

根本性的改革

——苏联经济体制改革的问题与前景

RADICAL REFORM

阿·诺夫

戈尔巴乔夫在担任总书记以后最初的一次重要讲话中曾说过：“我们国家的命运，社会主义在世界上的前途，主要取决于我们专心于这项任务的程度。”他在党的第二十七次代表大会的报告中使用了“根本性的改革”这样的字眼，谈到了建立一种“新的经济机制”的必要性。戈尔巴乔夫在他的多次讲话中一再重申改变既定的习惯、计划方法和劳动态度的极端重要性；一定要进行根本的变革和体制的改造，并且强调人的因素，即人们如何工作，如何发挥作用和如何调动起来。旧的方式导致了停滞不前，丧失活力以及技术进步、经济增长和劳动生产率的缓慢发展。人们在口头上承认“集约化”的必要性，并公布了各种改革方案，却没有产生什么变化，这部分是因为所采取的措施不彻底或者相矛盾，部分是因为缺乏决心推行必要的措施。

迄今为止，改革尚未产生引人注目的变化，新的经济模式仍未见雏形，当然，这并不证明不会发生大的变革。戈尔巴乔夫强调了进行根本性改革的必要性，并且确实得到了他的大部分官员的赞同。尽管确实想象不出什么深刻的变化，并且不会对包括党政官员在内的人产生不利影响，但反对派也必然存在某种基础，这就是有人期望墨守成规或使改革限于零敲碎打和小心谨慎的试验。

本文采取两种分析方法，一种是考察那些已经由戈尔巴乔夫宣布的或者实际上已经形成法律的变革。另一种是引用那些已经广泛讨论并公开刊登在经济学报刊杂志上的观点。在这场讨论中，人们就采取何种适当的改革措施摆出了各种

各样、互相对立的观点。把这些完全相反的观点公开，可能意味着党的领导集团本身已经被迫下定决心，听取各种建议。尽管这种自由讨论本质上会受到欢迎，但却存在着一种危险，即因为内在的矛盾性从中可能出现一种无效的折衷方案。总之，考察一下苏共二十七次期间以及此后公开发表的理论观点，的确是一件饶有趣味的事。

让我们从价格谈起。戈尔巴乔夫在中央委员会全体会议上作的报告中，批评了现存的价格机制，特别是价格不断上涨的趋势（《真理报》，1985年6月17日）。但是，改什么？以什么为基础？价格应该起什么作用？

戈尔巴乔夫讲过，价格应当反映“使用特性”，但他并没有给予更详细的说明。他一再使用“反成本方法”这个措辞，但这可能与价格无关，而是与倍受批评的以总价值来衡量计划完成情况的指标有关，这造成了常见的扭曲现象。可是，他也提到所谓“价格的成本概念”，我们将会看到，这受到了更为激进的改革者的批评。戈尔巴乔夫还强调了“商品货币关系”在意识形态领域的正统性。然而，这些可能具有多重性。

先看较为保守的观点。这些观点是以这样的原则为基础的，即，需要与产品结构挂钩的不是价格机制或者市场，而是计划者。实际上，阿·科里亚金曾用平衡需求与效用的方法表述了这种思想。在国家计划委员会工作的斯·罗金提倡将“客观的使用价值”作为计划者决策的依据：必须告诉企业“生产一系列具体的产品”，而不是货币价值，否则就会出现令人失望的“市场社会主义”。

阿·诺夫 (Alec Nove) 英国格拉斯哥大学教授，著有《可行的社会主义经济学》等书。

他继续说：“任何通过计划来加强价值基础的尝试都将导致生产者丧失对用户的责任心。”可能有人认为他认识到了总产值、即按照卢布计算总计划的不可否认的不足之处，但并非如此：他讲得很清楚，当抛弃那种仅仅以劳动量为基础的价格时，他仍然坚持：“任何将决定产品生产的权力授予实际生产者的尝试都可能在经济中导致失去控制的自发性。”

符·费尔岑鲍姆特别批评了那些认为价格应该依据供求规律围绕“生产价格”波动的人。他说：“我们认为，使有计划的价格体系模拟一种基本上是部门内和部门间自发竞争的过程，是没有道理的。”不足为奇，他把“价格、奖金和其他刺激措施看作是实现(中央制定的)计划方案种种目标的手段，并且就其来说是第二位的。”他在逻辑上反对“在经济相互作用的基础上自由寻求伙伴。”

