PERSPECTIVES DE L'ÉCONOMIQUE

ECONOMIE CONTEMPORAINE

LA VOIE HONGROISE

ANALYSES ET EXPERIMENTATIONS ECONOMIQUES

sous la direction de

JÁNOS KORNAI ET XAVIER RICHET

Calmann-Lévy

LA VOIE HONGROISE

LA VOIE HONGROISE

Analyses et expérimentations économiques

sous la direction de
JÁNOS KORNAI et XAVIER RICHET

Textes de
XAVIER RICHET
JÁNOS KORNAI
LÁSZLÓ SZAMUELY
LÁSZLÓ ANTAL
TAMÁS BAUER
MIHÁLY LAKI
ANDRÁS KÖVES/GYÖRGY OBLATH
ERZSÉBET SZALAI
ISTVÁN GÁBOR
MARTON TARDOS

Traduit de l'anglais et du hongrois par
ANIKÓ CSERNUS
SÁNDOR CSERNUS
XAVIER RICHET
MADELEINE TCHIMICHKIAN

CALMANN-LÉVY

Ouvrage publié avec le concours
du ministère de la Culture

ISBN 2-7021-1318-8
© Calmann-Lévy, 1986
Imprimé en France

PRÉFACE

On a regroupé dans cet ouvrage dix articles rédigés par des économistes hongrois. Face aux difficultés et aux problèmes non résolus de notre économie, nous avons le sentiment que les questions abordées dans cette série de textes sont importantes pour nous Hongrois. La Hongrie est un petit pays de quelques 10 millions d'habitants. Pourquoi nos études présenteraient-elles de l'intérêt en dehors de nos frontières ? Nous allons essayer d'y répondre.

Dans le monde, 27 pays sont dirigés par un parti marxiste-léniste, avec une prépondérance du secteur d'État dans l'industrie, les transports et la banque est une économie assujettie à la planification et à la gestion centralisées. Au total, 1,7 milliard de personnes vivent dans un système de ce type, soit environ 36 % de la population mondiale. Il existe des géants tels l'U.R.S.S. et la Chine et des nains tels que l'Albanie. Certains de ces pays figurent parmi les plus pauvres, les plus retardataires du globe comme l'Éthiopie tandis que d'autres, la R.D.A. par exemple, sont hautement développés. Ils ne forment pas un bloc monolithique ; leurs relations peuvent être marquées du sceau de l'alliance, de la neutralité ou de l'hostilité. Malgré toutes leurs différences, ils partagent beaucoup de traits communs qui distinguent nettement ce type de système de tous les autres en vigueur dans le monde. Par conséquent, ce qui se produit dans l'un des pays du groupe peut être instructif pour ses frères, seraient-ils des « frères ennemis ».

A chaque fois que l'idée d'entreprendre une réforme naît dans un pays socialiste, il se trouve des politiciens et des économistes pour suggérer des mesures expérimentales. Ils proposent, par exemple, d'introduire de nouveaux stimulants et de nouveaux régulateurs économiques dans un nombre limité

d'entreprises. Ces expériences ne sont jamais concluantes, leur succès aussi bien que leur échec pouvant être attribués ou à la situation artificielle du secteur expérimental ou à l'hostilité manifestée par certains milieux à l'égard de la réforme. La Hongrie tout entière est un pays en expérimentation. Elle est comme le médecin qui prend son propre corps pour terrain de recherche, connaissant toutes les satisfactions et toutes les douleurs d'une expérience fondamentale qui se prolonge des décennies durant. Les réformateurs des autres pays socialistes ont des choses à apprendre auprès de la Hongrie : quels sont les effets désirables et les effets secondaires indésirables d'un processus de réforme, quelles forces sociales le soutiennent et lesquelles s'y opposent ? L'analyste attentif peut reconnaître l'influence des théories et de la pratique hongroises sur les changements majeurs récemment introduits en Chine ainsi que sur les idées et les propositions de réforme énoncées à Moscou et à Novosibirsk, à Sofia et à Varsovie. Ceux qui ont l'esprit ouvert et qui ne s'arrêtent pas exclusivement aux victoires et défaites de leur propre pays, ont beaucoup à apprendre de l'histoire hongroise.

L'intérêt de l'expérience hongroise va même au-delà. Dans tous les pays, il existe des hommes politiques et des intellectuels qui se sentent concernés par le socialisme. Concernés parce qu'ils sont de gauche et qu'ils souhaitent, et peut-être luttent pour, l'avènement du socialisme. Concernés aussi parce qu'ils veulent défendre le régime en place contre le socialisme. Quelle que soit leur motivation, ils ne sauraient se désintéresser de ce qui se passe dans les 27 pays socialistes. Ne peut-on les changer ? Ont-ils à perpétuité des caractéristiques qui ne peuvent être modifiées ? Ou des changements institutionnels profonds sont-ils possibles ? Peut-être y a-t'il des enseignements à tirer de l'expérience hongroise en dehors des 27 pays socialistes mentionnés ? Les éditeurs et les auteurs de cet ouvrage espèrent provoquer ce genre d'intérêt parmi les lecteurs français.

Pour mieux éveiller cet intérêt, exposons brièvement quelques-uns des sujets abordés :

1. Quel est le rôle de la bureaucratie et du marché dans une société moderne ? Comment s'organise la division du travail entre ces deux principales formes de coordination ? La plupart des économistes hongrois (et assurément tous les auteurs de cet ouvrage) optent pour une administration de l'activité économique avec moins de bureaucratie et plus de marché

qu'avant la réforme et même qu'à l'époque actuelle, qui n'est qu'une étape d'un processus de réforme encore inachevé.

2. Dans quelle mesure la marché doit-il effectuer une sélection naturelle, permettant de survivre aux producteurs les plus compétents et les plus efficaces et éliminant ceux qui sont inefficaces ? Et dans quelle mesure l'État paternaliste doit-il intervenir, aider le perdant, le mettre en liberté suveillée ? Un tel interventionnisme est-il admissible ou même désirable dans l'intérêt de l'emploi et d'une croissance accélérée ?

