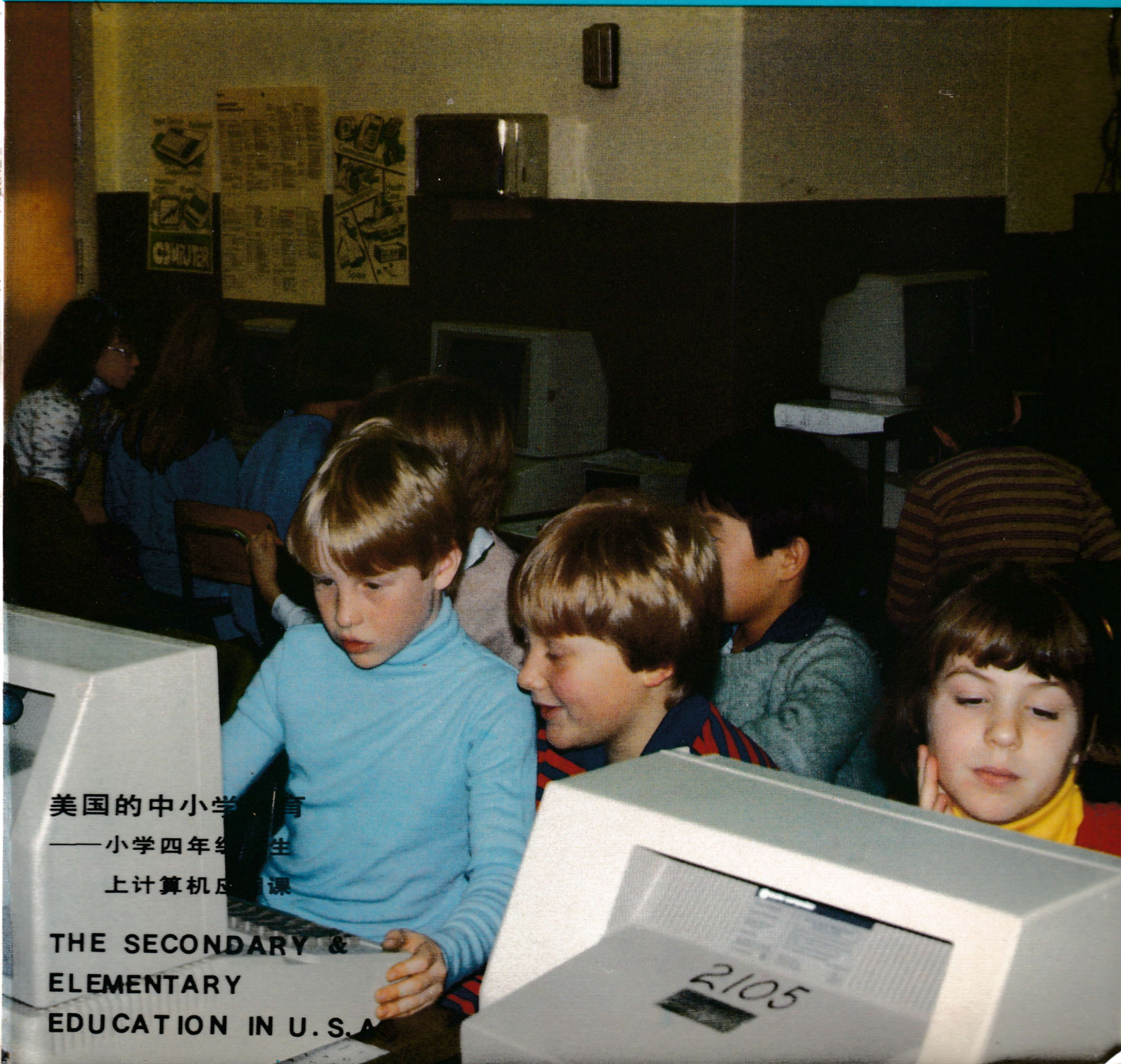


1985 . 第五期

科技导报

Science & Technology Review

探讨现代化的道路与方法 TO EXPLORE THE COURSES & MEANS OF MODERNIZATION



美国的中小学教育
——小学四年级学生
上计算机应用课

THE SECONDARY &
ELEMENTARY
EDUCATION IN U.S.A.