勒·罗森诺娃主张：“从理论的角度看，仅仅依据使用特性来确定价格的方向意味着以效用理论代替劳动价值理论，实际上这意味着在定价方面从需要出发来考虑以经济效益为基础的支出。”使用特性既不应夸大，也不应忽视。这一点使她处于观点不甚鲜明的中间立场。

尔·洛克申(他是国家计委的官员，又是一位零售贸易专家)发表了不同的观点，他强调“买和卖”的逻辑关系、消费者需求、选择与使用价值有关的价格，用马克思的话来说是“使用价值与(劳动)价值之间的矛盾”。他批评了那些国家计委内部刊物撰稿人所持的观点，他说：“因价格(机制)不完善而产生的消极影响以及一些企业为完成计划而转产高价产品并减产大众所需产品的做法，不应当成为反对价值指标的依据”。一定要把价格放开。

符·科特洛夫批评了“生产者独裁”及其垄断权力。他认为现在用户对“产品定价”没有影响。

恩·切克洛夫是物价委员会的一位官员，他认识到了更好地评价新产品特别是机械设备“效益”以及更充分地利用价格的补充作用来鼓励企业真正提高产品质量的必要性。但就怎样放开价格或供求对价格应当施加何种影响来说，他却没谈什么。物价委员会主任格鲁申科夫也没有什么创新观点。

阿·科明提出了另一种有些保守的观点：“我们决不能夸大价值指标的作用”，那么“显然，如果以赢利性来确定应当生产什么的话，那将是很糟糕的”。他证实了这样一种情形：“从总体上看，价格体系在五年期间是稳定的。价格的稳定是新经济机制的一种要求，它会保证计划和各种规则的稳定性。恰恰是这一点为扩大企业经济自主权提

供了可能性。”只是在新产品的定价方面，他才认为有必要实行灵活的价格。

德鲁宾批评了生产厂家只顾自身利益而常常使新产品定价过高。不过，他也认为价格应当更为精确地反映和鼓励质量的提高。例如，电冰箱是根据其规格来定价的，可是消费者却更喜欢“吉尔”和“明斯克”这两个牌子的电冰箱，而不愿意要其他厂家生产的电冰箱。为什么不考虑消费者的偏好来按厂家区别定价呢？

关于提供给消费者的商品与劳务的问题，阿·彼德洛夫提出了更为激进的观点。他认为，计划者不可能“满足社会对成千上万种商品的数百万个品种规格的需要”。所以，计划者应当“把最低需要确定为这种或那种产品的产出量，以最一般的总体形式来反映社会需要，而由经济杠杆来确定产品的具体结构”。任何消费品生产者的“最终结果”都必须由商店里的购买者来决定。当消费者做出选择时，商品便在事实上处于竞争状态，但目前消费者尚未对生产者产生影响。如果生产者并不因产品卖不出去而遭受损失，那么，一切提高质量的努力都是无效的。因此，除了一些必需品外，商品价格必须反映“市场状况”。人们必须“把物质刺激的链条从零售市场延长到生产者那里”。他建议零售价格应当自由波动。生产者应当取得与生产成本相等的收入，而利润水平(如果存在利润的话)取决于产品的最终销售价格。如果商品不得不以低价销售，那就不应有利润，也不应有刺激性的奖金。如果商品以高价出售，生产者就应该与商业部门共同分享额外收入(在某种情况下，也应通过周转税来与国家预算共同分享)。生产者所接受的批发价格应当弥补成本，其原因正如这位作者所解释的那样：“破产和停产不属于我们，而属于资本主义。”但销售利润应该直接取决于按市场价格出售的商品销售额。有人认为这种定价方式可能会减少国家的预算收入。针对这种反对意见，阿·彼德洛夫的回答是，减少的部分是来自于未赢得的利润和未销出去的物品周转税的“虚拟收入”。

德·卡萨克维奇提出了食物低价与高额补贴、浪费性使用(如拿面包喂牲畜)以及几乎是名义性租金并存的合理性问题。这样的定价政策导致短缺、黑市及人们的货币收入与商品和劳务之间的不平衡。制定现实的价格并将从补贴上节省下来的钱用于增加个人收入，这要好得多。

