

Prijsregulering en het bureaucratisch onderhande- lingsproces in Hongarije

Een behaviouristisch-institutionele verklaring

Wim Swaan *

De laatste jaren is er meer ruimte gekomen voor economische hervormingen in de centraal geleide volkshuishoudingen. In een toenemend aantal landen is de rol van de directe (plan)instructies teruggedrongen ten gunste van reguleringsinstrumenten die ook al zijn toegepast in markteconomieën. Deze ontwikkelingen roepen de vraag op hoe deze instrumenten zijn toegepast in de geheel verschillende institutionele omgeving en in hoeverre de gangbare theorieën met betrekking tot regulering in markteconomieën hier ook toegepast kunnen worden. In hoeverre zijn de functionele organen, verantwoordelijk voor financiële regulering, inderdaad strikter en marktgerichter dan de toezichthoudende sektorale ministeries? Deze laatsten waren in het traditionele systeem belast met het toezicht op de uitvoering van de planinstructies. Ze staan er om bekend dat ze ook na de afschaffing hiervan zijn blijven fungeren als een regelrechte belangenorganisatie voor "hun" sektor, terwijl ze tegelijkertijd nog steeds tal van informele, ad hoc instructies geven aan de ondernemingen. Verder is de vraag van belang of de herhaalde vertragingen en inzinkingen in het hervormingsproces alleen maar het gevolg zijn van politieke obstructie door machtige groepen in het partij- en staatsapparaat, of dat er ook andere, economische factoren een rol hebben gespeeld.

* De auteur is assistent-in-opleiding bij de vakgroep Mikro-Economie van de Universiteit van Amsterdam en bij het Tinbergen Instituut. Dit artikel is gebaseerd op een uitgebreidere studie van prijsregulering in Hongarije (Swaan 1987). Een eerdere versie werd gepresenteerd op de 15e conferentie van de European Association for Research in Industrial Economics, augustus 1988 in Rotterdam. Met dank aan Michael Ellman voor zijn stimulans en waardevolle opmerkingen, en aan talloze Hongaarse economen voor gesprekken, adviezen en hulp. De Hongaarse autoriteiten verleenden een beurs in het kader van het cultureel akkoord, en tevens een verblijfsvergunning.

In dit artikel zullen deze vragen aan de orde worden gesteld met betrekking tot prijsregulering in Hongarije. De ervaringen van de Hongaarse hervormingen zijn van groot belang voor de huidige en toekomstige hervormingen in de Sovjet-Unie en andere landen, omdat deze tot nog toe verreweg de radikaalste zijn geweest in Oost-Europa.¹ Het artikel behandelt de situatie tot het eind van 1987. Voor een beter begrip zal er veel aandacht worden geschonken aan institutionele bijzonderheden.² De nadruk zal liggen op producentenprijzen in de industrie. In paragraaf 1 zullen de principes van prijsregulering in het Hongaarse Nieuwe Economische Mechanisme kort besproken worden, waarna in paragraaf 2 de belangrijkste voorschriften met betrekking tot de gereguleerde prijzen aan de orde komen. Deze zullen worden vergeleken met prijsregulering in markteconomieën. In paragraaf 3 zal het bureaucratisch onderhandelingsproces onder de loep worden genomen, in het bijzonder de vraag in hoeverre het onderhandelingsgedrag van het Prijsbureau inderdaad verschilt van dat van de sektorale ministeries. In paragraaf 4 zal een theoretische verklaring worden gegeven voor de besproken verschijnselen. In paragraaf 5 zullen enkele konklusies worden getrokken. Theorieën met betrekking tot regulering in markteconomieën kunnen, zo zal blijken, enige verklaring bieden, doch geen volledige. In contrast hiermee zal een redenering worden opgebouwd in de traditie van de behaviouristisch-institutionele visie. Volgens deze benadering hebben de centraal geleide volkshuishoudingen een geheel eigen dynamiek, hetgeen afzonderlijke theorievorming noodzakelijk maakt. Dit is vruchtbaarder dan de meeste westerse benaderingen (bijvoorbeeld de neoklassieke en de neo-oostenrijkse visie), die vooral benadrukken wat er ontbreekt in de centraal geleide volkshuishoudingen en aldus niet veel verder komen dan het uitspreken van ideologische voorkeuren en het herformuleren van de doelstellingen van de hervormingen (zie verder Swaan 1986, 218-219).

1. De principes van prijsregulering in het nieuwe economische mechanisme

In het Nieuwe Economische Mechanisme dat werd ingevoerd in 1968, zijn de direktieve planinstrukties geheel afgeschaft. Hoewel de onafhankelijkheid van de ondernemingen iets is toegenomen, opereren ze nog steeds in het kader van een informele, doch alomvattende hiërarchie. Net als in het orthodoxe planningssysteem onderhandelen ze voortdurend met de autoriteiten over

1. De vraag of hervormingen überhaupt wenselijk zijn, zal hier niet aan de orde komen. Zie daarvoor Swaan en Van Zon (1983, p.45-48).

2. Vermelding van Hongaarstalige bronnen zal in dit artikel slechts bij uitzondering geschieden. Voor geïnteresseerden is een paper met volledige verwijzingen beschikbaar. Het onderzoek is hoofdzakelijk gebaseerd op primaire bronnen: persoonlijke interviews met managers en medewerkers van het Prijsbureau en andere staatsorganen, uitlatingen van managers en ambtenaren in het economische weekblad *Figyelő*, leerboeken voor prijscontroleurs, wetteksten, en publikaties van (top)ambtenaren, in het bijzonder van Csikós-Nagy die van 1957 tot 1984 directeur was van het Prijsbureau.

hun prestaties en de noodzakelijke inputs. Een belangrijk verschil is dat het bij de onderhandelingen nu vooral om financiële indicatoren en informele instructies gaat en minder om fysieke indicatoren en formele opdrachten (Bauer 1983, Hall, Antal 1986, Kornai 1986b). In 1968 werd een zogenaamd *gemengd prijsmechanisme* geïntroduceerd (Csikós-Nagy 1969, Hare 1976). Een aantal prijzen wordt nog steeds centraal bepaald (de *officiële vastgestelde prijzen*), maar een toenemend gedeelte kan door de ondernemingen zelf bepaald worden, zij het op basis van gedetailleerde regels (de *gereguleerde prijzen* zoals ik ze zal noemen, omdat de officiële term "vrije prijzen" wat misleidend is). Voorts hebben de functionele staatsorganen, zoals het Prijsbureau, vanaf het begin van de jaren tachtig aan invloed gewonnen ten opzichte van de sektorale ministeries, omdat er verwacht werd dat ze strikter en marktgerichter zouden optreden. Bij de fusie van de drie industriële ministeries in 1981 werden hun operationele taken op het gebied van prijsregulering (vaststellen van de officiële prijzen en toezicht op de vorming van de gereguleerde prijzen) overgedragen aan het Prijsbureau, samen met het bijbehorende personeel (Hare 1983, 320-321).

Zoals uit tabel 1 blijkt is het aandeel van de gereguleerde prijzen in de Hongaarse economie hoog. Om dit op zijn merites te kunnen beoordelen is het nodig de belangrijkste regels met betrekking de vorming van deze zogenaamde "vrije" prijzen eens nader te bekijken.

Tabel 1 *Het aandeel van gereguleerde ('vrije') producentenprijzen per sektor, 1968-1984 (in percentages van de omzet)*

	1968	1978	1980	1984
Mijnbouw	..	25	30	20
Elektrische energie	..	7	7	7
Voedingsmiddelenindustrie	85	87	100	93
Lichte industrie	90 ^a	91	100	94
Metallurgie	10 ^b	31	100	100
Machine industrie	65	86	100	100
Chemische industrie	55	49	60	63
Bouwmateriaalindustrie	..	75	80	87
Industrie, totaal	55-65 ^c	71	82	80
Bouwnijverheid	..	13	13	25 ^d
Landbouw	..	37	37	37 ^d
Totale materiële productie	..	57	67	70 ^d

a) alleen textiel- en kledingindustrie

b) alleen basismetalaal

c) 28% van grondstoffen en industriële basisproducten; 78% van de verwerkende industrie

d) gegevens voor 1982

Bron: Csikós-Nagy 1969, p.148-149, 1980, p.52-53 en 223, 1985, p.74 en 76

2. Instrumenten ter controle van de prijsvorming

Meldingsplicht en mogelijke opschorting van prijsverhogingen

Vanaf 1968 bestaat er voor bepaalde produkten een meldingsplicht voor voorgenomen prijsverhogingen. Het Prijsbureau kan de prijsverhoging enige tijd opschorten. De meldingsplicht betreft in de meeste gevallen alleen producentenprijzen. Het aantal produkten waarvoor de meldingsplicht geldt, is geleidelijk gegroeid. In 1983 betrof het al 25% van de omzet in de categorie van de gereguleerde prijzen.

Het Prijsbureau heeft niet het recht om de prijsverhoging te verbieden. Gedurende de opschortingsperiode worden er evenwel in samenwerking met andere organen maatregelen getroffen om de prijsverhoging tegen te gaan: bijvoorbeeld import uit het buitenland (of dreiging daarmee), druk op andere ondernemingen om het produkt tegen een lagere prijs in produktie te nemen, het verlenen van een subsidie, of het dreigen met een zeer stipte controle van de boekhouding van het bedrijf.

Tijdelijke "quasi-bevriezing van de prijzen"

De meldingsplicht voor voorgenomen prijsverhogingen wordt in het algemeen tijdelijk uitgebreid tot een veel grotere groep produkten wanneer er een alomvattende verandering van het reguleringssysteem plaatsheeft, zoals in 1975, 1980, 1985 en 1988. Blijkbaar is de "jungle" van belasting-, prijs-, subsidie-, krediet- en loonregulering zo gecompliceerd, dat de autoriteiten van te voren niet precies kunnen overzien wat de effecten zijn van groot-scheepse veranderingen. Ze hebben enige tijd nodig om het één en ander te regelen, in het bijzonder om de mazen in de nieuwe regels te dichten en om het met elkaar eens te worden in welke gevallen de subsidies verhoogd moeten worden in plaats van de prijzen. De tijdelijke uitbreiding van de meldingsplicht is vooral belangrijk omdat ondernemingen winstverlagingen ten gevolge het reguleringssstelsel proberen te compenseren door prijsverhogingen.

