《短缺经济学》的另一个心理学方面,即经济管理者的行为和动机问题。

答:在经济学家中普遍持有的一个看法是:经理们首先受到他们财务利润的刺激,因而他们的行为很容易通过确定经济指标而受到影响,因为他们的工资和奖金取决于经济指标。

我至少不低估直接的物质刺激的作用。但是,依我看,还存在一些隐藏得更深的动机,它们对管理人员的行为有着更强、更持久的影响。在这些动机中,我首先强调指出,大部分人把他们自己和工作结为一体,并且感到其重要。此外,如果一个人在领导岗位上,他就把他和他所负责的部门结为一体。这适用于最低级的领班,也同样适用于对整个经济部门负责的部长。“我就是车间、工厂、部门”——众所周知的话就这样现代化了。为什么受到奖金刺激的车间领班和工厂经理,以及收入固定的部里的高级公务员、部长、医院院长、大学校长,在经济事件中表现出极其相似的行为,这就是最重要的原因之

一。

问：相似点包括哪些东西？

答：包括许多东西。我们将在这次采访的后面再谈。现在，让我们先看一个问题，我认为这个问题对于了解社会主义经济规律的作用是极其重要的，这就是扩张冲动，它强烈地影响着管理人员。根据我的经验，这可以在每一个管理人员身上发现，无论是在那些扩张其所管部门时有财务利润的人身上，还是在那些没有直接财务利润的人身上都能发现。企业的经理乐于通过投资增加生产，而部长也乐于利用投资增加他所管的部门，尽管他自己的工资并不会因此而一定更多。校长喜欢有新的和更好的设备、更多的教室、更大的教职工队伍。将军喜欢更多更现代化的军备，而那些负责保护历史纪念物的人为此要求更多的资源，等等。

问：很明显，这就是《短缺经济学》中所谓的“自然本能”。心理学家们将会怀疑，这是否真的是自然本能。在动物界中，还没有观察到扩张努力。用经济学家的话来说，动物要争取更多的“简单再生产”，争取它们自己及其种族的生存。群居的动物努力维护团体，并为此保护必要的领地，但它们并不努力显示扩张。

答：在谈到“自然的”本能时可能确实如此。我在这里用了一个不很准确但富于色彩的表达方式，所指的现象并不是和动物界共有的真正的自然本能，而是由社会条件所形成的典型的人类倾向。我只是想指出，仅在一个或另一个现存的社会制度中是找不到的，而在现代每一个面向功利的社会领导人的动机中可以发现。它是一个管理人员的自身功能不可避免地导致的倾向。如果我所说的管理人员的一体化是对的话，如果管理人员有和他所负责的部门“融为一体”的感觉的话，合乎逻辑的结论是，他感到该部门的活动很重要，也就应当扩大：医院应当能够照料更多的病人，大学能够教育更多的学生，工厂能够生产更多的产品，在每一种情况下，都应有更多更好的现代设备。

关于这点，再补充以下事实：虽然不能在所有人身上发现这种扩

张冲动,但正是那些具有强烈的扩张冲动的人最有可能被选到领导岗位上:那些人和“冲动”在一起,那些人喜欢有最大的可能单位在他们的控制下。

问:一体化的一种形式是结合:你把涉及的人或物(机构)放到你内部,使它和你融为一体。有趣的是其中有多少“婴儿病”和“同类相食”,“我喜爱得要把它吞下去,或者至少我要牢牢地抓住它,免得让别人从我这里拿走。”

您在这里勾画出的情况同时涉及到某种“领地经验”。在经理之中发生了仿佛企业是他的“领地”的感觉似的,由于它只是某人自己组织的扩张,这就可以理解不断的扩张了。

答:“结合”的感觉是完全可以发现的。它也是用经理们使用的语言表达的,当他以首席身份单独谈判时,在会上说了这样的话:“我将生产那 10000 吨。”

问:如果扩张冲动在经理们中间是那样普遍,那么,特定体制又是指的什么?

答:尽管存在扩张冲动,遏制还是可以制约经理投资。国家或银行拒绝支持或提供信贷,以致企业或非营利机构得不到投资资金,这种情况我不考虑。真正的问题是什么样的遏止可以导致这种情况:经理在某种条件下将根本不要求信贷,而显示出自我克制。

我认为,使用“遏止”这个词在这里是十分恰当的。正是害怕财务亏损,才使得资本主义的企业家不敢轻易地决定投资。如果业主自己决定投资,他明白他是拿自己的钱作赌注。或者在合资公司的情况下,如果是公司聘用的经理们作决策,即使这不是拿他们自己的钱作赌注,错误的决策也会损害他们在同行中的威信,从而损害他们的一生。如果前途不定,投资热情就会消退。这种遏止是由社会经验决定的。破产尽管不是每天都能见到的现象,但也不是例外的:在许多先进的资本主义国家中,每年有 2% 到 6% 的企业破产。并不绝对需要你亲身经历了破产,才会产生对投资要慎重的这种遏止。你无需亲身经历了严重的交通事故,才会对漫不经心地开车或不谨慎

地横穿马路的意外后果感到害怕。如果给人以足够的深刻印象，或者说有引人注目的印象，间接经验也足以产生危险的感觉。

让我把这个观点引伸到人们在匈牙利经济中发现的事情上。在匈牙利经济中，那种遏止已不起作用。

问：虽然如此，但您还不能说，匈牙利的管理人员，例如一个企业的经理，就没有什么可害怕的了。

答：他当然有可害怕的。只要说一个害怕，他完全有理由害怕上级领导的反对和吸纳。但是，他必定不会害怕由于非营利投资的结果，企业会走向破产。如果企业发生了财务困难，它总会得到某种帮助摆脱困难的。会允许企业涨价，从而使企业适应成本中的不利转变，或者会向企业提供补贴、免税、优惠贷款，等等。

问：换句话说，经理不感到害怕的那种亏损恰恰是评价经理表现时极其重要的方面。

答：如果我可以这样说的话，他不会因倒台而伤害自己。如果他管错了事，对他来说也不会有悲惨的结局。他不能爬得很高，但也不会跌得很低。如果一切都做得很好，他的月收入可达 15000 福林—18000 福林，而不是 10000 福林，他会得到国家的奖励，接受电视采访 2 次—3 次。那大约是公司总经理一生的顶峰。另一方面，如果他犯了愚蠢的错误，唯一可能发生的事是，他将被调到另一个机构和另一个位置上，并不比以前的位置低多少。

问：这样说来，在潜在的得失分配上，两种结局是截然分开的，是吗？

答：如果考虑一个人整个一生的得失的话正是这样。它只能在一个很狭小的区域内移动，在那个区域内是不值得做过多的试验的。

所有这些导致这种情况：投资饥渴和扩张冲动都无拘束。由于投资需求几乎无限，而可用资源有限，在投资领域就出现了持续不断的紧张。几乎不可满足的投资饥渴“吞吸”了经济中的资源，这就是长期短缺的一个基本原因。

现在回到这个问题的心理学方面。一个经济体制的特征不仅表

现为决策者行动时的动机,而且表现为拉回决策者行动的害怕、忧虑和遏止。我宁愿倾向于说,后者更为重要,更具特征。这又是一个值得经济学家、社会学家和心理学家共同研究的课题。

问:看来,当投资得是提出他的预期成本估计时,忧虑也没有起作用。他总是低估了预期成本。虽然他会象欺骗别人一样欺骗自己,但他的行为似乎还是暗示了某些其他东西,说尖锐一点,在他维护自己的利益时缺乏遏止。“这样,我在开头就一定会获得必不可少的投资,然后再看会怎样,我们将想办法用掉它。”

答:我认为这是一种标准的现象,不仅仅是在投资领域中。任何人在要求某些东西时,低估投入品,高估产出品,都是划算的。那样一定会增加客观上的机会的(事实上更易于得到资金),与此同时是自我保证和自我鼓励。也值得注意的是,这是一种两面派的行为。如果一次分配者成了申请者,角色也会跟着改变。作为分配者,他力图压低需求,而作为申请者,他将力图增加需求。

这是一种角色扮演的情况,也适用于某些建造自己房屋的人向亲友要求资助的情况。很明显,说建完这房子要8年,他被迫再三向亲友们要求大量资助,还是无法把亲友们拉过来。

问:除了刚才已谈到的外,我们将考虑几个其他情况,信息处理的一般特征。如果事件是由大量细节所组成,在每一种不确定的情况下,我们都低估了事件的全部风险。我们看一下远景中的风险:局部事件越近,风险就显得越大,局部事件离得越远,和它联在一起的风险就显得越小。

答:这就是为什么在中期和长期规划中,有一个共同的信念,在计划期终了时,乐观的预测将成为事实。

问:现在有人可能面临严重的困难,但在他终了时就会想法驱散困难,这里不是讽刺吗?不考虑延误,毕竟大量痛苦和错估——产出品是在那里了。

答:是的,可我们恰恰不能承认它。上述的投资紧张是它的最严重后果之一。这不仅有直接的经济影响——对机器、外汇、建筑能力

的需求总是大于可用量——而且还有心理学上的有害伴随物：厌烦和精神紧张。这些本身也会产生混乱和与计划背道而驰的作用。

问：到目前为止，我们讨论了经济控制和管理中的从属和支配。这必定也有心理学上的突出点。

答：在等级制组织中表现出特定的行为规律。它们之中有些是普通的，可以在每一个等级制组织中发现，其他的则仅是现存的特殊等级制的特征。

在匈牙利，在1968年以前的实际机构中，上级原则上通过指令（命令）控制下级。这就不可避免地产生一种“军事的”心理状态，以表现出或至少发生有利于出现这种态度的作用。居于支配地位的领导人需要显示出一个司令员的美德：钢铁般的意志，在纪律问题上冷酷无情，迅速回敬反对者，等等。下属最重要的美德是服从。以从属和支配为基础的等级制将不容许个人提出异议、持批评的眼光、或抱有他自己的理想。这两种态度在一个人身上是“不矛盾的”：他会命令“下边”，和服从“上边”。

所以，建立在指令上的机构具有深远的教育学影响和塑造性格的影响。它将在这种准军事纪律下生出难以医治的人。实际上，这种过程和选拔一起开始得更早。一个既能命令又能服从的人，有更大的机会在经济管理中起到带头作用，特别是有更大的机会在等级制度中爬得更快。还必须补充一点，这包括了一组社会——心理学上的现象，这些现象不仅出现在老经济机构的框架中，而且在现在，常常还要更为明显地出现在以命令和服从为基础的等级制中。例如，在高度集中的政治组织和宗教组织中就是如此。

问：从这点来看，1968年的改革带来了什么变化？

答：直接指令的制度大部分都取消了，所以在今天，上述的“军事美德”以后将更少看到。根据改革所宣布的目标，改革应当导致这样一种情形，生产企业的经理们表现出更加“面向市场”的态度：他们的心中应当有企业、首创精神和商业态度。这种行为的几个因素的确出现了，但还很不协调，不是因为到最后指出的短缺经济的影响。

“命令—服从”关系并没有消失，它只是部分转移到了买者和卖者之间的关系中。此外，从属和支配依然保留在经济控制的上下级之间，尽管其内容、形式、以及“语调”已经大大改变。今天在匈牙利，上级领导不再发命令，而是提醒某些事或强调地提要求。

问：在您的书中，您在这方面用了“父爱主义”这个词，它留下些什么，它也有心理学的方面吗？

答：上级领导不可能向企业的总经理下达命令，但它可以保护他。就象父母没能发现孩子已经长大，继续干预孩子的事那样——即使有时这可能是为了孩子的利益——各种上级领导，以多种不同的方式，干预公司经理们的事务。正如一些年轻人的情况一样，很多经理是不可能真正长大的。这种类比在许多地方很好地反映了人们在经济中看到的现象。父母架子十足，孩子可能会抗议频繁的干涉，但对此也已习惯，事实上还需要它。孩子会利用干涉的有利一面：保护和安全感。如果一个习惯于父爱主义的总经理陷入了困境，例如，外部条件趋于恶化，他对请求上级领导帮助感到很自信。因为在大多数情况下，他都能得到帮助，完全得到保护的感觉出现了，他失去了依靠自己同外部困难作斗争的习惯。当存在象上级领导——即总是帮助他解脱困境的国家——那样的好爸爸时，他干吗还要同困难作斗争呢？在这种情况下，上级领导的代表正象架子十足的父母那样，通常要“抱怨”：企业不能独立行动。可是与此同时，我认为，不可缺少的感觉加强了：看，企业是独立的，但没有我们它们就没有办法。

我希望，这里所作的粗略概述有助于弄清，在匈牙利新的经济机构中，以及和它一起的，在新的没有指令的从属和支配条件下，其他类型的人类特征和行为方式比起旧的来已经变得更为鲜明。这更是人们为什么不能用过于简单的模型进行研究的原因。存在着许多不同的等级制，各种等级制都有它自己的竞赛规则，这种竞赛规则无论在选拔方面还是在形成行为方面都留下了一定的影响。

关于这一点，我们可以继续前面留下的线索：物质刺激的问题。我已经强调指出，直接受到物质刺激的经理和没有物质刺激的经理，

他们的行为可能在许多地方是相似的。现在，我想重新阐述一下这方面的全部现象，我已经力图提出，这些现象说明等级制组织中人们的行为。

例如，我们以老的经济控制和管理体制为例。企业总经理的行为受到奖金制度的影响，而他的顶头上司，工业管理局的负责人没有奖金；而上司的上司，副部长也没有直接的物质刺激。尽管如此，企业总经理与工业管理局负责人（“下边”有奖金，“上边”无奖金）之间的关系却和工业管理局负责人与副部长（“上边”、“下边”都没有奖金）之间的关系很相似。这种情况本身，即任何从属和支配的实际形式证明了，在等级制的每个层次上表现态度、塑造性格时，要比加不上特定的物质刺激是一个更强的因素。

一般的方法论问题

问：在我们的谈话中，我们接触了许多重复的经济学和心理学的
问题，在评价心理学上的问题时，经济学家们有多大的一致呢？

答：根本不一致。我们的学科被分成各种倾向或学派，正象心理学一样。这些学派通常不从心理学方面说明他们的观点，但人们可以通过适当的分析证明，该理论承继了何种心理学上的假设。

我将只引用一个例子：新古典派理论。它在西方不是独一无二的，但是主要的理论。该学派发展得最好最彻底的著作以公理的形式提出理论。他们在理论中作为一个公理假定，存在一种同质的经济学家，一个理性的决策者。该决策者“选择最优”：他采取会给他带来最大效用的行动。这个假设和下面等价：决策者对一组选择方案有完整的偏好序。他能对任何一对选择方案毫不含糊地决定，他愿意选择哪一个，或对哪一个选择不关心。这种偏好序严格地满足几

个假设(传递性^①等)。这最终表示决策者选择的一致性,在他的各种决策中没有矛盾。

关于这个模型,典型的新古典评论如下:正是效用函数,或它的等价物——偏好序,表现了决策者的“灵魂”和“口味”。要想研究它是怎么发生的,这不是经济学家的任务,而是心理学家的任务,心理学家可能和其他的学科合作。在任何情况下,对经济学家来说,偏好序是“给定的”。

问:在您以前出的书《反均衡论》中,您反驳了偏好序理论。

答:不错,我在那里作了详细的辩论。而且《短缺经济学》也有几次触及到此问题。

有一个缺点很明显,而且不止一次得到现代心理学的证明:一个实实在在的人并不是严格地和始终一贯地有理性的,他不是同质的经济学家,而是一个内部充满了对抗和矛盾的人。因而他的行动常常显得不一致,他的偏好是可以改变的,而且常常是即时而发的。

另一个也是重要得多的缺点是,偏好序模型不够丰富。新古典经济学家听到这些缺点时,情愿扩充原来的模型结构。例如,他们提出随时取代偏好序的不变性,随时改变偏好序,或者,他们确定地假设详细的但为随机的偏好,等等。这样,所有各种人类行动最后都被跟踪到模型中,可是它已丧失了解释能力,成为累赘。它说:“人总是做他认为或他感到对他有利的事。如果他不认为或没有感到对他有利就不会那样做。”这是陈词烂调,而且是全然毫无意义的话。

依我看来,模拟决策过程的重点必须放在对决策的解释上,放在阐明清楚,为什么决策者选择这个过程而不选另一个过程。在我们

① 传递性公理。一系列的学者已经为众所周知的效用理论(或偏好理论)研究出严密的数学模型。这种理论把决策者考虑为“有理性的”和“一致的”,如果他的决策满足一定的假设的话。在这些假设中,最重要的假设之一是传递性假设,它是这样推理的:如果决策者选方案A,不选方案B,而B本身又比C先选上,那么,和A相比时C就不能选上。前面的两种选择关系传递到了A和C的关系上,所以必定选A,不选C。(*)

的谈话中，我试图在几个论题方面阐明：怎样才能用经济行为者的不变条件（社会条件、体制框架、有关的权力地位、充满于经济中的机制）去解释行为者态度的不变性。

经济学倾向于简化经济行为的动机背景：资本主义的所有者要使利润最大，社会主义企业的经理要使他的奖金最大，南斯拉夫自治企业的董事会要使总收入最大，等等。我认为，这种描述过多地简化了动机的描述。存在多种动机，它们共同起作用，有时互相冲突，以及在必须作决策的人中引起冲突。

问：这和心理学上的概念“动机群”相对应。在经济学中还在争论这种问题对我们来说，似乎有点奇怪。在这方面出现了另一个问题，按照以上解释的理论观点，经济学家们很喜欢的词“最优”，在《短缺经济学》中不用。另一方面，人们经常发现“正常”这个词，使用这个词似乎有点令人疑惑不解。各种心理学和精神病学学派在对“正常”下定义时是一致的，这就发生疑问，它究竟能否下定义。

答：首先，我将乐于澄清一种误解。用在我的书中的正常的概念与精神病学上的问题没有关系。例如，我讲过“正常的排队时间”，这并不是指是否有人不愿意接受这通常的排队时间，因为从日常用词的含义上说他“不正常”，也许还要作一下医治。

有几个学科都用了“正常”这个概念，解释也不尽相同。在寻找类似物方面，我的解释可能最接近于物理学的解释。根据大量的观察，用于人类有机组织体变化的正常值可以说明为：正常体温，正常的白血球计数和红血球计数，正常的血压，等等。这些正常值都是平均值，并且有双重意义：横向的（许多人的平均值）和纵向的（在一个较长时期的平均值）。有些正常值是不变的，而其他的值取决于进一步的变化（例如：年令，体重，等等）。作为一个规则，这些正常值不是用单一的数字加几位小数来表示，而是用或宽或窄的一条带指出的。那里的每一个这样的正常值都属于一个调节过程。一个变量的实际值（例如体温或血压）可能围绕着它自己的正常标准波动并受到各种因素的影响。然而，还存在总是把实际值拉回到正常值附近的反馈

调节。

这就是我用的那种正常的概念，因而它是一种不同于判断值的描述范畴，总是指出变化的平均值。在我的书中我强调指出，只有当存在在社会中起作用的调节过程，把偏离正常标准的变量拉回到正常标准附近时，才谈得上经济变量的正常标准值或正常值。

例如，正是在这个意义上，我把短缺考虑为某种经济体制的正常伴随现象，而不是偏离现象。这也包含着：排队、从一个商店到另一个商店搜寻见不到的商品、以及诸如此类的现象，都是生活在短缺经济中的人的正常行为的一部分。

大多数正常标准都是属于特定体制的，在一个给定的体制框架中，就能得到给定的正常标准，即经济变量的正常值。在决定所考虑的经济体制的行为方式特点时，它们起着重要的作用；在体制的重要特征——继续不停的再生产中，它们同样起着重要作用。那么，在一个新纪元的开始，体制框架中的变化迟早都会改变经济变量的正常值。即经济态度的正常标准。

问：作为总结，一个不能忽略的问题是：按照您的看法，为了把经济学和心理学更紧密地联系起来，应该做些什么呢？

答：我将乐于从相反的论述开始。我认为，普通的方式，例如成立一个经济学家和心理学家联合委员会，或在经济学的和心理学的研究所、部门之间签署共同研究的合同，将不会起什么作用。我对反复讲关于“多种学科”的空话不抱什么希望。