声名日益显赫的格·埃基阿扎雷扬极力主张给消费品(“第二部类”)生产者以极大的“自主权”：产品产量与结构应由企业根据与商业部门的合同来决定。“这里，批发贸易集市执行着社会主

义批发市场的职能,同时供求双方有相对的选择自由。当然,这不是资本主义市场,而是社会主义市场,”因为商业部门扮演着“经济中心的代表”的角色。尽管作者并没有讲得很清楚,但这在逻辑上必然要求实行以协议为条件的弹性价格。

沙塔林的观点要明确得多:“必须特别强调的是,目前的零售价格不论是对生产还是对资本投资的配置都没有产生影响。由于生产者是在一个与零售价格没有任何联系的批发价格的世界里,所以零售价格并没有刺激商品或劳务质量的提高。”显然,他希望建立这样的一种联系,同时让价格既反映“社会必要成本的水平,又反映商品与劳务的新的供求状况”。

《真理报》(1986年6月15日)刊登了日·哈斯拉托夫的文章,该文严厉地批评了现存的做法:“有必要果断地破除已实行了数十年的一套定价方法……及以成本为基础的定价方法。”价格应当以在商业机构间的协议为条件来确定。

尤·伯罗兹金提出了同样激进的观点:“现在的价格反映成本原则。批发价格作为社会簿记的一种工具,反映既定的生产成本水平。这种建立在成本加利润定额基础上的价格是不能用于最佳经济决策的……这种价格甚至不是以现在的成本水平为基础的,而是以过去的成本水平为基础的。”因此1982年颁布的批发价格表是参照1980年的成本数据制定的。如果价格要与“社会必要生产成本”相一致,那么就会产生一种实际的效应,即为定价提供一种“成本方法的思想”。必须变成成本价格关系为效益价格关系。对生产资料而言,这应当与生产资料对增进最终产品的效果相联系,对消费品而言,应该与消费者的需求相联系,“在确定提供给消费者的商品与劳务的价格时,需要考虑到消费者的需求。”现在,只要假定提高了“效益”或声称改进了质量,生产者就很容易以此为借口来提高价格。价格应该根据“各种用途的饱和程度”而变化。另外,所能允许的最高限价……应当由消费者来决定……批发价格决不能超过限定价格的水平。”“中央制定价格的范围应当仅仅局限于产品类型的一定结构。大量的生活用品应当按照议价出售……”,当然“生产资料要采取批发贸易方式”。

在如何配置生产资料的问题上,人们的观点也有所不同。一些人显然持有与伯罗兹金相同的观点。但我们已经看到,费尔岑鲍姆反对“自由地寻求伙伴”,并且罗金也谈起过哪些物资应该由上级统配。洛克申的观点则正相反,他在前面已引用过的文章中写道:“通过商业机构这个可靠而又便利的供应者进行自由的选择。”拒收不对路商

品的权力意味着选择供给者。当商品越来越丰富时,“订购就将带有竞争的特征”。生产者依据合同所制订的消费品生产计划必须包括“从原材料采购到最终产品出售的全过程”。

爱沙尼亚经济学家姆·布隆斯坦在讨论农业中商品货币关系时极力主张“加强用户对生产水平和质量的影响,保证真正的伙伴选择……同时也在生产资料方面转向批发贸易”,以便农业从工业中取得所需要的投入品。科特洛夫也极力主张“自由选择供给者”,他说:“在大多数产品的生产中,可以给予选择供给者的自由。与中央指定的供给者签订合同的做法应当仅限于对大型投资项目的有计划供给以及限于国家储备等等。”(可以推测“等等”可能包括军事工业)

另一方面,专就物资供应问题,展开了长久的、有趣的讨论。这场讨论似乎设想要坚持用行政手段管理供应,但要取消现存的多层次供应机构,在保证供应实际兑现方面,加强国家供应委员会的直接责任(包括资金责任)。一个有趣的想法是,“创立一个统一的物资银行”以保证资源更大的机动性。

在生产资料问题上,还有人提出搞批发贸易,阿·米留科夫就是其中一个,并且我们已经看到,埃基阿扎雷扬提出了类似的思路,至少在消费品的问题上是如此。符·日则舍夫斯基赞同“以现存独立的长期直接联系为基础的长期合同”,这将发展到“生产资料的批发贸易领域”,但一开始,国家计委或国家供应委员会要授予某些关键的被指定的消费者以某些优惠权。

