

科尔奈 经济改革理论

〔匈〕亚诺什·科尔奈著
何家成 魏 辉等译校
湖南人民出版社

科 尔 奈 经 济 改 革 理 论

〔匈〕亚诺什·科尔奈著
何家成 魏辉等译校
责任编辑：陈敬 龚绍忍

湖南人民出版社出版、发行
长沙市银盆南路67号
湖南省新华书店经销 长沙市银都教育印刷厂印刷

1987年9月第1版第1次印刷
开本：787×1092 1/32 印张：7.25 插页：2 字数：161000
印数： 1—3150

ISBN 7—217—00172—2/F·11

统一书号：4109·195 定价：1.40元

新书目：87—29

前 言

这本论文集发表我的八篇论文，我感到极大的荣幸。非常感谢出版社的编辑、文章的译者使我享有这次特别的机会，使我越来越接近中国的经济学家们。

一九八五年我有机会访问中国，参加学术会议，接触了各方面人士：政府主要官员，教授，专家，学生，工人，农民，企业经理等等。从个人的直接经历和日益增多的文献中，我感到中国的改革是令人敬佩的。改革者的政治胆略和智慧，他们明智的战略，给我留下了深刻的印象。如果我的论文集能给从事设计工作的改革者们一点微不足道的帮助，为改革的讨论提供一些思考材料的话，我就很高兴了。

我认为，成功的改革必须首先对改革前的旧机制进行深入透彻的批判。有时，等待不及的经济领导倾向于说：“过去的事别管了，现在我们需要的是改革体制，因此我们不应纠缠于过去，而要把注意力集中于未来。”我认为这种思想方法是不正确的。不对改革前原有的体制进行非常认真和耐心的研究，进一步采取的措施可能是肤浅的甚至是错误的。我们必须清楚地了解哪些是体制中长期稳定地起作用并不可改变的因素，哪些是可以改变和改革的因素。要把两种因素区分开来决不是一件易事。只有回首过去，我们才能知道，哪些事情错了，为什么会错？可以在多大程度上把成功和失败的原因归结为个别人的正确与

失误？而在多大程度上成功与失败能够用经济机制和政治机制的特征来解释，没有这种认真的分析，改革体制的努力就将在黑暗中摸索。

我是匈牙利经济改革的热情倡导者，然而我劝其他社会主义国家的经济学家不要把匈牙利看作是一个可以学习和模仿的模式。虽然匈牙利取得了值得其他国家例如中国学习的许多重大的成就，但是也发生了大的失误和遇到严重困难。每个国家都不仅可以学习其他国家成功的经验，而且也应当吸取其他国家造成困难和发生错误的教训。匈牙利近期的历史具有重要意义的是，它成为其他社会主义国家的实验室。包括中国在内的其他国家，都可以用这些试验的经验教训为自己服务，节省人类的能量，减少失败的痛苦，不要再付先行改革国家的开拓者已付出过的代价。

我不能提供“理想”社会主义经济的现成的设想或迷人的画图，我所能做的是，我的所有著述都努力做到坦率和客观，这在匈牙利并不例外。我认为，匈牙利经济学家并没有找到解决所有问题的线索，但值得骄傲的是，我们现在对各种问题有生动活泼的讨论，经济学家提出自己的批评分析，不同的观点相互见面；存在着争论，有时甚至非常激烈。注视改革的进程并指出改革存在的弱点，这是经济学家的社会责任，如果改革出现停滞甚至倒退，经济学家有义务提醒他的同事们和领导人，针对问题作出诊断，提出解决问题的可能。

虽然一般不存在唯一的最优解，但是可以提出一整套可供选择的行动方案。有时，决策者要求经济学家提出使他们尽可能容易选择的方案，我认为这不是经济学家的真正任务。恰恰相反，除了一些适于作出简单选择的问题之外，经济学家还应

