

短缺与改革

— 科尔内经济论文选 —

DUANQUEYUGAIGE

黑龙江人民出版社

革命已燃

—— 一个革命者的自述 ——

短缺与改革

——科尔内经济体制论文选

荣敬本 邱树芳 刘吉瑞 编

黑龙江人民出版社

1987年·哈尔滨

重刊自序

——

——

责任编辑：汤 潮
封面设计：孙少江
插图：安振家 王俊侨

短 缺 与 改 革

Duanque Yu Gaige

荣敬本 邱树芳 刘吉瑞 编

黑龙江人民出版社出版

(哈尔滨市森林街42号)

哈尔滨船舶学院印刷厂印刷 黑龙江省新华书店发行

开本850×1168 毫米 1/32·印张 7 2/16·字数165,000

1987年4月第1版 1987年4月第1次印刷

印数1—3,304

统一书号：4093·213

定价：1.55 元

有益的启示

——写在《短缺与改革》出版之前

林基洲

匈牙利经济学家亚诺什·科尔内长期致力于社会主义经济运行的实证分析，著述丰富，造诣颇深。他的《短缺经济学》《增长、短缺和效率》《反均衡》等著作已译成中文出版，受到我国广大读者的欢迎。《短缺与改革》选编了科尔内近年来发表的十篇论文，代表了他对社会主义经济体制运行分析研究的最新成果。

经济体制改革是前所未有的伟大事业，也是一项非常复杂的社会系统工程。这如同治病，我们首先要分析病情、找到病因，才能对症下药。改革也是如此。成功的改革必须以对原有体制的批判分析为基础。科尔内十分强调这一点。他的理论侧重点不在于一个理想的社会主义经济体制应该怎样运行，而在于传统和现实的经济体制是如何运行的。他从短缺这一传统体制下司空见惯的现象入手，通过对企业生产、购买、销售、投资等过程的考察，揭示了传统社会主义经济体制存在的矛盾。

社会主义经济中的短缺引起了各种不良后果。它损害消费者利益，影响生产效率，使生产者丧失了技术革新的努力，短缺也损害了社会主义制度下的人与人之间的关系。科尔内认为，短缺不是单纯以货币形式表现出来的价格和工资上的问题，也不是由于

人们主观上的错误。其根本的原因要到经济体制的内在矛盾中去寻找。

科尔内指出，在现实生活中，任何经济单位的生产活动都受到三种约束：资源约束、需求约束和预算约束。这三种约束构成了两种类型的经济体制，即资源约束型体制与需求约束型体制。

“古典的”资本主义经济基本上是需求约束型，传统的社会主义经济则是资源约束型。在传统的社会主义经济体制中，不存在使企业自我抑制当前生产投入和投资需求，以及遏制投资欲望的经济机制。原因在于传统的社会主义经济体制对企业的预算约束是松软的。企业不担心亏损，也不顾虑投资失败。国家可以通过补贴、减税、贷款、提高产出品价格等方式使陷入困境的企业长期生存。企业的生存和发展同盈利完全无关。这样，企业对人、财、物永无止境的需求，特别是不可满足的“投资饥渴”，与短缺形成了一种恶性循环。

科尔内认为，改变社会主义经济持久短缺状况的出路，是对传统的经济体制进行根本性的改革。这就是要改变国家与企业的关系，硬化企业的预算约束。但是，改革的征途不是平坦的。从1968年1月1日起，匈牙利经过精心准备之后，一举废除了指令性计划。改革在许多方面取得了重要的进展，例如开放第二经济，扩大非正规部门，引进竞争价格，实行利润留成以及将垄断性企业分解等等。但是，就整个国营企业来说，希望发生的变化未能如愿以偿。国家取消了对企业的直接行政控制，但仍然对企业实行间接的行政控制。通过对企业的征税和补贴，通过利润再分配，继续软化了企业的预算约束。尽管在某些行业，例如食品、轻工等行业开始出现买方市场，但是整个经济并没有彻底改变短缺经济的状况。科尔内的结论是，匈牙利改革的路还很长。

社会主义经济改革旨在引入市场机制，提高资源配置的效果。科尔内认为，只有具备了一定的条件，市场才能发挥有效的作用。这些条件包括：（1）能够反映资源稀缺程度和供求状况的合理价格体系；（2）企业对价格的灵敏反映；（3）普遍的买方市场；（4）竞争的市场结构。这为改革提出了双重任务：一方面是要为企业创造平等竞争的外部环境，减少对企业的不必要的行政干预；另一方面要割断国家与企业间的“父子关系”，使企业成为独立承担风险的经营主体。这两个方面的改革任务必须配合行动。如果企业没有经营自主权，就不能随市场需求的变化作出灵活的反应；但同时企业如果不承担经营和投资的风险，就不可能构成对总需求的有效约束，投资饥饿和短缺的循环就难以打破。

科尔内的分析虽然是以匈牙利的经济运行和体制改革为背景，但是他的分析概括了传统社会主义经济运行的一般特征。身在传统社会主义经济中的人们，阅读科尔内的著作，都有一种“讲的正是阁下的故事”的感觉。匈牙利的改革经过了近三十年的时间，其中既有成功的经验，也有许多失败的教训。这些经验和教训是值得后来进行改革的国家吸取的。

当前我国正在进行全面的改革，改革中有许多理论和实际问题需要研究解决。科尔内的《短缺与改革》的出版，必将对我国经济理论研究和改革实践提供有益的启示。

目 录

有益的启示	林基洲	1
什么是“短缺经济学”		1
资源约束型体制与需求约束型体制		17
“硬性”预算约束和“软性”预算约束		40
预算约束的软化		58
东欧经济增长模式的若干特征		84
社会主义经济中的价格信号和数量信号调节		96
匈牙利经济改革的现状与展望		113
国有企业的双重依赖		141
宏观政策的改革：匈牙利的经验		166
社会主义经济的两难困境		205

目 录

1	序言	宋 伯 康
1	“学有涯而志无涯”	张 少 耕
71	培养祖国需要的青年科学技术人才	张 少 耕
91	从“学有涯而志无涯”到“学有涯而志有涯”	张 少 耕
85	培养祖国需要的青年科学技术人才	张 少 耕
10	培养青年科学技术人才	张 少 耕
90	培养青年科学技术人才	张 少 耕
111	培养青年科学技术人才	张 少 耕
111	培养青年科学技术人才	张 少 耕
101	培养青年科学技术人才	张 少 耕
102	培养青年科学技术人才	张 少 耕

什么是“短缺经济学”

——揭示社会主义经济的矛盾

开 场 白

今天的讲题是关于存在于传统的社会主义经济体制中的“短缺”现象的分析。由于商品和服务短缺，人们被迫排队或者事前登记然后按次序排号等待，由此还产生了各种各样的社会和经济问题。我认为，这是传统的社会主义经济体制中存在的基本问题之一。生活在现代社会主义之中的经济学家必须具有面对这些现实问题的学术良心，绝不能回避。

今天是专讲社会主义经济中的各种困难，但这不是说社会主义经济当中只有困难而没有取得成果，而是因为以分析困难为中心的著作实在是太少了。因此，在这里，我并不是衡量和比较社会主义的优缺点，而是以“短缺”做为一个特定的问题来专门加以探讨和研究。

在此以前，我曾写过几本关于分析“短缺”现象以及与此有关的书：《短缺经济学》（1980年）《非价格控制》（1981年）《增长、短缺和效率》（1982年）。今天的讲演只能是提纲挈领地阐明我在上述著作中所展开的论证。

我是匈牙利人，但我今天要讲的并不是匈牙利所特有的问题，而是社会主义的古典形态或者传统形态，也就是在1968年经济体制改革以前在匈牙利所能看到的社会主义经济体制的一般抽象模式。

还有一点要说明的是，我在这里所展开的议论，是实证理论而不是规范理论。也就是说，我要讨论社会主义体制实际上是如何发挥机能的，而不是讨论应如何发挥机能。有很多文献讨论这两方面的问题。例如，兰格的经典性论文《社会主义的经济理论》就是典型的规范理论，它阐明了社会主义应如何发挥机能的问题，展示了市场社会主义的前景，但与现实却无联系。我关心现实，不拟就社会主义的空想和愿望发表意见，而想就现实存在的社会主义体制正在如何发挥机能这一问题讲一点个人看法。在东欧各国，通称为社会主义政治经济学的，实际上是记述性的实证理论、规范理论和愿望性预测这三者的混合体，我的思想和这种社会主义政治经济学是有严格区别的，因此，我今天要讲的不是愿望，而是现实当中存在的实际问题。

关于分析短缺经济的概念

（一）水平短缺和垂直短缺

首先，需要说明一下什么叫“短缺”。从理论上说，“短缺”可以分成两种类型：一是水平短缺，一是垂直短缺。

水平短缺存在于买方和卖方之间，表现买方和卖方两者之间的关系。这里的问题是买方意图能否实现：实现了，就不会发生问题；实现不了，就会发生问题。这种现象，用新古典派的理论来说，叫做过度需求。当发生过度需求现象时，买方就要实行强制性适应。强制性适应一般有三种形式：第一种为强制代替。众所周知，在一般的微观理论中有所谓自发代替一说，即买方在两种可供选购的商品当中，根据相对价格的高低任择其一，这就是自发代替。但如所需求的物品或者服务得不到供应时，则产生强制代替，此时，买方由于买不到他所需要的东西，于是只好买价钱贵或者质量差的。第二种为搜索。为了买到自己希望买

到的东西，走街串巷，到处搜寻，直至买到或者百里寻它不见因而灰心丧气为止。这对于在东欧居住过的人来说，简直是司空见惯的事情，毫不稀奇。第三种为延期。这就是因为买不到合意的东西，而把钱存起来，以待时机。有时，上述三种形式是会结合在一起的。搜索和延期表示购买意图的停止，而强制代替则是以需求适应供给的形式修正了购买意图，这一点需要特别提起注意，因为它包含着非常重要的理论意义。通常，在消费理论当中，需求函数和供给函数是可以分别成立的，但是在慢性短缺的情况下，却很难把两者分割开来，这是因为需求是供给的函数，需求要经常适应于供给的缘故。唯其如此，我们所观察得到的是在现有的供给条件下经过调整和修正了的需求，而不是实际的需求。测算需求绝非轻而易举之事。

垂直短缺存在于中央物资分配机关与要求者之间。例如，中央重工业部是中央物资分配机关，那么，对它来说，就有各种中间机关（企业）做为要求者提出调配物资的要求，并接受它的分配。这些要求者所提出要求的总量如果超过中央机关所能分配物资的总量，这就发生了垂直短缺现象，它虽与水平短缺相类似，但从社会性、制度性来说却是完全不同的两种关系。生产者和使用者是处于同一级的主体之间的关系，而中央物资分配机关与企业则是上下级之间的两级关系。

上述两种类型分别表现了买方和卖方之间、中央物资分配机关和要求者之间的两种主体关系。在经济生活当中，短缺现象成为一般的普遍现象时，则会发生内部短缺现象，这是一个组织内部、例如企业内部的短缺。生产企业内部碰到物资短缺时，就可以说是内部短缺。

例如一个化工厂需要五种原材料，其中有两种难以按照必要数量得到供应，其中特别是第二种缺口很大，在这种情况下，由

于第二种原材料投入不足而形成生产隘路，于是生产就要停止。在短缺经济中，这种生产隘路是经常出现的。没有物资，零配件短缺，劳动力短缺，这是常事。其中特别重要的是劳动力短缺。

在这里，需要对“短缺”一词做一解释。“短缺”是概括表示我上面所指出的各种现象（水平、垂直和内部的短缺）的集合名词。“短缺”是几百万个微观现象乃至亚微观现象的总称，它不是以一个单一的数字所能表示的。

住在社会主义国家的人，在日常生活中是会经常体验到“短缺”的。重要的是，“短缺”有连锁反应，即一种“短缺”会引起另一种“短缺”。例如，钢铁厂得不到铁矿石而不能继续生产钢铁，从而钢产品就要延期交货。“短缺”连锁反应发生乘数作用，存在着一种可以称之为“短缺乘数”的东西，这一连锁反应的过程可以说是相当复杂的概率乘数过程。短缺现象因这种连锁反应效果而走向极端的事例发生在波兰，那是因为供投入生产用的物资库存枯竭，连锁反应效果发生了作用，以致使经济趋于崩溃的边缘。

（二）短缺和剩余

下面我要阐明的论点同过度需求和过度供给有关。根据通常的市场理论，过度需求和过度供给，二者不能同时发生，因为二者都是排他的，不能同时并存。然而这是不真实的，更正确地，它只在亚微观的水平上才具有真实性。

现在，我们假定一种常见的交易。买主进了一家商店，看见并且买了他所希望买的东西以后，这家商店还有这种东西的库存，那么，这就表示有过度供给的存在；反之，这家商店没有那位买主希望买的那种东西，买主无法买到，这就表示有过度需求的存在。如此，在一家商店里、一个时点上所进行的交易当中，过度需求和过度供给确实是互相排斥的，然而，如将时间略

为延长，将空间略加扩大，则这种排他性就不能成立。就是说，如果我们观察的不是一家商店，而是两家以上或者一个地区内的全部商店；不是一个时点，而是一整天或者一个星期，那么，过度需求和过度供给就不是互相排斥，就没有排他性了。这一点非常重要。为什么这样说呢？大家看报纸和杂志，知道东欧各社会主义国家都存在着短缺现象。从统计数字上看，东欧各社会主义国家的库存总额绝不少于没有短缺现象的国家。这说明商品短缺和商品没有卖完（有未被利用的资源）这二者，无论是在逻辑上还是在现实当中都是可以同时并存的。

“剩余”一词，在我的著作中，是作为未被利用资源的集合名词使用的，它并不包含判断价值的涵义，即并不能指明未被利用的资源是属于闲置浪费性质，还是属于必不可少的储备性质。也就是说，“剩余”一词包括了具有经济效益的库存和没有经济效益的库存这两方面的内容。

“短缺”和“剩余”不仅不是互相排斥的，而且是互为因果的。二者在下述两种情形下发生因果关系。

第一，在生产上各种要素不配套。如前述化工厂的例证中，由于第二种原材料短缺，其他原材料就成了未被利用的资源，成了“剩余”。类似这样的事例，在资本与劳动之间是屡见不鲜的。以东欧各国的建筑业为例，人们经常可以看到建筑工人坐在那里无所事事的情景，其原因是搞不到建筑材料。劳动力“剩余”是建筑材料“短缺”造成的。同时，还可以看到与此恰恰相反的情景，即因为没有建筑工人，而玻璃和水泥堆积如山。

第二，囤积备用。囤积备用是战时常见的现象，虽并非急需，但力求增加库存。不过，虽非战时，在短缺经济中生活，聪明的人也总是盘算着囤积备用的问题，因为到需要的时候不一定买得到，所以在能买到的时候就得买，以备将来之需。有这样的典型事

例：见有人排队他也排上去，然后再问别人排队是买什么东西的，因为他知道反正人们排队买的肯定是市场上短缺的热门货，跟着排上去准没错。这样的事例，不仅出现在抢购生活用品的行列中，也出现在企业的囤积活动中，企业为备将来可能之需，也买现时并非急需之物。企业不仅囤积物资，而且囤积劳动力。这对于具有失业问题的资本主义国家来说，听起来似乎是一种奇谈怪论，然而，这是事实。因为在短缺经济的社会里，劳动力短缺是个大问题，企业估计到未来的需要，在现时就得起囤积劳动力。

（三）如何预测“短缺”

“短缺”是一种微观概率现象，是一种可以观察得到的事实。那么，既然是可以观察得到的事实，就是可以测算并且可以数量化的。尽管如此，观察并非是轻而易举之事。

在消费方面，匈牙利“短缺”的指标，仅以登记排号待购的时间来测定，购买小轿车要等待二至三年；购买住宅要等待七年。等待装电话的人就更多了。

此外，还有测算“短缺”的间接尺度。总库存可分成两部分：一部分是投入物资库存，一部分是产出物资库存。上面我们已经说过，在短缺经济社会中，因囤积而投入物资的库存增加；反之，在供给过剩经济社会中，产出物资的库存是增加的。投入物资的库存和产出物资的库存在总库存中分别各占多大比率，表明了社会主义经济和资本主义经济不同的特点。投入物资库存占总库存的比率，在资本主义国家为30%—40%，而在匈牙利却达到了70%。这是非常重要的尺度。另外，还有拒绝接受订货的尺度。也就是说，在短缺经济的社会中，有因无法满足顾客的订货要求而拒绝接受订货的情形。卖方或者生产者拒绝接受了多少订货，这也是一种尺度。在供给过剩的社会中，情况恰好相反，在这里，人们都是非常高兴地接受订货，绝无拒绝之事。

除上述短缺指标之外，可能还会有许多指标。在这里，我所指出的是能够测算“短缺”的一些概念。但是，要想找到各种测算的尺度，人们必须具有一种坦率的态度。这不仅是对研究者提出的要求，而且也是对整个社会提出的要求。社会必须充分开放，承认“短缺”确实存在，而且要热心于测算这种“短缺”。愈是掩盖各种困难，就愈是难于找到“短缺”的数据。没有“短缺”的数据，并不能证明“短缺”的不存在，而是短缺经济的政府不想公布这方面的数据。这虽属非常不幸，但却是事实。社会和政府是否热心研究和认真对待这个问题，是重要的关键。拿匈牙利来说，我们对此问题非常热心，做了若干统计。因此，我们深信这个问题是可以解决的。但是，并不是所有社会主义国家都是如此，有很多国家还没有公布“短缺”的数据。

现在我再把话题转到“短缺”指标的总量上来，这个总量并不是总计“短缺”的尺度。这是在社会主义体制下的宏观经济学碰到的非常困难的问题。

一般学过凯恩斯经济学的人都知道，过度需求总量是一个明确的概念。把暂时的分散的“短缺”，以货币形式总计起来，就是过度需求总量。但是，在慢性短缺的经济社会中，这一概念无法使用，因为“短缺”是无法总计的。之所以无法总计，是因为：

第一，总计过度需求，纯属概念游戏。大家可以复诵一下宏观经济学和微观经济学，它们告诉我们：把分别计算的过度需求函数总计起来，得出过度需求总量，然后从过度需求总量中减去过度供给总量，得出净过度需求。问题是，有时计算这种过度需求和过度供给之间的净差额是不可能的，因为过度需求和过度供给同时并存。当然，计算净差额也是可以的。但计算出来的东西毫无实际意义，因为它只是一个纯粹的概念。例如甲企业因为缺一百个单位的钢材使生产无法继续进行，而乙企业恰好囤积了一

百个单位的钢材却不想出售，在这种情况下，你能说过度需求等于零吗？那样说是毫无意义的。也就是说，如果使用从过度需求总量中减去过度供给总量的办法，求出两者的净差额亦即过度需求的净值，那么，整个“短缺”的概念就将失去意义。所以说，这种计算既不可能也不必要。

第二，水平短缺的存在。在此情况下，由于需求要去适应供给，从而就不可能把需求同供给严格地分离开来。有人想买甲种商品，因买不到而改买乙种商品，这时买方需求因被强制适应所吸收，所以过度需求不复存在；但不以过度需求这种形式表现出来的“短缺”却依然存在。强制代替激化了人们的不满，但是这种深刻的社会经济现象，依靠过度需求总量这样一种不明确的概念是难以分析的，依靠它既难以考察强制适应，也难以理解短缺经济。

基于上述理由，在我的著作中，当展开宏观论证时，回避了过度需求总量，而是用“短缺”的综合指标 Z 代替了这个概念，部分指标为 Z_1 ，指标函数式如下：

$$Z = f(Z_1, Z_2, \dots, Z_n)$$

关于函数值的具体计算方法，在拙著《增长、短缺和效率》中有详细的说明。总之，这个函数值并不是以货币形态表示的尺度，而是具有一定特性的指标，可以当作宏观变数来加以应用。我的讲演，大部分讲的是微观经济学方面的问题，但使用指标函数进行宏观分析，与很多使用均衡理论分析社会主义体制的西方经济学家是回然不同的。我认为这是解决测算问题的一种更好的方法。

“短缺”的各种后果

“短缺”的后果，归纳起来有如下四种：

第一，损害消费者的利益。小自电冰箱因缺零配件而得不到及时修理，大至长期分配不到住房，使人们倍感不便和痛苦。我关心“短缺”的理由之一，是因为我关心人们的福利。对“短缺”给人们在日常生活当中带来各种现实困难问题漠不关心，却自诩为社会主义者或者说他在为保卫人们的生活福利而斗争，那只不过是空洞的口号而已。唯其如此，社会主义社会的当权者在道义上承担着必须十分关心此问题的义务。

第二，影响生产效率。除因搞不到原材料、劳动力和机器而导致囤积物资、生产中断和资源闲置之外，生产上的强制代替也是很重要的一条，例如因搞不到所需要的钢材而不得不以次代好，或者以高档钢材代替，结果制造出来的机器不是质量差就是价钱贵。

第三，影响人与人之间的关系。马克思用生产关系这个术语来说明人与人之间的关系。人们在生产和交换中，不仅改变物的形态和所有权，而且还结成一定的关系。这种关系也存在于买方和卖方、中央分配者和下级要求分配者之间。一般在马克思主义理论当中不谈这种关系，但我认为把这种关系也当作人与人之间的关系来考虑，是有必要的。例如，在卖方市场，就是卖方专政，买方必须服从卖方；反之，在买方市场，卖方必须服从买方。在供给过剩经济中，卖方对买方陪笑脸，献殷勤。在“短缺”经济中，则是买方对卖方陪笑脸，讨好卖方；卖方摆出一副专政的架势：“爱买不买，不买拉倒，反正只要我有东西就甭愁没买主！”这种情况也适用于中央分配者与下级要求分配者之间。

这种关系笼罩着整个社会生活。所有的人在一个星期内总要碰到几十回，在一生当中总要碰到几万回这类事情。

第四，丧失对技术革新积极性的刺激。这是上述后果的后果，也是最严重的后果。卖方或者生产者专政，就会丧失对技术

革新积极性的刺激。

以汽车为例。西方世界的汽车市场是买方市场，汽车生产显然是受需求制约，而不是受供给制约。激烈的竞争对生产技术革新起着强大的刺激作用。与此相反，在东方世界，事前登记排号买小轿车需要等待五至十年。拿匈牙利来说，买小轿车，要先交一半车钱做为定金，这是义务；然后再等三年左右才能把车买到手。买民主德国出产的热门货——特拉班特牌小轿车，要等二年。而这种牌号小轿车，要是在民主德国本国购买，需要等待十年。这种小轿车是五十年代的老型号，现在只不过稍加一点小小的改进而已。订户排队要等十年，当然也就没有必要进行技术革新了。汽车市场的事例虽属极端，但类似现象却俯拾皆是，到处可见。

“短缺”妨碍技术革新，已如上述。奖金制度可以刺激企业管理人员的积极性，但这种人为的办法却无法刺激出一个买方市场来，以取代由于“短缺”而形成的卖方市场。只要是技术革新缺乏内在的刺激，那么，就会产生出影响生产效率提高的悲剧性后果。改革工资制度虽属重要刺激，但只要“短缺”和伴随“短缺”而产生的卖方市场存在，那种刺激也就只能起次要作用，收到次要的效果。关心社会主义未来的人，必须关心短缺经济这一妨碍生产效率提高的关键性问题。这虽然不是人们在日常生活中所能觉察到的损害生活福利那样的问题，但它却是比那更为深刻更为严重的问题。

“短缺”的原因

“短缺”的原因有二，一是摩擦，一是吸引。

（一）摩擦和吸引

以劳动市场为例，失业多则无劳动力短缺，因为有劳动力储备存在。同样现象，也出现在消费市场上，商店里库存多，顾客

就能比较容易地买到他所希望买的东西。因此，可以说：剩余少，则发生短缺的概率高；剩余多，则发生短缺的概率低。

现在把上述现象作为固有问题放在特定体制中来加以考察，也就是考察两种体制在正常状态下的特点是什么。社会主义体制在正常状态下的特点是：相对说来，剩余少而短缺多。但是，这里所说的剩余基本上是指可以投入生产的有用物资，而不包括废料废品。资本主义体制在正常状态下的特点与上述特点恰恰相反，即相对说来，短缺少而剩余多。所谓正常状态，是指体制的长期均衡状态，与瓦尔拉均衡概念无关。

现在，我们再用一般的观点来考察一下短缺和剩余之间的关系。倘使构成体制的主体具有完备无缺的预测能力和选择最佳方案的决策能力，并且能准确无误地充分发挥这些能力，使之付诸实际行动，那么，体制就将会充分发挥其机能，使短缺和剩余等于零（瓦尔拉均衡点所表示的就是这种状态）。但是，现实的体制却并非如此完备无缺，因此，短缺的点和剩余的点总是要或远或近地偏离原点的。我把这种信息缺乏、决策失误和执行偏差称为“摩擦”。“摩擦”存在于一切体制之中，并非是某一种体制特有的现象。

但是，仅仅用摩擦，是不能完全说明社会主义体制的短缺现象的。为了完全说明短缺现象，必须把持续吸纳剩余劳动力、物资、土地以及其他资源的吸引机制搞清楚，这是社会主义体制本身所特有的，有必要对此进行分析。

（二）软预算约束

我们在专门论证社会主义体制所特有的吸引机制时，应该研究一下产生这一机制的基础——约束企业行动的条件。

首先，让我们温习一下在微观理论中所阐述的消费者和企业的行为。无论家庭或者企业，在选择甲乙两种商品时，总是

能根据其收入多寡和甲乙两种商品相对价格高低划出一条预算线来。在线内的，可以实现购买；在线外的，不能实现购买。这里需要强调指出的是，这条预算线不是单纯的簿记上的规范，而是对家庭乃至对企业购买行为的约束，并且是事前约束。

在一般需求函数中，存在着预算约束，此乃不辩自明的前提，换言之，亦即公理。但预算约束概念不能原封不动地适用于对社会主义体制的分析。对于个人家庭生活开支，在某些方面是适用的，但对于国营企业，则不适用。这是因为社会主义企业的预算线，象橡皮筋一样，有伸缩性。因此，我把社会主义企业的预算线称为软预算约束，而把新古典理论所设想的本来意义上的预算约束称为硬预算约束。

使预算约束变软有四种办法或途径：第一，国家对陷入困境的企业给以补贴。第二，软税收制度。这与税率高低无关，而是在免税和按特例征税这样一些问题上，企业可以同当局进行讨价还价。第三，软信贷制度。这与贷款利率高低无关，而是在信贷合同签订之后还有交涉的余地。由此可以使预算约束放松变软。当前，在国际上，软信贷制度屡见不鲜。在国内，则是以隐蔽的形式出现，作为国际软信贷制度的补充。第四，按照生产费用进行调整的管理价格。也就是说，在社会主义国家，多数情况下，固定价格是由中央当局制定的，但是，在制定价格时可以讨价还价。如此，仍然可以使预算约束放松变软。

根据上述情况，企业认为即使超过预算约束线，也不会给本企业带来任何损失。总之，赔赚都由国家包，赔了也不要紧，由国家兜着。在这种情况下，本来意义上的那种需求函数根本不能成立，相对价格决定不了需求，也就是说，价格引不起反应，或者能引起反应，但这种反应却极其微弱。企业对价格的感应性弱极了。预算约束越软越松，企业对价格就越失去反应而漠不关

心。它们所关心的，不是本企业产品的销路如何，而是想方设法捞取国家和政府的补贴和援助。

观察预算约束是软的还是硬的，主要有两个尺度。第一个尺度是企业的寿命。在百分之百的硬预算约束体制之下，是否盈利直接关系到企业的生死存亡，因此企业倒闭率很高。与此相反，在软预算约束体制之下，企业长生不老，它的寿命自然是有保证的，因为国家起着恰如保险公司似的作用。第二个尺度是企业的发展和盈利与否的关系。在软预算约束体制之下，两者关系不大。没有盈利的企业得到发展，有盈利的企业反而得不到发展的事例是常见的。

关于预算约束问题，还要说明如下两点：

第一，预算约束不仅是财政和金融方面的问题，而且还是与国家同企业之间的关系密切相关的问题。也就是国家同企业之间有一种温情脉脉的关系，国家视企业如同自己的子女，不能放任不管。在国家所有制占统治地位的地方，就会出现一派温情脉脉的景象；而在温情脉脉的国度，为拯救陷入困境的企业，总是要把企业的预算约束放松变软。

第二，使预算约束放松变软，也出现在资本主义经济中。可以举出许多事例证明这一点。以公共投资为例，量出为入，即支出先行，然后根据支出追加预算的事不胜枚举。还有军费开支，政府与大企业之间的关系，也都有预算约束软化的情形。因此，可以说这是普遍现象。

（三）形成持续吸纳的机制

现在，我们开始进入关于吸引问题的说明。首先，观察一下普遍存在的现象。企业的预算约束软化，则企业的需求就是无底洞，永无止境，这是必然的逻辑。按照一般的需求理论来说，因预算受到约束，需求当然也要受到约束；预算不受约束，需求

当然也要失去约束。这是一个非常严重的问题。因为不均衡理论是根据工资政策和价格政策来说明过度需求的，所以对于此点的理论分析值得特别注意。当然，从表面上看，需求不会无限大，因为企业方面总会多少有点节制，它不会对国家说：“本企业的投资需求是无限的。”企业提出的需求，在数量上是有限的。尽管如此，在有限需求的背后，却隐藏着企业对投入物资的永无止境的渴望，这种永无止境的渴望构成永无止境的需求，而永无止境的需求就成了“短缺”的原因。

形成持续吸纳或吸引过程的机制有如下五种：

第一，投资渴望和迅猛扩张。只要预算约束软化，企业保证不会倒闭，它就会感到对投资不承担任何风险，而放手投资，反正失败了有国家支持。因此，投资永无止境。这是资本主义体制与社会主义体制相区别的重要标志之一。例如，1973年石油危机以后，资本主义企业都自行对投资进行了严格的控制；同期，匈牙利和波兰经济条件和资本主义世界一样，也并不好，但投资愿望却和往常一样炽烈和旺盛。这种永无止境的投资渴望，就是短缺的原因。投资渴望永无止境，其后果必然是短缺与迅猛扩张互为因果的恶性循环。例如，买小轿车要登记以后排号等待十年才能买到手，这种“短缺”就要促使汽车制造厂迅猛扩张，扩张就要吸引资源，从而又造成“短缺”。

第二，求量（追求数量）和囤积。迅猛扩张和投资渴望是长期现象，求量和囤积是短期现象。因为有“短缺”存在，企业在短期决策时，力争事前在数量上尽可能多地囤积库存，以免届时因投入物资供应不上，形成生产隘路，而招致本企业的生产能力不能充分发挥。这种求量和囤积，同样也要引起恶性循环，造成“短缺”。

第三，迅猛出口。这是由对进口的永无止境的需求引起的。对外贸易不是为赢利，最大的目的是为了换取尽可能多的进口。

由于对一切生产要素均具有永无止境的需求，从而对进口物资、技术和机械也就具有永无止境的需求。不管价格高低，只要能买到手就进口。整个过程就是从这里开始的。要进口必须有本钱，为赚本钱就得出口。社会主义企业为扩大出口就得尽量吸纳国内资源，因而造成“短缺”。

以上三者，均与企业预算约束软化有关，其根源均在生产上，与消费者是没有任何关系的。

第四，消费者对市场商品的过度需求。

第五，消费者对免费服务的过度需求。

后二者，即第四、第五，也存在“短缺”现象。在社会主义国家，若干产品和服务，是免费或者以名义价格分配的，经常有过度需求存在。当然，市场商品是由工资和价格政策决定的。1980年，波兰的工资增长幅度大大超过物价上涨幅度，其结果是上述第四种机制发生了作用。这是短缺现象中的一个极端事例。就多数社会主义国家来说，因对工资和价格进行严格控制，所以上述第四种机制并不能发生作用。尽管如此，仍然存在着“短缺”。

因此，我在这里所要强调的是，即使没有工资变动幅度和物价变动幅度不协调的情况，因其他机制发生作用也仍然会产生慢性短缺。上述第一种机制是产生短缺的主要原因，而其他机制发生作用则是产生短缺的次要原因和附加因素。

结 束 语

最后，我想把我的讲演归纳成两点。

第一，“短缺”绝非单纯是以货币形式表现出来的价格和工资上的问题，而是体制问题，亦即反映了国家和企业之间的关系问题。因此，即使采取明确的金融政策和财政政策，也无法消除“短缺”。现在，人们在纷纷议论，应如何把真正的硬预算约束引进社会

主义体制和应如何组成社会主义体制，等等。但是，我在开头已经作了说明，迄今为止，我只是致力于论述和实证方面的研究，不曾议论过应如何改革的问题。

我只想指出一点，即经济货币化化得不充分倒是个问题。也就是说，在社会主义体制下，家庭生活开支方面是货币化了，但在企业活动方面则是模拟式的货币化。因此，可以说社会主义体制是半货币经济体制。从这种半货币经济体制向完全货币经济体制过渡，是社会主义经济改革的具有决定性意义的问题之一。

第二，我认为“短缺”并不是因为人们在主观上犯错误而产生的。当议论匈牙利和其他社会主义国家时，朋友们当中总是有人说，是因为企业做计划或者中央做计划有失误之处，所以才造成了“短缺”。但是，这是只抓住了表面现象的不科学的说明。一次、二次的失误是完全可能的。失误持续几十年，而且所有的社会主义国家毫无例外地都失误，这是说不通的。我认为“短缺”不是主观失误的结果，而是制度的产物。

不是匈牙利和波兰制订计划的人不聪明，而是社会主义经济体制当中存在着一种无限吸纳投入物资的机制，因而造成“短缺”。因此，不论如何改进主观决策体制也无济于事。

（李公绰译，原载《世界经济译丛》1983年第6期，本书有删改）

资源约束型体制与 需求约束型体制

【提要】 社会主义经济中的消费品短缺、住宅短缺、物资供应紧张、投资品短缺、劳动力短缺，其主要的共同原因是经济机制的某些特性持久地再生产短缺。

我们先对生产企业进行微观分析。增加生产的努力遇到三种不同的上限：物质资源约束、需求约束和企业的预算约束。起作用的约束不同体制特征也显著不同。据此，我们可以把资源约束型体制和需求约束型体制区别开来。在前一种体制下对生产的限制是生产的瓶颈不是买者的需求，在后一种体制下的情况正好相反。“传统”形式的社会主义经济属于前一种类型。而体制的类型，则与企业预算约束的“软”“硬”联系在一起。如果预算约束是硬性的，企业的支出就受到其财力的有力制约。如果是软性的，那么企业的需求就会变得几乎不可满足，因为亏损总是自动地得到国家的补贴。

本文的宏观分析部分借助于抽水机作类比，说明持久短缺的经济机制时，是由企业部门“抽取”经济的剩余。这种现象主要是来源于“投资饥饿”效应。“投资饥饿”表现为不可遏制的扩张驱动结果。

最后，文章简要地分析了短缺、通货膨胀和就业之间的相互依存关系。

引 言

我要探讨的是社会主义经济体制的几个基本问题。我和我的
一些同事，借助数学模型研究了下面将要分析的问题，成果正在
出版之中。然而，本文叙述并不借助于任何具体模型，而是试图
提供一个，各种模型所分析的一般经济问题的广范围提纲。坦率
地说，我所面临的探讨社会主义经济问题的困难，决不亚于西方
经济学家对经济萧条、通货膨胀和失业进行深入分析的困难。

我把注意力集中于短缺问题上。这是社会主义经济学的
一个中心课题。短缺在理解社会主义经济的许多问题中所起的作
用，如同失业在描述资本主义经济中所起的作用一样重要。

消费者常常碰到短缺现象。以匈牙利为例，近几年来尽管消
费品的供应已经大为改善，但是“赤字品”仍然经常不能保证供
应。成千上万的人在等待着装一部电话，或购买一辆小汽车，最
严重的是住宅短缺。这已日益成为压倒一切的社会问题。

不仅作为消费者会常常碰到短缺，而且作为生产者，也不断
地遇到这种现象。原材料、半成品、零部件的供应面临重重困
难，在投资的过程中建设和安装力量的不足也司空见惯。除此之
外，劳动力缺乏正日益成为生产扩大的障碍。

许多经济学家和经理认为，存在着许多相互独立的现象。虽
然有些症状相同，但各自的病因并不相同。一种短缺来自计划失
误，一种短缺来自供应产品工厂的疏忽，再一种可能来自固定价
格长期压得太低等等。

我认为，以上各种症状是同病相怜，归根结底主要的原因都
是相同的。我们所遇到的不过是同一现象的各种具体表现。

短缺不是暂时或偶尔发生的现象，而是我们长期面临的问

题。某些社会条件以及这里所讨论的经济机制的某些特性，会经常再生产出短缺。

分析短缺涉及到许许多多方面。短缺既是结果又是原因。它与经济生活中每个重要的方面相互联系。如果要对短缺进行全面分析，我们几乎需要研究经济学的所有领域，显然这是本文无法胜任的。这里充其量只能讨论众多问题中的一个很小部分。我无意去分析事情的细枝末节，而是把注意力集中于几个重要的关系上。不过我要强调指出，下面的讨论并没有完全彻底地概括了长期、全面的逻辑思考。

短缺兼有利弊。有利的是，不存在任何企业都不想要的生产性资本。就业是充分的，生产不停滞地增长，同时，成就也必然伴随着问题同时出现。短缺造成消费者的损失和不便，他们不得不经常等待供应、排队和被迫满足于接受与他们原来愿望不一致的商品。他们的特殊需要根本无法满足。短缺引起生产比例失调，由于短缺造成卖方市场。对产品质量改进和技术革新缺乏足够的刺激。所有这些仅仅是提出了一些问题，对此本文既不想作出规范的估价，也不想提出建议。揭示这种现象和说明它的产生原因，才是本文的唯一目的。

在社会主义经济思想史上有众多的思想先驱，曾对社会主义经济中的短缺问题进行过考察。由于篇幅所限，我不可能在此详细谈及他们，并把我的观点与别人的观点进行比较。

我要进行的是相当抽象的分析，在经济生活中没有具体的代表。我所分析的是社会主义经济的“传统”形式，这种形式存在于六十年代和七十年代的经济管理体制的改革之前。我不准备详细讨论匈牙利和其他东欧国家的经济机制现状，在多大程度上与“传统”的形式相同或不同。这里也不考虑外贸问题。本文从微观分析开始，然后从第二部分转到宏观分析。

微 观 分 析

增加生产的三种约束

我们的注意力集中于生产企业。为避免概念混乱，应指出我们这里没有区分是社会主义企业还是资本主义企业，只是分析企业的短期行为。假定企业致力于增加生产，暂不考虑它的动力从何而来，即不管它是来源于上级命令的推动，还是来源于它自己的自愿决策（旨在增加利润），也不管它是来源于向经理作出了奖励的许诺，还是因为顾客的迫切需求，等等。

要提出的问题是：限制企业努力增加生产的约束有哪些。我们可以通过企业数学规划模型来说明。模型中的生产变量受不等式的约束，在一定的时点，每个企业都存在着数千个约束。如果我们考察的是企业总体，即整个国民经济，那么就有数以百万计的约束上限规定了生产的边界。约束可以分为三种类型：

