

现代国际关系译丛

八十年代苏联经济问题

本社选编



时事出版社

现代国际关系丛译(八)

八十年代苏联经济问题



时事出版社

1985年

现代国际关系译丛(八)

八十年代苏联经济问题

本社选编

*

时事出版社出版

(北京海淀万寿寺甲2号)

北京时事印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

*

开本: 850×1168 1/32 印张: 6 字数: 145,000

1985年8月第1版

1985年8月第1次印刷

印数: 1—6,000

统一书号: 4225·024

社科新书目: 131—118

定价: 1.10元

目 录

1975年以来苏联对技术改革的政策

..... [美] 马丁·C·斯佩希勒 (1)

行政改革与苏联政治

..... [美] 保罗·科克斯 (16)

1975年以来苏联军备优先于投资的政策

..... [美] 迈伦·拉什 (33)

苏联防务开支的动态负担

..... [美] 格雷戈里·G·希尔德布兰特 (47)

西方对苏联的技术转让：技术吸收中的问题和对苏联

出口的影响..... [美] 乔治·D·霍利德 (61)

经互会国家获取中东和海湾石油的政策：寻求经济和

政治战略..... [美] 乔纳森·P·斯特恩 (80)

八十年代苏联农业的前景

..... [美] 迪·盖尔·约翰逊 (102)

苏联的生活水平：成就与前景

..... [美] 杰特鲁德·E·施罗德 (123)

苏联经济危机对军方和消费者的影响

..... [英] 戴维·费尤特罗 (148)

1975年以来苏联对技术改革的政策

〔美〕马丁·C·斯佩希勒*

概 要

苏联领导人认识到需要提高生产率,所以,在利用销售指数、质量证书以及价格改革和物质刺激等方面充实和发展了柯西金的经济改革计划。然而过去的做法现在又重新拾了起来,其中有些并不能保证对提高生产率会产生更好的效果,如过分雄心勃勃的详细计划、生产总指标、个人反诉和分散生产等。尽管如此,苏联在若干方面还是取得了某些进展,如出售许可证和对西方的出口。但出口量依然很小;扩大出口看来要取决于在经济上减少强调宏观经济。这表现在投资政策中的明显变化上,但由于预算的限制,这种投资政策是不可能恰如其份地付诸实施的。

一、引言

在过去的五年中——实际上,到现在为止的十五年中——虽然苏联当局尽了很大努力,采取了许多官僚措施来改进其经济中的技术工作,但其经济体制的集中管理的性质并未发生根本的改变。最近,在中央确定的任务中已经放弃了把经济指数作为估计苏联企业主要方式的做法,尽管物质刺激仍很重要。正如这份报告将要指出的那样,六十年代中期小心谨慎进行的那些经济改革,

*哈佛大学俄罗斯研究中心研究员。

大部分已被冲淡或失灵了。

自“第十个五年计划”(1976—80年)被宣布为是个“重视质量的计划”以来,苏联官员一直强调必须提高工艺水平和产品(包括消费品)的质量,并以此作为使苏联人民向前迈进的主要手段。这一点至今仍在强调“提高效率和质量”这个“第十一个五年计划”。公开宣布的“根本宗旨”现正在执行之中。但是,诸如此类的声明和口号既不是来自苏联生产率的疾病的任何高明诊断,也没有指出一种有头有尾前后紧密结合的疗程,而只是根据官方的声明来判断,凡有利于苏联经济的一切措施都应得到“加强”。

人们可能不再对年老体弱的苏联最高领导层抱有任何期望,因为苏联在柯西金和米高扬去世后,在民用生产和商业贸易方面还没有具备同样经验的人来接替他们的工作,所以,眼下决定性转折的前景比1975年那时的前景甚至更加渺茫。

1982年,苏联需要更好地利用其增长更加缓慢的劳力资源和其它宝贵资源。苏联领导人对此非常清楚,虽然近几年的农业歉收及其对每一经济领域的影响使经济发展的基本趋势变得暗淡起来。

哈佛大学教授艾布拉姆·伯格森指出,同1950—70年相比,苏联在1970—75年期间国民生产总值增长率的下降几乎全都归于物质投入生产率的增长率的下降。^①

当然,资本主义的西方也出现了类似的下降。苏联经济增长率下降的部分原因可能是受世界范围内实际的技术进步速度减慢的影响。所以苏联人仍可宣称,经互会的,特别是苏联的人均国