NO. 5 1985

社会主义经济的两难困境—— 经济效率与社会主义伦理原则的矛盾

THE DILEMMAS OF A SOCIALIST ECONOMY: THE HUNGARY EXPERIENCE

雅诺什·柯纳伊

历史背景

从历史回顾开始恐怕是有益的。在匈牙利，中央集权制的经济管理体制开始于1948~1949年，不久就全面推行了。绝大多数的企业被收归国有，在农业上普遍实行了合作化。公有制企业由中央通过层层机构统一管理。各个企业的生产任务、原材料定额，严格由上级规定。价格、投资分配等均由中央控制。因此，企业的独立自主权受到很大限制。

1954年以后，就提出了分权的建议^{*}。可是其后的十多年里，很少有真正的改革。到六十年代中期，经济改革的讨论又活跃起来。历史上第一次由国家经济政策的主要制定者、行政工作人员、国营企业的管理人员和经济学家共同合作，为全国详细地制定了新的经济结构的详细蓝图。经过充分准备以后，所有的经济改革政策法规，均于1968年1月1日开始生效^{**}。

这一场改革的主要目的，是把国营企业从官僚主义的束缚下解放出来，提高其自主权。改革以后，企业的生产计划，例如来年生产什么、生产多少等所有产品与产量计划，不再由上级硬性规定。“指令经济(command economy)”被经济的自然规律代替了。独立自主的企业，在相当大的程度上通过市场而相互连结和合作。有些产品的价格继续由中央控制，但由买方与卖方通过合同而协商价格的尺度放宽了。决定投资的权利由中央机构、信贷银行和独立的企业三者分享，企业并可将其盈余进行再投资。

这场改革，象所有别的彻底的社会变革一样，不可能不遇到阻力。在1968年1月1日所颁布的改革法

令的执行者中，有支持者，也有反对者。某些改革方案，只是局部地实现了，并常常是或者干过头，或者倒退。

更严重的是，外界条件的恶化，使变革更困难了。匈牙利的经济是开放式的，世界市场价格的暴涨，和外贸方面不利的变化，都给匈牙利的经济增加了困难。但不论如何，可以说正是这场改革，给匈牙利带来了实质性的成果。改革后的十年中，生产稳定地以每年5~6%的速度增长。消除了失业，甚至有劳力不足的现象。由于剩余劳动力几乎已完全投入工作，生产的增长主要反映了劳动生产率的提高。供应显著地改善了，消费品品种增加了。在此期间，许多其它国家的经济状况呈现了不景气、失业和加速的通货膨胀，因而所有这些成就就显得更加引人注目。

关于改革的成果，虽然很值得去进行详细分析，但这并非是最想讨论的，因为报纸已经报导过这些惊人的成就。所以，我宁可在这里谈一些匈牙利经济的困难和问题。匈牙利经济正经历着一次伟大的、在历史上独一无二的实验，我们有责任将其经验公诸于世。

效率和社会主义伦理原则

改革的目的是如何提高匈牙利的经济效率。在下面我将为经济效率列举一些必要条件。我并不求列举齐全，也无意过于简化。我只想不那么严密地提出五个在匈牙利改革过程中曾时常发生争论的问题：

(1) 一个包括精神和物质刺激在内的体系是必要的，它鼓励所有人——干部和工人更好地完成生产

雅诺什·柯纳伊(Janos Kornai)著名经济学家，匈牙利科学院经济研究所教授，曾任国际计量经济学会会长。本文原刊于Canbrige Journal of Economics, 1980, 4, 147-157。

^{*} 见Peter (1958)之光驱研究和作者(Kornai, 1959)一文。

^{**} 关于匈牙利改革的英语文献，参见Nyers (1970); Friss (1971); Gad'o (1976); Csikos-Nagy (1978)。

任务。

(2) 低效率生产必须停止；稀少的资源必须节约地使用；生产中必须仔细地核算收益和成本。

(3) 必须按当前情况和外部条件迅速而灵活地调整生产。

(4) 决策者必须表现出一种企业家的创业精神，要有主动性和创新精神，并敢于冒风险。

(5) 每一个决策者必须对责任内的事及作出的决定，承担个人责任。

上述五项条件并不含有任何社会主义所特有的内容，也不能认为它们具有资本主义色彩。对有效率的管理组织工作来说，它们是一些普遍适用的原则。东欧国家的官方经济观一直——不但在改革以后甚至也在改革以前——承认它们是发展经济和提高劳动生产率的必要条件。