1. 资源约束：生产活动的实际投入，不能超过可以利用的资源总量。其中存在着物质的或技术性的约束，包括可以立即投入生产的具有不同素质的劳动力，也包括仓库储存的原材料、半成品和零部件，以及车间随时可用的机器设备等等。

2. 需求约束：产品的销售量，不能超过在一定价格水平下的买者的需求量。

3. 预算约束：企业的财务支出，不能超过它最初的货币存量和企业的销售收入。（信贷问题将在后面讨论）

在三种约束中哪一个约束有效呢？须知每一特征取决于社会制度。众所周知，“有效约束”的概念来源于线性规划理论。例如，在规划问题的解中，如果对于某些以不等式的形式给定的

初始约束来说方程有解,那么这个使方程有解的约束就是有效的。因为这些约束限制了选择。如果对于另一些约束来说方程无解,那么这些约束就是无效的。因为它们不影响选择,是多余的约束。有效的约束是比较窄的约束。

需求约束型体制与资源约束型体制

从约束的有效性程度方面,可以把两种“纯粹”型的体制区别开来。其中一种是需求约束型体制。在这种体制下增加生产的有效约束是买者的需求。需求约束比物质资源约束要窄,而资源数量还允许生产做进一步的增加。然而,由于生产企业看不到销售变化趋势,因此很难使自己适应这种可能性。“古典”形式的资本主义就是需求约束型体制。这是马克思在《资本论》中,分析生产无限扩大的趋势同有限的市场购买力的矛盾时,论述的那种经济。

凯恩斯也把注意力集中于这个问题。他分析了增加有效需求的途径,他也分析了政府投资和私人投资,以及两者对就业和消费需求的影响。由于常常以凯恩斯的名义进行积极干预的结果,现代资本主义不再是一种“纯粹”需求约束型体制了。

另一种“纯粹”类型体制是资源约束型体制。在这里对增加生产的有效约束是可以利用的物质资源,“传统”形式的社会主义经济是一种资源约束型经济。

为了避免误解,应当注意,一种经济被称为资源约束型经济,并不意味着在这种经济中的所有资源,每时每刻都处于百分之百的被利用之中。在短期内,生产互补性原理或多或少要发挥作用。如技术是给定的、各种投入必须以固定的比例组合。如果其中一种资源暂时处于瓶颈状态,同时也就是别的资源部分地或完全地未能得到利用。如果没有原材料可供加工,如果缺乏可供

安装的零部件或出现停电等原因，都会使许多工人在车间无事可干。相反，尽管原材料并不缺少，但由于负责这项工作的工人没来上班，原料也不能得到加工。如果处于瓶颈的资源短缺，那么与之互相配合的其他资源就会相对地过剩。因此，从全部生产来看，就长期而言，短缺和过剩并不是相互排斥的现象，而是同时并存的。

对短缺的测量

从短缺和过剩同时并存的现象可以得出一个重要结论。任何一种经济究竟是需求约束型还是资源约束型，不能仅仅通过这种经济中存在着过剩或尚有未被利用的资源就作出回答。在对资源约束型和需求约束型这两种经济体制进行比较时，资源平均利用程度较高的可能是前一种体制，但并不一定是前者。区别两种体制的唯一标准是：什么是对基本生产活动的最有效约束。如果需求约束对压倒多数的基本生产活动是有效的，物质资源约束是无效的，那么我们所讨论的就是一种需求约束型体制。如果在压倒多数的基本生产活动中，其有效的约束正好相反，也就是说生产不断地遇到物质上的瓶颈，那么体制就是资源约束型体制。

这就给我们提出了一个测量的问题。短缺不能用任何宏观总量指标来描述，也不可能通过将某一时期经济单位没有利用或无法利用的购买力加总来表示。需着重强调的是，由于短缺变得永久化，经济单位的行动便习惯于根据情况来调整。于是用别的商品和劳务；去替代需要但眼前又不能获得的产品或劳务，便成为一种习惯。我们称这种情形为强迫替代。强迫替代和强迫花费，不断地吸收持有者不能用在与他最初购买意愿相一致的商晶和劳务方面的购买力。这就是为什么以货币测量的总“超额需求”，不是一个可以实施的量。

“短缺”是数以百万计的亚微观层次基本短缺事件的集合。为此，我们将要举几个例子。（为全面分析起见，我们还要提一下除生产企业外的非利润机构和家庭。）

(1) 某地企业、非利润机构或家庭，要购买当地没有的产品或劳务。

(2) 企业或非利润机构的活动需要某些投入品，而企业车间或非利润机构的库房却没有这种投入品。

(3) 为了缓解眼下短缺的矛盾，对企业、非利润机构或家庭，采取临时性的强迫适应措施。

这种情况可能发生在购买过程中，也可能出现在使用过程中。例如，用质量较次的或者价格昂贵的产品或劳务代替买不到的产品或劳务。

就持久性短缺而言，会发生千千万万起这样类似的基本短缺事件。短缺的强度取决于这些短缺事件发生的频率；也取决于它是不是那种经常发生的、但比较易于忍受的短缺事件；取决于是否也存在后果严重的基本短缺事件。

既然这是一种大量的随机现象，那么就可以通过统计来测量。尽管我们能对基本短缺事件进行很好的观察，但是显而易见，不可能毫无例外地对所有短缺现象进行观察，并做到逐一地记录。然而，对实践的目的而言，我们完全可以观察代表性的样本，用典型短缺事件的主要类型分布代替完全的测量。短缺的程度不能根据一种概括性的尺度来衡量，必须借助于各种短缺指标的集合来描述。

根据以上推理，可以使用下面两种说法来表示生产中发生的同样事件。即：“生产常常适应资源的约束，也就是物质瓶颈”；“生产中投入品短缺程度很高。”

硬预算约束和软预算约束

在离开本题谈了有关短缺测量问题后，现在回到生产约束上来。我要引入一种微观经济学迄今为止尚不熟悉的规定，即对硬预算约束和软预算约束的划分。

如果预算约束的实施有铁的纪律作保证，那么这种预算约束就是硬性的。企业有多少钱才能花多少钱，必须以收抵支。企业有资格取得信贷，但银行只是在“保守的”和“正统的”条件下才准备贷款给它。因此，这仅是以后销售所得的一种预支。

如果上述原则得不到自始至终的贯彻，预算约束就是软性的。约束的软硬程度可以间接地通过两种现象来说明。

第一，生存。如果企业由于严重的资金困难而破产倒闭，预算约束就是硬性的。从严格的意义上说就是企业死于亏损。不管它是因为自己的粗心大意，还是不幸地遭到外部冲击。如果国家帮助企业摆脱困境，预算约束就是软性的。帮助企业摆脱困境有各种方法：补贴，个别免税或免交其它费用（全部或部分地免交，或推迟交纳时间）；从中央确定的投入品价格中获得补贴；随意提高中央决定的销售价格或中央默认他们隐蔽性地提高价格；在宽松信贷条件下获得贷款，延长还款期限等。结果使国家成了一个保险公司，或迟或早地会补偿每个亏损企业的损失。慈父般的国家，自动地保证了企业的生存。

第二，企业的发展。人们可以从企业能否发展，间接地判断预算约束是硬性的还是软性的。如果企业的成长依赖于自己的财务状况，那么预算约束就是硬性的。这一方面，取决于企业能否从以前的利润中节省并积累一些资金；另一方面，在硬性的“保守的”条件下，取决于企业对停止贷款是否有准备，是否能为投资获得信贷。总之，上述情况取决于企业对财务形势的预测，取

决于对投资可获利润水平的预测。如果投资在财务上失败，那么就会导致企业的倒闭。倘或是另一种情况，企业的成长与它当前和将来的财务状况无关，那就毫无疑问其预算约束是松软的。这就不存在失败，那怕企业投资造成惨重的损失，企业照样会生存下去。

我们在这里称之为预算的硬度，与社会主义国家经济体制改革中称为的“企业利润刺激”不是一回事。利润刺激（例如经理和工人分享利润），与软性预算约束并不矛盾。恰恰是在这种场合，为了使工人（或许也有经理）能得到通常的利润份额，企业经理就要求上级给予财务支持。

在上述我们所说的意义上，硬性预算约束是有效的。这些约束限制了选择和行动的自由。“我们有多少钱才能花多少钱。”“要是投资失败我们就不能生存。”

软性预算约束是无效的。企业的财务状况不构成对企业活动的限制，货币只扮演一个被动角色，“花多少算多少”“主要的事情是获得物资和增加生产能力，钱总是能搞得到的。“既然有人订货，我们就不能因为没有钱就停止投资。”“即便亏损了，也有国家财政顶着。”

在商业循环上，以前屡见不鲜的一种思想认为，预算约束的软硬反映了一种态度。这对于教科书上的保持企业资本负债表范畴的一致性来说，没有什么错误。后者是一种事后的认识。基期和报告期货币存量之差与收入之差相等，是一种在任何时候都立的关系。与此相反，预算约束如果是硬的，就是有效的。它是一个事前的行为规则，它对企业决策有影响作用。确实地说，因为预算约束是一个事前的约束，因此它就与企业管理者的预测有关。这些约束不是建立在个别事件的基础上，而是管理者在本企业的经历，并且是在长期的过程中，作为一般经验由前任们

相传下来的。如果企业发生财务亏空时，从没有人帮它摆脱困难，或者仅仅是在例外的情况下才得到帮助，管理者就只能根据这些情况来设想他自己的工作。这样他就会考虑预算约束的硬度，并采取相应的行动。当亏损补偿越来越经常，企业的成长就会经常地打破它与它的财务状况的关系。那么，企业经理就会觉得，即使超过预算约束或错误投资引起财务失败，企业仍有发展的可能性。这时的预算约束就不是很硬的，而是软化了。超过一定的界限，经理就会百分之百地肯定，他所在的企业生存是得到保证的，能够忍受各种亏损和投资资金的损失。如果压倒多数的企业经理对未来是上述这种预算，就可以说这种预算约束是软性的。

在“传统形式的社会主义经济中预算约束是软性的”。包括匈牙利在内的许多社会主义国家，通过经济管理体制改革实行了利润分成。但是，看来并没有导致预算约束有实质意义的硬化，也没有使这种约束变成一种有效的约束。

企业的需求

前面讨论了两组约束：资源约束和需求约束。事实上预算约束的软硬程度，与这两种约束之间存在着密切的因果关系。

首先看一下硬性预算约束的情况。企业对投入品的需求，取决于价格水平和买者的财务状况。如果买者的预算是硬性的，我们所熟知的一般需求理论便是适用的（但也只是在这种情况下才是适用的）。

企业作为买者，自愿地抑制对原材料的过多采购和囤积，抑制使用过多的工人，抑制兴办过大的工程。“过多”和“过大”对于卖方的企业来说就是它可能遇到需求的制约，支出以后将不能得到兑现，企业因此可能严重亏损，最终倒闭。“失控”将带

来风险，危及到企业的生存。因此，企业不得不谨慎地决定需求。

所有这些约束，在企业间有乘数效应。每个企业既是卖者，又是买者。硬预算约束限制了作为买者的企业需求，从而使其他企业的销售、企业的生产受到买者需求的制约。这便是需求约束型体制。

凯恩斯经济政策能够增加总需求。但只要预算约束依然是硬的，需求就是有限的。甚至在凯恩斯主义主张需求扩张的时刻，投资者也不能摆脱对风险的恐惧。经济的扩张决不能超出由资源瓶颈形成的限制。

现在来看软预算约束的情况。在这种场合，需要的一方不存在自愿的抑制。这并不是说需求大得无边，但可以说是近似于无限的。

企业对投入的需求无价格弹性，即对企业来说，需求不受其财力限制，因此，企业需求函数的形成方法，与标准微观经济学的表述完全不同。

如果说存在着阻碍企业“无限”需求的因素，无非是由于：(1)尽管企业想储备更多的物资、半成品、零配件，但其仓库的储存能力有限；(2)存在着公众舆论和上级对“囤积”的责备。企业除了“囤积”以上所说的物资外，还“储备”劳动力，这也会受到责备。表现出对需求的某些自我约束，可以给人们一种良好的印象。因此，这是一种明智的策略。

当我们作出企业对投入的需求几乎是永无止境的这种假设时，我们不应忘记以上这些制约因素。企业可以千方百计达到各种投入的供给上限。这样在企业间投入产出关系的范围内，体制就会变为资源约束型。

如果预算约束是松软的，那么萨伊法则就不再有效，同时瓦

尔拉定律也不能成立。最后标准微观经济学的基本公理也就站不住脚了。关键在于理解短缺经济的微观基础。

现在应结束微观分析了。我们的讨论含有极端的简化因素，因为在这里不可能进行更完整的叙述。无论如何，对于一些宏观关系的考察来说，这些微观知识是足够的。

宏 观 分 析

假 设 条 件

我们构造简单模型的最重要的假设如下：1.我们讨论的是传统形式的社会主义经济；2.我们进行的是短期分析；3.我们所描述的是静态经济；4.只涉及有形商品，而不考虑劳务；5.整个经济分为两大部分：企业部分和居民部分，我们不考虑非利润机构的部分（尽管在某些场合也涉及到它的影响）；6.如同我们在引言中所说的，不讨论外贸；7.生产分为两大部类：生产资料生产为第Ⅰ部类，消费资料生产为第Ⅱ部类。众所周知，这是马克思再生产理论的划分方法。我们假定，居民是消费品的唯一买者，他们购买每一件商品都用货币支付。我们不考虑消费品按人口进行的实物配给，企业部分购买第Ⅰ部类和第Ⅱ部类生产资料。

可以证明，在放松严格假设的情况下，下面的观察是可靠的。

我不是以数学公式的形式，而是以“图示的”形式描述这个模型，借助于液体流作类比。

例如，用水流代表产品流，流体的储存代表产品的储存。这种类比并不是我的发明，几十年前伦敦经济学派的“费利普斯机

器”使用的也是这种类比。这是一个由实在的液流表示的物理类比模型。这个模型，表示了凯恩斯宏观经济的存量和流量相互依赖的关系。

在本文中我们用图示代表物理类比模型和过程的数学描述。

第Ⅱ部类水箱

我们借助于储存第Ⅱ部类产品的第Ⅱ部类水箱对系统进行描述（见图1）。用它来表示已被第Ⅱ部类企业生产出来，但尚未转

移到居民手中的所有产品的流向。从宏观的观点来看，仿佛是企业所生产的消费半成品储备和流通中积累的存货集中在一个巨大的仓库中。

我们暂时假定第Ⅱ部类水箱与第Ⅰ部类水箱完全独立。水箱中的水位由什么决定呢（也就是说消费半成品的存货应具有什么样的规模）？显然

这取决于入流和出流的比例。我们把这个比例看作是固定的。在这种情况下水位取决于安装在水箱上的水龙头所允许的流量。水龙头由消费品价格水平和居民的名义收入来调节。人们熟知的宏观经济基本的相互依存规律必然会起作用，这无需我们作更详细的叙述。当消费品价格一定，名义收入提高，或者当名义收入一定、消费品价格下降时，出流就要放大。这样，水位开始下降。如果出流长期快于入流，那么存货最终将会枯竭。到了那时候、许多商品只要一生产出来就会到达消费者手中。相反，如果当消费品价格一定，居民的名义收入下降，或者名义收入一定，消费品价格提高时，出流就会缩小。水箱中的水位将会上升，也就是消费品存货增加。

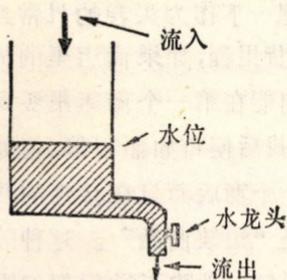


图1 第Ⅱ部类水箱

由于居民的预算约束是硬的，因此，水笼头能够发挥作用。消费者可以购买的物品数量只是他的货币收入允许他购买的数量（扣除意愿的储蓄之后）。

现在我们要停下来，讨论一下水箱中水位的重要性。假定其他情况不变，例如在体制的组织一定、在生产和流通相互适应的关系一定的情况下，存货与短缺之间或者用更一般的说法，生产和流通中的剩余和短缺之间，存在着密切的负相关关系。这种关系既可以从理论上得到严格的证明，也可以得到日常经验的检验，但我们现在只能凭借直觉。让我们回想一下作为买者的日常经历。现在，顺着日常的路线开始我们的购货里程，如果商店里的货架上和仓库里商品盈积，我们就有较大可能在第一个商店里买到我们想买的货物，或者只要经过短暂的寻找后便可如愿以偿。但如果货架和仓库空空如野，我们不仅在第一个商店而且在接连的几个商店，得到答复都是我们所需要买的是“短缺商品”。这种关系是随机的。较大的存货虽然并不能保证每一种购买欲望都如愿地立即得到满足，但是，它却能减少短缺现象发生的概率。

在这些假设条件下，消费品价格水平和名义收入（“水笼头”）调节着消费品的存货规模（“水位”），因此，也调节着消费品市场的短缺程度。

第 I 部类水箱

我们用图 2 表示第 I 部类水箱。从宏观分析的角度，可把这个水箱看作是一个巨大的周转库，第 I 部类所有企业生产的生产资料都流入这个水箱。从这里生产资料到达把这些产品作为投入使用的第 I 和第 II 部类企业。

我们说过，暂时假定第 I 部类水箱与第 II 部类水箱之间没有任何关系。

比较两部类水箱，可以清楚地发现，在第Ⅰ部类水箱上没有水笼头。企业的预算约束是软性的。出了水箱，液流可以自由地流动。买者（即第Ⅰ部类企业和第Ⅱ部类企业）的需求不受其财务状况的约束。在这里单单强调没有水笼头是不够的，我们从图中

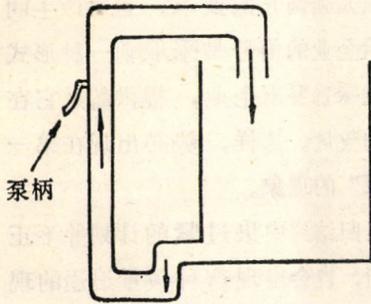


图2 第Ⅰ部类水箱

可以看到将液流从水箱中抽出来的水泵。水箱是空的，没有生产资料库存，表明生产中存在着严重的短缺现象。它是一个被抽空的水箱。在宏观层次和液流类比结构中它对应于我们在本文第一部分称之为的“资源约束”型体制。

在讨论水泵抽水之前，我们有必要提醒大家记住微观分析中的一个重要结论：短缺和剩余一般是同时并存的。在这里的液流类比中，我们可以说水箱的下部不是很光滑的。如果仔细观察，我们就会发现，在水箱的底部有许多存水的坑穴。更有甚者，流入水箱的不是水，而是不易流动的物质。这些物质粘在水箱壁上和沉淀在水箱底部。现在转到现实经济生活中来，考察伴随着磨擦的系统运动过程。适应的过程就是推迟的过程，并伴随着错误的决策。尽管存在虹吸效应，但是依然发生没有销路的商品腐烂变质现象，资源处于闲置之中。

为了简化起见，这里不讨论磨擦带来的后果，继续把注意力放在用图形类比说明上。我们一直认为水泵迟早会抽出经济系统的剩余；短缺程度会进一步加剧。

水泵的推动力

必须谈一下驱动水泵的两种力量。一是中央的紧张计划诱发

出生产中的数量追逐。中央计划要求去完成生产上的高指标。大家知道，在“传统”形式的社会主义经济中企业收到来自中央有关部门的各种具体指标，这些指标主要是要求企业经理们去增加产量。但是，这种现象并不是必然地与计划产量指标联系在一起（这些指标只是中央下达给企业的许多种可能信号中的一种）。即使上级机关不下达产量指标，只是强调它的要求，也能产生同样的效应。总之，不论中央传达给企业的信号是采取前一种形式还是后一种形式，紧张的计划都意味着要求企业，提供超过它在一定组织和生产能力下所能生产的数量。这样，势必出现在第一部分讨论中的那种“遇到资源约束”的现象。

然而，把数量追求的根源仅仅归结到中央过紧的计划并不正确。即使中央计划比较合理和适当，也会出现这种数量追逐的现象。因为短缺也存在着分散化的、自主运行的机制。

不管中央经济政策是不是导致短缺（或者中央政策只是引起轻微的短缺），这种力量是会和中央政策联系在一起，使短缺成为一种普遍的现象。

这里有必要回想一下本文第一部分的微观分析。软预算约束造成的结果，是使企业作为买者总是提出不可满足的需求。不论资源和投入品的供给状况如何，企业总是觉得不够使用。企业等不及，就自己上门催促生产者，或者请上级机关出面干预。

现在来考察一下企业作为销售者的情况，许多买者实际上或者形式上都在企业大门口排成长队，他们急不可耐地对企业施加压力。在这种情况下企业就是接不到指令，它也会根据自己的意志加紧追逐更高的产量，以便尽可能地去满足等得不耐烦的顾客。可是，增加生产就需要更多的投入，这就使企业陷入了短缺自我再生产的恶性循环之中。

而且，经常性短缺，资源的频频限制，即物资瓶颈，使原材

料的供应增加了不确定性。由此产生了囤积倾向。在产出存货普遍下降的同时，每个生产者都千方百计增加自己所需的投入品储备。囤积进一步推动了短缺的自我繁殖。我们可以说：短缺再生产短缺。

推动水泵的另一种重要力量是扩张冲动。就短期决策来看，这也是绷得过紧的中央投资计划造成的结果。如果经济政策目标是按希望的比例扩大生产，那么，一般则需要较多的计划投资，所需的投入就会超出现有投资品的供给能力。使投资活动经常遇到投资品供给的限制。

如前所述，扩张冲动并不需要中央下达指示，也无需向中层经济管理机构和企业施加压力。有一种推动扩张的内在力量。那就是每个企业都毫不例外地要求发展，它们的“代表”——上级机关也希望自己所负责的单位扩大。这样投资饥饿就普遍地，一而再、再而三地发生，虽然在某些场合可能暂时得到缓和。

有几种扩张冲动的内在动机，伴随扩张冲动造成投资饥饿，其中最重要的是企业的地位。就上级机关来说，是在它管理下的部门的地位。每个领导都毫不犹豫地认为他所负责的单位在社会上是重要的，他所负责单位生产的产品供不应求。因此，他认为企业扩大生产既合理又急迫。在长期决策领域我们再次可以看到短缺的自我繁殖机制。短缺的意识推动了扩张冲动和投资饥饿。扩张冲动和投资饥饿又加剧了短缺。

但是，仅认识到刺激扩张和投资的积极力量是不够的。甚至更重要的是应当理解，在软性约束的情况下，企业的投资畅通无阻，没有风险，不可能失败。一旦获得投资的机会，绝无肯自愿拒绝的企业。这是我们面对的社会条件与凯恩斯所处时代的社会条件的最重要差别。他的问题是怎样激励恐惧失败而谨小慎微的投资者，用什么方法能使无效的私人投资由国家或至少部分地由

国家来完成。而我们所遇到的竟是“投资欲望”无限的企业。

人们形成了一种特殊的投资货币幻觉。仿佛投资资金即货币都是由中央机关、计划局、财政部门 and 银行分配的。其实它们负责的只是投资项目开工的许可。投资活动开始，就不能中止，即使费用大大超出计划的费用也得继续下去。货币供给量，随着投资活动所需的物资投入而产生的货币需求，在被动地进行着调整。投资的预算约束是软性的和无效的。

总之，数量冲动创造了对当前生产所需投入的几乎不可满足的需求；扩张冲动创造了对投资物资的几乎不可满足的需求。

有必要解释一点，从动态的观察来看，非赢利机构与企业起着同样的作用。它们也患有数量冲动和扩张冲动的症状。因此，它们也在“抽取”。

我们已经触及到了谁是水泵的实际操纵者这个问题。如同我已指出的那样，如果中央的经济政策站在数量冲动和压迫增长的领导地位，将会大大地加强抽取效应。即使中央的经济政策对这种扩张有所限制，依然存在操纵水泵的数百个中层行政管理机构和数千个企业与非赢利机构。很难提醒它们去进行自我克制。因为，只要你少抽取一些，别的人就会把你所少抽取的东西取走。虽然没有一个企业、非赢利组织或上级机构对短缺造成的后果满意，但是他们都觉得不能停止抽取，也不得不去抽取。

渗漏和过滤

下面的分析将去掉两部类水箱完全相互独立的假定。图3表示两部类水箱并存存在。两个水箱的公共箱壁上有许多漏洞，液流通过这些漏洞向外渗出。让我们从类比转到现实经济生活中来。现实经济生活中不存在两个相互封闭、与外界隔绝的独立的市场，如同其中一个市场只供居民使用，另一个只供企业使用。

而是存在着的是两类购买者为同样的供给在相互竞争。

水流穿过漏洞流向四面八方，同样的现象也发生在经济生活之中，例如私人汽车所有者，在企业购买这些汽车之前，尽可能地买进或通过其它办法获得汽车部件。尽管流向可能是对称的，然而在实际生活中一般却不对称，只能由企业自己去完成虹吸效应。

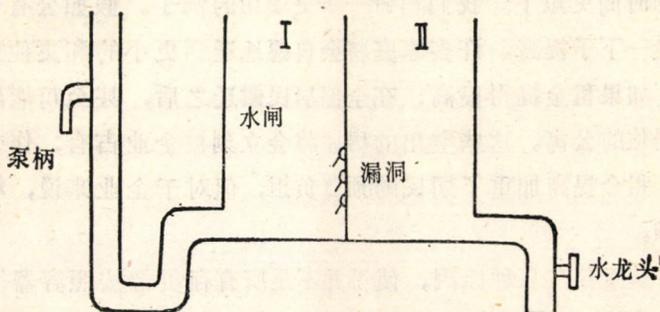


图 3

我们不应忘记，在水箱右边，即第二个水箱的出口处有一个水笼头，左边却没有水笼头。假定，进入第二个水箱的液流流速保持不变，关小水笼头（例如，消费价格水平上涨），在一段时间里水位就会上涨。但是，在其他情况不变的情况下，水位上涨时间很短。容器传导规律必然起作用。如果一个容器有水，另一个容器没有，那么两个容器间就会发生流动，水位将会拉平。在这里，第二个水箱水位将降到与第一个水箱的水位一样高。

类比的经济含义是：在两类买者间产生不平等的竞争。“居民”的预算约束是硬性的，因此对成本有着灵敏的反应。由于“企业”的预算约束是软性的，因此企业对成本几乎没有或根本没有反应。这样，在买者的竞争中，企业比居民处于更有利的地位。企业可以将为居民提供的供给部分吸收到自己这方面来。企业能

够吸收第Ⅱ部类积累的剩余（库存备用的生产能力等等），否则，这些剩余会向居民提供更周到的服务。

举例来说，如果出租汽车收费提高，按照微观经济学教义，居民的反应必然是需求减少。然而，对企业来说，花在出租汽车上的费用很少，即使费用提高，企业也会继续租用。更有甚者，企业可能比以前更多地租用汽车，因为现在租到汽车更容易，等候的时间更短了。我们再看一下更确切的例子。假如公有住宅的租金一下子提高，许多家庭将会自愿地迁到更小的和更便宜的住宅。如果租金提得很高，在全部居民搬迁之后，甚至可能出现无人居住的公寓。这些空出的房屋将会立刻被企业占有，作办公室用。租金提高加重了居民的预算负担，但对于企业来说，却毫不作难。

然而存在几种原因，使得并不是所有存货都按照容器传导规律，由第二个水箱流入第一个水箱。这里必须指出两点。一点是前面已经说过的“磨擦”。企业的采购科并不是一下子就把商品买下来，也许企业并不需要这些向消费者提供的具体商品。另一点是行政性法规禁止企业购买用于居民消费的产品和劳务（例如禁止把公寓作为办公房）。关闭或关小水闸便代表了这样一些法规。当然，并不能长久地实行这些行政性限制，所以，要把这些限制扩大到可能发生渗漏的所有产品和劳务上就更为困难了。

我们的结论如下：消费品市场的短缺程度并不仅仅是由一般调节器，例如还要由消费品的供给、消费品价格和名义收入等决定，它们也取决于企业或非赢利机构抽取效应的强弱。

在其他情况一定时，如果第二个水箱阀门放大（例如价格不变而货币收入提高的速度超过消费品和劳务供应增加的速度），水箱就会借助于特殊的力量被抽空，使短缺的程度提高。即便阀门并不开大，甚至对居民需求加以限制，但由于不受预算约束限

制的企业产生几乎不可满足的需求，在虹吸效应作用下，水箱也可能抽空，或者水位也可能降到很低的水平。这是与液流类比有关的最后一点。我们从图示中可以看到具有水箱、阀门、水泵、漏洞和闸门的液流系统，也就是我在《反均衡》中称之为吸力系统。

经济政策含义

尽管我们的讨论具有抽象分析的特征，但从中我们却可以得出一些经济政策结论。这里只举两个例子：通货膨胀问题和就业问题。

通 货 膨 胀

在匈牙利关于经济问题的争论中，有人提出一种观点，认为根本治疗短缺问题的药方是通货膨胀。短缺在固定价格下其程度就会减轻。按照这种观点，短缺和通货膨胀两者“必居其一，相互替代”。一个变强，另一个就要削弱。这是一种存在于“社会主义菲利浦曲线”的假设。我认为这种观点是不正确的。这是一种建立在无视现存体制条件的、不正确假设基础上的观点。

在完全的货币化经济中，“短缺——通货膨胀”的相互替代是普遍存在的。居民和企业的预算约束都是硬性的。在这种经济中，如果通货膨胀过程始于工资，而价格则受到人为的限制（压制通货膨胀），那么过度需求的扩张显然会导致更为严重的短缺。如果放开对通货膨胀的“压制”，也就是让价格自由上涨，可以吸收膨胀了的过度需求，使需求约束仍然有效，短缺基本上可以消除。

但所有这些，对于一种半货币化的经济来说并不能成立。在本文的前半部分讨论的这种体制条件下，经济中处于硬性预算约

束下的部分是货币化了的，而处于软性预算约束下的部分只是名义上的货币化。在软硬预算约束下运行的这部分经济，并不通过减少需求对价格提高作出反应。企业迟早会把投入品价格提高的损失，转嫁给买者或者国家财政。因此，不论在任何通货膨胀的过程中，企业的需求都是无限的。况且，这部分经济可以通过虹吸作用，牺牲处于硬性预算约束下的那部分经济利益。后一部分经济，实际上会通过减少需求对价格上涨作出反应。

简要概括一下因果关系。不论是价格水平稳定、下降还是提高，只要持续再生产短缺的体制条件存在，短缺就会再生产出来。

就 业

资源约束型经济，在完成了吸收劳动的历史过渡时期后，充分就业便成为永久性的现象。这是社会主义经济实现的最重要成就之一。同时持久的劳动力短缺也就成为资源短缺的一种表现形式。

充分就业并不是采取增加就业的特殊经济政策措施的结果，也不是有计划地设计了吸收劳动力投入产出组合的结果。对这种现象的说明，必须从体制条件中寻找。对资源需求几乎永无满足地增加，是软预算约束的结果。只要不是遇到供给的制约，对资源的需求，包括对劳动的需求，就必然会增加。

这种现象，与其他软预算约束效应处于“必然联系”之中。长久的充分就业与长久的劳动短缺，以及其他短缺现象同时并存。反过来说，真正的硬预算约束，也常常伴随着这种预算约束的其他积极和消极的结果，再生产出失业现象。

这就提出了一个重要问题，是不是可能发展一种中间情况，即两种不同体制“凹凸组合”的体制，造成一种既不存在劳动力

短缺，又不存在失业的情况呢？或者由强大的社会力量，促使经济体制既不处于这个极端，又不处于那个极端呢？作者不得不坦率承认，他还没有获得这个问题的答案。

最后，似乎有必要再作一点评述。我并没有提供具体的建议，也不想把力量花在寻找克服短缺方法的规范理论上。我一直把自己严格地限制在发展一种描述说明理论上。这里所涉及的许多现象都是错综复杂的。人们提出了不少建议，开了一个又一个医治表象症状的处方，但却无法消除再生产持久短缺的内在原因。我觉得努力对这种情况作出透彻的分析，和进一步弄清其间的因果关系，有可能促使这个问题的真正解决。

（邱树芳译自《计量经济学》杂志 1979 年 7 月号）

“硬性”预算约束和“软性”预算约束

“预算约束”这一概念早为家庭消费理论所使用^①，后来又为一般均衡理论所吸收。“预算”在这里具有一般的性质，用来说明任何一个经济单位(家庭、企业、非赢利机构)的收支计划。因此，它并不仅仅限于中央政府的(财政)计划方面。对于那些不太熟悉微观经济学著作的读者来说，借助于非常简单的例子和相应的图形说明这一概念是很有必要的。

一个工厂规划上的一个技术更新项目，可供利用的资金是一定的，例如 5,000 万福林。该项目可以在不同的机械化、自动化程度之间作出任意选择。图 1 中可见三条无差异曲线。我们先看较低

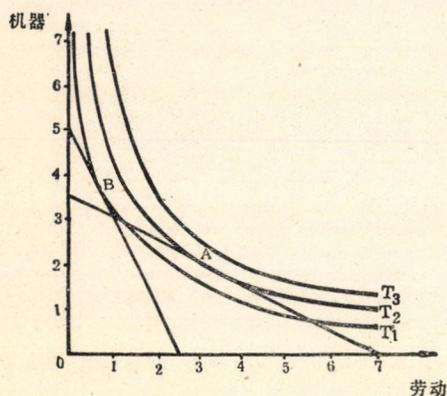


图 1 投入组合和预算约束

的一条曲线 T_1 。曲线上的每一点都代表了 1,000 吨年产量。这一产量可由多种“机器”和“劳动”的组合生产出：较多的劳动和较少的机器，或者相反，较少的劳动和较多的机器。平行的曲线 T_2 代表了较高的年产量 1,250 吨。曲线 T_3 表示的年产量为 1,500 吨等等。

量为 1,500 吨等等。

^① 就我所知，俄国理论经济学家斯洛茨基在他关于家庭消费的经典著作中就引入了这一概念。见其所著《消费预算理论》1915 年第 1—26 页。

图中的两条直线，表示了两种不同的“劳动”价格和“机器”价格下的两种可能的预算支出。斜率较小的直线表明，如果企业不在机器方面支出预算，它就可以用5,000万福林购买七个单位的劳动，如果不在劳动上支出，企业就可用这笔预算购买三个半单位的机器。两种投入的每一线性组合都可以由同样数量的支出来实现。较陡的直线表示劳动相对于机器变得昂贵时的情况。现在，同量的5,000万福林只能购买二个半单位的劳动，而机器却可购买五个单位了。

虽然图形很简单，但它却表示了一种重要的关系。在这个模型中，决策者只能考虑哪些不超出实际有效的预算线的方案。理由不言而喻，决策者不得不对价格作出直接的反应。如果预算线发生变化，他也必须改变代表决策的那个相切点。

熟悉数理规划（例如使用数理规划模型进行企业的投资或生产计划决策）的读者一眼便可看出，我们的图形表示的是很简单的两个变量决策问题。预算约束划定了可行决策的边界。我们要考虑的问题是：在什么情况下约束是有效的，也就是说，什么时候约束真正影响企业的行为，而在什么条件下这个约束变得不再有效。

财务平衡和预算约束之间的关系

现在从图解进入对经济现实的分析。为了阐明概念，我们暂不区分我们讨论的是资本主义企业还是社会主义企业。本文的后面部分将对这里阐述的范畴，在不同历史时期社会经济体制下的实现进行回顾。

大家熟悉企业的财务平衡表，它给出下面的关系，并以最综合最一般的形式简略地反映了企业某个时期的财务状况。

期末货币存量 - 期末债务存量 = 期初货币存量 - 期初债务存

量 + 本期发生贷款 + 本期其他收入 - 本期归还贷款 - 本期发生的其他支付

平衡式的左右两端由恒等号相连。这两边总是恒等，不能“打破”。即使企业实在无法支付贷款，恒等关系仍是存在的，只不过本年发生的贷款是由这个企业从供给者那里强行索取的。因此我们把这种资金来源和资金运用的事后核算称之为“帐面”恒等。

财务平衡表也可以用不等式的形式表示。可以把所有的资金运用记在左边，把所有的资金来源记在右边，而且运用决不能超过来源。这也是资金运用必须遵守的上限。

预算约束的含义与财务平衡的含义相同，它的实质在于：资金运用不能超过资金的来源。但预算约束不是一个事后的而是事前的范畴。它不是一个“核算”等式，而是一个行为规则。更确切地说，它是一系列共同制约企业行为规则的概括表述。为了便于理解，我们必须对组成它的要素进行分解。

硬性预算约束：纯粹的情况

首先我们来考察硬性预算约束这种纯粹的情况。我们提出五个保证约束硬度实现的条件，构造一个理论上的结构。在现实生活中五个条件并不是总能完全得到满足。对此将在后面予以说明。

五个条件一起构成保证完全硬性约束的充分条件，并不是说保证约束硬性的只有这五个条件。不过这五个条件却是我们深入推理分析的良好起点。为了便于在后面进行比较，我们在条件的序号后加上字母H（硬性）。

条件 1—H 价格是外生变量。对企业来说，投入品的购买价格和产出品销售价格都是给定了的。企业是价格的接受者而不

是制定者。从这点来看，谁决定价格是无紧要的。单个的买主或者卖主都无力影响自动的市场过程。也许一个卖者在制定购买价格方面比我们的企业更有力量，或者一个买者在制定销售价格中比我们的企业影响更大，或者定价者是国家机构。不论是谁，要害是我们的企业不能影响价格。

条件 2—H 税制是硬性的。这并不意味着税赋沉重，而是说应严格地遵守下面的原则：

1. 企业不能影响税收法则（法律、法则）的形成。对企业来说它们都是外部给定的；
2. 税制使税收具有各种客观上可以观察和测量的标准；
3. 企业不能单独享受任何例外免税；
4. 无条件地依据规定的税种纳税。

条件 3—H 不存在国家无偿拨款。国家既不拨付任何款项弥补当前支出，也不给予任何无偿的拨款用作投资。

条件 4—H 没有信贷。所有投入的购买只能用现金支付。既不能和卖者达成协议，也不能撕毁合同获得别的企业信贷，不能由于无力支付货款迫使对方做它的贷款人。也不存在获得信贷的其他来源。

条件 5—H 不存在外部投资。这里不考虑企业的底垫金即企业最初的投资资金是怎样获得的。我们考虑的只是企业目前的情况。条件 5 指出：所有者可以分享企业利润。但是如果他们这样做了，他们就不能再将这笔钱投入企业^①。

条件 1—H，…，5—H 以企业财务平衡表的形式事先规定了约束企业行为的条件。如果这些条件严格地得到遵守，那么显然预

① 条件 4—H 和条件 5—H 给出的抽象的条件只能说明静止的经济，即简单再生产。为了解释硬性预算约束的纯粹情况，有必要对此加以叙述。后面我们还将讨论这个问题。