De wetten op de onredelijke prijzen

Vanaf het begin van het Nieuwe Economische Mechanisme is voorgeschreven dat de gereguleerde prijzen niet onrechtmatig hoog mogen zijn door opzettelijke misleiding, misbruik van monopoliepositie of anderszins. In de achtereenvolgende wetten en dekreten is in detail vastgelegd wanneer prijzen of winsten "onredelijk" beschouwd kunnen worden (vergelijk Hare 1976, 374-375).

Deze wetten lijken hun kracht er voornamelijk aan te ontleenen dat ondernemingen structureel in onzekerheid verkeren of voorgenomen prijsverhogingen gevolgd zullen worden door klachten of gerechtelijke vervolging. De toepassing van de wetten is erg arbitrair en verre van uniform. Wettelijke maatregelen worden in het algemeen alleen maar genomen als de afnemers

een klacht hebben ingediend. Deze blijken echter terughoudend te zijn, bijvoorbeeld uit angst voor represailles van de aangeklaagde onderneming of omdat ze betwijfelen of klachten daadwerkelijk effect zullen sorteren.

Het competitieve prijsstelsel

Van 1980 tot 1987 was er een zogenaamd competitief prijsstelsel van kracht in de industrie. Het besloeg 65% van de omzet (85% indien de voedingsmiddelenindustrie niet wordt meegeteld). Op de binnenlandse markt werden de producentenprijzen van bijna alle verhandelbare goederen gekoppeld aan wereldmarktprijzen, ook als er van feitelijke import of export geen enkel sprake was. Eén en ander werd bewerkstelligd door een gekompliceerd stelsel van administratieve regels, met andere woorden zonder een daadwerkelijke toename van de (import)konkurrentie. Niettemin werden alle competitieve prijzen per definitie tot de "vrije" (gereguleerde) prijzen gerekend. Exporterende ondernemingen mochten op de binnenlandse markt geen hogere prijsstijgingen of winstmarges rekenen dan ze behaalden op hun export in konvertibele valuta. Deze regels leidden tot ongewenst en onverwacht ondernemingsgedrag (bijvoorbeeld ketens van prijsverlagingen met terugwerkende kracht aan het eind van het jaar, en een drastische daling van de export in de eerste jaren van het systeem), met als gevolg dat de autoriteiten op grote schaal in het ondernemingsbeleid intervieneerden en herhaaldelijk nieuwe regels bedachten om de ongewenste effecten tegen te gaan (zie bijvoorbeeld Somfai 1982). De problemen bleven in essentie echter bestaan, hetgeen in de verwerkende industrie uiteindelijk leidde tot een volledige afschaffing van het systeem.

Informeel instrukties

Vooral vanwege de slechte werking van het competitieve prijsstelsel is de rol van formele regulering in latere jaren langzaam teruggebracht, zij het dat de iets minder gekompliceerde regels voor grondstoffen en industriële basisproducten niet noemenswaardig zijn veranderd.

Vanaf 1984 hadden ondernemingen in de verwerkende industrie de mogelijkheid om vrijstelling te vragen van het competitieve systeem. Daarbij moesten ze aangeven wat voor prijsbeleid ze de eerstkomende jaren voor ogen hadden. De ondernemingen wier verzoek werd ingewilligd werden tezamen de *Prijsclub* genoemd. De vrijstelling was vooral bedoeld voor grote exporterende ondernemingen die geen monopoliepositie innamen op de binnenlandse markt en ook geen verliezen leden. Een verdere voorwaarde was dat ze de binnenlandse markt voldoende moesten blijven voorzien en tevens hun exportverplichtingen moesten blijven vervullen.

Toen in maart 1987 de regels van het competitieve prijsstelsel ook voor de overgebleven ondernemingen in de verwerkende industrie werden afgechaft, verklaarde het Prijsbureau merkwaardigerwijs dat de *principes* van het systeem onveranderlijk gehandhaafd zouden blijven. In plaats van de formele regulering komen er nu afzonderlijke instructies van het Prijsbureau, onder

meer in de zogenaamde *prijkskonsultaties*, waarvan de procedure inmiddels bij regeringsbesluit is vastgelegd.

Al met al betekent de invoering van de Prijsklub en daaropvolgende afschaffing van het competitieve prijssysteem in de verwerkende industrie niet dat de rol van de autoriteiten in het ondernemingsbeleid is verminderd. In feite betekent het een gedeeltelijke terugkeer naar de praktijk van prijsregulering voor 1980, toen de autoriteiten minder gebruik maakten van formele regels, en zich beperkten tot informele, veelal mondelinge voorschriften en oprachten bij de beïnvloeding van de gereguleerde prijzen (vergelijk Granick 1975, 260-261 en Tardos 1980, 25-29).

De Informele voorzieningsverplichtingen

Informele instructies op andere terreinen zullen indirect ook invloed hebben op de prijspolitiek van de ondernemingen, vooral waar het gaat om de zogenaamde *voorzieningsverplichtingen*. Deze voorzieningsverplichtingen zijn een karakteristiek element van het Nieuwe Economische Mechanisme. Ondernemingen worden geacht om de belangrijkste afnemers voldoende te voorzien: de tekorten mogen niet te groot worden. In tegenstelling tot de direktieve planinstructies worden er geen exakte hoeveelheden voorgeschreven, en in de meeste gevallen worden er ook geen expliciete instructies gegeven, maar de dreiging daarmee maakt dat het werkt (Tardos et al. 1980, 18-21, Hall, Antal 1986, 54-55 - merk op dat dit erg lijkt op de toepassing van de wetten op de onredelijke prijzen). Bijgevolg is het productiepakket en de verdeling van de afzet over het buitenland en het binnenland sterk beperkt. Dit zal de prijspolitiek van de onderneming op de binnenlandse markt beïnvloeden, en vice versa.

De klassificering van prijzen

Door middel van de klassificering van prijzen wordt het reguleringssysteem tenslotte geïntegreerd. Het blijkt een vaste regel te zijn dat in tenminste één fase van het productieproces prijzen rechtstreeks worden bepaald door de autoriteiten, hetzij aan het begin (producentenprijzen van grondstoffen en industriële basisprodukten), hetzij aan het eind (konsumentenprijzen) (vergelijk Csikós-Nagy 1975, 172-182 en Granick 1975, 260). In de overblijvende fases zijn de prijzen "vrij" in de zin dat het afdoende is ze te controleren door middel van de meldingsplicht van voorgenomen prijsverhogingen, de wetten op de onredelijke prijzen, de diverse regels met betrekking tot prijskalkulatie, in het bijzonder die van het competitieve systeem, en door middel van informele instructies. Deze "gouden regel van prijsregulering" is inderdaad erg effectief. Een groot gedeelte van de producentenprijzen kan zo tot de "vrije" prijzen behoren, zonder dat de invloed van de autoriteiten op de prijsvorming essentieel verminderd. In tabel 2 zijn de mogelijke combinaties van prijscategorieën in de verschillende fasen van het productieproces weergegeven, alsmede een schatting van de respectieve gewichten.

Tabel 2 De meest frequente combinaties van prijstypen gedurende de verschillende fasen van het productieproces

Grondstoffen & Industriële basisproducten (producentenprijs)	Intermediaire leveranties & Finale afzet (producentenprijs)	Ruw Finale afzet (kons. prijs)	Geschat Aandeel ^a
I. officieel vastgesteld, of import-konform gereguleerd	gereguleerd	gereguleerd	25-35%
II. officieel vastgesteld, of import-konform gereguleerd	gereguleerd (+mogelijke opschorting ^b)	gereguleerd	15-25% ^b
III. officieel vastgesteld, of import-konform gereguleerd	gereguleerd vastgesteld	officieel	20-30%
IV. gereguleerd	gereguleerd	officieel vastgesteld	
V. gereguleerd	officieel vastgesteld	officieel vastgesteld	10-20%
VI. officieel vastgesteld	officieel vastgesteld	officieel vastgesteld	

a Voor de periode 1985-1987

b Het geschatte aandeel van categorie II is exclusief de verplichting om voorgenomen prijsverhogingen te melden wanneer de algehele winstmarge van de onderneming een vastgestelde limiet in de orde van grootte van 5-10 procent van de omzet overschrijdt. Bron: Samengesteld op basis van tabel I en de bronnen aldaar genoemd, alsmede op gegevens over de verdeling van consumentenprijzen per prijstype (Csikós-Nagy 1969, p.151; 1980, p.54 en 224; 1985, p.86-87) en een opsomming per produktgroep van prijstypen en de verplichting om voorgenomen prijsverhogingen te melden (in de Hongaarse staatscourant van 1986).

Evaluatie en vergelijking met prijsregulering in markteconomieën

De meeste van de boven besproken instrumenten lijken op de middelen die van tijd tot tijd in markteconomieën zijn toegepast ter controle van de prijsvorming. Om enkele voorbeelden te noemen:

- De meldingsplicht van voorgenomen prijsverhogingen heeft sinds de Tweede Wereldoorlog vrijwel algehele geldigheid gehad in België. Voor sommige grondstoffen mochten prijsfluctuaties zonder meer doorberekend worden. In Frankrijk is deze vorm van regulering ook toegepast, doch in mindere mate (De Grauwe 1986, p.83-85, Van Meerhaeghe 1968, p.33-35). Merk op dat de prijsautoriteiten in Bel-

- gië en Frankrijk gemachtigd zijn om prijsverhogingen te verbieden, terwijl deze in Hongarije alleen maar mogen worden opgeschort.
- In de Verenigde Staten was de winstmarge het belangrijkste criterium ten tijde van de prijscontrole van 1971 tot 1973, om te voorkomen dat de autoriteiten de prijs van ieder produkt afzonderlijk zouden moeten bepalen. Vanzelfsprekend ging dit gepaard met gedetailleerde regels over wat precies als "redelijke" kosten mocht worden gerekend (Mills 1975, 10-15). Ook in Frankrijk heeft de winstmarge een belangrijke rol gespeeld in prijsregulering (Van Meerhaeghe 1968, 29-31).
 - Druk van de autoriteiten om prijsverhogingen "vrijwillig" te beperken, tenslotte, is ook in markteconomieën vaak toegepast. In de Verenigde Staten speelde het een belangrijke rol gedurende de jaren zestig en zeventig, zij het met wisselend succes. Ondernemingen die zich niet vrijwillig aan de richtlijnen wilden houden, werd te kennen gegeven dat ze mogelijk geen overheidsopdrachten of subsidies zouden krijgen. Verder werd bedreigd met vermindering van importprotektie en andere beschermende maatregelen. In Frankrijk en in de Verenigde Staten ten tijde van de prijsmaatregelen tussen 1971 en 1973 plachten de autoriteiten te dreigen met directe interventie in de prijsvorming als de "vrijwillige" beperkingen niet voldoende zouden zijn (Mills 1975, p.31, Scherer 1980, p.480, Van Meerhaeghe 1968, p.32 en 37). In België bestaan er zogenaamde programma-overeenkomsten met de ondernemingen van bepaalde sectoren, in ruil waarvoor zij worden vrijgesteld van de meldingsplicht (De Grauwe en Fremault 1987, p.23).