^①据拉什·格林斯莱德和艾布拉姆·伯格森估计,不变价格的国民生产总值的增长速度已经减慢,1950—60年年平均增长率是5.89%,1960—70年是5.29%,1970—75年只有3.83%。由于这三个时期加权投入的增长速度大体不变,估计生产率的增长不得不从五十年代每年1.9%左右下降到六十年代的1.5%和七十年代头五年的0.1%。虽然由于恶劣的气候而作了调整,但1968—78年期间年增长率也只有0.6%。

民收入的增长率在1975—80年^①超过了欧洲经济共同体和美国在这一期间的增长率。

苏联国民生产总值按标准的增长不一定要同生活水准的提高相平行，后者的提高出于几个理由可能超过标准的生产率的增长。即使根据西方的做法重新计算时，新产品的价值一般是根据相对的生产成本来估计的，同这些产品令人满意的程度无关。在过去的几年中，苏联经济中出现了许多比较好的新产品。1980年，苏联人声称生产了4,000多种新型机器、仪表和设备。当然，苏联许多所谓新产品只是作为绕过价格控制的一种手段，产品质量的真正的提高也许是微不足道的或者是根本没有的。这种情况历来如此，也许只有在控制通货膨胀时期和对价格实行全面改革之前才有其特殊的重要意义。过去的三、四年就是这样一个时期。因而谁也无法说真正提高了质量的产品是否会比以前更快地投入到苏联市场上去。

低估据报道的苏联国民生产总值增长率的另一个根据可能是对高质量的服装、食品、家具、住房等的半合法的和非合法的生产，这种生产在七十年代比以前更为突出。虽然这种未被计算在内的生产范围仍然有限，但它似乎不足以勾销伯格森关于苏联在七十年代技术进步速度降低（包括效益的提高或降低）的“发现”。

苏联领导人显然已认识到加速技术进步的紧迫性。吉洪诺夫总理说：《第十一个五年计划（1981—85年）》中计划增加的国民收入，要有85—90%必须增加劳动生产率。据估计，投资不会超过预期物质上的国民收入的18—20%，这就意味着资本密集程度的提高对劳动生产率增长所起的作用将比以前减少。节省投入的新发明必须比以前发挥更大的作用以保持劳动生产率的增

^① 见《统计报》1981年12期第3页。七十年代的经济增长速度究竟比以前几个阶段的增长速度下降了多少，由于被故意地弄得模糊不清，所以在这一处使用了苏联国民收入这个概念。

长。此外，由于一些主要部门和运输部门对投资的需要非常紧迫，实际上工业的投资必然不可能象过去那样逐年增加。

苏联人自己也认识到，在八十年代，强劳力的净补充将会减少。劳动力投入增长率的下降必然会阻碍经济增长，但劳动生产率不一定会放慢，特别是如果劳动力都取得了一定的经验并接受了在职训练。对比之下，种族和地理上的混合则可能不是那么有利。

苏联人可能不得不象捷克人、匈牙利人和民主德国人那样习惯于较缓慢的增长。五年计划的低指标就表明了这一点。然而，苏联当局非常希望加快技术进步和提高效率，为此他们坚决主张在几乎所有方面都采取行动，而且是立即采取行动。

二、柯西金经济改革政策的执行和修改情况

苏联迄今还没有宣布废弃柯西金 1964—66 年的经济改革，也没有从概念上用其它的东西来代替这些改革作为改进苏联经济管理的基础。然而，柯西金的主张只有很少一部分得到了发展，而从 1966 年以来采取的很多补充措施已经冲淡了原来改革意图所具有的影响。实际上，正如我们将要在本节看到那样，赫鲁晓夫和斯大林时期许多被抑制下去的老毛病又重新出现了。

人们不会忘记，柯西金经济改革的一个主要功绩就是比较重视销售（和利润），认为这是衡量苏联企业成就的指标。在向上级机构的报告中，总产量，人员配备和工资结构即使没有被取消，也被降低了。根据这一主张以及在产销之间建立“直接联系”的思想，苏联轻工企业须同销售部门签订合同，只有产销商品的花色品种达到了双方协议的标准才算完成了计划。那么，销售指标的作用又如何呢？

常识以及同苏联经济官员们的谈话进一步证实了，迫使苏联工厂销售其产品增加了顾客对产品的质量、花色品种以及交货条件提意见的相对权力，如果长期供不应求的现象能够得到缓和，