在心理学家和经济学家之间作些对话、为其他学科的代表们举办讲座、或阅读其他人的某些重要文章或书籍，在幸运的情况下可能是令人鼓舞的。从我这方面来说，我对几位科学家同事表示感谢。在许多方面，有时是一瞬间，他们向我显示了某些联系，这些联系也许我还了解得很少，还停留在普通的意识世界内，停留在我自己的学科中。我相信，我和我的经济学家同事们是容易接受来自心理学的知识刺激的。

评匈牙利经济改革的现状与前景^①

1. 引言

近几十年来,特别是自1968年以来,匈牙利经济的机制发生了重大的变化。我们所说的“改革”是一个长期的历史过程,有时加快,有时减慢,在若干时期内甚至还要倒退。近年来,改革过程又有了进展。它已经带来了可观的成果,并且,它的兴旺将会极大地推动经济与社会的发展。

我们把讨论限制在最近1979年—1982年间的发展,即使这样,也是部分的,而不要求全面^②。

1979年—1982年期间发生的变化分为三个主要部分,我们的研究也按类似的方式划分。

价格体制和财政控制发生了变化(第2节)。

建立小企业和扩展非国有领域展现了新机会(第3节和第4节)。

① 首次用英文发表:《评匈牙利经济改革的现状与前景》,《比较经济学杂志》,卷7(1983),225—252页。

② 不幸,我们不能得到所有有关改革过程最近形势或重要关系基本分析的全面估价。许多国家机构(例如,国家计划署、部和中央统计局)提出了值得注意的报告。在国家或党的委员会上,有许多委员从不同的角度考察了匈牙利的经济状况,在写成的报告中提供了他们发现的问题和建议。我阅读过几千页的分析和报告,谈论了经济中的许多主要指标。没有明确的出现常常由不同的观点汇集的资料。我听过或读过彼此矛盾的许多调查报告。虽然如此,我还是要努力吸收有价值的论点并形成一般的结论。我不要求研究得出的结论都无庸置疑地具有事实根据,即便可能是如同现在的半证实形式,对于澄清现有的改革问题仍然是有贡献的。

在收集研究用的资料时,我得到研究所许多同事的帮助,主要是佩特·皮特,我愿在此感谢他们的合作。

经济增长率慢下来了(第5节)。

第6节即最后一节是讨论改革过程的力量和阻力。

2. 价格体制和财政控制

这里,我们将集中讨论有关国有大中型企业(为了简洁,略称“大企业”或“企业”)控制的若干问题。除了国有企业以外,本节的若干论断和一些数据也包括了合作社,虽然后者的具体情况将在文章的稍后部分论述。

“硬化”国有企业的财政条件是1978年—1982年的改革浪潮一再宣称的目的^①。这些话在官方公告中不止一次使用过。它的意思就是,公司利润的提成或给公司的奖金必须使之“法定”(在匈牙利的行话中,“法定”这个词就是统一的、预先规定的提成或奖金不能用讨价还价改变)。管理条件的“硬度”和“目的性”是按照由价格体制的原则推动来设计的。较早应用的是价格中的“成本加价”原理:价格被动地适应于成本,即使后者由于低效率而大大高出世界市场价格。取而代之的是,必须提出一个价格体制,这个体制把匈牙利的价格调整到按可兑换通货换算的对外贸易价格。意图是鼓励企业遵循这些价格信号,改善可兑换通货中的支付平衡。

做了显著的努力,结果也有些混杂。若干目的已经达到。原材料、初级能源和许多半成品的价格较前更接近于资本主义市场进口品的价格,这个事实促进了合理的计算。企业的行政部门更显著的关心出口品的盈利性。照我们的观点,其它意图都落空了,或者只是次要的或部分地实现了。我要强调三种现象。

还原到1979年前时盈利性的趋势。财政部的一个处^②曾经考

① 我不拟追究1979—1982年间措施或1980年价格调整的实际细节。

② 首次计算过程见于法卢比罗与高利克的文章[24]和最近由莫霍斯[63]的备忘录研究的成果。这些有价值的工作提出了值得研究的事物,并且根据丰富的实际材料分析了问题。在我的文章中,我只摘用了一些数字。

察价格修正对工业经济单位(国有企业和合作社)盈利性的影响。如果不是按那时有效的老价格,而是按1980年后有效的新价格,计算1979年的实际收据和进口物,他们就确定了经济单位应有什么样的盈利性。把这个盈利性和1979年的实际盈利性(即按老价格计算)加以对比,就可以知道,在经济单位和中央机关调整到新价格前,价格修正的“纯”初始影响。然后把这个盈利性比做实际的盈利性。后面的比较指出了价格修正的连续影响,包括了因新价格而对投入和产出的调整。主要数据略示于表1。

表1 还原到1979年前水平的盈利性

价格修正的初始影响: 相对于1979年实际盈利 性,1979年内的计算盈利 性	价格修正的连续影响: 相对于1979年的计算盈 利性,1981年的实际盈利 性	经济单位数目	附 注
上升	上升	79	971 个或 总数的 85.5%的 单位,其 盈利性还 原
上升	下降	92	
下降	上升	879	
下降	下降	86	
合计		1136	

资料来源:莫霍斯[63]

我们看到了还原到以前的利润率时的趋势。只有不过15%的经济单位,价格修正的初始影响和连续影响遵循同一方向:盈利性上升的进一步上升,盈利性下降的进一步下降。在主要部分的情况,即时还原趋向于恢复老的盈利性比例。如果1981年的数字,不是与1979年的计算利润率对比,而是与1980年的实际利润率对比,那么指向还原的趋势是可理解的。

还有其他的特征数据也指明了相同的还原趋势。按老价格计算,1979年的工业利润占同期全部企业(全部经济,除去农业和财政

机构后为 100) 总利润的 60%，当我们按价格修正后的新价格计算 1979 年的产出和成本，工业部分猛烈下降到 48%。但比率的恢复立刻开始：在 1980 年，工业部分已经上升到 54%，除去利润递减中心度量取自年末，1981 年的工业部分是 55%。

不论价格调节器怎样努力，似乎根深蒂固地深深存在着重建老盈利率的趋势。在早期的价格修正后也出现了类似的趋势。可以做出各种解释：(a) 企业管理的水平和调整的能力有很大的差异。管理水平高的企业可以从价格修正后的不利结局中迅速恢复，而管理水平差的企业会立刻丧失获得意外收入的好处；(b) 经济单位之间的声誉的差别，以及他们和上级主管之间关系的差别可能意味着，“好”企业能够迅速恢复原来的地位，而“坏”企业很快丧失新的好处；(c) 经济单位能够免受限制和控制的程度可以有很大差别（对此我们回头再说）。在还原趋势中，考察这一类或其他类持久的差别起什么作用，是值得进一步研究的。

考虑最常见的情况，即价格变化开始使经济单位的盈利性减少，然后盈利性又开始上升。这反映了两种过程。第一种过程是我们欢迎的：受到价格修正不利影响的企业立刻着手改进它的效率，调整自己适应市场情况，它的盈利性因此而改善了。另一种过程破坏了价格修正要达到的最重要的目标：“成本加价”的价格形成原理再次维护自己的权利并使价格上升。有幸处于这种地位而出现的经济单位是那些产品的价格水平总是上升（基于各种理由）的单位，或者是生产不同的产品而产品的类型经常变化的单位。有很多迹象表明第二种过程在起作用。值得注意的是，这类企业（初始影响：减少，连续影响：增长）经常自居于竞争价格体制的范围之外。

企业的盈利性分散程度不变。市场中的真正竞争将导致企业盈利性极大的不均和差异。1980 年的价格修正旨在取得一种全面的相同效果，然而什么也没有发生。彼此独立并采用不同方法的两份报告一致认为，盈利性的分散程度没有增加。根据财政部的报告，盈利性的变差系数，1979 年中，1163 个企业为 79.4%，而 1981 年中，

1168 个企业为 79.6%，这就是说，实际上没什么变化。

出口的盈利性和国内销售的盈利性中的趋势不同。1980 年价格修正的重要目的是，用法律规则建立国内销售的盈利性和出口销售的盈利性之间的联系^①。这样一来，加上其他事实，它描述了：如果出口的盈利性下降了，经济单位就必须降低国内价格，这通常将导致国内盈利性减少^②。很难用明确的方式从统计上查核这个原理生效的程度，特别是由于调整中的滞后。所以我们只能得出间接的结论。财政部对于加入竞争价格体制的 167 个单位进行的研究，认为国内销售的盈利性大于出口销售的盈利性。相当多的情况是，相对于前期来说，两类盈利性彼此离开：国内盈利性上升而出口盈利性减少。这个研究的目的是不是谈论有关的公司是否违反了规则。肯定地说，这违背了原来思想的精神。其他的许多观察报告也证实了：在许多情况下，国内和出口销售的盈利性继续彼此分离。

我们考察了三种现象来说明实际情况背离了意图。为了准备这个研究，我首先阅读了有关调节器变化和有关价格修正的初步草稿和出版物，然后阅读了随后的经验报告。我看到了一个景象，仿佛我先走进工厂里具有各种“调节器”的现代调度室：成百的电钮和开关，仪表和指示灯。调度员奔忙着，时而按下这个电钮，时而又转动那个控制杆。然后我走进车间，我看到材料被推到独轮手推车上，领班把嗓子喊哑了。的确，生产继续进行，但这和在令人难忘的调度室里按动电钮毫无关系。不要奇怪，调度室和车间没有联系。

当然，情景是滑稽的。但或许可以使安塔尔[2]所说的“规则幻觉”更清楚些。自 1980 年以来生效的规则，是投入了很多智力，非常仔细乃至最小的细节也不放过，才制订出来的。但是，“哪些要规定的”被其他力量更动了（或者被其他力量附带地更动了），这样，实际发生的事情就和制订新规则期望会发生的事情有点儿差别。

① 这里及以后，术语“出口”的含义是“在资本主义市场上用可兑换通货出售的出口”。

② 新规则允许一些例外，这将在下面谈到。

是什么原因引起意图和现实之间的偏差呢？恰恰就是大量因素的联合效果和错综复杂的因果链条。我们只叙述两个彼此有关的原因。

一个原因是法规和规则体系的人为性质。实际的市场竞争并不是由谁来指导的：活跃的机构为买主而彼此竞争，终极是为利润，为生存和为增长而竞争。然而，在我们的国家里，企图用桌上设计的极端复杂的法律规定来鼓励活生生的竞争，这很少会成功。

让我们回到价格体制公开宣称的一个目的：制止“成本加价”原则的主张。实践再次证明，每个生产者天生会努力做到价格要盖过成本并额外得到利润，这个好处对于生产者不是一样的。卖主要获得尽可能高的价格。只有一个单独与此对抗的力量，即买主，他只想付出尽可能低的价格（假定他处于反对卖主提价做法的地位）。对于买主来说，如果卖主之间有竞争，最低价格就会出现。对此，首要的就是每个潜在的买主的需求量（以及总需求量）应该分别受到限制，而卖主全体应有剩余的供应量，至少是潜在的，使得买主可以在卖主之间选择。然后实际发生的是，卖主徒劳地希望得到根据“成本加价”原则计算的价格，买主是不会情愿的，因为他宁愿从其他卖主（直接的竞争者或替代产品的生产者）满足他的需求。需求约束不能对价格用行政或法律约束来代替。

1980 年的价格修正通过人为设施（法律规则）来引导生产者和卖主放弃他们天生的努力，代替“成本加价”原则，采用其他各种价格原则。实际上，生产者和卖主的努力都是促使自己规避这些人为的规则^①。卖主和买主之间的水平关系，他们的矛盾和妥协，不可能用卖主和价格办公室之间的垂直关系来代替。

在已经给出的例子上，这里值得回味规则的来历。这立刻暴露出关于价格计算的规定是对增加出口额的努力施加不利的影响。谋求提高国内价格的企业被引导到专注于最有利可图的产品出口

① 在竞争价格体制中的所谓“追随者”的企业中特别强烈地表现了这一点，何况没有加入竞争价格体制的单位呢。

量,哪怕出口量相当少。发布了新规则,允许原来的规则有例外。这样,倘若出口利润的水平是可以接受的(对此规定了确切的数量界限)并且出口额增加,即使出口品的盈利性没有改善,企业现在也可以提高他们产品的国内价格。还有许多其他的例外(也是具体确定的)。

另一个补充方案是,在非竞争领域^①运行的企业,当他们的盈利性上升6%以上(在服务性领域是9%以上)时,必须报告价格办公室。在这种情况下,价格办公室可以禁止进一步涨价,除非6%以上的利润部分是期望从上升的成本中吸收的(这个规定一开始就系统地说过,所以,在有义务报告的情形中它允许许多例外)。此外,每个经济单位必须每隔半年向价格办公室提交详细的文件。所有这些方案的意图是可以理解的:他们力求禁止“不正当的利润”。结论就是:价格的作用变成幻影。用总是更新的纠正和例外来改善原来的人为体制,这种努力将使体制更加人为化。

引起意图和现实之间偏离的另一组原因就是,有关对于企业的财政与信贷政策的所谓“硬度”。我的印象是,关于“硬的财政纪律”和“硬的信贷条件”的内容没有充分地与实际配合。

问题起因于新“规定”从它们公布的时刻起,是分别对待企业的特殊环境的。事实上,附在工资的补助只是来自公司利润的提成,而这是绝对统一的。各种部门、行业和分号受到形形色色的待遇。法则和规定终于和有关的部门及“特殊条件”的提价“和平共处”。这可以从表现1982年数据的表2中清楚地看到。第(I)列表示价格修正

① 非竞争的,“追随者”。1978年—1981年引进的价格方案,区别了两种生产领域:其中匈牙利产品和进口产品竞争(或者至少可以和他们竞争)的领域以及其中在进口和出口都不出现竞争的领域内匈牙利产品可以出口或至少可以出口的领域。后面的非贸易领域,在匈牙利的行话中称为非竞争的。

例如,建筑和大部分的服务就属于这个领域。

在竞争领域内,价格主要由在对外贸易中有相当大作用的公司根据指定的计算原则规定,这些公司就是“领导者”公司。其他的公司(即“追随者”)的价格要调整到上述价格。(*)

对利润的影响；第(II)列指出由税收和津贴的变化产生的利润变号：加(减)号表示利润上升(下跌)和净税收减少(增加)；第(III)列的“补偿份额”是由用于确定第(II)列的数字除于对应的第(I)列的数字得来的，这个份额只在第(I)列和第(II)列反号的部门中才有意义。第(IV)列扼要显示两个因素作用于所述行业的利润时的联合影响。

表 2 由价格修正(1980 年)而产生的税收和津贴对利润的补偿效果

经济分支	(I) 价格修正对 利润的效果	(II) 税收和津贴 修正的效果	(III) 补偿份额	(IV) 价格、税收 和津贴修正 的总效果	(V) 附注
采矿业	+	-	0.91	+	税收和津贴事实 上补偿了对价格 修正的效果
化学工业	-	+	0.90	-	
轻工业	-	+	0.85	-	
建筑业	-	+	0.82	-	
冶金工业	-	+	13.77	+	过度补偿了对价 格修正的效果
食品工业	-	+	8.35	+	

来源：由中央统计局财务统计处皮罗斯卡·霍瓦斯传达。

当然，这并不意味着价格体制的尺度和财政支持与征税额的口径从一开始就补偿了每一个效果。许多企业首先过得顺遂，其他企业就倒霉了。但是，这就留有耍花招的充分余地，而事态的进程就象游戏中的重复竞赛。在这个“调节器游戏”中，两个部队都是主人；而且他们彼此熟悉对方的风格。一个队是中央机构的团体，制订新的策略，新的更机敏的配合，以便怎样“捕获”对手。而另一个队是企业团体，立刻实施反策略，力求避开对手。这些反策略有两个固定的要素。

一个总可以试试的可能性就是，企业不贯彻规定。在这里，企业因产品组的变化而有不同的机会。如果一个企业只生产一类或几类其质量可以明确标准化的产品，那么价格当局可以严格地监督，并且查核价格和成本之间的关系。在初级能源、基本材料、简单的可标准化的中间产品，情况就是这样。但是，如果企业生产各种不同的产

品，并且在许多市场上出售，那么，实际上就不可能实施有关价格计算的法律规定。我曾经和有经验的审计员谈过话，他们承认，一个企业可以逃避有关计算的法律规定，因为不可能证明他们违背了法规。我们必须隐忍迁就的事实就是：只是在相当小的生产领域里，价格计算的方法可以用行政方式规定；而在相当大的生产领域里，这纯粹是幻想，只会有假的行政管理价格。1980 年的价格修正没有面对这个事实，因而相当多的规定是幻影^①。

其他一种总是值得企业试试的对抗策略就是讨价还价。我们曾经回忆在许多阶段里对原来的计算价格的原则做了变更。规则本身就一般体制是否应该适用于特殊的活动，或者后者是否应有资格作为例外情况提供了争论的余地。此外，他也可能请求个别的作为特别的例外。这样，我们又回到了中央代理和企业之间久已昭著的讨价还价的体制。最多有关于值得和谁讨价还价的某种安排。从前，主要的争论伙伴是部，后来是财政主管和银行。即或到今天，这些已经不是不再可能了，然而现在和价格当局的争论，是指望得到最丰硕的果实。在这方面，1980 年的改革本质上改变了国家各个小中心之间的相对权力关系：价格当局的权势，它对企业的权力，增加了。但仍旧正确的是，企业的财政地位依赖于和它的市场伙伴的争论，而且也依赖于和国家机构的讨价还价。

反常的情况已经开展了。1979 年—1982 年的变化指望开创“硬性”的时代。变化的联合结果是，在缺乏国家津贴时，太多的企业要面临导致灾难的境地。如果只是一小部分企业面临危险，国家可能会让他们自生自灭，而这些企业将会破产。但是，如果许多企业，其中有很多是相当大的企业，处于破产的边缘而得不到支持的话，能够指望什么呢？菲利普·罗思的长篇小说《波特诺依的申诉》，叙述了他的英雄在孩提时代受到怎样的惩罚。当孩子犯了过失时，母亲从

① 这对于还原到 1979 年前水平的盈利性（如表 1 所示）提供了一个可能的解释：有一些企业，就其生产的性质来说，难于逃避某些价格固定或计算的规定，而其他一些企业却很容易这样做。

不纵容孩子,她拍拍他的后背把他赶走,告诉他现在应该照管自己。开始他下了很大的决心这样做,可是仅仅过了几分钟,他感到害怕,要求回到母亲的庇护下。“硬性”和“相当的独立性”只是强化了孩子完全依赖和毫无防御能力的感情,需要母亲的照顾。小说罗罗唆唆地讨论了这种感情在过分溺爱的孩子的心灵中留下了多强的印象。1979~1982年的经验给企业的“心灵”也留下了类似的印象:“硬性”的指望,非常不同的落实,“过分硬性”和放纵的组合。

企业对于国家的财政依赖性的一个重要指标是企业之间收入再分配的规模。在我们关于国有企业资金平衡表数据的一个研究^①中,我们建立了“纯”盈利性和“毛”盈利性的指标,当国家还没有征税并且也没有给予任何津贴时可以计算。我们研究的成果扼要示于表3。

表3 国家企业的税收、津贴和利润

年	单位毛利的 总津贴	单位毛利的 总税收	津贴和毛利 之间的相关	付给职工的总利润 份额与毛利的相关
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

来源:我们研究(见注前而注①所引)的计算

可以看出,1980年并没有带来任何显著的变化(在更详细的分类中,成分号和支号,比例有点儿变化,但这不会改变整个经济的总量图景)。1979年的改革以后,再分配的范围没有变小。津贴停留在补偿或拉平的性质;这是由纯盈利性和津贴之间的相当强的负相关指明的。分配给职工的利润(即利润份额^②)几乎和企业的“真”盈利性、“毛”盈利性无关。我们还可以进一步引伸:企业管理人