戈尔巴乔夫在二十七大的报告中提到了扩大生产资料批发贸易的必要性。类似的决议也曾作为1965年改革内容的一部分,但并没有实际生效。其原因是短缺、不平衡,这就刺激了囤积,因而需要继续采用行政手段对生产资料实行配给。不用说,预期的目标是平衡计划、消除短缺、提供充足的储备。在这一点上,又像就投资资源分散在过多的项目上而展开的论战中一样,以前的确一再通过了不少方案和好的决议。

因此人们认为,解决这些问题的关键将会以一种较为平衡的中央计划与一种经济上健全的、以“真正的经济核算”、即真正的自负盈亏为基础的企业自治的结合中找到。过去,通过利润再分配与计划任务,盈利者为亏损者付出代价。奖金是用于完成计划的,这是在奖赏那些其计划任务容易完成的人,而不是奖赏那些经营效率高的人。由于计划是根据过去的经营状况制定的,因此经营状况越好,取得成功就越难,也即取得奖金就越难,因为所要完成的计划目标更难以达到。

另外,这些计划总是与总产值或总销售额有关。正如戈尔巴乔夫一再指出的那样,这会引起不良的后果:“经济管理部门的现状是多么麻木不仁,他们制造了廉价的产品,结果却由于没有提供足够的卢布产值而受到惩罚;或者虽引进了一种节省投入的新技术,但企业、甚至整个部门却陷入了困境”(《真理报》,1986年6月17日)。久而久之,现存的计划指标体系以及与此相联系的刺激制度使挥霍浪费得到奖励,经济遭到摧残。他在一些讲话中一再批评那种遍布管理部门的“溺爱式保护”的做法,要求给予他们更大的权力来调动积极性和进取精神,并且应当使他们在财务上独立。这种情况确实仍在继续。尽管在目前的试验中人们曾设想只下达八个计划指标,但“目前的指标超过了30个”,甚至包括企业自身的内部使用项目。据科明的说法,更糟的是,“现在企业拥有200至300个计划指标,其中有关降低材料消耗的定额,就有几十项指标。”

为什么要强加这么多的计划指标呢?为什么再三决定削减这些指标却不能如愿以偿呢?很清楚,正如几位评论家所指出的那样,原因之一在于目前的刺激制度会产生不良的后果。因为总量计划(例如吨,单位,双等)不能保证社会所需要的花色品种;吨或卢布一类的指标刺激生产者的生产投入过多或过于昂贵,因而计划的内容就包括:某些详细的花色品种以及节约燃料、原材料的指标,另外还有对劳动、工资、利润、成本、投资等方面的计划或“限制”。目前为止提出的提案可以概括如下:

(1)正如上面已经提到的,实行真正的自负盈亏,同时又使收入和奖金取决于财务成果,这将产生一种内在的刺激因素,来节约投入。

(2)奖励不应该以完成计划为标准,而应该以经营状况为标准,或者按某些绝对数,或者按比过的增长数,重点之重点应放在遵守供货合同上。就中间产品和劳务而言,经营状况必须与“最终成果”联系起来,以便避免各种形式的浪费,如为完成以吨公里指标计量的货运计划货物所作的长途旅行。

(3)必须尽量减少强制性的计划指标,同时开始充分利用稳定的和长期的“定额和标准”,以便使管理部门能够做出更广泛的选择,同时更有把握保证利润和奖金的管理规章不发生变化。埃基阿扎雷扬的建议是其中之一,他寻求把计划和定额建立在五年的基础上,他认为:“企图在年度计划的基础上扩大企业的自主权是徒劳的。”

在这种背景下,值得仔细地研究关于轻工业(即除食品和耐用品以外的消费品工业)计划的法

令,该法令制定了完全可以推广到其它行业的原则。其基本内容是:

(1)生产计划和产品结构要以与商业部门的合同为依据,在年度的交易会上或通过长期的直接联系来制定。

(2)五年或年度计划要限于实物产量(基本产品名称)、利润量以及由中央筹资的投资。按零售价格计价的供货总额要根据合同来确定,并且要通知部里(即不是要强加任何数字)。

(3)在按固定比例支付国家和地方预算、资金费、借款利息以及部门提成以后所剩的利润,要保留下来用于支付奖金,为分散化投资、社会文化支出以及储备提供资金(这与过去的那种将所有剩余利润上交国家预算并且任意平调资金和物资资产的做法根本不同)。