3. Quel est le rôle du profit ? Ne peut-il être utilisé que dans le cadre de la propriété privée capitaliste, est-il incompatible avec les principes et la pratique du socialisme ? Ou devrait-il (pourrait-il) être également appliqué quand la propriété n'est pas privée ? Et si le critère du profit est appliqué, devrait-il (pourrait-il) l'être de manière cohérente ?

4. La nationalisation et la propriété d'État sont-elles les seules formes des droits de propriété qui conviennent au socialisme ? Quelles autres formes de propriété collective, coopérative et privée peuvent coexister avec la propriété d'État ? Dans un régime socialiste, quelles sont les proportions adéquates de ces différentes formes de propriété ? Existe-t-il des formes mixtes efficaces de propriété ? Dans quelle mesure et de quelle manière peut-on séparer ou unir la propriété et la gestion ?

Ce ne sont là que des échantillons des thèmes, nettement plus nombreux, abordés dans le présent ouvrage. Aucun économiste hongrois n'imaginerait qu'il existe en Hongrie une réponse vraiment satisfaisante à toutes ces questions complexes et à d'autres du même ordre. Sur beaucoup de problèmes, les opinions divergent. Personne n'est réellement satisfait de l'état actuel de l'économie hongroise et de la structure des institutions économiques. Le débat se poursuit, parfois avec une grande énergie, parfois avec découragement, sans grand espoir pour l'avenir. Le niveau technique de la discussion n'est pas très élevé comparativement à certains débats occidentaux. Je pense néanmoins qu'elle peut avoir de grands mérites : envisager les problèmes d'un point de vue relativement exempt de dogmatisme et de parti pris idéologique, combiner à bon escient une critique de la situation en cours et la recherche passionnée des moyens de la perfectionner et de lui trouver des solutions concrètes.

Nous ne prétendons à rien. Les économistes hongrois ne veulent rien « enseigner » à leurs collègues français. Nos ambitions sont beaucoup plus modestes. Nous serions satisfaits

si cet échantillon de la théorie et de la pratique hongroises éveillait quelque intérêt parmi les économistes, les planificateurs, les gestionnaires, les historiens, les sociologues, les politologues, les journalistes et autres intellectuels français. Et mieux encore : nous aimerions susciter la réaction des lecteurs français pour en tirer d'utiles conclusions dont nous ne pourrions que bénéficier.

János KORNAI

INTRODUCTION

Au cours des deux dernières décennies, les planificateurs hongrois ont infléchi leur système de planification en l'orientant vers un modèle de socialisme de marché, caractérisé par la décentralisation et l'autonomie de décision des entreprises, et la mise en place d'un système de régulation indirecte. Le chemin qui conduit du modèle centralisé, celui de l'économie administrée, vers une économie socialiste décentralisée n'est pas linéaire et plusieurs facteurs, tant endogènes qu'exogènes, aussi bien d'ordre économique que politique et idéologique ont contrarié cette évolution. A première vue, comme cela s'est pratiqué dans les autres économies socialistes, les mesures de politique économique ainsi que les réformes partielles introduites périodiquement visaient davantage à ajuster le système plutôt qu'à le modifier en profondeur.

Toutefois, au fil des ans, les aménagements successifs ont permis de façonner un modèle particulier, aux configurations encore instables, mais qui, par bien des aspects, rompt aujourd'hui avec les caractéristiques du modèle en œuvre dans les autres économies de type soviétique.

1. *La planification comme technologie sociale*

A l'instar de ce qui s'est déroulé dans les autres pays du C.A.E.M. *, les planificateurs hongrois ont appliqué sans nuance le modèle de planification administrative expérimenté en U.R.S.S. Avec le zèle des néophytes et un volontarisme politique sans

* Conseil d'assistance économique mutuelle.

faille, ils se sont lancés dans une politique d'industrialisation à outrance, cherchant à transformer de façon radicale la structure d'une société semi-agraire. Cet objectif a été servi par la concentration de l'économie et la mise en place d'un système de gestion administrative. Cela se justifiait à la fois par des raisons politiques — l'appropriation collective des moyens de production — et des raisons d'efficacité, une meilleure affectation des ressources dans une période de pénurie prononcée. C'était également le moyen de s'affranchir, par la même occasion, des catégories économiques dites « bourgeoises ».

Dans ce modèle, le centre, en fonction de ses choix, fixe les objectifs à atteindre et affecte les ressources disponibles aux échelons subalternes, à travers une procédure de fractionnement du plan. La détermination des objectifs et le contrôle de leur réalisation, aux différents échelons, s'opèrent à l'aide d'instruments administratifs : indices quantitatifs, normes de production, système d'injonctions, etc. C'est au prix d'effets négatifs nombreux que ce système a atteint la plupart de ses objectifs : en premier lieu l'hyper-centralisation, substitut du marché, a engendré une puissante bureaucratie aux fonctions économiques multiples — parallèlement, la détermination centrale des objectifs, leur évaluation à travers des procédures administratives, la sous-estimation des besoins des entreprises, d'une part, le manque de flexibilité du plan, son caractère autarcique et impératif d'autre part, sont à l'origine de nombreux gaspillages et dysfonctionnements qui se traduisent notamment par l'apparition de pénuries chroniques de ressources, la faible qualité de la production ; la formation de déséquilibres sectoriels durables et la mise en œuvre de politiques de substitutions d'importation.

Paradoxalement l'économie centralement planifiée tolère le jeu de divers types d'agents et d'instances : le centre (instances politiques, ministères fonctionnels, Office du plan), les ministères de branche ou sectoriels, les entreprises et les ménages. Chacun, dans le cadre de ce système moniste suit une démarche particulière en vue d'atteindre les objectifs du plan ou tout au moins de s'y conformer. En retour, ces comportements agissent sur les mécanismes de la planification. En raison de leur manque de flexibilité et du poids des liaisons verticales ils engendrent les tensions au sein du système de contrôle.

L'inadéquation du système de contrôle, le marchandage autour des objectifs du plan et les tensions qui en résultent, nourrissent un cycle de croissance caractérisé par la succession de phases

d'expansion et de décélération. Les interventions multiformes du centre, le recours aux méthodes administratives et parfois disciplinaires sont insuffisantes pour mettre fin à ces effets négatifs. Ce constat a conduit, dans le cas de la Hongrie, les planificateurs à concevoir une réforme d'ensemble du système de planification.