提出具有深刻含义的一些选择方案。他必须说明，决策者面临着在不同的（有时常常是相反的）政治和伦理要求之间作出选择，即基本战略的选择。我认为，如果经济学家能提出不同的可供选择方案，能指出每种可选择方案的所有社会成本和社会利益的话，经济学家就尽到了他的责任。这样，决策者将会更清醒地意识他们选择的影响。我真诚地希望，这本专集中发表的论文能有助于中国的同行们认识一些两难的、矛盾的和不易决策的问题。对现实分析得越深，发现正确途径的可能性就越大。

改革一开始，中国人民就取得了一系列伟大的成就，这对经济改革过程是进一步的推动。我不想泼冷水，只想说几句应当谨慎的话。改革不是乘胜进军，事实上，辉煌的战绩一般免不了或大或小的挫折，伴随着加速或减速。因此有必要注意一些特殊的问题和改革伴随的困难。这篇前言只能提出其中的几个，文集中有更详细的讨论。

非常需要解除原来那种僵硬的价格体制和工资制度。卖者和买者、经理和职工都乐意摆脱许多行政限制。但是，在某些经济条件（后面将会谈到）下，价格和工资的部分自由化容易伴随较强的通货膨胀压力，有出现成本—物价—工资螺旋的危险。无论从经济还是政治的观点来看，通货膨胀都具有很大的风险。通货膨胀妨碍合理的核算，降低对效率和生产率提高的刺激，也就是说，通货膨胀本质上正好与改革要达到的目的相左。同时，持续的物价上涨会减少公众对改革的支持。

谨慎是必要的，但问题主要不在订价方面。我认为对价格实行行政控制并不是保持价格稳定的恰当工具。在我看来，更重要的是在严格的需求管理方面作出坚持不懈的努力，即首

先要紧紧控制住工资总额、信贷总额，或者更一般地说，是所有经济机构的全部购买力。因为分权带来的第一个副作用就是需求失控。

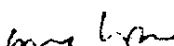
需求增加的各种难以控制的因素中，最具危害性的是不可满足的“投资饥渴”，它存在于上到内阁部长，下到企业经理和车间负责人的各级机构中间。大家都想投资，再投资。监督者具有双重的性格，一方面他知道，资源有限，对越来越多的投资需求最明智的办法是回绝。但是，他又希望看到他所管理的领域尽可能快地发展，甚至比可能还要快点，这时，他怎么能拒绝那些深深地在他思想上扎根的要求呢？投资饥渴的根子在于我称之为“扩张冲动”的现象。这在改革前的体制中很明显，在改革的第一阶段，这一根子也不会消除。

也许我的看法是表面性的，但给我印象很深的是中国也未能抵抗高速强制增大的诱惑。最初的成就越大，提高增长指标的诱惑也就越强烈。东欧各国一个痛苦的教训就是，过于雄心勃勃的不切实际的增长目标，可能在开始加速，但随后放慢，停滞，甚至许多重要指标绝对恶化。过紧的和过于雄心勃勃的增长目标，将对改革的努力产生相反的作用。

强制增长过程中国民经济各部门之间正常的比例扭曲了。某些部门冲在前面，而另一些部门落在后面。例如，东欧国家在强制增长时期都忽视了诸如房屋住宅、医疗卫生、交通运输和电话通讯等典型部门的发展。以后，这些被忽视的部门屡屡出现短缺、瓶颈，制约了所有其他部门的发展。这种问题中国也并非没有，需要引起经济学家的足够注意。寻求完全和谐是中国文化的美好传统，这不仅是一个美学术语，在建筑、绘画中也是相通的，但是和谐应纳入计划的概念之中。

我确信、真正关心改革的每一个人,都不会被改革所可能遇到的各种困难所吓倒。遇到困难和问题是很正常的,不言而喻的。没有困难和问题,就不可能有真正的社会变革。经济专家不仅具有专业技术,而且也有正视问题的勇气,他们的活动对于推进改革过程具有重要的意义,应更多地依靠他们。他们需要得到鼓励,首先是应得到需经济分析家帮助的决策者的鼓励。如果我的论文发表能对中国同行有一点启发作用的话,我就是很满意的了。