(4)在商品质量特别高或特别时髦的情况下,企业有权提价。额外收入的45%上交给国家预算,余下的大部分由生产企业保留。

(5)没有定货或质量不合格的产品,可以按照议价(即低价)处理给商业部门。如果这些产品按低价售出,该工业企业必须承担部分损失。

如果满足下述条件,即使是局限于“轻工业”,也表明向真正的改革迈出了重要的一步:

(1)部里在得到指定性数量计划以后,事实上并不把它作为指令性指标在所属企业内加以划分。“实物量”可能意味着几百万平方米、双、针织品件数等等,这会与消费者需求和商业部门的定货发生冲突。

(2)轻工业企业要能够从供给者那里取得所需质量的必要物资材料。

(3)留成利润的较大部分在企业用于投资和购买其他产品和物资材料时,要有相应的物资保障(过去的情况不是这样)。

(4)要实行价格改革,以便使工业和商业部门对利润的追求与消费者需求协调一致。

(5)若某些企业要求补贴来维持经营时,要确实坚持完全自负盈亏的目的(科尔奈把这叫做“硬预算约束”)。

(6)短缺、卖方市场是“生产者独裁”和不顾用户需要的一个主要原因。这些现象能被克服吗(短缺也是废除用行政手段分配物资的主要障碍)?

(7)影响一切改革提案的一个至关重要的部分是扎斯拉夫斯卡娅和其他人所正确强调的:人的因素。党政干部、管理人员、技术员以及工人能学会或愿意按与过去既定的做法完全不同的行动吗?

最终还是主要取决于指令性计划所包括的内

容。在集中的模式中,所谓的计划任务要包括社会 and 用户五花八门的需要。现代工业经济的极端复杂性使这个模式无法运行,只有个别部门例外(如能源和军事部门),在这样的部门里,中央的确详细地掌握着有关现在和将来需要的必要信息。另一种可供选择的模式是,通过与消费者的商业联系直接或间接地把详细的需要传递给产品和劳务的生产者。但要使这种模式发生作用,必需设想以协议为条件并反映稀缺和供求关系变化的灵活性价格。另外,生产者不仅必须感到响应用户需要会有利可图,而且也必须能够得到能这样做的手段。反过来说,在相当大的范围内保留行政管理的管理体制,要求(如果要使这种体制发生作用的话)计划者有权发布命令来保证他们分配的内容实际被生产出来。正如我们已经看到的那样,就这些非常基本的问题,苏联经济学刊物不断发表有各种见解的文章。

需要预见到的另一个实际困难与劳动力有关。改革不一定造成失业的威胁,但这肯定需要重新调配。改革的目的是要把收入更直接地与经营状况挂起钩来,因而加剧了不平等(同时也防止了未经批准的、不劳而获及腐化的收入(参见1986年5月28日《真理报》就这个问题颁布的法令)。其中沙塔林谈到了克服“对所谓过多收入的担心”、允许管理者在企业内部上下调整报酬以及“使管理者免于为被解雇的工人寻找工作的责任”(这应该是职业介绍所的任务)的必要性。他还谈到了“对高收入和低收入这两者的担心”。布尼奇建议对工资总额的增加征收累进税,同时取消现存的对补充工资和奖金的多种限制。几位作者,实际上包括戈尔巴乔夫本人在二十七大的讲话中,都极力主张工资应该直接取决于特定企业的收入,但这注定要与工资税发生冲突,后者已经与依据成果的小组付酬“集体承包”制发生矛盾;由于“成果”代表的是所完成的任务,而不是财务结果,这里也可能存在着一个矛盾。几项改革提案在劳动生产率和工资增长之间设想了一种比率(例如,如果这种比率是0.4,那么生产率增长10%,就可以增加4%的工资),但这提出了怎样衡量生产率的问题(几位作者建议采用以价值计算净产品的办法);劳动生产率与赢利性也不一致:在资本主义和社会主义经济中,人们能够增加人均产量,但仍可能亏损!费古尔诺夫主张“剩余原则”,即工资与薪金应该是一定企业财务经营状况的结果,人们应该“挣得”这样的工资与薪金,但他认识到了一种明显的缺陷,即工人不应该因他们自身之外的过错(例如材料短缺或生产线的中断所引起的短缺和损失)而遭受损失。他写道,假如