2. *L'ère des réformes*

Initialement justifiée par la nécessité de passer à un mode d'accumulation plus intensif, l'introduction de la réforme économique, en 1968 — le Nouveau Mécanisme Économique — et sa durée, s'expliquent par plusieurs facteurs :

1° l'ampleur du désastre consécutif à l'hyper-centralisation ;

2° les orientations de la nouvelle politique économique mise en œuvre après 1956 qui cherchait à réorienter et à équilibrer la croissance ainsi que les succès de la réforme agraire ;

3° les succès indéniables de la politique agraire où pour la première fois et jusqu'à présent l'unique cas — une réelle symbiose s'est opérée entre le secteur coopératif et le secteur privé entraînant une véritable prospérité de l'agriculture hongroise.

4° le sens du compromis de la part du leadership hongrois, allié à une démarche pragmatique évitant ainsi que toute discussion de dimension théorique ou idéologique ne donne lieu à un *aggiornamento* sans suite. On notera surtout la variété des domaines d'investigation scientifique et leur application au niveau des orientations de la politique économique.

C'est au plus fort de la planification administrative, à la veille de l'explosion de 1956, au milieu des années cinquante, que l'on remet en cause la procédure d'établissement des plans ; et que l'on se réfère plus ou moins explicitement aux catégories économiques telles que le profit, les prix, l'équilibre de l'offre et de la demande *.

* Il faut signaler les contributions décisives de György Péter : « Signification et rôle de l'efficacité économique dans la gestion planifiée de l'économie », *Közgazdasági Szemle*, 1954, n° 3 et « L'importance de l'efficacité économique et de la profitabilité dans l'économie planifiée », *Közgazdasagi Szemle*, 1956, n° 6

A la même époque paraît la première analyse systématique des causes du dysfonctionnement de la planification administrative attribuée à l'hyper-centralisation du système de contrôle ainsi qu'à la concentration excessive de l'appareil productif * et non plus à des facteurs extra-économiques.

Au cours des années soixante, d'autres contributions sont venues enrichir la théorie de la planification, notamment dans deux domaines importants :

1° celui de la méthodologie de la planification. Les recherches menées dans le domaine de l'économie mathématique ont conduit à l'élaboration d'un modèle de planification à deux niveaux, reposant sur un échange d'informations entre le centre et les unités décentralisées ** ; la décomposition du plan ne relève plus de la procédure de fractionnement des objectifs macro-économiques par le centre mais elle suit un processus itératif ;

2° celui du système de prix. Ici, la démarche des théoriciens hongrois *** vise à établir un lien entre la théorie marxienne de la reproduction, et de la croissance et l'économie mathématique moderne telle qu'elle se trouve développée au moyen de l'algèbre linéaire en vue de se servir de cette dernière comme instrument d'analyse, de prévision, de planification et de contrôle de l'économie planifiée. Un des aspects de cette recherche est la construction d'un modèle de prix à plusieurs canaux dont les planificateurs s'inspireront lors de l'introduction du nouveau mécanisme économique.

Dernier facteur non négligeable, largement alimenté par les travaux d'ordre théorique d'une part et aussi par les difficultés croissantes de remédier aux nombreux dysfonctionnements du système, c'est la conviction qui s'est développée parmi les planificateurs et les dirigeants politiques que le seul moyen

* K. KORNAI. « Overcentralization » in *Economic Administration*, Oxford University Press, 1959. Cet ouvrage a été discuté en 1956 et est paru en 1957 en Hongrie.

** J. KORNAI et Th. LIPTAK : « Two Level Planning », *Econometrica* n° 33, 1965, paru en 1962, en Hongrie sous le titre : Planification à deux niveaux. Un modèle de théorie des jeux et une procédure itérative de calcul pour résoudre les problèmes de planification à long terme de l'économie nationale.

*** A. BRODY. *Proportions, Prices and Planning*, Akadémia Kiado, Budapest, 1970.

d'assurer une croissance harmonieuse et régulière requérait non plus des aménagements partiels mais une réforme d'ensemble du système de régulation.

C'est dans cet esprit qu'a été introduit en 1968, le Nouveau Mécanisme Économique (N.M.E.) dont l'objectif principal visait à adapter la structure de l'économie hongroise aux conditions de la concurrence internationale, en accélérant notamment le développement des secteurs les plus compétitifs. Quant aux moyens, à travers la décentralisation partielle du système de contrôle et la mise en place d'instruments de régulation indirecte, ils devaient concourir à accroître l'autonomie de décision des entreprises, dorénavant libres d'organiser leur production et d'établir entre elles, à travers le marché, des relations directes en ce qui concerne leur approvisionnement et leurs débouchés. En revanche, la quasi-totalité des anciennes institutions sont demeurées inchangées malgré la réduction du rôle des ministères de branche.

3. *Les limites de la régulation indirecte*

Introduire des mécanismes de marché dans une société encore fortement centralisée soulève des difficultés tant théoriques que pratiques. Quelle est la sphère du marché compatible avec le maintien des prérogatives du centre ? Le marché est-il un simple auxiliaire du plan ou bien, au contraire, se trouve-t-il conduit à prendre une place prépondérante ? Le caractère mixte de la régulation résulte également de facteurs politiques et sociaux ainsi que de l'environnement international de la Hongrie, en particulier son appartenance au C.A.E.M. Les instruments de la régulation indirecte eux-mêmes ont leurs propres limites. Les régulateurs financiers drainent une part importante de la valeur ajoutée vers l'accumulation centrale au détriment des entreprises, limitant ainsi leur autonomie financière et de décision ; la stricte régulation des salaires n'autorise guère la différenciation des revenus en fonction de la productivité du travail. Quant au système de prix, de caractère hybride et fortement cloisonné, il admet trop d'exceptions et nécessite tant d'interventions de la part du centre qu'il remplit difficilement son rôle d'instrument de guidage des unités micro-économiques. En outre, l'importance des subventions des prix à la production et des prix des biens de consommation altère la formation des prix compétitifs. Le

système, dans son essence comme dans sa pratique, demeure proche de l'ancien système dit coût-plus (coûts de production plus un pourcentage de marge de profit). Dans ces conditions le fonctionnement du marché reste relativement bridé ; pour certains auteurs * la réforme n'aurait fait en définitive que substituer une forme de marché administré à la planification administrative.