Ondanks de opmerkelijke overeenkomsten zijn de verschillen met het Hongaarse reguleringssysteem vrij groot. In vergelijking met de genoemde markteconomieën worden er in Hongarije meer instrumenten tegelijkertijd gebruikt, terwijl elk instrument tevens intensiever wordt toegepast. Gedurende het *Nieuwe Economische Mechanisme* heeft er hoofdzakelijk een verschuiving plaatsgehadt van directe naar indirecte bureaucratistische controle (konform Kornai 1986b, p.1701). De transakties zijn nog steeds voornamelijk gebaseerd op richtlijnen, officiële procedures, hiërarchische betrekkingen en ondergeschiktheid (de definitie van Ellman 1986 van een bureaucratistische economie), al zijn ze iets meer gemonetariseerd. Laat ik kort de voornaamste karakteristieken bespreken waardoor het Hongaarse prijsreguleringsysteem zich onderscheidt.

Ten eerste worden de prijzen in principe in tenminste één fase van het produktieproces direkt door de autoriteiten vastgesteld. De controle over het ondernemingsbeleid blijft alomvattend, maar is flexibeler en kost minder inspanning. Gegeven het feit dat de autoriteiten direkte invloed op de prijsvorming wensen te hebben, is dit de efficiëntst mogelijke manier. Het garandeert de optimale aanwending van een schaars goed, te weten de arbeidskracht van ambtenaren. Met een toegenomen rol van de markt, zoals

wordt geclaimd door de voormalige directeur van het Hongaarse Prijsbureau, Csikós-Nagy (1969, 146-148; 1985, 75), heeft dit echter niet zoveel te maken.

Ten tweede is het opmerkelijk dat afschaffing of vermindering van een bepaalde vorm van inmenging in het ondernemingsbeleid steevast gevolgd is door (her)invoering van een andere vorm. De invoering van "vrije" prijzen in de industrie in 1968, bijvoorbeeld, ging gepaard met informele interventie op grote schaal, hetgeen in latere jaren in toenemende mate werd geïnstitutionaliseerd door middel van de wetten op de onredelijke prijzen en de meldingsplicht van voorgenomen prijsverhogingen. Omgekeerd gingen de uitzonderingen op het competitieve systeem (de "Prijsklub") en de latere afschaffing van het systeem gepaard met toenemende informele instructies met betrekking tot het ondernemingsbeleid.

Ten derde ontbreekt er in Hongarije een effectief mededingingsbeleid, hetgeen vooral zorgwekkend is vanwege de extreem hoge concentratieratio's en het gebrek aan importkoncurrentie (Román 1985). Tekenend voor de situatie is de konklusie uit een verzameling case-studies dat concurrentie van betekenis slechts tot stand kwam tussen ondernemingen die onder verschillende toezichthoudende ministeries vielen. Ook in die gevallen hield de concurrentie in het algemeen slechts korte tijd aan en volgde er snel een kompromis tussen de rivaliserende ministeries (Tardos et al. 1980, 22-23).

Ten vierde is het opvallend dat de frequentie van prijsveranderingen zeer laag is. Zelfs in het competitieve prijssysteem werden prijzen gemiddeld slechts één keer per jaar veranderd. Een frequentie van minder dan een half jaar was zelfs uitzonderlijk, hetgeen zonder meer te maken had met voorschriften en "adviezen" van het Prijsbureau dienaangaande. Wat betreft de situatie buiten het competitieve prijssysteem: in 1982 veranderden slechts 20% van de betreffende ondernemingen überhaupt één van hun prijzen, terwijl in 1985 werd vastgesteld dat deze prijzen gemiddeld eens per twee à drie jaar werden gewijzigd. Merk op dat de gemiddelde kostenstijgingen in 1985 al zo'n 7% bedroegen.

Ten vijfde bleek uit een enquête van het economische weekblad *Figyelő* in 1983 dat ondernemingsdirecteuren vergroting van hun autonomie het urgentst achtten op het gebied van prijsvorming, meer nog dan wat betreft investeringsbeslissingen en importacquisitie. Dit is vooral opmerkelijk vanwege de zeer sterke restricties op de twee genoemde terreinen in het begin van de jaren tachtig.

Tenslotte, hoezeer de prijsvorming ook wordt gecontroleerd door het hiërarchisch apparaat, het prijssysteem van het Nieuwe Economische Mechanisme verschilt niettemin aanmerkelijk van het systeem van voor de hervormingen. Steeds meer prijzen mogen door de ondernemingen zelf worden bepaald, althans in eerste instantie en op grond van gedetailleerde regels. Alleen wanneer het resultaat om de één of andere reden niet acceptabel is voor de autoriteiten, wordt er ingegrepen. Dit gaat gepaard met een intensief

bureaucratisch onderhandelingsproces, dat in de volgende paragraaf nader beschouwd zal worden.

3. Het bureaucratiese onderhandelingsproces

In het direktieve planningssysteem is het in theorie zo dat het Planbureau samen met de andere centrale instanties wikt en weegt en tenslotte "objectief" een plan opstelt. Formeel hebben de ondernemingen weinig inspraak in dit proces. In de praktijk is hun invloed evenwel aanzienlijk. De planners zijn immers afhankelijk van de informatie die ze van de ondernemingen krijgen, en deze hebben de neiging hun situatie somberder voor te stellen om maar niet opgescheept te raken met een te strak plan. De planners weten dit in zijn algemeenheid wel, maar zijn niet in staat per geval volledige duidelijkheid te krijgen: daarvoor staan ze te ver van de ondernemingen af. Het gevolg is dat er een "handje-klap" ontstaat tussen de planners en de ondernemingen: de plannen zijn niet zozeer de uitkomst van een technisch rekenproces, maar van een maatschappelijk onderhandelingsproces (vergelijk Fehér, Heller en Márkus 1983, 77-83).

Dit onderhandelingsproces is na de hervormingen blijven bestaan, zelfs in verhevigde mate (Laky 1979, Antal 1982, Hall, Antal 1986). Prijzen vormen een integraal onderdeel van de bureaucratiese onderhandelingen, samen met subsidies, belastingen, kredieten en fysieke indicatoren als import quota en voorzieningsverplichtingen.

Administratieve slechting van prijskonflikten

Ondernemingen die bezwaar hebben tegen de prijzen van hun leveranciers, hebben nauwelijks andere mogelijkheden dan te klagen bij de centrale organen: het Prijsbureau, zijn eigen toezichthoudend ministerie, het toezichthoudend ministerie van de leverancier of (toevallige) bekenden bij andere organen. De afnemers kunnen nauwelijks effectieve macht uitoefenen op de markt, aangezien de meeste produkten maar door één onderneming geproduceerd worden en importen sowieso toestemming vereisen van tenminste één van de centrale organen. De afnemers zijn er in feite aan gewend geraakt dat ze alleen maar invloed kunnen uitoefenen via de staatsorganen, al zullen ze zeker niet voor elk wisselwaasje gaan klagen, om konflikten met de monopolistische leveranciers zoveel mogelijk te vermijden. Laat ik aan de hand van vier karakteristieke voorbeelden bespreken hoe prijskonflikten optreden en op wat voor manier ze worden afgehandeld.

Ten eerste, ondernemingen die (zwaar) gesubsidiëerd worden, zijn alleen maar bereid kostenverhogingen te accepteren als de subsidies tegelijkertijd verhoogd worden. Aangezien de leverancier daar in de meeste gevallen geen invloed op kan uitoefenen en ook niet bereid is te wachten tot de afnemer iets geregeld heeft, vraagt hij het standpunt van het Prijsbureau. Dit neemt dan contact op met het Ministerie van Financiën dat in de tussentijd gewoonlijk al een subsidieaanvraag heeft ontvangen van het toezichthoudende

ministerie van de afnemer, en samen nemen zij een besluit. Wanneer, in een ander geval, de afnemende onderneming bereid is de kostenverhoging door te berekenen aan haar eigen klanten, maar het Prijsbureau dit ongewenst acht, dan kan het "zijn invloed aanwenden om de aankoop prijs terug te dringen", zoals het eufemistisch geformuleerd werd in een officieel verslag van een prijskonsultatie in 1988.

Ten tweede, een fundamenteel probleem van het competitieve prijssysteem was dat er geen ondubbelzinnige wereldmarktprijzen bestaan vanwege verschillen in produkteigenschappen en kwaliteit. Dit speelt niet alleen een rol bij gedifferentieerde produkten als machines, maar ook bij grondstoffen die op beurzen verhandeld worden. De binnenlandse leveranciers namen onveranderlijk de duurste markt als maatstaf, of vroegen hun handelspartners om voor de gelegenheid een extra hoge nep-prijsopgave te doen, zonder dat er ooit sprake zou zijn van een transactie. Dit leidde begrijpelijkerwijs tot protesten van de binnenlandse afnemers, die op hun beurt de goedkoopste buitenlandse markt als maatstaf namen (let wel : het ging slechts om interpretatie van de regels - in veel gevallen was er geen sprake van werkelijke importen). De conflicten vereisten bemiddeling van het Prijsbureau dat gelukkig altijd wel een "wereldmarkt" wist te vinden met prijzen tussen de twee extremen. Merk op dat deze problemen ook een rol spelen bij de prijsbepaling in de handel tussen de socialistische landen, die immers gebaseerd zijn op een voortschrijdend gemiddelde van wereldmarktprijzen.