另外一类价值观念是社会主义经济的伦理原则。在此我也不求列举齐全，并避免过于简单化。我只列举四项原则，它们可能部分地互相重复，但这些原则均对于经济生活产生重要的实际影响。

(a) 众所周知，社会主义评定工资的原则是“按劳取酬”^{*}。这原则也包括世所熟知的分配原则“同工同酬”。

(b) 团结原则：社会主义避免了资本主义抛弃弱者的残酷竞争。弱者不应当因其弱而受惩罚。相反，必须帮助弱者上进。

(c) 安全原则：社会的每一个成员应感到安全。此原则与上列(b)项有密切的联系。一些重要的含义如下：

(i) 个人和小单位感到安全，因为他们知道倘若发生困难，大集会帮助他们。

(ii) 人人皆有工作，不仅目前，而且失业恐惧从此不再存在。

(iii) 一般说来，不仅人人有工作，而且对所达到的成就有安全感。一旦达到某个水平，社会就保证其未来不致退步，更加强了安全感。

(d) 整体利益高于局部利益；这里的局部可指个人或单位。此原则包含子子孙孙的长期利益优先于这一代短期的特殊利益。

遵从社会主义原则的经济学家们深信，效率与社会主义伦理观——这两种价值体系并无矛盾。也许这个概念在伟大的波兰经济学家奥斯卡·兰格(Oscar Lange, 1938)的社会主义理论的经典性研究中表达得最充分。兰格曾描写过一个华尔瑞斯型(Walrasian)的分散化市场经济，它效率高同时能毫无困难地适合于根据社会主义原则所建立的社会制度。

但实际经验与这种传统见解不一致。似乎上述(1)~(5)的效率条件和另一方面(a)~(d)的社会主义伦理原则之间存在着不可避免的矛盾。正是

这两个不同的价值观念体系间的冲突，使得社会主义的经济决策，往往左右为难。

在这里，我个人再补充一句：虽然我在可能的范围内尽量客观地分析匈牙利的经济问题，但是无可否认地仍然会有我自己的主观认识。从一方面来说，我是一个经济学家，而且在我的其它研究中，研究的主要是数理经济或计量经济学。毫不奇怪，我的思想可能过分沉溺于诸如效率和合理性等原则以及分散化市场的有利效果等理论。但是另一方面，社会主义的社会与伦理思想，对我的思想也有深刻的影响。所以关心匈牙利经济实际状况的每个经济学家所面临的两难困境，也是我所身受的。

下面，我将提出三类问题：(i) 利润与物质刺激的联系；(ii) 企业的生存；(iii) 企业的成长。在这些方面，效率条件和社会主义伦理原则——这两个价值体系间的矛盾显得特别尖锐。

利润与物质刺激的联系

匈牙利改革中最有代表性的努力是加强了企业利润与物质刺激的联系。这一点合乎所有五项效率条件，特别是第一、二项，即形成一种刺激体系，并且仔细核算、严格比较收益和成本。

但是，经验表明利润、刺激与伦理原则(a)有冲突，后者要求人人应该按劳取酬，而同时又要同工同酬。

匈牙利的企业引用于工人分享利润的制度。就此一点，已与原则(a)冲突。比如说，两个工人做同样的工作，有同样的工资，但他们所得到的全部收入却可能不同，因为其中一人可能由于分享红利而多于另一个人。更有甚者，匈牙利企业对工资评定有较大的独立性。利润高的企业，不但可分给职工红利，而且还可以付较高的工资。因此做同样工作的工人，他们的收入可能相差很远。

让我们举一例。企业G利润高于企业H。这可能反映着企业G中的管理人员和工人们工作较好：纪律与训练较强，他们对产品质量较为注意，以及对外部需求所作的调整更灵活，因而获得较多利润。不过也可能企业获得较大的利润并不是通过他们自己的努力。几个因素——与他们无关的因素——可能起作用。例如，企业G比起较不幸的企业H来，从改革前的时期继承了较好的机器。或者，虽然它们两者的产品售价皆由中央规定，但会发生这样的情况，给企业G规定的售价包含较高的利润率(profit margin)，而为企业H所规定的售价包含着较低的利润率。或者，两企业皆外销，而世界市场价格变化对企业G有利而对企业H不利。