这样的话,仅仅是那些要受指责的人才应该遭受收入损失。不错,但谁要遭到指责呢?人们总是辩解说,这是其他人的过错。

可能亏损的根源之一是人们从上司那里收到的是生产某些不赢利产品的指令。有人主张,在这样的条件之下,企业应该有权从上司那里索取赔偿。确实,上述关于轻工业改革的法令把可能用于这一目的的价格管理基金转让给了部里。但这与某些根深蒂固的传统是截然相反的,并且人们很难想象一个经理会为了损失而与他的上司打官司。人们提出的一个新的企业法令可能建立了一条现阶段正缺少的实际规章。

不经过开创阶段的阵痛及转变时期的种种困难,是不可能带来什么重要变革的,即使人人都同意需要采取的措施并且在所采取的措施中不存在不配套情况,情况也会是这样。农业部门实施改革所遇到的障碍特别明显,在这一部门,1982年采取了大的行政改组,同时又建立了农工联合体。这种措施的初始形式已证明是无效的,接着1985年进行了进一步的变革。劳动的刺激和组织发生了重大变化(承包作业队和自治的作业组以及家庭承包),这种发展尽管也遇到了种种困难,但很有前途,值得仔细的研究。同样具有潜在意义的是,戈尔巴乔夫在二十七大会上引证了列宁的实物税。在1921年,这种实物税用税收取代了对余粮的征集制,并预告了新经济政策及其混合经济的产生。在这种场合,戈尔巴乔夫没有(在我看来)打算预告一种新的新经济政策;他的讲话是关于“农业方面的”,并提出在农产品收购方面大大加强市场的作用,以抵制义务交售制。在3月30日颁布的农业法令中,仅仅部分地体现了这种思路。尽管限额被稳定不变地保留下来(这些限额一再被武断地更改,而完全不顾先前的许诺),但超额缴纳的粮食价格却提高了。政策的放宽一直波及到蔬菜和水果。同时,舆论界不断批评新的管理结构的运行状况,批评对农场管理日常任务的不断干预以及普遍存在着的陈旧而武断的管理方式,等等。

列宁的思想既能用来说明反对过分集中的必要性,也能用来说明集中的极端重要性(人们正在这样做),这两者都符合“民主集中制”的思想(就其实际含意而言,这种思想是很模糊的)。就中央与外围地区之间的最佳平衡问题,能够并且应该讲得很多。一些苏联经济学家就最佳的组织结构问题饶有兴趣地写了不少文章,强调多样化的必要性:的确,对服装、水果加工和吸尘器制造业最适合的东西不可能适合石油或化学工业的需要。然而,经常印有“改革者”字样的《工业生产经济与

组织》杂志发表了两篇论述列宁思想的文章,定出了一种反改革的调子。作者依·斯塔诺杜勃诺夫斯卡娅引用列宁的思想来“坚决捍卫集中制的思想”,接下去她痛惜道:“在第二次世界大战以后,再次刮起了市场思想之风,这是无政府的工联主义的现代变种”(列宁曾痛斥过无政府的工联主义)。她继续说:“以削弱而不是加强中央控制为代价来扩大企业自主权,不可避免地要导致……通货膨胀、失业、比例失调,收入差别的扩大……。”两个月以后,埃·科马诺夫也写了论述列宁思想的文章,他引用了这样一段话:“少讲些一般性的改革,多采取些实际措施。”