Ten derde, prijsconflicten worden in veel gevallen pas aktueel als ze tot tekorten leiden van gevoelige (konsumptie)produkten. Zo ontstonden er tekorten aan zoetjes omdat de producent weigerde prijsverhogingen te accepteren van de leverancier van de belangrijkste grondstof, en ook omdat deze leverancier eerder getroffen was door importrestrikties. Toen de tekorten in de winkels nijpend werden, startte het Ministerie van Binnenlandse Handel een onderzoek dat tot de gebruikelijke maatregelen leidde : de groothandel en de gemeentes werden aangemaand om speciale aandacht te schenken aan de verkrijgbaarheid van zoetjes, de direktie van de zoetjesfabriek werd berispt, niet omdat de produktie gestagneerd was, maar omdat hij dat niet tijdig gemeld had, de importen werden verhoogd en er werden besprekingen gestart om de produktiekapaciteit van de grondstoffenleverancier te verdubbelen(!), enzovoort, enzovoort. Het meest eigenaardige is dat het konflikt over de grondstofprijs kennelijk uit het zicht verdwenen was, aangezien daar met geen woord meer over gerept wordt in het betreffende artikel uit het economisch weekblad Figyelö.

Ten vierde, bureaukratische interventie doet zich zelfs voor wanneer de marktmacht van de afnemers voldoende is om de prijzen onder controle te houden, omdat in dit (nog steeds uitzonderlijke) geval de leveranciers gaan klagen. Een manager van een tapijtfabriek bijvoorbeeld gebruikte haar positie als parlamentslid om een dramatische interpellatie te houden over de vermeende preferenties voor geïmporteerde tapijten, omdat de detail- en groothandel daar hogere winstmarges op kon behalen. De reden daarvoor was eenvoudig : geïmporteerde tapijten waren aanmerkelijk goedkoper. In derge-

lijke gevallen schrijven de regels voor dat de handelsonderneming de helft van het prijsverschil mag behouden. Volgens het Prijsbureau was de gigantische overcapaciteit in de Hongaarse tapijtindustrie het gevolg van overdreven investeringen, terwijl de vraag was gaan zakken. Het parlement vond dit echter in eerste instantie niet overtuigend.

Zoals blijkt, gaan conflicten tussen ondernemingen veelal gepaard met bureaucratische onderhandelingen en interventie. Het conflict op de markt wordt in het algemeen vrij snel getransformeerd tot een bureaucratisch conflict tussen de centrale organen. Wat betreft de prijsvorming zijn het Prijsbureau, het Ministerie van Financiën en de sektorale ministeries de voornaamste antagonisten, aangezien de discussie er meestal om draait of men een prijsverhoging dan wel een subsidie moet toekennen.

Zolang er geen oplossing is voor het conflict, gaat het steeds een stapje hoger in de hiërarchie. In feite hebben de autoriteiten op diverse niveau's overleginstanties gekreëerd, teneinde het beleid te coördineren en de onderlinge conflicten op te lossen. De zogenaamde 'sektorale komité's voor prijzen en produktallokatie' speelden bijvoorbeeld een belangrijke rol bij het oplossen van meningsverschillen over de interpretatie van de regels in de eerste jaren van het competitieve prijssysteem. Behalve verscheidene centrale organen maakte ook de voornaamste afnemers en leveranciers in de betreffende branch hier deel van uit, terwijl de Kamer van Koophandel de kleinere ondernemingen vertegenwoordigde.

In het systeem van prijsconsultaties na de afschaffing van het competitieve systeem fungeert een arbitragekommissie onder leiding van de Kamer van Koophandel als bemiddelende instantie wanneer het Prijsbureau het niet eens kan worden met een onderneming. Het Prijsbureau is zelf vertegenwoordigd in de kommissie als een "deskundige", terwijl de ondernemingen slechts door andere organen vertegenwoordigd zijn.

Het onderhandelingsgedrag van het Prijsbureau

Het is de moeite waard het onderhandelingsgedrag van het Prijsbureau te vergelijken met dat van de andere centrale organen. Het Prijsbureau heeft immers aan het begin van de jaren tachtig aan invloed gewonnen ten koste van de sektorale, toezichhoudende organen, omdat het strikter en marktgerichter zou zijn. Het is een bekend probleem van de centraal geleide volkshuishoudingen dat de toezichhoudende organen niet alleen maar toezicht houden, doch ook - of misschien vooral - de belangen van "hun" sektor of regio verdedigen (vergelijk Nove 1980, 62-87).

De controle met betrekking tot prijskalkulaties vormt een uitstekend voorbeeld om het gedrag van de autoriteiten te vergelijken, omdat het tegelijkertijd wordt uitgevoerd door het Prijsbureau (400 ondernemingen in 1982), de Kontrollerende Inspektie van het Ministerie van Financiën (140 ondernemingen in 1982) en de toezichhoudende autoriteiten (in 1982 800 ondernemingen door de sektorale ministeries en 3500 ondernemingen en tienduizenden winkels en dergelijke door de lokale autoriteiten). De toezichhoudende au-

toriteiten blijken inderdaad het minst streng te zijn. Van alle controlerende instanties doen zij tezamen het kleinste aantal aangiften van zware economische delikten. Evenzo leidden in 1985 24,4% van de controles van het Prijsbureau tot enige vorm van sanctie, terwijl dat bij de sektorale ministeries slechts 4,5% was, en bij de lokale autoriteiten 19,3%.

Deze situatie is een doorn in het oog van het Prijsbureau. In één van haar documenten is bijvoorbeeld te lezen dat de uitvoering van de controles door de sektorale en lokale organen "de effectiviteit van de prijscontroles belemmerd". Het Prijsbureau is ook ontevreden met het feit dat het zelf niet de bevoegdheid heeft om zelfs maar de geringste sancties te treffen - het kan slechts voorstellen doen aan de toezichhoudende instanties die deze voorstellen "al dan niet uitvoeren, net waar ze zin in hebben". Verder is het een probleem dat wanneer er ernstige schendingen van de regels ontdekt worden, er "onmiddellijk reddingsactiviteiten in gang worden gezet ter bescherming van de gekwelde managers", zoals een medewerker van de Controlerende Inspectie van het Ministerie van Financiën het formuleerde. Toen er een rechtszaak gaande was tegen een onderneming, werd de directeur door de plaatselijke autoriteiten bijvoorbeeld met de onderscheiding van "Uitmuntend Arbeider" vereerd, terwijl verscheidene kranten plotseling de innovatieve capaciteiten van de onderneming begon te prijzen (Nyikos 1984, 43 en 238). Ter vermindering van al deze problemen, en om onevenwichtige controles te voorkomen, stelt het Prijsbureau voor om een onafhankelijke controlerende instantie te creëren, die onder zijn toezicht zou staan. Deze pogingen hebben tot nog toe echter geen succes gehad.

Merkwaardigerwijs blijkt ook het Prijsbureau zelf betrekkelijk lankmoedig te zijn bij de controles, zij het duidelijk in mindere mate dan de toezichhoudende organen. Volgens medewerkers van het Ministerie van Financiën is het Prijsbureau te flexibel met zijn eigen regels en is het snel bereid om concessies te doen. In de periode 1979-1982 bijvoorbeeld deed de Controlerende Inspectie van het Ministerie van Financiën ongeveer even vaak aangifte van zware economische delikten op het gebied van prijsvorming als het Prijsbureau, hoewel ze beduidend minder ondernemingen had gecontroleerd. Het Prijsbureau klaagt er op zijn beurt over dat de Inspectie op eigen houtje maatregelen neemt zonder vooraf tot overeenstemming te komen met de verantwoordelijke instantie. In één geval werd een onderneming door het Inspektoraat ervan beschuldigd een onredelijke winst te berekenen, waarmee het Prijsbureau het zelfs voor de rechter niet eens was.

Hoe zou de relatieve lankmoedigheid van het Prijsbureau nu verklaard kunnen worden? Het voornaamste probleem is dat de controles onvoldoende zijn gescheiden van de dagelijkse regulering. Er is weliswaar een afzonderlijke afdeling in het Prijsbureau die zich met de controles bezig houdt, maar deze kan niet onafhankelijk opereren. Voordat een standpunt van het Prijsbureau officieel wordt vastgelegd moeten alle afdelingen hun fiat hebben gegeven. Hierdoor wordt het aantal maatregelen beperkt, omdat vooral de sektorale afdelingen in de praktijk bezwaren hebben.

Een formele sanktie kan bijvoorbeeld hun onderhandelingstaktiek ten opzichte van de onderneming doorkruisen. Verder is het mogelijk dat ze maatregelen "onredelijk" vinden, bijvoorbeeld omdat in hun opvatting de onderneming zich altijd netjes heeft gedragen bij de kalkulering van de prijzen. Ook persoonlijke relaties kunnen een rol spelen: vanwege de specialistische aard van het werk worden de contacten met een onderneming voor zeer lange tijd door één en dezelfde sektor-specialist onderhouden. Vele van de huidige medewerkers van de sektorale afdelingen van het Prijsbureau waren bovendien voor 1981 werkzaam bij de industriële ministeries die in dat jaar werden gefuseerd en afgeslankt. Volgens een medewerker van de hoofdafdeling voor beleidszaken van het Prijsbureau zijn zij typische belangenbehartigers van hun eigen sektor.