算约束真正地限制了企业的选择自由，即它成为对企业行为的真正约束。

我们来详细分析这五个条件的影响。

预算约束的硬度是如何体现出来的呢？（我们仍再次把字母H加于序号之后）。

结果（i—H）：生存。企业的生存完全取决于销售收入和投入成本。从短期来看，如果后者大于前者，所有者可以用自己的库存现金弥补亏损，可以不提取利润。但如果所有者已根本无利可图，库存现金也已枯竭，亏损还不能消除的话，只能减少开支。投入少，产出也少，营业收入降低，最终企业无计可施，倒闭关门。硬性预算约束是一种经济强制形式。销售收入和投入成本为企业生死攸关的问题。

结果（ii—H）：成长。技术进步和企业成长需要投资，它们取决于同样一些因素。购买企业扩大生产所必要投入的资金只能来源于企业的内部积累。

结果（iii—H）：根据价格变化进行调整。价格是外部给定的，企业必须根据价格进行调整。调整就要有实际行动。首先，提高或降低生产水平，或改变投入产出组合。对从事生产的工厂来说，这些变化是内部的，因此不直接与价格发生联系。然而，这些变化，通过生产结构变化引起的原材料购买、通过生产结构变化引起的产品销售的变化，与价格发生更为密切的联系。

有利于企业进行调整的内部财务因素有两个：企业可以动用其货币存款；可以减少或停止提取利润。但是，存款总有有用尽之时，减少利润提取也只能到零。企业无力支配外部的资金来源。因此最终除了采取实际行动进行调整外别无他路。

在这些场合，价格就不是企业控制其实际行动时爱理就理不爱理就不理的“信号”。企业必须考虑价格，否则它将不能发展，

不能扩大，甚至可能倒闭。

我们这里完全可以不考虑价格的特征。“最优”价格或“非最优”价格，“均衡”价格或“非均衡”价格，从硬性预算约束的观点来看没有差别。问题在于价格不取决于企业。在硬性约束的情况下，企业要根据价格进行调整。这便是图中表示的价格变动引起的决策从 A 点到 B 点的变化。

结果 (iv—H)：不确定。企业不能将风险分摊给别人。不管是由于外部情况变化还是它自己行动所致，后果都由其独自承担。

价格是外生变量，它的变化既能使企业蒙受灾难，也可能使企业得福。不论哪种情况，别人都不能与企业分担或分享。如果运气不佳，无人使它摆脱灾星；如果时来运转，好处也由企业独占。

结果 (v—H)：企业需求。以上所列举的结果，都表明企业对投入的需求是有限的。这种需求与投入品的购买价格，与企业当前和预期的收入，以及企业的销售收入密切相关。（在图中预算线本身和预算线以下的各点表示了这种有限性。企业购买的“机器”和“劳动”的数量，严格限制在预算约束允许的范围之内）。

准硬性预算约束

每一现实的经济系统，都存在几种使预算约束偏离上面描述的完全硬性纯粹情况的现象。下面我们将考察至少在什么条件下预算约束是准硬性的。“准硬性”的含义是，约束虽然没有理论上假设的纯粹情况下那样硬，但是它是近似于硬性约束的。这将由结果表示出来。如果预算约束引起前一节所讲的各种后果的话，那么这种预算约束就是准硬性的。我们仍想给出一组充分条件（引起 (i—H) / (v—H) 结果的可能还有其他组条件）。下面条件序号上的字母 AH 表示“准硬性”的规定。

条件 1—AH：在比较窄的范围内参与价格的确定。一些企业是某些投入品和产出品价格的制定者。但是，它们在决定价格时受到其交易伙伴相反的约束，最终受需求总水平的制约。

条件 2—AH 和 3—AH：国家不参与企业间的收入再分配。纯粹情况条件 (2—H) 和 (3—H) 在这里完全适用。国家既不能采取差别税收和别的冲销利润的方法，也不能用补贴和其他拨款的方式参与企业财务收入再分配^①。

条件 4—AH：信贷条件苛刻。这并不意味着放贷者要求高息，而是说在发放贷款时运用某些“正统的”和“保守的”原则：

贷款人（银行等）只是在认为企业值得贷款即企业能从产品的销售收入中偿还贷款时才向它发放贷款。也就是说，信贷只是一个“预支”。

如果企业已经贷款，它就必须履行信贷协议上的每一条款：准时分期偿贷并按照协议付息。依靠非常严厉的法律保证信贷协议的履行。

买者不能在事先未征得同意的情况下以无力支付贷款为由强迫卖者提供信用。

条件 5—AH：外部投资条件苛刻。企业内部资金来源可由所有者的货币投资得到补充。企业只是在技术进步和企业生产扩大时才能筹集资金，并且必须用增加的赢利来偿还。不存在可以用来克服短期资金困难的外部资金来源。

毋需多言，读者只要回想一下我们前一部分所描述的内容就可知道，那里所列的结果 (I—H/—/V—H) 在这里也会发生。但需要补充的是，这些结果并不象在纯粹理论假设的情况下那样

① 这个条件只是排除了企业间货币收入的“再分配”，这与国家对某些社会集团课征高税和给另一些集团货币资助的办法，在不同集团之间进行收入再分配并不矛盾。

严格。事实上，条件 2—3 没有变化：国家依然不参与企业收入再分配。然而即使如此，将条件 1、4、5 讲清楚也是困难的。因为涉及的不是那种能用“是”或“否”简单回答的问题。例如，我们不能说信贷条件既是硬的又是软的。又如企业是价格的制定者还是价格的接受者，外部筹集资金的条件是硬的还是软的，也是这种性质的问题。存在许多中间的情况。

软性预算约束：纯粹的情况

中间的情况将在后面讨论。现在我们跳过去考察另一个极端。

什么情况下我们可以说预算约束变得完全松软，即它已不事先约束企业的选择自由了呢？

我们回顾一下上面讨论的五个条件（我们在序号后加字母 S）。事实上，一个条件或者甚至某个条件中的一部分都足以使预算约束变软，尽管一般都是几个条件同时起作用。

条件 1—S：订价。大多数企业不是价格的接受者而是价格的制定者。对于大多数企业来说，价格不是外在决定的。

从理论上说，市场上的投入品价格和产出品价格两者都应属于这种情况。但实际上使预算约束变软的是后者。企业能够将增加的成本转嫁到买者身上。之所以如此，是因为在自由协商定价的场合，卖者比买者更强有力（例如，大垄断卖者面对众多分散的买者，或者存在持久的短缺，因此，大垄断卖者可以对价格实行独裁）。卖者能影响价格还因为企业对物价管理局的决策有较大的影响，尽管从形式上看价格是由物价局决定的。

归根结底，是由于以货币形式表现的总需求没有严格限制。反之，这种总需求若是或多或少被动地根据成本提高的水平而调整，便可使把全部成本不断地转嫁到买者身上成为可能。

条件 2—S：税收制度是松软的。其几种典型的表现如下：

- a 企业影响税则的制定；
- b 企业可以享受免税或延期纳税的个别优待；
- c 非严格的税收课征；

条件 3—S：国家无偿拨款。企业可以通过各种形式获得：

- a 赠予投资，无需偿还；
- b 为弥补持续亏损或为鼓励某些长期活动不断给予永久性的补贴；
- c 为弥补偶然的亏损或为鼓励某种特别的活动给予特定的一次性补贴。

条件 4—S：软性信贷制度。“正统的”或“保守的”原则不再起作用。甚至企业根本无法保证按期从销售收入中偿付时也可以获得贷款。从严格的意义上说，这种信贷不是一种“预支”。贷款的发放与预期的生产和销售收入无关。

企业可以不履行它在信贷协议中的承诺。而且作为拨入买者的企业在未经卖者事先同意时可以任意地延期支付。

条件 5—S：条件松宽的外部投资。就国家所有的企业来说，这一点与条件 3—S 即国家无偿拨款是一回事情。这种现象也可在私有企业见到：所有者把自己的资金投入企业——并不是为了发展和扩大企业，而是为了帮助它摆脱财务困难^①。

我们现在来比较与软性预算约束和硬性预算约束相伴随的现象以及造成的直接后果。

结果 (i—S)：生存。企业的生存不仅仅取决于它是否能够经常以它的销售收入抵偿它的投入品购买成本。纵使后者总是超

^① 例如，一个处于困境的家族企业，它的所有者不惜牺牲个人的财富使它生存下来。当然，这受到财富规模的限制。

过前者，通过减免税收、国家补贴、软性信贷等等总可以达到平衡。生产收益与生产成本之差不再是一个生死攸关的问题。

结果 (ii—S)：成长。企业的技术进步和企业的成长不仅仅取决于企业是否能从内部资金积累（不论是从它的货币存量即从以前利润的储蓄还是从条件苛刻的、必须从未来收益中支付的投资贷款）中筹集投资资金。购买企业发展和扩大生产所需追加投入的资金，可以由国家通过无偿补贴或软性投资贷款的方式提供。

结果 (iii—S)：根据价格作出的调整。由于两个原因，任何情况都不能迫使企业根据价格的变化作出调整。

作为上面所述的条件 i—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。我们以企业能影响其产品的销售价格为例。对投入品的相对价格无需予以很多的注意。无论这些价格变动幅度多大，企业都可以通过调整它所生产的产品售价来补偿所增加的成本。

纵然这个办法行不通，企业是价格的接受者，它仍然没有必要通过改变投入产出组合以适应价格的变化。即使企业无视价格，结果导致亏损，通过减税、国家补贴、延长信贷偿还期限、追加条件宽松的信贷等等也可以得到补偿。

企业的生存和发展不取决于价格。企业对价格的变化采取无所谓的态度。即使它对价格的变化无动于衷，企业也不仅能够生存而且能够扩大。

企业可以采取实际行动，即通过适当改变其投入产出组合对价格的变化作出反应。这既会引起投入品购买数量的变化，也会改变销售的实际数量，因此影响到企业的财务状况。但是企业也可以通过另一种方式作出反应。企业可以努力影响购买价格和销售价格、影响财务变量（税收、国家补贴、贷款条件等等）。

在第一种场合，企业在实施领域作出反应；在第二种场合，企业在控制领域作出反应。在第一种场合，企业在工厂采取行动；在第二种场合则是来往于工业部局、税务局、或者银行。在第一种场合，作出反应的主要内容是生产，调整投入和产出的组合以适应新的形势。在第二种场合作出反应的主要内容是申请、抱怨、讨价还价——总之，试图操纵那些决定税收减免、补贴、软性贷款等等方面的当权者。

预算约束的软化虽然不排除第一种反应，但也不会增强这种反应。同时，预算约束的软化却提供了（甚至可以说是引出）第二种反应很大的活动余地。

结果 (iv—S)：不确定。企业不独自承担风险，而是与国家一起分担。即使情况对企业有利，也不能保证企业不断增加利润：很可能让利润溜掉。可是如果企业遭到厄运，或者不能根据条件自己作出调整，那么它有可能通过转嫁给别人来改变这种结果：提高价格转嫁给消费者；转嫁给贷出者；主要是转嫁给国家。

企业的财务状况和预算约束受两种不确定的影响。对企业来说（对硬预算约束的企业同样适用），常见的一种不确定是价格和市场的确定。而且，不确定也是由企业的财务收入不断再分配所引起的。企业无法精确地预测国家将从它手里拿走多少，也不知道给它多少。

结果 (V—S)：企业的需求。作为以上所列结果的结果，企业对投入品的需求几乎是不可满足的。这种需求既不取决于购买价格，也不取决于企业目前预期的收入。或迟或早，企业指望能够抵偿其投入成本；如果来自产出的销售收入不足以补偿的话，企业将能够通过外部资金来源予以弥补。

归根结底，软性预算约束不能限制企业在实施领域，即生产和

交换领域的行动。软性预算约束——作为硬性预算约束的对立面——不能作为一种有效的行为约束，仅仅是作为一种核算关系而存在。

我们再来看一下图例。在硬性约束的场合，预算线宛如石头砌，突破不易。而在软性约束的场合，预算线就象一条橡皮筋，伸张自如。因此，它不能决定 A 点或 B 点的位置。决策者并不根据价格作出调整，并决定投入产出组合。

基本事件和一般行为

前面我们考察了使企业预算约束硬化或软化的因素，它们通过千百万个基本事件影响亚微观层次企业的生活。企业中决策者主观上可以感觉到这些客观事件的发生。决策者不仅受自己经历的影响，而且也受他们对其他企业观察的影响。最后根据这些经验和观察形成各种期望。预算约束软硬就反映了企业管理者对未来的期望。他越是把企业的生存和发展看成主要取决于生产成本和销售收入，他就越看重预算约束，因此预算约束也就越硬。反之，他越不重视这种约束，预算约束也就越软。

如同我们前面所指出的那样，约束并不只是在软或硬两者之间任取其一。由于两个原因，也存在一些中间的情况。第一，任一决策者都希望约束硬度介乎于软硬之间。第二，同样体制下不同的决策者可能要求有不同的软硬程度。有些希望较硬的预算约束，有的则指望较软的预算约束。

然而，存在一种趋向，这种趋向导致一种最大的期望。如果人们的印象是经常发生软性预算约束事件，如果软性约束事件发生的频率超出了某个临界值，那么将会形成一个把约束看作软性的“公共舆论”。

预算约束的硬度是可观察和测量的。既然预算约束硬度是很

复杂的现象的组合，因此它就不可能用单个基本指标描述，而只能用几个指标依次测量。

通过较长时期的观察，可以确立一定社会条件下体制内企业预算约束的正常硬度指标。

对资本主义经济和社会主义经济的考察

到此为止，我们只是在抽象层次上讨论了预算约束。我们希望借助于这些分析工具（概念、因果关系、观察和测量原理等等）对具体的体制进行唯物的历史的考察。下面使用所拥有的工具开始进行考察。

首先我们对资本主义经济中企业预算约束的硬度作一些评论。虽然不同国家之间差别很大，但是从一个较长的时期来看，显然存在一种共同的趋势。

约束的正常硬度似乎已经改变。存在一种软化的趋势。从来不存在绝对纯粹形式上的完全硬性，尽管在十九世纪的最先进国家的资本主义制度与这个极端的抽象相近。倒闭是真正的倒闭；失败的企业无人拯救，成功的竞争者无情地将其打垮。硬性的税收和信贷制度的象征是：接收者变卖倒闭企业主的个人财产，债务人锒铛入狱。除了少数例外（铁路、造船、保险、从事殖民贸易的几个大公司），企业规模都很小，价格完全是通过自动的市场过程形成的，因此对企业说来是外部给定的。

古典资本主义初创以来已发生了具有重要意义的变化。这些变化推动预算约束偏离“完全硬性”约束。因为对这些变化众所周知，我们只想作一简短的回顾。

经济高度集中。巨型公司林立。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来看，这是基本的因素之一。一个资本主义大公司对投入价格变化的反应不是通过改

变其投入产出组合作出，而是根据实际成本加期望毛利，调整产出价格。运用其制订价格的权力，大公司几乎可以“自动地”保证自己不倒和永生。

历史经验引起了社会对就业的注意，不仅直接遭受失业之苦的工人予以关心，而且也受到资本家以及其他社会阶层的注意。因为倒闭总会影响到就业。对资本主义所有者来说，倒闭不再是主要的问题了。关闭工厂时就业的工人就要被解雇。而且现代经济学已经表明，存在乘数效应和加速效应；每一倒闭都减少总需求，因此也危及到其他部门的就业。不仅卷入其中的所有者，而且工会、几乎整个社会都对国家施加压力，要求解救陷入困境的企业：给它免税、补贴、政府贴息贷款，有时这种行动采取了国有化的形式。

在许多领域里滋长着保护主义的国家干预。国家保护落在国际竞争后面的出口能力和进口替代能力较弱的本国公司。由于各种社会政治原因，国家对无利可图的产品和劳务给予补贴。

企业的成长不仅取决于它在国内市场的成功，而且取决于它的力量：它能对商业伙伴施加的压力、它与银行的联系、最后但并不是不重要的还有它能影响国家决策、税收、补贴和政府订货的程度。

信贷原则变软。这些原理在凯恩斯主义者的心目中与“保守的”和“正统的”原则发生偏离。在某些条件下预算赤字被认为是允许的，甚至是合理的。

再重复一下，以上提及的所有这些现象无论是从马克思主义的文献^①，还是从非马克思主义经济学家的著作中都可获得充分

^① 资本集中的历史重要性，首先是由马克思强调的。后来在希法亭、列宁和卢森堡的思想中也占有重要的位置。

的了解^①。我们这里是按照一种标准来列举这些著作的，即我们想指出的只是这些先辈们都谈到了资本主义企业的预算约束变软的问题。今天的资本主义企业不再是通过采取行动对情况作出反应。企业越大，越有力量，就和我们的考察越是一致。企业可以通过许多其他途径影响其经济生活：从订价到“疏通”当局。

很难对资本主义企业预算约束的硬度作出一般的假设。正常的硬度在各个国家是不同的，这取决于集中的程度、国家的经济活动以及其他社会因素。在同一国家内部也不相同。强大的企业和弱小的企业之间存在差别。可以说存在一个预算约束仍是“准硬性”的领域，而其他领域“不是很硬”或“相当软”——然而在资本主义条件下预算约束达不到自动保证企业生存这样一种充分软的程度。

更详细地分析资本主义经济的情况非本文的任务。在这个问题上我们之所以走得这样远，原因主要是为了避免扭曲的比较。作为在抽象层次上的规定，我们可以比较理论上的情况：“纯粹硬性”和“纯粹软性”预算。我们可以把一个实际系统与另一个实际系统加以比较。在这种场合，我们有必要把可以凭经验观察到的现代资本主义企业的行为与我们也能凭经验观察到的社会主义企业的行为进行比较。对于后者而言，我们的主要假设如下：

1. 在传统的社会主义经济中（经济控制和管理体制的改革之前）企业的预算约束是软性的。

① 不完全竞争理论著作，首先强调了大企业在制订价格中所起的作用。最先是罗宾逊和张伯伦的著作。加尔布雷思论当代资本主义公司和国家之间关系的著作也引起人们很大兴趣。政府追求充分就业的积极的经济政策理论开始于凯恩斯；有关凯恩斯主义和反凯恩斯主义的文献卷帙浩繁。新自由主义学派的哈耶克、弗里德曼以及他们的追随者尤有提及的必要；他们对古典的自由市场时期产生怀恋之情，同时尖锐地指出了预算约束在几个方面的软化。

2. 1968年匈牙利那样部分分权化的改革使企业预算约束的正常硬度发生变化——但只是发生了很小的变化。约束基本上仍是很软的^①。

3. 每个企业预算约束松软的程度不一。相对而言，优先发展的部门和大公司更软。

我并不是随意地把以上看法称为“假设”而不是“结论”的。毫无疑问，有无数的经验作为这些结论的佐证。在匈牙利经济文献中也发表了许多文章用事实来证明这些假设。但是这些假设获得充分的证明尚需更为全面的经验研究^②。

撇开始于1980年硬化预算约束的问题不说，假设Z在1979年底以前是有效的。大家知道，1980年推行的管理体制改革的其中基本思想之一是要“硬化”财政和信贷体制，加强对企业的经济压力。对这一设想实现程度作出判断尚为时过早。正常的预算约束软硬程度不可能在一、二个月之内改变。如同我们所强调过的，这是一种行为规则。人类行为是由丰富的经验、长期的观察以及“根深蒂固的习惯”形成的。要使经济活动当事人认识到亏损决非儿戏、预算约束不允许突破、企业生死和发展统统取决于财务状况，当事人自己必须反复经历或观察他们的同事所遇到的事情——直到这种认识牢固地扎根于他们的意识之中，几乎象“条件

① 这个假设可以间接地通过以下的比较得到证明。我先引用美国新闻周刊一篇论述日本的文章中的一段话：“……缓慢的经济增长、来自海外的竞争和日元的迅速贬值，对许多公司来说是致命的打击。去年创18,000个公司倒闭的纪录……，过渡是痛苦的。”（见纳格斯基：《日本与世界》，新闻周刊1978年7月第17期第8—12页）相反在匈牙利，价格猛涨之后也许只有一、二个企业对财务收支进行清理、整顿。

② 为了对本文所讨论的现象作出一些结论，作者与国家发展银行的其他同事迪克等正在处理近年来国营企业财物平衡资料，试图测量预算约束的软硬程度。

反射”一样下意识地制约他们的决策为止。因此只有在2—3年或5年之后才能形成一种对1980年管理体制影响的想法。

预算约束和利润动力

本文结尾可以说仍有许多问题离我作出正确回答尚存在一段距离。我仅仅是拆开了一条因果关系的链条。我无法详细讨论究竟什么因素能够真正说明预算约束的软硬程度，以及可能变化的方向，朝更硬还是更软的方向发展。另一方面，我们也没有穷尽软性（或相当软性）预算约束的可能结果；它怎样影响企业的适应能力、企业需求和企业供给、国家经济均衡以及短缺等等。

为不离题，我在这里只作一个简单的评论。了解经济管理体制改革文献的人们可能会注意到，我们所讨论的问题在许多文献中都有所论及，这些关于改革的讨论集中在“利润刺激”上面，而本文的中心在于论述“软性预算约束”，如果只是用语的差别就不值一提了。本文也就会有故意玩弄概念之嫌了。

但是这决不是术语的另一种表述的问题，而是推理逻辑的差别，是说明事物诸因素重要性顺序的差别。企业所有者、经理和工人的兴趣在于增加利润本身并不决定他们的行为。当利润刺激和硬预算约束结合起来时，实际行动路线就是努力的方向，把利润刺激和软预算约束结合起来至少赋予掌握财务变量、提高价格、追逐国家捐款等等同等重要的作用。

影响社会主义企业地位的关键问题，不在于管理者个人分享的利润为零，或占其薪金总额的10%或50%。问题的实质也不在于工人以什么样的形式分享利润，不在于福利基金或利润税等与利润有什么样的联系。尽管所有这些都是重要的，但并非首当其冲。在硬性预算约束的情况下，即使经理自己的短期利润份额为零，他对利润也不会是漠不关心的——因为他已把自己与企业

预算约束的软化*

——根据企业数据进行的分析

本文首先讨论了企业“软”预算约束和“硬”预算约束的概念。然后叙述了本文作者和几个合作者一起进行的、旨在处理1975年到1980年间，匈牙利国有企业财务数据的统计检验。检验的主要目的之一是把软预算约束的理论假设与经验进行对比。

1. 中央对国有企业收入再分配的范围很大，结果实际盈利率偏离了“原始盈利率”（本文假定的盈利率，它“剔除”了对企业有直接影响的最后阶段的收入再分配因素，也就是按没有补贴和税收时的盈利率计算）。2. 工业中收入再分配的作用远大于农业中的这种作用。3. 亏损企业也获得利润留成。利润留成和原始的以及实际的盈利率之间，没有明显的单调增加的相关关系。4. 收入再分配拉平了企业间的利润和盈利率。5. 企业的生存几乎是有保证的。一个企业的停业清算或合并，既不取决于上年的原始盈利率，也不取决于上年的实际盈利率。作者得出的一般结论是：国有企业的预算约束是软性的。即使在1980年也看不到这种约束“硬化”的迹象。

本文的作者之一，亚诺什·科尔内在他的《短缺经济学》一书中声称：社会主义经济中国有企业的预算约束是“软性的”。本文根据匈牙利国有企业的财务数据进行了统计分析，试图检验软

* 本文由科尔内与A·马蒂茨(Matits)合作。

性预算约束这一假设的有效性。

软预算约束的含义

我们先简要概括一下硬预算约束和软预算约束的含义。借此机会我们也想澄清一下对这一概念的某些误解。

企业出卖产品获得销售收入。如果企业必须最终从销售收入中补偿其各种支出，那么企业的预算约束就是硬性的。企业发生亏损并用尽了全部库存现金弥补亏损，它迟早会倒闭。企业投资完全取决于它过去活动的盈利和它对未来获得利润的预期。为此，企业不仅从财务上和道义上对利润感兴趣，而且利润对它来说是一个关系到它生死存亡的问题。企业能否生存取决于利润，即使企业能够生存，它是否能发展也取决于利润。

假若税则和纳税不受企业与上级之间讨价还价的左右，硬预算约束与企业向国家纳税并不矛盾。

进而言之，硬预算约束与企业从银行、从别的企业，或者通过其他途径获得追加投资资金也不矛盾。不言而喻，贷款与销售收入一起记入财务平衡表的收入一方，而债务和利息的偿还、生产和管理费用等一起记入支出一方。但是，归根结底企业不可能依靠贷款渡日。如果企业的债务比它的销售收入增长更快，如果频频出现支付困难，甚至愈益严重，那么企业的信贷声誉将受到损害。当企业不能履行其债务偿还和利息支付的日常义务，或者失去偿还能力、债权人不准备继续容忍下去时，企业的财务失败便会临头。企业的硬预算约束、严格的信贷制度、倒闭的风险、持久亏损企业的恐惧感等，都是相互紧密依存的现象和条件。

有四种不同的过程可能造成企业的“软”预算约束。四个过程中的每一过程可以单独存在，也可以四个过程同时并存。

1. 企业收到国家为弥补企业的亏损或成本的提高而给予的补

贴。这种补贴可以是偶然一次性的，也可以是定期的，可以附加在企业的某种产品上，也可以作为对企业（或一组企业）全部活动的补贴。

2. 企业获得免税优惠以弥补因成本提高造成的亏损。也许从企业建立之初就“诉诸实行”，也可能只是在债务不能按期支付时才获准免税。

3. 信贷制度是“软性的”。这并不表现在利率上，而是表现在实际存在（并不是宣布）的为获得贷款而竞争的规则上。一个重要的标准是：实际按照什么原则选择贷款对象，许诺给予哪些企业优惠和最有利的贷款条件，或者哪些企业遇到困难需要银行的帮助。信贷制度软硬的另一个衡量标准，是银行坚持要求遵从多少信贷条件，是否迁就哪些不能履行它们的债务和利息支付责任的企业。

4. 国家行政机构规定某些价格或者确定提高价格的上限。如果不是企业必须根据外部给定的价格调整其成本，而是通过其他迂迴的方法，国家物价机构根据现行的成本调整价格，那么国家定价就有一种“软化”作用。由此看来，是公开地进行这种调整，还是以隐蔽的价格上涨形式进行这种调整是无关紧要的。问题的症结在于由于获得国家物价当局的批准，企业把它的亏损和提高了的成本转嫁到买者身上去了。

从上面的分析可知，每一企业预算约束的“软或者硬”不能孤立地通过考察这个企业暂时的财务状况来描述。根本不应这样提出问题：企业“A”1978年的预算约束是软的，企业“B”1980年的预算约束是硬的。预算约束的“软或者硬”是一定行为方式的比喻的说法。这种行为不是单独地根据某个企业自己当前的经历独立发展的，而是形成并植根于长期丰富的生活之中。其中最重要的因素是关于获得利润或造成亏损的结果的预期——一种对

必须承担的亏损风险和利润好处的主观估价。企业越是把它的生存与发展寄托于这种预期（寄托于市场上的好运气），预算约束就越硬。相反，企业越是视利润和亏损对它的生存和发展无足轻重，预算约束就变得越软，因为企业的生存和发展更多地取决于国家给它多少或从它这里拿走多少。

从上面的分析也可知道，企业预算约束软化的原因不仅在于国家帮助“弱者”摆脱困境，而且也在于国家“拿走”“强者”的显著利润，国家可以使有利可图的企业不再有利，或者使这些企业成为赢利较少的企业。亏损不是灾难，盈利也带不来好运气！

简短的描述分析

本文是根据一个相当长的系列研究的第一部分成果写成的。^①

在研究过程中我们把全部国有企业财务平衡表上的大量数据资料输入计算机，根据这些基本数据建立了一个在时间和空间上同质可比的指标体系。为满足经济分析的要求，指标体系中有49个特殊的总量指标，这些指标被称为绝对指标。从一些绝对数据我们又得出28个比率指标，我们称为相对指标。这样所设计的每个企业每年的指标体系就由77个指标构成。截止研究工作完成，我们共收集了1975年到1980年六年的资料。

我们把用经验检验经济理论，作为研究工作的主要目的。我们研究工作的一个显著特征是，希望在处理几百万个数据的同时得出一些确定事物性质的基本结论。虽然我们并不忽视其他研究者提出的经济计量预测模型，但是我们想清楚地表明在目前

^① 这项研究是工业部委托进行的。研究的准备工作在匈牙利国家发展银行的领导下完成。研究工作由科尔内负责。

的研究框架中不想采用这些模型。

我们借助数据归纳出一些定性结论的目的，在于提出各种方法论问题。这些问题在世界各国理论文献中并非鲜为人知，如果不是局限了经济理论的范围之中，运用其他学科已成就的一些科学理论和方法论结论的话尤其是这样。在匈牙利人们对这些问题也不陌生。但这方面的研究依然是凤毛麟角，这也是无需怀疑的。因此，我们也把用数理统计方法检验定性的经济理论假设这种方法向前推进一步看作一项重要的任务。

我们不打算在本文中详细论述这项研究的每个方面。如同前面所说过的，我们这里只是涉及运用匈牙利的经验对企业预算约束的一些假设进行检验。

指 标 说 明

我们不想陷入对整个指标体系的详细论述之中。然而似乎有必要概括和说明那些与本文有关的最重要的指标。这些指标是①：

1. 原始利润

1. 原始盈利率

2. 一般税收和补贴后的利润

2. 一般税收和补贴后的盈利率

3. 财务平衡表上的利润

3. 财务平衡表上的盈利率

4. 再分配后利润

4. 再分配后盈利率

32. 资源收益率

① 这些指标的序号都是研究报告中的序号。其中加着重号的数字在原文中是黑体字。——译者注。

11. 再分配比率

8. 投资活动

我们在分析中把各种利润指标放在核心的地位，同样也把来源于利润的盈利率指标置于核心地位。现在我们来依次考察指标 1—4 和 1—1 的含意。

在理论研究中我们假定，在给定年份国家决定不进行任何形式的收入再分配。也就是说，在给定年份里企业所有的销售收入和支出全部按现行价格入帐，不必动用收入去缴纳税款，企业该年度的所有支出都得到补偿。与此相对应，国家也不以任何名义给企业任何资金，并要求企业支付该年给予它的补贴以及相应的免税金额。这个假设合称为原始利润（指标 1）。

事实上指标 1 并未消除再分配的影响。在我们目前所考察的阶段，还没有对包含在产品成本和销售收入中的“完全的”和“累积的”税收及补贴进行估算。（这里的“完全的”“或累积的”含义与我们讲到编制在列昂惕夫投入产出表中的完全的、间接的劳动消耗或者完全的外汇等含义是相同的。）不可能假设不受国家再分配影响的价格体系并用它来计算生产成本。就指标 1 来说，只是在最后阶段，在生产企业“没有经过”再分配。

值得强调指出，我们对于原始利润不含有任何积极的价值判断。我们也不认为这是一个真正反映经济效益的“真实”指标。只要现行的价格体系依然带有众所周知的缺陷，甚至不应当这样提出问题。我们没有把以货币计算的利润、盈利率与生产的经济效益之间的相互关系作为我们考察的对象。本文的结尾将会再度谈到这个问题。

指标 2 与指标 1 的差别是在指标 1 中加上了一般的税收和补贴。指标 3 进一步体现了对企业的“指定的”征税和补贴。这种“官方法定的干预”结果在财务平衡表的利润上反映了出来。但

是再分配并未止步，因此便有了指标 4。

显然上面的描述并不反映实际的时间顺序。我们也不认为在实际生活中是首先形成第一个指标，然后跟着是第二个指标。这是“逻辑推理的结果”。指标 1 是还没有受再分配影响的“处女”利润，它只是在抽象的层次上通过一系列步骤分离开来，形成了利润 3 和利润 4。^① 因为后者出现在通常的财务帐目上，因而称其为“实际”利润。

这样我们便区分了再分配过程的三个阶段(1→2, 2→3, 3→4)。财政部 1982 年进行的一项研究列举了 228 个影响利润形成、分配和使用的因素。这对于深入细致地研究再分配问题富有启发意义。但为了获得综合性的结论，我们采取了更具有总量特征的方法。我们限制自己不去逐一分析这个题目以及各种再分配措施的“出发点”，因为我们要寻求的是这些措施对企业整体的共同作用而不是考察具体实行哪一种措施。

相对指标 1、2、3 和 4 是相应的绝对指标与资产总值（指标 48）之比。这些指标可以看作是与“利润率”相似的范畴。

第五个盈利率指标是“资源”收益率指标。这个指标是一个分数，其分子代表财务平衡表上的利润，分母是全部资产价值与年度工资总额之和。（匈牙利会计行话把这个总量指标称为“资源”价值。）这个指标的经济含义与匈牙利商业核算中通常使用的“盈利率”概念相近。

指标 11 是用来描述再分配范围的再分配比例指标，其内容是用总资源价值去除再分配后利润与原始利润之差所得之商。如果

^① 就获得的资料而言，我们还不能从指标 1 开始，我们处理数据资料的始点是通常的利润范畴，即我们指标体系中的指标 3。从这里开始进行逻辑意义上的“还原”工作，我们把各种税收“还给”企业，又从企业拿去各种补贴，最后我们得到了原始利润。

没有再分配,指标 11 的数值则为零。如果向企业征收的税款超过了规定的标准,指标 11 的数值则为负。反过来,其数值为正。这个指标的绝对值越大,原有利润和实际利润之差就越大,再分配作用就越大。

一定年份投资支出总额与资产额之比称为投资活动。在我们的指标体系中它的排列号为 8。这个比率近似地反映了一定年度“资本增长”与“资本”之间的关系。

我们并不认为我们的指标体系在各方面完美无缺。我们也确实考虑建立一些更好的指标以便进一步探讨。

下面我们提出六个我们认为是所研究题目的基本假设,同时叙述检验假设的一些计算。

大规模的再分配使原始利润和实际利润相互脱离

假设 1. 中央对国有企业收入再分配的比例很高。由于这种影响,实际盈利率不可避免地与原盈利利率相互脱离。

我们的指标体系允许对这个假设进行多方面的经验检验。可以说我们的计算结果清楚地证实了这一假设。为明白起见,我们想对几个结果作一评价。

表 1 表示了所考察时期最初和最后两年几个经济部门再分配比例的情况。在几个大的经济部门中只有对农业部门的再分配比例较低,接近于零,而其他部门则较高。如果再分配比率的绝对值大于盈利率指标的平均数值,那么这个比率可以看作是高的。这就意味着反映再分配作用的盈利率超过了 100%。为了进行比较,我们在表 1 中给出了有关年份原始利润率指标 1 的平均值。

计算也得出了企业获得的全部补贴与企业原始利润的比率。1980 年比值为 1.09。数字表明,如果企业收到补贴而不被征税,那么企业的利润就会翻一番。相反,全部税收和原始利润之比是

表 1

再分配比率 (%)

部 门	1975	1976	1979	1980
工业	-7.34	-6.10	-5.77	-7.17
建筑业	-8.95	-7.61	13.41	-5.72
农林	0.01	-0.41	-0.62	-0.25
交通和通信	-0.45	0.76	0.61	4.06
商业	-17.06	-8.30	-12.29	-12.02
文教卫生	7.74	0.51	5.73	8.50
整个国民经济	-5.36	-3.76	-3.58	-3.39
整个国民经济的原始盈利率指标	7.64	6.34	5.68	5.15

1.28。那么，这一数字也表明了很高的再分配比例。大规模的收入“转移”——被分配的收入加上被征税拿走的——总数达到原始利润的两倍。

最后，计算了指标 1 和指标 4，即原始盈利率和再分配后盈利率之间的相关系数。就国民经济中所有的国有企业来说，系数很小：1978 年为 0.23，1979 年为 0.22，1980 年为 0.22。在工业中，相关程度甚至更小，1978 年为 0.12，1979 年为 0.07，1980 年只有 0.01。这也反映了再分配后盈利率与原始分配相脱离。

当然，在较小的相关系数背后，我们所考察的各种变量之间可能存在着许多种实际上的相互关系。不过我们这里只是寻找下面这个问题的答案：是不是存在一个企业的原始盈利率高于另一个企业，那么这个企业的实际盈利率也按比例高于另外这个企业这样一种趋势呢？如果存在这种趋势，它将会在较高的相关系数上表现出来，这对我们的假设也是一种反驳。从我们的计算结果来看，可以说在全部企业中不存在这种趋势，在原始盈利率和实际盈利率之间不存在平行的运动。

揭示两种变量之间的真实关系有必要借助于经验回归方法。

我们根据匈牙利整个国民经济中所有国有企业的计算结果作出图1，表示与原始盈利率 1 相对应的实际平均盈利率 4 ，从图形可以看出，通过对按原始盈利率计算的亏损企业或者盈利极高的企业施加影响，再分配起到了松弛指标 1 和指标 4 之间关系的作用。

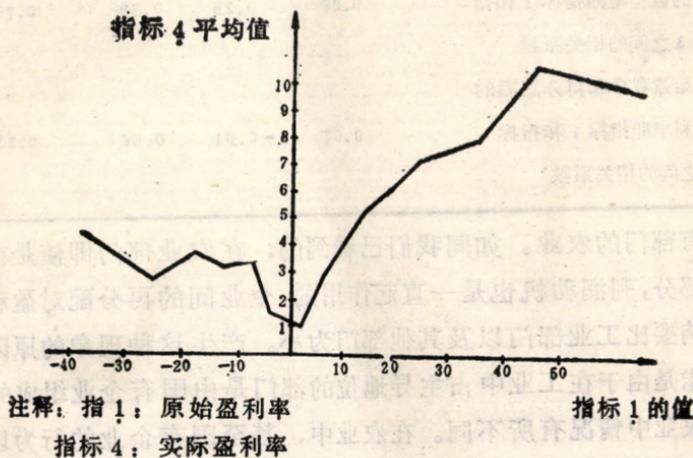


图1 1980年整个国民经济中国有企业原始盈利率与实际盈利率之间的经验回归函数

显然在我们所考察的这两个变量间不存在明确的相关关系。

图1中表现出来的这种现象暗含了下面的题目，拉平化问题。

假设 2. 再分配的作用在工业中比在农业中更强。

这里我们要叙述的只是许多检验中的两个。一个是表 2，说明在工业中原始盈利率和实际盈利率之间的线性关系非常松弛，而在农业中这种关系相当密切。

与假设 1 有关的表 1 也表明，工业中再分配的规模远大于农业中的这种规模。

我们这里要提醒一下读者注意，当我们讨论农业时，指的总

表 2 盈利率指标间的相关系数

	工 业		农 业	
	1979	1980	1979	1980
原始盈利率和财务平衡表上的盈利率即指标 1 和指标 3 之间的相关系数	0.29	0.28	0.88	0.76
原始盈利率和再分配后的盈利率即指标 1 和指标 4 之间的相关系数	0.07	-0.01	0.86	0.73

是国有部门的农业。如同我们已看到的，在农业部门即使是在国有的部分，利润动机也是一直起作用的，企业间的再分配对盈利率的影响要比工业部门以及其他部门为小。产生这种现象的原因之一可能是由于在工业中占主导地位的部门是由国有企业组成的，而在农业中情况有所不同。在农业中，甚至国有企业的行为以及与国有企业相联系的中央的行动，在某种程度上也服从于占支配地位的经济成分：合作社、居民自留地以及辅助性的私人农业的情况。因为在非国有的经济中利润导向行为占着统治地位。