① 在作者指导的研究项目中,安德利亚·迪克、阿克尼斯·马惕茨、安娜·弗盖和米罗斯·罗兹曼第等参加了。根据所有国有企业1976年—1980年的数据,还研究了个别的国家企业之间税收和津贴怎样变化。

② 利润份额与工资成比例,并且用相当于多少天的工资来表示。

员的额外奖金也和“毛”盈利性无关，但和收到津贴后的实际盈利性有关。这样，管理人员不仅屈服于企业的利益，而且由于他自己直接的财务利益，尽可能多的取得津贴。

匈牙利经济政策的“伪硬性”，最令人信服的证据就是：当匈牙利的经济和世界上许多其他国家一样处于严重的经济困难时，当政府被迫实行限制性政策时，只有一到二打的企业显示亏损。在 1735 个企业当中，1980 年只有 10 个企业有亏损，1981 年有 11 个。1980 年内，只有 13 个企业受到清算，11 个企业和其他企业合并。我从两个不同的来源得到企业蒙受亏损和被合并的数据。我不知道被合并的和被吞并的企业是否遭遇了亏损。但是，拉基 [55] 较早时期的数据可以用来回答这个问题。这篇卓越的研究完成了多种分析和考察，例如，1970 年和 1979 年之间工程中的合并。在 43 种情形当中有 17 种可以在合并前的三年内进行评价，被吸收的企业的盈利性低于去吸收的企业。在合并的情况里，常常是盈利性减少而对津贴的需求增加。

关于真实的分散的一个最重要的标准就是：国家的困难是否传递到了企业，使之直接感受到国家的利害关系。我们关于企业的亏损、合并和吞并的结论主张，还没有到这种地步。持续的亏损不会导致“死亡”，导致企业的合并；反过来，“死亡”，企业的合并，企业被吸收到其他单位，可以是行政决策的产物，和盈利性的考虑无关。这不是实行自然选择的市场，有意安排十分之一的是政府部门。

我的书《短缺经济学》[51]得出的结论是：匈牙利国有企业的预算约束，即使在 1968 年的改革之后，还是有些软^①。从本文第 2 节中所说的，可以得出这样的结论：即使在 1979 年以后，国有大企业的预算约束还没有变得更硬些。

① 关于预算约束的“硬性”和“软性”的论题，参见本书的第一篇和第二篇研究文章。

3. 集中和分散

关于企业的合并或吞并的问题引来了下面的话题：按照公司的集中和规模来分析。1979年—1982年期间的一个新方面就是，这个论题强烈地来到了前沿。

让我们来观察沿革。匈牙利的生产，特别是工业生产，是极端集中的。这种集中在国有部门和合作社部门中都延续了很长的时期。值得注意的是，紧接着1968年改革之前的几年里，爆发了一股集中化的新浪潮：企业合并，产生垄断性的“国家企业”和托拉斯，等等。恐怕这是针对改革的思潮，生产的集中似乎是抵制规定的分散时有用的工具。从表4可以清楚地看出，匈牙利的工业比起象瑞典那样的高度工业化发达国家来是更为集中的。数据是1970年的，公司的规模是用劳动力的规模衡量的。

表4 工业的集中(1970年)

	工人总数的份额(%)	
	匈牙利	瑞典
全部工业		
最多有100名工人的企业	13.6	33.5
最多有500名工人的企业	39.8	67.5
轻工业		
最多有100名工人的企业	19.1	44.8
最多有500名工人的企业	51.3	86.0

来源：热维兹[71]

近年来逐渐认识到集中的程度太高了。确实，巨型公司在大批量生产中可以日益增多地利用规模经济，但是另一方面，它太笨重了，在适应迅速变化的环境时缺乏灵活性。让我们来看表5，它给出了1980年内，公司按资本的规模分组和每一类企业的盈利性平均。

表中的数据令人十分惊讶：盈利性几乎随着资本规模的上升而单调下降。让我们把末两行相加，即最大的企业，总的净生产量达到

表 5 企业的规模和盈利性(1980 年)

资本的价值加年度工资单 (百万福林)	经济单位数目	平均盈利性 (%)	工业净产出的份额 (%)
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

来源：由中央统计局财务统计处皮罗斯卡·霍瓦斯传达

了 78.3%。

我不要求盈利率要和效益率完全一致地符合。较小的公司有较高的盈利性，有很多不同的因素起作用：比较简单的是利用“成本加价”原则；他们可能没有承担国际交货义务，这从利润观点来看是不利的；等等。但是，不管这些保留，表 5 所示的相关应该加以注意。

哈达与特劳德曼的文章[39]也得到类似的结论。他们把工业企业和合作社按照经济效益的指标加以排队，74 家最大的公司不在头 500 名内；在第 501—800 名内，只有 13 家，其余的都在位于 801—1156 名经济缺乏效益的组内。

开始于 1979 年的改革过程，其中一个方面就是想用两种方式减少国家部门的集中。一个途径就是由高级行政决策着手的，打破庞大的现有机构。在 1982 年元月，10 家托拉斯和三家大企业解体，产生了 137 家独立设立的公司。

另一个减少集中的途径是建立新的小型国有公司。按照 1982 年的新法规，大的国有企业可以主动地建立分支机构，各部和地方委员会可以创办新的小型企业。而且，可以建立所谓的“小型合作社”，1983 年夏季，创建了 214 家这类合作社，平均每家有 50 名劳动力。这样，小型合作社作为一个整体，现在雇了 10000 人。比起大企业，

他们较少限制。中央机构对于小型公司的经济生活的干预比大公司少得多，他们不能对小型企业发布指令。国家也没有权力重新调配他们的资产。另一方面当小型企业面临亏损时，他们也不能指望从建立这些企业的主管得到财政支持。

这里我们又再次碰到了我们早先考察大型国有企业时的问题：预算约束的硬度。我不愿停下来并评价先前的概念，因为在大型国有企业的情况里，先前在宣称硬化财务条件的意图时已经强调得够了。更值得做的是考察达到那些目的的前景。照我的意见，在小型公司的情况里，尽管还不十分肯定，硬预算约束似乎更应该实现。让我们只考虑亏损与生存之间的单一相互关系。大型国有企业的破产可能包括了几千人丧失他们已经习惯的工作场所，即使他们能够相当快地找到新的职业，这也是沉重的打击。大型企业的生存附带了很强烈的声望和权势利益。这就是为什么抵制硬化大型企业的预算约束会如此强烈。在小型公司的情况里，即使是国有的，恐怕是更为简单：“生”和“死”都可能按更自然的方式出现。更精确地说，由于小型公司的生存有赖于他们在市场上是否更有利于竞争，这些组织倾向于更迅速而灵活地调整。

预测期望能够产生的分支企业、国有小型企业和小型合作社的数目是太早了。第一个中心估计不会很有指望。在目前，对于新的可能性，出现代表各部、地方委员会或大型企业的自发利益还不清楚。这就提出另一个问题：在两个极端（庞大的企业和极小的企业）之间，中间地带是否受到充氮的描述。如果过程按可能想象的速度进行，那么经过一二十年后，企业的规模分布就会开始类似于发达的工业国家建立的分布。

4. 非国有领域

在社会主义国家法定的经济学里，其主导思想是，在相当长的时间里，经济体制将向以大型国有公司为主的专有的国有生产部门（指

“社会所有制”中的部门)发展。按照这个观点,合作社所有制只是暂时形式,即使过渡期要持续相当长的时间。社会主义经济的现实并不和这思想一致,匈牙利经济显然离它更远。

现在的匈牙利经济可以恰当地称之为社会主义类型的“混合经济”,其含义就是:它依赖于不同类型所有制共存,而这导致了不同的组织形式和机构形式。除了国有领域以外,还存在一个(与之竞争、补充和部分合作的)重要的广阔的非国有领域。1979年—1982年的措施进一步强化了非国有领域。

首先,我们把若干农业数据摘要示于表6上。这里,合作社、家

表6 农业生产中部门比重(按百分比计,各部门之和=100%)

	国营部门	合作社部门的 集体农庄	合作社庄员的 家庭园地	辅助农田和 其它农田
种植业				
1976	10.6	54.1	20.3	15.0
1977	10.5	52.9	20.3	16.3
1978	8.2	52.3	21.1	18.4
1979	8.8	51.6	21.0	18.6
1980	10.4	50.0	21.6	18.0
畜牧业				
1976	5.8	16.5	38.3	39.4
1977	8.4	4.5	42.9	44.2
1978	9.6	16.6	43.9	29.9
1979	11.2	25.4	37.7	25.7
1980	11.6	24.7	36.5	27.2

来源:中央统计局报告

庭和辅助农田的比重是最大的和最显著的^①。然而,我似乎应该更广泛地提出非国有领域的问题。我们有一组成份高度复杂的活动和

① 有关小型农庄的丰富统计材料可在切热斯尼的研究[16]中找到。儒日·切热斯帮助编制表格。合作社农庄庄员的家庭园地是由庄员的身份确定的属于个人的财产,并由自己耕种,大小不超过0.6公顷。辅助农田是由非合作社农庄庄员的村民个人据有并耕作的,大小也不超过0.6公顷。

组织。所以在下面我们将根据多种分类原则来考察它们^①，其顺序不是按重要性而是按分析的逻辑确定的。

1) 和为他人进行的活动相对的自给自足

长期以来，很多人想象的社会主义经济的未来是：家庭内的活动将日趋狭小，而日益增长的需要将由各种专业化的大型机构（企业或非盈利的公用事业）来满足^②。食品将由大型农业和食品的加工业供应，人们将生活在大型建筑的出租公寓住宅里，他们将使用公共交通工具，孩子将在托儿所、幼儿园、学校和日间保育院里受到照顾，病人将在医院里得到看护，等等。这个看法已经被证明是极端的和片面的。大多数人民要求在家里、在家庭里或者在个人所有和自我决定的基础上满足大部分的个人需要，这是因为他们有个人的爱好，或者因为由短缺引起的必要性迫使他们这样做。

自从改革过程开始以来，匈牙利在这个方向经历了很大的变化，尽管它离开满足需要、离开充分利用可能性还很远。我仅以几个例子为限来说明。

●这个趋势在食品供应最明显。除了作为商品生产者的作用以外，家庭园地提供了农业工人相当大比例的食品需要量。此外，相当多的家庭（其中主要的工资劳动者不从事农业）有辅助农田或者菜园和饲养家畜，所以他们能够自给一部分肉类、蔬菜和水果的需要量（也许也为市场生产）。

●私人住宅建设很普遍，并且进一步增加。对此，家庭都自备资

① 关于非国有领域问题的匈牙利之献其实是很丰富的。多纳斯[22]和切热斯尼[16]讨论了农业合作社、家庭和辅助园地。高布尔[31]、高布尔与高拉西[32]和科罗西[50]分析了“第二经济”。在起草本文时我采用了他们的观点以及关于第二经济的其他报告。不过在本文中并没有用他们的说项。本文第4节的许多数据取自科罗西、高布尔和高拉西的工作。最后，第三位的工作回顾和评价了1982年有关小型企业的法规。最完全的调查是塞普[78]提供的。

② 在第一节的副题中，我把自给自足和“为他人工作”而不为市场生产相提并列，因为后者不仅在“工商”单位里进行为市场的生产，而且也在非盈利事业里开展。

金和(若干情况下)工具。在1979年,在已完成的所有住宅中有42%是居民自己建造的(当然,得到了自营工匠或“日夜身兼两职的人”的帮助)。

●用于运输的私有汽车部分很迅速地不断增长。超过三分之一的个人旅程(以乘客/公里计)是私人汽车承担的。

●妇女就业,匈牙利社会中的一个大问题是和这个问题的领域紧密联系的。在经济迅速而广泛发展的时期,以前留在家里的妇女变成一个主要的新劳动力资源,她们逐渐地被吸收到公司和行政管理部門。但是,妇女就业的程度已经达到社会可以接受的上限。同时也产生了问题:谁去继续执行以前由留在家里的妇女履行的任务?儿童照顾组织、医院、老人家庭、干洗铺、小饭馆和酒家、洗涤公司和其它服务性公司与商店只能容纳一部分妇女,这还是从服务能力来看的。此外,在很多情况下,由组织起来的社会机构提供的服务比家庭能够提供的更费钱(肯定资本更集中),不细致,而且标准更低。问题本身有很多没有时间去追究的曲折(例如从妇女的观点来看就业的利弊)。我旨在阐明的一切就是:妇女的就业是更一般的“国有领域、非国有领域”问题的主要部分。如果只是对于很小的范围,就是把旧的片面倾向加以相当的颠倒。相当多的妇女乐于接受领取儿童照顾津贴^①,在相当长的时间里解除职业关系以便抚育孩子。如果各种死板的规定不阻止的话,很多妇女喜欢干些零活。农业取得成就的一个秘诀就是留在家里的妇女在家庭园地里投入了相当多的劳动。在市镇里的很多妇女也接受可以在家干的外活。如工厂任务或职员工作,以便留在家里,看护孩子和家属。

可以讨论的是,对于让家庭肩负起活动的责任,匈牙利社会究竟

① 儿童照顾津贴是匈牙利于1967年设立的。旨在敦促政府给带有幼儿的在职母亲提供停薪离职的机会直至孩子二周岁为止,在这期间可以领取总和为平均工资20—25%的固定补助。原来的规定不允许在领取津贴期间参加工作。这个条款在1982年被修正,现在,母亲在孩子满18周后每天可以最多干四小时的工作,而不会丧失儿童照顾津贴。(*)

可以或要走多远。在这方面一般公众的需求将是什么？它和官方经济与社会政策有什么关系，容忍程度是多少，限制和禁止的界限是多少，或者相反，在多大程度上支持和鼓励它？总之，这是在个人生活中，在“国有”部门、大型国有公司和公共机构的社会中，决定起多大作用的一个主要因素。

2) 与非正式部门相对的正式部门

“为他人”进行的活动一部分发生在“正式部门”（由国有企业和合作社、公共非盈利事业以及在官方许可和监督下经营并交税的个体手工业者和个体商贩进行的）；另一部分发生在“非正式部门”。按照早期的概念，在社会主义经济中只有正式部门才能允许经营。在今天的匈牙利，正式部门居于支配地位，同时，非正式部门也相当庞大。很多人为他人提供服务（主要为了钱，也许为其他报酬），超过了正式机关。有特色的一些领域有：

- 物资服务，例如，修理、家务、建筑、园艺、货物和乘客运输，等等。非正式的兼职收入是由 15 万—20 万人在住房和假日住宅建造、10 万人在住宅保养、其他 10 万人在关于衣物、铁制品、汽车、电信等的修理活动中挣的。

- 智力服务，例如，医术治疗、法律咨询、工程设计、翻译、打字誉印、临时看护婴儿等等。无法得到这类活动数量的估计。

- 住房服务，全部或部分、长期或临时出租高级住宅、普通住宅、假日住宅。大约 20 万个家庭从这个来源得到额外收入。

每个社会都存在非正式部门。在低级的发展阶段，是由于还没有出现大型正式机关；而在资本主义发展较高阶段，是由于一部分人企图至少部分地避开当局、逃避国家税收和大型机关的束缚和控制。在匈牙利，这个部门始终存在。近 10 年—15 年来迅速扩展是它的特点。从术语的严格意义上说，非正式部门执行短缺替代的功能，在很大程度上它适应了正式部门不能满足的需求。

“非正式部门”是一个集体概念。它包括了不合法的而要取缔的

活动、不合法而默许的活动以及合法的、在正式机构外部进行的、但国家认可和支持的活动。1982年新措施的目标就是要使开放非正式活动的决定生效,建立一个法律条例,而且在某种范围内支持其发展。

3)所有制的形式

最重要的一个问题就是:谁占有为进行经济活动而必需的生产工具?有三种纯粹的类型,即国家所有制、合作社所有制和个人所有制。在1979年—1982年期间,不仅在农业,而且也在工业和建筑业做过努力去排除阻碍合作社发展的障碍。类似地,也谋求允许“正式的”手艺人 and 小型零售店发展,他们在官方许可下工作并交付调节税。

公共(国有或合作社)所有制和个人所有制的各种组合、现有的公共活动和个人活动的各种组合略示于表7。1982年的法规产生了许多新形式(首先是表中第二行的“经济劳动组”),但也试图扩充旧形式的范围。表7中的形式2是把普遍的不合法的形式3引导到合法的圈子里来的新尝试。现在讨论这个经验为时尚早。

已经提出了种种有关进一步形式的思想。其中之一就是混合所有制的“联合股份公司”,其资金使用于特定的目的,如住宅建设,并且部分由国家、部分由个人提供。蒂博尔·利斯卡建议的思想令人兴趣大增,他提出了类似于表7形式1的更一般的形式:国家所有制的单位将通过招标转移到愿意出最高租金的承包者手中。他可以干他所想干的,使收入超过租金,但是如果有新的承包者愿意出更多^①,那么所有权的单位将与原承包人“脱标”,付给他适当的补偿。利斯卡思想的实际试验已在若干地方开始。实践也可能产生更进一步的形式。

① 蒂博尔·利斯卡在许多研究中详细论述了关于承包人的概念。有关这个问题更详细的讨论,见巴索尼的文章[7]。

表 7 公共所有制的组合和个人承包者的活动

形式	生产工具的所有者	生产工具的使用者	资本设备使用的安排	典型行业
1	国有企业或合作社	个人或小组	按一定租金租用固定资产* 有时通过招标选择租户	备办伙食, 零售
2	部分国有企业或公用事业,部分用户	由职工组成的“经济劳动组”	小组工作受雇主保护,使用部分支付租金的固定资产	保养,修理, 装配(至今 还是初步计
3	部分国有企业或公用事业,部分用户	所述企业或事业的工人	在正式工作时间内干的非法的非正式工作,也许使用雇主的设备	划) 建筑,保养 工作,修理, 货车运输

* 有关的形式是所谓“契约”经营;在这种形式下,所有者的企业或合作社也获得若干材料。

难于预言所有制的混合形式是否将扩展或收缩。在各个居民阶层中不乏创业精神。问题是,行政、法律和经济手段是支持这种精神还是冷却这种精神。我只叙述有关商店和备办伙食单位用于出租和契约经营的简单例子。到 1981 年末为止,在提出的 1868 个备办伙食的单位中,实际上有 1184(占 63.4%)个停租或解约,在 1630 个店铺中有 461(占 28.3%)个在剩下的时间里没有租户或契约伙伴。主要的障碍在于向个人承包者索要高额租金。未来几年的经验将会告诉我们,国有机构、公用事业和公共企业是否能够忍受这些“混合形式”,他们的法律地位(对于站稳脚跟是必要的)是否牢靠。

4) 工作时间

在国有部门就业的大多数人都严格地在额定工作时间内工作(加班的确存在,但它的范围受严格的规定限制。即便如此,有三分之一职工有若干加班工作)。非国有部门更少受限制。它的一部分活动作为包活进行,这远远超过通常国有部门里的工作日或工作周。

在个人小型工厂、个体零售商和租赁活动中,其情况是在家庭的基础上进行工作,而工作时间(公开或隐蔽)的长度通常是职工接受的。很多人在法定工作时间内在正式部门工作,而在晚上和周末在非正式部门、或在自己的家庭园地里、或为自己的家庭建设里继续工作。不合法的实际情况常是:职工在其主业场所干“私”活,最好的是因为主业无事可干,最差的则损害主业的工作。家庭劳动力增加了参与:主妇或家庭的其他成员可以不受限制地参加家庭的生产活动,如家庭园地的农业工作或建筑业。在最终分析里,整个居民的总工作时间事实上多于在正式部门中作为正式工作时间记录的总和,估计约占总人时的16%—18%是花在非正式部门^①。

评价情况是困难的。很多人无情地剥削自己。广泛延长个人和家庭的工作时间以及增加在工作时间之外的工作强度可以大大增加为此作出牺牲的家庭的收入。额外收入常常可以是职工在国有部门所挣的(包括加班津贴)好几倍。微观经济学的经典主题是在消费和闭暇之间选择。匈牙利居民有一个广泛的、勤勉而主动的阶层,他们选择累活,几乎达到能力的生物极限或者甚至超过这个极限,以便得到消费品。肯定地说,这是经常提到的“匈牙利奇迹”的一个秘诀。1979年—1982年措施的一个特点就是清醒地估计到大部分居民的这种选择,并且力求至少要搬走行政上对他们旨在个人收益而志愿延长工作时间的障碍。