中国打开了大门。中国的知识分子都渴望学习外国的经验。我的著述在中国发表便是这种开放的许多迹象之一。我坚信这不是单向的通道。对中国这样一个大国巨变的研究是长期的课题。全世界社会主义经济学的研究者将越来越渴望向中国同行们学习。我们希望吸取中国的经验教训,我们中国以外的许多经济学家都盼望这种思想交流的光辉前景的到来。


János Kornai
Professor of Economics

目 录

前言

匈牙利为中国经济改革提供的若干经验教训·····	(1)
匈牙利经济改革的现状与展望·····	(42)
匈牙利汽车市场上的短缺再生产·····	(73)
国有企业的双重依赖·····	(102)
作为集中计划经济基本问题的短缺与匈牙利的改革·····	(129)
经济系统的自动控制·····	(148)
作为经济学范畴的均衡概念·····	(175)
对哥穆尔卡关于软预算约束理论质疑的答辩·····	(193)
附:	
哥穆尔卡《评科尔奈的软预算约束和短缺理论》·····	(205)

匈牙利为中国经济改革提供的若干经验教训

一 引言

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

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

我写这篇文章时尚未到过中国，并不熟悉中国的事务，我只是从书本和文章中收集了一些第二手材料。撰写本文时，我尽量将重点集中于一些我们认为与中国的改革有关的问题。

* 本文是亚诺什·科尔奈教授为一九八五年九月在中国召开的巴山轮“宏观经济管理国际讨论会”撰写的论文，科尔奈教授回国后又对论文进行了修改，这里发表的是修订稿。

然而这仅仅是我所选择的问题，也许其中一些教训在中国已是众所周知了。不过我还是很希望这里所总结的匈牙利经验，能对诸位有所裨益。

当然，中匈两国间有很大区别。中国是个拥有十亿人口的大国，而匈牙利却只有她的百分之一，即一千万人口；中国是一个拥有充分自主权的强国，匈牙利则是“华沙条约”和“经互会”的成员；中国处于发展的较低级阶段，农业占最大的比重，匈牙利则是处于发展中期的半工业化国家；两国具有完全不同的政治、社会、文化、历史，即便是目前的改革，其政治背景也是非常不同的。这一系列差异可能会持续很长一段时间。尽管如此，富有现实意义的分析却是非常相似的。改革的起点在两方面是相当类似的：一是高度集权的“传统”、“古典”经济模式即中央具有强有力的经济管理职能、严格控制投入产出以及行政管理等级分明的模式；二是强制加速的经济增长类型。无论如何，由于巨大的差异，应用其它任何国家的经验时，更须小心谨慎。本文并非烹饪手册，只要如法炮制即可。我的目标要低得多，假如我的一些论述会促进人们深思，我将不胜荣幸。本文不免带有“推荐”之味，我也不可能在每段都重述上面的话再三提醒读者们注意，不断提出这样的问题：“匈牙利的这一经验能否在我国应用？不完全可用、部分可用或根本不可用？”不加批判地吸收或抱有偏见地拒绝都是不对的。

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

本文虽竭力全面论述，但对农业这一特殊问题并不准备很

详细地讨论。中国的农村改革已有若干年了，许多中外学者对它已细加研究，相比较而言，经济的其他方面改革只在近期才出现新的势头，存在着一些新的问题。所以，本文的重点将部分置于非农业经济部门，其余置于一些宏观经济问题，如价格、货币政策等。这些问题既影响农业也影响非农业部门。

二 国有部门

（一）我们以简要的历史总结开始。匈牙利的大中型企业国有化始于四十年代末期，与此同期，完全模仿苏联模式的中央集中计划和管理机构也形成了，一九四九年到一九五六年期间，匈牙利主要采用这一众所周知的高度集中的行政经济管理体制。