情况就尤其如此。然而，形式主义依然盛行。一些厂家始终能够坚持要求未来的顾客必须在商品展销之前签定实质上是空白的合同或定货。

即使在销售指标行得通的时候，强调销售也对整个经济体制造成了一些新的问题。这种销售指标本身有可能鼓励物资的集约，但却以牺牲数量为代价。据经济学家罗克申讲，销售指标鼓励了比较昂贵奢侈的钢制炊具、特别是成套产品的生产，而产品的种类却减少了。他说，企业已经减少了价格较便宜的产品的生产，如服装、针织品和皮鞋等。这种情况不一定是可取的，而且实际上还可能是掩盖通货膨胀的一种方式。不论好坏，一个企业总是试图在可能的情况下生产一系列原料来源广泛而价格便宜的产品。标准的净产量指标将在后面讨论，确定产量指标的目就是为反对这种倾向。

假设某一新产品价格较低，那么它被采用的可能性比实际应该采用的可能性要小，因为采用这种新产品可能意味着工厂不得不进行更多的生产，以达到原定的销售指标。我们现在知道，如果产品质量即使是由于有了比较新的和比较便宜的原料而得以保持，那么价格在计划结束前也应该保持不变。尽管人们有这样的良好意愿，但在计划执行中间改变财政安排这种情况据说也是时常发生的。即使价格到现行计划结束时仍保持不变，合乎需要的成本节省也会威胁到下一个计划的完成。此外，就建筑材料来说，厂家和顾客都想把建筑成本增加到最大的限度，这是很有代表性的。

销售收入指标给运输业、商业检查和财政部门造成了压力。如果顾客不付款怎么办？那就迅速把不讲情面的执行人派去。因此，现已决定由国家银行提供贷款来抵付承兑的票据。这一措施不论能否减少催款员的跋涉之劳和加急电报，它肯定能减少商业机构拒绝接受质次和花色单调产品的权力，如果交付的定货不能

卖给最终的消费者，情况就尤其如此。同样，商业组织也要完成自己的消费指标，而且由于罚金制度严厉，几乎无利可图。也许是作为一部分补偿，国家银行现已接到指示，产品没有销路，则停止为货运付款。

很可能是由于估计到销售指标方面的这种困难情况，柯西金的改革政策曾经设想必须对生产资料工业部门单独分配生产任务，必须在工业和物价部门制定能够促进使社会满意的生产计划的价格。新的价格的制定原则上要考虑到产品的实用性质。1967年的价目表中有55种机器的价格将根据它们的实用性来计算，不过必须承认许多半成品的价格仍是以吨为单位来计算的。例如，在金属制品的价格上，模压零件要比更浪费的辊轧零件有利。根据使用价值来制定价格的做法一直进展缓慢。

苏联人不愿意偏离他们所熟悉的按成本制定价格的做法，这是能够解释的。我认为，其原因在于，如果苏联不允许大发横财和其他明显不适当拨款的现象存在，在供不应求的情况下，按照货物不同的用途来找出一种制定价格的公式，这实际上是不可能的。大大高于平均成本的价格引起投资成本的膨胀和允许工资浮动，从而妨碍了对经济的集中领导。

到目前为止，总产量仍是一种计划指数，常规的衡量单位，如衡量生产能力的延米，还没有普遍取代重量或其它衡量单位。苏联的一位评论家写道：

苏联用延米而不是用吨来计划钢管生产的尝试的失败更加证明了这一点。假使这样的话，那就是根本没有考虑客户的利益，因为这些客户有权按延米计算一定数量的钢管，他们（在规定的数量限制内）在订购各种不同厚度钢管方面有选择的自由。例如，对石油工人来说，增加“安全系数”的可能性证明是一个决定性因素，所以他们决定采购比较厚的钢管。由于钢管厚度的增加，生产厂家同使用者之间的矛盾出人意外地显露出来，结果损害了国

家的经济利益。恢复以前那种用一种精确的方法来计划生产钢管的程序是必要的：对生产厂家规定了两个计划指标：用延米计算钢管的质量和长度，即使以吨计算的办​​法重新占主导地位。

人们也许会顺便注意到从现在起，对高质量棉花和其它工业原料的农业采购的差异将比以往在更大程度上取决于质量的好坏。这几乎肯定是一项有利的措施，因为不合格的皮革、纤维、石油和粮食影响了由此生产的苏联消费品的质量。