Een andere reden waarom een sektorale afdeling bezwaar kan hebben tegen sankties is dat zij het gewraakte gedrag eerder heeft goedgekeurd - al dan niet formeel. Vanwege de complexiteit van de regels vragen de ondernemingen vaak aan hun contactpersonen bij het Prijsbureau nadere instructies of goedkeuring van een bepaalde interpretatie van de regels, teneinde sankties en gekompliceerde correcties achteraf te vermijden. Op zichzelf klinkt dit redelijk, maar in de praktijk leidt het tot allerlei versluierde uitzonderingen. Ondernemingen proberen een gunstige uitleg van de regels goedgekeurd te krijgen door feiten te verzwijgen die een controleur zo zou opmerken, maar die de sektorale afdeling over het hoofd ziet. Een duidelijk, maar ook extreem voorbeeld hiervan kwam naar voren in een rechtszaak tegen een onderneming in 1984. Het Prijsbureau bracht deze zaak voor de rechter omdat de onderneming zeven procent teveel had berekend voor voorraad- en behandelingskosten door bepaalde zaken tweemaal op te voeren. In 1979 had de onderneming om instructies van het Prijsbureau gevraagd maar geen wezenlijk antwoord gekregen - hetgeen volgens het Prijsbureau te wijten was aan het feit dat het in die tijd de verantwoordelijkheid nog moest delen met het sektorale ministerie. Het Hoogerechtshof was het in haar uitspraak eens met de beschuldiging dat de regels waren overtreden en dat de onderneming dit had moeten weten, maar sprak haar niettemin vrij, omdat ze in goed vertrouwen had gehandeld.

Ook op andere terreinen is een relatieve lankmoedigheid van het Prijsbureau te merken, bijvoorbeeld in de onderhandelingen over de toelating tot de zogenaamde Prijsklub, hetgeen vrijstelling van de regels van het competitieve prijssysteem impliceerde (zie paragraaf 2). Officieel was dit alleen mogelijk voor ondernemingen die geen extreme monopoliepositie op de binnenlandse markt innamen. Niettemin werden er verscheidene monopolisten toegelaten tot deze Prijsklub. In het geval van de ondernemingen in de farmaceutische industrie was het Prijsbureau zelfs de enige instantie die achter toelating stond, behalve het sektorale ministerie en de Kamer van Koophandel, beiden typische belangenbehartigers van de ondernemingen. Alle andere organen

(het Ministerie van Financiën, het Planbureau, de Nationale Bank en het Staatsbureau voor Lonen en Arbeidszaken) verzetten zich tegen toelating.

Op het eerste gezicht is het natuurlijk merkwaardig dat instanties die niet direct verantwoordelijk zijn voor het beteugelen van de inflatie strikter zijn dan het Prijsbureau zelf. Behalve de bovengenoemde redenen speelt het een belangrijke rol dat prijsstijgingen in veel gevallen gepaard gaan met hogere subsidies die door andere organen dan het Prijsbureau gefinancierd moeten worden (vergelijk Somfai 1982, 189 en Nyikos 1984, 241). Ook hogere loonen komen niet op het bord van het Prijsbureau terecht.

Verder is het van belang dat de prijzen een grotere rol zijn gaan spelen in het bureaucratische onderhandelingsproces, omdat er minder ruimte is voor subsidies. De talloze subsidies en belastingpreferenties hebben in het Nieuwe Economische Mechanisme altijd tot een grootscheepse nivellering van de ondernemingsinkomens geleid (Falubiró, Gálík 1981). Dit mechanisme stagneerde toen de groei van het reële inkomen aan het begin van de jaren tachtig terugliep en er onvoldoende fondsen gegenereerd konden worden voor herverdeling (Csanádi 1987, 18-21). De ondernemingen proberen nu dalende winsten te compenseren door hogere prijzen te bedingen bij de autoriteiten (Antal 1982, 208-210; Somfai 1982, 189; Hall, Antal 1986, 51). Dit werd vergemakkelijkt door het competitieve prijssysteem, omdat het in dit systeem moeilijker was geworden aan te tonen dat prijsstijgingen in strijd met de regels waren. Ten gevolge van deze ontwikkelingen is het bureaucratisch onderhandelingsproces verschoven van de sektorale ministeries en het Ministerie van Financiën naar het Prijsbureau, hetgeen natuurlijk losstaat van het gedrag en de interne organisatie van het Prijsbureau.

Voorzover ik kon nagaan, probeert het Prijsbureau verbazingwekkend genoeg niet om de toegenomen druk van de ondernemingen tegen te gaan door gebruik te maken van haar macht op het gebied van de zogenaamde markt-supervisie, dat wil zeggen verdeling van schaarse goederen en importquota. Voor 1981 viel dit onder de competentie van de sektorale ministeries.

Al met al wordt het gedrag van het Prijsbureau na de overdracht van taken van de sektorale ministeries gekarakteriseerd door een mengeling van volhardende nauwgezetheid aan de ene kant en lankmoedigheid in het belang van de ondernemingen aan de andere kant.

4. De dynamiek van het bureaucratische koördinatiemechanisme

Bezien we de tot dusver besproken verschijnselen, dan is het duidelijk dat reguleringstheorieën met betrekking tot markteconomieën, in het bijzonder de zogenaamde "capture theory" (Stigler, 1971; Posner, 1974; De Grauwe, 1986) ook kan worden toegepast op prijsregulering in Hongarije. Volgens

deze theorie is regulering vrijwel altijd in het voordeel van de gereguleerde ondernemingen, omdat ze onderhandelingen met de regulerende instanties makkelijker kunnen manipuleren dan onderhandelingen met afnemers op de markt voor goederen en diensten. Veel regulering blijkt in de praktijk tot stand te zijn gekomen onder druk van de te reguleren sectoren of ondernemingen, ook al worden er naar buiten toe prachtige verhalen opgehangen over het algemeen belang van het land en de bescherming van de consument.

In de hervormde planekonomie van Hongarije blijken vooral de sektorale, toezichhoudende ministeries gemakkelijk te manipuleren te zijn in het voordeel van de ondernemingen, maar ook bij vermeende "marktgerichte" organen zoals het Prijsbureau komt dit veelvuldig voor. Het reguleringssysteem is in het voordeel van zowel de gereguleerden als de regulerende instanties. In samenwerking met de lagere échelons van de partij- en staatsorganen verzetten de direkties van de grote ondernemingen zich hartstochtelijk tegen een substantiële liberalisatie van de economie (Szalai 1982), terwijl de herhaalde wijzigingen in het systeem van prijs-, belasting-, en loonregulering niet alleen bedoeld zijn ter verbetering van de werking van de economie, maar vooral het gevolg zijn van de pogingen van de regulerende instanties om ten koste van elkaar hun invloedssfeer uit te breiden (Bonifert 1988). In het onderhandelingsproces met de ondernemingen zijn de staatsorganen altijd de zwakste partij, omdat ze niet over volkomen informatie beschikken. In de centraal geleide volkshuishoudingen wordt hun onderhandelingspositie nog verder verslechterd doordat de meeste produkten slechts door één onderneming wordt voortgebracht.

Ook in Hongarije overschatten de autoriteiten hun mogelijkheden om de ondernemingen door regulering te beïnvloeden : ze lijden aan een *reguleringsillusie* (Antal 1979, 261, Kornai 1986b, 1725-1730). Ze wensen een bepaalde toestand en trachten de ondernemingen door middel van een ingenieus stelsel van regels zodanig te beïnvloeden dat de gewenste situatie bereikt wordt. Maar voor de ondernemingen is die ideale toestand van sekundair belang. Voor hen is het feitelijk stelsel van regels beslissend en ze proberen die zo voordelig mogelijk te interpreteren. Voortdurend zijn ze op zoek naar de zwakke schakel(s) in de reguleringsketen. Vooral nieuwe, pas "hervormde" onderdelen van het reguleringssysteem zijn kwetsbaar, zoals prijsregulering in het begin van de jaren tachtig. Ten gevolge van het feit dat de regulerende organen altijd met nieuwe regels reageren wanneer er onbedoelde effecten of mazen in de regels worden ontdekt (vergelijk Phillips 1975, 7 over regulering in de Verenigde Staten), neemt het aantal regels sterk toe. Verder gaat elke regel gemiddeld voor een steeds kleiner aantal ondernemingen op, omdat de ondernemingen immers ieder hun eigen specifieke situatie uitbuiten bij het vinden van de mazen in de wet. Bijgevolg komt er nimmer uniforme regulering tot stand, ook al verzekeren de autoriteiten keer op keer dat ze daar nu *echt* naar gaan streven (vergelijk Kornai 1986b, 1700-1701). Het is opmerkelijk dat de meeste instrumenten ter controle van de prijsvorming (zie paragraaf 2) in feite oorspronkelijk als een tegenmaatregel tegen onge-

wenst ondernemingsgedrag tot stand zijn gekomen, en dus niet de uitdrukking zijn van één of ander doelbewust prijsbeleid.

De reguleringsillusie en de herhaalde veranderingen van de regulatoren zijn niet iets nieuws voor de hervormde planekonomieën: het lijkt erg op de voortdurende veranderingen van de planindikatoren in het systeem van directe planning. Wat dit betreft hebben de marxisten Fehér, Heller en Márkus (1983, 86-91) gewezen op de "historisch misplaatste verwachting" in het socialistische ideeëngoed, dat de vaststelling en de uitvoering van de produktiedoelstellingen strikt gescheiden zouden kunnen worden. Op het huidige niveau van economische ontwikkeling is het probleem van relatieve schaarste niet meer puur technisch van aard, maar in de eerste plaats een maatschappelijk vraagstuk.³

Niettemin, ondanks alle overeenkomsten met reguleringstheorieën aangaande markt-ekonomieën is enige aanvullende theorievorming gewenst. In het bijzonder dient het verklaard te worden waarom de rol van de markt in Hongarije aanmerkelijk kleiner is dan in gereguleerde sectoren in kapitalistische economieën. De autoriteiten controleren niet alleen het prijsbeleid en de financiële situatie van de onderneming in detail, ze leggen ook voorzieningsverplichtingen op, die een vergaande invloed hebben op het ondernemingsbeleid. Zoals hieronder zal worden betoogd, houdt het heersende systeem van alomvattende bureaucratische coördinatie zichzelf gemakkelijk in stand door een combinatie van elkaar versterkende factoren.