5) 行业分配

经济活动的各个行业都显露了非国有部门的成份,但还没到一致的程度。最常引证和最为人熟知的是它在农业的作用。除此之外,在服务、建筑、住房、国内贸易以及运输(程度较小),它都是重要的。从这些清单,显然可以看出,我们面对的行业,其产品在某程度上卖给一般社会消费,或者卖给声称是主要买主的家庭。非国有

^① 参见马科[59]。

领域更加源源不断地出现，它在狭义工业和生产工具的制造业中还是微不足道的。某种程度上，自然没有人希望匈牙利采纳中国曾经有的“手工作坊”的思想。所有清醒的改革支持者都认识到，在现代经济里，有许多产品只有在大型或者甚至超级工厂里才能经济地制造。所以，在这种情形下，极端重要的任务应转到大型国营公司。然而，在工业，在生产工具的制造业，也有非国有形式或我们早先在其他行业例子里叙述的混合形式的领域。例如，小型工厂可以十分经济地为生产最终产品的大型国营公司生产零配件或半成品。这样的小型工厂可以采取的形式有：工业合作社，合作社农庄的附属工厂，个人或国有的小型公司或者小型合作社。此外，一部分工作甚至可以作为外部工作拿到家里，这样可以利用由于家庭原因的劳动力，他们由于家庭的束缚或者单纯由于不喜欢工业劳动的束缚而不愿到工厂工作。以较为受限制的程度，这些活动的形式已经在进行了。时间将会告诉我们：国有工业是否能够比现在这样的地步更开放些，经济改革是否能够在国有领域和非国有领域之间推动这些合作形式，或者，直到现在已经知道的形式是否将继续盛行：大型国营公司尽他们所能自己制造零配件和半成品，还是进口或者从其他大公司购买。

6) 政府条例和父爱主义的程度

在这方面，非国有领域其实是很复杂的：它的各个部分不同程度地受国家操纵。近 10 年或 15 年来，这种情况已经多次改变。

农业合作社曾经得到并继续得到国家的许多鼓励。（对于工业合作社则几乎说不上）即便如此，合作社的自主权虽然比国有企业广泛得多，却还是远远不够的。较高的国家主管和合作社网的中心机构以各种形式干预他们的经营活动，虽然可以说国家和合作社之间的关系比国家和国有企业之间的关系更少些父爱式。合作社的财政地位更依赖于市场成绩，它的生存不是自动地保证的（虽然，如果它遇到了严重的麻烦，有机会得到国家拯救）。它的增长更显著地依赖于它自己的经济成果。由于这些原因，合作社利润的利害关系更强

些,它的预算约束比仍然受控制的大型国有企业更硬些^①。

非国有领域的其他部分(经国家批准经营的个人部门、所有制和经营的联合形式、非正式活动)可以硬预算约束刻画。他们的存在依赖于市场需求。只要能够为承包人创造利润,一个单位或一项活动就生存。

但这并不意味着它的存在性唯一依赖于市场。它依赖于国家,依赖于经济政策,以及依赖于国有企业和合作社的行为。一部分活动要经官方许可,除非个人要冒违法的风险从事活动;其它部分依靠和国有单位或合作社单位开展合作(例如,表7第1—3行描述的形式,或者与合作社相联系的住宅园地)。国家和合作社部门可以给予支持,或者官方执照可以批准,但这些也可以收回。这就是为什么非国有领域在一个时候很软弱,在其他时候强烈感到不肯定。这种不肯定的感觉只能通长期的明确经验加以消除。

5. 经济机制与增长率及其 比例的相互关系

和许多其它国家一样,匈牙利在七十年代末的增长率慢下来了。本文不想从事全面分析减速的原因。我只希望在与经济机制改革有关的范围内考虑减速的问题。我们把相互关系划分成原因和效果两个方面。其中一个方面就是,在增长减速中,机制或者毋宁说是改革所起的作用;在这个范围内,使之慢下来了,改变了生产和消费的比例,等等。影响的相反方面就下来了以及现在显示的需求-供应比怎样影响经济机制的改革。

让我们先观察有关的第一个问题。当然我们不可能完全掌握它,我们只能提出两个问题。第一个就是投资的考察。为此让我们

^① 其实,比较整个的合作社部门的整个的大型国有企业部门是不恰当的。工业行业中不那么显著的中小型企业也许类似于自生自灭,就象一般的工业合作社。然而,最顺利的大型农业合作社也象大型国有企业一样,同样受到父爱式的待遇。

浏览表 8。直到 1983 年，较小的欧洲社会主义国家的投资大略以类

表 8 投资额的增长

(平均年度增长率百分数)

	1968—1972	1973—1977	1978—1979
保加利亚	5.9	9.7	-0.8
波 兰	13.3	10.5	-2.8
匈牙利	8.0	8.5	2.9
民主德国	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

来源：资本主义国家为联合国和经济合作与发展组织，社会主义国家为国家统计年鉴。

似于较小的欧洲资本主义国家的增长率增长。在价格飞涨之后，资本主义国家的投资增长率引人注目地慢下来了，而社会主义国家却象什么事也没有发生似的，多年来按相同的增长率增长。根据这个观点，匈牙利经济和其他社会主义国家一样，其本上有着相同的行为。投资增长率大约在 1977 年之后停顿下来了。这一系列事件，我认为可以解释如下：

在社会主义经济里，决策者受到各个等级（从经理到车间主任）的强烈内部扩张冲动的激励，投资饥饿是持久而近乎贪得无厌的^①。中央代理机构虽然也弥漫了这种冲动，可是他们还时时受到宏观经济考虑的抑制。从各个部和中级主管机构，从国有企业和公用事业，某种程度上也从农业合作社，对于中央有着持久的压力要求给予拨款、贷款和补贴给尽可能多的投资项目。这和预算约束的软性密切相关：投资者不感到他的决策包藏了真正的危险。在西方国家，从

①见科尔内[51]，第 9 章。

1973年开始,当业务前景变得黯淡时投资就萎缩了。这就象自然发生的恶性循环在作用:投资动力的制动装置使前景更为黯淡。在社会主义国家里,在1973年后还没有这种迹象:投资景气在继续。不论是否改革,这在匈牙利也完全适用。通过改革,匈牙利的国有企业在短期决策中获得了较大的自主权,但是,因为国家继续象“保险总公司”那样起作用,没有发展了的内部抑制作用来阻止企业行为中的投资饥饿。匈牙利的企业,在它后面的还有部和中层指导机关,为什么没有力争到尽可能多的投资呢?

自1978年以后的投资制动不是企业的自发停止,显然它是中央的行动。它是最高层的领导根据对外贸易和国际收支决定和实行的,而不管中层和低级的行政机构不变的投资饥饿。

单独的研究可以致力于考察:从投资增长的减缓中已经遏止和可以遏止什么好处和坏处。当然,投资的减速本身不能解决匈牙利经济中的任何经济问题^①。然而,突然减速是否证明全都合理,投资欲望重新骤然加速并没有被经济环境的任何变化证实是合理的。虽然他们又积蓄了锐气,就象要证明巴乌尔和其他人的投资循环理论一样^②。但这在投资总额中还没有出现,因为直到现在为止,中央顶住了压力。但是新开项目的数量在1980年—1981年内增长了。1980年的投资贷款申请超过了1979年约84%,1981年的头三个季度,和去年同期相比,上升了约79%。在发展资金已经增长的任何企业,他们力求尽可能快地把它花在自己的投资项目上。再次清楚地表明,1979年—1982年的措施实际上没有硬化企业的预算约束。在国家的经济前景还不肯定时,企业对于他们的投资前途十分自信。

甚至在1977年—1978年,企业没有感到市场前景有什么不安定,更确切地说是对于财政调整与价格原则中变化的期望。现在,他们的担心开始平静下来,利润开始恢复到老的水平。是什么刺激了自

① 尼尔什与塔多斯[68]对此作了详尽的讨论,我同意他们的评价。

② 首先参看巴乌尔的书[9],也可参看苏乌斯[74]、巴乌尔[8]和洛科[54]等人的文章。在分析现在的投资情况时我得到马丽亚·洛科的帮助。

愿遏制投资癖呢？企业就象喜欢驰骋的战马，听到了军号齐鸣，扯开了缰绳。如果中央没有强有力地勒住，一个新的投资冲击肯定要精力充沛地开始。

除了投资以外，我要简单地接触的其它论题是消费和生活标准。在1973年—1981年期间，当东方、西方和南方的许多国家沉重地负担人民的福利时，匈牙利的居民相对地经济宽裕些。在一般增长的范围内当着消费也继续增长时，在这期间的前几年尤其是这样。虽然跟着1977年的缩减大大减少了投资，但是，一部分减少（主要是基础设施中的投资项目）也影响了居民的生活环境。在1978年—1980年间，每个挣钱人的实际工资有些下降，但消费总额没有减少。消费者的商品和服务的短缺没有显著增加。（稍后我们还要说到。）从公众的观点来看特别重要的是，食品供应是满意的，某些基本重要的产品肯定是丰裕的。没有什么障碍供应消费者的燃料和能源。这是匈牙利经济最重要而壮观的成就。

这个成就可以用三个因素来解释：(a)生活标准作为总经济政策和计划管理经济比例的一个要素，(b)从1968年开始并在1977年—1982年进一步发展的国有企业控制机制的改革，和(c)非国有领域连续15年—20年的增长。当然，这三个因素是密切相关的。1968年是所有三个发展中最重要里程碑。非国有领域的扩张应该看作是改革过程的有机部分。现在值得分别讨论这三个因素。

对于匈牙利消费品供应成功的原因，因袭的观点着重强调因素(b)。有代表性的西方记者参观了布达佩斯商业区商店和市场，回到家里并写道，商店是充实的，因为市场社会主义在匈牙利在运转着。照我的观点，这因素的作用相对地是有节制的，即使它实际上促进了改善供应情况。企业在短期决策的自主权促使它适应买方的需求，因为它使工厂解除了计划指令的官僚主义限制。在国有工业的一些领域（食品、家用化学品和轻工业的许多行业），一个鼓励扩大花色品种和提高质量的“买方”差不多出现了。（然而，总的还差得远）但是，今天大多数的匈牙利企业还没有因为市场竞争的经济压力被迫为争

取买方而竞争。在很多情况下,企业宁愿感兴趣于偏爱出口,即使出口不特别有利可图,而国内市场有着不景气的短缺。它按照与国家机构讨价还价的条件在不同的销售市场之间要花招,并且不被市场出现盈利可能性所诱,这样也许把国内消费者推到脑后。

良好的供应状况主要由于因素(a)和(c)。因素(a)是重要的,因为25年来中央经济政策一向偏重于照顾生活标准,这个政策甚至到现在还在继续,不论堆积了多少经济困难。到今天,从来也没有人在匈牙利实施任何严厉的经济紧缩方案,来谋求大大地消除生活标准激烈下降带来的损失的问题。经济政策如果被迫采取其影响不利于消费者福利的措施,就要设法减弱这种措施,并且不希望在这方面走得太远,在新近决定减少总净产出的国内使用时,这首先要发生在投资支出。中央政策制定人常常通过出口“吸引”作用的中央措施来保护国内消费市场,因为企业没有自动地根据需求调整供应的动机。

另一主要的说明是因素(c),即非国有部门的经营。合作社、家庭园地和辅助农田供应居民食品的工作是众所周知的。非国有领域的其它成分,对于满足家庭的需来,补充国营部门遗留的缺口和短缺,也作了很多贡献。这个领域是现今匈牙利经济中不可或缺的稳定器。它相对于国营部门的促进和衰退、投资的周期波动和对外贸易及国际收支状况是相当迟钝的。因为,在相当程度上,它满足于自己的产品在一般居民和家庭消费的地位而参与正式和非正式的市场联系,它能够稳定自己,谨慎而迅速地增长,只要让它“平平安安地过日子”,不必服从行政限制或者不受未来干涉谣言的打扰。

从这些关于投资和消费的思考,可以汲取共同的教益。我的意思不是要贬低1968年改革的成就,而是要唤起注意:实施到十足的今天,改革还只是走到半途的事实。大部分的匈牙利产品是国有部门生产的,而这个部门没有受真正的市场机制控制。没有什么内在的(市场)机制能够在国营企业的行为规则中受到维护,这些行为不受投资驱动的驾驭,并迫使它们适应需求。保证增长政策稳定和对于居民的国内供应有利的因素不是充分地“制度化”的。这只能

通过真正广泛的改革也深深地渗透到国有部门的经济机制才能获得。

现在让我们转到其它方面的影响：现在的增长政策怎样影响改革经济机制的过程。

匈牙利经济，和其它社会主义国家的经济类似，饱受了长期短缺现象的岁月的折磨。在相当多的领域里，这种短缺没有其它一些社会主义国家严重，但是，匈牙利体制还是可以认为是相当程度的短缺经济。在表 9 和表 10，我们扼要地展示了刻划 1979 年以来短缺情况的一些指标。我们可以看到，情景是形形色色的：

有些指标有点改善，另一些保持不变，还有一些则有点恶化。没有发生巨大的“戏剧性”变化。一方面，没有一个领域，其短缺有明显程度的变多，在已知的经济情况中，这可以自认为是可观的成就。另一方面，短缺的强度在若干领域里减轻了，既不是在投资市场，也不是在劳动力市场。自 1979 年以来，生产资料和消费品出现了这样的进步：经济将从卖方市场明确地跳进买方市场^①。

有一些人希望只是增长减速的事实能够带来转折点。但是这一点没有出现。

让我们先看看需求方面。官方价格和非官方价格上升，稍微压抑了居民的需求；投资的财政来源就激烈地减少了。关于经济的总需求，还有两股力量继续顽强地表现自己，即试图用各种方法打破的贪得无厌的投资饥饿，以及被迫出口的“吸引”作用。“我们改善了收支平衡，”这是现今为了获得短期或长期信贷和投资津贴的关键话语。

如果我们不满足于只是在宏观总量里讲道理，而是去观察某些

① 在投资刹车之后接踵而来的，主要是建筑业更接近于“买方市场”的情况（参见表 9）。现在，许多建筑企业努力讨好买方，他们更情愿地承办更新业务来开展出口活动等等，早先他们是抵制的。但是，由于建筑业的行为发生了深刻的变化，使自己服务于买方的需求，这样，从而使建筑物更快地竣工，质量更好。“买方市场”在稍长的时间内不得不继续存在。

表9 生产的短缺指标

指标	度量单位	1976	1977	1978	1979	1980	1981	评 价
(1)全部制造业清 单中材料投入的 份额 ^a	百分数	70	71	72	72	72	—	短缺强度不变
(2)被建筑业拒绝 的定单相对于年 度产出的比 ^b	百分数	39.4	41.4	26.5	16.8	16.0	20.8	在1977—1980 年间有改善
(3)建筑材料的短 缺 ^c	百分数	1.2	0.6	—3.1	—3.1	—4.5	—	有显著改善
(4)因铁路运输未 满足的需求 ^d	需要而不供应 1000单位	307.2	306.3	478.3	367.3	159.2	172.2	自1978年来 有显著改善
损失运输能力	百万吨	9.1	9.7	15.1	11.6	5.0	5.3	1978年短缺减 少,以后未改善
(5)劳动力短缺部 分指标 ^e	百分数	24	—	35	36	39	—	

a. 这个比高于“卖方”市场(由于短缺的投入存货累积);低于“买方”市场(产出存货膨胀)。

b. 参看建筑业。

c. 建筑活动和建筑材料工业供应的指数之间相对于前一年的差。指标越大,短缺越多。指标是亚努什·加奇算出的。

d. 把这些理解为“短缺指标”,始于伊万·马约尔。

e. 由官方的职业介绍所填补的工作作为工作缺额的百分数(只有一部分劳动力补充数报告给介绍所)。

来源:(1)法布里[23],由E.法布里告知;(2)中央统计局报告;(3)加奇[33],由亚·加奇告知;(4)马约尔[58],由伊·马约尔告知;(5)国家劳动工资署传达。

个别市场,我们会发现,需求在许多领域下降了,而供应也是如此。有很多因素在这方面起作用。进口的可能性已经减少,例如,关于从经互会国家进口原材料和初级能源。这种投入方面的短缺可以造成生产受限制的地步。若干消费品的进口已经刹车。财政刺激和精神鼓励可能助长了限制供应。所谓的“竞争价格体制”,如同我已经指出的那样,可能使企业只注意限制他们的产出额。

于是，人们要问：影响和暂时关系的两个方面，哪一个是基本的和决定性的。我认为首要的问题是，在1979年——1982年期间，还没有在国家部门里确实坚定地推行改革原则。这就是为什么还没有发生：硬约束限制了需求或者对于增加供应感到强烈的刺激。需求和供应的交叉还没有展现。当然，这导致了第二个结论：卖方市场的生存使得发展真正的竞争停顿下来。下降不能使经济从卖方市场跃进到买方市场，市场的人为刺激不能代替天然的市场竞争。

6. 动力和阻力

这将是谈论改革前景的场所，事实上，这是文章的标题决定的。然而，我们还不能给出明晰的预测，因为，推动和阻止改革的力量之间的较量的结局还不肯定。让我们依次考察主要的因素。

1. 来自匈牙利边界外的外部条件，其未来发展将有巨大影响。其它社会主义国家将进行改革吗，还是匈牙利的经验仍然是孤立的？在供应匈牙利原材料和能源中，与经互会国家的联系将有什么样的作用，与这些国家的传统关系和其它经济关系将有怎样的发展？世界经济的发展的状况怎样，在这范围内，匈牙利出口的可能性和提供我们进口的财政条件将是什么？国际政治气氛将会怎样，与此有关，匈牙利的防务负担将会怎样？我们不可能给出外部环境发展的预测，事实上，没有这些，就不可能明确地预测内部过程。

2. 现在我们转到国内的力量。“机构”将怎样对待改革过程，意思就是：官方对于政治和行政机构的工作以及作为经济管理者将负起怎样的责任？我的印象是，他们对于改革过程的态度是不一致的，并且有很多官员对此有着矛盾心理。对改革的一个希望是它深深扎根于如下的事实：它在一般经济干部中有许多坚信不疑的支持者，他们力求改善机制，并且以卓越的专业知识，创造性地坚定不移地与阻力进行斗争。关于阻力，今天必须说，它是吹进改革方向的一股风，公开的反对是稀少的而且软弱的。然而，要前进还是困难的，因为每

表 10 消费的短缺指标

指标	度量单位	1976	1977	1978	1979	1980	1981	评价
(1) 国家分配住宅的计算排队时间(元月1日住宅申请数除以年内分配数)	年	—	7.3	6.8	7.1	7.0	—	没有改善
(2) 轿车的计算排队时间(元月1日定单数除于年内售车数)	年	2.3	2.5	3.6	5.3	3.1	2.4	自1979年以来有改善
(3) 等候电话联系的人数	人	23300	—	267000	—	—	296000	短缺增加
(4) 获得服务所需平均时间(只是国营和合作社部门)	日							
油料与摩托定期查验				7.9	—	8.1	—	无多大改善
修理碰撞损坏亚麻布制品洗涤(按重量)				15.9	—	16.5	—	
亚麻布制品洗涤(按件数)				11.9	—	11.0	—	
定做套服				12.7	—	10.9	—	
定做礼服				35.9	—	35.9	—	
新地板布				24.9	—	24.4	—	
住宅涂料				17.9	—	18.9	—	
				21.6	—	26.8	—	
(5) 住院治疗平均时间	日	14.6	14.6	14.6	14.5	14.2	—	大致相同
(6) 取得供应困难原因民意评价(市场研究人员提的问题:“根据您的经验,买东西的困难,今年(a)增加了,(b)仍旧不变或(c)减少了?”	%						(a)37 (b)46 (c)12 无法评价 5	居民主观地体察到短缺强度停滞或上升:感觉下降的居民非常少

来源:(1,4,5)中央统计局报告;(2)卡皮特尼等[47],汽车销售由麦库公司告知;(3)由邮局总长告知;(6)由法卡斯和帕塔奇(大众信息中心)告知。

一步真正的分散或撤销限制都要剥夺各类迄今还在发挥的影响。能够期望他们怎样采取“除了我们以外”的原则吗？如果反对改革之风再次吹来，这些力量将会更为主动得多。

3. 矛盾心理在大型国营企业的经理中间特别强烈。他们中的大多数人讨厌中央的保护，喜欢取得真正的自主权，包括独立地出口和进口的广泛权力，固定价格和工资，等等。他们为“调节体制”的混乱而反复无常的变化而激怒。同时，如果国家屈服于压力并帮助他们解脱财政上无力支付的困境，他们是高兴的，他们不愿意丧失这种安全的特权^①。

大型企业剧烈地反对 1982 年关于小企业的措施，因为，不论它的经营形式怎样，小企业不是一个愉快的竞争者。在适当的位置，它也可以提供销售竞争，尽管长期的短缺显著地保护了它。如果所受限限制较少的小工厂在取得投入，特别是取得劳动力投入方面有好处（这与受到较多法规约束的大型企业完全相反），这将是更危险的。大型企业也应该给予较多的自主权，少一些法规，这样就会加强大企业部分的需求，这也反过来使它们能够对抗小型企业。类似地，相当多的企业和国家机关嫌恶甚至反对“经济工作队”的形成。

人们希望，最终将处处逐渐形成和平共处乃至合作，它是在大型工厂和小型工厂之间、国有领域和非国有领域之间在农业中发展的。然而，到将来，关系仍旧不清楚。

4. 尽管与阻力密切相关的原因是害怕丧失影响的特权，但是不愿意接受改革的原因是意识形态的保守主义和正统性，这是不同的因素。它也表现在作为个人不受改革影响的一部分人中间。国外的分析常常赞赏地并有正当的理由强调，匈牙利的改革者都是实用主义的：代替思想分析，他们实施了变化。很多人已经感到，改革已经放弃了社会主义运动的传统所支持的理想；如果市场、利润、竞争、非国家所有制，以及在后者的各种形式中，私人所有制将获得更广泛的

^① 萨洛伊(76)讨论了大型企业重新集中化的努力。

领域,他们甚至要更为愤怒^①。匈牙利走的是前人从未走过的道路。谁能够告诉在什么地方是意识形态上的反感抵制转变过程的临界点呢?