拉 平 化 过 程

再分配借以进行的标准是什么？在企业之间的再分配中是否存在着长期起作用的偏向因素？对于这些问题，匈牙利经济学文献中已提出过几种假设。多数假设认为，如果企业属于以下几种情况的话，这个企业就有更多的机会获得优待：a) “优先发展的部门”；b) 大企业；c) 特别是属于 70 年代初上级经过挑选并予以额外注意的 45 个或 50 个大企业之一；d) 由于个人关系而与上级保持良好联系的企业。从 a) 到 b) 这些优待标准有时是交叉

重合的。有相当数量的企业，拥有上面列举的二个、三个甚至全部四个标准获得优待的机会。

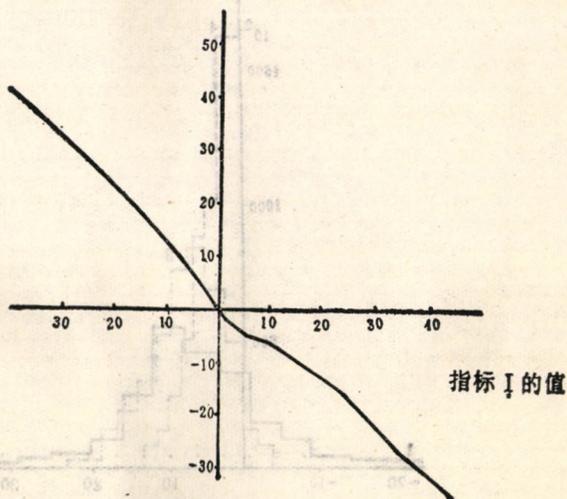
虽然我们已开始根据我们自己获得的资料研究这个问题，但是结果暂时还很难得出。因为我们还既不能充分证明也不能驳倒 a) — d) 这些发挥作用的假设。这个问题尚需进一步研究。

只有当再分配的尺度找到之后，我们的计算才能充分证明，究竟是哪个标准实际上发挥作用。

假设 3. 企业间的利润和盈利率被再分配所拉平。

计算结果表明，不论再分配的利弊如何，其范围和方向在很大程度上是由盈利率的大小决定的。图 2 的描述很有启发性。如果

指标 II 的平均值



注释：I 原始盈利率 = $\frac{\text{原始利润}}{\text{资产总价值}}$

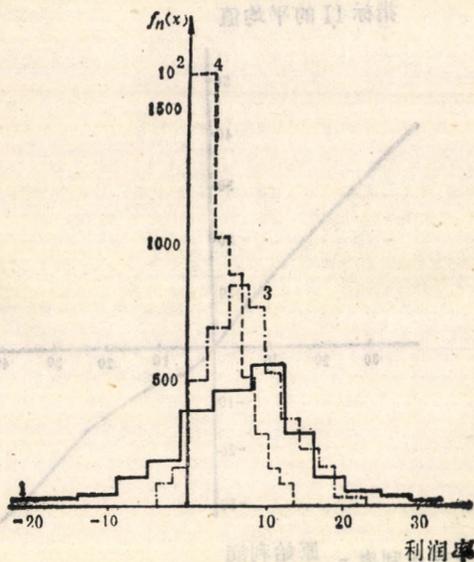
II 再分配比率 = $\frac{\text{实际利润} - \text{原始利润}}{\text{资产总价值}}$

图 2 1980 年整个国民经济中作为原始盈利率函数的再分配比率

一个企业的原始盈利率为负，再分配对这个企业就是有利的，亏损越大，获得的优惠也就越多，再分配比率是一个较大的正数。优惠的程度随原始盈利率的提高而下降。如果没有亏损，再分配比率变为负数，它便随原始盈利率的增加而降低。这种可观察到的趋势显然由于收入拉平化所致。

在比较各种利润和盈利率的分布时我们也可以清楚地看到这种拉平化。

要是没有再分配的话，每个绝对指标 1、2、3、4 和相对指标 1、2、3、4 的分布应是相同的。我们来看一下图 3 和图 4。这两个图形生动地描绘了 1980 年工业企业的利润指标和盈利率指标的经



- 注释：1：原始盈利率
 3：财务平衡表上的盈利率
 4：再分配后的盈利率

图 3 1980 年工业企业利润指标数值的分布

验分布函数($f_n(x)$)。两个图形醒目地说明各种分布的差别很大。这也进一步证实了假设 1, 即再分配具有很大的规模。再分配使实际利润和实际盈利率的分布大大地偏离了原始利润和原始盈利率的分布。我们可看到, 指标 1—4(另一个图形上的指标 1—4) 的分布逐渐缩小为“峰状”。

两个图形清楚地表示了拉平两边的情形: 赢利企业的利润被拿走, 亏损企业则得到补偿。表 3 和表 4 说明了同样的现象。通过各个再分配环节, 盈利率显著高的企业数目逐渐减少。相反, 亏损逐渐“消失”。表 4 的最后一行数字是令人惊奇的, 根据指标 4 来衡量, 几乎根本不存在亏损企业了。再分配使人产生了几乎每个企业都“没有亏损”的经营的幻觉。

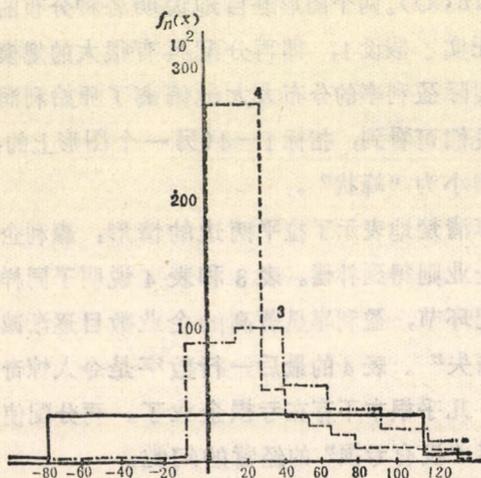
下面要叙述的是对盈利率方差的检验。(见表 5)。除建筑业外, 其他部门每年财务平衡表上盈利率 3 的方差比原始盈利率 1 的方差要小得多。除了某些例外, 大多数部门大多数年份再分配后盈利率 4 的方差进一步降低。

表 3 1980 年整个国民经济中盈利率很高的企业数

盈利率指标	盈利率水平百分数 (%)			
	超过 30 的合计数	30—50	50—70	70 以上
1 原始盈利率	168	70	54	44
3 财务平衡表上的盈利率	68	62	6	0
4 再分配后的盈利率	8	7	1	0

表 4 1980 年亏损企业占整个国民经济中企业总数的比重

利润指标	亏损企业所占的比重 (%)
1 原始利润	24.02
3 财务平衡表上的利润	2.32
4 再分配后的利润	0.18



注释：1：原始利润
 2：财务平衡表上的利润
 3：再分配后利润

利润，10亿福林

图4 1980年工业中盈利率指标的分布

利润分成与利润相脱离

……所有的参加者都在跑道上前前后后地排开。没有人发令：“一、二、三，跑！”想跑的开始跑，不想跑的就停下来。谁都不知道比赛什么时候结束……。渡渡鸟忽然喊道：“比赛到此结束！”大伙围着它，气喘嘘嘘地问：“谁赢了？”

这个问题颇费思索，渡渡鸟一下不能回答。它手指按着额头站了会儿，大家都静静地等待着。最后渡渡鸟宣布：“大家都是胜利者，人人得奖。”

列文斯·卡罗：《阿丽斯世界奇遇记》

“利润分成”成为国有企业工人收入的一个组成部分。经济体制改革时原想通过这部分收入使整个企业集体产生增加利润的兴趣。如果(1) 亏损企业不分享利润；(2) 赢利企业留成利润与盈利率之间存在单调增加的关系；(3) 这种关系在国民经济的不同部门都是统一的，那么，显然利润分成的原则会起作用。

表5 盈利率指标的差异

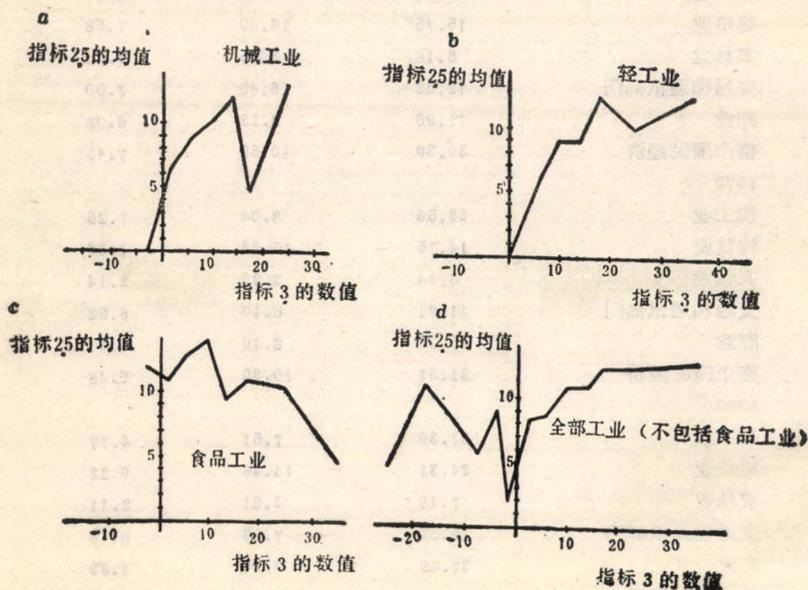
国民经济部门	原始盈利率 1	财务平衡表盈利率 3	再分配后盈利率 4
1978			
加工业	32.85	7.81	8.68
建筑业	15.15	16.00	7.58
农林业	6.18	3.95	2.39
交通和通讯部门	12.22	6.49	7.90
商业	41.86	8.22	6.08
整个国民经济	30.30	10.59	7.45
1979			
加工业	33.56	8.04	7.25
建筑业	14.75	15.63	7.33
农林业	6.14	3.93	2.14
交通和通讯部门	11.91	6.19	6.52
商业	45.23	8.19	5.41
整个国民经济	31.31	10.39	6.48
1980			
加工业	32.30	7.51	4.77
建筑业	24.31	14.46	6.22
农林业	7.45	3.91	2.11
交通和通讯部门	15.09	7.03	6.46
商业	37.49	9.46	4.89
整个国民经济	29.35	9.59	5.06

我们的计算结果表明，所有三个条件都被严重地违背了。

假设4. 亏损企业也分享利润。利润分成和原始利润以及实际盈利率之间不存在统一的、单调增加的关系。

如果在利润分成（或者用通常的说法：“利润分成相当于多少天工资”）和不同的利润和盈利率之间存在不为零的相关关系的话，这一假设就不能成立。但是不支持这种假设的这种相关关系只存在于为数甚少的企业，存在于经济的低级层次，^③在大多数场合和大多数年份^⑤，我们根本找不到利润分成和利润或盈利率之间存在不为零的相关关系。但是利润分成和工资之间却存在着相当密切的相关关系。利润分成基本上是随相对工资进行调整。事实上所能做的也不过是简单地按比例补充工资。

对这一假设的检验来说，单单考察线性相关是不够的。因为



注释：25：根据年工资计算的利润分成天数
3：财务平衡表盈利率

图5 1980年工业企业利润分成和财务平衡表盈利率
之间的经验回归函数

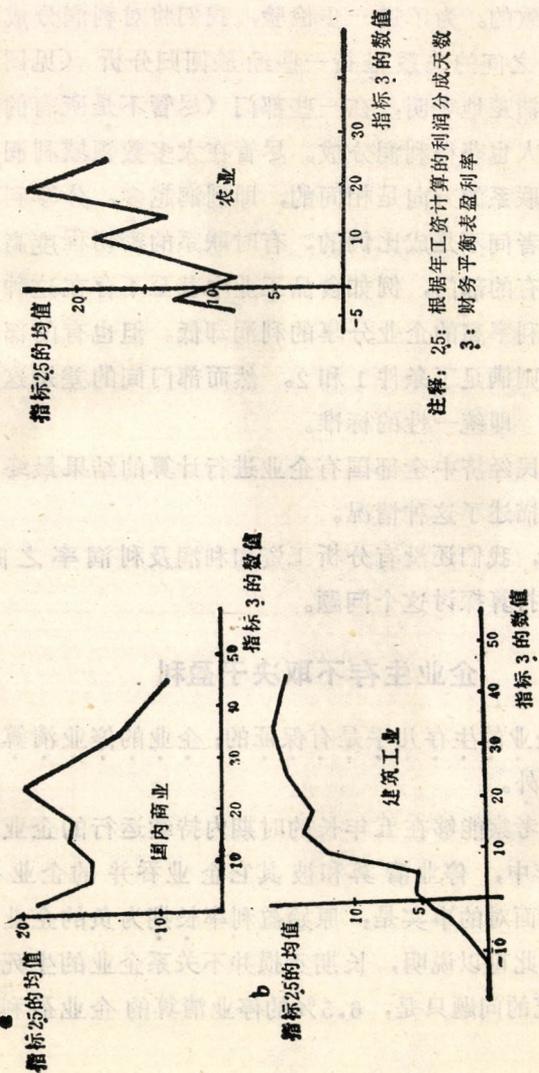


图6 1980年一些国民经济部门利润分成和财务平衡盈利率之间的经验回归函数

前面所说的三个条件长期起作用与伴随低度线性相关的非线性相关的存在是一致的。为了进一步检验，我们将对利润分成和财务平衡表盈利率之间的关系进行一些经验回归分析（见图5和图6）。这些分析清楚地表明，在一些部门（尽管不是所有的部门）亏损企业的工人也获得利润分成。尽管在大多数领域利润分成与利润之间一般联系的方向是相同的，即利润越多，分享利润也就越多，但是两者间不是成比例的，有时联系的密切程度高，有时则很低。而且有的部门，例如食品工业中甚至不存在这种一般趋向。在那里盈利率高的企业分享的利润却低。但也有的部门，例如轻工业部门则满足了条件1和2。然而部门间的差别这本身就违背了条件3，即统一性的标准。

对整个国民经济中全部国有企业进行计算的结果最终证实，假设3正确地描述了这种情况。

至此为止，我们还没有分析工资和利润及利润率之间的关系。我们确实打算探讨这个问题。

企业生存不取决于盈利

假设5.企业的生存几乎是有保证的；企业的停业清算和合并独立于盈利之外。

我们现在考察能够在五年长的时期内持续运行的企业数量。在最近的五年中，停业清算和被其它企业吞并的企业数量达6.5%。但我们面对的事实是：原始盈利率长期为负的企业数超过20%。看来由此可以说明，长期亏损并不关系企业的生死存亡。需要继续研究的问题只是，6.5%的停业清算的企业盈利状况如何。

如果能够表明停业清算和被吞并企业的盈利率比那些长期生存的企业低（至少在大多数情况下是这样），那么假设5的后半

部分就不能成立。但数据资料不但没能提供这样的反驳，却提供了相反的证明。表 6 提供的是 1978、1979 年两年中工业部门的情况。左边一栏是在考察的五年中长期生存的企业在该年的平均原始盈利率，右边的一栏则是下年即将被清理或吞并的企业在该年的平均原始盈利率，也可称为“死亡前的盈利率”。

表 6 长期运行企业和被清理企业的
平均原始盈利率

工业部门	1978		1979	
	长期运行 的企业	被清理吞 并的企业	长期运行 的企业	被清理吞 并的企业
采掘工业	18.10	12.92		
电力能源工业	7.26	8.12		
机械制造业	17.43	30.50		
建筑业	8.20	16.42		
化学工业	13.02	18.52		
轻工业	8.76	21.47	9.13	12.02
食品工业	1.26	4.82	6.13	-3.45

这就是说，在大多数情况下，生命终止的或被吞并的企业的原始盈利率比长期生存的企业盈利要高。前者在财务上并未走向破产，但行政手段却终止了他们的生命。

软预算约束有时是以这样的方式来表述的，即对每一个企业提供了 100% 的保证。这是一种误解。因为有一小部分企业停止运行是一个明显的事实。问题仅仅在于：为什么假设 5 和上面证实假设 5 的经验观察，不仅不削弱而且加强了预算约束“松软”这个命题的真理性。它们进一步证明预算约束的影响、盈利和亏损的影响是何等地小！如果需要的话，行政当局可以使长期亏损的企业生存，而使具有较高盈利率的企业停业破产。企业的生死存亡取决于行政权力而不是取决于市场。

投资不取决于盈利

假设 6. 投资活动既不取决于上年的原始盈利率，也不取决于上年的实际盈利率。

检验之一，是以十分精细的方式即在企业这个层次上，检验投资活动与盈利率的关系。假设盈利率能够影响投资活动（并且带有时滞），那么就得出检验所有国有企业指标 1（原始盈利率）1975 年的值与指标 8（投资活动）1976 年的值两者之间的相关关系。这个数字可以在表 7 第一行的第一列读到，即相关系数 -0.03。指标 1 1975 年的值与指标 8 1977 年的值之间的相关系数也是 -0.03，如此等等。

表 7 盈利率和投资活动之间的滞后相关

盈利率指标	和下述年份指标 8（投资活动）的相关系数					
	1976	1977	1978	1979	1980	
1. 原始盈利率	1975	-0.03	-0.03	-0.04	-0.04	-0.02
	1976		-0.03	-0.07	-0.04	-0.08
	1977			-0.04	-0.01	-0.07
	1978				-0.03	-0.11
	1979					-0.08
2. 财务平衡表盈利率	1975	-0.07	-0.07	-0.03	-0.03	0.03
	1976		-0.07	-0.04	-0.03	0.01
	1977			-0.04	-0.03	0.01
	1978				-0.04	0.00
	1979					0.00
3. 再分配后盈利率	1975	-0.07	-0.07	0.04	0.02	0.06
	1976		-0.04	0.26	0.23	0.13
	1977			0.80	0.27	0.14
	1978				0.12	0.13
	1979					0.09

不论根据哪一种盈利率，哪一种时距结构，只要能在表中找到存在高相关系数的情况，假设 6 就不成立。但是，表 7 清楚地表明不存在任何有意义的相关关系。

对假设 6 的另一种检验方法总量化的程度较高。其方法是：把工业部门划分为 9 个子部门（这样工业部门共有 10 个），再加上 6 个非工业部门，求出 16 组企业各自的平均值，然后检验这些企业的平均盈利率与平均投资活动之间的相关关系（盈利率和投资活动之间的时距为两年）。原始盈利率与投资活动的相关系数是 +0.15，至于再分配后盈利率，相关系数仅为 +0.05。以企业组为基础得出的计算结果同样不能推翻假设 6。

对盈利率和投资活动的关系的进一步分析，是对多组企业作滞后的经验回归分析。图 7 的数据基础是所有工业企业的有关数据，但实际上我们能观察的是盈利率为正的那些部门的关系。亏损企业中存在这样一个倾向，即一定年份的亏损越大，两年后的投资活动规模越小，但即使亏损最严重的企业的投资活动，也几乎不小于那些盈利的企业。

a. 投资活动作为原始盈利率的函数 b. 投资活动作为资源收益率的函数

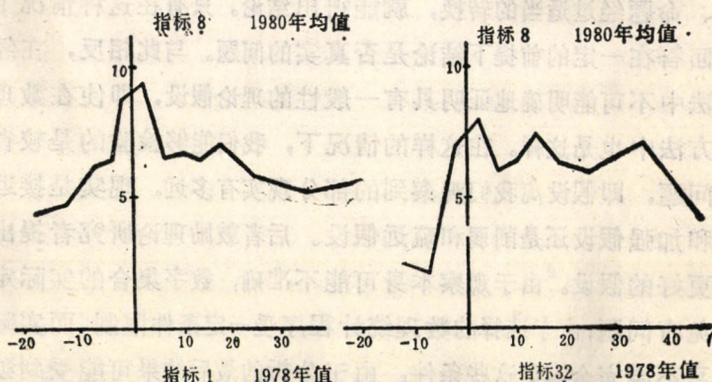


图 7 工业中（不包括食品工业）投资活动和盈利率之间的经验回归函数

注释：1. 原始盈利率 32. 与资产成比例的盈利率 8. 投资与总收入的比率

我们还计划作进一步的分析。第一项计算试图表明投资活动大都取决于外部资源、几乎独立于企业内部资源以外；然后，还要分析企业的增长与其利润和盈利率的关系，这种增长可以用各种指标如生产、固定资产、总资产、职工数量等指标表示。

一般的结论

我们的研究并未揭示惊人的新事实，实际上也没打算这样做，我们的目地是用经验事实来检验一些众所周知的假设。应该承认在匈牙利的论战过程中，我们习惯于接受那些“显而易见”的论点，而忘记了用怀疑态度对待看起来不证自明的现象，并用经验事实加以检验，这是一个科学家的任务。

我们认为前面提出的六个假设是可以接受的，并且这些假设为得出一些一般的结论提供了坚实的基础。在得出这些结论以前，先对方法论作一重要的评论。我们不希望给人这样的印象，即借助于大量的数据，使假设和由假设引申的结论的真实性就得到“证明”。对经验证实不应该产生这样的期望，证实命题具有一般有效性的严密的证据，只有以演绎的方式才能得到。一些前题、命题经过适当的转换，就能得出结论。只有在这种情况下才能回答在一定的前提下结论是否真实的问题。与此相反，在经验方法中不可能明确地证明具有一般性的理论假设，即使在数理统计方法中也是这样。在这样的情况下，我们能够检验的是较省劲的问题，即假设离我们观察到的部分现实有多远，现实是接近支持和加强假设还是削弱和疏远假设。后者鼓励理论研究者提出一套更好的假设。由于观察本身可能不准确，数字集合的实际定义难免有问题；由于选择的数理统计程序受一定条件限制，而实际观察又不能完全满足这些条件；由于分析的最后结果可能受到独立于观测指标以外的外部环境的影响；因此不应该期望经验方法能

够给出确凿无疑的证明。

所有这些都提醒我们要防止两种极端的观点。一是对数字和数理——统计分析的威力过份迷信。我们并不能“证明”什么，而只能“支持”这种或那种判断。另一个极端是过多地试验。除了上面提到的限制以外，对每一种数理统计分析都能找到疑点和不确定性，因而每一次经验事实的检验都可以用更好和更精确的计算来补充。这时我们就应该避免“至善论”。如果假设的有效性，能够被理论和逻辑的推理理解和接受，并得到计算结果的支持，那这种研究就是有价值的。当然必须承认继续存在一些怀疑和不确定性。当我们确定假设的证明是否强有力的界限时，不可避免地带有一定的任意性和主观性。能够得到保证的是，这种检验对任何人都是开放的。即使我们认为能够接受的假设，其他研究者可以在随便什么时候继续前进，根据不同的资料基础作进一步的检验，他也可以得出这样的结果，即证实这些假设的谬误，并提出新的假设。

在强调了我们的保留意见以后，我想我们有权利以极其鲜明而不是谨小慎微的形式，提出一些一般性的结论。

在匈牙利经济中国有企业的预算约束是软的。正如在文章一开头强调指出的那样，这首先是通过结果来确定的，主要是看企业的生存和投资活动在多大程度上取决于盈利率。在我们看来，虽然进一步检验增长和盈利的关系是十分有用的，通过检验假设5和假设6，这一论断已经得到了适当的证实。

预算约束的软化也可以从“软化的方法”这方面来考察。文章开头列举了四种主要的方法。在这四种方法中，我们的研究已包括了两种（国家补贴和税收），第三种（信贷体制）和第四种（国家定价）则未包含在内。根据我们的判断，上面的检验能适当地支持这样一个论点：匈牙利当前进行的再分配性质本身足以

使企业的预算约束软化。这里特别强调“足以”这个词。我们并不认为信贷体制和中央定价不起重要的作用，此外，如果信贷体制和中央定价的实际作用也是“软的”（很有可能是这样），那么，四个因素的共同作用则会使软预算约束成为一个铁的事实。比较保守的论点是，即使信贷系统和中央定价的作用是“硬的”，匈牙利现行的财政再分的行为规则也能抵销它们的作用，从而使预算约束软化。

现在我们回到这篇文章中已经涉及到的一个问题：再分配和价格之间的关系。在它们之间存在两种不同的因果关系。第一种是，一开始产品价格是固定的，补贴、税收以及它们的部分要素都根据价格来调整。出于一定的考虑（如影响供给和需求的福利政策等），中央的价格政策使产品价格大大高于或低于成本、正常利润和国家税收的总和。通过具体的再分配手段，征调走多余的收入或补偿由于追加的成本而导致的损失。因果关系的另一种形式是如果没有其它障碍的话，税收、补贴是事先固定的，在公开调价或隐蔽涨价的过程中，价格逐渐形成，但已经把税收和补贴因素“考虑在内”了。我们不打算进行这种分离工作，因为这对预算约束的软化和硬化并不重要。我们的注意力不在于发现哪一种税收或补贴“更方便”或“更有希望”，我们希望发现的是再分配过程的多种形式（正当的或不正当的）在共同施加影响。

我们认为，只要企业之间的再分配比率不是太高，再分配以比较明确的方式进行，那么企业的竞赛规则就有可能不使预算约束软化。可以假设在这方面存在一定的临界值。看来，匈牙利国有部门在再分配的比例、透明性和稳定性等方面，都已大大超过了临界值。再分配是一个巨大庞杂的多维空间，由复杂的、混乱的上百种税收和补贴构成。竞赛规则是不断地改变，它的改变不仅仅是压力和“院外集团”的影响。经验告诉我们不变的是：

利润点被“化整为零”。享有利润多的人取走的也越多，几乎没有利润的人也有机会得到补偿。在这种情况下，企业同上级行政机构的良好关系就比其产品在市场上受欢迎要重要得多。

然而，检验的结果有一点令人惊奇（至少对作者是如此），那就是证明预算约束甚至比原来我们想象的还要松软。1968年改革以后我们原来认为的预算约束已经硬了一点儿^①。在检验中固然没有用统计方法对1968年前的情况进行比较，但在任何情况下，都没有发现预算约束硬化的明显迹象。因此我们不能断言国有企业在价格或利润方面是完全平等的。即使在过程的发展中这只在一定程度上有意义，国有企业总能逃避亏损的责任，但这个问题终究是我们研究的一个重要方面。

在70年代后期，一些政府机构强调了财务经营条件硬化的必要性，为达到这一目的也采取了一些措施，但实际效果如何呢？

在我们到目前为止已作的分析中，只有一年的数字能够利用。我们说在1980年，没有什么变化、没有激进的转变、没有“质的飞跃”（如果读者将1980年的数据同前几年相比较，就能看到没有明显改变的迹象）。在我们的继续研究中，打算把时间系列延伸到1982年，那时我们再来进一步说明这个问题。

我希望我们的进一步研究不仅能回答最后一个问题，而且能够理清金融体制、金融政策和企业行为之间的其它一些重要关系。

（邱树芳 刘吉瑞 译）

^① 科尔内在《短缺经济学》第13章有这样的猜测。

二、东欧经济增长模式的若干特征

本文旨在对过去和现在东欧的经济增长进行描述和实证分析，而不是为了获得一种规范的指示性理论。我不讨论将来应该做些什么。

我的思路是以对历史事实的观察为根据，但也进行某些概括，或许达到相当抽象的程度。因此，我所试图提出的是东欧国家的一般增长模式，不论及东欧诸国间的差异。限于篇幅，这里仅简要地谈几点看法。

我把东欧体制的历史分为两个时期：用东欧国家的术语来说，一个称为粗放时期，我还称之为“突进”时期；另一个通常称为集约时期，或称之为“突进”后的“减速”时期。

我将集中讨论那些东欧小国^①，因此，在这篇短论中不讨论苏联增长模式。苏联模式和这些国家的模式相似，但也有若干独特的性质。从东欧一些小国来说，粗放时期始于四十年代后半期，约终于七十年代中期。因此，这是一个为期25年左右的阶段，长得足以称为一个历史时期了。这个时期的特点是增长率相当高，每年约增长5—8%。这个时期虽不完全稳定但却几乎是稳定的，在这25年间，没有出现长期的衰退或停滞。这里我不打算全面论述，只就这一时期的五个典型特征加以考察。

① 不包括南斯拉夫。

粗放时期的五个特征

1. 扩张冲动与投资饥渴

我们必须从投资分析开始。要说明投资决策，就必须指出，产出的绝大部分是由社会化组织生产的。这些组织大部分属于国有企业。我们还必须分析一大批合作企业，以及各种不同的非盈利机构，如大学、医院等等。国营企业、合作企业和非盈利机构可统称为公营部门，与之相比，私营部门只是少数，它在社会总产出中的比重很小^①，约占5%。这个比重各国有所不同。

公营组织的一个重要特征就是持久的扩张冲动，无休止的渴求增长。与此密切联系着的是难以满足的投资饥渴。它确实象饥饿，人们在饱餐过后几小时，饥饿又会回复。扩张冲动和投资饥渴的产生有各种动因。

第一个，也是很简单的一个动因，就是这类组织的自我意识。每个组织的负责人都认为本单位是重要的，它的服务是必不可少的，应当得到发展。这种认识，不仅国营企业的负责人有，而且非盈利机构、合作企业的负责人也有。

第二个动因是声誉，一个较大的组织会带来较大的声誉和权力，可能在某些组织和机构中经济利益依附于它的规模，规模扩大会带来更多的奖金和薪金。但是，我要强调指出，这一点并不是十分重要的。人们可以发现，扩张冲动和投资渴望对管理者来说，并没有使他们因增长而得到丝毫经济利益。尽管如此，他们还是十分渴望增长。这种要求增长的强烈愿望并不是某种社会制度所特有的，而是各种社会制度都有，因而无须赘言。必须作说明的是下述问题：有没有加以调节的自我抑制，或者说有没

^① 波兰的农业例外。波兰农业的很大部分是属于私人部门。

有对扩张冲动的某些约束？在私营企业中，形成这种抑制作用的考虑是：担心亏损和破产谨慎地避免风险。换言之，投资是一种有风险的活动，失败就会导致破产或企业的倒闭。这种预期的不确定性对扩张冲动设置了障碍。与私营企业家投资行为不同的是，在东欧体制下，这种自我抑制是不存在的。在那里，“生气”从未消失，永远存在。在那里丝毫不必担心亏损，实际上不存在财务上的失败，不存在破产。一个家长式的国家会几乎自动地保护一切陷于困境的企业，采取多种不同的方式，如各种补贴、软信贷、延期偿还、免税等等，使它们摆脱困境。国家与企业之间，或者国家与非盈利机构之间的这种父子关系，就是产生难以满足的投资饥渴的主要原因。在这里，企业不必担心，不必自我限制，因为如果你陷入困境，自会得到救助。在这种情况下，投资者不论在投入方面，还是在产出方面，都没有成本的观念和价格的观念。他们确信，可以不惜任何代价地进行扩张。

这就是理解问题的最重要之点。政府政策只能对此起加剧或减缓的作用。如果政府非常积极地设法推动经济的发展，它就可能加剧这种扩张冲动。但是，即使政府决定对扩张冲动施加若干限制，使其变得比较和缓些，那它就得承受自下而上的巨大压力。所有企业，所有管理者，甚至所有部长，都会促使政府允许进行越来越多的投资。

当然，限制是有的，但不是企业家的自我限制。首要的也是最重要的限制是一种简单的限制，即物质资源有限。经济能力是有限的，人们不可能进行无限的投资。物质资源的瓶颈限制着各种投资活动。其次是政治上的承受限度。如果以降低人民生活水平为代价而过度投资，如果人民极为不满，他们就会以各种方式来表达自己的不满和抗议。这就对过度投资设置了一些限制。再次，投资通常与大量进口相联系，而在国外借款的能力是有限的

(以后我们再来讨论外贸)。

总之，存在着物质资源瓶颈，人民生活水平的可耐受限度，以及国外借款方面的限制；但是，在这些极限之内，扩张冲动将尽可能地继续进行下去。

让我们暂停一下来注意下述问题：我没有提出任何一种政策问题，也没有问及这种扩张冲动对于国民经济来说是好还是坏。投资饥渴确实存在，这只不过是一种经验的观察。它是这种体制在各个决策层次(从最高层到最低层、从中央计划者到企业经理)造成的内在的行为常规。即使政策制定者力求有所节制，这种体制的行为常规仍将造成扩张冲动。

2. 就业的迅速增加

东欧增长模式的第二个特征是与就业相联系的。让我们从技术选择入手再来一次经验性的观察：技术的选择通常不是以成本的核算为依据的。这是由前面提到的投资者实际上没有成本观念这一情况而引起的。在技术的选择中，投资者不考虑边际替代率、转换曲线或者各种生产要素的最优组合，相反，两种互相矛盾的倾向却经常表现出来。

一个倾向是要求采用最新技术，工程师表现得最为强烈。他们宁要现代化的而不要陈旧的技术。因此，如果技术的选择由他们来决定，那他们总是要采用最新技术。而大多数决策者和计划者也倾向于选择现代化技术。

还有一种相反的倾向：所有的决策者和管理者都长期意识到资金短缺。他们的这种认识不是来自各种价格或利率信号，而是来自各种数量信号。在向上级领导机关申请投资资源的讨价还价过程中，他们十分清楚，投资资金是短缺的。同时，在粗放时期，他们容易获得劳动力。因此，这种片面的数量信号推动着他们去寻求节约资金和劳动密集的技术。

由于存在这两种相互矛盾的倾向，所以得到的最终结果是一种混合技术：在一些完全现代化的工厂周围，是一大批由非现代化的、中间的或者陈旧的技术装备着的其他工厂。甚至在同一企业内部，人们也可以看到这种混合状态：一个车间是现代化的，而另一些则是陈旧的。最终的混合物将是一种中间技术。

现在，让我们来考察一下到此为止我们所说明的一些问题。我们有着扩张冲动和高投资率，我们采用的是一些中间的不很节约资金而又劳动颇为密集的技术。此外，也正因为扩张冲动，设备闲置率很低，因为要追求高产量，就绝不愿将那些尚能使用的机器废置不用。这就必然导致一个高的就业增长率。这就是东欧增长模式的第二个特征：就业迅速增长，一直达到充分就业的程度。

至于东欧的哪个国家，在历史的哪个瞬间达到充分就业，那是会有若干差异的。在一些国家较快，而在另一些国家则较慢。但是，它并不仅仅是西欧意义上的充分就业，即消灭明显的失业，它还吸收各种潜在的不充分就业者。与传统的失业数据相比，测量这种长期就业率的增长过程，有一个更为独特的尺度。不仅那些已处在劳动市场上的人会被吸收，而且另一些尚未进入劳动市场的人也会因为有了就业机会而被吸收到各种生产活动中来。公共部门的迅速扩张创造了对劳动的需求，而对劳动的需求又在这些国家中创造了劳动的供给。所以，最后得到的是非常高的就业率，比西欧国家的就业率要高得多，更不必说那些发展中国家了。一些小农场主、农民以及家庭主妇都被正在兴起的公共部门所吸收了。这就引起十分深刻的社会变化，人们从非正规部门或从他们原先从事的各种活动中被吸引了出来，加入到正规部门工作，这是一个长期的、不可逆转的历史过程。

这个过程的最最终结果，是出现一个以长期劳动短缺为特征的局面。当潜在失业被长期劳动短缺所代替时，粗放时期也就到达了

终点。

充分就业是一个伟大的历史功绩，也是东欧增长模式的最重要成就之一。人们不能说这只是一种明智的就业政策的结果，事实上，它有着更为深刻的根源。它是这个体制的各种行为常规所造成的结果，如果你有扩张冲动和投资饥渴，同时传递给你的又是资金短缺与劳动丰裕的数量信号，而且如果处于通常的欧洲型的人口环境（即不是人口激增，而是人口增长很缓慢，甚至是停滞），那就必然造成劳动后备被吸收殆尽的结局。

3. 部门比例的失调

经济部门之间的比例在各国是很不一样的。我们必须认识到，在一切部门中都存在扩张冲动和投资饥渴。但是各部门在与有关上级机关打交道时并不具有同等的份量。某些部门享有较高的声誉，或有着更强有力的表现方式，当然，中央对某些部门也可能有所偏爱。

在东欧国家可以观察到三种典型的优先：首先是制造业优先于农业；其次是物质产品的生产优先于服务业；最后是可用于贸易的产品生产优先于不可用于贸易的产品生产。这些优先在一定程度上是交叉的。

中央确定的各种不同的优先发展，与不同部门对中央计划机关所施加的压力，是矛盾的。这就导致了部门结构失调。我称此为东欧增长模式的第三个特征。

你会发现，除了一些受宠的部门外，还有一些被忽视的部门。总是有些项目延误下来。这些项目通常是当前迫切需要的，或者甚至是早就被延误了的。这些项目之所以被延期，是由于必须把资源分配给那些受到偏爱的部门。

当然，失调的程度视计划人员的才干学识而定。但依我的经验，应该把计划人员视为常人，而不能把他们视为高于常人的理

性超人。他们受到种种压力，这与用西方术语所说的“院外游说活动”有些相似。我们有化学院外集团，能源院外集团，农业院外集团，有些集团比另一些集团更精于此道。计划人员作出决定，不单是依据各种精确的计算，而且还要考虑到这种院外游说活动，同时也要考虑到各种不同部门的相对权力。

还必须考虑计划人员作为常人的另一个特性。如果你看一看那些被忽视的部门，这一特性就具有重要的说明意义了。如果一般成就的指标是增长，那么，计划人员自然倾向于偏爱那些对增长的贡献更为直接的部门。这就引出了估价、定价和补贴问题。被忽视的一些部门通常是因产品定价偏低而接受补贴的部门。因此，在定价偏低部门的投资就会给人这样的印象：它的效益不如定价过高部门的投资。所以，就有一种给那些定价过高部门以投资优先权的长久的诱惑。

计划人员在作出资源配置决策时，还具有一种条件反射，可以把这称为“灭火”，即把资金投向出现麻烦的地方。这就引起一种恶性循环：起初延期是因为其他地方需要资源；接着，这种延期又导致了“火灾”，这是一种轻微的危害；然后，又把资源投向“起火”的地方，但在这样做的过程中又会很快引起另一个地方“着火”。这就好比一个长期负债之人，始终是靠借新债来还旧债。一个国家不仅有货币上的负债，而且还有实物的负债；项目延期是因为得不到资源；等待资源，直到“火灾”出现；然后，再把资源投向那里，于是又再使某些别的项目延期。

当然，计划人员在制定计划时力求达到较为平衡和协调，然而，存在着几股强大的势力，一次又一次地扰乱资源的平衡配置。

4. 对外贸易从属于扩张冲动

第四个特征与对外贸易有关。东欧各国都是小而开放型的经济。对外贸易不是以赢利或效益的计算为依据的。真正重要的考

虑是：对外贸易是一种进行扩张冲动的工具。

在进口方面，东欧国家喜爱进口高度先进的技术，因为这是加速增长的一种手段。如果需要，也进口能源、原材料和粮食。人们可以看到，与这种体制下的迅速扩张密切联系着的是进口弹性很高。