Ten eerste is de *zachte budget-restriktie* (Kornai 1980, 1986a) van buitengewoon belang. Ondernemingen die met (dreigende) verliezen worden geconfronteerd, slagen er meestal in om een subsidie of een uitzondering op één van de financiële regulatoren te bewerkstelligen, hoewel dit natuurlijk veel inspanning vereist op de "administratieve markt". Door de zachte budget-restriktie zijn de autoriteiten genoodzaakt om strikte controle uit te oefenen over de ondernemingen en om voortdurend in het ondernemingsbeleid in te grijpen, hoe onvolkomen dat ook is ten gevolge van de bovenbesproken reguleringsillusie. Maar aan de andere kant: hoe sterker het paternalisme van de autoriteiten, en hoe meer ze interveniëren, hoe minder de ondernemingen zich nog verantwoordelijk voelen voor hun beleid. Niettegenstaande hun herhaalde klachten over de buitensporige bemoeienis van de autoriteiten weten de ondernemingen zeer goed wat de voordelen daarvan zijn: slechte resultaten zullen ook wel weer gekompenseerd worden. In een vergelijkbare redenering als die van Kornai beschouwt Kushnirsky (1982, in het bijzonder 42-48) dit gebrek aan economische verantwoordelijkheid als het fundamen-

3. Terzijde zij opgemerkt dat dit ook konsekventies heeft voor het theoretische debat in Nederland. Het impliceert namelijk dat discussies over socialistische doelstellingen aan belang verliezen ten opzichte van discussies over het machtsvraagstuk. Vergelijk de bespreking van *Socialisten in no-nonsense tijd* (onder redactie van Pim Fortuyn en Siep Stuurman) door Henk Plasmeijer in dit tijdschrift (jaargang 11/1, februari 1988, p.111-116).

tele probleem van de centraal geleide volkshuishoudingen. Wat betreft de prijsvorming is de belangrijke consequentie van de zachte budget-restriktie dat ondernemingen niet erg gevoelig zijn voor stijgingen van de inkoop-prijzen (Kornai 1980, 323-351). Zoals Kornai (1985, 51-52) in het debat met Gomulka (1986) aanvoerde, zal de steile helling van de (intermediaire) vraagkurve er vervolgens toe leiden dat de theoretische evenwichtsprijs buiten het domein van de denkbare prijzen ligt.

Ten tweede bestaat er een vergelijkbare onderlinge wisselwerking tussen het heersende koördinatiemechanisme en de *monopolistische structuur* van de economie. Het laatste vereist voortdurende niet-normatieve ad hoc interventie in het ondernemingsbeleid. Een medewerker van het Prijsbureau erkende bijvoorbeeld in een gesprek dat de wetten op de onredelijke prijzen arbitrair worden toegepast en dat ze in feite niet meer dan een lapmiddel zijn, maar tegelijkertijd achtte hij ze onontbeerlijk, juist vanwege het gebrek aan concurrentie. Een vergelijkbaar voorbeeld van niet-normatieve interventie dat te maken heeft met de monopolistische marktstructuur zijn de informele voorzieningsverplichtingen (vergelijk paragraaf 2). Veel medewerkers van de regulerende instanties zijn er daarom sterk voorstander van om hetzelfde produkt door meer ondernemingen tegelijk op de markt te laten brengen. Dit zou hun rol als substituut-tegenwicht tegen de marktmacht van de monopolies verlichten, en het makkelijker maken om nee te zeggen wanneer ondernemingen om subsidies en uitzonderingen komen bedelen.

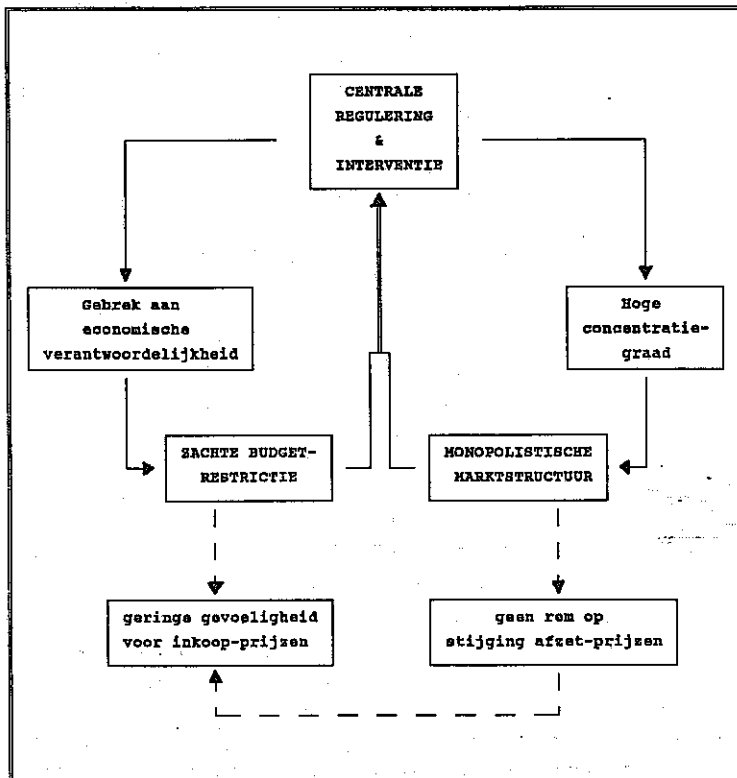
Maar aan de andere kant, zodra bureaукratistische koördinatie eenmaal overheersend is geworden in de economie, is het in het belang van de centrale instanties om met niet te veel ondernemingen gekonfronteerd te worden. Zelfs in de huidige situatie hebben de autoriteiten al grote problemen om de effecten van veranderingen in het reguleringssysteem te overzien, en nog meer om de ondernemingen adequaat te controleren (vergelijk bijvoorbeeld de bespreking van de tijdelijke "quasi-bevriezing van de prijzen in paragraaf 2). Hoe meer ondernemingen er zullen zijn, hoe moeilijker dit zal zijn. Verder werken de voorzieningsverplichtingen, noodzakelijk in een tekorten-economie, alleen maar als de autoriteiten te maken hebben met monopolies of samenwerkende oligopolies, omdat er anders niemand verantwoordelijk kan worden gesteld voor de tekorten. Merk op, dat deze argumenten in overeenstemming zijn met de konklusie van Galbraith (1952), dat prijsbeheersing door de overheid goed te realiseren is in oligopolistische markten, maar erg lastig is in markten met (bijna) volledige concurrentie.

De grootscheepse fusies die voorafgingen aan de voorbereiding van de economische hervormingen in de jaren zestig kunnen derhalve niet enkel en alleen gezien worden een taktische manoeuvre van de anti-hervormers. Zoals onder meer uit de studie van Voszka (1986, 20-21) blijkt, is de monopolistische structuur in de industrie ontegenzeggelijk het cruciale element geweest in het koördinatiemechanisme na de hervormingen, gebaseerd op informele instructies en gedetailleerde bureaукratistische onderhandelingen. Deze overwegingen kunnen naast het succesvol verzet van de grote ondernemingen (Szalai 1982) een verklaring geven voor het feit dat er maar weinig

veranderingen in de marktstructuur zijn opgetreden, ook al heeft een speciaal regeringskomité zich hier uitvoerig mee bezig gehouden sinds het begin van de jaren tachtig. Verscheidene mammoetondernemingen en trusts zijn opgesplitst, terwijl er tevens mogelijkheden werden gecreëerd om dochterondernemingen en onafhankelijke kleine ondernemingen op te richten (Hare 1983, 322-326). Dit heeft enkele positieve resultaten opgeleverd, maar in hun geheel zijn de veranderingen tamelijk teleurstellend, onder meer omdat de opgesplitste ondernemingen geen daadwerkelijke concurrent van elkaar werden, maar meer als een kartel opereerden (Bossányi 1984).

De tot dusver geïllustreerde argumenten zijn samengevat in figuur 1. Het laat zien dat een plotselinge vermindering van bureaucratische coördinatie op korte termijn, en wellicht ook op middellange termijn met een desastreuze inflatiespiraal gepaard zal gaan vanwege de combinatie van een geringe gevoeligheid voor inkoop-prijzen (ten gevolge van de zachte budget-restrik-

Figuur 1 De dynamiek van het bureaucratische coördinatiemechanisme



tie) en de beperkte rem op de stijging van de afzet-prijzen (ten gevolge van de monopolistische marktstructuur). Deze konklusie wordt ondersteund door de ontwikkelingen in Hongarije en Joegoslavië, de minst direkt gecontroleerde economieën onder de staatssocialistische landen. Niet alleen hebben deze landen een hoge inflatie⁴, ook ligt het materiaalverbruik in de industrie hoger dan in Polen en Tsjechoslowakije (Rostowski 1988, tabel III en V). Ondernemingen kunnen vrijwel alle kostenverhogingen onbelemmerd doorberekenen aan de afnemers (Csoór, Mohácsi 1985). In de landbouw en de dienstensektor, waar in tegenstelling tot de industrie de budget-restriktie aanmerkelijk harder geworden is (Kornai 1986b, 1691-1709), is het materiaalverbruik daarentegen aanmerkelijk lager in Hongarije en Joegoslavië.

Wat dit betreft is het belangrijk op te merken dat vermindering van subsidies en vergroting van de mogelijkheden voor prijsstijgingen een noodzakelijke, maar geen *voldoende* voorwaarde is het voor het creëren van een efficiënt prijssysteem. Dit wordt eens te meer bevestigd door de recente ontwikkelingen in Hongarije. In 1988 en 1989 is een begin gemaakt met een aanzienlijke vermindering van de staatssubsidies, terwijl tegelijkertijd een groot aantal produkten uit de categorie officieel vastgestelde prijzen werd overgebracht naar de categorie "vrij gereguleerde prijzen". Het blijkt echter dat prijsstijgingen zeer goed kunnen fungeren als een alternatieve methode om ondernemingsinkomen via het bureaucratiese onderhandelingsproces over te hevelen naar minder efficiënte ondernemingen. Dit gebeurt in Hongarije in toenemende mate vanaf het begin van de jaren tachtig, en is al veel langer het geval in Joegoslavië (Soós 1986, 140-146 en 218). Door de toegenomen mogelijkheden voor prijsstijgingen zal de allokatieve inefficiëntie nauwelijks beïnvloed zijn, terwijl de X-inefficiëntie misschien zelfs is toegenomen. Zoals Kornai (1980) overtuigend betoogd heeft, zijn de veelvuldige tekorten niet in de eerste plaats het gevolg van irrationele prijzen, maar eerder van de zachte budget-restriktie, veroorzaakt door het systeem van bureaucratiese regulering als geheel.