除此以外,不能否认这类混合经济,它们现在刻划了匈牙利经济,如果改革进一步进行,它们将更多地刻划匈牙利,就象同时生产生铁和矿渣的火热的高炉一样。成功不可避免地伴随着相反的结果,例如,追求金钱,无情的自我剥削,投机取巧和贪污腐化。这些有害的现象,特别是如果没有充分地反对,将加强从意识形态基础上反对对社会主义经济改革的论据。

5. 收入分配在舆论形成中是一个重要因素。舆论调查显示,匈牙利社会的相当一部分人希望收入分配比现在更平均些^②。似乎这不是高度敏感性的不平,而更象是非议现有的情况。但是有谁知道将来是否还是这样呢?如果不平均增加了,公众的看法是会改变的,事实上,改革坚定不移的进步大抵会引起那种增加。更为重要的是,如果一般的生活标准停止不动,甚至下降,社会将对不平均作出更多更尖锐的反应。赫希曼^[49]用隧道比拟卓越地刻划了这个问题。如果隧道内有两条平行的单行道,而我们察觉到我们这条单行道被堵住了,而另一条是畅通的,我们开始倾向于把后者认为是再保险信号。在隧道的终点似乎没有完全堵塞,不久我们的单行道也将开通。

① 例如,许多阶层的居民支持私人园地,但也有重大保留,这是奇什皮斯塔[49]的访问记中披露的:“我真诚地说,我不安地注视着如此大量宣传小规模生产的蔓延…”—“…现在,缰绳已经放松,小规模生产正在兴旺。而这在长期内是非常危险的。”—“…这只是因为我们依赖于它才发生,这是被迫解决。我们不得不处理它,越快越好。”

② 在舆论投票处,大众信息中心反复地询问的问题是:收入的差别在匈牙利是否将减少或增加。回答减少的,1973年是56%,1974年是69%,而1976年是65%(只在布达佩斯),1979年是63%,1980年是60%。回答分化增加的,按相同的年次,分别是28,14,14,18和21%。考虑到样本取得和不同时间之间的差别,我们可以说,分配是相当稳定的,或者至少没有显示任何肯定的倾向。(见安格鲁兹与帕塔奇[1],纳吉、安格鲁兹与塔多斯[65],法卡斯与帕塔奇[27]和纳吉与维拉赫[66]。)

但是，如果交通来往持续不变地在另一条单行道上安稳的进行，虽然我们自已已经停留了很长时间，而我们或迟或早将会失去耐心，设法穿越到另一条单行道上。如果某些人的收入比另一些人有较快的增长，而每一个人的收入好歹都要增长，这通常是社会容许的。但是，如果来源少的人们的收入没有增长，或者甚至减少，而另一些人有令人注目的增长，社会的容忍限度就会骤然下降许多。所以，改革的命运大大依赖于生活标准的一般增长是否将恢复。

其他许多因素也将影响改革的未来。但是，即使我们考虑了所有的因素，我还是怀疑我们能否得到更明确的预测。明确的是作者的希望，即改革的事业不会停滞不前，而将是进一步的前进，在这个过程中，我们也将努力作出贡献。

效率和社会主义道德原则^①

两种价值体系

1968年的经济改革产生了明显的结果^②。在改革以后的十年中,生产猛烈增加而且相当稳定,有了充分就业。由于储备劳力几乎完全被吸收,生产的增长主要反映劳动生产率的提高。

尽管详细分析一下改革以来所取得的成果是有价值的,我想要讨论的却不是这些,我要讨论的是匈牙利经济的某些困难和问题。匈牙利的经济学家处在历史上唯一的、观察试验的特殊位置上。我觉得,我们有责任提供有关这种试验经验方面的信息,不仅有惊人的成就方面的信息,而且还有不受人注意的问题方面的信息。

改革的目的是使匈牙利的经济机制更加有效。下面我将列举经济效率方面的一些必要条件^③。我不追求全面,一定还有一些重要的条件没有列举出来。我也不把效率条件减少到小数目的最终

① 首次用英文在杂志上发表:“社会主义经济的困境:匈牙利的经验”, Cambridge Journal of Economics, 第4卷(1980年),第147页—第157页。(Copyright by Academic Press Inc. [London] Ltd.)此文原来提供给:都柏林,经济社会研究所1979年第12届吉里演讲会。

② 关于匈牙利的改革,有大量文献可资利用。特别应当注意:尼尔什[67],弗里斯(编)[33],高多(编)[35],高多[34],奇科什·纳吉[17]。

③ 经济学家还必须建立一个表达“效率”的毫不含糊的解释。这里没有必要卷入到围绕效率的的正确定义的争论中去。如果读者清楚地了解与下面的概念相连的有关想法就够了:我们把有效称作这样一种活动:它充分利用资源,并且以考虑效益和实现这种考虑所付的代价为基础。

条件,用公理的形式讨论问题。而把内容放在讨论五个条件上,这五个条件已经成为与匈牙利的改革有关的争论主题。

(1)需要一种物质刺激和精神刺激制度,它将激发所有参加生产的个人——领导者,还有工人——更好的表现。

(2)必须周密地计算,要考虑效益和成本。稀缺资源必须经济地使用,无效的生产活动必须中止。

(3)必须迅速灵活地适应当前形势和外部条件。

(4)决策者必须通过他们的首创性、敢于革新和冒风险的气质,表现出企业家精神。

(5)每一个决策者必须对他或她负责的事以及决策承担个人责任。

在上面所列举的五个条件中,没有任何特殊的“社会主义”内容。而且,也不可能把它们当作“资本主义”的内容。为了有效的管理和组织,它们是一般有效的原则。不仅仅在改革以后,而且在更早的时候,东欧国家官方的经济概念一直承认,这些要求是经济发展和提高劳动生产率的必要条件。

另一组评价可以简单地叫做社会主义经济的道德原则。我还是不追求全面,许多大家都知道的原则没有列举出来。与谈到效率问题时相似,我并不想给出一个公理化公式或建立几个最终公理。我将只限于提出四条原则。它们甚至可能有部分重复。无论如何,它们的重要性已为事实所证明,它们在经济生活中有巨大的实际影响。全部四条原则都是在资本主义制度框架内劳工运动开始时产生的,但到后来,有时当一个新的或修正过的假设加到它们身上时,它们又在社会主义经济条件下重新得到评价。本文仅研究当前在匈牙利加到它们身上的解释。

(a)著名的社会主义分配原则是:“按劳取酬”^①。这包括了其他的著名分配原则:“同工同酬”。虽然后一原则的最初表达是以妇女、

① 此原则的古典公式是马克思在《哥达纲领批判》中提出的。[61]

儿童以及处于不利条件下的其他团体的工资要求为基础的，但在社会主义经济中，对它的解释已经放宽了。很明显，按劳分配的一致应用必定兼有同质同量劳动的同样报酬。

(b) 团结一致的原则。社会主义消除了赶出弱者的资本主义竞争的残酷性，弱者不能因为它们的柔弱而受惩罚，相反，它们必须得到帮助站起来。

(c) 安全的原则。每个社会成员应当感到安全。这个原则和上一原则(b)密切相关。它的一些重要的含意如下：

(i) 个人或小团体由于了解了安全原则而获得安全感，在遇到麻烦时，他或他们能指望得到大团体的帮助。

(ii) 社会提供不仅是临时的而且是一劳永逸的充分就业。害怕失业的问题不复存在。

(iii) 同样的意思不仅可以表示充分就业，而且可以更一般地表示每一项成就，曾经达到的水平也由社会为将来作了担保，这就进一步加强了安全感。

(d) 整体利益先于局部利益，不管这局部利益是个人的还是小团体的。这个原则表明，子代万代的长远利益先于仅仅当前一代的眼前利益。

在坚信社会主义的经济学家中，这种观点已经生根：在两种价值体系——效率和社会主义道德价值之间没有矛盾。也许这种想法在伟大的波兰经济学家奥斯卡·兰格所写的关于社会主义理论的古典研究中最强烈地表达了出来^①。兰格沿着瓦尔拉斯的思路提出一种分散的市场经济，它有效地发挥作用，同时毫无困难地适合于建立在社会主义原则上的社会制度。

这种传统的解释没有借助经验来证明。看起来，一方面是效率条件(1)—(5)，另一方面是社会主义经济的道德原则(a)—(d)，两方面之间的冲突是不可避免的。许多社会主义经济的决策困境正好是

① 参看兰格[56]。

由这两个不同的价值体系的抵触而引起的^①。

这里再让我加一点个人的看法。虽然我努力尽可能客观地分析匈牙利的经济问题，差不多不可避免的是，我的主观看法显露了出来。一方面，我是一个经济学家，在我的其他著作中，我研究数理经济学。如果我的思想被“合理性”、“效率”这种原则所破坏，以及被分散市场效益影响的理论所破坏，那也没有什么奇怪。另一方面，我的思想深深地受到社会主义的社会观念和道德观念的影响。所以，我自己感到，放在每一个经济学家面前的困境与匈牙利经济的实际状况有联系。

我们将考察三类问题：(i) 和利润挂钩的刺激，(ii) 企业的生存，(iii) 企业的发展。在这些领域中，两种价值体系—效率条件和社会主义道德原则，两者之间的冲突显得特别尖锐。

我要预先说明，本文并不提供原因分析。那种相信实现道德原则的愿望是破坏效率条件的主要想法将是错误的。当然，作决策的团体或个人的行为在某种程度上要受到道德考虑的影响，但是，社会经济行为基本规律的根本比它要更深。本文的论题要窄得多：它并不提供一种解释性理论，只是试图分析一下调和两种价值体系的可能性。

和利润挂钩的刺激

匈牙利改革最有特色的努力之一是加强和企业利润挂钩的物质刺激。这足以满足全部五个效率条件，而且特别适合头两个条件，即建立刺激制度、包括严密比较效益和成本的周密计算。

可是经验证明，利润刺激与道德原则(a)有抵触，道德原则(a)规定，每一个人都应“按照他的劳动”分配其物质产品，“同样的劳动”应

① 在关于经济机构改革的争论中，许多文章触及到，在经济利益、生产率和道德要求之间的矛盾和调和的问题。写这些文章的有：海格迪什[42]，胡萨[44]，贝伦德 T. [12]。

得到“同样的报酬”。

在匈牙利企业中已经引进了工人的利润分成。这本身就足以破坏原则(a)。如果一个工人从利润分成中得到的较多,而另一个工人得到的较少,那么,表现相同、所得工资相同的两个工人的总收入就可能不同。尤其是,匈牙利的企业在发放工资方面有更多的自主权。利润多的企业比起利润少的企业来,可能支付更多的报酬,不仅通过利润分成支付,而且工资也较高。由于这些原因,表现相同的工人的收入可能有很大的差别。

让我们举一个例子。G企业的利润比H企业多,这可能反映了G企业中的经理和工人工作得更好:纪律更强,更多地注意产品质量,更灵活地适应外部环境,从而获得更多的利润。可是,也有可能是,企业的更大利润并非通过他们自己的努力得来的。例如,G企业比不走运的H企业从改革前期中承继了更好的机器设备。或者,虽然它们产品的销售价格都是由中央为它们定的,碰巧为G企业产品定的价格利润率高,而为H企业产品定的价格利润率低。或者,两个企业都出口,世界的价格有利于G企业而不利H企业。

H企业的经理和工人将会感到,既定的收入比例“不公平”。又不是因为他们的工作差而使利润少或无利润的——为什么他们要受到惩罚呢?所以,他们就力图向上级领导施加压力以使收入拉平。上级领导自己也常常感到,容许任何严重的不平等都是错误的,因为这与社会主义运动的平等主义传统相矛盾,也与世所公认的“同工同酬”原则相矛盾。

有许多方法适合于拉平倾向。首先,有一些一般有效的原则,它规定企业的总利润应以某种方式划分为:税收及向中央和地方政府的其他付款,企业留下的投资和福利基金,作为利润分成和增加工资的可支配量。在各种考虑——包括收入平等的思想指导下,规定出复杂而又相当成熟的公式。这使得刺激制度的透明度降低了,它本身就降低了刺激效果。但那还不是全部,为了逃避征收“过高”的所得税,或为了补偿由于“客观困难”而遭受的亏损,对企业财务状况时

断时续的特别干扰蔓延开来。最后，几乎三分之二的企业总利润在过去的年月里逃避了征税，被再分配掉。

经常的、不可预见的、不可计算的、流经上百个渠道的再分配从几个方面使得利润刺激成为幻想。在微观经济学中假设，追求利润最大化企业的支出受到所谓预算约束的限制。但是，在以上所述的情况下，企业的预算约束“软化”了：它没有真正制约企业的决策^①。企业可以越出预算约束而没有任何严重的后果。如果它由于无法支付的费用而遭受了财务亏损，国家迟早会支付此费用的。

如果一个企业遇到困难——例如，越出了它控制的原因，比如外部困难——它能以两种不同的方式作出反应。一种是面对困难，这可能不成功，企业会破产。甚或，即使成功，它也要作出牺牲。只要企业的困难没有克服，亏损没有得到补救，收入就会比较为成功的企业少。第一种方法的目的是尽可能灵活地调整产品去适应实际情况。另一种方法是要求上级领导帮助，企业派出抱怨和“哭求”的代表团。暗中活动开始了：企业力图在政治组织和社会组织中，以及在更高层的国家官员中，为企业的处境寻求支持。个人关系就用上了。第二种方法的目的是获得财务帮助：尽可能多且尽可能快的政府补贴、免税、“软”贷款。

由于第二种方法的结果，已经由改革给了许多自主权的企业几乎自动地使它自己受到了保护。企业通过要求帮助而证明了，它依赖于财政机构、银行、物价局——简言之，依赖于所有能影响企业财务状况的中央机构。

这里我应当叙述一下收入拉平倾向对企业家精神的影响，它扮演了第四个效率条件的角色。革新——不管它是一种新产品、一种新技术、一个新的机构，还是占领一个新的市场——就包含了风险，没有成功的那些企业就会亏损。所以，只有成功会带来大量收入时才值得一试。在改革后的匈牙利，经济领导人不能失去得太多，但同

^① 关于预算约束的软化及其对企业行为的影响，参看本书中的第二篇文章。

样他也不会得到太多，不存在任何大进步的机会。具有不同于一般的、叫人冒火的高额利润的企业迟早会被“装上水龙头”。收入的拉平多少也包含了行为的拉平。

这些是效率条件与社会主义经济道德原则之间发生冲突的第一个例子。企业的预算约束越硬，企业经理和工人的收入就越是依赖于实际利润率，企业就越是能摆脱仅与个人劳动有关的工资发放原则，所以就可能出现收入上“不公平”的差别。另一方面，愈是体现“同工同酬”的原则，利润刺激的鼓励作用就愈弱。

企业的生存

我们分析的下一个题目，即企业的生存，与上一个问题有密切的关系。如果效益和成本的对比表明经营活动无效，我们就认为，为了整体经济效益的利益，第二个效率原则必须中止。即使它会引起企业经理威望的严重损失，引起企业工人有可能暂时失业，也必须这样做。

这个条件可能和道德原则(b)和(c)冲突起来。根据团结一致的原则，不能允许较弱的团体失败。相反，它应当得到支持，这样它就能继续经营和进步。再有，根据安全的原则，社会的任何个别成员都无需害怕破产。每一个人都应当感到安全：个人曾经获得的成就——例如不中断工作的有效性——也应当保证了将来。特别是，在麻烦不是由于他们自己的过错，而是也许由于他们不能控制的外部条件所引起时，他们应当感到安全，这是我们的论题与前一部分的论题有关系的方面。

在匈牙利经济改革的最初十年中，实际上没有发生破产：没有一个亏损经营的企业完全清偿债务。工人们不仅保证了就业，而且甚至保证了在他们的现岗位上就业。在世界市场上的价格爆炸以后，没有哪个匈牙利企业走向破产。用匈牙利流行的话来说就是：国家预算“接办”了亏损。经济竞争传下的“自然选择”没有发生：强者和

弱者、积极的和消极的、革新的和无能的，统统都在暴风雨中生存下来。

国家可用各种方法挽救濒于崩溃边缘的企业。它提供专门补贴；如果所讨论的产品价格固定，它允许不按次序地涨价；它准许企业免税或给予关税优惠；银行以优惠条件提供信贷或允许延期偿还；等等。

无法明确判断结果情况怎样。团结一致和安全本身就有巨大的价值。企业的生命，以及为企业工作的人们的生命，变得更加安全，因为任何致命危险的害怕都消失了。然而，同样的现象不可避免地引起悠闲自在的懒散态度。如果企业的生存自动地得到保证，领导者的个人责任就不清楚了，从而破坏了第四个效率条件。

因为这是一个相关的问题，我将在这点上也叙述一下个人就业的安全性。匈牙利的经济制度使工人们摆脱了失业的恶梦，失业不仅使社会和个人产生严重的财务损失，而且也降低了人的尊严，迫使工人在雇主面前低三下四。消除失业是一个具有伟大的历史重要意义的成就。但另一方面，我们必须面对这个事实：伴随着长期劳力短缺的保证充分就业也有不利之处。人们不是完全一样的；有些人比其他的人责任心强；有的人勤勉，有的人懒惰；有些人工作细心，有些人玩忽职守。劳力市场是一个“卖方市场”的事实，创造了一个不仅有利于前者也有利于后者的环境。车间或工厂的经理在解雇一个不细心的工人以前，要反复考虑，因为毕竟不能确保会找到另一个工人取代他。再者，工人即使被解雇了，实际上也不会感到受了惩罚，因为通常他很容易找到一个新的工作。

这些互相之间密切依赖的现象——保证企业的生存和保证个人的工作——导致十分困难而且根子很深的问题。仅仅利用正面的物质刺激和精神刺激，即给一个好工作，社会就能达到高效率吗？反面的经济刺激——害怕破产，害怕个人的物质损失和精神损失——就是可有可无的吗？至于我还不能肯定地回答。