企业H的管理人员和工人们觉得所确立的收益利润率是“不公平的”。不是因为他们工作得不好而使

* 该原则的经典叙述是由马克思(1890~1891年)在其《哥达纲领批判》中提供的。

他们利润少或没有——为什么他们辛辛苦苦地工作之后还要受到惩罚呢？因此，他们试图给较高的诸权力机关当局施加压力以使收益平等。较高当局自己通常也觉得容许任何严重不平等的存在是错误的，因为这会违背社会主义的平等传统和“同工同酬”的公认原则。

为矫正不平等倾向，可用多种手段。首先，有普遍适用的条例规定企业的总利润应以何种方式在以下诸项目之间进行分配，即：赋给中央或地方权力机关的税和其它支付，保留给企业的投资和福利基金，以及以分红和增薪方式应支付的诸款项。在各种考虑——包括收入平等——的指导下，复杂而颇为奥妙的分配计算公式被规定下来。这使得利润刺激体制显得不明朗，其本身削弱着物质刺激的效果。但这还不是全部事情。为了征收过高的所得税，或者为了补贴因“客观困难”而遭受的损失，事后断断续续地干预企业的经济状况极为普遍。结果过去那些年企业的总利润几乎三分之二被征税所抽走。

频繁的、不可预见并不可计算的再分配之流形成了一种暗道，使得利润刺激从多方面说皆成为虚幻之举。在微观经济学中，此事态被设想为：利润最大化的企业的开支被所谓预算制约所限定。而在如上所述的情况中，企业的预算制约“软化”起来；它实际上并未约束企业的开支。如果企业因为未包含在预算内的额外开支而遭受经济损失，则国家迟早将负担这些经济损失。

如果一企业陷入困难——例如，因它无法控制的理由，而产生的外部困难——它可能以两种方式作出反应。一种方式是面对困难。这样做可能并不成功，企业可能破产。而且，即使成功，它也需要作出牺牲。只要企业的困难还未克服并造成损失，则收益就较其它更成功的那些企业少。第一种处理方式的目的是尽可能灵活地调节生产以适应实际条件。另一种处理的方式是请求来自较高权力机构的帮助。企业派出代表团向那些权力机构诉苦并哭穷，开展游说疏通的院外活动；企业试图为此博得政治和社会组织以及国家机关的支持。私人关系亦被采用。第二种处理方式的目的是得到经济帮助；尽可能多地得到政府津贴、减免税收、以及“软性”信贷，并且要尽快得到。

作为第二种处理方式的结果，该企业放弃了经济改革所给予它的许多自主权，几乎自愿地把它自己放在受庇护的地位。由于申请帮助，它认可了它对于诸财经组织、银行、物价局等机构的从属依赖关系——一句话，它认可了它对可影响其经济状况的所有中央机构的隶属关系。

我应当在这里提一下收益拉平趋势对于塑造着企业效率的第四个条件的创业精神所产生的影响。创新——不管它是一种新产品、一种新技术、一个新组织

体制、或是打入一个新市场——都包含着风险。那些不成功的人将会破产。因而，只有成功能带来大的收益才值得尝试。在改革后的匈牙利，经济领导人不肯损失一星半点，但同样，他也不能挣得一星半点。任何大改进都未得到发挥能力的余地。那些有异常高和引人注目的利润的企业迟早会被“掐尖”而征用其所挣的钱。拉平收益多少也包含着拉平成绩。

这些是效率条件和社会主义经济伦理原则之间冲突的首要例子。企业的预算制约越强，企业管理人员和工人的收入就越依靠实际的利润率（profitability）；企业越坚持只根据个人工作好坏评定工资的原则，收入上“不公平”的差别就越可能出现。在另一方面，越是坚持“同工同酬”的原则，利润刺激的促进作用就越被削弱。

企业的生存

其次我们要分析的题目是：企业的生存。它与前一题目密切相关。我们把下列说法记为效率的第二原则：如果利润和成本的比较表明一种生产活动无效率，那么必须停止对整个经济效率的考虑，甚至不惜造成企业经理们威望的严重丧失，以及可能暂时解雇其工人。企业必须这样做。