Het blijkt erg moeilijk te zijn om een strakke financiële discipline aan de bedrijven op te leggen, als de budget-restriktie eenmaal zacht geworden is. Monetaire politiek bijvoorbeeld, waar verscheidene Hongaarse economen veel van verwachten (vergelijk Antal et al. 1987), bleek in Joegoslavië wat dit betreft niet succesvol (Gedeon 1987). Hiermee wil ik geenszins een pleidooi houden tegen verdere hervormingen. Economische hervorming is geen gebeurtenis, maar een proces (Ellman 1989, hfd.3). Het is al heel wat als de hardnekkigheid van de vicieuze cirkels een beetje verzwakt zou kunnen worden door het hervormingsproces. Vanuit dit oogpunt zijn de effecten van de Hongaarse hervormingen bemoedigend, inclusief de veranderingen in het prijssysteem, al zijn de oorspronkelijke doelstellingen bij lange na niet gehaald.

4. De prijsindex voor de consumptie steeg in Hongarije gemiddeld 4% per jaar in de periode 1970-1980, 7% in de periode 1980-1987 en 17% in 1988.

Vanzelfsprekend is het boven beschreven mechanisme van elkaar versterkende factoren niet voor eens en voor altijd vastgelegd. Laat ik kort enkele factoren bespreken die bepalend zijn voor de mate waarin het blijft voortbestaan.

Wat betreft de *specifieke doelstellingen van de autoriteiten* heeft Granick (1975, 245-250) er op gewezen dat de doelstelling van volledige werkgelegenheid (de "full employment constraint") van doorslaggevend belang is in het reguleringssysteem. Inefficiënte ondernemingen moeten gesubsidiëerd worden of beschermd worden door hoge prijzen, terwijl de investeringsmogelijkheden voor de efficiëntere ondernemingen moeten worden ingeperkt, opdat ze niet de marktpositie van de andere ondernemingen zouden kunnen bedreigen. De ondernemingen wordt een monopolie verleend om hen te beschermen tegen concurrentie en de autoriteiten zijn genoodzaakt om de ondernemingen zeer strikt te controleren, omdat de subsidies anders in een bodemloze put dreigen terecht te komen. Granick's argumentatie lijkt in veel opzichten op de boven gevolgde redenering. Niettemin zijn de specifieke doelstellingen van de autoriteiten naar mijn mening van ondergeschikt belang als verklaring voor het hardnekkige voortbestaan van het systeem van bureaucratische coördinatie. Loslaten van de doelstelling van volledige werkgelegenheid, hetgeen in Hongarije feitelijk al geschied is, is op zichzelf geen voldoende voorwaarde voor terugdringing van de interventies in het ondernemingsbeleid en verharding van de budget-restriktie. De ontwikkelingen van de Hongaarse hervormingen hebben nu juist aangetoond dat marktgerichte doelstellingen steevast via een hiërarchisch mechanisme ten uitvoer zijn gebracht. Het competitieve prijssysteem had bijvoorbeeld als doel om de binnenlandse prijzen te koppelen aan de wereldmarktprijzen, maar ont-aardde in een schoolvoorbeeld van gekompliceerde en kontraproductieve bureaucratische regulering. Het paternalisme (vergelijk Kornai 1980, 561-571 en Fehér, Heller en Márkus 1983) speelt niet alleen een rol in de zin dat de partij- en staatsorganen (impliciet) de grote lijnen van het ondernemingsbeleid vaststellen, ze bemoeien zich ook op grote schaal met de uitvoering ervan. Voor de verklaring van het hardnekkige voortbestaan van het bureaucratische coördinatiemechanisme is dit alledaagse paternalisme van de autoriteiten van veel groter belang dan hun specifieke doelstellingen.

Zoals Soós (1986, 1987) heeft betoogd vormt *mobilisatie* het fundamentele coördinatiemechanisme in de centraal geleide volkshuishoudingen, meer dan de formele planinstructies (in het traditionele systeem) of financiële regulering (in het hervormde systeem van Hongarije en Joegoslavië). Medewerkers van de staats- en partijorganen en de managers van de bedrijven worden verantwoordelijk geacht voor de uitvoering van prioriteitstaken welke in algemene termen worden vastgesteld door de leidende (partij)organen. Door middel van toespraken, kranteartikelen, partij- en bedrijfsbijeenkomsten en zo voort, worden de prioriteiten en de verschuivingen daarin aan iedereen bekend gemaakt, hetgeen soms de vorm van een campagne aanneemt. In feite bestaat er een "verborgen neiging tot recentralisatie" (Laky 1980). Behalve aan inkonsistenties in de doelstellingen van de autoriteiten kan dit worden

toegeschreven aan het ontbreken van een bevredigend mechanisme om autonoom belangen te uiten en conflicten te slechten. De ondernemingen maken nog steeds deel uit van een alomvattende hiërarchie, waarbinnen de partijen staatsorganen zeer nauw met elkaar verweven zijn (Csanádi 1987). In het geval van conflicten hebben de ondernemingen nauwelijks een andere keuze dan zich te wenden tot de hiërarchie, zoals in paragraaf 3 is aangetoond met betrekking tot prijsvorming. De hiërarchie heeft een sterk integrerend vermogen, en zal dus erg moeilijk ontmanteld kunnen worden.

5. Konklusies

Hoewel de officiële doelstellingen met betrekking tot prijsvorming steeds marktgericht zijn geworden in Hongarije, heeft het feitelijke prijssysteem hoofdzakelijk een bureaukratisch karakter gehouden. Dit bleek zowel uit bespreking van de instrumenten ter controle van de prijsvorming (paragraaf 2) als uit bespreking van het bureaukratisch onderhandelingsproces (paragraaf 3). In het bijzonder is het opmerkelijk dat afschaffing of vermindering van een bepaalde vorm van inmenging in het ondernemingsbeleid stevast gevolgd is door intensivering van een andere vorm van inmenging, en verder dat ondernemingsdirecteuren vergroting van hun autonomie het urgentst achten op het gebied van prijsvorming, meer nog dan wat betreft investeringsbeslissingen en importacquisitie. Hoezeer prijsvorming ook bepaald wordt door een bureaukratisch mechanisme, het verschilt niettemin aanmerkelijk van het systeem van voor de hervormingen. Er heeft een verschuiving plaatsgehadt van direkte naar indirecte bureaukratische coördinatie. De controle over het ondernemingsbeleid is alomvattend gebleven, maar kost minder inspanning en geeft meer ruimte voor flexibiliteit.

Uit de bespreking van het onderhandelingsgedrag van het Prijsbureau (paragraaf 3) bleken de effecten van de overdracht van taken van de sektorale, toezichthoudende ministeries naar de functionele organen in de praktijk tegen te vallen: ze zijn minder strikt en minder marktgericht dan verwacht werd. In de eerste plaats is het van belang dat hun kontakten met de ondernemingen zijn geïntensiveerd ten gevolge van de toegenomen verantwoordelijkheid. Deze kontakten worden per onderneming voor lange tijd door dezelfde sektor-specialist onderhouden. Ten gevolge hiervan wordt het typische sektorbeschermende gedrag nu geïncorporeerd in het functionele orgaan. Daarbij komt nog dat veel van de sektor-specialisten van de functionele organen voormalige werknemers zijn van de sektorale ministeries. In het geval van het Prijsbureau in Hongarije worden deze problemen versterkt door het feit dat de controles onvoldoende zijn gescheiden van de dagelijkse regulering. In de tweede plaats speelt het bij de tegenvallende resultaten van de organisatorische hervormingen een rol dat de ondernemingen voortdurend op zoek zijn naar de zwakke schakel(s) in het reguleringssysteem. Nieuwe elementen in dit systeem zijn altijd extra kwetsbaar. In het geval van prijsregulering in Hongarije in de jaren tachtig wordt dit versterkt door het feit dat de mogelijkheden voor herverdeling van ondernemingsinkomen door

middel van subsidies verminderd zijn vanwege de afnemende groei van de economie.

Het gebrek aan een effectief mededingingsbeleid en de hardnekkige voortzetting van het systeem van alomvattende regulering zouden in principe gezien kunnen worden als een bevestiging van de zogenaamde "capture theory of regulation". Niettemin is deze theorie onvoldoende als de enige verklaring. In het bijzonder dient het verklaard te worden waarom de rol van marktcoördinatie veel geringer is in Hongarije dan in gereguleerde sectoren van kapitalistische economieën. In paragraaf 4 werd betoogd dat het systeem van bureaucratische coördinatie, zodra het eenmaal overheersend is geworden in een economie, zichzelf gemakkelijk in stand houdt door een combinatie van elkaar versterkende factoren, nog afgezien van het bekende probleem van politieke obstructie door machtige belangengroepen :

- Alomvattende interventie verzacht de budget-restrictie van de ondernemingen, maar een zachte budget-restrictie vereist op zijn beurt dat de autoriteiten voortdurend ingrijpen in het ondernemingsbeleid.
- Een monopolistische structuur van de economie is onontbeerlijk voor de autoriteiten teneinde enig overzicht te kunnen houden op de effecten van (financiële) regulering, maar tegelijkertijd wordt de noodzaak tot interventie vergroot door het gebrek aan concurrentie.
- Het economisch-politieke besluitvormingsmechanisme gaat gepaard met een verborgen neiging tot recentralisatie, omdat ondernemingen conflicten op de markt alleen kunnen slechten door interventie van de autoriteiten te bewerkstelligen.