一九五四到一九五五年，匈牙利经济学家首次提出改革的建议。一九五六年到一九五七年，经济体制开始发生了实际变化。具有历史意义的第一个深刻变化就是在一九五六年事件以后取消了农业的指令性计划，至今，改革已有三十年的历史了。

必须特别强调改革是一个“过程”，因为有过几次重要的高峰期，即有时一下子实施一整套重要措施。一九六八年到达顶峰时期，当时取消了国有企业的短期指令性计划，不过有影响的变化是在一九六八年前后。

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

（二）匈牙利的变化可再划分为两个主要方面。（1）国有部门的变化。国有部门的生产占国民经济生产的绝大部分。（2）其他经济部门的变化，即非国有部门的变化。第二、三章讨论

国有部门，第四章讨论非国有部门。

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

对国有企业活动——企业获得投入，经生产过程，投入转变为产出，产品转到消费者手中——的控制与协调，可采用两种基本机制：1.行政协调机制，2.市场协调机制，图解如下：

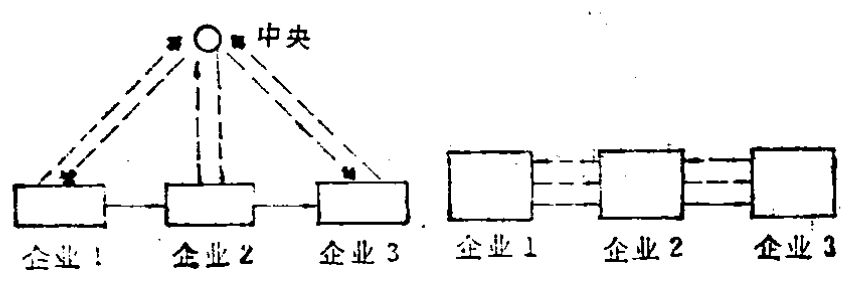


图1 纵向协调 图2 横向联系

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

机制1有两种主要形式，我们称为1A：直接行政协调,1B：

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

必须强调指出，我们在此论述的是三种纯粹的、抽象的理想模式。协调机制，或曰现实的社会经济体制，从来就不是纯粹的，而是相当复杂的，是上述种种理论模式的混合体。然而混合体中总有一种典型的或纯占主导地位机制，其余的只起辅助作用。

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

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

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

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

才可能认为这种体制是“市场社会主义”，然而这种情况现在并不存在。

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

（五）改革中最重要的变化是一九六八年所采取的措施，即取消中央短期指令。从东欧和苏联改革思想形成的初期开始，有些经济学家就提出了一个局部解决的方案：以较少的指令性计划代替大量的指令性指标，与此同时，也有人建议取消那些非总量的详细的指令，只应用更总量化的指令；另一些经济学家则建议改革指令性指标的内容，如总产值指标应与净产值或销售额挂钩，或使用指令性的利润指标；还有一些经济学家提出的折衷办法是：在某些部门取消短期指令，而在其它部门继续用短期指令；或改变一下，一部分生产量用产值指标，其余的允许自己决策。在匈牙利，所有这些折衷建议最后都未被采纳，而是接受了一种激进的、连贯的解决办法：完全取消短期指令。继南斯拉夫后，匈牙利是第二个采用这种办法的国家。据我所知，此后还没有任何社会主义国家加以仿效。

十二年过去了，事实表明，变化是可观的。经济并未崩溃，也没有象行政命令体制的拥护者所预言的那样陷入“无政府状态”，经济在顺利地运行。详细的行政命令体制有许多缺陷：适应技术、需求变化来调节生产的过程是缓慢而刻板的。管理者所注重的是同上级就紧的生产计划讨价还价。他们具有扭曲信息的动力：过高估计计划投入需求，过低估计生产能力。他们都从各自的利益出发，隐瞒一些未使用的生产能力作为“储备”。如果耗尽企业所有资源，超额完成计划，下次他们将面临着更