这状况与伦理原则的（b）和（c）相冲突。按团结原则，较弱的团体决不容许失败。相反，它应得到支持，以使它能继续它的生产活动并有所长进。而且，按照安全原则，没有一个社会成员需要害怕失败。每个人应感到安全，一旦个人成就得到证明——诸如不间断地持续工作的效力——就应保证未来亦是如此。何况特别是——而这正是我们的题目与前节题目联系之所在——只要困难不是他们自己的过错，而是由于他们无法控制的外部条件造成的，他们理应更感到安全。

在匈牙利经济改革的头十年中，实际上没有破产发生：没有一家赔钱的企业是完全清偿了的。而工人们不仅保证得到就业，甚至保证在他们在现有工作岗位上就业。用匈牙利的通俗说法表示：国家预算“接管包干了”损失。经济竞争所遗留的“自然淘汰”并不发生：强者和弱者、积极者和消极者、富有革新精神者和无能者全都在暴风雨中生存下来。

国家可以用种种方式来挽救企业濒临毁灭。政府可以给这种企业授以特别津贴；如果问题所涉及的产品具有固定的价格，则允许它破格提价；给企业授以豁免赋税或减免关税的特许权；银行允许提供期限有利的信贷或允许推迟偿还信贷；等等。

没有办法能清晰地判断所发生的情况，团结和安全本身价值巨大，企业的命运，以及为企业工作的人的命运，变得更加安全，因为对任何生死攸关危险之恐惧都被消除了。不过另一方面却不可避免地产生一

* 有关预算制约的软化以及它对于企业行为的影响，见《短缺的经济学》（柯纳伊，已出版）。

种悠闲、懒散的工作态度。如果企业的生存自动得到保证，领导人的个人责任就变得含糊不清，从而违背经济效率的第四个条件。

我应在此也提一下个人就业的安全，因为这是一个有关的问题。匈牙利经济体制使工人摆脱了失业的恐惧，而失业不但给社会及个人造成严重的经济损失，而且也贬低了人类的尊严，迫使工人们在雇主面前低声下气。消除失业是有伟大历史重要性的一个成就。但是，我们必须面对保证完全就业所伴生的慢性劳力短缺这个事实。人并不都相同：有些人比另一些人更为尽职，有勤劳的，也有懒惰的，有经心做他们的工作的，也有不经心于工作的。劳动力市场之成为一个“卖方的市场”不仅对前者而且也为后者创造了有利的地位。一个车间或工厂在解雇一个不经心的工人之前将再三考虑，因为根本不能保证找到另一人去替代他。而且，甚至被解雇开除了，工人也并不感到真正的惩罚，因为他去找一个新的工作通常很容易。

这些密切相关的现象——有保证的企业生存和有保证的个人工作——导致非常困难并且是根深底固的问题。一个社会仅仅通过正面的物质和精神鼓励，即以好好工作为酬报，是否能达到经济的高效率呢？反面的经济刺激——对失败、个人物质和精神上损失之恐惧——能否省掉呢？

看来比较明确的是：我们在这里再次面对着严重的两难困境，不同价值体系的冲突。效率条件在一方，团结和安全的伦理原则在另一方，双方之间存在着矛盾。

企业的成长

再次一个问题是企业的成长，以及在这个过程中有关投资的分配问题。这里，各经济效率条件与伦理原则的矛盾，以较前面已分析过的两个领域中更为复杂的形式表现出来。

让我们从这样一个假想的体制开始。在此体制之中，投资决策已完全被分散化。这个体制从效率的观点来看确实会有若干好处。条件（3）、（4）和（5）会更有效地被维护：创业精神连同主动积极性和革新的倾向被加强了；生产调节会变得较灵活；投资决策的个人责任会比较明确。

然而，甚至暂时忽略伦理方面，完全分散化也会与任何一种效率条件发生冲突。首先，它会与涉及利润和成本计算的第二个条件相抵触。如果我们广泛地解释这些范畴，我们会面对一个熟知的福利经济的问题。一个完全分散化的市场可以不受任何政府或其它的社会干预，亦即不顾及和反映市场价格中诸局部决策的外部影响，而且也不考虑外部利润或外部成本的影响。这种完全分散化的考虑会使我们继续按伦理原则（d）——社会利益优先——行事。如果每个企业按它自己