出口方面的作用，只不过是抵偿进口的费用。这种出口贸易通常伴随着巨额贸易赤字，而这些赤字要由筹借大笔债款来偿付（直到本文前述的极限）。负债是有限度的，借贷双方都是如此。

在进行扩张时，对外贸易的效益不是增加，甚至可能是减少。这种对外贸易实际上不是以比较利益的考虑为依据的。支配对外贸易的准则是：人们通过对外贸易能支持扩张到什么程度；只要对外贸易有助于扩张，人们就会继续进行这种对外贸易。因此，东欧经济增长模式的第四个特征是：对外贸易从属于扩张冲动。

5. 持久短缺

上述的这些过程都伴随着持久短缺。这是东欧增长模式的第五个特征。在消费品以及许多生产物资，例如能源、原材料、半成品等方面，都存在短缺。持久短缺并不意味着每种物品在每时每刻都短缺。这是一种随机现象：今天缺这个，明天又缺那个；此地缺这个，换个地方又缺别的。

要解释这种短缺，人们就必须从需求方面而不是从供给方面来说明。家庭需求在我们的体制下是有限的，因为工资和薪金限制了家庭需求。而公共行政需求又总是受到财政的限制。在经常性投入要素和投资资源两方面始终失去控制的是企业需求。总需求中的这部分几乎是不受约束的。

如果从外部来观察东欧体制，人们便可以得到这样一种印象：每种物品都是用货币来计算的；企业有定期的财务平衡表；企业必须报告它们的收支情况。所以，企业似乎受到预算的制约。

但这是一种错觉，在国营部门，货币实际上是被动的。对于国营部门来说，货币的供给总是服从于由企业经营活动所引起的需求。每一个企业都很清楚，最重要的事情是把投资项目开个头。只要工程一经上马，它就得完成。例如，即使这个项目的投资超过原定预算 50%，它仍要完成最后国家仍会交付这笔超支款。所以，企业没有一种真正的预算约束。这种现象可称为“软”预算约束。

“软”预算约束会推动某种可称为“吸入过程”的运动，即企业从国民经济中尽可能多地吸取各种资源。所以，可以采取限制消费者的货币收入的办法来限制他们，但是，只要不限制企业，就会不断反复产生普遍短缺的局面。外贸易则加剧了这种情况：凡不能被国营企业直接吸走的物资，都可以因出口需要而被吸走，这就会导致进一步的短缺现象。在扩张竞赛和短缺之间存在着一种强有力的相互作用：扩张冲动加剧了短缺，而短缺也加强着扩张冲动。如果存在着短缺，买者就迫切要求卖者提供更多的商品。这就导致生产扩大，直至出现物资瓶颈的限制。而这种情形又总是成为申请种种投资资源的一个极好理由。对未来销售的预期不存在悲观情绪，因为存在着一个卖方市场。短缺推动了扩张冲动，这是恶性循环的一个方面。另一方面，扩张冲动又吸走了大量资源，从而加剧了短缺。因此，这是两个相互作用又相互促进的现象。

几点总的评论

在本文的叙述中，包含着一种哲理：增长模式基本上是由经济活动参与者的行为规则决定的。它依存于制度结构、所有制和权力结构，以及政治组织和社会组织。我们在狭义上称为政策的那些东西，可能引起某些变化，能够削弱或者加强某些倾向，

但不能起决定性的作用，它有一定程度的自由，但并不很多。增长的基本模式是由体制的性质决定的，而不是由政府政策决定的。

当然，这种哲理也可以运用于其他制度。在谈论西欧时，我们可以说失业和通货膨胀是由制度的“性质”，而不是由政府政策引起的。政府政策可以说明为什么通货膨胀率在此国是6%，在彼国则是15%；也可以说明为什么失业率在此国为4%，而在彼国则为9%。但是，通货膨胀和失业存在的更深刻原因，在于西欧制度的性质。

第二点总的评论也是顺理成章的。人们不能从一种制度中挑选出某些“好”的性质，而避开那些不遂人意的性质。东欧制度的性质在粗放时期导致了迅速增长，也导致了充分就业，甚至导致了劳动短缺。这些是与短缺和某些失调一起发生的。它们是属于同一种制度的连带产物。经济科学的主要任务是要理解各种制度的“性质”，而不是仅仅着眼于政策上的选择。如果人们理解了各种制度的“性质”，那么，他们就能考虑可供选择的种种政策。政策制定者们只有在制度“性质”的范围内尽力施展身手。

“突进”之后的“减速”

关于东欧经济增长的第二个时期，即集约时期，可谈的东西不多。要作出极其广义的概括，还为时过早，因为这是一个很近的事态发展。但可以肯定的是，东欧的增长正在减速。在最近几年中，增长率已从5—8%下降到大约2—3%。这不仅仅是沿着一种不变趋势的周期运动的向下阶段，而似乎是一种减速趋势。对于这个趋势，人们有几种看法。我将考虑三个主要因素来说明这种“减速”。

第一个因素是潜在的失业被吸收了，我们进入了一个劳动力

短缺时期。这是一种巨大的变化。过去，我们可以运用一些劳动密集而节省资本的技术进行投资，如今则必须采用节省劳动的技术了。这使得扩张的开支更为浩大。东欧的制度过去只碰到了商品供应上的制约，现在又多了一个劳动力供应上的制约。这是东欧经济增长“减速”的第一个原因，也是最重要的原因。

第二个因素是前面提到过的延期现象。这种现象不可能永远继续下去。那些被忽视的部门或迟或早必须发展。它们通常是一些资金非常密集的部门，如公路运输、住宅建筑、卫生保健等等。一种来自人口方面日益增加的压力，要求加强这些被忽视的部门。这些部门吸收大量资金，但它们对国内生产总值的贡献却是极不显眼的。

第三个问题是若干外部条件的恶化。大多数东欧国家也都遭受了石油冲击。能源价格上涨了，它们的贸易条件有时也恶化。资本主义国家的经济衰退使得东欧诸国对资本主义世界的出口发生了困难。

东欧的一些经济学家和政策制定者把“减速”归咎于外部条件的恶化，这是一种理由不充足的解释。人们不能将一切不好的事情都归罪于石油问题。一个国家如果出了问题，首先必须寻找内部原因。内部问题可以因外部条件而加剧，但外部条件通常不是问题的根源。

对这种“减速”的应付之策问题尚缺乏分析，目前还没有足够的经验可供做这种分析。对这种新情况，有一些初步的反应，但还不能把它们称为根深蒂固的一些规律性作法。然而，已形成了某些趋势。一方面，人们可能看到一种僵化的答案：完全继续应用老一套陈规来对待新形势。可是，某些在粗放时期起作用的陈规旧律，在集约时期并非必然仍行之有效。尽管如此，它们还是被沿用着，这就引起社会矛盾和冲突。另一方面，改革的

浪潮正在高涨。要预言哪一种趋势将会取胜，现在为时尚早。这在不同的国家中，会有所不同。

我能够对粗放时期作一概括性的叙述，是因为我已经有了25—30年的观察。但是，要人们对集约时期作出类似系统性的概述却不可能。要对集约时期增长模式做出较为系统的分析。那必需有一、二十年的实践观察才成。

〔宋宁译自英国《世界发展杂志》1981年，

第9卷9/10期，吴奎罡校〕

社会主义经济中的价格 信号和数量信号调节^①

本文要回答的问题是：在社会主义经济中，价格信号和数量信号对生产的影响是什么。

我用的方法基本上不是定性规范的，而是叙述实证的。这就是说，我所要弄清的问题，是社会主义经济中的问题到底是什么，而不是社会主义经济中的情景应该是怎样的。本文只是在末尾提出了作者认为是理想的有关某些变化前景的意见。

东欧各社会主义国家的经济机制相互差异很大。其中一些国家的经济机制在历史的进程中发生了重要变化。本文所要论述的，不是这种机制在不同国家之间以及不同历史时期的差异，而是根据研究的主题，集中分析东欧各社会主义国家经济制度中共有的和经常存在的问题。换句话说，本文所论述的是东欧经济“所特有”的理论模式，它在改革以前曾和传统的经济机制共同起作用。

本文以两本书作为背景。一本是作者本人所著的《短缺经济学》（1980年）；另一本是作者和马托斯共同主编的一个论文集《非价格的控制》（1981年），它收入了作者和其它一些数理经济学家的论文。本文只是对这两本书中的一些思想观点的概述，更详尽的论述请参看上述两书。有关的数学模式也请参阅上述两书。

^① 这是作者1981年8—9月在雅典召开的国际经济协会关于相对价格变动的圆桌会议上发表的论文。——编者

硬性的和软性的预算约束

标准的微观经济理论的原理性出发点之一是：决策人所作的任何决策都不能超出他的预算约束。不论是正统的瓦尔拉微观经济学，还是由此衍生出来的新学派——不均衡理论，都认为这一原理是确定无疑的。后一新学派中的一些人喜欢使用“非瓦尔拉经济学”的名称。克劳乌、巴罗、格罗斯曼和马林沃德等人的名字代表了这个流派。我们则称之为“不均衡理论”。这里我们引用不均衡理论之父克劳乌在1965年说的一段话来进行说明：“……没有一个交易者不是在认真计划购买某种商品单位的同时，又计划从利润收入或是从某些商品单位的销售中资助这个购买……。”预算约束的存在“确实可以被视为是经济科学中的既定传统，它在一切有关方面都很近似于如热力学中的第二定律那样的物理学的基本概念，……而且如果我们没有这样的事前假设，我们就无从建立研究各个决策过程的基础。”

预算约束的存在真是确定无疑的吗？它真象热力学的基本定律那样是普遍和绝对的规律吗？如果我们否定了它，难道我们真会失去说明和叙述经济决策人行为的基础吗？为了回答这些问题，我们必须以新的眼光来看待预算约束的含义。

按照通常的方式，我们首先来看一个居民户的决策。对于一个居民户来说，预算约束不是事后的结算，而是事前的行为约束。消费者不能不考虑到，在他的工资收入之内他只能有这么多的支出，因为别人不会为他还债。这种考虑本身就要限制他的购买。

传统的瓦尔拉微观经济学理论和不均衡理论都断然地把预算约束原理应用到企业。这样一来，即便是对于当今资本主义的大公司，这也是有疑问的。这一点我们后面将会谈到。现在让我们

来看看社会主义经济中的公有企业，它同样用货币计算收入和支出、付税、利用贷款，还债时还要交付利息等等。这样看来，似乎预算约束确实在其中起作用。加之，在社会主义国家中，所谓的“独立核算”原则是一个正式宣布的原则。根据这个原则，企业必须从收入中抵付支出。于是人们更以为预算约束在其中起作用了。但是我认为（我所以用单数的第一人称，是因为在这个问题上，我和我的几位同事有分歧），预算约束在这里更象是一个虚幻的东西。实际上，预算约束是有伸缩性的，或者说是软性的。

我们假设，一个公司的全部所得在缴纳了必要的税金之后，还不足以补偿生产成本。即使亏损量很大，亏损的时间也很长，这也不会给企业招致财政上的灾难。国家会保全企业。有各种各样现成的方法在那儿摆着，即使只用其中的一种，也足以克服困难，尽管通常的情况是几种方法并用。

1. 如果该公司的产品是由中央定价的话，它可以把销售价格调整到与生产成本相符的水平。这种做法有时是以直接形式进行的，即公开提高已经生产出来的或还要继续生产的产品的价格。有时则是以间接的或隐蔽的形式进行，即停止老产品的生产，以另一种产品，也许是略微不同于老产品的产品取而代之，但却以更高的价格出售。

2. 国家给企业补贴。这可能是原先就安排好的，有时是定期的和持续不断的。补贴可以弥补所有生产某产品的企业所遭受的损失，也可以补偿单个企业的全部损失。某些投资规划经常得到中央的支持，这是在它的建设过程中，或是在它建成之后对它的亏损作补偿。

3. 企业获得免税。对某个企业或工业实行“量体裁衣”的税收规定，或允许延期交付必要款项。

为了说明这些方法的一般运用情况，我们对第2种和第3种

方法拿出了匈牙利的数字。1977年以各种名目提供给企业的补贴，在以各种名目从国营企业那里取得的收入总额中占37%。这成了国营经济中的一个规模极大的再分配。

4. 企业获得软性信贷。银行信贷通常不是发放给有利润的财政资源最雄厚的企业，而是发放给连偿付都不能保证的、财力微薄的企业。在遇到财政困难的情况时就对偿还条件作重新安排，如推迟预定的付款期。而且还有这种情况，买方企业用自行推迟支付的方式强迫卖方企业给它信贷。

第一种方法把企业的亏损转嫁给买者；第二种和第三种方法把亏损转嫁给国家，第四种方法则是把亏损转嫁给银行系统和卖方企业。

预算约束的有效性，或者说它是限制决策人的能力属于我们称为期待(expectations)的现象领域。一个企业如果在有亏损时对国家保全的依赖程度越大，预算约束就越软。硬性预算约束实际上是一种事前的行为约束。软性预算约束则与之相反，它不是起着事前约束的作用，它不能有效地约束决策者的各种决策，因此它的作用不过是事后的簿记结算。

由此可见，并不一定是光存在着两种极端的情况：“绝对”软的或“绝对”硬的预算约束，在这两端之间还存在有各种程度的软性约束和硬性约束。根据这个说法，认为存在绝对硬性预算约束标准的微观经济学就不是一个带有普遍性的理论了，它只是一个具有特殊性的理论。从经验上说，一个经济体系中的每一个部门在计量尺度上的位置是可观察的，而且借助于适当的指示器也是可计量的。预算约束的软性和硬性主要表现在两组现象上。

一组现象是企业的生存。长期亏损是否能导致破产，即导致企业被淘汰，或者说企业在国家的帮助下能生存吗？如果是硬性预算约束的话，盈利与亏损确实就成了一个生死攸关的问题。

另一组现象是：企业的增长。一方面是企业长期和短期盈利之间的相互关系是什么。另一方面是企业的发展和扩大之间的相互关系是什么，投资的分配是和盈利性联系在一起，还是独立于它的。

运用这两种尺度来衡量，可以说，在东欧社会主义国家中，对企业的预算约束是相当软的。这并不单纯是一个财政或货币的问题：不是财政部长或中央国家银行行长过份纵容的结果。它还有更深的原因，即国家和企业之间的父子关系。国家视企业为自己的“孩子”，它不能也决不会想把孩子置于困难中而不顾，即使困难是由于孩子自身的过失引起的。如果困难是由超出企业控制的外部条件引起的，如外贸比价不利，这时国家干预就更有理由了。如果仅仅是由于没有能够迅速和灵活地对已经变化的情况作出调整造成的，那么，谁又能准确地确定“外部”条件和企业自身的、“内部的”缺点之间的界限呢？企业的态度则是模糊的，它不满于家长式的“父子关系”，但又想得到国家的帮助。对于企业来说，知道国家几乎会在任何时候都会自动地为它补偿亏损，而使它心里更加踏实罢了。

以上谈的是社会主义经济中的普遍情况，必须强调指出的是，硬性和软性的程度各不相同。

第一有国家之别。由于分权改革，匈牙利的预算约束可能比其它社会主义国家硬一些。南斯拉夫的情况又不同于其它社会主义国家。

第二有部门之别。在中央计划中享有优先权的部门的约束就软一些，在长期不受重视的部门中的预算约束则更硬一些。

第三有所有制形式不同之别。国营企业中的约束软一些，合作社的约束则硬一些。

第四有企业规模不同之别。对大型的，特别是巨人公司，

预算约束会相对软些，而对于小企业来说要硬一些。必须指出，社会主义国家中存在高度的集中。

虽然我的研究对象是社会主义经济，但我想在此对资本主义经济谈些看法。这次会议的部分与会者对资本主义经济的实际运行比我熟悉。希望他们对我的下述论断是否正确作出评判。

国有企业的预算约束是相当软的。国有化总是为了保证亏损公司的生存，或是为保证那些开始时不亏损但后来亏损了、现在靠国家预算来弥补赤字的公司的生存服务。在斯堪的纳维亚作家的作品中可以找见这方面大量的有趣例子。艾利逊·桑德尔1981年写的有关瑞典国有化工业的研究论文题目本身就有力地点出了问题：“挑选优胜者还是保护失败者？”

——由于投资是国家或团体出钱，不管是制造业、运输、文化、卫生项目还是军事项目，预算约束总是超过的。协和式飞机的故事就是一个老例子。这里还值得引用西德《明镜》周刊1981年的一篇文章题目：“它再贵又有谁管呢？——公共项目计划者的误算具有惊人的一致性。”

——在许多国家中，如果私营公司财经拮据，国家会对它们作出保护，给它们直接的国家补贴，或是国家保证鼓励私人银行向他们提供信贷，而且国家会采用保护主义的措施保全有困难的企业，等等。

——最后，也是最重要的一点：通货膨胀的预期本身就削弱了预算约束的有效性。企业决策人知道：如果不是因为错误的决策，就是因为不利的外部条件，成本上涨了，但是在通货膨胀的过程中，卖价总是可以调整的，这一点对他的行为影响至深。

在资本主义经济中，这些现象也不能归于政府或中央银行的经济政策决策。虽然这些决策会在这些现象的扩大中产生一定的作用。这里，问题的根子同样很深，这些现象是和社会结构、国

家作用的变化相关联的。用历史学、社会学和政治学的观点来分析这些问题将超出本论文的范围。

这些现象本身是众所周知的；政治家和报纸对它们作过反复的讨论，许多经济学家，从加尔布雷思到弗里德曼都对它们作过科学的探索。可是，理论的微观经济学看来还没有作出适当的结论，它还是顽固地认为预算约束原理依然是有效的。在每天的现实和原理性的基石之间存在着一个很深的鸿沟。因此，现在早该是从这个观点出发修改这个理论的时候了。

还有一点意见。我并不想也从这个观点出发混淆资本主义经济和社会主义经济的区别。在资本主义经济的大范围里——在好几个国家和在经济的较大部分中，企业部门和非盈利性机构中的预算约束还是相当硬的，而在社会主义经济中——尽管也有例外，则普遍存在软性的预算约束。但这并不能改变这个事实，即这个问题本身是一个带有普遍性的问题；经济学不能满足于（硬性）预算约束存在这个事前的假定，它必须不断检验这个假定；经济学应该把预算约束的实际的软和硬程度作为理论分析的基础，从而尽可能准确地反映现实。

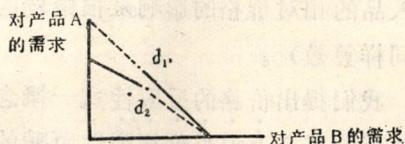
对价格的反应性

传统的微观经济学教给人们的一切有关供给函数和需求函数的知识，都是以（硬性的）预算约束原理为基础的。如果这个原理不是我们思路的前提之一，那么，有关供给函数和需求函数的性质的传统前提也都不能成立了。

在社会主义经济中，对居民户的预算约束也是硬性的。本论文在余下的篇幅中不准备讨论这个问题，只准备对生产者——企业的行为进行分析。即使不在所有地方都详加说明，“需求”和“供给”两词在本文也总是指企业部门的供给与需求。

让我们首先考虑短期需求函数的问题。假设产品 A 在其它条件不变的情况下，价格上涨了，其结果是由于预算约束的限制购买行为的的活动空间缩小了。原来的需求向量 d_1 必然要被另一个需求向量所替代。新的需求向量 d_2 位于一条新的预算线上（或低于它）。这个新的需求向量表示对产品 A 的需求减少了。

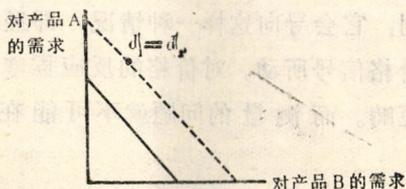
在硬性预算约束条件下



为了对产品 A 的需求量降低进行逻辑推论，我们不必假设决策人要表现出最优行为，我们只假设他的预算约束是硬性的就行了。

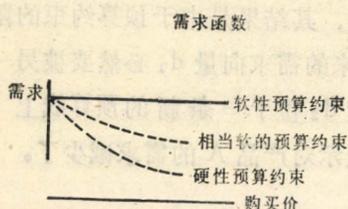
另一种是软性预算约束下的情况。产品价格的上涨等于没涨，决策人不一定非要与此相适应地进行调整，需求可以保持不变。如果实际购买与需求一道发展，实际购买可能要超过事前的约束，根据期待，预算约束还要去适应实际购买。见下图：

在软性预算约束条件下



再有一种情况不是预算约束和替代的问题，而是需求函数本身的问题。在图的底部，属于硬性预算约束的需求函数看不见了，它按照通常的方式向下倾斜。图的上端是一个对价格没有反

应的需求，因此用直线表示。在这两种极端的情况之间，还有一个中间的情况。见下图。



对价格没有反应的需求不是不清楚的问题。在社会主义经济中，企业对投入品的需求是由多种可解释的变数共同决

定的。但是投入品的相对价格的影响是很微弱的（即使它在可解释的变数中也同样算数）。

综上所述，我们提出价格的反应性这一概念。它与价格弹性范畴相关联，从某种意义上说是价格弹性范畴的概括。价格弹性是一个局部的指示器：它表明一群买者对一种产品或某种产品总量的需求，如何对该产品或该产品总量的价格变化作出反应。要分清本身价格反应的弹性，和对替代产品价格反应的弹性之间的区别。如果是在前者的情况下，所有局部自身价格弹性和交叉弹性绝对值小于后者，价格的反应性当然是在第一种情况下小于第二种情况。让我们举公共交通的一个例子来说明：司机以不同的速度对红灯停车信号，或对另一辆车的喇叭声作出反应。如果他服用了强烈的镇静剂，他对每一个信号的反应会有延滞或反应力不够强，镇静剂减弱了他的反应性。软性预算约束的作用就如同这样一种镇静剂：它会导向这样一种情况，即经济的管理人几乎不为任何一种价格信号所动。对价格的反应程度是一个可观察、可测量的能动范畴。而测量的问题就不可能在这里进行了。

在东欧社会主义经济中，软性预算约束广泛的长期性短缺，企业作为投入品的买者对价格很低的反应性是同时互为因果的；这些现象相互加强。如果预算约束是软的，企业的需求就没有有效的财政限制。企业部门对于投入品的需求会“关不住”，不论

是在目前的生产领域,还是在投资领域,都是如此。这是对短缺现象的基本解释。如果慢性的过剩需求变得具有相对稳定性,作为买者的企业就会非常高兴,因为它要什么有什么,没有对成本的顾虑。由于短缺,企业经常推行强行替代。它用B替代A不是因为A价格上涨,而是因为A根本就没有,所以必须以B来替代。这样B的短缺也会出现,使短缺的事实俯拾皆是,进而减弱了对价格和成本的反应性。另外,如果所有这一切导致某些企业成本上升,就会有压力迫使它们去弥补亏损,或者说是去运用上面提到过的某些方式使预算约束软化。这三组现象构成了一个自生自长的恶性循环过程。

价格的反应性是一个广为人知的范畴。但要准确叙述还需要作不同的定量性说明。

——反应性在需求和供给,即在投入和产出方面不是等同的。社会主义的企业——尽管它对价格的反应性普遍较弱,但在产出方面的反应还是稍强于在投入方面的反应。这是因为它用几种要素去追逐不断增加的产量。在大多数东欧国家中,产量是用总量指标计算的。因此还有必要注意各种其它产品之间的相对价格,因为,如果选择适当,同样的资源可能产出总量更大的产值。在长期的“卖方市场”上,生产者——卖者可以作出选择,而买者则被迫使自己的需求和购买适于供给。

——对长期和短期决策的反应性是不同的。在短期决策中更强一些,在长期决策中则几乎表现不出来。准备进行投资的企业期望着,计划一旦真正开始实际着手,就要想一切办法去完成它,这样最后生存就有了保证。如果成本(其中包括对投资信贷和利息的偿还)高于原来的预想,这个新工程所生产出来的产品价格就会被相应地调高,或者以另一种方法,例如:长期补贴来弥补亏损。在选择采用何种技术时,可能出现不同考虑之间的冲

突，如经济的和技术的经管人员所偏好现代的技术，同目前由“数量信号”所看见的短缺和它所预计的未来状况，如同进口最先进技术所需的外汇的短缺之间的冲突。但是，成本计算的影响确实是很低的。

——一个更为重要的观点：对价格信号反应的动态问题和时间密集性。一方面，对投入——产出结合的实际调整可能需要一个很长的时间，因此反应不会马上表现出来。另一方面，时间的推移会减弱反应。当一种价格上升时，企业在突然的震惊中可能会作出减少需求的反应。但是以后，它知道，即使它没有做出相应调整，亏损也会被补偿，于是它就又悠悠然了。

——一个最重要的问题是：价格的变化是影响国内生产和国内销售的产品，还是影响进出口产品。前者容易被忽略，而后者则会产生更重要的影响，特别是对从事进出口生意的外贸企业影响很大。对于利用进口品的企业和生产出口品的企业的影响则不那么大，因为这个影响被各种补贴、税收、海关、奖金等等补偿性的作用减弱了。

——最后要作一个最重要的说明：到底哪些人的反应应当包括进来？社会主义经济有一个多层的控制系统在起作用，在实际活动中，在控制的不同层次上（中央、地方和企业）做出的决策影响是共同反映出来的。我们已经强调过，企业的本国货币预算约束是相当软的。但是现在必须指出，经济中存在着一个真正硬性的预算约束，这就是以可兑换货币计算的国际收支平衡。通过使用国外信贷的办法，它也可以延长一段时间，但是最后，无力还债这一约束还要向你袭来。现在我们可以暂不去谈约束是由贷款者规定的，还是债务人自己害怕无力偿还的问题。这两个现象是相互关联的。我们只要指出下面这一点就够了，政府和中央计划机构感觉到这个预算约束确是很硬的。因此它必然要

使自己适应进出口价格的变化。这样一来，“中央”就对世界的价格表现出相当大的反应性。问题在于：这个中央的价格反应性在什么程度上可以被“分散下来”，和交给基层的经济管理人。如果后者的预算约束是软性的，国际收支平衡中的麻烦全都得由中央担负；没有任何东西能自动保证企业能直接感受到这些麻烦。

社会主义国家的经济学家对什么是最合适的兑换率，对什么是决定进出口产品国内价格的最合适规则，进行了热烈的争论。我不否认这些是非常重要的问题，但是它们并不是关键性的问题。如果企业对价格的反应性很弱，那么什么汇率，什么价格原则都不能恰当地把世界的价格信号传输到生产领域。关键问题在于：国家是否应该继续起一个保险总公司的作用。由于不断恶化的贸易条件，对人民生活水平和国家的经济增长有危害性的影响，国家不得不尽一切力量去支付保险费。国家正是用这笔“费用”来补偿由于世界市场状况每况愈下而蒙受“事故”的公司。这个“保险公司”的作用无疑促进了经济的稳定。它不仅保证了每一个企业的生存，而且还保证了每一个工种的生存。它减少了未来的不安定因素，从而刺激了投资的干劲，最后导致增长。但它同时也排除了对变化着的世界市场状况不断适应的一个最重要动力，即如不作出调整适应就会给企业带来严重的后果。由于没有作出相应的调整而造成的亏损是由整个社会支付的——这里我们又回到了我们思路的起点：即整个人口向“保险公司”付的这笔高昂的“费用”。

对价格的反应微弱，是一个东欧各国长期以来“悬而未决”的问题：经济管理人和政府官员经常对此进行讨论。但这个问题在理论经济学中却被推至后台。我们翻阅了匈牙利在过去十年中，论述价格问题的几十本书和几百篇文章。发现它们包含大

量的观察和有关价格决定的思想，而且从定性规范的意义上说，其中还有关于价格应如何决定的论述。在这个有趣的争论中存在各种各样的意见和学派。但是，价格对企业部门是否有影响，如果有的话影响有多大，几乎所有匈牙利经济学文献都无所论述。其它东欧国家的经济学文献同样没有论述这个问题。

我怀疑人们对于资本主义企业如何对价格作出反应是否也了解得很充分。问题不在于每个决策人都象教科书说的那样去行动情景是怎么样的，而在于资本主义企业对价格的真正反应性到底有多大。目前这次会议肯定会帮助我们接近这个问题的答案。

数量信号

在社会主义经济中，非价格的，或者说是数量的信号起着根本的作用。

我们的信号范畴包括有组织的、正式的、“官方的”信息流这一部分。命令主要以产量指标和投入定额的形式从中央层层下达到企业。这些命令或是实物调拨，或是作为总的指示器。从某种意义上说，作为总的指示器是不多见的，因为被加总的是具有数量和价格的产品。看来还是把它列入“数量”信号为妥。因为，价格在这里只是一个加权数。价格在它的这个作用中并不给我们提供有关市场情况，供求关系，资源，商品和劳务的相对稀缺性信息。

而且，在这个有组织的，正式的和“官方的”信息流中，数量信号是“上传的”，从企业一层一层地上传到中央，其形式为：写关于过去命令完成的报告，投入——产出计划的报告；对未来产量的计划数额提出建议；申请各种资源等等。

大家从社会主义国家有关经济机制的文献中，可以清楚地了解“官方”数量信号的作用，因此这里就不再细述了。许多人认为计

划经济中的决策体系仅仅是根据这个信息流建立的，即：命令报告和建议。其实还有好些其它信号在起作用，其中一些补充加强了上述各个信息。另一些则会与这些信息产生矛盾，限制或修正它们的影响。这里我们将举一些具有代表性的例子，我们的目的并不是要面面俱到。

在资本主义经济中，具有重要意义的是有关剩余或不足的数量信号：哪里有失业，规模有多大，哪里有卖不掉的存货，哪里有未被利用的能力，哪些能力未被充分利用。可是在我们的经济中却惟有短缺信号被证明具有特别的重要性。只有当购买某种产品的队伍比平常更长或更短，只有当未完成的订货量或是被拒绝的订货率高于或低于正常水平，或者生产者——卖者所积累的库存量的减少或增长超过平常的水平，这个信号才会在经济控制的各个层次上反映出来。经济学的主要问题是对现有资源进行配置的问题。但是在我们的经济中却又出现了一个新的问题，它成了对这个主要问题的补充，即对于非现有资源的配置，也就是说，对于短缺的配置。决策人根据短缺信号把资源从短缺不那么严重的地方转到短缺严重的地方，从而在一定程度上把短缺“均摊”了。根据短缺信号而作出的重新配置的决策是在所有经济控制层制定的：企业→工业行业→中央计划。

有一组信号是必须特别强调的，这就是：在赫尔希曼之后叫开的“意见”（直译作声音 voice）。决策人不仅受到无声数字的影响——这些数字包括价格的和非价格的数量，而且受到活人话语的影响。

在决策人的桌子上有数量的概算，也许还有根据价格所作出的对效率和利润率的计算。此外还有电话。有许多东西取决于谁给决策人打电话，决策人在作出抉择时面临何种压力。因此，不仅存在“正式”递交上来的计划，而且还存在说服和所谓的“疏

通” (lobbying)。

抱怨和抗议意见的作用这里也必须提到。买者可能会对买到某种物品发出抱怨，挂号等住宅的人会觉得等待的时间太长而发出抱怨。厂长或工程师对缺乏原料、零件和专门人才产生不满。详细分析这些现象会使我们离开我们自己的专业范围，进入政治社会学和社会心理学的领域。举例说，打电话人的良好客观态度依赖于什么，接电话人的明智又依赖于什么，有困难的人是否能够或敢于说出他的不满，决策人是否能够和愿意倾听这些信号。如果双方都能够做到这些，这个信号体系至少在某种程度上容易代替习惯的经济信息，如价格和数量的经济数据。如果他们不能做到这一切，经济管理就会更加缺少信息和反馈。

这样一来，我们就遇到了非价格信号的关键问题之一：比较上的困难。根据价格进行计算的一个最大优越性在于它有可比性，还有客观性。不管何人作计算，一千元成本就是一千元的成本。可是，如果是一个“意见”反映的社会损失或亏本，那就出现了一个问题，我们应如何权衡这样一个信号。因为这个损失可能被反对派的意见所夸大，或考与比相反，没有把问题说清楚，这或是由于胆怯，或是想减轻严重性。利用这种信息的人必然要主观地判断这件事。这时，又有多少东西能归于提意见人的话语呢？

另一个严重的问题是：信息和刺激的相互关系。在硬性预算约束的条件下，尽量多地考虑价格信号是一个涉及决策人直接利益的问题。如果考虑不够，他会被击垮。当然忽视非价格信息也会产生一定的后果，但关系没那么简单、清晰和自动。

第三个严重的问题和上一个问题密切相关，即信号的事前性质和事后性质。价格信号的事后性质可以说是它的一个弱点。价格会对一定的市场状况作出反应，但是在某些僵化的情况下，价

格的反应是迟缓的。只有在价格反应之后，数量、供求才能按照价格去调整。数量计划可能的进步之一，是它在事前就估计到了这种状况，并根据这个分析制定出行动规划。但是必须承认，这个可能的进步在实际的计划中并没有被充分利用，这完全是动力不足的原因造成的。经常有这样的情况，决策人只是在数量信号所反映的困难造成了极大损失，甚至是灾难时才对数量信号作出反应。决策人只是在这个经济体系过程的容忍限度，被推至边界时才采取必要的措施。六十年代，许多匈牙利经济学家预言说，劳动存量将在几年之内被用尽。他们的预言并没有对那几年投资时的技术选择，和旧机器堆放处的报废速度产生足够的影响。无数的经济管理人，直到碰到了劳动力供给约束这堵铁墙，才意识到劳动力存量确实被用光了，劳动力短缺是一个长期性的问题，因此必须在技术选择中作彻底的改变。

社会主义国家的经济科学在探索数量信号的作用，其中包括非正式信号的作用中还有大量的任务需要完成。这里我还要再次申明：我不认为这些问题仅仅与社会主义经济有关。首先是凯恩斯，以后70年代和80年代的非均衡理论，都注意到了数量信号的重要性。但我觉得，数量信号在当今资本主义经济中的作用到底是什么还是不够清楚的。仅举一个例子：价格信号（如原油价格的急剧上升）对资本主义国家能源消耗发展的“纯”影响是什么？另外，对石油供给将来可能下降的期待影响是什么？与此密切相关的对可能出现的石油禁运恐惧，和指望石油生产者发善心的期待影响是什么？除这个例子以外，还有许多问题需要用经验统计检验和理论分析的方法加以解决。

最后一点意见。我在本文开始时说过我们着眼于东欧社会主义国家所“特有的”一般模式，不是讨论匈牙利的经济特点。而且我已强调指出，本文是叙述分析性的，不是对规范性理论的阐

述或提实际建议的。但是在结束时，我想对匈牙利经济所面临的问题谈点看法。

1968年匈牙利迈开了改革的第一步。道路不是平坦的，进步、衰退和走弯路交替出现。当然，在一些很重要的方面确实发生了彻底的变化。企业获得了更大的独立性，特别是对它们的短期决策。但它们在财政上依然主要依赖于中央和国家各部。用本文的语言来说，企业的预算约束依旧是比较软的。因此企业对价格信号的反应性，尽管有所加强，但仍然是很弱的。

匈牙利的经济学家当然愿意听别人说，在许多社会主义国家中唯有我们的改革为人们树立了一个榜样。但也有一些匈牙利经济学家（我本人就是其中之一）对我们所做的一切是不满意的。尽管在1979、1980、1981三年中，采取了一些重要措施加强价格的影响，但还是远远不够的。我们希望能沿着1968年匈牙利经济改革的道路取得更大的进步。

匈牙利经济改革的现状与展望

一 引 言

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

本文目的不是要对改革过程进行全面的总结。讨论限于1979~1982年的最新发展，甚至也不能说是这些发展的全部，只能说是其中的一些方面。本文讨论三个问题：第二节讨论价格体制和财务管理的变化；第三、四节分析小企业和非国营经济的新发展；第五节考察经济增长速度的下降；最后一节，讨论推进改革和阻碍改革的力量。

二 价格体制和财务管理

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

（1978~1982年改革浪潮的目的是“硬化”国营企业的财务条件，这是人们反复谈论的。基本思路是，对企业的征税和补贴必

须按照统一的事先决定的规则进行，而不能是可以通过讨价还价而改变。1980年的价格改革想用一种价格体制，即可以使匈牙利国内价格随硬通货交易的外贸价格进行调整的价格体制，取代“成本加成定价”原则，从而为“硬化”服务。这种价格体制匈牙利官方的术语称为“竞争价格体制”。目的是刺激企业注视这些价格信号，改善硬通货国际收支平衡。

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

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

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

另一类典型数据也表示了这样一种回复趋势。根据原来的价格计算，工业利润占全部企业总利润的60%（整个国民经济为

表 1 盈利率恢复到1979年前的水平

根据调整后价格 计算的1979年盈利 率与1979年实际盈 利率对比结果	调整后价格的继续 影响：1981年实际 盈利率相对于1979 年计算的盈利率	工业单位 数量	附注
增加	增加	79	有971个单位
增加	减少	92	盈利率恢复到
减少	增加	897	原来水平，占
减少	减少	86	企业数的85%
总计		1135	

100，包括农业和金融机构在内）。当我们用调整后的新价格计算1979年的实际产出和成本时，工业提供利润所占比重一下子降为48%。但马上原来的比例就开始恢复，1980年工业利润所占比重已提高到54%。尽管年底中央采取了一些降低利润的措施，但1981年所占比重依然达到55%。

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

就大多数情况来说，价格变化起初降低了经济单位的盈利率，但后来盈利率又开始回升。有两种过程在起作用。一是我们欢迎的过程。价格调整后处于不利地位的企业立即开始改善其效

益，随市场环境的变化作了很好的调整，因此盈利率提高了。另一个过程是“成本加成定价”原则再次发挥作用，使价格调整的最重要目的无法实现，从而导致了价格上涨。由于各种原因，处于有利地位的经济单位是那些所生产的产品价格普遍提高的单位，或者是那些生产有差别产品以及产品系列经常变化的单位。第二种过程采取多种形式起作用。值得注意的是，这类型企业（即价格调整最初使盈利率降低，随后又开始提高的企业）常常不在竞争价格制度的范围之内。

企业盈利率的差别没有变化。真正的市场竞争会导致企业盈利率的极大差别。1980年价格调整的目的主要想达到这种效果，但是似乎并未实现。两个相互独立并用不同方法提出的报告一致认为，盈利率的差别没有扩大。按照财政部的报告，1979年1163个企业盈利率的离中系数为79.4%，1981年1168个企业的离中系数为79.6%，就是说实际上根本没有改变。

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

我们总结了三种现象，表明了现实与愿望的差距。在本文写

作过程中，我先是翻阅了关于调节手段变化以及价格调整方面的最初设想和各种书籍。然后又看了改革后的经验报告。我面前出现了一种幻觉，首先走进了一个现代化的工厂调度室，里面有各种各样的“调节器”，数以百计的按钮、开关、仪器和信号灯。调度员们忙忙碌碌，一会按下这个按钮，一会搬动那个操纵杆。然后，我来到车间。原材料装在独轮车上拉来拉去，领班长撕裂喉咙般地叫喊。生产在进行，但与令人难忘的调度室中按钮的操纵丝毫无关。无论如何，调度室和车间没有联系。