De combinatie van een monopolistische marktstructuur en een geringe gevoeligheid voor inkoop-prijzen tengevolge van de zachte budget-restrictie heeft belangrijke consequenties. Hiermee kan verklaard worden waarom zelfs overtuigd hervormingsgezinde functionarissen zich keer op keer gedwongen zien in te grijpen in het ondernemingsbeleid. Het betekent dat het op de korte en misschien ook op de middellange termijn erg moeilijk zal zijn om het systeem van gedetailleerde regulering en interventie terug te dringen zonder een aanzienlijke verheving van de inflatie met alle nadelige gevolgen voor de concurrentiepositie. De combinatie van de zachte budget-restrictie en de monopolistische marktstructuur impliceert dat een rem op kostenstijgingen ten enen male ontbreekt. De inflatiespiraal die de laatste jaren in Hongarije in beweging is gezet, is dan ook een erg gevaarlijke ontwikkeling. Door de veranderingen in 1988, toen het aandeel van de "vrije" gereguleerde prijzen belangrijk werd vergroot, is dit probleem alleen maar versterkt.

In het huidige economisch-politieke besluitvormingsmechanisme zullen toenomen mogelijkheden voor prijsverhogingen eerder dienen om ondernemingsinkomen over te hevelen naar minder efficiënte ondernemingen dan als een middel om de allokatieve efficiëntie te vergroten. Een *daadwerkelijke* verandering van dit besluitvormingsmechanisme zal echter moeilijk te realiseren zijn, omdat het zoals hier betoogd is niet alleen maar de resultante

is van de (wijzigende) voorkeuren van de politieke leiders. Zelfs als zo'n verandering tot stand kan worden gebracht, is er een groot gevaar dat de spiraal van inflatie, devaluatie, verslechterende concurrentiepositie en schuldenlast verder verhevigd is, voordat met wijzigingen in het besluitvormingsproces ook maar enig resultaat is geboekt. Hieraan moet worden toegevoegd dat de genoemde verschijnselen niet alleen maar te wijten zijn aan het economische en het politieke systeem van de staats-socialistische landen : de meeste landen in de periferie van de wereld-economie, die hun achterstand proberen in te lopen, kampen met soortgelijke problemen.

Literatuur

- Antal, László, 1979, Development with some digression, *Acta Oeconomica* 23(3-4), p.257-273.
- Antal, László, 1982, Thoughts on the further development of the Hungarian mechanism, *Acta Oeconomica* 29(3-4), p.199-224.
- Antal László, Bokros Lajos, Csillag István, Lengyel László, Matolcsy György, 1987, Fordulat és reform (Keerpunt en hervorming), *Közgazdasági Szemle* 34(6), p.642-663.
- Bauer, Tamás, 1983, The Hungarian alternative to Soviet-type planning, *Journal of Comparative Economics* 7(3), p.304-316.
- Bonifert Donát, 1988, Ar-, bér- és adóreformok - és ami mögöttük van (Prijns-, loonen- en belastinghervormingen - en hun achtergrond), *Közgazdasági Szemle* 35(11), p.1342-1357.
- Bossányi Katalin, 1984, The newly independent enterprises in Hungary, *Acta Oeconomica* 32(3-4), p.269-286.
- Csanádi Mária, 1987, A döntési mechanizmus szerkezetéről (Over de structuur van het besluitvormingsmechanisme), *Társadalomkutatás* 4, december, p.5-27.
- Csikós-Nagy, Béla, 1969, The new Hungarian price system, in : István Friss (ed.) *Reform of the economic mechanism in Hungary*, Akadémiai Kiadó, Budapest, p.133-162.
- Csikós-Nagy, Béla, 1975, *Socialist price theory and policy*, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csikós-Nagy Béla, 1980, *A magyar árpolitika, az 1979/80 évi árrendezés* (Prijnpolitiek in Hongarije, de prijsrevisie van 1979/80), *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Csikós-Nagy Béla, 1985, *Árpolitikánk időszerei kérdései, 1985-1988* (Aktuele aspecten van de prijnpolitiek in Hongarije, 1985-1988), *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- Csoór Klára, Mohácsi Piroška, 1985, Az infláció fő tényezői, 1980-1984 (De voornaamste factoren ter verklaring van de inflatie, 1980-1984), *Gazdaság* 19(2), p. 21-39.
- De Grauwe, Paul, 1986, *De zichtbare hand, het conflict tussen economie en politiek*, Lannoo, Tielt.
- De Grauwe, Paul and Anne Fremault, 1987, Micro- en macro-economische effecti-

- viteit van de Belgische prijsreglementering, *Leuvense Economische Standpunten* 38.
- Ellman, Michael, 1986, Economische systemen zonder werkloosheid, in : P.A. Boot en R.A. de Klerk, *Werkgelegenheid en werkloosheid : een thematische inleiding in de algemene economie*, Wolters-Noordhoff, Groningen, p.267-280.
- Ellman, Michael, 1989, *Socialist Planning*, 2nd edition, Cambridge University Press, te verschijnen.
- Falubiró Vilmos, Gálik László, 1981, A nyereség részarányok visszarendeződési tendenciájáról (Over de herstellingstendens van de winstmarges), *Penzügyi Szemle* 25(12), p.909-915.
- Fehér, Ferenc, Agnes Heller, György Márkus, 1983, *Dictatorship over needs*, Basil Blackwell, Oxford
- Galbraith, John Kenneth, 1952, *A theory of price control*, Harvard University Press, Cambridge.
- Gedeon, Shirley J., 1987, Monetary disequilibrium and bank reform proposals in Yugoslavia : paternalism and the economy, *Soviet Studies* 39(2), p.281-291.
- Gomulka, Stanislaw, 1986, Kornai's soft budget constraint and the shortage phenomenon : a criticism and restatement, in : Stanislaw Gomulka, *Growth, innovation and reform in Eastern Europe*, Brighton, p.73-90.
- Granick, David, 1975, *Enterprise guidance in Eastern Europe. A comparison of four socialist economies*, Princeton University Press, Princeton.
- Hall, John B., László Antal, 1986, Plan Bargaining in the Hungarian Economy : an interview, *Comparative Economic Studies* 28(2), p.49-58.
- Hare, Paul G., 1976, Industrial prices in Hungary, Part I : The New Economic Mechanism, Part II : The price system, *Soviet Studies* 28(2,3), p.189-206, 362-390.
- Hare, Paul, 1983, The beginnings of institutional reform in Hungary, *Soviet Studies* 35(3), p.313-330.
- Kornai, János, 1980, *The economics of shortage*, North Holland, Amsterdam.
- Kornai, János, 1985, Gomulka on the soft budget constraint : a reply, *Economics of Planning* 19(2), p.49-55.
- Kornai, János, 1986a, The soft budget constraint, *Kyklos* 39(1), p.3-30.
- Kornai, János, 1986b, The Hungarian reform process : visions, hopes and reality, *Journal of Economic Literature* 24(4), p.1687-1737.
- Kushnirsky, Fyodor I., 1982, *Soviet economic planning 1965-1980*, Westview Press, Boulder.
- Laky, Teréz, 1979, Enterprises in bargaining position, *Acta Oeconomica* 22(3-4), p.227-246.
- Laky, Teréz, 1980, The hidden mechanism of recentralisation in Hungary, *Acta Oeconomica* 24(1-2), p.95-109.
- Mills, D. Quinn, 1975, Some lessons of price controls in 1971-1973, *Bell Journal of Economics* 6(1), p.3-49.
- Nove, Alec, 1980, *The Soviet economic system*, second edition, George Allen & Unwin, London.
- Nyikos László, 1984, *Gazdasági szabályozás és vállalati magatartás* (Economi-

- sche regulering en ondernemingsgedrag), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Phillips, Almarin (ed.), 1975, *Promoting competition in regulated markets*, The Brookings Institution, Washington D.C.
- Posner, Richard A., 1974, Theories of economic regulation, *Bell Journal of Economics and Management Science* 5(2), p.335-358.
- Román, Zoltán, 1985, The conditions of market competition in the Hungarian industry, *Acta Oeconomica* 34(1-2), p.79-97.
- Rostowski, Jacek, 1988, Economic structure and material and energy intensity in Eastern Europe, paper presented on the NATO-colloquium 'The economics of Eastern Europe under Gorbachev's influence', mimeographed.
- Scherer, F.M., 1980, *Industrial market structure and economic performance*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Somfai Gábor, 1982, Versenyárendszertink gyakorlati problémái (Praktische problemen van het Hongaarse competitieve prijssysteem), *Közgazdasági Szemle* 29(2), p.189-195.
- Soós Károly Attila, 1986, *Terv, kampány, pénz* (Plan, campagne, geld), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó / Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Soós, Károly Attila, 1987, Informal pressures, mobilization, and campaigns in the management of centrally planned economics, *Economics of Planning* 21(1), p.39-48.
- Stigler, George J., 1971, The theory of economic regulation, *Bell Journal of Economics and Management Science* 2(1), p.3-21.
- Swaan, Wim, 1986, De reguleringsillusie : overheidsbeleid en ondernemingsgedrag in de gemengde planeconomie van Hongarije, *Maandschrift Economie* 50(3), p.205-222.
- Swaan, Wim, 1987, The implementation of price regulation in Hungary, Universiteit van Amsterdam, op verzoek verkrijgbaar.
- Swaan, Wim, en Hans van Zon, 1983, Planning en sturing in Hongarije, *Tijdschrift voor Politieke Economie* 6(3), p.32-51.
- Szalai, Erzsébet, 1982, The new stage of the reform process in Hungary, and the large enterprises, *Acta Oeconomica* 29(1-2), p.25-46.
- Tardos, Márton, 1980, The role of money : economic relations between the state and the enterprise in Hungary, *Acta Oeconomica* 25(1-2), p.19-35.
- Tardos Márton, et al., 1980, *Vállalati magatartás - vállalati környezet*, (Ondernemingsgedrag - ondernemingsomgeving), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest ; abridged translation in *Eastern European Economics* 21(3-4), 22(1), 1983.
- Van Meerhaeghe, M.A.G., 1968, Prior notification of price increases as an instrument of price-stabilisation policy, *Kyklos* 21(1), p.26-42.
- Voszka Éva, 1986, Atszervezés, kampány, reform (Reorganisatie, campagne, hervorming), *Gazdaság* 20(4), p.5-22.