当代经济战略中一个非常重要的组成部分是工业的设备更新、现代化、苏联机械设备产量的大幅度增加以及对整个“投资联合体”和程序的审查。现存企业的现代化应该在越来越大的程度上在企业层次上决策,并且由留成利润和银行贷款提供资金。这需要企业能够买到所需要的生产资料,因此机器制造业的大多数产出必须适合分散化的购买,即再一次提起了“生产资料的贸易”问题以及加强消费者对生产内容的影响、周到的售后服务、备件的供给和类似长期存在的问题。其中之一是“胡子工程”问题,即因投资资源的“分散”而造成的资本项目完成过程中的长期拖延。正如已经提到的那样,人们正在激烈地争论众所周知的浪费原因,可是依据过去的经验,我们必须等待讨论的结果。对现存的做法有许多批评,例如有符·克拉梭夫斯基,符·沙夫茨曼和克·瓦尔图赫。克拉梭夫斯基建议建立“项目制定和管理公司”,这种公司可以设计投资方案并且实际上出售咨询服务,来取代或补充遭到严厉批评的现有项目制定组织。许多文章都是针对怎样促进(和衡量)提高质量和发明创造这个问题的。有必要指出,创新本身并不一定就好,阿甘别疆认为,时髦的“自动化”已导致经济损失。然而,许多批评引起了人们对普遍存在的假创新予以关注,这种假创新通常是涨价的借口。波罗兹金用下述例子来说明经济上浪费的“创新”;一种新的DON-1500型联合收割机取代了NIVA型的联合机。在“使用条件”下它的最高价格计为11 000卢布,并且也按照这个价格卖给农业部门。可是根据成本估计方法形成的批发价格是27 000卢布!在这个例子中,差距非常显而易见,但这仅仅是因为两种价格的存在。机器的购进价格使机器的使用无利可图这种情况相当普遍。

改革怎样解决这样的问题现在还不清楚;是通过更严格地控制质量(例如,通过最近形成的跨部门“验收委员会”来控制,这个委员会附属于国

家标准局)?还是通过增加供给者之间的竞争?还是通过为机器制造业设计更完善的指标(即不再“以吨和千卢布的标准来计划冶金设备”)?正象人们争论的那样,如果通过“加强中央对建设基金的形成和基本建设投资的阶段分配的控制”来防止胡子工程的做法较为理想的话,那么这怎样与更广泛的分散化协调一致呢?对于纳入中央计划、用于大型项目的机械设备的生产与供给以及如何加强科学与生产的工业联合,也存在着各种方案,一切方案由机械联合企业的跨部门委员会统一协调,委员会仍按十几个单独的部划分。更复杂的问题是,这些部和其他许多非机械部制造了各种各样的、它们自用的设备和零部件,这些产品,如必需品、辅助设备、电冰箱、自行车和其他耐用消费品是由无数个非专业厂家在许多部内部制造的。试图建立这些和其他产品的全联合产品托拉斯或协会以打破了部的界线。

这是在苏联采纳所谓东德模式的一个障碍。东德模式是以纵向结合的联合企业为基础的,这样的企业负责供给特定的产品。这可能是依·卡普什金的绝妙主意,最近符·日则舍夫斯基也提出了同样的思想,他提倡用“大规模的经济核算联合体”来作为改革后工业经济的基础。其他人,如库瓦什维利等人,赞成类似于匈牙利1968年的改革模式。正象上述所有引证和分析所表明的那样,尽管有种种迹象表明苏联有决心采取“根本性的改革”,但是仍没有清晰的改革模式。

最后,一个极关键的问题是:改革的目标和加速增长的目标之间不可能存在矛盾吗?可能有人说,相反,第一个目标是第二个目标的前提条件。在某种意义上,确实如此。可是,高速增长的目标通常意味着“绷紧的”计划,充分的资源配置,因而也意味着短缺的产生,这对改革是很有害的,特别是在军备竞赛不断加剧的时代尤为如此。必然以总量指数、数量和价值表现的增长目标,也具有不良的后果。追求数量形式的计划目标长期以来一直有害于质量。上级管理部门迫使企业“主要保证增长速度”,而不是关心用户的需要。新的五年计划,到2000年的长期目标,牵涉到的都是数量方面的加速。尽管也强调质量和技术进步,但这些东西,正象长期的经验所表明的那样,不会受到上级计划的充分重视,并且经常因追求在数量上完成计划而被放弃。

这还有一个统计方面的问题。正象戈尔巴乔夫夫人和许多经济学家指出的那样,许多扭曲是因人为地追求增长速度而产生的(转产更昂贵的产品,新产品或更高价格的产品,“通过‘玩弄’价格机制增加产出量”)。苏联的许多批评家已经指

出,这种结果势必会夸大总体增长率,并且官方的价格指数低估了生产资料和消费品价格的实际上涨程度。但可以从中得出结论,矫正产生这些“统计膨胀”的扭曲,将会获得降低增长率的统计结果。这一点适用于产品结构可以任意改变或能通过增加支出来影响增长的任何部门。因此,如果建筑业和运输业中的生产率分别用支出的卢布和吨-公里来衡量,那么一个更经济的体制甚至在增加效率的同时会降低“生产率”和增长率。

斯·儒拉夫列夫明确地认识到了这一点:消除“消极的倾向,不合理的使用和损失”意味着“下一时期国民收入4%的年平均增长率,就其实际内容来看,等于过去年份国民收入5.4%至5.8%的增长率(估算已表明了这种结果)。”反过来可以认为,理想的实际加速可以在名义增长率不变的情况下取得。但是1990~2000年的计划设想更高的增长率。难道这不会造成必然的压力来继续过去曾导致统计膨胀的做法吗?