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

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

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

对利润的兴趣，价格补偿了成本并保证一定的利润，这是每个生产者的自然努力。只有一种起抵销作用的力量，那就是想支付尽可能低价格的买者。如果存在卖者为争取买者的竞争，就可以产生最低的价格。因此首要的是每个可能的买者的需求（从而全部买者的总需求）应当独立地受到约束。全部卖者应保持一定的过剩供给，至少应潜在地存在这种供给。这样买者就可以在各种卖者中间进行挑选。那种卖者希望按照“成本加成定价”原则

进行计算便是徒劳无功的情况才能真正出现。买者不愿接受这种价格，因为其他卖者（直接的竞争者或替代品的间接的生产者）完全可以满足他的需求。这种对需求的约束不可能由对价格行政的或法律的限制所取代。

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

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

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

问题在于，新的“规则”从一开始就有了可以根据企业的特

中有两个因素在起作用。

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

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

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

企业对国家经济依赖的一个最重要的表现是，企业间收入再分配的数量。在一个关于国有企业财务平衡表数据的研究中我们建立了一个“纯粹的”、“原始的”盈利率指标，它是计算出的在假定国家既没有征税又没有给予任何补贴情况下的盈利率。我们研究的结果概括在表3中。

表3 国有企业的税收、补贴和利润

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

可以看出，1980年并没有带来任何显著的变化。（虽然从更细的分类即行业来看，比例发生了一些变化，但这没有改变整个国民经济的总的情况。）1979年改革之后，再分配的范围也并没有缩小。补贴仍具有补偿和拉平利润的性质。这表现为纯粹盈利率与补贴间很强的负相关关系。分配给职工的利润（作为利润留成）几乎与“真正的”、“原始的”盈利率无关。进一步说，企业经理的奖励与“原始”盈利率也没有关系，只是取决于接受补贴后的实际盈利率。因此，经理不仅为企业的利益所迫，而且也为自己直接的经济利益所驱使。这就是，努力获得尽可能多的补贴。

匈牙利经济政策“虚假的硬化”最令人可信的证据是，一方面，匈牙利经济同世界上其他许多国家一样，正处于严重的经济困难时期，政府不得不实行紧缩政策；但另一方面，只有十几个到二十几个企业发生亏损。1980年1735个企业中只有10个单位亏

损，1981年为11个。1980年被清理整顿的企业只有13个，11个单位与别的企业合并。我从两个渠道获得关于亏损企业和被清理整顿企业的资料。我不了解被清理和合并的企业是否亏损。但拉齐（Laki）前个时期的资料可以回答这个问题。这篇精彩的论文进行了多种分析和检验，例如分析和检验了1970—1979年期间机械行业合并企业的情况。据估计，在43例合并事件中，有23例吞并企业吞并前三年的盈利率比被吞并企业要低。企业合并后往往是盈利率减少，所需要的补贴增加。

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

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

三 集中与分散

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

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

表4 1970年匈牙利和瑞典工业集中情况

	占工人总数的比例(%)	
	匈 牙 利	瑞 典
全部工业		
不超过百人的企业	13.6	33.5
不超过五百人的企业	39.8	67.5
轻工业		
不超过百人的企业	19.1	44.8
不超过五百人的企业	51.3	50.0

表5 匈牙利1980年的企业规模与盈利率情况

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

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

行这种分散化过程。解散30—40个托拉斯和大企业，创造120—130个新的小企业。

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

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

很难预测国营附属企业、国营小企业和小集体企业会发展到怎样的规模。要作出基本的估计也不大可能。各部门、地方议会或大企业对此种新发展似乎暂时没有明显主动的兴趣。这引出了另一个问题：是否充分地注意到了处于大企业和小企业之间的中型企业的发展呢？如果改革过程按想象的速度进行，用十年到二

十年时间，企业的规模分布可能会出现类似于发达工业国家所建立的那种结构。

四 非国营领域

长期以来社会主义官方经济学中占统治地位的思想是，经济体制将发展为只有国有企业的单一国营生产部门，这个部门是“社会所有制”的部门。按照这种思想，合作所有制只是一种过渡形式，尽管这种过渡需要很长时间。社会主义经济现实从未与这种思想相符合。显然匈牙利经济大大地偏离了这种思想。从不同种类的所有制，不同形式的组织和机构同时并存的意义上说，今日的匈牙利经济完全可以称为是一种社会主义型的“混合经济”。除了国营领域之外，还存在着与国营领域竞争、作为国营领域补充、部分地是与国营领域合作的重要而又广泛的非国营领域。我们的经济是相当复杂多样的组织和活动的集合。下面我们试图按照几种分类标准对此进行考察。

自给自足活动和为他人所从事的活动

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

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

正规部门和非正规部门

“为他人”所从事的活动有一部分发生在“正规部门”，有一部分发生在“非正规部门”。“正规部门”包括：国营企业和合作企业、公共非赢利部门，得到官方许可并接受官方管理、缴纳税收的个体工匠和个体商贩。按照以前的概念，社会主义经济中只有正规部门才被允许营业。今日匈牙利正规部门占支配地位，但是同时非正规部门也很大。除正式组织之外，许多人为他人提供服务，主要是为了赚钱，也许是为得到其他补偿。下面是几个典型的方面：

1. 物质服务。例如修理、建筑、果园、客运和货运等等。
2. 脑力服务。例如看病、法律咨询、工程设计、翻译、打字等等。这类活动的规模尚未作出估计。
3. 居住服务。把住宅、别墅、假日疗养所全部或部分、长期或暂时租借出去。

“非正规部门”是一个集合概念。它包括禁止的非法活动、

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

所有制形式

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

表6列举了现存的公共（国家和集体）所有制和私人所有制、公共活动和私人活动的各种组合。虽然1982年的规定实行许多新的形式

表6 公共所有和私人经营活动的组合

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

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

（首先是表第二例中的业余工作小组），但是也试图扩大一些原有形式的范围：“工作小组”就是使许多非法工作合法化的一种

尝试。

很难预测，混合的所有制形式将扩大还是缩小。各阶层的人都具有创业精神。问题是这种精神能否得到行政、法律和经济手段的支持。这里我只想谈一下商店和服务业出租和合同经营的例子。到1981年底为止，待出租的1,868家服务业中实际承租或合同经营的有1,184家(占63.4%)，而1,630家商店中承包或签订合同的有461家(占28.3%)。剩余的尚未找到承包人或合同合伙人。据称，主要的障碍是向私人经营者索取的租金过高。今后几年的发展将证明国家机关、公共机构、公共企业是否对这些“混合形式”有足够的耐性，它们的法律地位是否能得到保障，而这些正是它们站稳脚跟所必不可少的。

工 作 时 间

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

要长得多。据估计，总工时中大约16—18%花费在非正规部门。

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

政府干预和慈父主义的程度

非国营领域这方面的情况的确是很不统一的，国家对非国营领域不同的部分用不同的方式来对待，在过去10到15年中已经历了几次改变。

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

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

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

五 经济机制与经济增长的关系

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

1. 经济体制对增长率的下降起什么样的作用？

我们从投资和消费两个方面来讨论这个问题。

投资 在社会主义经济中，从高级领导到车间主任，每一级决策者都有很强的内在扩张冲动。投资饥饿长期存在，并且几乎是不可满足的（虽然中央机构也普遍存在这种冲动，但是出于对宏观经济的考虑，它们一次又一次抑制这种冲动）。部、局、国营企业和公共机构，从某种程度上说还有农业合作社都经常对中央施加压力，要求批准尽可能多的投资项目，提供信贷和补贴。这

与预算约束的软化是密切相关的：投资者并不觉得他的决策真正会有什么风险。

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

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

表7 各国投资增长情况(年平均增长率%)

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

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

显然，1978年后的投资紧缩并不是企业的自发行动，而是中央的决策，是由最高领导出于对外贸和国际收支平衡的考虑决定并执行的，而中下层领导人的投资饥饿依然未变。当然，投资下

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

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

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

人注目的成就。

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

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

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

非国营部门的作用是另一个主要的解释因素。合作社、家庭

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

我的目的不是要贬低1968年改革的成果，而是想提醒人们注

表 8 生产方面的短缺情况

指标	测量单位	1976	1977	1978	1979	1980	1981	估价
(1) 原材料库存占全部制造业库存的比重	① %	70	71	72	72	72		短缺程度一度没有改变
(2) 建筑业拒绝的订货占全年生产能力的比重	%	39.4	41.4	26.5	16.8	16.0	20.8	1977—1980年间改善了。
(3) 建材短缺② 变化百分	占	1.2	0.6	-3.1	-3.1	-4.5		—— 大大改善。
(4) 铁路运输紧张状况								
货车车厢不足	1000节	307.2	306.3	478.3	367.3	159.2	172.2	1978年后大大改善
运力不足	100万吨	9.1	9.7	15.1	11.6	5.0	5.3	
(5) 部分劳动力不足指标③	%	2.4	—	35	36	39	—	1978年短缺程度降低，但那时以后没有改善

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

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

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

意，直到今天改革还远远没有完成。匈牙利产品中很大一个部分是由国营部门提供的，这个部门还没有真正由市场机制来调节控制。还不存在能对国营企业的行为规则起作用、能抑制国营企业的投资冲动和能迫使国营企业随需要作出调整的内在机制。保证

表 9 消费品短缺情况

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

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

实行适度增长的政策和保证向国内居民提供有利的商品的因素还没有充分地“制度化”。这只有通过深深地渗透于国营部门的经济机制进行真正全面的改革才能实现。

2. 当前的增长政策是如何影响经济机制改革过程的？

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

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

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

如果我们不是停留在宏观层次，而且也观察一下个别市场的话，我们就会发现，虽然几个领域的需求减少了，但是供给也减少了。有几个因素在朝这个方向起作用。进口的可能性在下降，例如从经互会国家进口的原材料和能源减少。对某些消费品的进

口加以限制。经济和精神鼓励可能已促成了对供给的限制。我前面已指出的所谓的“竞争性价格制度”可能使企业对产量减少发生兴趣。

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

六 前景展望

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

匈牙利外部条件的进一步发展是影响改革的重要因素。其他社会主义国家将会进行改革呢还是匈牙利依然进行孤立的试验？与经互会国家的联系在匈牙利原材料和能源供给方面起什么样的作用？与这些国家的经济和其他关系将怎样发展？世界经济形势会怎样变化？以及匈牙利出口的可能性和为进口筹集资金的条件怎样？国际政治气候如何？与之联系，匈牙利的国防负担怎样？我们无法预测外部环境的变化，而没有这种预测，要准确地预测匈牙利国内的进程事实上是不可能的。

现在看一下国内的力量，即各种“机构”对改革过程的态度，也就是负责政治、行政和经济管理机构的官员的态度。我的印象是，他们对改革的态度并不是一致的，许多官员的心理是矛盾的。改革的希望之一在于，一般的经济职员中有许多坚信改革

的人，他们努力改善经济机制，用专业知识、技术发明和坚韧不拔的精神同改革的阻力进行斗争。至于阻力，应当说目前吹的是改革之风，公开反对改革的人是不多的，而且力量很弱。但是要前进却是困难的。因为真正分权化或者真正的解除管制的每一步骤都会消除各种利益集团迄今为止所施加的各种影响。然而不可能期望他们采取一种“和我们公开对抗”的立场。如果风吹向反对改革的一边，这些力量会变得非常活跃。

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

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

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

保守思想和正统观念引起的反对改革是一个独立起作用的因素，尽管它与由担心失去地位和特权引起的对抗新经济机制有着密切的联系。这也可能在那些不受改革影响的个人身上表现出来。外国分析家常常赞许地称匈牙利改革者是务实的，在不改变

意识形态的情况下进行改革。但是，不应当认为匈牙利的每个人都是“务实的”。许多人觉得改革已经放弃了传统社会主义运动所确立的思想。如果市场、利润、竞争、非国家所有制及其各种形式、私有制获得更大的发展，他们甚至会变得更为不能容忍。匈牙利走的是一条前人未走过的道路。很难说出意识形态反对改革过程的临界点在什么地方。

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

收入分配是形成公众舆论的一个重要因素。民意测验表明，匈牙利社会中相当多的人希望收入分配比现在的收入分配更为平均。看来这并不是过度苦恼的爆发，而是对现状的不满。但是谁知道这种现象在将来会不会继续下去呢？如果不平等增加的话，公众舆论就可能改变。事实上，可以预言，改革的继续发展必将导致不平等的增加。甚至更重要的是，如果生活水平普遍停滞或者下降，社会对不平等的反应可能会更为激烈。赫尔希曼用隧道作类比，精彩地描绘了这个问题。假定隧道中有两条平行的通道。我们发现自己这条道上的车子停止运行了，另一条通道上的车子继续前进。开始我们把这看作是一种安全的征兆。因为这里并不是隧道的终点，我们这条道上的车不久也会前进的。但是，旁边那条道上的车畅通无阻，我们这边却已堵塞较长时间。不久我们就会失去耐心，想到另一条道上去。如果一些人的收入比另外一些人更快地提高，但同时每个人的收入却在提高，那么社会一般是可以容忍的。但如果低收入阶层的人们不但没有提高反而有

所下降，同时另一些人收入明显提高，社会容忍的限度可能就会突然下降很多。因此，能否保证生活水平的普遍提高维系着改革的命运。

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

国有企业的双重依赖*

——匈牙利的经验

一 引 言

1. 匈牙利 1957 年取消了农产品义务交售制，迈出了脱离传统社会主义经济体制的重要一步。从那时起，匈牙利经济的各个方面都进行了实际的改革。本文拟集中讨论国有工业企业。1970—1983 年国有企业占全国工业总产值的 93%（其余部分是由合作社和私人生产者生产的）^①。毫无疑问，国有企业在匈牙利工业中占有统治地位，因而也是经济改革的焦点。本文分析匈牙利国有工业改革的成功和失败、优点和缺点，以供中国的改革者研究从中可以吸取哪些教训。

2. 关于匈牙利改革的著述卷帙浩繁，但是仍有许多问题尚待解决。在经济学上开展生动活泼的争论是今日匈牙利的一大优点。本文旨在提出匈牙利工业改革的确切原因，指出应当解决和避免的问题。论文反映的是作者的观点，而不是通常接受的“匈牙利观点”。当然，作者的评论和建议为他的许多同事所赞同。

* 本文是匈牙利科学院经济研究所科尔奈·亚诺什教授为国营工业企业管理体制国际学术讨论会撰写的论文；这个学术讨论会是由中国社会科学院经济研究所和世界银行联合召开的，于 1985 年 8 月 27—30 日在北京举行。

——编者

① [匈]《1983 年统计年鉴》第 104 页。

二 指令性计划指标的废除

3. 改革前的社会主义经济体制常被称为命令经济。匈牙利的国有企业每年每季都接到上级政府机构关于该部门在一定时期的指令性生产计划。每种计划由几百个甚至几千个数字构成。第一套指标包括综合性的产出指标，例如以不变价格计算的企业总产值，也包括许多非综合性的产出指标。在大多数场合，计划规定了以实物单位表示的数量，并强制向指定的用户供货（例如出口商品交给外贸公司）。第二套指标是投入约束指标，如企业可获得的各种原材料和半成品的最高限额，根据技术和工种所能提供的就业总量和结构，以及工资总额上限。第三套指标规定了某些活动的规模，如企业新产品的引进和投资项目的竣工。最后，第四套指标由有关成本和利润等财务指标构成。

4. 这些指标原则上都是强制性的，而在实践中执行时通过奖励和惩罚使某些指标比另一些指标更为僵硬。居优先地位的指标是总产值指标、就业和工资限额，某些情况下还有出口指标。

5. 命令体制的缺陷是众所周知的。为避免更高更紧的指标，企业管理人员具有隐瞒其生产能力的动机。他们被刺激去使用各种手段完成指标，甚至不惜牺牲质量、拼设备以及增加生产成本。生产的步伐随着日历的翻动而加快，初期慢吞吞地干，接近期末时则日夜兼程。为避免供货延期和不可靠，企业囤积原材料。然而生产中断和材料短缺屡屡发生，以致造成瓶颈、浪费和生产能力的闲置。紧张计划导致刚性。企业难以迅速、主动地根据经常变化的需求和技术可能性进行生产调整。

6. 关于取消命令体制的程度和时间在匈牙利曾有过争论。有些人主张部分地、渐进地进行变革。这类主张包括：(1) 减少指

令性计划指标的数量，比如说将 50—100 种指标减少到 10—20 种或 3—4 种；(2) 只规定综合性指标，取消非综合性指标；(3) 只对部分生产用指令性方式加以规定，超过指令性的部分由企业自行决定生产时间和数量；(4) 只在少数企业或部门先实行这类变革，然后逐步把改革扩大到其他企业和部门。

7. 所有这些过于谨小慎微的建议最后都遭到了否决。我们觉得，接受这些观点将导致不能容忍的冲突。在进行了精心准备后，1968 年 1 月 1 日全部国有企业一举废除了命令体制。十八年来的实践清楚地表明，这种突变是可行的，并且非常有效。现在，企业拥有制定其产量计划的自主权。不存在行政性的生产资料“物资分配”（定量分配）。国有企业间相互买卖毋需事先经过行政分配者下达限额或定量。国有批发公司作为某些商品生产者 and 使用者之间的媒介，补充生产产出的企业与使用投入的企业之

表 1 匈牙利国有工业产值、就业和劳动生产率指数

年 份	总 产 值	就 业	劳 动 生 产 率
1970	100	100	100
1971	106.6	99.6	107.0
1972	111.9	99.1	112.9
1973	119.5	100.3	119.1
1974	129.6	101.1	128.2
1975	135.5	100.9	134.3
1976	141.6	99.9	141.7
1977	150.8	99.5	151.6
1978	158.0	99.5	158.8
1979	163.0	98.0	166.3
1980	159.5	95.4	167.2
1981	163.5	93.3	175.2
1982	167.4	91.5	183.0
1983	168.7	89.9	187.7

资料来源：[匈]《1983年统计年鉴》第92—93页。

间的直接贸易联系。这些有意义的变化削弱了政府行政机关作为事无巨细地督促供货和安排购买的“调度员”的作用。

8. 惊人的变化获得了巨大的成功。表1提供了国有工业部门经济效果的某些资料。读者在评价这些成果时应注意匈牙利在七十年代初就进入了集约化成长阶段。失业已被全部吸收——甚至农业中的隐蔽性失业也已消失，劳动力持续短缺。因此，由于劳动生产率的持续提高，就业的减少不是坏事而是好事。从工业部门释放出来的工人直接进入了服务部门。劳动生产率的显著和持续提高是改革的巨大成就之一。

三 双重依赖

9. 一些国外分析家在对匈牙利经济进行了表面观察以后断言匈牙利已变为社会主义“市场经济”，或者说至少已接近这样一种市场体制。作者对此不敢苟同。无论好坏，匈牙利国有企业具有双重依赖。它依赖市场，即依赖投入购买和产出销售。同时，企业也依赖上级政府机构。第一种关系是横向关系，买者和卖者处于同等的法律地位，不存在上下级关系。第二种关系是纵向关系，企业在法律上是隶属于上级政府机构的。这些机构有权发布国有企业必须服从的有约束力的决定^①。

10. 就国有企业存在着对市场和对上级政府的双重依赖这个事实来说，没有什么不同的看法。1968年改革蓝图的重要目标是努力创造一个“可调节的市场”，创造中央管理和市场力量的有机结合。包括作者在内的许多匈牙利经济学家反对的是这个一般

^① 当然还存在第三种依赖：企业作为一个整体的行为依赖于企业职工个人的活动和职工之间的相互影响，特别是企业经理和职工之间的关系。但是，第三种依赖无论怎样重要，它不在本文讨论范围之内。

原则的具体实现方式。对市场过程的行政干预过多过细。无数事无巨细的干预和包罗万象的微观调节已取代一般指导和有效的宏观政策而成为惯例，尽管有少数特殊的微观干预是例外。市场力量被频繁的行政活动所阉割是一个真正的危险。

四 水平依赖：竞争的强化和削弱

11.光是严肃地宣布加强市场力量的作用还不够，只有具备一定的条件，市场才能发挥有效的作用。这里有四个相互依赖的条件：(1) 价格体系向作为产出品生产者和销售者的企业和作为投入品购买者的企业提供正确的价格信号。相对价格应当反映相对稀缺程度从而在调节供求中起重要的作用。(2) 存在着国有企业对产出品和投入品价格作出反应的有力刺激。(3) 普遍的买方市场。商品和劳务的生产与销售者有强烈的刺激去调整结构，以满足买者的需求，即作为投入购买者的其他企业、非营业机构的需求，以及作为顾客的居民的需求。(4) 竞争的市场结构。卖者之间的竞争愈激烈，就愈能刺激企业去适应需求，出售价廉物美的商品。

12.作者对于竞争市场的完善性不抱幻想。市场也经常不能满意地解决某些重要的分配和再分配问题。正确的政府措施肯定是需要的。市场是一种既产生有利结果又产生不利结果的调节机制。以上的条件即使并不排除相反的作用，它们也是有效地起作用的先决条件。现在的问题是在匈牙利国有工业中这四个条件满足到什么程度。

合理的价格体系

13.经过几次局部价格改革，原材料和能源价格已接近世界

市场价格。汇率定得比较合理了。可对外交换的商品的国内市场价格和世界市场价格之间的某些联系已经建立。企业之间形成了领域广阔的投入产出流，在这个领域中买者和卖者被允许在合同基础上商定价格。同时，许多（但不是全部）消费品和劳务出现了市场交换均衡价格。

14. 尽管取得了一些进步，价格体系仍然很不协调，还是任意确定的价格和相对合理的价格的奇妙结合。由于所有价格都处于强烈的相互依存之中，某些任意决定的价格也就影响到所有价格。作为任意性的反映（部分地也是任意性的原因），税收方面也存在着极大的差异。整个国有工业是一个净纳税人。来源于国有企业的收入（即对企业的征税加上国家对利润的分享）占了政府预算收入的最大部分。由于存在几十种甚至上百种不同的收入流“渠道”，即各种税收和补贴，净纳税总是在企业间悬殊极大。一个企业必须支付许多种不同的税收，但同时又可以接受各种补贴。结果两种可替代投入（例如两种可以代替的原材料）的价格比例并不反映它们真实的边际成本比例。即使一个企业试图采用成本最低的技术，精心考虑最佳的投入组合，也不能保证资源得到对社会来说最有效的利用。

对价格的反应

15. 我们在国有经济对价格的反应中发现了同样的矛盾。某些工业部门对价格的反应比较强烈，许多其他部门则较弱，但无论在哪里，我们都看不到对相对价格的变化作出迅速和有利的反应。由于国民经济的许多部分存在着持久的短缺，对相对价格的反应在产出品方面较强，而在投入品方面较弱。在卖方市场上生产者作为销售者处于强有力的地位。生产多种产品的企业考虑到各种产品的相对价格和相对利润能够在各种产品中作出选择。然而

同一企业作为一个买者却没有多少选择性。原材料、半成品或零部件的供应越不可靠，由瓶颈和短缺引起的生产中断越经常，企业对投入品相对价格的敏感性就越差。支持这一假设的重要证据是工业对石油冲击、对能源价格的突然变化反应迟钝。

买方市场

16.改革之前，国有经济在经常的短缺和普遍的卖方市场下运行。改革使有些部门或企业处于买方市场，从而改变了这种状况。例如，这发生在许多食品工业部门。在其他部门，某些专门为市场经济国家生产出口产品的企业现在面临严重的销售困难。近年来由于投资需求受到严格限制，某些专门承担工业和交通运输工程项目的建筑企业难以发挥它们的生产能力。朝买方市场的变化导致质量的改进、品种选择范围的扩大，供货更为及时。居民从国有食品工业供应的食品中可以观察到这种改善。国外购买者也可从匈牙利出口的许多商品中体会到这种改进。

17.然而，这些有益的变化尚未得到充分的扩展和稳定。国民经济某些部分的销售困难与其他部分的购买困难同时并存。某些原材料、半成品、零配件和机器设备存在经常性的短缺，更重要的短缺则存在于进口商品和劳动力方面。

18.辨别经济处于买方市场还是卖方市场的一个有用的方法是对企业库存的研究。一般说来，在买方市场情况下，企业主要是增加成品库存，这或者是因为销售困难，或者是因为企业要对买方的需求能迅速作出反应。企业通常不愿意积累更多的投入存货，因为它能获得迅速可靠的投入品供应。在卖方市场，情况正好相反。由于买者力图尽可能快地获取产品，成品库存很小。在交易之前往往需要等待很长的时间。由于投入品供应不可靠或不及时，或者某些生产资料可能不再生产，企业就急于囤积大量的

投入品。

19. 一个恰当的综合测量指标是投入品库存对产成品库存的比例。表2提供了一个国际比较。

表2 各国工业中投入品库存对产成品库存的比率

国 别	年 份	比 率
买方市场经济		
奥地利	1972—1977	1.5—1.5
瑞典	1968—1972	0.70—0.74
美国	1960—1977	0.94—1.16
卖方市场经济		
匈牙利	1971—1980	7.26—8.52
波兰	1975	10.3
苏联	1960—1977	9.2—12.3

资料来源：匈牙利资料引自E·法布利：《匈牙利的库存》，1982年版第134页；其他资料引自A·契干：《企业库存政策》，布达佩斯1984年版第50页。

差别是巨大的。这个表清楚地说明，匈牙利工业并没有摆脱“短缺经济”的状态。即使在国民经济的某些方面短缺已不复存在，企业还是不大相信买方市场将占优势。因此，企业行为是同持久短缺的条件相适应的。

竞争的市场结构

20. 在卖方市场上，买者同有利的销售者展开竞争。在买方市场则正好相反。但是，究竟是存在众多的卖者，还是只有几个或一个卖者，这是第二位的问题。“买方”市场与“卖方”市场的划分则是关键性的。某种商品或劳务，无论是由几个卖者还是由一个卖者出售，只要卖者的总供给能力大大超过现行价格下的需求，卖者还是可能处于相对弱的地位。卖者可能面临替代性商品或劳务的生产销售者的间接竞争。

21.当然，不管竞争怎样不完善，某种产品的竞争的卖者数量并不是无关紧要的。在匈牙利经济中人们可以看到两种矛盾趋势。改革者赞成的一种趋势是扩大和加强生产销售者之间的竞争。这可以通过几种途径来实现：一个垄断整个生产部门的大企业可以分解为较小的相互独立的企业，这种分解发生在某些轻工业和食品工业部门；鼓励大企业创建新的小的附属企业，这些企业可以成为半自主的并与其他企业竞争的企业；国民经济的某些部门中给合作企业和私人企业以较大的自由，让它们与国有企业展开竞争，以打破国有企业的垄断地位；在另一些情况下则进口某些商品，以便与国内产品竞争。

22.然而也存在着一种强有力的相反的趋势。长期以来某些国有企业已被公开宣布为“负责供应一定产品”的唯一供应者。这样安排的目的是分担责任。如果一种由某个企业独家“负责”供应的商品出现短缺现象，这个企业就会受到惩戒。在这种情况下，企业就得采取行动，例如扩大生产。但是，作为这种合法责任的结果，该企业获得了垄断的特权。

23.更大的问题是匈牙利工业的高度集中。尽管作了相反的努力，经济单位的数目，如表3所示，还是不断减少的。为了说明过分集中的问题，我们在图1中比较了匈牙利和丹麦工业的规模分布。图1摘自I·施威泽的著作，他称丹麦的分布为“金字塔”分布，匈牙利则为“倒金字塔”分布。

24.匈牙利面临的宏观困难，即沉重的外债负担以及为解除困难而采取的紧缩计划，限制了国内产品与进口产品之间的竞争。这种情况导致经常性的猛烈的进口缩减，这就增加了国内产品的垄断地位。

表 3

工业企业数量

年 份	国 有 企 业	合 作 社	总 计
1962	1286	1089	2375
1963	894	903	1887
1964	863	882	1745
1965	840	811	1651
1966	827	799	1626
1967	807	784	1591
1968	811	792	1603
1969	803	813	1616
1970	812	821	1633
1971	818	833	1651
1972	812	829	1641
1973	806	825	1631
1974	794	816	1610
1975	779	793	1572
1976	737	737	1474
1977	712	701	1413
1978	700	685	1385
1979	702	670	1372
1980	699	661	1360
1981	714	664	1378
1982	724	635	1359
1983	715	623	1338

资料来源：M·拉基：《匈牙利的企业危机》，1984年油印本。

企业数量分布

占企业总数的百分比

职工人数

丹麦

匈牙利

500以上
200—499
100—199
50—99
20—49
5—19

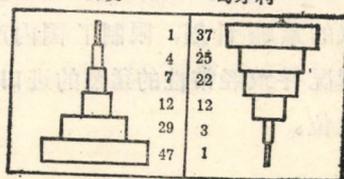


图 1 企业数量分布

资料来源：I·施威泽：《企业规模》，布达佩斯1982年版第130页

五 垂直依赖：财务联系

25. 真正自主企业的利润取决于其在生产和市场上的成功。如果企业根据需求变化迅速作出调整，推出新产品加强竞争能力，或者通过改善劳动组织和采用新技术降低生产成本，那么利润就能增加。当然，利润也取决于随机的外部条件。在投入品或产出品市场上运气不佳可能导致亏损。不过企业通过调整措施可以获得平衡。从统计资料上可以看出，在一个真正的市场经济中，有效经营和利润之间存在相当强的相关关系。

26. 匈牙利改革者也是希望实现同样的较强的相关关系的。遗憾的是这种希望尚未实现。企业经营和利润之间的联系由于过多的政府干预而严重削弱。如前所述，匈牙利有很复杂的税收和补贴制度。每种税收和补贴都服务于一种特定的目的，如刺激出口、限制进口、推动创新、扶持某些优先发展的部门，或者是服务于贯彻社会政策的再分配。几十或几百种税收或补贴“渠道”都受各种不同的国家机构所控制。其中一些由负责外贸的机构控制，另一些由生产主管部门控制，还有一些由海关控制，等等。有些可能是长久的，有些则是根据需要实行的。大多数的税则和税率不断改变。结果财政体制缺乏透明性，成为一种令人难以捉摸的调节网络。

27. 在某种程度上讨价还价是更深一层的财政再分配^①。如果企业有高利可图，它一定保持沉默，以便上级财务机构可能拿

^① 我们在这里和本文其他地方分析的都是企业而不是居民的毛利再分配。当然后者无论在匈牙利或中国也都是极为重要的，它与人们广泛讨论的效率和平等的矛盾紧密相关。

走的额外收入少一些。如果企业在银行帐户上积累了太多的资金，财政部门就变得“不安”起来，并且总能设法至少征走其中的一部分。另一方面，如果企业遇到了财务困难，它就会向上级哭穷。由于财务再分配权力不是严格集中的，而是分散在不同的机构手中，因此就可能利用一个中央机构对付另一个中央机构。当企业与第一个中央机构讨价还价不成时，仍有某种机会获得第二个、第三个机构的帮助。也可能施加政治压力或者请求党组织或工会给予帮助。有时这种努力不是孤立的行动。在一个部门或地区的几个企业可能遇到共同的财务困难，他们也许会在部门或地区的许多负责人的领导下联合起来讨价还价。尽管各部门或地区的领导人在形式上要对国家负责，他们却并不代表所辖范围的政府，恰恰相反，在同政府讨价还价时，他们代表名义上受他们管理的部门、地区或企业的观点。

28. 作者在《短缺经济学》一书中把以上描述的情况称为“预算约束软化”。从名义上说，企业的支出应该受它销售产品获得的营业收入制约。实际上，企业的预算可以根据上级的意志扩张或收缩。上级有权随心所欲地增加或缩小税前或补贴前利润。

29. 作者和 A·马递茨正在共同带领一个研究小组研究国有企业利润的财政再分配问题。分析的基础是匈牙利全部国有企业八年的资产负债表，我们把分配前的利润（纳税和补贴之前）与再分配后的利润（纳税和补贴之后）进行比较。从表 4 可以看出利润再分配的规模：财政当局前后改变的收入总量超过了全部原始利润的两倍。表中最后一行的数字说明，财政再分配以及预算约束软化实际上割裂了再分配前后利润之间的联系。

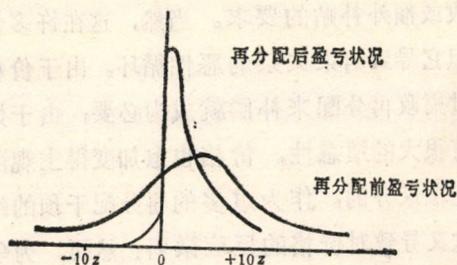
30. “软预算约束”现象的一个重要特征是拉平收入：一方面从财务上抑制最成功的企业获得利润，同时解救亏损企业。这可以从利润分布的变化得到说明。图 2 显示出这种分布的密度函

表 4

财政再分配的规模和总的影响

	1978	1980	1982
全部国有企业			
补贴总额对原始利润总额的比率		1.09	
税收总额对原始利润总额的比率		1.23	
再分配前后盈利之间的相关系数	0.23	0.22	0.14
国有工业企业			
再分配前后盈利之间的相关系数	0.12	0.01	0.05

资料来源：科尔奈和马递茨：《预算约束的软化》，[匈]《经济学报》1984年第3—4期。表5、6、8和图2的资料都引自这篇论文和A.马递茨1984—1985年准备的未发表的研究报告。



资料来源：同表4

图2 国有工业的盈亏分布情况

表 5

国有工业盈亏拉平的情况

指 标	1980年		1982年	
	再分配前	再分配后	再分配前	再分配后
偏差系数 (偏离平均值的标准差)	2.72	1.57	4.55	1.29
赢利率超过30%的企业比重 (占企业总数的百分比)	3.6	0	4.8	2.2
亏损企业的比重 (占企业总数的百分比)	24.02	0.18	17.32	8.38

资料来源：同表4。

数。在财政再分配之前，存在着从大量亏损直到获得大量利润的宽广的盈亏分布范围。在财政再分配之后，大量盈亏的两端消失了，分布向中线移动，接近于平均数，集中在低水平的盈利范围内。表5也表明了同样的效应。这是一种特殊的“平均主义”趋势，与利润刺激的观念正好相矛盾。在这种情况下，利润的双重依赖就出现了。它部分地由水平方面决定（在生产活动和市场上的成功或失败）；部分地由垂直方面决定（上级财政部门的“慷慨”程度，企业同上级讨价还价的成功或失败）。

31. 这个问题与价格体制的缺陷密切相关。在讨价还价过程中，因为原始盈亏不反映真正的社会效益，企业和上级双方都常常提出额外税收或额外补贴的要求。当然，这在许多情况下都是合理的争论。但它导致因果关系的恶性循环。由于价格体制是主观随意的，通过财政再分配来补偿就成为必要；由于财政再分配范围极广且具有很大的随意性，价格也愈加变得主观随意。孰因孰果实际上是无法区分的。作为过多的再分配干预的结果，预算约束变软，而这又导致对价格的反应微弱。然而，为争取合理价格所进行的“斗争”并不是很有力量的。企业可以根据自己的利益去影响价格，但如果它不成功，仍然可以找到其他许多财政再分配的办法补偿不合理定价造成的亏损。这方面的可能性转移了为纠正错误的、不合理的和随意的价格进行努力的注意力。因此，这种促使因果关系循环的环境加强了。而只要不合理的价格依然存在，价格就不会真正具有可靠的调节信号的声誉。

32. 真正有益的是在硬化预算约束即实现严格的财经纪律、严格的财务核算以及强有力的利润刺激的同时，进行具有深远意义的价格改革。这方面的实践与原来的改革蓝图也存在着差距。改革者们建议，企业经理和职工必须具有增加利润的直接经济动力。实现这种要求的措施曾经采取过一些，但并不令人满意。就

经理来说，他们的奖金是与利润联系的，但不是与再分配前的利润而是与再分配后的利润联系的。换言之，他们受到直接的强有力的刺激去争取免税和补贴。

33. 为了保证所有级别的职工都从个人经济利益上关心利润，推行了所谓利润留成。遗憾的是，这种利润留成对于增加原始利润几乎没有什么作用。利润留成服从于拉平利润的平均化过程，而后者的范围甚至比上面提到过的还要大。结果，利润留成与再分配前利润之间的联系微弱。大多数亏损企业依然向其职工分配留成利润，而利润高的企业并不比利润低的企业有更高的利润留成。也就是说，所谓利润留成或多或少是按工资比例进行的，成了一种固定的附加工资。这种办法并不能在职工中创造出他们是企业所有者的意识。

34. 只考虑所谓“利润留成”的这部分收入是不够的。按照原来的改革蓝图，工资在某种程度上也必须取决于利润。在工资差别和利润差别（以及这两种差别的动态变化）之间必须具有某种联系。仔细看一看表 6 可以再次发现这种联系是很弱的。这张表提供了“转移利润”的资料。再分配前利润的变化大致分为：变动指数小于 -0.95 的被看作“减少”，在 -0.95 到 $+1.1$ 之间的被看作“小变动”，超过 $+1.1$ 的被看作大增加。再分配前利润的这些变化正好能导致不同程度的工资变动吗？我们可以又一次看到拉平的趋势。企业利润的大量增加并不能使企业获得显著增加工资的机会，利润的减少也并不减少工资增加的机会。

35. 人们也可能期望工资变化与劳动生产率的变动有较强的相关关系。但没有证据支持这种假设。表 7 表明，各个工业部门在十五年间的工资变动与劳动生产率变化的相关关系微弱，但与整个工业平均工资的变化则具有很强的相关关系。这反映出影响工资运动的决定因素是中央的工资改革政策，而不是具体部门的

劳动生产率和盈利率的差别。这就是说，我们再次看到了强烈的垂直依赖。

表 6 1982年再分配前利润和工资之间的联系

再分配前利润	工 资 变 化			
	减 少	小 变 动	大 增 加	总 变 动
减少	6	86	8	100
小变动	4	92	4	100
大增加	1	86	13	100

资料来源：同表 4。

国有工业中各个部门平均名义工资

表 7 与其他变量的相关关系

部 门	各个部门平均名义工资的年变化与下述因素的相关关系	
	该部门劳动生产率的年变化	全部国有工业中平均名义工资的年变化
采 矿	0.171	0.924
冶 金	0.058	0.959
能 源	-0.204	0.960
机械制造	0.048	0.994
建筑材料	-0.151	0.857
轻 工 业	0.103	0.991
食 品	0.160	0.950

资料来源：M.S.托斯：《改革后匈牙利名义工资的年变化》，哈佛，1985年油印论文。

六 垂直依赖：投资分配，进入和退出

36. 改革后，匈牙利投资决策和资金筹集高度集中的情况有了重大改变。目前国有企业被允许保留部分利润，建立用于投资目的的“发展基金”。投资方面的部分分权对适应国内外需求变化

调整生产、促进技术发展和消除某些瓶颈起了十分有利的作用。企业留利用于投资还扩大了出口生产能力。然而，许多匈牙利经济学家感到这方面的分权还是远远不够的。

37. 正如第五部分讨论的一样，在企业发展基金的形成方面也能感觉到财政再分配的过多干预的影响。由于税负和补贴分配不均衡，亏损能补偿，利润多了又被抽走，企业内部投资基金很少取决于再分配前盈利。因此，在许多情况下，盈利不多的企业在筹集内部投资资金方面却比一些税前利润高的企业处于更有利的地位。