的利润利益去决定投资，那么若干个有主要外部利润的计划可能会被抑制，而其它有主要外部成本的计划则可能继续进行。

意识到这个两难困境，1968年的匈牙利经济改革决定，即：投资决策的责任应当由较高的和较低的管理层来分担，较之改革前的时期，可以设想有很可观测程度的分权，但大量权力仍留在中央机构的手中。因此，例如，在1976年，经济总投资的几乎一半由中央决策分配。剩余的部分，占总数的一半多一点被归入“企业投资”类，因为它是由企业所发动，而且，在形式上，投资决策是由企业作出的。可是“企业投资”的资金只有一半完全由企业自身的储蓄筹措。因此只有四分之一的总投资可以认为是完全分权的。对于其它四分之一，企业必需申请政府补贴或长期信贷，这意味着中央计划组织和财政组织、银行及企业共同参与这些投资决策。^{*}

这种包含集权和分权的组合，具有很多的优点。完全分权投资会引起从整个社会的观点来看是不适宜的比例，而中央权力机构可用中央决策的投资去平衡它们。以此方式，总投资的分配既可满意地调节并纳入中央的计划，又无需将全部投资资源由中央分配至最后一分钱。

因此，可以看到，在一个相抵触的情况下，中央具有维护社会利益优先于地方利益或优先于企业利益的手段。中央可为社会的长远利益尽责服务——这并不是总能用钱来表示的——以反对企业的短期利润利益。

这种分享决策权力的做法，允许在准备作特定决策时采用许多不同来源的情报。企业提供特定部分的情报，而参予决策过程的较高权力当局，则提供经济领域各个方面的相互关系及长期计划的全面综合看法

然而，优点也伴随着某些缺点。因为多数投资需要中央补贴或信贷，作决策之前要加上冗长的官僚主义式的过程。这降低了调整的灵活性，亦即侵犯经济效率条件的第三条。

企业和较低层权力当局试图去影响较高的当权者们。他们为他们的案例争辩，但如果他们觉得私人关系将会促成他们所提出或被他们所支持的投资的话，他们也毫不犹豫地利用私人关系。在中央权力当局中工作的经济学家和经济计划制订者们并不是只考虑全盘社会合理性而不受个人情感影响的代表，他们不是被赋予智慧高于社会之上的柏拉图式的理想哲学家，而是生活在社会之中的实际的人，他们通过成千条线与他们活跃在经济生活中的同事们相连。不可能知道在他们的决策中，经济学计算的严格合理判断比起事后也许被合理化了的个人动机来起到多大的作用。那些在较高权力当局中作投资决策的人们，应当始终对于未反映在当事企业计算中的外部影响给予特殊的注

^{*} 关于匈牙利经济改革后为投资分配作出决策的责任之讨论，见 Deak (1978) 的研究。

意。可是，这种考虑常常被有关企业对内部利益的考虑弄得暗淡无光。

如要回答投资失败会发生什么事这个问题，我们必须既懂得投资决策过程的社会心理学，也必须懂得它的社会学。因为在作决策之前被加上了一个多阶段迭代过程，即为集合情报以及作决策准备的过程，每个参予的组织和个人皆负有责任。他们既负责任，但事实上他们又不负责任。他们可以说：他们不是真正赞成这种特定形式的投资，他们不过是被迫与其它参予者作了和解妥协而已。因此，最终，作投资决策的个人责任消失了，这违反经济效率的第五条原则。

我们现在对本文前面部分已讨论过的现象有了一个解释，即：国家帮助遭受损失的企业摆脱困难，并不单是一种不受个人情感影响的“状态”，而是由于动用国家资源是所有参加原始行动的官员通过集体决策过程而作出的。让我们假定，一个错误的投资决策事实上是失败的原因。建设工作被拖延了，机器和厂房的花费超过预期价值，由新生产能力所生产的产品以及想外销而生产的产品不能以理想的价格售出，如此等等。谁为此付出代价？每个决策参与者对所负责任是否被追究都有利害关系。单单这个事实就足以解释，为什么遇到麻烦的企业会被帮助摆脱其困境。