这直接关系到有必要消除(因追求数量目标而造成的)中间产品和劳务生产中浪费的问题。不错,人们应该把中间产品和劳务的生产与“最终结果”联系起来。但怎样联系起来?人们怎样来计算(比如说)一个金属元件、一台化肥撒播机、一台机床及公路运输对最终产量的增进程度呢?在西方市场经济中是怎样计算出来的呢?显然,无论是谁购买这台机器或哪种运输劳务,正是购买者才有能力进行这种计算。在苏联的官方思想中,仍然存在着一种倾向,这就是设想可以把对“使用特性”和质量的某些规定事前纳入生产计划之中。那些提倡“生产资料贸易”的人,当然意识到了给予消费者更多的权力和选择的必要性;质

量存在于受惠者的心目中,并且使用起来很经济的东西不一定是技术上创新的东西。事实上,苏联更需要的是“低级技术”而不是高级技术,就这个命题而言,可以进行长篇大论。通常的情况是,缺乏的恰恰是非常简单的节约劳动的发明,其原因是工业不值得提供这些发明。

还有一种危险,即节省材料投入这种非常必要的努力,采取了给企业下达指令性指标的形式,结果造成呆滞和不协调。然而,苏联经济学家确实意识到了这种危险。

特·扎斯夫斯卡娅在她最近的一篇文章中再次强调了人的因素,“非正式群体及其相互关系”的重要性、群体利益问题以及研究人类反作用的必要性。于是,她引用了西伯利亚增加区域性工资系数产生的效果这样的例子。其目标是减少向外流动,可是其效果却相反,因为那些来西伯利亚挣钱的人现在发觉他们能较快地挣钱并能较早地返回!她与类似于她观点的人一直提倡给合作社和家庭企业提供更大的机会。戈尔巴乔夫在二十七大的讲话中以赞扬的口气提到了这些观点。可是,就“不劳而获的收入”而颁布的多少有些严厉的法令,一方面主要是针对腐化和黑市,另一方面也指向了未经批准的赚得的收入。人们等待着约束城市合作工场的新条例。

苏联的经济体制处在发展过程中。其确切的发展方向和发展速度,我们还不能断定。很可能我们苏联的同行们也同样不能肯定事态可能发生的转变,并且,正如我们所看到的,他们所提出的措施建议,也决不是完全一致的。研究未来几年要发生的变革将是很有趣味的。

(魏辉译)

美国的科学与技术新成就

艾滋病研究

据《纽约时报》报道,美国纽约血液病研究中心的科学家发现,在感染了艾滋病毒的人的血浆中有一种抗体,能够控制住实验室试管中的艾滋病毒。

尽管已知艾滋病人体内有一种抗病毒的抗体,但这种抗体对于预防艾滋病却起不了什么作用。研究人员设想,如果某些感染了艾滋病毒而没有艾滋病症状的人具有某种抗体,确实能够抵御艾滋病毒,那么,就有可能提炼出这种抗体,用以保护接触艾滋病人血液的牙科医生、外科医生和其他医务人员免受艾滋病毒的感染。医生们认为,这可作为对医务人员的临时保护措施。

但是,科学家们告诫我们,这些能够控制住试

管中病毒的抗体并不一定能够保护人体不受感染。

磁力照相术诊断癫痫病

美国国立卫生研究所、加利福尼亚大学和纽约大学的科学家们研究出一项磁力脑照相术,即用一个神经磁力计来记录由脑电波形成的磁场。应用这一技术,医生可以更准确、更安全地诊断出大脑中引起癫痫病的部位,并施行手术,以预防癫痫病反复发作使病人虚弱下去。

国立卫生研究所的医生说,他们将磁力脑照相术与其他检查方法进行比较,结果是令人鼓舞的。如果这一技术获得成功,将给患有无法控制的部分癫痫病人带来福音。