看来这是肯定的：我们又面临了严峻的进退两难，不同价值体系

的冲突。一方面是效率条件，另一方面是团结一致和安全的道德原则，两者之间存在矛盾。

企业的发展

我们的下一个论题是企业的发展以及就这点来说投资的分配。这里，各种效率条件和道德原则的冲突，比起以前在这两个范围内的分析来，甚至可能表现得更为复杂。

让我们从一个假设的制度开始，该制度中的投资决策完全是分散的。从效率的观点来看，这个制度一定有一些优点。条件(3)、(4)、(5)将表现得更加有力：企业家精神和首创性以及革新倾向一起得到加强。适应会变得更加灵活。投资决策方面个人责任的不明确将会减少。

但是，目前就是不考虑道德方面，完全的分散化也会和一个或另一个效率条件冲突起来。首先，如果我们从广义上解释关于效益和成本计算的第二个条件，完全分散化就和它有抵触。我们将面对福利经济学中的一个著名问题。一个没有政府干涸或其他社会干涸、完全分散化的市场，不计算不反映在市场价格中的地方决策的外部影响：这就包含我们是否既在考虑外部效益又在考虑外部成本。这种考虑导致道德原则(d)——社会利益优先。如果每一个企业都根据它自己的利润利益决定投资，那么，某些主要有外部效益的项目就会被压住，而主要有外部成本的其他项目就会动手。

意识到这种进退两难的困境，匈牙利 1968 年的经济改革决定，在高层管理和低层管理之间，应该分清投资决策的责任。和改革以前的时期相比，可以观察到相当程度的分散化，但是，大量权力仍然留在中央机构手中。举例来说，在 1976 年，经济中的总投资几乎有一半是由中央决策分配的。总计占总数一半多点的结算金额归为“企业投资”，因为它是由企业经手的，形式上由企业作出投资决策。可是所谓的“企业投资”中仅有一半是由企业的自己存款中提供资金

的。由此看来,仅仅大约总投资的四分之一可被考虑为完全分散化的。对于其他四分之三来说,企业必须寻求政府补贴或长期贷款,这就意味着,中央的计划金融机构、银行、企业共同参与了这些投资决策^①。

包括分散和集中相结合的既定分配有许多优点。从全社会的观点来看,完全分散化的投资会发生不利的地方,中央政府可通过集中决策的投资予以弥补。这样,总投资的分配就可以满意地调整到中央计划上来,用不到中央去分配全部投资资源直分配到最后一分钱。

由此我们可以看到,在发生冲突的情况下,中央有办法维护社会利益的优先权,使它先于地方利益或企业利益。中央能对社会的长远利益作出贡献,这种贡献与企业眼前的利润利益相比,并不是总可以用货币表示的。

这种决策权的分配允许使用许多不同的信息资源来为各种特殊的决策作准备。企业提供特殊的局部信息,参与决策过程的上级领导提供大经济相互关系和长期计划的详细看法。

可是,优点也伴随着一定的缺点。由于投资的主要部分需要中央的财政补贴的信贷,决策就要在长长的官僚过程之后,这就降低了适应的灵活性,包括违背第三个效率条件。

企业和低层领导企图去影响高层领导。他们要表明他们的情况,而且也可能利用个人的关系,如果他们感到这样做有助于引进投资项目或得到支持的话。在中央机关工作的经济学家和计划工作者,并不是和个人无关的全社会合理性的代表——他们不是翱翔在社会之上充满智慧的帕拉图理想社会的哲学家,他们是生活在社会之中的实在的人,和他们经济生活中的伙伴有着千丝万缕的联系。不可能知道经济计算确实合理的主张在决策中起什么作用,与个人动机相比,它也许是其次合理的。在上级领导中对投资作决策的那些人,总是要特别注意没有反映在有关企业计算中的项目的外部效

^① 关于匈牙利改革以后投资分配中决策责任的讨论,参看戴阿克的文章[19]。

果。可是，这种考虑经常受到有关企业内部利益考虑的影响而变得模糊不清。

我们必须了解投资决策过程的社会学以及社会心理学，也是为了回答以下问题：如果投资失误会发生些什么？要想找出谁对错误决策负责任简直是不可能的。因为决策是在多阶段的旅行过程之后——既在收集信息之后，又在决策准备之后——每一个参加组织和个人都有责任。他们有责任又没有责任。他们可以说，他们并不真正要这种特殊方式的投资，他们是被迫和其他参加者妥协的。所以，最终结局是投资决策的个人责任消失了，违背了第五个效率条件。

现在，我们开始解释本文前面提到的现象，即国家帮助遭受亏损的企业摆脱困境。并不是简单地与个人无关的“国家”在帮助，而是由通过共同决策参与最初活动的全部公职人员，使用国家资源去帮助企业。我们假定，错误的投资决策实际上是亏损的原因。建设工程拖长了，机器和厂房成本超过了预期成本，新生产能力生产的、想要用于出口的产品，不能以原来想象的价格出售，等等。谁为这些付出代价？每一个参加决策的人感兴趣的是，确保不要压上责任问题。单单这个事实就充分解释了为什么必须帮助陷于困境的企业摆脱出来。

关于投资分配的情况也与本文前面讨论的两类问题有密切的联系。如同我已说过的那样，只有一小部分投资通过自筹资金解决，或通过银行信贷解决，这种信贷只是在银行考虑了预期利润后才提供。政府补贴或长期贷款也可能提供给财务状况很糟的企业。于是，企业明白了，不管它的生存还是它的发展都不严格地依赖利润率。这是这种现象最重要的解释之一，我们称之为“预算约束的软化”。在实现投资决策方面，企业可以走到超出它现在或最近的将来可用财务资源的地步，而不会有太多的风险。亏损迟早会由国家抵补，因而这就可能导致不加思索的投资冲动，以及不经济地实现投资，这些再次损害了效率。

让我们对已经说过的总结一下。一方面有道德原则(d)，说明社

会利益必须放在局部利益之前。坚持这个原则是下面问题的主要原因之一：为什么企业或地方机构的决策责任限制在投资分配方面。为了代表社会的利益，中央机关保留了大范围的权力。但是，这个原则的实际应用经常与其他方面即效率条件发生冲突。此外，道德原则(d)也没有始终坚持，局部利益一次又一次地占优势，甚至在它必定与社会的共同利益相对抗时也是如此。

几句结论性的话

我们考虑了三个互相有关的论题：利润刺激问题，企业的生存问题和发展问题。我们看到了不同的效率条件和道德原则可能怎样发生冲突。我们一直说，我们打算指出进退两难的困境，这种困境面对着匈牙利的经济生活，而不是怎样去解决这些困境。由于匈牙利的经验还不能“自我吹嘘”为已经找到了消除每一个复杂矛盾的方法，我们几乎不能说解决了进退两难的困境。的确，它甚至可能是近年来匈牙利实践的最好品质之一，它一点也没有设法创立已经找到最后答案的幻觉，而是承担了试验和探索方法手段的任务。

没有“纯粹的”和完全“一致的”社会。每一个实际体制都是建立在相互矛盾着的原则与需要的实际妥协之上的。这也是匈牙利改革后情况的特征。在较好的情况下——幸好这不是经常的——妥协是对立的原则和需求的“凸组合”。包含在一定过程中的所有原则的有益作用都发挥了出来，至少部分地发挥了出来。但是，在较坏的情况下——这也并不少见——没有“凸面体”。两个原则有冲突：随便只用哪一个原则都有损失，但也有重大的裨益；而它们的组合明显地表现出两方面的劣势，超过了它们的优势。这种原则和需要的混合经常得到发展，其间效率和道德都同时丧失了。有时，转向效率的分散市场与注重社会主义道德的中央干预相结合，可能以这样一种方式运行：互相窒息它们各自的有益作用。

经济机构和体制的改革者有“圆满论”的倾向。他们看到了第一

个弱点就想对改革继续改革。例如，从1968年以来已经过去的11年中，已经发出的命令和法规有一百个以上，以规定企业的利润和利润分成。不管它们之中某些可能怎样认真考虑过和怎样富有创造性，不断地追求完全恰恰破坏了它们的作用。如果规则不断地改变，参加者是不可能在游戏中把自己训练好的。所以，我们又开始面临一个进退两难的困境：因为不断地寻求完全以及引起不稳定的弊病产生了不确定性，到目前为止只有一半已得到证明的体制框架不能固定下来。

经济学的传统使我们习惯于这个概念，即每一件事都能是而且必须是“最优的”。从而就可以理解产生这样的想法了：必须设计一个“最优经济体制”，兼有最好的“竞赛规则”和最好的运行控制机制。设立这个目标的那些人观察事物就象去逛超级市场。在货架上可以找到各种各样的机器零件，混合了所有制度的优良品质。在一个货架上，有已经在东欧实现了的充分就业。在另一个货架上，有如同西德和瑞士工厂那样的高度的车间组织和纪律。在第三个货架上，有摆脱了谷底的经济增长。在第四个货架上，有稳定的价格。在第五个货架上，有生产能迅速适应国外市场的需求。体制设计者不干别的，而是推起他的下推车，收集这些“最优零件”，然后在家里把它们装配成“最优体制”。

可是，这是一种天真的、一厢情愿的白日梦。历史没有为我们提供可以随心所欲地挑选的超级市场。每一个实际经济体制都组成了一个有机的整体。它们可能包含好的坏的特征，或多或少有固定的比例。挑选体制只能在各种“成包的想法”中挑选。从不同的包中挑出我们喜欢的零件，扔掉我们不喜欢的零件，这是不可能的^①。

在我看来，似乎不可能创立一种封闭一致的社会经济标准理论，这种理论在没有矛盾的情况下，坚持一种政治道德上的价值体系，同

① 这个问题将在下面的文章中详细研究。

时提供了经济效率^①。如果那种理论力图是现实的，并且想考虑到人、团体、组织和社会集团的真实行为特征，那是不可能的。

更为重要更为紧迫的是观察现存的社会，找到其行为规律的解释。我们的科学必须找到以下问题的答案：在不同的标准原则之间，不同社会制度的社会力量会带来什么样的妥协？我们必须努力为不可避免的矛盾找到更为合理、更为有益的运动方式。这是一个可能带来某些社会效益的科学活动。

① 我的论文中提出的与阿罗发表的“不可能性理论”的问题有某种相似。参看阿罗[3]。阿罗的两个假设是“合理性”的迫切要求，两个进一步的假设是“政治—道德”的迫切要求。但阿罗的四个假设和我列举的五个加四个迫切要求只是部分重迭。阿罗以严密的逻辑证明了他的四个假设完全相容是不可能的。我做的少得多：我只是用了说明的例子证明两个不同的价值集合不可避免的冲突。我有点感觉到，我们能比这走得更远。以更加严密的、公理式的方式分析我刚才指出的矛盾，似乎也是可以的。

国家的健康

关于在医学科学与经济学之间 进行类比的一些看法^①

引言

本文是一篇基于类比的论文。为了使经济系统良性运行，我考察了致力于人类生理机能健康的医学和致力于国家健康的经济学之间的相似之处^②。我以独特的方式论述了这两个学科的类比，我对医学家和经济学家进行了比较。不论怎样有趣，我不准备讨论存在于一般医生医治病人与经济政治家及管理者控制经济系统之间的那些相似之处的细节问题。

尽管这样的类比招来了嘲讽和戏谑，我倒想容忍这些。我是一个经济学家，我给自己和同事们提出了一个问题：“我们能从别的科学学些什么？”我们有充分的理由，以应有的诚意和敬意来观察医学。医学产生于若干世纪以前，而在我国仅有200年—300年的历史。人类在医学研究上所花费的无比的智力、劳力、材料、和技术装

① 本文首次以英语刊载于 *Kyklos* 杂志 Vol. 36 (1983), 191 页—212 页，标题是“国家的健康：关于在医学科学与经济学之间进行类比的一些看法”。这篇论文最早是在美国田纳西州作为录取 1982 年 Frank A. Seidman 孟菲斯政治经济学评论作者奖的获奖文章发表的。

② 显然，英文标题“国家的健康”是回忆亚当斯密的不朽著作《国家的财富》，这是个难以翻译的引喻，比如，很难译成匈牙利语。

感谢医学博士泰博·法齐卡斯、海得菲格·格拉勃、阿贝特·塞克利很有价值的意见。我的研究一直受到几部著作的鼓舞，我要特别提出由著名的匈牙利社会学家和社会哲学家埃立墨·汉奇斯撰写的《诊断》一书〔40〕。

备，远远大于在经济学研究上的耗费。

这两个学科最重要的不同点可能在于：医学研究与其研究目的之间的关系，也即患病者对于痊愈的欲望比之商业活动更为急切。医学上的成功和失败也更为明显，或则因疾病引起痛苦，导致死亡；或则能消除病痛，延缓以至排除死亡，二者必居其一。这样使得医学如此引人注目。医疗工作的成果具有直观和鲜明的性质，这对于医学的发展是一个强大的推动力。病人及其亲属的感恩之情，或相反，他们的绝望心情，将对整个社会的医学研究工作产生巨大的压力和强有力的调节作用。而经济的成功和失败的影响则是较为间接和较少引人注意的。另外，还有一个重要的差异：和其他自然科学一样，绝大多数医学理论上的假设可以通过实验进行验证，但对于经济学来说，除了某些狭小的领域外，不存在进行实验的可能性。

这些差异不能用两个学科拥有的研究人员的数量来解释，这种解释只能源于这两种学科的社会地位上的客观差异。即使医学尚无法回答许多重大的、至关重要的问题，我们仍认为医学比经济学更为成熟。我并不认为现代医学已达到十分理想的水平，尽管它有种种缺陷，它仍比经济学更为深入，它值得我们去思考能够从它的哲理、研究方法和处理问题的方法上学到些什么。

我不愿离题太远，我绝不会去发展什么“生物经济学”。存在于这两种学科的研究目的，以及其研究方法之间的根本差异是明显的。没有哪一学科能够以对别的学科进行类比、机械地照搬其它学科的经验来作为自己的基础。但是，尽管存在着由于类推过分会得出荒谬结论的危险，也不会阻止我们以充分的谨慎去分析这两种学科的分类^①。

① 几位经济学家已经注意到生物学类似的重要性，其中有：马歇尔，鲍丁，乔吉斯—路易金。参看沙本的文章[81]。

简短的病理学

让我们以短缺经济病理学进行推理作为开始,我打算将这一探索限制在一个较小的范围内,不去评论数千年来经济发展的历史,也不去列举和分类人类在积累物质财富、发展技术、发展社会的道路上经受的种种苦难。让我们只限于我们所处的时代,我想仅仅涉及我们生活的环境和经济高度发展的病症,发展中国家正在努力克服类似的弊病和一些新的弊病,这里将不涉及这些问题。

我将提出七类主要病症,这分类是不定的。我提供几个象医学上那样的分类规则:在医学上把一个个具体的病症归类于某一病种,或则根据引起疾病的原因(如细菌传染)或者根据疾病侵害的器官来分类(如心脏、肠胃系统等),另外还可根据疾病的症状、后果进行分类,例如,不同的恶性肿瘤可以归在一个病类中,尽管它们的病因不同,受侵害的器官也不同。

另一个武断的分类的特色是我们以什么作为主要的病症。我们对许多严重的经济弊病是了解的,而下面要列出的是被专家和多数外行所确认的严重弊病,正因为人们熟悉这些现象,我不必详细回顾任何病症,仅仅顾名思义就足以认识我们所指的是经济系统中何种困扰。

1. **通货膨胀。** 它的和缓形式是缓慢、爬行膨胀,它的严重形式是急促膨胀,它的毁灭性的形式是不断加速,达到极度膨胀。在价格水平“健康”上升(也许是一个不可避免的、必要的价格灵活变动)的终点与一次通货膨胀“疾病”的开始之间没有唯一的、明显的界限。界限包括价值判断和经济政策评价。这一点对其余六种经济病症都是适用的。然而必须肯定,每一种主要病症都可由大多数专家确定其程度,毫不犹豫可分为异常、功能性失调、“有毛病”。

2. **失业。** 每一系统中都存在着缓慢的失业,这是由于信息与劳力市场决策的矛盾,现有的供需不符。但严重的失业,无疑是一种

弊病，它造成物资损失，使失业者处于难堪的境地，削弱了在职人员的安全感，从而造成整个经济系统的损失。伴随大规模失业的往往是物资资源和固定资金的不充分利用及一些原材料的过剩积压。

3. **短缺。** 在这种弊病下，供应往往滞后需求，买主——家庭、企业或公共团体——得不到需要的用品或服务，只得以高价品或劣质品来替代，否则就得延期购买或不再购买。短缺常常伴随的现象是排队、黑市、贿赂以及制造商和销售商都对满足用户需求的商品质量漠不关心。

4. **外债极度增长。** 正确地利用外债不是一件坏事。但如果使用不当或则逐渐趋于——经过一个自生成长的过程——陷入重债之中，就成为弊病。比较轻微的形式是外债负担过重，使得出口幅度难以保持；严重的形式就是国家失去了偿还能力。

5. **增长失调。** 这是一个具有多种类型弊病的集合。其中之一是变态的慢速增长或停滞，甚至是工业产品和消费品的衰减，相反的形式是野心勃勃地强制增长。一种特殊的交叉情形，大多伴随着第二种形式，则是不成比例、不和谐的增长，即当一些部门处于停滞、衰退，甚至到了灾变的状态，而有几个部门的发展跑在前头。我们可以把处于增长失调状态中经济过程的痉挛归类于整个经济的部分危机和周期性的加速和减速。

6. **不公正的分配。** 一定程度的收入和财富的不平等分配及由此导致的商品消费和服务的不平等，不仅适合于经济的健康功能，甚至是它的存在条件。我们讨论过哪里是必要的健康的不公正的极限，哪里是退化的开始：退化成那种危害大部分人的正直观念、妨碍经济功能的程度。尽管这一论点引起过异议，几乎每个人都同意在多种经济系统中，奢侈与贫穷总是并存的。有极少数人因为其血统影响了个人的命运，或因他们皮肤的颜色、家庭条件、健康、年龄或其他原因而生活在不正常的低下的境况中，而有些人虽没有什么长处和功绩却能得到过多的收入。

7. **官僚主义化。** 这一名词表示一个事实即不断增长的分配

的数量和分配决策经由那些物质和道德的直接影响下的人之手，伸到一些政府机关和集团的非个人权力范围内，同时，关系网产生了。这些起因于分配和分配决策而产生的折磨人的人为影响，依赖官僚主义而具有相当大的作用。若像肿瘤扩散那样，官僚主义细胞无节制的分裂，压迫健康的组织。这一弊病就变得特别危险。我们可以说，在中等和发达国家中找不到一个完全摆脱了上述七个弊病的国家。如果一个国家仅受到一个主要弊病的折磨并伴随 2—3 个轻微程度的弊病，就可以认为是相当满意的了。很多国家的情形是严峻的，它们受到了二个或三个以至更多弊病的严重伤害，同时受到其余几种弊病的轻微伤害。

这种情形给定义经济系统的“健康”状态造成了困难。在医学上，健康是一个仅能重复地使用定义进行解释的基本概念。如果一个人的器官功能及其调节变化都很好，就可以认为是器官健康^①。

根据事实来描述器官健康是容易的，事实的特征又可以根据经验观察和测量，根据样本法则，能够对大部分健康人进行观察其重要参数的分布状态。如心脏的活动等，可供参考。最后列举一个实际统计结果：一个健康人的心脏在休息状态下以每分钟 60 次—80 次的速率有规律地跳动，那些心脏跳动太快或心律不齐的人，大概是不健康的。对健康人心脏的统计描述越明确，我们就能更准确地从样本中剔除那些不是心脏病的患者而定为其他病的患者。也就是说，把健康人心脏活动的参数记录下来作为经验，用以判定患者标本的参数是否属于健康范围。解剖学和生理学关于健康人器官之特征的每一具体描述都依赖于一个前提：即存在着健康的人其全部生理机能是健康的，并非仅仅一个或几个器官是健康的。然而，没有给经济学一个相似的前提和对于健康的经济系统的经验统计观察来作为“健康”这一概念的基础。由于历史至今尚未创建一种在各方面都健