Dans ce modèle plus ouvert, les anciennes pratiques de marchandage n'ont pas disparues ; à l'ancien marchandage autour du fractionnement du plan fait place aujourd'hui le marchandage autour des régulateurs. Les entreprises négocient des aménagements particuliers, la réduction de certains taux d'imposition, des demandes de subventions ou des crédits préférentiels **.

La logique bureaucratique, le paternalisme du centre et le faible degré de la contrainte macro-économique, l'attentisme des entrepreneurs, généralement issus du même sérail — les ministères de branches — expliquent la lente recentralisation qui s'est opérée au cours des années soixante-dix. Par ailleurs l'ouverture vers l'extérieur a accru les difficultés de l'économie hongroise. La faible compétitivité de l'économie hongroise, l'effet C.A.E.M. (50 % des échanges planifiés sur la base du troc), la récession occidentale, enfin le niveau relativement élevé de la demande intérieure, notamment en biens de production, ont conduit à la rapide détérioration des termes de l'échange et à l'endettement massif du pays.

Dans ces conditions, la recentralisation permet de contrôler et de stabiliser le cycle économique mais elle ne saurait tenir lieu de politique et le dilemme centralisation-décentralisation va se poser à nouveau avec plus d'acuité à la fin de la dernière décennie et au début des années quatre-vingt, conduisant à l'introduction d'un nouveau train de réformes.

Le cours de la croissance et les difficultés rencontrées durant les années soixante-dix vont alimenter la réflexion des économistes principalement sur les thèmes suivants :

1. L'analyse des dysfonctionnements et des phénomènes de pénurie en présence de prix. Ces phénomènes, comme le

* Comme L. ANTAL, T. BAUER.

** Ces points sont développés dans X. RICHET, *Le modèle hongrois Marché et Plan en économie socialiste*, Presses universitaires de Lyon, 1985.

démontre J. Kornai * ne sont pas seulement passagers ; ils constituent une donnée de base du système socialiste. Ce dernier en quelque sorte reproduit et répartit la pénurie dans l'ensemble de l'économie, certains secteurs tel celui des biens de consommation — peuvent être relativement moins affectés parallèlement à d'autres (construction, matériaux, etc.) D'autres contributions ont porté sur l'analyse du cycle de l'investissement, de ses causes et du déroulement de ses différentes phases **.

2. Les phénomènes d'affectation des ressources à travers l'économie secondaire, ses liens avec l'économie officielle. L'apprentissage puis la mise en œuvre de politiques d'ajustement visant à contenir le niveau de l'endettement par la réduction du niveau de la demande interne.

3. A la lumière des contradictions du nouveau cours de la croissance et de la difficile cohabitation d'une sphère décentralisée avec la rémanence d'une structure institutionnelle hiérarchisée s'est développée une riche réflexion sur ce que l'on pourrait appeler la question des « droits de propriété socialistes ». Comment dans une économie socialiste caractérisée par l'appropriation collective des moyens de production peut-on distribuer plus efficacement ces droits en vue de stimuler la croissance et d'accroître la concurrence au sein du secteur socialiste ? Pour la première fois cette réflexion touche un des points demeurés jusqu'ici tabous : celui de la structure institutionnelle de la planification, conduit à s'interroger sur le démentèlement des grands trusts socialistes, et la séparation des fonctions de possession et de gestion, ainsi que l'introduction d'un quasi-marché du capital dans une économie socialiste.

Autant de propositions dont la mise en œuvre contribue à s'éloigner du modèle original de la planification administrative.

Les contributions qui suivent soulignent la diversité des préoccupations des économistes hongrois et l'acuité des questions, le plus souvent d'ordre pratique, à résoudre.

Dans la première partie de l'ouvrage, János Kornai consacre un long développement à l'état actuel et aux perspectives des

* J. KORNAI, *Socialisme et économie de la pénurie*, Introduction de M. Lavigne, Paris, Economica, 1985.

** *Cf.* La contribution de T. Bauer dans cet ouvrage ainsi que T. BAUER, « *Tervgazdasági, beruházás, ciklusok* » (Planification, investissement, cycles), *Közgázdasaàgi es Jogi Könyvkiadó*, Budapest, 1981.

réformes introduites à la fin des années soixante-dix et au début des années quatre-vingt. Il considère comme prometteuses les premiers pas en direction d'une désintégration des trusts et des grandes entreprises, la création de petites entreprises, de coopératives, ainsi que toutes les mesures qui encouragent l'esprit d'entreprise et la légalisation des activités de la seconde économie. Il examine les relations entre la politique de croissance et le mécanisme économique de même que la « soif d'investissement » des entreprises et l'évolution de la pénurie et de son intensité.

La seconde partie est consacrée aux étapes de la réforme en Hongrie. László Szamuely rend compte du premier débat qui s'est déroulé au cours des années cinquante et qui est à l'origine du mouvement de réformes. Il dégage deux conceptions qui sont apparues. L'une cherche à réduire les imperfections de la planification en construisant et en introduisant de nouveaux indicateurs. Le système d'incitation qui leur est associé a pour objet d'encourager les unités micro-économiques a atteindre les objectifs planifiés. Selon les partisans de la seconde approche, la modification du nombre et du contenu des instructions centrales en direction des agents économiques ne permettent pas de résoudre les difficultés. Il s'agit plutôt de modifier les relations entre les agents et l'environnement économique. Au milieu des années cinquante, les débats et les recherches se sont orientés rapidement dans cette direction ; c'est à cette époque que la conception d'une réforme d'ensemble a été formulée en vue de remplacer le mécanisme de la planification directive.