苏联推动技术进步政策的第二个方针是颁发质量证书。颁发质量证书就是扩大国家标准工艺规程，要求对所有产品定级，标准是产品是否达到或超过世界（或苏联的最好）水平，普遍令人满意的（所谓一级），还是过时的和不能再进行生产的（二级）。这些用质量证书对产品定级的做法已进行到这样的程度，即目前高级或一级质量产品的比例高低可能成为苏联企业、生产联合体或者不那么严重地说甚至是各部是否取得成功的一个标准。以前，在估价工厂产量的提高时从未直接用过这样的质量指标，尽管每年的计划中都包括技术发明。到七十年代后期，合格的质量等级成了削减价格的标准，或者有时，当一种新的生产物资荣获质量奖章时，合格的质量等级成了发放附加工资，提高利润和增加奖金的标准。

在七十年代后期，质量奖章成了竞赛运动的目标，可以用来判断这一点的是，获得优质奖章的消费品越来越多，而得不到发优质奖章的消费品越来越少。到1981年，可能有85,000多种产品能够炫耀五角形的优质奖章。苏联报道了形式主义，欺骗行为以及普遍不能生产大量的符合优质奖章要求的合格产品的情况。然而，直到最近，获得优质奖章的消费品的价格并没有明显高于没有获得优质奖章的同类产品。奖金却发给了有关的全体人员。苏联不愿意提高优质产品的价格，可能反映了苏联财政和商业领导方面的不安，他们认为可能有人在消费品方面进行欺骗以谋取暴

利，在消费品方面，高质量的客观指标充其量也是不全面的，何况许多地区消费品仍然供不应求。

在这个问题上也发生了一些变化。面临七十年代后期和八十年代初期更大的通货膨胀的压力，苏联的一些上级机关认识到有必要调升消费品的价格，特别是奢侈品的价格。他们的借口是必需对质量更好的产品进行补偿。据说“为了增加他们的销售量”，对新的消费品将实行临时性的批发和零售价格，这样，新产品的利润与同类产品相比也不会超过正常的12.5%。如果客户同意，新产品“特别是时髦产品”的价格可以更高些。

商业部的全苏最佳消费品常设馆以及各加盟共和国分馆对于他们承认的产品将给予三年的额外零售价格。这种价格调整至少能够减少商店门前排长队的现象以及减少商品对低薪售货员所带来的诱惑力。

就制定销售指标和颁发优质奖章所取得的成绩来讲，可以认为这是柯西金改革政策的合理的发展。对于党中央委员会通过的、并在1979年7月29日的《真理报》和《消息报》上宣布的“关于改进计划工作和加强经济机制对提高生产率和工作质量的影响问题”的决议，就不能这样说了。这些五花八门的大杂烩的指示和几个月后的官方解释，标志着苏联的技术改革政策大大后退了。

首先是重申了计划的原则性，特别是五年计划在技术领域和资源分配方面的作用。在第十一个五年计划中，每年物资余额需要结算的不少于409种，而在第十个五年计划中只有234种。国家计委副主任巴楚林兴奋地说，在1981—85年的计划期间将考虑11项综合方案，41项专门的科学和技术方案以及130项解决技术问题的特别方案。他希望在第十一个五年计划期间通过提高管理水平来节约68亿卢布（千真万确是这样说的！）。对于更为辅助性的、地方性的、以及细节性的生产，甚至于在那些实际生产非

常分散的地方，由各加盟共和国计委、国家物资技术供应委员会或者主管的工业部作出计划。

我们被提醒说，国家的利益应永远高于企业的利益。国家计委的权利扩大了，而企业的合法权利在很大程度上被忘记了。

其次，我们注意到，值得报道的成功的指标在迅速增多。优质产品所占的比例、劳动生产率、对手工劳动的限制、标准产量以及其他问题都列入了经理的工作计划。这些新的指标反映了苏联在增加产品数量和提高产品质量的同时、对节省宝贵的劳动力、燃料和材料表现出某种合理的关切。然而，指标的大量增加冲淡了少数综合指标的作用，而这恰恰是柯西金改革计划建议要加强的。更重要的是，许多新的或经过补充的指标增加了管理上的混乱，并为干涉下级增加了借口。