38. 但是事情远未到此为止。企业内部用留利筹集的资金只够用于小的投资项目。对于大中型投资项目，企业必须依赖中央银行给予的投资信贷或中央政府预算拨给的投资补贴。企业外部筹集的投资资金的分配与企业盈利没有联系。结果，企业内实际完成的投资活动并不真正取决于再分配以前或以后的盈利。这在表8中很清楚。我们用一定年份的投资支出占同年年初实际资产

表 8 盈利和投资活动的相关关系

盈 利 指 标		与下述年份投资活动指标的相关系数				
		1976	1977	1978	1979	1980
再分配前盈利	1975	-0.03	-0.03	-0.04	-0.04	-0.02
	1976		-0.03	-0.07	-0.04	-0.02
	1977			-0.04	-0.01	-0.07
	1978				-0.03	-0.11
	1979					-0.03
再分配后盈利	1975	-0.07	-0.07	0.04	0.02	0.06
	1976		-0.04	0.26	0.23	0.13
	1977			0.30	0.27	0.14
	1978				0.12	0.13
	1979					0.09

资料来源：同表4。

价值的比率来说明“投资活动”。为确定潜在的滞后效应，我们还研究一定年份的盈利与一年、二年甚至以后几年投资活动之间的相关关系。但表8明确地显示出，企业盈利和投资活动之间无论如何都不存在相关关系。

39.当中央把投资资金分配给企业时，存在着其他许多经过深思熟虑的标准。这些标准表明，大企业是投资的重点。在全部投资活动的企业外部资金来源中，1982年国有小企业的份额只占9%，而中等企业占43%，大企业占48%。外部集资份额使中央干预投资过程比较容易。例如，不仅有决定投资信贷总供给的宏观调节，而且还有对投资项目详细地逐项审查的微观调节。即使投资决策表面上是企业内部作出的，实际上企业经理要使投资项目开工，还必须获得上级机构的批准。

较小的项目特别是小企业的投资项目通常无需审批，但是所有大、中型项目，必须或者由中央主动提出，或者经企业和上级部门达成协议以后，才能上马。这就是说，在投资领域，企业依然存在着十分强烈的垂直依赖。

40.就在几年前，虽然每个企业有权使用自己的发展基金进行企业内部再投资，但是资本的直接的横向流动是不允许的。近几年一个新进展是建立了若干金融媒介来帮助企业将积累的储蓄转变为另一企业的实际投资。国有企业破天荒地被允许发行债券，债券既可卖给其他企业，也可卖给公民个人。债券收益远远高于银行存款利息率。个人购买债券立即变得很流行，从而开辟了国有企业筹集投资资金的新门路。最初的印象是国有企业不大愿意购买债券，目前它们热衷于从事扩大本企业的投资，而不是自愿地向其他企业投资，即使后者有希望带来更多的投资收益。这间接地证明企业的动机是扩大产量而不是利润。如果它们的储蓄用于外部投资的话，本来是可能获得更多利润的。

41.除了这些新开创的然而尚未充分利用的机会以外，在匈牙利，利润留成及其再投资是必要的，这是值得强调指出的。但它们本身并非部分投资决策进一步分权的充分条件。问题的根子在于国家和企业分担风险的问题上。“软预算约束”现象中分担风险的问题以前已作过讨论。匈牙利文献把这称为“投资饥渴”。假如国有企业经理能获得投资信贷和补贴，他们总是准备投资。信贷需求和补贴申请事实上总是超过供给。不存在制约投资饥渴的因素，企业的决策者不怕投资项目的失败。甚至在事前都不进行认真的核算来确定项目的费用有无支付能力。如果企业由于不明智的投资决策而遭到了资金上的麻烦，还可使用软化预算约束的各种常用的手段，即免税、补贴、延期偿还债务、根据成本（包括投资项目的成本超支）调整出售价格，如此等等。由于企业经理相信他能很容易地摆脱资金困难，所以他并不感受到必须调整投资需求的任何压力。

42.由于投资补贴是国家赠予企业的礼物，企业自然采取多多益善的态度。至于信贷，利息是必须偿付的，但实际利率（名义利率减去通货膨胀率）太低。即使预算约束是硬的，从而企业能够对价格作出反应，低利率也不能消除对投资信贷的过度需求。

43.在这样的条件下，控制投资活动的唯一办法是行政管理，即干预所有大、中型项目的决策过程。这既是软投资预算约束的结果，也是它的原因。说是结果，是因为投资饥渴不可避免地导致行政干预，以及信贷和补贴配给；说是原因，是因为中央机构承担投资决策的责任，因此一旦出了差错，它就有强烈的动机加以掩饰。他们可以通过再分配干预使企业成为“盈利的”。

44.至于对投资过程的行政控制和官僚主义的微观调节，中央计划者的目标是随时变化的。企业表现出强烈的投资饥渴和扩张

冲动倾向，经济主管部门的官员具有同样的特点，有时他们的这种倾向比其企业下属更强烈。即使过于雄心勃勃的计划不可行，强制实施可能导致低效率和重大损失，仍然存在快速增长的持续冲动。只有当经济活动受到不可逾越的条件限制时，“冒进”和“大跃进”的劲头才会减弱。

45. 回顾一下近十五年来工业投资的历史可能受益非浅。表9提供了一个投资的时间列表。在第一次石油冲击以后，当资本主义世界的投资活动突然放慢时，匈牙利的投资却继续以不可阻挡的速度激增。推动力来自过分乐观的中央政策，但企业也乐意增加。当时很容易取得国际金融市场的信贷，因此吸收了大量的国外资金。但几年以后，当中央决策者认识到外债过多的危险性时，投资就急剧停顿。由于这种急刹车实际上唯有通过直接干预才能实现，因而是对改革过程的一大打击。

表9 工业投资指数

1970	100.	1977	179.9
1971	111.3	1978	185.6
1972	112.1	1979	182.0
1973	111.8	1980	161.3
1974	122.2	1981	148.6
1975	135.3	1982	149.1
1976	146.1	1983	145.4

46. 投资问题同进入和退出国有工业的问题紧密相联。匈牙利正在寻找国有部门资本与个人主动性相结合的新路子。尽管这是改革过程的目标，但发明家和其他有创新的个人在用国家所有或出租的资本建立一个新企业时，依然面临极大的障碍。其他组织（地方政府、非盈利机构等）如果希望建立一个新企业，也要经过很长的审批程序。

47. 匈牙利文献中一个重新提出的问题是企业退出的问题。

允许市场一定程度的“自然选择”将是吸引人的。企业只有在盈利的情况下才能生存，或者只允许亏损企业在其资信还未完全丧失以前生存一个很短的时期。长期亏损、无力偿还债务因而失去资信的企业应通过破产或由生存能力强的企业吞并等有规则的法律程序逐出企业界。但在匈牙利的国有部门中，这种自然选择尚未发生。存在着的是为拯救企业而进行的长期斗争，接近各个中央组织的“院外集团”和代表，用以获得资金援助的各种“联系”。在多数情况下，通常的“软预算约束”现象占统治地位，企业可以由于得到外部援助而生存下去。企业也有被清理整顿的，但那是上级主管部门的决定，而且通常不是依据盈亏和商誉标准作出的。企业间也有合并，但在很多情况下被吞并企业比吞并者盈利更多，并且在大多数情况下合并以后利润减少。表10、11、12提供了这方面的根据。总之，企业的进入和退出，“生”和“死”，很少是由市场力量水平决定的，在大多数情况下是由行政当局垂直决定的。这当然使垂直依赖非常强烈。

表 10 国有企业的盈利和清理

工业部门	1978 年企业的原始盈利率	
	1979年生存的企业	1978年被清理和吞并的企业
采 矿	18.10	12.92
电 力 能 源	7.26	8.12
机 械 制 造 工 业	17.43	10.50
建 筑 业	8.20	16.42
化 学 工 业	13.02	18.52
轻 工 业	9.76	21.47
食 品 工 业	1.26	4.82

表 11 合并以前和以后的盈利率（机械制造企业）

再分配后盈利率	实 例 企 业 数	
	合并前一年	合并前三年平均
吞并者较高	20	16
被吞并的企业较高	30	27
不易察觉的	5	12

表 12 合并后盈利的变化（机械制造企业）

	同 合 并 前 一 年 的 比 较		
	变化较小	变化较大	难以察觉的
合并的当年	31	18	6
合并后一年	34	15	6
合并后二年	32	14	9
合并后三年	23	12	15

资料来源：M·拉基：《匈牙利工业中的清偿和合并》，〔匈〕《经济学报》1981年第101、103页。

七 结 论

48. 回过头来看，又得提出计划与市场相结合的最初思想是否正确的问题。作者深信这是一个正确的目标，问题在于实现过程中只取得了部分的成功。匈牙利改革过程的成果是新体制肯定运行得比旧的命令体制和过度集中化体制好。本文讨论的国有部门的变化，同合作社、私人经济的发展（特别是在农业部门的巨大成功）一起，导致许多把匈牙利同其他东欧国家区别开来的结果。食物、其它消费品和劳务的供应好多了。所有各个决策层次

都有了更多的发挥主动性的余地。

49. 尽管有了重要的改进，集权与分权、计划与市场的结合并非尽如人意。企业的决策者在武断的价格体制和无数行政性干预下得到的是扭曲的价格信号。除了错误的信号，他们也没有自身的刺激，因为超额利润通常被征税，而超额亏损能得到补偿。垂直依赖依然十分强烈，而水平依赖却微弱。

50. 直接的微观调节——日常事务中的许多政府干预，被认为是在采取一下子废除命令体制的勇敢步骤的同时不可避免的暂时安排。不幸的是，确信为“暂时的”东西已持续了十七年，并且依然伴随着我们。它已经巩固下来，成了带有长期特征的根深蒂固的东西。看来要摆脱几千种“暂时的”行政手段和机构是困难的。

51. 行政性控制和一个真正的市场的运行不能按人为的比例搅拌在一起，比如说 1:9，5:5，或者 9:1 等等。市场的活力、创新精神的活跃和充分的责任感要有一个最低限度的稳定的自主权。如果失去了它，行政干预的频率和强度超过了临界值，市场的朝气和活力就会让位于服从垂直依赖的被动活动：为争取上级机构的特殊照顾和帮助而讨价还价。市场的三大优点之一是产生寻求新机会的活力。如果大部分决策权力依然掌握在行政机构手里，这种优点就不能发挥出来。由此引起的损失是：主动性、创新和灵活性的减弱，投入——产出组合的低效率，设备和劳动力的利用率降低，技术进步变慢，对国内外购买者需求的适应既慢又差。

52. 多数匈牙利经济学家认为当前“计划”与“市场”的结合方式是可以改进的。本文提出的一些建议涉及经济体制的不同侧面。下面强调的是几个一般的要求。

(1) 重点应该从微观调节移到宏观政策。在彻底的价格改革

和预算约束硬化以后，政府就能更有效地依靠宏观政策手段，诸如信贷供应、利率和汇率等综合性约束。

(2) 为了实现社会主义社会机会均等、公平、安全等道德——政治目标，需要精心制订一项社会政策。主要工具是对家庭和公民的再分配手段：负的或正的转移支付，所得税和财产税，对工资、薪水和其他收入的补贴等。经过审慎的评议，一定的免费服务和价格补贴可以保留。但在任何情况下，用于社会政策目的的手段必须同商品市场、资本市场和劳动市场的运行分离开来。只有当价格信号不因不必要的干预而扭曲，生产者有强大的内在动力能对价格作出反应的情况下，市场才能令人满意地运行。

(3) 对于组织社会主义体制时由政府选择和任命经理的办法尚无定论。这个问题存在着国际范围的争论。这里我要指出的只是匈牙利发生的情况。讨论中形成了许多思想，一些建议已被接受，至少已部分地实施或试行。一个令人振奋的设想是通过象南斯拉夫那样的选举程序任命经理，这可能使国有企业更接近合作社或“合伙”企业。另一个由 M·泰多斯和其他人提出的建议是建立代表作为“所有者”的国家的董事会。董事会是既独立于部门的又独立于地方的政府机构。它监督一个或几个国有企业的活动，并用盈利作为主要标准决定经理的聘任和辞退。这个建议包含的思想是“所有”和“经营”严格分离。第三种方案赞成一定形式的租赁。资本依然是国家所有的，但租给经理——企业家经营，他们对资金的运用负全部责任，并按合同支付租金。一定的租赁形式的主要倡导者是 T·李斯卡。这些以及其他一些建议隐含着为合作社和私人经济创造更多机会的政策主张。在我看来，按先入之见或意识形态偏见在这些和其他一些可能提出的方案中进行选择将是错误的。它们并不必然是相互排斥的，可以同时并存。某些企业、某个局部可以推行这个方案，另一些企业或

局部可以实施另一个方案，如此等等。唯有经验才能表明每一种方案的优劣。

(4) 如果计划真能在事前探测和协调社会活动，那这将是十分吸引人的。但是高级政府官员陷入生产、价格和投资项目的日常细小事务中，则是对一个真正的计划者的讽刺。计划者应该处理部门和地区的主要比例关系，生产、投资和消费的主要指标。换言之，计划者必须精心研究经济进步的战略，让下层决策者去决定怎样才能最好地执行计划。

53. 匈牙利改革的路途还很长。本文对现行体制的批评，并不是意味着要退回到命令经济中去。相反，我们建议继续进行更连贯的改革，使计划、中央控制和市场力量更健全地结合起来。

宏观政策的改革： 匈牙利的经验*

一 导 言

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

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

我从未到过中国，并不熟悉中国的事务，我只是从书本和文章中收集了一些第二手材料。撰写本文时，我尽量将重点集中于一些我们认为与中国的改革有关的问题。然而这仅仅是我所选择的问题，也许其中一些教训在中国已是众所周知了，不过我还

* 这是J·科尔内提交给1985年9月在中国召开的巴山轮“宏观经济管理国际讨论会”的论文。一编者

是很希望这里所总结的匈牙利经验，能对诸位有所裨益。

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

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

本文虽竭力全面论述，但对农业这一特殊问题并不准备很详细地讨论。中国的农村改革已有若干年了，许多中外学者对它已细加研究，相比较而言，经济的其他方面改革只在近期才出现新的势头，存在着一些新的问题。所以，本文的重点将部分置于非

农业经济部门，其余置于一些宏观经济问题，如价格、货币政策等。这些问题既影响农业也影响非农业部门。

二 国有部门

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

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

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

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

2、匈牙利的变化可再划分为二个主要方面，即(1)国有部门的变化，国有部门的生产占国民经济生产的绝大部分。(2)其他经济部门的变化，即非国有部门的变化。第二、三章讨论国有部门，第四章讨论非国有部门。

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

对国有企业活动——企业获得投入、经生产过程，投入转变为产出、产品转到消费者手中——的控制与协调，可采用二种基

本机制，或是机制 1：行政协调；或是机制 2：市场协调。以图解说明二种模式如下：

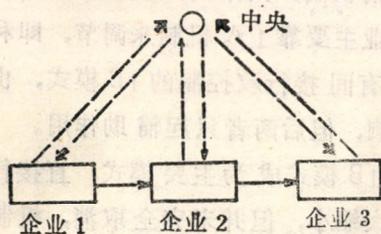


图 1：纵向协调

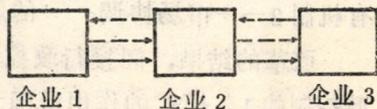


图 2：横向协调

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

机制 1 有二种主要形式，我们称为 1A：直接行政协调，1B：间接行政协调，二者所不同的是纵向调节手段的运用。直接行政协调就是中央向企业发号施令，下达详细的产出指标及投入限额，企业依法执行上级命令，违者可能受罚。在间接行政协调的情况下，中央不直接向企业下达命令，而是掌握一整套“杠杆”。借助于这些杠杆，中央实际上就用间接的方法调节企业的行为。对企业某些行为的刺激，是纵向地来自中央，而不是横向地来自其它彼此发生买卖关系的企业和单位。

必须强调指出，我们在此所论述的是三种纯粹的、抽象的理想

模式。协调机制，或曰现实的社会经济体制从来就不是纯粹的，而是相当复杂的，是上述种种理论模式的混合体。然而，混合体中总有一种典型的或纯占主导地位的机制，其余的只起辅助作用。

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

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

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

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

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

5、如前简述，改革中最重要的变化是1968年所采取的措施，即取消中央短期指令。从东欧和苏联改革思想形成的初期开始，有些经济学家就提出了一个局部解决的方案：以较少的指令性计划代替大量的指令性指标；与此同时，也有人建议取消那些非总量的详细的指令，只应用更总量化的指令；另一些经济学家则建议改革指令性指标的内容，如总产值指标应与净产值或销售额挂钩，或使用指令性的利润指标；还有一些经济学家提出的折

衷办法是：在某些部门取消短期指令，而在其它部门继续用短期指令。或改变一下，一部分生产量用产值指标，其余的允许自己决策。在匈牙利，所有这些折衷建设最后都未被采纳，而是接受了一种激进的、连贯的解决办法：完全取消短期指令。继南斯拉夫后，匈牙利是第二个采用这种办法的国家。据我所知，此后还没有任何社会主义国家加以仿效。

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

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

6、废除短期指令会连带地产生一些变化，在此列举一些最为重要的。

a、对利润的增长给予经济刺激，如给经理的红利，与盈利挂钩的企业福利基金以及职工们所享有的利润份额。

b、有些价格（不是全部）可以由买卖双方自由协商。换句话说，即使在国营企业之间的交易中，买者与卖者在定价上亦有部分自主权。这样的自主权在最近16年有了增加。

c、产品的生产（原料、零部件、半成品、或者机器、设备、建筑设施等等）不受中央政府的“配额”限制。生产不受某一生产者必须把某种产品在某种条件下送往某个用户这一类指令的约束。相反，改用生产企业与用户达成协议的办法来进行生产；或者由国营的批发公司作为中介人。这些公司在商品化的基础上买进某厂家的产品，然后再转卖给用户。

d、企业可将一部分留利用做投资。改革前投资中的绝大部分资金来源于国家财政预算，改革后，很大一部分资金源自企业的留利以及银行的贷款。

e、企业在决定工资方面有了更多的自主权，各个企业的工资变化部分地与盈利程度相联系。在就业方面，没有行政限制，企业有用人和解雇的自主权。

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

7、即使没有短期计划指标的约束，企业对上级部门的依赖性仍然是很强的。在第 7 节至 12 节中我们将对这种依赖性做一番考察。最重要的垂直联系是上级部门保留了对企业最高层管理者挑选与任命的权力。直到最近一些时候，所有国营企业中的前三位负责人的变动都由上级机关来任命。在许多情况下，甚至要由部长亲自任命。一个成功的经理不一定在本企业得到升迁但他却可能调到另一个企业，或者调到部里，或是某个国家机构中。例如，他起初可能在一个小型企业中任中层干部，然后到一个比较重要的企业中任中层干部，其后再调到部里任职，再过一段时间，被任命为一个大企业的主要负责人，如此等等。对于经理们说来，劳动市场是不存在的。他的职业很大程度上取决于上级管

理机构的领导人的看法。因此，不难理解，为什么在改革之后，经理的主要目标仍是取悦于上级而不是取悦于顾客。对于经理来说前者比后者更为重要，而顾客在市场体制中本应是中心目标。

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

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

8、在第6节的a中，我提到过利润的刺激作用。不幸的是，有许多因素减弱了利润的影响。

一长串的非规则的税收设置（增税或免税）与补贴对税后利润有着决定性的影响。实际上，税后利润在与利润相关的对个人和集体的刺激方面是起主要作用的。一方面，某一个国营企业如有严重的财政困难，通常就会得到“赦免”。这个企业就可能享受免税、得到财政补贴、或是被允许提高产品的管理价格，还有可能得到大量贷款以度过破产的难关，以保证企业的生存。另一方面，若是某一企业有很多的盈利，财政当局则可能向他征额外的税款，于是，郑重其事地要求企业必须盈利，必须从自己产品的销售额中支付自己的费用就成为一种空话。这样，预算约束（如企业中的财

务与盈利约束)不能有效地制约企业的活动。这就是作者现称之为预算约束“软化”的现象。企业的财务状况最终不是取决于生产和市场方面的成败,相反,更多地是取决于国家官员们的主观决定。官员们要是乐意的话,他们可以使一个企业在表面上盈利,而实际则遭受很大经济损失,但官员们亦可同样地将一个高盈利的企业变为中等盈利水平的企业,甚至变为低水平的盈利企业。在这种情况下,利润便不再成为评价企业在生产和销售方面效率的客观标准,而仅反映了上级机关对企业所抱的态度,企业的利润很大程度上不是取决于卖主与买主之间横向的讨价还价,而是取决于企业与上级机关之间进行的纵向的讨价还价所能获取的成功。

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

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

对此可分为二部分来谈,在这一节中,我谈谈价格的确定,在下一节中,再涉及对价格的反应。

在匈牙利,决定价格有四种主要方式。1、真正的市场价格,没有行政方面的干预,完全由买卖双方企业根据合同确定。4、真正的管理价格,不受市场供求双方的影响,由价格控制机关确定。2、官方限定范围的合同价格,这种价格表面上是根据买卖双方的合同确定,但却处于某些官方的条例或是各级政府机构的特别干预的管制之下。3、虚拟的管理价格,表面上由价格管理机构

确定，实际上却为买卖双方的有效压力所左右（一般地说，卖者的压力更有力些）。在典型的情况下，这种价格取决于生产者所定的价格，价格管理机构不过是一颗橡皮图章而已。

一些现行价格制度的拥护者希望市场的力量与中央控制的力量能够比较好地结合起来。这个希望只有一部分成为现实。在实际生活中，价格问题还存在着许多相互矛盾、缺乏透明度和扭曲的现象，各种力量的互相冲突将有益的影响抵销了。管理价格是非常僵硬的，要以灵活的方式经常加以变动是很困难的。许多从改革前沿袭下来的价格具有很大的任意性，不能反映市场供求的真实情况。行政干预会在市场供求决定价格的地方导致价格扭曲。众所周知，如果所有投入——产出流相互依赖，那么，所有有关的价格也会相互依赖。这样的情况是不可能存在的，即在一些部门里价格是“好”的，而在另一些部门里价格是“坏”的。如果许多用户的成本核算发生了严重的扭曲，势必要影响到他们的产品价格，进而影响到使用这些产品的人的生产成本，如此类推。于是就产生了一种交叉效应。要是价格体系中一些重要部分一开始就扭曲的话，就不可避免地导致整个比价体系的扭曲。最终的结果是整个比价体系充满任意性。在此情况下，利润便失去了明确的经济意义，这就成为对利润构成进行再分配干预的动机（但不是唯一的因素）。

在匈牙利，对价格的局部改革进行过多次（这里我们只讨论企业之间的价格，如一个企业向另一个企业支付。居民支付引起的价格问题将在下一章中研究），其中有些改革是合理的，如试图使原料、能源以及可进口和可出口的商品的国内价格与世界市场的价格相接近。不幸的是这些改革措施只是涉及价格体系的这一部分或那一部分。与此同时，事情的变化已超越了局部改革的范围，成本、技术、外部与内部的需求与供给等等都发生了变

化，已改革部分中的过度需求“流入”价格体系中未改革的部分，在这样的两个冲击之下，无论在理论上或实践中都没有迹象表明：一系列局部性的“零敲碎打的价格改革”能够建立一个总体上不扭曲的合理的价格体系。看来，我们好象或多或少地是在从一种不合理的价格体系漂向另一种不合理的价格体系。我们十分需要一个更为周密、更为连贯的价格改革战略。

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

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

现在，我们来小结一下：我们在第8节中称为预算约束“软化”的现象以及弱利润刺激减弱了价格对于供给与需求的影响。

另外，还产生了第7节中所讨论的问题，即上级部门对生产的行政干预，听部里的电话要比遵循价格信号更为重要。

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

结论是：我们有二项不可分割的任务：完善、改进价格体系和强化对价格的反应。

11、从废除指令性指标和投入配给（第8节c提到的）的角度来讲，1968年改革的基本精髓是在买卖双方建立了市场合同，以确保货物在生产者与用户之间灵活流动。

但在实践中，有些事与改革的努力相抵触。各部在确定生产指标方面的干预迫使企业生产这些产品而不生产那些产品，投入配给也常以隐蔽的形式出现，在生产中一次次地发许可证，搞配给。已废除的命令体制正像走私一样悄悄地溜回来。

回到行政官僚方法最常用的借口是关于对外贸易的困难：必须用一切手段削减进口，用一切手段促进出口。我认为这个借口是不能接受的。凭借正常运行的市场机制、凭借非扭曲的比价（包括合理的汇率）以及对价格的有力的反应，国民经济会根据对外贸易的要求以比行政干预下更灵活、更有效的方法进行调节。行政的特别干预也许会有助于克服金融方面的“瓶颈”，但也会在同时干扰在比较好的基础上调整的进程。

12、第6节d中提到部分投资决策分散化。这似乎还是一种大

的承诺，结果远不如所希冀的那样令人满意。

(1) 绝大部分的项目投资都是关联很广的行为。企业留利不可能承担一切费用。因此，企业必须另外申请银行贷款（或者国家财政援助）。在那样的情况下，尽管项目由企业筹办并提供了部分资金，银行（在中央或其他中心机构领导下的）的态度仍具有决定性的作用。事实上，真正分散的投资只占整个国民总投资的很小一部分。比如象企业一级就能独立决策并全部承担资金的这样一些项目，大部分的投资决策必须征得上级机关同意。于是我们又回到了冗长和僵硬的行政决策过程。有如此众多的国家机构、如此繁杂的管理层次参与决策，结果谁都承担责任——谁都不承担责任。万一出了问题，任何人都可以将责任推卸给其他人。所有参与决策的机构都想方设法掩饰自己的错误。

(2) 留利的目的是将利益和投资紧紧地联系在一起。企业赢利越多，它就越可能得到发展并实现现代化。但遗憾的是，事与愿违。微利或无利的企业可能得到政府所补助的投资资源或投资贷款。而其它赢利多的企业却可能被征以重税，无力实现其投资计划。投资的配置最终将更多地取决于政府的意志而不是企业的赢利状况。本文第8节中，曾论述了利润刺激作用被削弱的问题，这里又加入了一个新的因素。

(3) 投资项目的一个重要资金来源是银行的贷款。考虑到对投资信贷的过度需求，实际利率是很低的。但根据前述原因，即使利率较高的话，恐怕仍无法有效地抑制对投资信贷的需求。投资的预算约束是软的。当投资项目完成时，如果成本超出预算，超预算成本将由国家负担。同样，如果新建工厂投产后无利甚至亏损，也可以通过某种方式得到补偿，如免税、补贴、较高的管理价格，等等。如果企业无力偿付贷款，则欠款可作重新调整。总之、投资出了问题，对那些决策失误者的名誉和事业都不会带

来什么严重的后果。这种状况使得下列问题永久化：项目确定的草率和随意、建设安装中的浪费和拖延、新建厂生产经营的低效等等。

概言之，投资项目的确定并未成为横向的市场作用总过程的一个组成部分，即预期的盈利最高的企业并不能率先实现积累和现代化。相反，投资分配在很大程度上仍属于直接和间接的纵向行政协调机制 1A₂ 和 1B 型。

13、国有企业留利的使用是一个重要问题。在很长一个时期内，匈牙利的国有企业只能有二种选择：或者将这部分资金再投资于本企业，或者将其存入银行帐户。而后一项选择并不很有吸引力，因为利率低，且上级管理部门有时还限制存款的使用。因此，本已具有扩张倾向的企业几乎不得不将其积蓄用于自身的扩张。即使已经清楚其它企业的扩张更有利、更有效，情形还是这样。重新配置资本的唯一手段是通过政府预算和中央银行来实现的纵向行政协调。

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

14、关于第 6 节中的 e，即工资决定和就业问题，匈牙利现行体制的一大优点就是劳动力市场的高度灵活性。劳动者选择其工作和职业实际上不受任何限制，他们不是被指定而是可以自由选择其职业，允许辞职，而唯一的风险是失去一些同他们刚辞掉的工作相联系的小额优惠。但也有一些因素阻碍劳动力的流动，如住房供给的不足。然而，在行政上和法律上，不存在任何影响工

作变换的限制因素。不存在失业，相反，劳动力的短缺状况普遍存在，而这又使劳动者处于有利的地位。

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

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

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

我个人的评价是与改革前比，情况已大有改善。企业的自主权以及灵活性、适应性都增强了。但在较高的和较低的决策层次之间所进行的谈判，过去一直存在，现在仍在继续。不过在彼此交换意见并寻求妥协方案时，企业尤其是那些大企业，讨价还价

的力量已大大增强了。此外，市场信号即机制2的作用也有明显加强；有些经济部门已消除了短缺，生产企业必须更多地关注买者的需要。企业对赢利状况至少并未变得更不关心。

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

我的观点与之不同，我的许多匈牙利同事们也不赞同上述观点。对二种相互低触的机制，采用50%对50%的妥协方案未必就是最恰当的解决办法，尽管对那些寻求妥协方案的人来说，它还是颇有吸引力的。事实上，在这样一种混合状态中，二种机制各自的优点都在结合之中丧失殆尽。

关于“经济杠杆”问题，存在着一些错误观念。有些综合手段可以也应该得到运用，这我们留待下章讨论。但如果不是作为偶然的例外，而是在任何时候，任何情况下，都为特定的、具体的、细枝末节性的干预而运用“间接”手段——那是完全行不通的。改革前的状况证明，要对投入和产出的所有细节问题都下达科学、合理而有效的指令是不可能的。同样，对数以百计的价格调整，对所有投资项目的选择，对大量的税收和补贴的控制，都进行有效的干预也是办不到的。对市场作用进行单项的、零碎的干预，不仅不能保证市场“服从”于计划，反而破坏价格的有效

性，使经营者丧失责任心，削弱利润的刺激作用。

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

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

改革的一个重要方面是：中央一级作出的决策，必须相应地授权较低一级的区域——地方政府，如县或区。与此密切相关的问题是区域——地方政府的财政自主权：中央和区域——地方政府按什么比例分配收入，如税收和国有企业的利润，按什么比例分摊支出，尤其是投资项目。同上述二个问题都有关的更进一步的问题是，在不同层次的地方政府之间划分其对国有企业的所有权。

匈牙利在区域——地方经济分权方面，取得了一些重要进展，本文中我不可能展开详细的论述。但我想提请各位注意第二章中所论述的问题同区域——地方经济分权之间的区别。在这二种不同的变化过程之间，不存在任何自动协调的相互关系。例如，一个国家可以向区域——地方经济分权的方向发展，而同时又不放弃 1A 机制，这时国有企业仍受中央指令控制，只不过这种指令将由区域或地方政府而不是中央政府来下达。总之，必需告诫诸位：区域——地方经济的分权并不就是行政命令的 1A 体制的取消，也不意味着市场调节的机制 2 有了更大的作用范围。

即使区域——地方经济实现分权之后，过度集中的1A机制的所有弊病和低效率可能依然存在。

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

三 非国有部门

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

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

作为起点，对非国有部门进行分类是必要的。

A、正式的私有部门

这些部门中，经济活动是在生产资料私有制的条件下进行的。生产资料的所有者，或许还有其家属成员和受雇的雇工，都把他们的工作当作“第一职业”，即收入的主要来源。所谓正式的部门是指合法的、其经济活动在法律的许可下进行的、生产者缴纳税款的部门。

按马克思主义政治经济学的观点，在正式的私有部门中的经济活动可以是小商品生产（不存在雇工），也可以是小规模的资

本主义生产（雇佣劳动），还可以是界于这二者之间的混合状态。因为即使在改革之后，对雇工仍有严格限制，所以匈牙利不存在中等规模或大规模的资本主义生产（这里不包括外国资本主义企业在匈牙利所进行的经济活动）。

B、非正式的私有经济活动

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

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

C、合作——集体部门

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

D、混合的——联合的组织

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

18、在匈牙利，最明显的变化之一是正式的私有部门的扩大。改革前在一些领域，私有企业是被严格拒绝的。而现在，在出租汽车、饭馆、美容店等等行业则允许私人经营。在另一些领域，改革之前只有非常小的正式私有部门（手工业、零售商业），

现在已经有了显著扩大。然而，尽管有了适当扩大，对正式私有部门的总的比重还不能估计过高，它在国民产值中的份额仍然很小，仅仅占百分之几。在就业方面有一个低的上限：一个私有企业单位雇工不能超过七人。

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

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

私有企业的建立，按其本性是追求利润，并导致收入差别的扩大。在社会主义传统中经受过教育的人，对此产生厌恶，是完全可以理解的。但这导致独特的反作用：负责授予许可证的官员尽量缩减在法律上被许可的企业经营者数量，因为他们不希望有太多的高收入的人，可是，结果正好走向反面，即人为地给予少数在法律上被许可的私营者一种特权，通常几乎处在垄断地位，使他们得以涨价，极大地增加收入。合理的行为应该是批准更多的许可证，市场能吸收多少就批准多少。这能引起竞争、降低价格并极大地减少正式的私有部门的高收入。

私有企业往往只是被政府官员默许，但没有真正作为经济体

制的一个有机部分，从而具有完全的权利。这使它们常常采取被迫的非法行动：贿赂卖者，试图得到原材料或其他生产投入品；以高利息为条件从私人那里得到借款；同时，漏税范围扩大。我认为在权利和义务两方面都应该有公平的条件，正式的私有部门在获得投入和信贷方面应该与非私有部门享有同样的合法机会。另一方面，必须统一执行税法。

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

19、在匈牙利，非正式的合法私有部门有了一个相当大的改善和增加。也许最大的变化是这类企业活动的“社会气候”方面，它再也不被看成是耻辱的“小资产阶级”由于贪婪而进行追求的一种职业。相反在今天，除了从事被指定的第一职业外，还在非正式的合法私有部门工作的人们受到高度尊重，并被看作是勤劳的生产者。一些原材料也提供给非正式的合法私有活动，虽然数量不多。下面，对这种活动的主要形式作简短的考察。

a、最重要的形式之一是，农业工人在自留地上生产。这在改革之前在法律上已被允许，但那时，它并没有得到真正的支持。情况现在已经完全改变，人们不再把自留地看成是一个反对社会

主义的竞争者，而是体制的一个有机部分，是国有或合作单位大农场的补充。划分任务主要以效率为准则。集约农业主要靠小规模生产，而粗放农业更多地是大规模经营。小规模私有生产和大规模非私有生产应该互相帮助。必须强调指出，大规模农业生产在匈牙利没有被放弃，在某些农业生产领域，如果它们管理良好，如果工人有足够的劳动刺激的话，这可能具有很大优势。到底是选择小规模、中等规模还是大规模生产，这一问题不存在一般性答案，正确的回答要根据具体条件作出（生产、技术、土地质量、气候以及作为结果，规模收益是递增还是递减）。在匈牙利，小规模私有耕种和大规模非私有耕种互相帮助。耕种自留地在许多方面得到支持：家庭能够获得种子、饲料、象拖拉机等大型机械和运输服务；从农学家那里得到建议等。典型的农业家庭成员把他们的总劳动时间在国有或合作社农场和家庭农场之间进行分配。

b、有许多人他们的主要职业不是农业，但在他们自己的小块自留地上干些农活。他们种植水果和蔬菜，饲养牲畜，如猪、兔等等。在改革之前，人们干这些事情被严加阻止，而现在则受到大大鼓励。上述两种非正式的私营农业活动（a和b）差不多都共同提供了匈牙利的肉类、水果和蔬菜的半数，因此匈牙利，在食品方面才有真正充足的供应。

c、私人住宅建设变得更加重要。未来的住宅主人请他的亲戚朋友一起来盖房子，他也可以雇用私营承包者来建造。由于更多地提供了建筑材料，批准更多的私营承包者的登记，对私有住宅建造者给予了更多的借贷，造房子的条件也大大改善。

d、一些正式的各种各样的安排也已“初露端倪”。例如，下班以后或在周末，可以干一些非正式的私活。或者单干，或者通过一个作社中介来进行，或者采取一种特殊的合伙形式（在匈牙

利称之为“经济工作队”）。一些工人在家中搞些修理工作（铅管业、电器等），另一些人干一些家务（清理窗户或地毯），一些专业人员进行咨询或翻译，秘书打字，经济学家和数学家与公司签订合同进行作业研究，等等。

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

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

这引起一个更一般的问题。如果较富裕的人把钱花在消费品和劳务上的话（包括购买私有住宅），可按他们的愿望去花钱。但是直到最近，如果他们不愿成为自营私有者，他们还没有被允许把他们的钱以生产性方式进行投资。这一禁令与银行存款的利率一起，提供了挥霍性消费的刺激。对这个问题进行了广泛讨论，现在少数地方政府和国有企业发行了稍高于银行存款利率的

股票，这一思想接近于由国有企业向公众发行分红的股票的主张，但后面这个建议仍未被接受。与此有关的问题是：私人能否合法地把他的储蓄投资到其他私人企业，而事实上又不参加该企业的劳动？他总是期望根据他的投资获得利息或利润分成。这样的转变确实存在，但是合同并没有明确地得到法律的保护和支持，因此这样的私人金融投资是有点冒风险的。

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

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

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

问题的另一面是：国有企业有时也太贪婪，要求一种不切实际的高价格，这几乎要迫使租赁候选人陷入经济困境。签订合同，要求有一定的学识和经验，使条件对双方都是合理的。然

而，合同必须严格执行。

b、匈牙利近来的试验是，在国有企业内，建立“经济工作队”。例如，在自己企业中完成第一职业的任务之后，一伙体力劳动者为私人修理东西，或者计算机专家为其他公司编制程序。他们为了额外报酬，甚至可能在“工作队”组织中为本企业加班工作。

工作队的活动不是隐蔽的。雇员需要征得他自己的第一职业的负责人的许可，才能参加工作队。工作队成员资格是一种特权，仅仅授予那些已经能正常完成第一职业工作的人。只有负责人感到满意的那些人，可以允许在“工作队”中去挣额外钱。换句话说，这是一种建立在自愿参加和在第一职业负责人同意的基础上的补充性工作和报酬。这是对车间负责人的一种特殊的双重依赖，一些匈牙利学者对此持怀疑态度。无论如何，这是一种值得注意的尝试。

c、为国有和合作集体企业干私人（主要是妇女）外勤工（家庭劳动）也得到恢复。这也是一种联合形式，因为也存在混合所有制。有代表性的是如下情况，原材料由国有或合作社集体所有企业提供，但工具由在自己家里工作的工人提供，并使用他自己的家具等等。

具有灵活性和自由创造力的其他一些联合形式也可能出现。

23、在转向集体合作部门之前，对第2—7节进行说明是必要的。让我们来看看这个问题：采用前面叙述过的办法和形式是否会导致取消社会主义和接受资本主义？我的回答是否定的。首先，这些转变有一定的限度。即使这些形式比起今天匈牙利的情形来变得更为普遍，它仍将依然只包括整个社会活动的较小部分，并且也只生产出整个社会产品的较小一部分。经济主导部门中的大多数生产工具将仍然保留在非私有企业中。其次，这也是