László Antal, dans sa contribution, met l'accent sur les difficiles rapports entre la croissance et le mécanisme économique. Ce dernier, après 1968 a été contrarié à plusieurs reprises ; d'abord freiné, il s'est retrouvé au point mort au milieu des années soixante-dix. Depuis 1975-1976 un mécanisme de « fractionnement des régulateurs » a fonctionné, se référant formellement au système de prix ainsi qu'aux autres moyens de régulation indirecte mais fait d'interventions diverses de la part des organisations de contrôle. Seule une réforme radicale allant dans le sens d'une plus grande décentralisation peut permettre de dépasser les difficultés présentes, de rétablir l'équilibre extérieur, d'accroître la compétitivité de l'économie hongroise.

Les contributions rassemblées dans la troisième partie analysent les causes des principaux désajustements.

Tamás Bauer étudie les tensions et les cycles de l'investissement que l'on peut observer dans les économies planifiées en examinant la situation en Hongrie avant l'adoption de la réforme de 1968 ainsi que celle des autres pays du C.A.E.M. qui continuent à appliquer les méthodes traditionnelles de planification pour pouvoir comprendre la situation postérieure à la réforme hongroise.

L'auteur, s'inspirant des travaux de nombreux économistes, s'interroge sur le mode de détermination du niveau des investissements dans une économie planifiée. On estime généralement que c'est l'organe central de planification qui décide du volume des investissements mais l'expérience montre que ce n'est pas vrai. Ce niveau est déterminé lors des marchandages du plan entre les divers échelons hiérarchiques de l'appareil de production et de planification.

Ce processus se reflète dans les cycles de l'investissement qui caractérisent les économies à planification directe. Ces cycles comportent quatre phases dont le déroulement produit des effets tant sur l'investissement que sur l'ensemble de l'économie, effets généralement « négatifs ».

Dans sa seconde contribution J. Kornai s'intéresse au concept de « contrainte budgétaire ». Cette notion a fait son apparition dans la micro-économie ; il s'agit de la règle de comportement qui fait que l'unité économique (ménage, entreprise, organisation non marchande), en planifiant ses dépenses, ne peut dépasser le montant des ressources financières dont elle dispose. La contribution de l'auteur concerne les comportements de l'entreprise. Elle débute par une analyse théorique des conditions dans lesquelles la contrainte est « dure » et des conditions dans lesquelles elle est « lâche », c'est-à-dire celles où elle peut effectivement limiter la liberté d'action de l'entreprise et celles où en pratique elle n'exerce pas d'influence. Pour que la contrainte soit relâchée, il suffit que l'une des conditions suivantes existe : l'entreprise fixe elle-même les prix de vente de ses produits ; elle reçoit des dotations gratuites de l'État ; le système fiscal et de crédit est lâche, etc. Les conséquences de l'existence de contraintes budgétaires « lâches » se présentant ainsi : la survie de l'entreprise est automatiquement garantie, sa croissance dépend très peu de sa situation financière elle

n'est guère sensible aux prix, ses dépenses courantes et sa demande d'inputs n'est plus sensible à ses revenus escomptés.

Mihaly Laki aborde un thème généralement peu connu, celui des liquidations et des fusions d'entreprises. A priori il peut sembler y avoir une contradiction entre la notion de paternalisme de l'État et celle de liquidation, la première impliquant la pérénité des entreprises, la seconde leur disparition (tout du moins d'une partie d'entres elles). A travers une analyse statistique, l'auteur tend à montrer que durant les trois dernières décennies, les chances de survie des entreprises industrielles ont été influencées par les forces du marché mais ces dernières ont été contrariées ou affaiblies par de fortes influences en provenance de la sphère non marchande. La conséquence en est que, généralement, lors de fusions, dans la majorité des cas, les résultats des firmes absorbantes étaient moins bons que ceux des entreprises incorporées. Après la fusion, les résultats de la firme incorporatrice se sont détériorés de façon significative.

L'économie hongroise, comme les autres économies socialistes a vu s'accroître le poids de sa dette vis-à-vis de l'Ouest. András Köves et György Oblath, dans leur contribution, abordent un des problèmes les plus cruciaux de l'économie hongroise. Pourquoi et comment, dans quelles circonstances le déséquilibre des échanges est-il apparu et s'est-il accumulé ? La Hongrie est une économie particulièrement ouverte et dont les échanges extérieurs s'orientent et se partagent, pour parties égales, sur deux marchés aux logiques fondamentalement différentes sinon divergeantes : le marché du C.A.E.M. fonctionnant pratiquement comme un marché de troc, sur une base bilatérale où les prix ne jouent qu'un rôle accessoire, et les marchés occidentaux, généralement plus difficiles à pénétrer, plus segmentés et en direction desquels l'économie hongroise essaie de s'intégrer.

Dans la quatrième et dernière partie Erzsébet Szalai s'interroge sur les possibilités d'adaptation des grandes entreprises à de nouvelles réformes qui risqueraient de réduire leurs prérogatives. Dans le passé, les grandes firmes ont montré leurs réticences à l'encontre de réformes qui menaçaient même pour quelques-unes leur existence. Leur intérêt a souvent coïncidé avec ceux de nombreuses organisations étatiques (Plan ministère de branche). Aujourd'hui, la nécessité d'une diversification, notamment l'encouragement de la seconde économie et d'autres formes

plus souples de production, et d'une libéralisation de l'économie ont fini par s'imposer aux économistes, aux décideurs, aux chefs d'entreprises, voire aux ouvriers. Dans ces conditions, la mise en place d'une réforme radicale risquerait moins qu'auparavant de subir les attaques de certains milieux du monde économique mais on ne saurait pour autant les exclure définitivement.

Parmi les récentes mesures introduites en Hongrie en 1982, l'une concerne la légalisation et l'encouragement de l'« économie secondaire ».

La contribution d'I.R. Gábor apporte un éclairage particulier sur ce secteur informel particulièrement prospère à l'Est.

La « seconde économie » est un vaste secteur de production (à des fins lucratives) et de redistribution des revenus en dehors de la sphère socialement organisée de production et de distribution. Elle est la source de nombreux conflits. C'est l'un des phénomènes qui monopolisent l'attention des populations dans les pays socialistes et dont l'analyse exhaustive et systématique n'a jamais été entreprise jusqu'ici d'un point de vue réellement scientifique. On ne s'est intéressé qu'à certains aspects ou à des détails mineurs de cette réalité de sorte qu'il était impossible de parvenir à un consensus faute de notions suffisamment établies pour emporter l'adhésion de tous les spécialistes. L'auteur définit le contenu qu'il donne à la notion de « seconde économie » et propose une *typologie* permettant d'explorer, de systématiser et d'analyser les interrelations socio-économiques des sources de revenus (activités et transactions) qui naissent dans la « seconde économie ».