① 联合国世界卫生组织的章程规定了下述明确的定义（虽然它事实上是一个相似的重复）：健康是完全的身体、精神和社会幸福。关于健康的概念，还可见西蒙诺佛兹〔72〕。

康的经济形式，所以对于我们的学科来说“健康”仅是一个假设的范畴。我们仅有部分经验体会。举一例：如果我们认为那种持续地避免了失业的经济是健康的，我们只能是指这样一种实际存在的经济系统——不是假设而是经验观察——尽管消除了失业，但遭受其他严重弊病的折磨。诸如短缺、官僚主义化等等。完全健康的经济只是一个理想的观念，它是将实际存在于不同系统中的健康于系统拼凑而成的一个完整的经济系统模型^①。

完全健康的经济的图形只能描画在规范理论的框架里。比如，能以公理的形式创立一种理论，它是根据一些明确的道德和政治的假设、社会的需求，系统应具备什么条件来满足这些假设等推导出来的。在本文中，我不进行这样的理论分析。如果我采用注重实际的方式处理问题，我的论证似乎是充分的。下述过程将被认为是经济系统的病态：(1)它们直接或间接地导致系统中许多成员遭受物质和精神的损伤，并使整个社会蒙受经济损失。(2)我们能够从当前的经济系统中揭露出现，而不是它们显露出来，因而，与第二个条件一致，在本文中，那些具有当今在每个系统，任何时候都存在的损失和灾难的过程，不被认为是弊病^②。

现在可能有人会问：对我们所比较的两个学科的病态的研究，究竟有多大作用？让我们先考虑医学。目前，数以百计的普通病理学教科书在流行，如果我们只注意当前世界上应用的文献而忽视前人的著作，那么，不完整的病理学著作肯定会突然增到数以千计。新入学的医科学生所学的关于患病机体的解剖学和生理学的知识不少于健康机体的知识。而以后临床治疗一个个病人的器官或系统时，其

① 作为思维的载体，匈牙利文字没有独立的名词对应于“健康”一词。匈牙利名词(egészség)的形成，源于形容词“完整的”(egész)，因此其字面含义有点像“完整的”或“完全的”。

② 关于经济系统健康和病态的其他定义还是可考虑的，如在我的其他著作中，我以不同的方式解释了经济系统的“正常状态”。然而在本文中，对基于与医学进行类比的全部论证来说，上述定义似乎最为合适。

比例也大致相同。

相比之下,在经济学的研究和教学中,对“健康”和“病态”进行研究的比例是大不相同的,如果我们阅读任何一本综合的美国经济学教科书,我们将发现其大部分材料专注于论述好的经济系统是怎样运行的,“病理学”几乎不作为角色。类似的情况也出现在东欧经济类大学教授社会主义政治经济学的教科书中。绝大多数的这类书籍中,仅有很少几页用于说明经济疾病的特征。

确实,有些东方和西方的经济学专门进行这种或那种经济病理的分析研究。有些弊病在繁多的文献中讨论过(如通货膨胀或失业)。论述其它几种灾难(如收入的不均等分配)的重要著作也出版过,但它们缺少引人注目的焦点。还有的一些弊病几乎未被研究过(如官僚主义化或短缺)^①。就这一方面来说,我们学科的现状的明显特征,就是没有一篇经济著作综合地讨论经济系统的疾病^②。事实上,如果它们仅仅将原因、病状、推理进行系统地分类和在方法上进行归纳,将会非常有启发。

作用和副作用

医学上治疗的基本问题之一是要估量治疗的期望作用和相反的副作用。药物治疗、外科手术和其他治疗总是伴生相反的副作用。我们以皮质硬脂酮为例:这些荷尔蒙制剂用于治疗气喘、关节炎、皮炎和其他多种疾病。在长期的治疗过程中,常常见到患者病情迅速好转、折磨人的痛苦在短时间内消除,所以,病人有时认为它是治病

① 更确切地说,社会学家讨论过官僚主义化问题。(见,例如墨顿,克劳泽,戈德纳的著作,匈牙利人中的海格迪什和库尔扎的著作。)尽管这一问题常常被作为枝节问题出现在经济著作中,就我所知,迄今所发表的重要经济学著作中,尚未有人选择经济过程中的官僚主义化作为主要议题的。笔者曾写过有关社会主义经济出现长期短缺的专题论文[51]。

② 社会学里已有少量关于社会病理学的一般性著作。见,例如B·沃顿的书[85]。如对社会病理学感兴趣可参阅亨切斯[40]。

的良药,他往往劝说医生让他长期服用这种药物。然而,药物的副作用也象主作用一样强,如果长期服用这种药物,就会扰乱内分泌系统的功能、糖的新陈代谢、盐和水家族以及骨骼系统等。医生必须十分谨慎地观察病人的反映、询问病人,以确认所预期的主作用和值得承受多大的副作用。

用表质硬脂酮治病是一个特别明显但非独一无二的例证。在稍稍极端的情况下,一个相似的病情出现,会有多种治疗方法,医生中间普遍的意见是不能期望找到没有副作用的药物治疗方法。

我的一位做医生的朋友送给我一本关于副作用的巨大文献中的卓越著作——玛拉的药物副作用——一本相互作用和相反作用的百科全书^①。这部著作已出了第九版,国际编辑委员会应用最新科技成果继续重写这部巨著。仅仅这册书的结构对我这样一位职业经济学者就有很高的参考价值。它考察了药物种族领域,并根据以下副标题对各种药物的信息进行了分类。

(i) 相反作用模式。 在这里对各种相反的副作用进行了总结;

(ii) 器官和系统。 这一部分依次考察了由心血管系统和呼吸系统开始,经过肝脏、肾到皮肤的一切领域,并详尽地提出了上述器官的药物副作用;

(iii) 风险情况。 有些患者可能同时有几种疾病,或身体有其他异常,或年龄的差异(婴儿、儿童、老年人),或因怀孕而引起的外的问题,在考虑副作用时应特别注意风险情况;

(iv) 相互作用。 多种药物一起服用时会产生什么作用呢?

这本书提供了各种情况下副作用出现频率的期望值和观测的合理基本原则等简短信息,它还提出了一些尚未正确分类又有必要进一步研究的副作用问题。

在我的专业的名称范围中,我翻阅这本书时未感到为难。我们

^① Excerpta Medica, Amsterdam, 1980

专业距离系统地汇集治疗的相反副作用还有多远呢！

现在，我们再回到经济系统的主要疾病问题上。眼下，我将讨论在这本百科全书(i)，(ii)标题下所论问题的范围，即在作用和副作用间联系的基本问题。稍后再讨论风险情况和相互作用。

让我们依次对当今中等国家和发达国家经济系统的七个主要弊病，按经济学家的建议进行治疗。(圆括号中的数字表示弊病的序号，如同副作用)①。

第一个主要弊病：通货膨胀。 通货膨胀可以延缓或采取数种手段之一，也许综合数种手段来消除。如果治疗的主要手段是紧缩银根或则限制公共消费，最后将归结为限制需求，那末，其典型的副作用是生产衰退(5)和失业增加(2)。目前美国和其它几个发达资本主义国家的经济状况，比较充分地表明了这种相互作用。如果为了抑制通货膨胀，对价格和工资进行强硬的行政干预，通常产生的副作用是市场活动的常规失调即官僚的扩散(7)，由此还可伴生短缺现象(3)。在这种情况下，资本主义经济往往以抑制型通货膨胀取代开放型通货膨胀。这样也会带来常见的病症：瓶颈、排队、因短缺而造成的强制替代，以及黑市和灰市。

第二种主要疾病：失业。 我们首先看一下资本主义经济，凯恩斯办法用于抑制失业的主要副作用在近几年被议论过上百次，那就是通货膨胀的加速(1)。至于社会主义经济，它能持久地消除失业。实际上，是劳力市场转向一种经常性的劳力短缺状态，这种状态由经济运行机制、决策者的影响以及经济政策的增长战略来保证，那些保证造成了一种持续的扩展趋势、投资饥饿和几乎无限制的对产品投入的需求。所有这些，吸收了尚未利用的资源包括大批失业者。然而，不论在什么情况下，还将同时伴生长期短缺(3)、经济活动官僚主义化(7)等副作用。另外，在相当多情况下，由于过度增长，甚至加

① 我在本文引言中，有时以资本主义制度为例，有时以社会主义制度为例，有时从两个制度取例。由于篇幅的限制，我难以接触到两个制度的全部情况。

速增长而增加外债(4)。在几个东欧国家中我们能看到这些。

第三种主要弊病：短缺。 长期以来，南斯拉夫提供了为克服短缺经济进行改革所带来的副作用的大部分例证，他们允许市场和价格机制发挥较大的作用。在它的伴流中，较大范围内抑制了不满足的需求、排队和黑市。但是，随之出现了通货膨胀(1)，有时加速膨胀。在这个国家，由于剩余劳力可向欧洲发达资本主义国家出口做客籍劳工，但值得考虑这一半公开、半隐蔽的失业问题(2)的存在。还有过多的外债(4)。

在匈牙利也出现过类似的问题，也许形式稍有不同，某些经济部门在抑制短缺方面取得了一些成功。但由于副作用和其他因素的影响，出现了一些别的困难。其中，通货膨胀有增长的趋势(1)，同时增长过猛(4)。我们将在讨论第七种疾病时再谈匈牙利问题。

第四种主要弊病：外债过度增长。 如今这一疾病像瘟疫一样传染，几乎没有哪个国家能逃避它。可采用几种方法进行治疗，本国货币贬值、贸易保护主义的关税政策、行政限制进口、出口津贴等等。同时产生的几种副作用是生产增长减慢或可能完全衰退(5)以及正在西方国家伴随的症状，失业增长(2)或是在东欧国家中国货短缺现象增多(3)。治疗常常导致通货膨胀的加速(1)。在行政手段范围内，不是限止进口就是强制出口，将要承受一定的官僚主义化在经济活动中的困扰(7)。

第五种主要弊病：增长失调。 作为例证，我引用资本主义国家典型的生长失调，周期性波动，特别是衰退阶段。它们的治疗往往联系到对付失业。因而，其副作用也类似于治疗失业。其中最主要的是加速通货膨胀(1)。

第六种主要弊病：不公正的分配。 在资本主义世界中的斯堪的纳维亚人的国家，开始有力地医治这种严重疾病，首先采用高累进税制，同时提供几种免费或几乎免费的服务(教育、卫生服务等)，然后开展广泛的保险以防御疾病、伤残、老年和失业。这些国家中，在经济平等和经济收入安全感方面已取得巨大进步，但几种相反的

副作用也已出现。一部分经济活动变得官僚主义化了(7),一些需要补贴的服务出现短缺(3),公共服务的扩大给国家预算以沉重的负担,所造成的赤字又加重了通货膨胀(1)。此外,还出现一些消极的后果(如对工作成绩的刺激减弱了),这些还没有列为主要弊病。

第七种主要弊病：官僚主义化。 主要的医治方法是反控制。行政机构把控制移交给市场机制。我可在美国、英国等几个发达资本主义国家里观察到这种治疗。在东欧国家,尽管起点根本不同,但改革的方向是一致的,匈牙利是其中之一。这里出现了几个副作用,由于一些官僚主义控制的再分配,着眼于平均。这些控制的偏移导致收入和财富不平均的扩大(6)。一个相同的效果是由破产或减少国家给企业和社会团体、阶层的补贴预算而引起,这样将明显地恶化受影响者的物质生活标准和经济收入安全感,并扩大赢利企业和亏损企业之间收入的差异。一个更有特点的副作用是:如果消除了官僚主义的价格和工资控制,那时又会给受到抑制的通货膨胀解脱锁链(1)。

我们已将弊病列举完毕。本文的篇幅不允许我详细地权衡比较,但我可以提出几个至为重要的问题。上面简短的论述将导出十分令人沮丧的结论,似乎都无法提出如何建立一个各方面都健全的经济系统。这一问题摆在国家、人民、政党、政府、政治家归根结底是全体公民面前的决策困难可能是:如果完全健全的经济系统无法得到,你将愿意接受哪种弊病?

这一结论太悲观了吗?我内心希望科学家能驳倒这一论述。可用两种方法进行证明或反驳,首先是从理论上对经济系统的各种弊病进行权衡、研究。我担心模型的建立者越是小心谨慎地考虑治疗方法的各各种影响,他就越接近于得出前面的结论。因而,为了求得彻底医治之术,反倒增添了新的沮丧病。不幸的是理论文献讨论过两种、至多三种疾病之间的关系,对我所列出的七种主要弊病,进而对其副作用之间的关系进行深入的有条理的研究和综合理论分析的工作,尚未发展。

争论的解决依赖于历史经验研究的程度远大于纯理论研究。我大胆提出如下陈述：在历史进程中，每当几个主要经济弊病的先期阶段逐渐流行在一个经济系统中，其余的主要弊病至少一个发展到突出的程度，并且一个彻底的治疗开始了。

我再强调一下上面的陈述中的限制条件。我所指的情况是某种主要弊病已对某个系统造成了严重危害，为了消除危害而采取的措施是彻底的。对轻微病症的温和治疗必然不会承受那种不可避免的从一种困扰到另一困扰的变换。

由我的论述并不会得出无需进行彻底治疗或说做这些毫无价值的结论。医学科学明确地提议：外科处置、强烈的药物治疗及放射线治疗，尽管人们清楚地知道它们都会引起严重的副作用，但是仅在谨慎地估量了治疗效果与副作用的全部影响，并确认治疗收效大于副作用后才进行这样的治疗^①。如果病人和他的新属处于不能决策的状态，那就要分担决策的责任。让我们诚恳地承认，那些鼓吹革命变革或主张对经济系统彻底改革的人往往缺少这种处理方法。他们通常只强调在普遍情况下，这种或那种难以忍受的弊病正困扰着社会。那些失业、通货膨胀、不公正的分配、官僚主义等是无法忍受的。“患者”，社会或至少是社会的一部分，深深地感到了由那些罪恶引起的痛苦，并赞同彻底改革的建议。之所以造成这种错误是由于这些科学家们在提出治疗方案时，没有指出（例如，他们避而不谈，或则他们没有充分考虑）尽管这种变革可以消除迄今所列出的祸害，但它也许会引起新的弊病^②。

① 长期以来，医学科学和实践注重无害原则作为一项道德的要求。现代医学已公认这一原则是不正确的，因为它减少了治疗的机会。现在探讨这一问题时，人们权衡效益——风险的比率和效益——费用的比率。到了这一阶段、就接近于决策理论和规范经济学的定量计算处理方法了。

② 这种疏忽已遭到马克思社会学家的驳斥，持这种观点的人，只看到市场经济造成的祸害而没去分析取消市场将会产生何种新的问题。再如，当凯恩斯提出那个著名的解决失业问题的建议时，他没有全面地考虑潜藏于通货膨胀中的危险和伴随的政府干预产生的官僚主义。

有时，社会上的大多数人即使了解预期的相反副作用还会接受这些治疗建议。（患者总是急切地希望从眼下折磨人的病痛中解脱出来）而社会往往习惯于忍受经历过的困扰而不愿忍受新的困扰。对彻底医治和伴随相反的副作用作最后分析、选择，实际上是一个含有价值判断以及政治、道德选择的决策。

风险情况和相互作用

让我们回到副作用百科全书的章节，到尚未探讨的第 (iii) 和 (iv) 项。我们先考虑第 (iii) 项，医生称之为风险情况。同一药物健康人服用毫无问题，而患有肝脏和肾脏的多种疾病的人服用就可能产生极大的危险。对青年和中年人施以某种外科手术是安全的，但对老年人就不能保证。

许多经济学家不太细心，并且很少考虑患者的具体情况，他们勇敢地开出寄予愿望的处方，而没有小心地权衡所面临的经济问题的特殊条件是什么，他们的治疗将会给经济造成多大经济的、社会的、政治的危害。

一个典型的例子是金融学校的最僵硬、最正统的拥护者，他们提出同样的处方用于美国、英国、智利、以色列甚至中国、南斯拉夫和匈牙利，既不考虑这些国家在经济发展水平、社会结构和政治结构上存在着多大差别，又不顾这些政府、雇主、雇员、国家官僚机构和工会对金融政策的态度^①。一个经济政策可以在一个特定的历史条件下，

① 虽然在引言中我许诺忍受嘲讽，但在这里我禁不住要回忆载于 Molière 的 *Le malade imaginaire* 上一段医生的考试。几位博学的医生轮流向一位应试者提问，以考察他如何治疗浮肿、腹痛、哮喘、肝病或肺病。这位应试者用拉丁语一字不错地用一个答案回答所有的试题。“Clisterylum donare—Postea seignare—Ensuitta purgare。”（译文大意：首先冲洗，然后静脉切开放血，最后清洗）这样千篇一律的回答竟足以赢得这些年长、博学的医生们的认可。

上文引自 Molière's *CEuvres Complètes*. Vol. 8, Société des Belles Lettres, Paris 1952, P. 238.