到1982年，标准净产值被大量采用，作为27个部的指数。这一情况是在经过长期的争论和试验后发生的。购买投入的净产值将记到企业帐上（按部门投入——产出的标准），所有这些都是由物价委员会以官价来计算的。这一相当复杂的程序可能节约原材料。如果标准和价格没有及时得到重新审查，这种做法本身会不会也产生不正常的情况呢？

不错，1979年的决议看来再次稳定五年计划的标准。这意味着基层提高劳动生产率或节约材料的积极性将受到奖励——直到根据“新达到的水平”而起草的新计划里写下这种较好的效果。上级部门采取了所谓反计划以稳定需求，但事实上，在作出改变之前根本没有事先通知，而且改变的结果也不总是使企业感到满意。苏联的报刊抱怨说，有可能取得较好效果的集体企业经常得不到它们需要的材料和财政资源，尽管当前工资是应该同产值相联系的。因为，反计划已经变得相当罕见了。

除了上述措施之外，7月的决议重申并扩大了众所周知的苏联改革运动的范围。例如，给作业队的奖金比过去多了。集体奖

励如果说不上是一种激进的制度，也是一种合理的制度，因为根据这种制度，个人的责任是无法确定的。实行这种制度的结果只能是用传统的办法来分配传统的奖金，从而既鼓励了革新，也鼓励了保守主义。

超计划利润应由企业分享，企业可得50%左右，推广这种看法也一直是十分小心谨慎的。但是，向国家预算局的最低付款要保证的，那怕是企业不得不从国家银行借钱来交付这笔款项！心理分析家说，“情绪受到压抑的人”有时是在经常的恐惧之中重又变得麻木不仁。勃列日涅夫最近的一些讲话使我们想起了这种现象。对于一些机构中出现的经济犯罪行为追究个人责任，甚至进行刑事处理，这种主张现在显然又重新抬头。在1979年11月的中央全会上，这位苏联主席要求“必须发现和处罚那些由于玩忽职守、不负责任、愚蠢拙劣的工作而对消费品缺乏负有具体罪责的人。”《真理报》加注：大厅里人们大声叫喊说“说得对！”并且响起了雷鸣般的掌声。降级的威胁，高额罚款和互相告发，这些令人想起了赫鲁晓夫时代，更不用说苏联生活中那些更黑暗的时代了。这回不全是虚张声势。乌克兰的一位局长由于没有亲自过问童车的电镀而被判处劳动教养一年，这位局长的问题可能远远不止童车问题。

我已经提到，苏联在规定工资和奖金数额以及批准投资特别是生产资料工业部门的投资时在继续使用总产量指标（经常是吨或其它单位）。苏联另一个还没有完全克服的老毛病是时常采取停发奖金的措施。据仪表制造、自动化工具和控制系统部的全苏计算机设备协会的一份报告说：“如果你们的计划没有完成，那怕只差0.1%，也要取消集体奖金，而且工程技术人员也不能得到奖金。”大家都很清楚，这种停发奖金的办法只能促使企业搞“突击”，就是说，牺牲质量，忽视品种，直到最后一分钟也不注意保养维修机器，以便在规定期限结束时百分之百地完成任务，任务一完

成便又再度陷入非正式的半休假状态。由于质量检查员仍然处于主任的控制之下，并且他们的奖金又是取决于企业计划的完成情况，因此他们也只能默不作声。

最后，研究和开发机构则是根据合同规定的完成工作情况得到酬劳。这一根据它们的实际经济效益而付给报酬的主张，在过去的十年里没有取得多大的进展。

三、投资政策

据宣布，在第十一个五年计划期间，将对投资的分配进行一些旨在节省劳动力和原材料的合理改革。更多的钱将用于重新装备老厂，而不是建设很多的新企业。据报道，对已确定的工地进行投资，允许新的厂房和设备有盈利期，盈利额为投资的三分之一。例如，他们充分利用那里已有的经常劳动力。在机械化准备原料、加工和质量管理方面的投资将解决苏联老企业长期劳动力缺乏的问题。许多机器在苏联的生产和修理车间已经使用太久了。

各部可以增加资金，作为技术改革的杂费开支，但这笔开支通常是很大的。

在未来的两个五年计划期间，一个重大的目标将是发展原料装卸设备，发展这种设备的目的是为了代替苏联今天据估计有1,000万名装卸货物和搬运原料的体力工人。但不幸的是，这类设备和材料包装设备一样长期遭到了忽视。结果，许多急需的部门和企业很早前就小规模地进行这方面的生产。大约有40个部生产原料装卸设备，由400家工厂分散生产，这无疑成本很高而质量低劣。这方面的生产只有15%是中央计划。但经理和部的官员们会放弃他们自给自足吗？苏联修理车间的经验表明，他们是不会放弃的。