更为重要的，在决定一个体制是否可称为“社会主义”时，私有企业的准确份额不是主要标准。在规范的意义上海社会主义是这样一种体系，其中生产是有效率的，生活标准和生活质量是不断改善的。公正占了优势，给每个人以平等的机会，社会帮助残疾者和病人。在资源的合理分配上经济计划起着重要的作用。所有这些目标与一定范围的私人活动和私有企业是完全不矛盾的。

24、匈牙利改革的一个重要内容是首先在农业中，但同时也 在其他部门中增强集体合作部门的作用。这里简要地概括一下这个转变。

a、在那些把更多的责任给予了生产队和生产小组的农业合作社中实行了更为有效的刺激办法。在第4—a节中我们已经讨论了集体和家庭农场之间的共存和协作。必须强调合作社的大规模生产并没有取消，它只是由自留地上的小规模生产来补充，在许多方面，首先是在粮食生产方面，大规模生产比小规模生产更为有效。在大规模生产和小规模生产之间需要合理的劳动分配，而不是一味强调一边倒。

b、农业合作社在改革以前专门从事农业生产。改革过程的结果，许多合作社变得更为多样化，把它们的经营范围扩大到附近的城市，从事诸如建筑业、食品加工业、食品零售贸易和饭店的经营。其中一些走得更远，往往通过与国有企业合作，开始生产零部件，或许还生产仪器、机器。多样化经营有助于保护合作社成员不受就业的季节性波动的影响，不受由于偶然的气候条件造成的收入不可靠的影响，大大增加了利润和收入。

c、转过来看看农业和非农业合作社的共同问题：它们的自主权现在比改革前得到更多的尊重。合作社不接受指令性的产出目标和投入指标，可以自行决定投入——产出计划。在选举或雇佣领导人员上它们有更多的独立性。然而，主要在选举和委任的过

程中，还存在原本可以避免的高度干预，因此，需要强调更加一贯的自主权。

合作社部门在财政上仍然严重依赖于中央机构和中央银行系统，按我的意见依赖得太多了。

d、非农业的合作部门有轻微的扩展，但是在这方面，改革过程并没有进行到足够的程度。这个部门可以起到更广泛的作用。

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

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

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

四 公众对改革的支持

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

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

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

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

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

匈牙利事实上未能成功地同时做到这两点。或许以后可以做到而且其他国家会更成功。

29.在匈牙利，生活水平的所有指标，首先是人均实际消费，从一九五七到一九七九年表现出给人以深刻印象的高增长率。不幸的是后来高增长停止了，近几年则表现为缓慢改善，停滞或下降混合在一起，与之有关的一般福利指标我们已经看到了。减退和下降有许多原因，如外部条件恶化，石油冲击使匈牙利的进出口交换比率降低了，要从经互会得到急需的进口变得更加困难，同时，对自由外汇市场的出口也更困难，高利率增加了债务负担。匈牙利经济政策的错误又加剧了不利的外部环境造成的问题：迟缓的和令人失望的针对外部变化的调整；长期维持到一九七八年以后的增长过热和投资过热；突然“刹车”对所有经济过程的震荡作用。

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

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

间上吻合，产生问题的原因必然是改革。当前的经济困难并没有帮助改革过程。

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

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

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

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

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

31、改革过程的最主要危险在于它可能打开通货膨胀的大门。改革前的旧体制由于种种原因是 不易产生通货膨胀的。首

先，价格和工资是固定的并受到很紧的控制。正如第二章里讨论的，这就具有许多弊端，但却肯定压制了通货膨胀倾向，其次，既然利润刺激十分微弱，企业就不会努力争取较高的价格。改革会改变这种状况。它必然导致价格上和工资制定上的更多自主权，它加强了利润刺激，这样，如果在货币政策很松并且其他条件允许的情况下，企业必将通过提价来增加利润。

在世界各国中，匈牙利的通货膨胀属于中等的情形：既没有失去控制的奔腾式的通货膨胀，也没有稳定的价格水平，最近几年，官方的消费物价指数最高也只是反映了一位数的通货膨胀率。货币和财政政策，尤其是对投资活动和工资幅度的各种有力限制，阻止了向二位数通货膨胀率的发展。

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

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

做的人将在通货膨胀中损失得越来越多。

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

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

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

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

33、匈牙利改革并不是一个由自发的、强大的群众运动推动的。改革“从上而下”地进行，这在人类历史上不是第一次。回顾这一事实将有助于解释改革中的成功、失败以及受到限制的许

多方面。那些推进改革的大多数人是干部——党内、政府部门和经济生活中的中、高级官员。同时，那些反对改革的也是处于相似地位的干部。根据赞成改革的和反对改革的力量对比，改革也相应地出现快速推进、停滞或倒退这些不同的阶段。改革的速度和方向在很大程度上取决于“党和国家机构”的态度，最终则取决于最高领导的意志和决心。

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

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

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

该受到鼓励，因为，它是改革前进的一个必不可少的条件。

五 改革的战略

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

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

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

经常引起争论的一个两难问题——“计划与市场”，部分地是一个虚假的两难，它是由概念混乱而引起的。实际上对立的协调机制是“行政协调机制与市场协调机制”。为简便计，人们可

以说，行政控制越多，市场的活力越少。由于重叠的活动可能产生扭曲效应，社会协调的这两种主要方法必定要或多或少地承担控制的任务。但在第一种意义上，计划与市场之间并不存在矛盾。审慎的计划可以使市场运行得更顺利，与此同时，它也有助于其余的行政控制要素找到自己的正确位置，从而工作得更有效。

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

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

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

直接的行政控制类型1A与一定的经济政策有紧密的联系，后者被匈牙利经济学家称为“强制增长”（作者在他的一篇论文中用“突进”这个词作为“强制增长”的同义词）。强制增长的主要特征可以归纳如下：

- a、非常高的投资率；
- b、过于雄心勃勃的、经常是不能达到的增长目标；
- c、工业投资为重点，特别是重工业的加速增长。农业、运输、电讯、商业、住房和其它服务部门得不到足够的资源，基础结构和环境保护被忽视，在工业部门中，轻工业发展不足；
- d、通过建立新的生产单位实现不断的扩张，忽视现存资本的正常维护和技术更新；
- e、重点放在大工程大项目上，成千上万的小的改进和调整则缺乏足够的资源；
- f、由于a和e作用的最终结果，在资源分配方面，生活水平的持续提高就得不到保障。当经济出现困难时，把削减消费服务作为最重要的缓冲手段。

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

存在着一些更适合改革后的经济机制的经济政策，我们称它为平衡的和和谐的增长，其主要特征为：

- a、较适当的投资率，允许消费占有更大的份额；
- b、温和的但又确实可行的增长目标；
- c、首先，将投资资源移向以前忽视的部门：轻工业、农业、

运输、电讯、商业、住宅和其它服务部门、基础设施、环境保护等等。然后，当落后部门赶上来后，维持部门比例的平衡；

d、除了必需的大工程，对小而好的项目调整配给足够的资源；

e、结果，增长成为“消费导向”型的，减少消费服务只作为解决经济困难的最后手段。

匈牙利在两个方面都作了有意义的改变。本文较详细地讨论经济机制的演变，这里我能够补充的是，在强制增长走向较平衡的增长类型方面，也有了重要的进展。不幸的是，变化是相当不连续的，其间存在着摇摆和停顿，反复也不至一次。两个基本过程，即经济政策的较变和经济机制的改革并不完全协调，在一些时候，当一方面正处于停滞状态时，另一方面已远远走在前面了，反之亦然。少数人对两个基本过程之间不断存在的矛盾感到奇怪。例如在七十年代早期，经济政策部分地回到了强制增长的旧轨道。在石油冲击后的困难时刻需要温和的增长，但投资却失去了控制。在过度加速的增长以后，又只得借助行政手段进行急剧的削减。结果，强制增长导致回到命令方法。

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

37、最复杂的问题是改革的时间安排。确实不可能在一次巨大的努力中改变所有的方面，需要经过一系列前后相继的步骤。但困难在于，各种不同手段之间的相互作用是非常强有力的。在一个未变化的政治和经济环境中，推行任何认真的变革可能达不到预期的所有结果。例如，由于不能保证原材料和信贷的供给，

或者还未采取合适的税收政策，允许私人小经营可能遭到麻烦和抱怨。又例如，当金融媒介机构还未建立时，留利就难以做到最佳使用。但这种不连贯是不可避免的，那种主张唯有使用一套互相依赖、完全连贯的手段才能成功，否则就不能有所作为的“至善论”（perfectionism），将导致总体的被动。

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

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

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

体制改革另一个典型的难题是规则变化的频率。改革是一个试错的过程，事物的一定状态永远是不完全的，总存在着催促进一步改进的批评。我们不能把好的规则简单地集中起来，然后让人们——官员、经理和决策者去适应这些规则。只有通过实施新的刺激使他们的行为逐渐定型。这样一种调整意味着学习的过程，

可能需要花几年的时间。在匈牙利经常出现这样的情况：几乎还没有时间去适应、习惯新的一套规则，而这些规则又一次次地在改变。可能新规则要比以前的好，但如果整个体制一直处于这种动荡不安之中，那么新规则就没有什么作用。一定程度的稳定是需要的，在一段时间内，较好的做法是保持不那么完善但能有效适用的规则。

38、非常需要制订一个体制变革的长期计划。它是包括各种比较重大措施在内的全面规划，并以对改革总方向的预见为基础。这种长期战略应当同经济政策的长期计划相联系。匈牙利改革从未有过、至今还没有这样的战略蓝图。不同的个人和集团对未来有不同的预见，我还不能完全确信这样的共同计划能否达成。这更多地关系到通过建设性的讨论，探索各种替代方案，最终达到共同的理解。当然作者还不至于天真地相信仅仅通过这种理性思考和争论就能消除所有分歧。政治力量和不同的利益集团是存在的，政治斗争也是存在的。但一个不十分了解中国情况的外部观察家，是不能排斥全国舆论支持一个乐观主义的改革计划的。

社会主义经济的两难困境

一 经济效率与社会主义伦理原则的矛盾

历史背景

从历史回顾开始恐怕是有益的。在匈牙利，中央集权制的经济管理体制开始于1948~1949年，不久就全面推行了。绝大多数企业被收归国有，在农业上普遍实行了合作化。公有制企业由中央通过层层机构统一管理。各个企业的生产任务、原材料定额，严格由上级规定。价格、投资分配等均由中央控制。因此，企业的独立自主权受到很大限制。

1954年以后，就提出了分权的建议。可是其后的十多年里，很少有真正的改革。到六十年代中期，经济改革的讨论又活跃起来。历史上第一次由国家经济政策的主要制定者、行政工作人员、国营企业的管理人员和经济学家共同合作，为全国详细地制定了新的经济结构的详细蓝图。经过充分准备以后，所有的经济改革政策法规，均于1968年1月1日开始生效。

这一场改革的主要目的，是把国营企业从行政束缚下解放出来，提高其自主权。改革以后，企业的生产计划，例如来年生产什么、生产多少等所有产品与产量计划，不再由上级硬性规定。

“命令经济 (command economy)” 被经济的自然规律代替了。独立自主的企业，在相当大的程度上通过市场而相互联结和合

作。有些产品的价格继续由中央控制，但由买方与卖方通过合同而协商价格的尺度放宽了。决定投资的权利由中央机构、信贷银行和独立的企业三者分享，企业并可将其盈余进行再投资。

这场改革，象所有别的彻底的社会变革一样，不可能不遇到阻力。在1968年1月1日所颁布的改革法令的执行者中，有支持者，也有反对者。某些改革方案，只是局部地实现了，并常常是或者干过头，或者倒退。

更严重的是，外界条件的恶化，使变革更困难了。匈牙利的经济是开放式的，世界市场价格的暴涨，和外贸方面不利的变化，都给匈牙利的经济增加了困难。但不论如何，可以说正是这场改革，给匈牙利带来了实质性的成果。改革后的十年中，生产稳定地以每年5~6%的速度增长。消除了失业，甚至有劳力不足的现象。由于剩余劳动力几乎已完全投入工作，生产的增长主要反映了劳动生产率的提高。供应显著地改善了，消费品品种增加了。在此期间，许多其它国家的经济状况呈现了不景气、失业和加速的通货膨胀，因而所有这些成就就显得更加引人注目。

关于改革的成果，虽然很值得去进行详细分析，但这并非是最想讨论的，因为报纸已经报导过这些惊人的成就。所以，我宁可在这里谈一些匈牙利经济的困难和问题。匈牙利经济正经历着一次伟大的、在历史上独一无二的实验，我们有责任将其经验公诸于世。

效率和社会主义伦理原则

改革的目的是如何提高匈牙利的经济效率。在下面我将为经济效率列举一些必要条件。我并不求列举齐全，也无意过于简化。我只想不那么严密地提出五个在匈牙利改革过程中曾时常发生争论的问题：

(1) 一个包括精神和物质刺激在内的体系是必要的，它鼓励所有人——干部和工人更好地完成生产任务。

(2) 低效率生产必须停止；稀少的资源必须节约地使用；生产中必须仔细地核算收益和成本。

(3) 必须按当前情况和外部条件迅速而灵活地调整生产。

(4) 决策者必须表现出一种企业家的创业精神，要有主动性和创新精神，并敢于冒风险。

(5) 每一个决策者必须对责任内的事及作出的决定，承担个人责任。

上述五项条件并不含有任何社会主义所特有的内容，也不能认为它们具有资本主义色彩。对有效率的管理组织工作来说，它们是一些普遍适用的原则。东欧国家的官方经济观一直——不但在改革以后甚至也在改革以前——承认它们是发展经济和提高劳动生产率的必要条件。

另外一类价值观念是社会主义经济的伦理原则。在此我也不求列举齐全，并避免过于简单化。我只列举四项原则，它们可能部分地互相重复，但这些原则均对于经济生活产生重要的实际影响。

(a) 众所周知，社会主义评定工资的原则是“按劳取酬”。这原则也包括世所熟知的分配原则“同工同酬”。

(b) 团结原则：社会主义避免了资本主义抛弃弱者的残酷竞争。弱者不应当因其弱而受惩罚。相反，必须帮助弱者上进。

(c) 安全原则：社会的每一个成员应感到安全。此原则与上列(b)项有密切的联系。一些重要的含义如下：

(i) 个人和小单位感到安全，因为他们知道倘若发生困难，大集体会帮助他们。

(ii) 人人皆有工作，不仅目前，而且失业恐惧从此不再存

在。

(iii) 一般说来，不仅人人有工作，而且对所达到的成就有安全感。一旦达到某个水平，社会就保证其未来不致退步，更加强了安全感。

(d) 整体利益高于局部利益：这里的局部可指个人或小单位。此原则包含子子孙孙的长期利益优先于这一代短期的特殊利益。

遵从社会主义原则的经济学家们深信，效率与社会主义伦理观——这两种价值体系并无矛盾。也许这个概念在伟大的波兰经济学家奥斯卡·兰格的社会主义理论的经典性研究中表达得最充分。兰格曾描写过一个瓦尔拉斯的分散化市场经济，它效率高同时能毫无困难地适合于根据社会主义原则所建立的社会制度。

但实际经验与这种传统见解不一致。似乎上述 (1) ~ (5) 的效率条件和另一方面 (a) ~ (d) 的社会主义伦理原则之间存在着不可避免的矛盾。正是这两个不同的价值观念体系间的冲突，使得社会主义的经济决策，往往左右为难。

在这里，我个人再补充一句：虽然我在可能的范围内尽量客观地分析匈牙利的经济问题，但是无可否认地仍然会有我自己的主观认识。从一方面来说，我是一个经济学家，而且在我的其它研究中，研究的主要是数理经济或计量经济学。毫不奇怪，我的思想可能过分沉溺于诸如效率和合理性等原则以及分散化市场的有利效果等理论。但是另一方面，社会主义的社会与伦理思想，对我的思想也有深刻的影响。所以关心匈牙利经济实际状况的每个经济学家所面临的两难困境，也是我所身受的。

下面，我将提出三类问题：(i) 利润与物质刺激的联系；(ii) 企业的生存；(iii) 企业的成长。在这些方面，效率条件和社会主义伦理原则——这两个价值体系间的矛盾显得特别尖锐。

利润与物质刺激的联系

匈牙利改革中最有代表性的努力是加强了企业利润与物质刺激的联系。这一点合乎所有五项效率条件，特别是第一、二项，即形成一种刺激体系，并且仔细核算、严格比较收益和成本。

但是，经验表明利润、刺激与伦理原则 (a) 有冲突，后者要求人人应该按劳取酬，而同时又要同工同酬。

匈牙利的企业实行了工人分享利润的制度。就此一点，已与原则 (a) 冲突。比如说，两个工人做同样的工作，有同样的工资，但他们所得到的全部收入却可能不同，因为其中一人可能由于分享红利而多于另一个人。更有甚者，匈牙利企业对工资评定有较大的独立性。利润高的企业，不但可分给职工红利，而且还可以付较高的工资。因此做同样工作的工人，他们的收入可能相差很远。

让我们举一例。企业 G 利润高于企业 H。这可能反映着企业 G 中的管理人员和工人们工作较好：纪律与训练较强，他们对产品质量较为注意，以及对外部需求所作的调整更灵活，因而获得较多利润。不过也可能企业获得较大的利润并不是通过他们自己的努力。几个因素——与他们无关的因素——可能起作用。例如，企业 G 比起较不幸运的企业 H 来，从改革前的时期承继了较好的机器。或者，虽然它们两者的产品售价皆由中央规定，但会发生这样的情况，给企业 G 规定的售价包含较高的利润率 (profit margin)，而为企业 H 所规定的售价包含着较低的利润率。或者，两企业皆外销，而世界市场价格变化对企业 G 有利而对企业 H 不利。

企业 H 的管理人员和工人们觉得所确立的收益利润率是“不公平的”。不是因为他们工作得不好而使他们的利润少或没

有——为什么他们辛辛苦苦地工作之后还要受到惩罚呢？因此，他们试图给较高的诸权力机关当局施加压力以使收益平等。较高当局自己通常也觉得容许任何严重不平等的存在是错误的，因为这会违背社会主义的平等传统和“同工同酬”的公认原则。

为矫正不平等倾向，可用多种手段。首先，有普遍适用的条例规定企业的总利润应以何种方式在以下诸项目之间进行分配，即：赋给中央或地方权力机关的税和其它支付，保留给企业的投资和福利基金，以及以分红和增薪方式应支付的诸款项。在各种考虑——包括收入平等——的指导下，复杂而颇为奥妙的分配计算公式被规定下来。这使得利润刺激体制显得不明朗，其本身削弱着物质刺激的效果。但这还不是全部事情。为了征收过高的所得税，或者为了补贴因“客观困难”而遭受的损失，事后断断续续地干预企业的经济状况极为普遍。结果过去那些年企业的总利润几乎三分之二被征税所抽走。

频繁的、不可预见并不可计算的再分配之流形成了一种暗道，使得利润刺激从多方面说皆成为虚幻之举。在微观经济学中，此事态被设想为：利润最大化的企业的开支被所谓预算制约所限定。而在如上所述的情况中，企业的预算制约“软化”起来：它实际上并未约束企业的开支。如果企业因为未包含在预算内的额外开支而遭受经济损失，则国家迟早将负担这些经济损失。

如果一企业陷入困难——例如，因它无法控制的理由，而产生的外部困难——它可能以两种方式作出反应。一种方式是面对困难。这样做可能并不成功，企业可能破产。而且，即使成功，它也需要作出牺牲。只要企业的困难还未克服并造成损失，则收益就较其它更成功的那些企业少。第一种处理方式的目的是尽可能灵活地调节生产以适应实际条件。另一种处理的方式是请求来自较高权力机构的帮助。企业派出代表团向那些权力机构诉苦并哭穷，开

展游说疏通的院外活动：企业试图为此博得政治和社会组织以及国家机关的支持。私人关系亦被采用。第二种处理方式的目的是得到经济帮助：尽可能多地得到政府津贴、减免税收、以及“软性”信贷，并且要尽快得到。

作为第二种处理方式的结果，该企业放弃了经济改革所给予它的许多自主权，几乎自愿地把它自己放在受庇护的地位。由于申请帮助，它认可了它对于诸财经组织、银行、物价局等机构的从属依赖关系——一句话，它认可了它对可影响其经济状况的所有中央机构的隶属关系。

我应当在这里提一下收益拉平趋势对于塑造着企业效率的第四个条件的创业精神所产生的影响。创新——不管它是一种新产品、一种新技术、一个新组织体制或是打入一个新市场——都包含着风险。那些不成功的人将会破产。因而，只有成功能带来大的收益才值得尝试。在改革后的匈牙利，经济领导人不肯损失一星半点，但同样，他也不能挣得一星半点。任何大改进都未得到发挥能力的余地。那些有异常高和引人注目的利润的企业迟早会被“掐尖”而征用其所挣的钱。拉平收益多少也包含着拉平成绩。

这些是效率条件和社会主义经济伦理原则之间冲突的首要例子。企业的预算约束越强，企业管理人员和工人的收入就越依靠实际的利润率，企业越坚持只根据个人工作好坏评定工资的原则，收入上“不公平”的差别就越可能出现。在另一方面，越是坚持“同工同酬”的原则，利润刺激的促进作用就越被削弱。

企业的生存

其次我们要分析的题目是：企业的生存。它与前一题目密切相关。我们把下列说法记为效率的第二原则：如果利润和成本的

比较表明一种生产活动无效率，那么必须停止对整个经济效率的考虑，甚至不惜造成企业经理们的威望的严重丧失，以及可能暂时解雇其工人。企业必须这样做。

这种状况与伦理原则的 (b) 和 (c) 相冲突。按团结原则，较弱的团体决不容许失败。相反，它应得到支持，以使它能继续它的生产活动并有所长进。而且，按照安全原则，没有一个社会成员需要害怕失败。每个人应感到安全，一旦个人成就得到证明——诸如不间断地持续工作的效力——就应保证未来亦是如此。何况特别是——而这正是我们的题目与前节题目联系之所在——只要困难不是他们自己的过错，而是由于他们无法控制的外部条件造成的，他们理应更感到安全。

在匈牙利经济改革的头十年中，实际上没有破产发生：没有一家赔钱的企业是完全清偿了的。而工人们不仅保证得到就业，甚至保证在他们现有工作岗位上就业。用匈牙利的通俗说法表示：国家预算“接管包干了”损失。经济竞争所遗留的“自然淘汰”并不发生：强者和弱者、积极者和消极者、富有革新精神者和无能者全都在暴风雨中生存下来。

国家可以用种种方式来挽救企业濒临毁灭。政府可以给这种企业授以特别津贴：如果问题所涉及的产品具有固定的价格，则允许它破格提价；给企业授以豁免赋税或减免关税的特许权；银行允许提供期限有利的信贷或允许推迟偿还信贷，等等。

没有办法能清晰地判断所发生的情况，团结和安全本身价值巨大，企业的命运，以及为企业工作的人的命运，变得更加安全。因为对任何生死攸关危险之恐惧都被消除了。不过另一方面却不可避免地产生一种悠闲、懒散的工作态度。如果企业的生存自动得到保证，领导人的个人责任就变得含糊不清，从而违背经济效率的第四个条件。

我应在此也提一下个人就业的安全，因为这是一个有关的问题。匈牙利经济体制使工人摆脱了失业的恐惧，失业不但给社会及个人造成严重的经济损失，而且也贬低了人类的尊严，迫使工人们在雇主面前低声下气。消除失业是有伟大历史重要性的一个成就。但是，我们必须面对保证完全就业所伴生的慢性劳力短缺这个事实。人并不都相同：有些人比另一些人更为尽职，有勤劳的，也有懒惰的，有经心做他们的工作的，也有不经心于工作的。劳动力市场之成为一个“卖方市场”不仅对前者而且也为后者创造了有利的地位。一个车间或工厂在解雇一个不经心的工人之前将再三考虑，因为根本不能保证找到另一人去替代他。而且，甚至被解雇开除了，工人也并不感到真正的惩罚，因为他去找一个新的工作通常很容易。

这些密切相关的现象——有保证的企业生存和有保证的个人工作——导致非常困难并且是根深蒂固的问题。一个社会仅仅通过正面的物质和精神鼓励，即以好好工作为酬报，是否能达到经济的高效率呢？反面的经济刺激——对失败、个人物质和精神上损失之恐惧——能否省掉呢？

看来比较明确的是：我们在这里再次面对着严重的两难困境，不同价值体系的冲突。效率条件在一方，团结和安全的伦理原则在另一方，双方之间存在着矛盾。

企业的成长

再次一个问题是企业的成长，以及在这个过程中有关投资的分配问题。这里，各经济效率条件与伦理原则的矛盾，以较前面已分析过的两个领域中的更为复杂的形式表现出来。

让我们从这样一个假想的体制开始。在此体制之中，投资决策已完全被分散化。这个体制从效率的观点来看确实会有若干好

处。条件(3)、(4)和(5)会更有效地被维护；创业精神连同主动积极性和革新的倾向被加强了；生产调节会变得较灵活，投资决策的个人责任会比较明确。

然而，甚至暂时忽略伦理方面，完全分散化也会与任何一种效率条件发生冲突。首先，它会与涉及利润和成本计算的第二条件相抵触。如果我们广泛地解释这些范畴，我们会面对一个熟知的福利经济问题。一个完全分散化的市场可以不受任何政府或其它的社会干预，亦即不顾及和反映市场价格中诸局部决策的外部影响，而且也不考虑外部利润或外部成本的影响。这种完全分散化的考虑会使我们继续按伦理原则(d)——社会利益优先——行事。如果每个企业按它自己的利润利益去决定投资，那么若干个有主要外部利润的计划可能会被抑制，而其它有主要外部成本的计划则可能继续进行。

意识到这个两难困境，1968年的匈牙利经济改革决定，即：投资决策的责任应当由较高的和较低的管理层来分担，较之改革前的时期，可以设想有很可观程度的分权，但大量权力仍留在中央机构的手中。因此，例如，在1976年，经济总投资的几乎一半由中央决策分配。剩余的部分，占总数的一半多一点被归入“企业投资”类，因为它是由企业所发动，而且，在形式上，投资决策是由企业作出的。可是“企业投资”的资金只有一半完全由企业自身的储蓄筹措。因此只有四分之一的总投资可以认为是完全分权的。对于其它四分之一，企业必需申请政府补贴或长期信贷，这意味着中央计划组织和财政组织、银行及企业共同参与这些投资决策。

这种包含集权和分权的组合，具有很多的优点。完全分权投资会引起从整个社会的观点来看是不适宜的比例，而中央权力机构可用中央决策的投资去平衡它们。以此方式，总投资的分配既

可满意地调节并纳入中央的计划，又无需将全部投资资源由中央分配至最后一分钱。

因此，可以看到，在一个相抵触的情况下，中央具有维护社会利益优先于地方利益或优先于企业利益的手段。中央可为社会的长远利益尽责服务——这并不是总能用钱来表示的——以反对企业的短期利润利益。

这种分享决策权力的做法，允许在准备作特定决策时采用许多不同来源的情报。企业提供特定部分的情报，而参予决策过程的较高权力当局，则提供经济领域各个方面的相互关系及长期计划的全面综合看法。

然而，优点也伴随着某些缺点。因为多数投资需要中央补贴或信贷，作决策之前要加上冗长的官僚主义式的过程。这降低了调整的灵活性，亦即侵犯经济效率条件的第三条。

企业和较低层权力当局试图去影响较高的当权者们。他们为他们的案例争辩，但如果他们觉得私人关系将会促成他们所提出或被他们所支持的投资的话，他们也毫不犹豫地利用私人关系。在中央权力当局中工作的经济学家和经济计划制订者们并不是只考虑全盘社会合理性而不受个人情感影响的代表，他们不是被赋予智慧高于社会之上的柏拉图式的理想哲学家，而是生活在社会之中的实际的人，他们通过成千条线与他们活跃在经济生活中的同事们相连。不可能知道在他们的决策中，经济学计算的严格合理判断比起事后也许被合理化了的个人动机来起到多大的作用。那些在较高权力当局中作投资决策的人们，应当始终对于未反映在当事企业计算中的外部影响给予特殊的注意。可是，这种考虑常常被有关企业对内部利益的考虑弄得暗淡无光。

如要回答投资失败会发生什么事这个问题，我们必须既懂得投资决策过程的社会心理学，也必须懂得它的社会学。因为在作

决策之前被加上了一个多阶段迭代过程，即为集合情报以及作决策准备的过程，每个参予的组织和个人皆负有责任。他们既负责任，但事实上他们又不负责任。他们可以说，他们不是真正赞成这种特定形式的投资，他们不过是被迫与其它参予者作了和解妥协而已。因此，最终，作投资决策的个人责任消失了，这违反经济效率的第五条原则。

我们现在对本文前面部分已讨论过的现象有了一个解释，即：国家帮助遭受损失的企业摆脱困难，并不单是一种不受个人情感影响的“状态”，而是由于动用国家资源是所有参加原始行动的官员通过集体决策过程而作出的。让我们假定，一个错误的投资决策事实上是失败的原因。建设工作被拖延了，机器和厂房的花费超过预期价值，由新生产能力所生产的产品以及想外销而生产的产品不能以设想的价格售出，如此等等。谁为此付出代价？每个决策参与者对所负责任是否被追究都有利害关系。单单这个事实就足以解释，为什么遇到麻烦的企业会被帮助摆脱其困境。

有关投资分配的状况也与文中早先讨论过的两类问题密切相连。就象我提到过的那样，只有一小部分投资是通过自筹或从诸如银行这样仅考虑其预期利润而允诺的信贷所履行。政府津贴或长期贷款也可能授与经济状况处境不良的企业。因而，企业日渐意识到，其生存或甚至于其成长，严格说来，都不须靠利润率。这正是我们所指的“预算约束软化”现象最重要的解释之一。在履行投资决策上，企业可以超过现期或近期可获的财经资源而不担太大的风险。损失迟早会由国家负担。于是，这可能导致考虑不周的投资动议，导致挥霍浪费地履行投资，因而损害效率。

让我们总结一下我们已说过的问题。一方面，有伦理原则(d)，规定社会利益必须优先于局部利益。坚持这个原则是为

什么在投资分配上企业或当地机构对作决策所负责任有限的主要原因之一。为了代表社会利益，中央权力当局保留着范围极广的权力。但是伦理原则的实际应用常常与另一方面即经济效率条件相矛盾。此外，伦理原则（d）并不是一贯地被实施，局部利益将一而再、再而三地占优势而盛行，最终甚至肯定要违反社会的公共利益。

几个结论性的评论

我们考察了三种相互有关的问题：利润刺激问题，企业的生存和成长问题。我们看到了不同的效率条件和伦理原则是怎样相互抵触的。我们所说的，只是想指出匈牙利经济生活所面对的两难处境本身，而并不想指出如何去解决这些两难处境。的确，近年来匈牙利改革实践最显著的特点之一，可能就是：根本没有去追求一个已经找到了最终解决办法的幻影，而只是提出设想、进行实验并探索道路和手段。

我也不想提供这样的印象，似乎我知道排除困难的处方。

“巫医式的经济学家”（healer economist）熟知的那一类：他对每种经济病症都有一套疗法，甚至他对于所有经济失调症都提供同样的疗法。或者，用另一隐喻的说法，“传道式的经济学家”（apostle-economist）手中持有一整套理想社会的详细蓝图，充满自信地大声宣讲其作用。我与这些同行们格格不入。我是一个意识到我们的科学之贫乏的一个人；我能提问题，但不能解答问题。我们只能更加谨慎地多少通观全局地建议若干改革或其它改革。甚至我们还必须让改革者注意到变革既包括优点，也包括缺点；类似于药物，既有治疗作用，又有不合需要的、甚至有时是危险的副作用。

没有“纯”和完美的“和谐（consistent）”的社会。每一个

现实的体制都建立在彼此矛盾的原则和要求的妥协之上。这也是匈牙利改革后的特点。在较好的情形下——幸运的是这种情况比较常有——妥协是矛盾着的原则和要求的一种“凸面组合 (Convex Combination)”。包含在给定过程中所有原则的有利方面至少部分地被坚持了。不过，在最坏的情形下——它也并非不常出现——没有“凸面性”。两个原则互相抵触，应用哪一个都既包含缺点，也包含重要的优点，然而它们的组合却突出地表现出两者的缺点，并抑制了两者的优点。原则和要求重叠的这样一种掺合，效率和伦理同时丧失。在若干情况下，一个分权的市场（向有效率方向开动）与中央干预（顾及社会主义伦理），可能以彼此抑制其各自的有利方面的方式运行。

经济机构和经济机制的改革者们容易成为“至善论 (Perfectionism)”的信徒。一旦看到改革最初出现的一些弱点，他们就想连续不断地去改进这个改革。例如，在1968年改革后所经历的11年期间，就颁布了不下100个命令和法令，以调整企业的利润和利润份额。不管它们之中的若干可能考虑得多么周全和足智多谋，无休止地追求至善却正好挖了它们的效果之墙脚。如果游戏的规则在不断改变，则参与者不可能在游戏中很好地训练自己。因此，我们又面临着一个新的两难处境：制度上的构架由于不断追求完善所产生的不确定性以及所形成的不稳定性带来的不利条件而迟迟定不下来。

经济学的传统使我们习惯于有这样的概念，即：每样东西都可以并必须加以“最优化”。因而可以理解有这种观念产生，即必须设计一个“最优的经济体制”，配以可能有的最好的“游戏规则”，以及最好的运行控制机制。可以设想，规定这个宗旨的那些人有点象逛超级市场的人。在货架上可以找到机制的各种机械零件，并且收录了所有体制的有利性质。在一个货架上，摆着

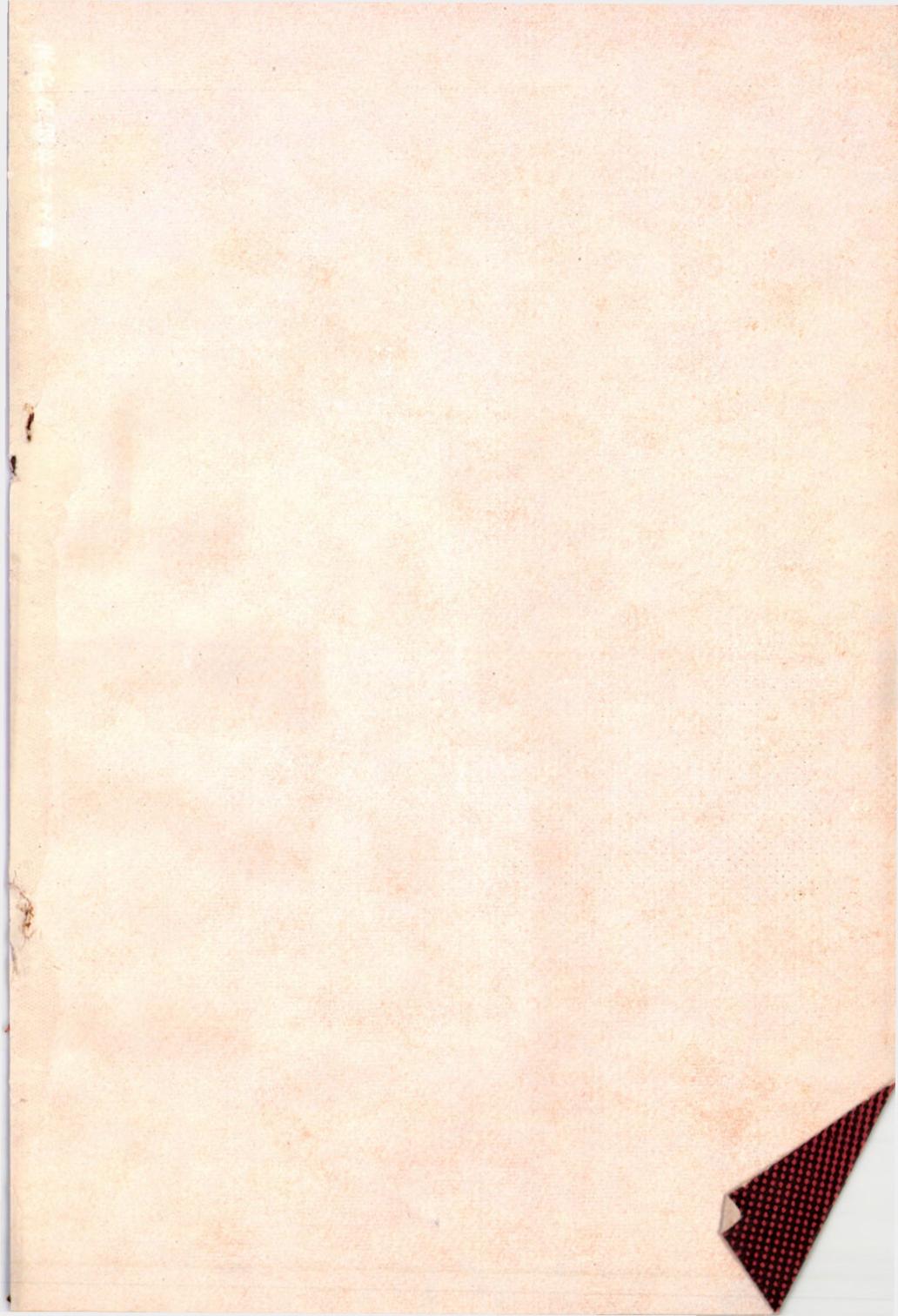
全部就业，就象东欧所曾实现过的全部就业。在另一个货架上，摆着高度的车间组织纪律性，就象在联邦德国或瑞士工厂里一样。在第三个货架上摆着没有衰退的经济增长。第四个，摆有物价稳定。第五个，摆有在外贸上迅速调整生产以适应需求。体制设计者用他的手推取货车沿途收集这些“最佳零件”组成他的“最优体制”。

但是这是一种天真的、一厢情愿的白日梦。历史并没有提供这种超级市场，我们在其中可以自己选择我们所喜欢的东西。随便哪个现实的经济体制都由一个有机整体组成。它们可能同时包括好的和坏的方面，并且比例或多或少是固定的。体制的选择只在于各种“一揽子交易”（Package deal）之间。不可能从不同的“成套包装”（Package）里挑出我们所喜欢的零件，而不要那些我们所不喜欢的零件。

依我看，似乎不可能创造一个封闭的和谐的社会经济规范理论，它既会毫无矛盾地坚持一个具有政治——伦理价值，又同时提供经济效率的体制。如果这个理论为追求其现实性，想要以顾及人民、团体、组织和社会群的真实行为特征，简直是不可能的。

更重要的是去考察现存的诸社会，并为它们的行为规律性找出解释。我们的科学必须找到如下问题的答案：即不同社会制度的社会力量，如何在不同的规范原则之间作出妥协，这可能是一个会带来若干社会益处的科学活动。千真万确的是，它不能导致设计一个完备的社会，但它可以对于改良那些现存的社会有所贡献。

（译文原载《科技导报》，本书编辑时作了校订）



统一书号：4093·213

定 价： 1.55元