Marton Tardos, dont les travaux se trouvent au centre du renouveau de la réflexion et des propositions théoriques concernant la décentralisation de l'économie planifiée propose en partant des difficultés rencontrées dans le domaine de la régulation macro-économique et celui de la gestion des entreprises, un vaste programme dont l'objectif vise non seulement à assurer le retour de l'économie hongroise dans la direction des réformes commencées en 1968 mais aussi à apporter une réponse à des problèmes non résolus à l'époque ou bien apparus au cours de la dernière décennie. Plus généralement l'auteur s'intéresse au lien entre la planification et le système institutionnel des entreprises en se faisant l'avocat d'un système pluraliste où pourraient coexister différentes formes de propriété ; il aborde également les problèmes de financement et de crédit, en

proposant l'intervention d'un système concurrentiel et la mise en place d'un *quasi marché* du capital. Ce programme a largement inspiré la troisième vague de réformes qui a débuté ces dernières années.

Xavier RICHET

PREMIÈRE PARTIE

L'ÉTAT DE L'ÉCONOMIE

Commentaires sur l'état actuel et les perspectives de la réforme économique hongroise *

par

János KORNAI

1. INTRODUCTION

Ces dernières décennies, et depuis 1968 notamment, le mécanisme de l'économie hongroise a subi d'importants changements. Ce que nous appelons « réforme » est un long processus historique, qui parfois s'accélère, parfois ralentit et parfois même régresse. Ces toutes dernières années, le processus de réforme s'est remis à progresser. Il a déjà amené des résultats considérables et le nouvel élan qui l'anime pourrait grandement contribuer au développement économique et social.

Nous n'avons pas l'intention ici de faire un bilan approfondi du processus de réforme mais de nous limiter à son évolution récente — années 1979-1982 — et sans prétendre aucunement à l'exhaustivité. Trois thèmes sont abordés : les modifications du système des prix et de la régulation financière (section 2) ; les nouvelles possibilités de création de petites entreprises et d'expansion de la sphère non-étatique (sections 3 et 4) ; et le ralentissement de la croissance de l'économie (section 5). La dernière partie de l'article est consacrée à une analyse des forces favorables et défavorables à la réforme.

* « Comments on the Present State and the Prospect of the Hunganian Economic Reform » extrait de *The Journal of Comparative Economics*, vol. VII, n° 3, septembre 1983, p. 225-252, © 1983 by Academic Press, Inc.

Plusieurs de mes collègues de l'Institut d'économie m'ont aidé à rassembler des données pour cet article et, en tout premier lieu, Peter Pete.

2. SYSTÈME DES PRIX ET RÉGULATION FINANCIÈRE

Quelques questions concernant la régulation des grandes et moyennes entreprises d'État (ou, plus brièvement, « grandes entreprises » ou « entreprises » dans la suite du texte) monopoliseront d'abord notre attention. Certaines affirmations et certaines des données de cette section valent, en dehors des entreprises d'État, pour les coopératives égalemennt mais leurs problèmes spécifiques seront traités dans d'autres parties de l'article.

L'un des grands desseins, maintes fois réaffirmé, du train de réforme de 1978-1982 était de « durcir » les conditions financières des entreprises d'État. Il était prévu d'établir les impôts et les subventions des entreprises conformément à des règles uniformes prédéterminées, qu'il ne serait plus possible de modifier par des marchandages. La révision des prix de 1980 entendait contribuer à ce « durcissement » en remplaçant la règle « coûts-plus » de la fixation des prix par un système permettant d'ajuster les prix internes hongrois aux prix du commerce extérieur réalisé en devises convertibles. Il s'agit du « système des prix compétitifs » selon la terminologie hongroise en vigueur. On voulait ainsi stimuler les entreprises à obéir aux signaux émis par ces prix afin de contribuer à l'amélioration de la balance des paiements en devises convertibles.

La tentative était remarquable en elle-même mais ses résultats ont été assez mitigés. Que les prix des matières premières, des produits énergétiques et de nombreux produits semi-finis suivent plus étroitement qu'auparavant les prix des importations en provenance des marchés capitalistes accroît la rationalité des calculs. Les directeurs d'entreprise se préoccupent nettement plus qu'avant de la profitabilité des exportations. Mais, d'une certaine manière, les intentions ont été neutralisées. Je voudrais insister sur trois catégories de phénomènes.

La tendance de la profitabilité à revenir à la situation antérieure à 1979. Un département du ministère des Finances * a examiné

* Les premières leçons de ce calcul ont été analysées dans l'article de Falubiró et Gálik (1981) et les résultats d'une enquête postérieure dans un rapport de Mohos (1982). Ces travaux, d'un grand intérêt, stimulent l'esprit et étudient le problème à partir d'une bonne connaissance des faits. Dans mon article, je n'utilise que quelques chiffres globaux.

l'impact de la révision des prix sur la profitabilité des unités économiques industrielles (entreprises d'État et coopératives). Il a évalué ce que la profitabilité de l'unité économique aurait été si ses recettes et ses dépenses de 1979 avaient été calculées non pas aux anciens prix alors en vigueur mais aux nouveaux prix appliqués à partir de 1980. La comparaison entre cette profitabilité et la profitabilité réelle pour 1979 (calculée en anciens prix) rend compte de l'effet initial « pur » de la révision des prix, avant que les unités économiques et les organes centraux n'aient eu le temps de s'ajuster aux nouveaux prix. On a ensuite comparé cette donnée à la profitabilité réelle. Cette dernière comparaison fait apparaître une persistance de l'effet de la révision des prix, y compris l'ajustement des outputs et des inputs aux nouveaux prix. Les principales données sont résumées dans le tableau 1.

TABLEAU 1.

Retour de la profitabilité au niveau antérieur à 1979.

