**浅谈对改革过程中一些口号的认识**

**——以军队经商改革为例**

徐浩博 2020010108 软件02

军队经商改革，具体指1985年邓小平批示中央军委，允许解放军和武装警察部队从事经营商业贸易活动的政策。基于军队经费窘境，中央军委印发《关于军队从事生产经营和对外贸易的暂行规定》，欲通过允许军队经商纾解经费压力，并在中央军委牵头下，设立联合航空公司、海洋航运公司等。

我想就此案例浅谈中国改革开放初期的一些思想方针。

“不管黑猫白猫，抓住耗子的就是好猫”，指明了改革开放的价值观——改革开放以“解决问题抓住耗子”为最终价值。这一点在军队经商改革中得到充分体现。首先，军队经商改革是有现实性和必要性的：彼时军队经费严重不足——通常各国军队经费开支大约占GDP的3%左右，而此时中国已经被压缩到了1%，严重影响军队各项事务正常开展[[1]](#footnote-1)[1]：1983年第三架运十总装因资金问题停摆；东海舰队上海建点提案因经费问题被否。种种情况表明，经费严重制约军队活力——“抓住耗子”，解决经费问题成了当务之急。解决之计有二：其一，继续勒紧裤腰带“节流”；其二，“开源”，开军队经商之先河。此处的矛盾在于，节流虽稳妥，但未必为长久之计；而经商背离了我党军队建立以来一贯的严明军纪，更有人指责此做法是对社会主义军队意识形态的背叛，极具风险。但以“抓住耗子”为旗帜，中央还是毅然突破常规，推行军队经商的改革试点，足见改革开放是以“解决问题”为价值标准的。

“摸着石头过河”，则生动阐释了改革的方法论。首先，过河是有风险的，改革之路也不可能一帆风顺；于是在这种情况下，改革只能摸着“石头”——石头是客观的事实，因此摸着石头意味着改革需要经过试验，结合实际情况纠偏。我们结合军队经商改革之路来看，军队经商改革进行一半，各种弊端就被暴露出来。于是很快，中央逐步收缩军队经商规模；91年，规定师以下作战部队不许经商；次年，又将许可标准抬到军级。在一步步试探中，中央不断调整着措施，又结合措施落地的效果继续调节。虽然最终军队经商改革以失败告终，但这一过程恰是“摸着石头过河”的鲜明写照。

军队改革以失败告终，一直以来也曾饱受诟病，但我认为此次失败并不能否定上面两条方针。一方面，针对唯结果论的意见，我想做出以下反驳：军队改革只是全面改革之路上的一个小侧面，若全面改革被认为是成功的，唯结果论便是自相矛盾的；另一方面，上述两句话本身就蕴含着可能失败的含义——是否是好猫恐怕是不能靠肉眼看出来的，必然要使之过下河试试看；然而猫总会有优劣之分，下河也未必成功，因此失误在所难免，这也解释了军队经商改革、价格闯关等缘何出现失败。然而过河的真谛在于“摸着探索”，原于我们对河底知之甚少，知之甚少则一时滑倒也至少积累了经验，从这个角度上来说，责备“摸着石头过河”便更类似于苛责了。

一种观点认为，“摸着石头过河”的渐进改革全无整体的判断和考量。有学者认为，摸着石头过河在一些领域的失败，导致八十年代末的政治风波，于是之后的九十年代权力愈发集中，改革也越来越倾向于“顶层设计”[[2]](#footnote-2)[2]。然而事实上，从因果角度上说，“顶层设计”的经验大多来源于“摸着石头过河”的探索；从逻辑来说，“摸着石头过河”进行“顶层设计”也是可行的，二者并不矛盾。我们考察九十年代的改革：93年，经济过热再次引起物价飞涨，中央“十六条”依靠宏观调控，可以说是一种顶层设计，然而这种设计来源于过去“摸着石头”的经验教训；另一方面，国有大中型企业的改革初期也产生出许多问题，后来在逐渐摸索和试点中，国家才确立了较健全的企业制度——我们或许可以说后来的制度是顶层设计，但它又何尝不是摸着总结出的呢？何况它还包含着这样一种含义：我们推行制度本身就是摸着石头的过程，未来在实践中发现问题，恐怕制度还要再进行修正。因此，如果说发展是需要长久的，结合实际情况改革必然也是长久的，那么摸着石头也将成为常态。

1. [1] 胡鞍钢.国情报告[M].北京:社会科学文献出版社,2012:176-181. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] 燕继荣.转型期央地权力分配难题待解[J].人民论坛,2014:22-24. [↑](#footnote-ref-2)