有关投资分配的状况也与文中早先讨论过的两类问题密切相连。就象我提到过的那样，只有一小部分投资是通过自筹或从诸如银行这样仅考虑其预期利润而允诺的信贷所履行。政府津贴或长期贷款也可能授与经济状况处境不良的企业。因而，企业日渐意识到，其生存或甚至于其成长，严格说来，都不须靠利润率。这正是我们所指的“预算制约之软化”现象最重要的解释之一。在履行投资决策上，企业可以超过现期或近期可获的财经资源而不担太大的风险。损失迟早会由国家负担。于是，这可能导致考虑不周的投资动议，导致挥霍浪费地履行投资，因而损害效率。

让我们总结一下我们已说过的问题。一方面，有伦理原则（d），规定社会利益必须优先于局部利益。坚持这个原则是为什么在投资分配上企业或当地机构对作决策所负责任有限的主要原因之一。为了代表社会利益，中央权力当局保留着范围极广的权力。但是伦理原则的实际应用常常与另一方面即经济效率条件相矛盾。此外，伦理原则（d）并不是一贯地被实施，局部利益将一而再、再而三地占优势而盛行，最终甚至肯定要违反社会的公共利益。

几个结论性的评论

我们考察了三种相互有关的问题：利润刺激问题，企业的生存和成长问题。我们看到了不同的效率条件和伦理原则是怎样相互抵触的。我们所说的，只是想指出匈牙利经济生活所面对的两难处境本身，而并不想指出如何去解决这些两难处境。的确，近年来匈牙利改革实践最显著的特点之一，可能就是：根本没有

去追求一个已经找到了最终解决办法的幻影，而只是提出设想、进行实验并探索道路和手段。

我也不想提供这样的印象，似乎我知道排除困难的处方。“巫医式的经济学家”（healer economist）是熟知的那一类：他对每种经济病症都有一套疗法，甚至他对于所有经济失调症都提供同样的疗法。或者，用另一隐喻的说法，“传道式的经济学家”（apostle-economist）手中持有一整套理想社会的详细蓝图，充满自信地大声宣讲其作用。我与这些同行们格格不入。我是一个意识到我们的科学之贫乏的一个人；我能提问题，但不能解答问题。我们只能更加谨慎地多少通观全局地建议若干改革或其它改革。甚至我们还必须让改革者注意到变革既包括优点，也包括缺点；类似于药物，既有治疗作用，而同时又有不合需要的、甚至有时是危险的副作用。

没有“纯”和完美的“和谐（consistent）”的社会。每一个现实的体制都建立在彼此矛盾的原则和要求的妥协之上。这也是匈牙利改革后的特点。在较好的情形下——幸运的是这种情况比较常有——妥协是矛盾着的原则和要求的一种“凸面组合（Conuex Combination）”。包含在给定过程中所有原则的有利方面至少部分地被坚持了。不过，在最坏的情形下——它也并非不常出现——没有“凸面性”。两个原则互相抵触，应用哪一个都既包含缺点，也包含重要的优点；然而它们的组合却突出地表现出两者的缺点，并抑制了两者的优点。原则和要求重叠的这样一种掺合，效率和伦理同时丧失。在若干情况下，一个分权的市场（向有效率方向开动）与中央干预（顾及社会主义伦理）可能以彼此抑制其各自的有利方面的方式运行。

经济机构和机制的改革者们容易成为“至善论（Perfectionism）”的信徒。一旦看到改革最初出现的一些弱点，他们就想连续不断地去改进这个改革。例如，在1968年改革后所经历的11年期间，就颁布了不下100个命令和法令，以调整企业的利润和利润份额。不管它们之中的若干可能考虑得多么周全和足智多谋，无休止地追求至善却正好挖了它们的效果之墙脚。如果游戏的规则在不断改变，则参与者不可能在游戏中很好地训练自己。因此，我们又面临着一个新的两难处境：制度上的构架由于不断追求完善所产生的不确定性以及所形成的不稳定性带来的不利条件而迟迟定不下来。

经济学的传统使我们习惯于有这样的概念，即：每样东西都可以并必须加以“最佳化”。因而可以理解有这种观念产生：即必须设计一个“最佳的经济体制”，配以可能有的最好的“游戏规则”，以及最好的运行控制机制。可以设想，规定这个宗旨的那些人有点象逛超级市场的人。在货架上可以找到机制的各种机械零件，并且收录了所有体制的有利性质。在一个货架上，摆着全部就业，就象东欧所曾实现过的全部就业。在