Effet initial de la révision des prix : profitabilité évaluée pour 1979 comparativement à la profitabilité réelle pour 1979	*Effet persistant de la révision des prix : profitabilité réelle en 1981 comparativement à la profitabilité évaluée pour 1979*	*Nombre d'unités industrielles*	*Note*
Hausse	Hausse	79	
Hausse	Baisse	92	
Baisse	Hausse	879	
Baisse	Baisse	86	
			Inversion de la profitabilité dans 971 unités, soit 85,5 % du total
Total		1 135	

Source : Mohos (1982).

On constate une tendance à revenir aux taux de profit antérieurs. Dans quelque 15 % seulement des unités économiques, l'impact initial de la révision des prix a été suivi d'un effet

persistant dans la même direction : un accroissement de la profitabilité suivi d'un nouvel accroissement, une diminution de la profitabilité suivie d'une nouvelle diminution. Dans la majorité des cas, la tendance s'est immédiatement inversée, s'illustrant par un retour aux anciens taux de profitabilité.

D'autres données spécifiques indiquent le même renversement de tendance. En anciens prix, l'industrie a contribué pour 60 % au profit total de l'ensemble des entreprises en 1979 (totalité de l'économie, à l'exclusion de l'agriculture et des institutions financières = 100). Si l'on calcule la production et les coûts réels en 1979 à l'aide des nouveaux prix, appliqués après la révision, la part de l'industrie chute brutalement à 48 %. Cependant, les anciens taux ont immédiatement commencé à se rétablir : en 1980, la part de l'industrie atteignait déjà 54 % et, malgré les mesures prises par le centre en fin d'année dans le sens d'une réduction des profits, cette part s'est élevée à 55 % en 1981.

Il existe donc, semble-t-il, une tendance profondément ancrée des taux de profitabilité à se réétablir malgré les efforts déployés par les responsables de la fixation des prix. Une tendance similaire s'était également manifestée lors des révisions de prix antérieures. On peut en donner plusieurs explications : *a*) la qualité de la gestion des entreprises et leurs capacités d'adaptation sont très diverses. Une entreprise bien gérée peut se remettre rapidement des conséquences défavorables de la révision des prix tandis que celles qui sont mal gérées perdent bientôt les avantages obtenus par un coup de chance ; *b*) le prestige des unités économiques et leurs relations avec les autorités supérieures diffèrent, ce qui n'est pas dépourvu de conséquences : une entreprise « bien vue » peut retrouver rapidement son ancienne position tandis qu'une entreprise « mal vue » perd vite les avantages nouvellement acquis ; *c*) le degré auquel une unité économique peut échapper aux restrictions et aux contrôles est varié.

Considérons le cas le plus fréquent : la révision des prix provoque une diminution de la profitabilité de l'unité économique, puis celle-ci se met à augmenter à nouveau. On peut y voir le reflet de deux processus. Le premier est bienvenu : l'entreprise, affectée négativement par la révision des prix, commence immédiatement à améliorer son efficacité, elle s'adapte convenablement à la situation du marché et sa profitabilité augmente

pour cette raison. Le second processus neutralise l'objectif le plus important de la révision des prix : la règle « coûts-plus » joue à nouveau dans la formation des prix et les prix augmentent. Les unités économiques où ce phénomène a toutes les chances de se produire sont celles où — pour diverses raisons — le niveau des prix des produits fabriqués s'accroît généralement ou celles qui fabriquent des produits différenciés et dont l'assortiment est souvent modifié. Plusieurs indices montrent que ce second processus est à l'œuvre. Il faut remarquer que les entreprises de cette catégorie (effet initial : baisse, effet persistant : hausse) sont souvent en dehors du système des prix compétitifs.

Dispersion inchangée de la profitabilité des entreprises. Une véritable concurrence sur le marché débouche sur une inégalité et une différenciation énormes de la profitabilité des entreprises. La révision des prix de 1980 voulait pouvoir obtenir un effet global similaire, mais sans succès semble-t-il. Deux rapports, effectués indépendamment l'un de l'autre et avec des méthodes différentes, sont d'accord pour estimer que la dispersion des profitabilités ne s'est pas accrue. Selon un rapport du ministère des Finances, le coefficient de variation de la profitabilité de 1 163 entreprises s'établissait à 79,4 % en 1979 et à 79,6 % en 1981, pour 1 168 entreprises — il n'a donc pratiquement pas changé.

Tendances divergentes de la profitabilité des exportations et de celle des ventes sur le marché intérieur. Un objectif important de la révision des prix de 1980 consistait à créer, par le biais de la réglementation, un lien entre la profitabilité des ventes sur les marchés interne et extérieur *. On a ainsi prescrit, entre autres, que si la profitabilité des exportations diminuait, les unités économiques devraient également réduire le prix de vente interne, ce qui provoque généralement une baisse de la profitabilité interne **. Il est difficile de vérifier statistiquement et avec exactitude dans quelle mesure ce principe a été appliqué,

* Ici et ultérieurement, le terme « exportations » signifie « exportations vendues contre des devises convertibles sur les marchés capitalistes ».

** Les nouvelles réglementations prévoient des exceptions dont on parlera plus loin.

à cause notamment des délais nécessités par les ajustements. On ne peut donc tirer que des conclusions indirectes. Selon une étude du ministère des Finances, consacrée à 167 unités intégrées dans le système des prix compétitifs, la profitabilité des ventes intérieures était supérieure à celle des exportations. Dans quelques cas, les deux types de profitabilité se sont éloignés l'un de l'autre comparativement à la période antérieure : la profitabilité interne a augmenté et la profitabilité des exportations a diminué. Il est évident que cette évolution est contraire à l'esprit de la réforme. Diverses autres observations permettent également d'établir que, dans plusieurs cas, les profitabilités interne et externe ont continué à s'écarter l'une de l'autre.