紧的计划，所以，万全之策是保持与指令性计划指标大致相当的生产水平。这种僵硬的行政命令体制的种种缺陷，在采取激进的改革措施后已不复存在了。

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

（六）废除短期指令会连带产生一些变化，在此列举一些最为重要的。①对利润的增长给予经济刺激，如给经理的红利、与盈利挂钩的企业福利基金以及职工们所享有的利润份额。②有些价格（不是全部）可以由买卖双方自由协商。换句话说，即使在国营企业之间的交易中，买者与卖者在定价上亦有部分自主权。这样的自主权在最近十六年有了增加。③产品的生产（原料、零部件、半成品、或者机器、设备建筑设施等等）不受中央政府的“配额”限制。生产不受某一生产者必须把某种产品在某种条件下送往某个用户这一类指令的约束。相反，改用生产企业与用户达成协议的办法来进行生产，或者由国营的批发公司作为中介人。这些公司在商品化的基础上买进某厂家的产品，然后再转卖给用户。④企业可将一部分留利用做投资。改革前投资中的绝大部分资金来源于国家财政预算。改革后，很大一部分资金源自企业的留利以及银行的贷款。⑤企业在决定工资方面有了更多的自主权，各个企业的工资变化部分与盈利程度相联系、在就业方面，没有行政限制，企业有用人和解雇的自主权。

从①到⑤的变化会使人产生这样一种印象：这些变化从机制1A（命令体制）已向机制2 即市场调节体制迈进了一大步。

但再深入地分析一下，又会得出完全不同的结论。在谈到第五节与第六节所提及的变化时，必须加上许多限制条件。

（七）即使没有短期计划指标的约束，企业对上级部门的依赖性仍然是很强的。在第七节至第十二节中我们将对这种依赖性做一番考察。最重要的垂直联系是上级部门保留了对企业最高层管理者挑选与任命的权力。直到最近一些时候，所有国营企业中的前三位负责人的变动都由上级机关来任命；在许多情况下，甚至要由部长亲自任命。一个成功的经理不一定在本企业得到升迁，但他却可能调到另一个企业，或者调到部里，或是某个国家机构中。例如，他起初可能在一个小型企业中任中层干部，然后到一个比较重要的企业中任中层干部，其后又调到部里任职，再过一段时间，被任命为一个大企业的主要负责人，如此等等。对于经理们说来，劳动市场是不存在的；他的职业很大程度上取决于上级管理机构的领导人的看法。因此，不难理解，为什么在改革之后，经理的主要目标仍是取悦于上级而不是取悦于顾客。对于经理来说，前者比后者更为重要，而顾客在市场体制中本应是中心目标。

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

近来，正在实行新的规则。在较小企业中，经理由职工们选举，中层经理的任命须通过由上级部门与职工共同参加的选拔程序。在公共工程和一些重点企业中，经理在经过上一种形

式的基础上由上级机关任命。要是这种做法在实际中起作用的话，那么这种新的规则可能会减少一些经理们对各个部以及各级行政部门的依赖性，但是，现在得出结论为时尚早，我们将等待进一步的实践。

（八）在第六节的①中，我提到过利润的刺激作用，不幸的是，有许多因素减弱了利润的影响。一长串的非规则的税收设置（增税或免税）与补贴对税后利润有着决定性的影响。实际上，税后利润在与利润相关的对个人和集体的刺激方面是起主要作用的。一方面，某一个国营企业如有严重的财政困难，通常就会得到赦免。这个企业就可能享受免税，得到财政补贴，或是被允许提高产品的管理价格，还有可能得到大量贷款以度过破产的难关，保证企业的生存。另一方面，若是某一企业有很多的盈利，财政当局则可能向他征额外的税款，于是，郑重其事地要求企业必须盈利，必须从自己产品的销售额中支付自己的费用就成为一种空话。这样，预算约束（如企业中的财务与盈利约束）不能有效地制约企业的活动。这就是作者现称之为预算约束“软化”现象。

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