可能是为了利用过去多年来逐步积累的研究成果和发展能力，勃列日涅夫和其他苏联领导人明确地要求国防和重工业部门

大力帮助消费品的生产。不管怎么说，重工业已经生产了苏联经济中一半以上的非食用消费品。国防工业部门计划在第十个五年计划期间生产比以前多 1.9 倍的耐用消费品。尤其是化学工业大概生产了更多的塑料和日用化工产品，这些商品在苏联商店中是经常发生短缺的。航空工业部也奉命对改进童车质量发挥主要作用（机载童车？）。虽然“主要”的部应对这类消费品的生产负有正式责任，但人们怀疑柯西金改革政策所确立的部门原则是否已经过时。消费品生产部门经常不能直接控制专属于它们部门的大部分生产能力。真正生产的厂家经常自产自销。无疑技术研究和市场调查是在主要部门的研究所里进行的，但这种调查在被一些工业工厂注意到以前，要经过一段很曲折的道路。在苏联绝大多数的技术研究都是不公开的，所以私人的直接关系是很重要的。这可能是苏联经济不能应用在国内某个地方提出的或者在国外业已通用的主张的一个重要原因。

四、技术政策的结果

任何一名坦率和认真的苏联观察家都不会忽视苏联计划者和工程师在七十年代取得的技术进步。据报道，仅在 1980 年就采用了 400 万项技术革新和合理化建议，这些革新和建议不能说全都没有价值。国外的研究也表示了同样的看法。苏联采用连续浇铸、高压输电线、核电站、数字控制工具以及其它重大革新，比西方落后不了几年。在苏联，新技术的扩散是比较慢的，一个原因是苏联不愿意淘汰陈旧的设备。另一方面，塑料产品和民用通讯一直相当落后。

对国外出售许可证的事已经增多。在 1976 年（可以得到数字的最后一年）出售了 119 份许可证，而在 1976 年以前的五年中出售了 330 份。据《经济学家》杂志报道，在过去的十年里，经互会国家向美国的公司出售了 124 份许可证，包括铝和铜的电磁浇

铸和煤的气化方面的许可证。日本钢铁工业已使用许多俄国的发明。伦敦的一家报纸说，如果苏联人不是设置了那么多的官僚主义障碍，新公布的有关许可证的辅助说明材料不是那么少，更多的这类许可证是可以在西方出售的。

另外，苏联不愿意让他们最好的技术人员和工程师在自由世界呆过长的时间，这就更不能吸引人们购买苏联尖端和完整的技术，因为这类系统需要技术性的安装和销售后的维修服务，更不用说现成的零件了。

对苏联民用产品技术能力的最后一个证明是它打入先进的资本主义市场的能力。总的来说，苏联工业品向先进的资本主义国家出口的水平是不高的。在1980年向这些国家的出口贸易为158亿卢布，占苏联外贸出口的82%，其中石油、天然气和其它原材料的出口占很大的比重。机器和设备（10—19类）1980年的出口总额只有2.91亿卢布，而在前一年，同样是对这19个国家的出口，总额为3.57亿卢布。在1975年，这些机器和设备的出口总额是2.46亿卢布。尽管在西方发生了经济衰退，苏联总的来说依然取得了某些进展。

让我们更仔细地看一看苏联对西方出口的产品。在西方，对质量的考虑同对价格的考虑一样重要。我们看到，对产品的淘汰取得了成功。在这些方面，苏联技术在过去一直处于领先地位，并且生产能力能够做到出口适当的数量和质量的物品。苏联人声称在1979年向西方出口了109,000辆机动车，1980年出口了81,000辆，大约是这类商品总出口的四分之一。说也奇怪，苏俄打入出口市场的情况是不平衡的，这可能反映了商业待遇和特殊的双边安排。比利时以超过联邦德国2—4倍的数量购买了苏联汽车；加拿大在1980年以超出意大利近3倍的数量购买苏联汽车；芬兰购买的苏联汽车占苏联向西方出口汽车的十分之一。在另一方面，苏联的拖拉机，尽管在加拿大已有几年的历史，但在1979—1980年间，