在某个国家行之有效，而在另一个国家就会失败或加重其国内制度的社会矛盾，或者因为社会的阻力而根本无法执行。正像医生治病需要病人的合作，治疗经济系统的弊病更需要人民的支持。

我想在此论述一下副作用百科全书列举的问题 (iv)，匈牙利在前 15 年借助于经验开始了在药物中相互作用的经济学类比。

长期以来，经济政策用于对付同时存在的两种弊病，经济刺激作用的缺点和社会分配的不公正。早先的医治方法是在国营企业中实行利润浮动和允许私人在几个行业进行经营。在诊治第二种弊病的措施是工资政策和通过税收使收入趋于平均化。但这些药物相互劣化对方的效用，各种平均主义的措施对企业生存的保证和维持就业磨钝了物质刺激的作用。各种对收入分配强有力的干预将使私营者制订长期经营计划和大量投资的积极性受到挫伤。同时由于市场定律的引用、利润的不固定和足以扩大收入和财富分配不平均的私人积极性，因而伤害了许多人的正义感。

疾病的由来和持续性

医学科学根据几个观察特征对疾病进行分类，为了经济学类比有必要考虑几个观察特征。

一个重要的区别是我们遇到的是先天性疾病还是在生活中无规则的患病。一部分先天性疾病在医学上不认为是疾病，只视为异常。再就是人类机体在生存过程中偏离正常，偏离健康的情况。就在先天病症的范围内也面临判别某种病是遗传病还是在怀孕期、诞生或其他原因引起的？

在许多情况下，因为遗传或一些其他原因，一个人出生时没有病，但他先天带有患几种病的趋势。如果一个人的双亲都是糖尿病患者，他就极有可能患糖尿病。可能在他成长中突然发作，也可能由其他原因如不良的饮食习惯等诱发。

一个更重要的区别，一种是急性病，病人可以借助于自己体内的

抗体和对症的药物干预，最后治愈；一种是慢性病，病人在自己的有生之年可能痊愈。对于后者，其病情严重时可通过合理的生活方式和医疗来控制。我们可能要问，病情是迅速恶化还是可以缓解呢？更进一步要问，病人的病情能得到较大程度的改善吗？在任何情况下，慢性病需要长期地精心医治和滋养。

在某些情况，与病魔作斗争，坚持治疗的道理是众所周知的。例如某人的皮肤受真菌感染，甚至在治愈之后仍有重新感染的可能。确实，这是由于抗感染力不强所致，是新感染的主要原因。对我们的病例，反复辐射治疗是绝对必要的，但真菌感染皮肤已发现在极广泛的地方，因此重要的问题是弄清哪一些部位容易被感染。

现在，我们回到经济学上来。经济病理学的主要缺点在于它没有象医学分类那样给经济病症划定一个合适的界限。可以说通货膨胀是由外部感染引起的急性病吗？这种因果关系的解释能在“进口通货膨胀”理论中找到。关于现代经济特别是处于高速增长期间先天性趋于慢性通货膨胀的说法正确吗？大量失业仅仅是由于保守政府的反通货膨胀政策造成的吗？或者说它是资本主义经济系统的先天异常吗？换言之，一种疾病能够在较长时间里仅靠人工刺激就能消除吗？然而过分刺激血液循环和经济系统将导致通货膨胀，严重的外债和其他相反的结果。短缺现象仅仅是社会主义经济失调，还是高度集中和官僚主义经济管理的一个先天异常呢？

医生必须面对先天异常现象、遗传病、慢性病和患其他病的趋势。正因为他想治愈至少是减轻病人的病痛，他不必去考虑某些病变化缓慢的性质，他也没权力以这是早先治愈过为推托辞来安慰自己和病人。我们必须承认经济学家拘泥于其职业的政治和意识形态的本性，对问题的描绘往往是有偏见的一个失真的图象。尽管他认为另一个医生的患者的病，至少是他的病的趋势是先天的或是慢性病，他也要安慰自己和自己的病人，说那个病人如果接受自己的治疗，一定会很快痊愈。

一些职业和道德的结论

综上所述，可以得出以下结论。部分结论与职业的性质有较密切的关系，其它的则与科学研究的道德有关。

我们通常对实证经济学和规范经济学加以区别，人们会简单地讲前者实际，后者是一种理想。我必须承认，我从事经济研究已很久了。我对大部分规范理论多次产生怀疑，甚至是厌恶。现在，我做了医学和经济学的类比，我更相信我的怀疑和厌恶。经济学中大部分规范理论——根据形形色色的意识形态和政治信仰形成的大量理论在此得以分类——试图描绘理想的经济学及其各个部分的轮廓。在医学上，也同时存在着实际分析和理论分析。而它们以不同的方式相互区别又相互联系。解剖学和生理学描述健康人的机体结构和功能，但现实生活中的人并非是理想化的完美无缺的人。人的机体是一架奇妙的机器，但远不是尽善尽美的，其中有很多粗陋的、脆弱的零件。值得庆幸的是我们有少量备用器官：两只眼、两只耳朵、两叶肺，非常遗憾，我们没有第二个心脏。但一个理智的医生不会去考虑，究竟具有几个心脏才是最理想的人体结构。我们考虑问题必须以人体现状为出发点，不能从完美无缺的幻想出发^①。还有一个确切的事实，就是人们可能受到许许多多疾病的折磨，因而，对待常规病例，不能从理想状态出发。明智的做法是从实际病症出发，探讨如何治疗，如果难以治愈，则探讨如何减轻病痛。尽管这一阐述在我们

① 几位读过我的论文手稿的读者对这点提出强烈反对。他们强调人体是自然界的产物，其生物学特征是原来具有的，且能有少许变化。而社会结构由人造成，可由人改变的。我承认这些，我也不打算在这里把类比搞得极端化。确实，伟大的思想家、政治家、群众运动、党派都能给社会结构以深刻的影响。我想补充一点，确切地说是在这篇论文之中，他们对社会结构的影响本身也表明这种影响是局限在一定限度内的。有些变化，用医学术语讲已“成为有机的”就能深深地长久地溶入社会中。而有些人造的，不自然的变革，很快就会被社会排斥，就像有些移植的器官遭到人体免疫系统排斥一样。

同行中不是生僻的。它都基本上不是教学和研究的重点。规范经济学理论是与朴素的信仰紧密交织的。根据一条规范理论，个人的决策最适合某个人利益。这一理论的拥护者，相信市场的完美，并认为如果我们仅仅允许通过市场来调节处于分散状态的个人决策，那么整个国民经济的功能，平均说来就能是最佳状态。而笃信计划万能理论的人，则得出了乐观的结论：计划工作者的预见能够令人满意地调节社会成员的活动。

一个优秀的学者必须有勇气指出何处存在无法摆脱的困境。依我看来，菲利普斯取得了巨大功绩，尽管许多人贬低他。的确，根据目前宏观经济学的发展水平，菲利普斯曲线需要加以补充以提高精确度。而且，它也仅仅部分地描述了失业与通货膨胀之间的关系。即使如此，菲利普斯是首批敏锐地揭露出现在属于作用与副作用范围的这种困境的学者之一。另一个古典例子是阿罗，关于社会选择的著作，阿罗指出，不可能同时满足所有社会选择的愿望和合理要求^①。一些要求将不可避免地受到侵犯。第三个例子是林得贝克的论点，他天真地想望一种经济体制，其中既没有能产生消极社会后果的市场，也没有带有有害副作用的官僚主义^②。尽管有这些著作，但奠定我们这一研究领域基调的却是伏尔泰笔下的潘格劳斯医生的盲目乐观主义。

从某种意义上说，医学是“悲观的”，因为它要鼓起勇气面对这样的事实，绝大多数人在其一生中总会生病，有的可能经常生病，有可能患不治之症。但这个悲观并没有使医学研究倒退，事实上，正是这些激励着医学科学的研究和应用科研成果。这一见解，令人吃惊地出自卡莫斯所著《瘟疫》一书中的一位英雄医生列克斯之口。他和帮助他扑灭瘟疫的朋友泰洛在交谈“Oui, approuva Tarrou, je peux comprendre. Mais vos victoires seront toujours provisoires, voilà tout.”—

① 见阿罗〔3〕和〔4〕，PP. 12—15 和 153—155 有关内容。

② 见林得贝克〔57〕。

Rieux paruts'assombrir. — “Toujours, je le sais. C'en'est pas une raison pour cesser de lutter^①”。

医学本身以及医学负责地、合乎道德地应用于实践与因此产生的任何代价是无关的。但由于不顾后果，依赖于对任何事情放任自流，让多种疾病自生自灭，这一信念而付出代价，绝不能认为也不相干，否则就是消极。在西方持后一种观点的经济流派是那些宣称如果政府不干预市场，就能适宜地解决各种问题，一旦出现麻烦，让市场的自然力量来克服它们。在东方也有相对应的论述，如果出现问题，就通过计划一个个去解决，没有什么灾难需要通过对社会改革和严厉的干预来解决。我们决不要接受这样保守的惰性观念。为了医治社会的弊病，必须同这些势力作斗争。

真正从事经济学研究，无需去幻想完全理性的人，完美的市场，周密的计划和理想的社会制度。世界经济处于没有迹象能使我们相信最近会出现转机，萧条状态。我认为二十世纪末期的经济学家们有各种原因去忧虑、绝望和愤怒。但这些并不会使他们停顿或投降。世界经济状况和我们学科的现状都在促使我们表现应有的谨慎，防止庸人狂热的自信，并诚恳地承认我们知识的局限。在我们这个学科领域中，当需要涉及医治经济病态这类事情发表意见时，必须立足于更加谨慎、细心和周到考虑的立场上。

① 英文大意是：“是的”，泰洛赞同说“我能理解您，但您的胜利总是暂时的，而且只能是那样”。列克斯的眼睛阴沉起来“我也总是清楚这一点，但这并不能成为使我们放弃战斗的理由”。（法文引语的原文是：A·Camus: La peste. Gallimard, paris, 1947, P. 147）

参 考 文 献

- [1] ANGELUSZ, R.-PATAKI, J.: *A jövedelemkülönbségek alakulásának tükröződése a közvéleményben* [Reflection of Income Differentials in Public Opinion], mimeo, Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1976.
- [2] ANTAL, L.: "Development with Some Digression—The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies", *Acta Oeconomica*, 23, 3-4, 257-274, 1979.
- [3] ARROW, K. J.: *Social Choice and Individual Values*, New York, Wiley, 1951.
- [4] ARROW, K. J.: *Egyensúly és döntés* [Equilibrium and Decision], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1979.
- [5] ARROW, K. J.-HAHN, F.: *General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden-Day, 1971.
- [6] BARRO, R. J.-GROSSMAN, H. I.: "Suppressed Inflation and the Supply Multiplier", *Review of Economic Studies*, 41, 87-104, 1974.
- [7] BÁRSONY, J.: "Tibor Liska's Concept, the Socialist Entrepreneurship", *Acta Oeconomica*, 28, 3-4, 422-455, 1982.
- [8] BAUER, T.: "Investment Cycles in Planned Economies", *Acta Oeconomica*, 21, 3, 243-260, 1978.
- [9] BAUER, T.: *Tervgazdaság, beruházás, ciklusok* [Planned Economy, Investment, Cycles], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.
- [10] BAUER, T.: *A beruházási volumen a közvetlen tervgazdálkodásban* [The Level of Investment in the Centrally Planned Economy], mimeo, Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1977.
- [11] BAUER, T.: "The Contradictory Position of the Enterprise under the New Hungarian Economic Mechanism", *Coexistence*, 13, 65-80, 1978.
- [12] BEREND T., I.: "Ten Years after—Instead of a Balance Sheet", *Acta Oeconomica*, 20, 1-2, 45-60, 1981.
- [13] BRÓDY, A.: "A Linearised Model of the Cycle", *Acta Oeconomica*, 21, 3, 261-267, 1978.
- [14] BRÓDY, A.: "The Logic of Market Behaviour", *Acta Oeconomica*, 14, 49-58, 1975.

- [15] CEANÁDINÉ DEMETER, M.: "A vállalatnagyság, a jövedelmezőség és a preferenciák néhány összefüggése" [Some Interrelations between the Size of the Firm, Profitability and Preferences], *Pénzügyi Szemle*, 2, 105-120, 1979.
- [16] CSERESNÉ KOVÁCS, Zs.: "A mezőgazdasági kistermelés termelőerői" [The Production Forces of Small-scale Farming], *Proceedings of the Institute of Economics*, No. 23, 1981.
- [17] CSIKÓS-NAGY, B.: "Ten Years of the Hungarian Economic Reform", *New Hungarian Quarterly*, 70, 31-37, 1978.
- [18] CSIKÓS-NAGY, B.: "Adalékok az inflációelmülethez" [Contributions to Inflation Theory], *Közgazdasági Szemle*, 22, 564-575, 1975.
- [19] DEÁK, A.: "Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency", *Acta Oeconomica*, 20, 1-2, 63-68, 1978.
- [20] DEÁK, A.: *Állami pénzügyi befolyásolás, preferenciák és diszpreferenciák* [Central Financial Influence, Preferences and Dispreferences], mimeo, Budapest, Pénzügyminisztérium, 1972.
- [21] DEÁK, A. [ed.]: *Pénzügyi megkülönböztetések rendszere* [System of Financial Differentiation], mimeo, Budapest, Pénzügyminisztérium, 1972.
- [22] DONÁTH, F.: *Reform and Revolution — Transformation of Hungary's Agriculture 1945-1975*, Budapest, Corvina, 1980.
- [23] FÁBRI, E.: "Felszíni változások és mélyen fekvő tendenciák a készletfolyamatokban" [Superficial Changes and Underlying Tendencies in the Processes of Inventories], *Pénzügyi Szemle* 25, 10, 728-739, 1981.
- [24] FALUBIRÓ, V.-GÁLIK, L.: "A nyereség részarányok visszarendeződési tendenciájáról" [On the Tendency of Reversion of Profitability], *Pénzügyi Szemle*, 25, 12, 909-915, 1981.
- [25] FALUSNÉ SZIKRA, K.: "On Economic Competition", *Acta Oeconomica*, 13, 1, 49-64, 1974.
- [26] FALUYEGI, L.: *Állami pénzügyek és gazdaságirányítás* [State Finances and Economic Control], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1977.
- [27] FARKAS, K.-PATAKI, J.: *Vélemények néhány aktuális gazdasági kérdésről* [Opinions about Some Topical Economic Problems], mimeo, Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1980.
- [28] FENYŐVÁRI, I.: "The Role of Profit in the Hungarian Economy", *Acta Oeconomica*, 22, 1-2, 33-46, 1979.
- [29] FRIEDMAN, M.-HAYEK, F. A. et al.: *Inflation: Causes, Consequences, Cures*, London, IEA, 1974.
- [30] FRISS, I. [ed.]: *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Budapest, Akadémiai Kiadó, 1971.
- [31] GÁBOR, R. I.: "A második (másodlagos) gazdaság" [The Second (Secondary) Economy], *Valóság*, 22, 1, 22-36, 1979.

- [32] GÁBOR, R. I.-GÁLASI, P.: *A "második" gazdaság* [The Second Economy], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981.
- [33] GÁCS, J.: "Hiány és támogatott fejlesztés" [Shortage and Subsidized Development], *Közgazdasági Szemle*, 23, 1043-1060, 1976.
- [34] GADÓ, O.: *The Economic Mechanism in Hungary, How it Works in 1976*, Budapest-Leyden, Akadémiai Kiadó-Sijthoff, 1976.
- [35] GADÓ, O. [ed.]: *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Budapest, Akadémiai Kiadó, 1972.
- [36] GALBRAITH, J. K.: *Economics and the Public Purpose*, Boston, Houghton-Mifflin, 1973.
- [37] GOLDMANN, J.-KOUBA, K.: *Economic Growth in Czechoslovakia*, Prague, Academia, 1969.
- [38] GRAAF, J. de V.: *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1957.
- [39] HÁDA, L.-TRAUTMANN, J.: "Koncentráció és gazdaságosság" [Concentration and Efficiency], *Pénzügyi Szemle*, 24, 197-203, 1980.
- [40] HANKISS, E.: *Diagnózisok* [Diagnoses], Budapest, Magvető Kiadó, 1982.
- [41] HANSEN, B.: *A Study in the Theory of Inflation*, London, Allen-Unwin, 1951.
- [42] HEGEDŰS, A.: "Optimalizálás és humanizálás" [Optimization and Humanization], *Valóság*, 8, 3, 17-32, 1965.
- [43] HIRSCHMAN, A. O.: *Essays in Trespassing*, Cambridge, Cambridge UP, 1981.
- [44] HUSZÁR, T.: "Gazdaság, érdek, erkölcs" [Economy, Interest, Morale], *Valóság*, 8, 12, 1-14, 1965.
- [45] KALDOR, N.: "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *Economic Journal*, 82, 1237-1255, 1972.
- [46] KALECKI, M.: "Theories of Growth in Different Social Systems", *Scientia*, 40, 1-6, 1970.
- [47] KAPITÁNY, Zs.-KORNAI, J.-SZABÓ, J.: "The Reproduction of Shortage on the Hungarian Car Market", *Soviet Studies*, 36, 236-256, 1983.
- [48] KEYNES, J. M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan, 1961.
- [49] KISPISTA, I.: "Vélekedések az agrárgazdaságról" [Opinions on the Agriculture], *Valóság*, 25, 1, 80-92, 1982.
- [50] KOLOSI, T.: *Másodlagos gazdaság és társadalmi szerkezet* [Secondary Economy and Social Structure], mimeo, Budapest, Országos Tervhivatal, 1979.
- [51] KORNAI, J.: *Economics of Shortage*, Amsterdam, North-Holland, 1980.
- [52] KORNAI, J.: *Anti-Equilibrium*, Amsterdam, North-Holland, 1971.

- [53] KRITSMAN, L. N.: "Geroichesky Period Velikoi Russkoi Revolutsii" [The Heroic Period of the Great Soviet Revolution], *Vestnik Kommunisticheskoi Akademii*, 9, 1925.
- [54] LACKÓ, M.: "Cumulating and Easing of Tensions", *Acta Oeconomica*, 24, 3-4, 357-377, 1980.
- [55] LAKI, M.: "Liquidation and Merger in the Hungarian Industry", *Acta Oeconomica*, 28, 1-2, 87-107, 1982.
- [56] LANGE, O.: "On the Economic Theory of Socialism". In: B. E. LIPPINCOTT [ed.]: *On the Theory of Socialism*, New York, McGraw-Hill, 1964.
- [57] LINDBECK, A.: *The Political Economy of the New Left*, New York, Harper and Row, 1971.
- [58] MAJOR, I.: *Közlekedés a tervgazdaságban* [Transportation in the Planned Economy], mimeo, Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1981.
- [59] MARKÓ, I.: "A kiegészítő, kisegítő gazdaság szerepéről, szabályozottságáról" [On the Role and Regulation of Auxiliary Farming], *Társadalmi Szemle*, 35, 11, 36-39, 1980.
- [60] MARX, K.: *Capital*, Moscow, Foreign Languages Publishing House, 1961-1967.
- [61] MARX, K.: *Kritik des Gothaer Programms*. In: K. MARX-F. ENGELS: *Werke*, Berlin, Dietz, 1962.
- [62] MÁTYÁS, A.: *A modern polgári közgazdaságtan története* [History of Modern Bourgeois Economics], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1973.
- [63] MOHOS, A.: *Differenciálódási helyzetkép az iparban* [Differentiation in Industry—Current Situation], mimeo, Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1981.
- [64] NAGORSKI, A.: "Japan vs. the World", *Newsweek*, 17 July, 8-12, 1978.
- [65] NAGY, L. G.-ANGELUSZ R.-TARDOS, R.: *Gazdasági közvéleménykutatás* [Economic Public Opinion Poll], mimeo, Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1976.
- [66] NAGY, L. G.-VIRÁGH, E.: *A városi lakosság jövőképe* [How the Urban Population Conceives the Future], mimeo, Budapest, Tömegkommunikációs Központ, 1981.
- [67] NYERS, R.: *Economic Reform in Hungary: Twenty-five Questions and Answers*, Budapest, Pannónia, 1969.
- [68] NYERS, R.-TARDOS, M.: "What Economic Development Policy Should We Adopt?", *Acta Oeconomica*, 22, 1-2, 11-31, 1979.
- [69] PAPANDREOU, A. G.: *Paternalistic Capitalism*, Toronto, Copp Clark, 1972.
- [70] PORTES, R.-WINTER, D.: *Disequilibrium Estimates for Consumption*

- Goods Markets in Centrally Planned Economies*, mimeo, Cambridge, Massachusetts, Harvard Institute of Economic Research, 1978.
- [71] RÉVÉSZ, G.: "Enterprise and Plant Size: Structure of the Hungarian Economy", *Acta Oeconomica*, 22, 1-2, 47-68, 1979.
 - [72] SIMONOVITS, I.: *Társadalom-egészségügy és egészségügyi szervezőstudomány* [Epidemiology and the Science of Organization of Health], Budapest, Medicina, 1975.
 - [73] SLUTSKY, E. E.: "On the Theory of the Budget of the Consumer", *Giornale degli Economisti*, 51, 1-26, 1915.
 - [74] SOÓS, K. A.: "Causes of Investment Fluctuations in the Hungarian Economy", *Eastern European Economics*, 14, 2, 25-36, 1975.
 - [75] SZABÓ, B.: "Vállalati adóztatás, nyereségelvonás" [Corporate Taxation, Centralization of Profits], *Valóság*, 20, 8, 91-95, 1977.
 - [76] SZALAI, E.: "The New Stage of the Reform Process in Hungary and the Large Enterprises", *Acta Oeconomica*, 29, 1-2, 25-46, 1982.
 - [77] SZAMUELY, L.: *First Models of the Socialist Economic Systems*, Budapest, Akadémiai Kiadó, 1974.
 - [78] SZÉP, GY.: "Kisüzemi termelés és kisegítő tevékenység" [Small-scale Production and Complementary Activities], *Magyar Hírlap*, 14, Supplement of the Issue of 31 October 1981.
 - [79] TALLÓS, GY.: *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben* [Role of Bank Credit in the Hungarian System of Economic Management], Budapest, Kossuth Kiadó, 1976.
 - [80] TARDOS, M.: "Enterprise Independence and Central Control", *Acta Oeconomica*, 15, 1, 17-32, 1975.
 - [81] THOBEN, H.: "Mechanistic and Organistic Analogies in Economics Reconsidered", *Kyklos*, 35, 292-306, 1982.
 - [82] VARGA, GY.: "Management—In Fast Changing Environment", *Acta Oeconomica*, 27, 3-4, 301-326, 1981.
 - [83] VINCZE, I.: *Árak, adók, támogatások a gazdaságirányítás reformja után* [Prices, Taxes and Subsidies after the Reform of the Economic Management], Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1971.
 - [84] WHO, *Glossary of Health Care Terminology*, Copenhagen, WHO Regional Office for Europe, 1975.
 - [85] WOOTON, B.: *Social Science and Social Pathology*, London, Allen-Unwin, 1959.