Nous avons recensé trois types de phénomènes pour montrer que la pratique n'a pas été tout à fait conforme aux intentions. En préparant cette étude, j'ai lu les projets et les textes publiés sur la modification des régulateurs et la révision des prix, puis les rapports qui rendaient compte des premières applications. J'ai pénétré, en imagination, dans la salle de contrôle moderne d'une usine où fonctionnaient de multiples « régulateurs » : des centaines de boutons et d'interrupteurs, d'instruments et de clignotants. Les contrôleurs s'affairaient, appuyant sur ce bouton, poussant cette manette. Mais dans l'atelier, où j'allais ensuite, les matériaux étaient transportés sur des brouettes et le contremaître s'égosillait. C'est vrai, la production continuait à tourner mais peu importait quand et qui pressait sur quel bouton dans l'impressionnante salle de contrôle. Inutile de s'étonner : aucune connection n'avait été établie entre la salle de contrôle et l'atelier.

Cette vision est évidemment une caricature mais elle éclaire peut-être mieux ce qu'Antal (1979) appelle « l'illusion de la régulation ». Les instruments de régulation, en vigueur à partir de 1980, ont été élaborés avec un soin maniaque, jusqu'au plus petit détail, ce qui a nécessité beaucoup de matière grise. Mais « ceux qu'il faut réguler » sont mus par d'autres forces et les faits ne correspondent guère aux attentes de ceux qui ont conçu les nouvelles règles.

Pourquoi cette divergence entre les intentions et la réalisation ? L'effet combiné de nombreux facteurs, une chaîne complexe de causalités, se sont imposés. Nous mentionnerons simplement deux causes étroitement liées.

L'une est le caractère artificiel du système de règles et de

régulations. La véritable concurrence du marché ne peut être organisée par quiconque : les organismes réels se concurrencent mutuellement pour décrocher la vente et, en fin de compte, pour le profit, la survie et l'expansion. Dans notre pays, on veut stimuler la concurrence la plus vive en faisant jouer des réglementations complexes, sans grand succès évidemment.

Tout producteur qui n'est pas indifférent au profit cherchera naturellement à ce que le prix couvre les coûts et dégage en outre un profit. Le vendeur veut obtenir le prix le plus élevé possible. Seule une autre volonté s'y oppose : celle de l'acheteur qui veut, lui, payer le moins cher possible. Le prix le plus bas émergera si les acheteurs font l'objet de la concurrrence des vendeurs. Pour que cette concurrence existe, il faut avant tout que la demande de chaque acheteur potentiel (et donc aussi la demande globale) soit délimitée séparément et que l'ensemble des vendeurs disposent d'une certaine offre excédentaire, du moins potentiellement, de sorte que l'acheteur puisse effectuer un choix parmi les vendeurs. Il se pourrait alors que le vendeur veuille — en vain — obtenir le prix fixé en fonction de la règle « coûts-plus » mais l'acheteur s'y refuse parce qu'il préfère satisfaire sa demande auprès d'un autre vendeur (un concurrent direct ou le fabricant d'un produit de substitution). La contrainte de la demande ne peut être remplacée par une contrainte administrative ou légale sur les prix.

La révision des prix de 1980 voulait, en se servant de moyens artificiels (réglementations), induire les producteurs et les vendeurs à renoncer à leurs habitudes et à fixer leurs prix selon d'autres règles que celle des « coûts-plus ». En pratique, les producteurs et les vendeurs se sont surtout efforcés de contourner ces règles artificielles *. Les relations horizontales entre vendeurs et acheteurs, leurs conflits et leurs compromis, ne sauraient être remplacés par des liens verticaux entre les vendeurs et l'Office des prix. Il apparut rapidement que les instructions concernant le calcul des prix exerçaient une influence néfaste sur les tentatives d'accroître le volume des exportations. Les entreprises cherchant à augmenter les prix internes furent poussées à centrer leur activité sur l'exportation

* Ce phénomène se manifeste particulièrement dans les entreprises dites « suiveuses » du système compétitif des prix, et encore plus dans les unités qui n'ont pas été entraînées dans ce système.

des produits les plus rentables, même si le volume de cette exportation était relativement faible. De nouvelles règles furent adoptées qui prévoyaient des exceptions par rapport aux règles d'origine. Les entreprises peuvent dorénavant augmenter le prix interne de leurs produits même si la profitabilité des produits exportés ne s'améliore pas, mais à condition qu'elles tirent de l'exportation des profits d'un niveau acceptable (des limites chiffrées précises ont été fixées) et que le volume des exportations s'accroisse. Plusieurs autres exceptions, définies également avec précision, existent.

Une autre mesure complémentaire a été prise : les unités économiques de la sphère non-concurrentielle doivent déclarer à l'Office des prix toute augmentation supérieure à 6 % de leur profitabilité (supérieure à 9 % dans le domaine des services). Dans ce cas, l'Office des prix peut interdire une nouvelle augmentation des prix sauf si la part de profit au-delà des 6 % est rapidement annulée par la hausse des coûts. (Cette règle a été établie dès le départ et l'obligation d'une déclaration a été ainsi assortie de nombreuses exceptions.) Chaque unité économique doit également transmettre tous les six · mois une information détaillée à l'Office des prix. Toutes ces mesures ont un but compréhensible : empêcher si possible un « profit déloyal ». Mais il en résulte que le rôle du profit devient illusoire. En essayant d'améliorer ce système, artificiel dès l'origine, en inventant des modifications et des exceptions toujours nouvelles, on le rend encore plus artificiel.

Le fossé entre les intentions et la réalité provient d'une autre série de causes, liées à la soi-disant dureté de la politique fiscale et de crédit à l'égard des entreprises. J'ai plutôt l'impression que les références à la « dure discipline financière » et aux « conditions dures de crédit » n'ont pas été suffisamment suivies d'actes.

Le problème résulte, pour commencer, du fait que les nouvelles « règles » sont, au moment où on les adopte, taillées sur mesure en fonction de la situation des entreprises. En ce qui concerne les impôts (à l'exception de l'impôt sur les salaires), chaque branche ou sous-branche de l'économie est traitée différemment. Le tableau 2, qui présente les données pour 1980, en est une illustration évidente. La colonne (i) montre les effets de la révision des prix sur les profits. La colonne (ii) reflète l'évolution des profits résultant de celle des impôts et des subventions : le signe + (—) indique une hausse (baisse) des profits, et une

TABLEAU 2.

Effet compensatoire des impôts et des subventions sur les profits après la révision des prix (1980).

Branches de l'économie	(i) *Effet de la révision des prix sur les profits*	(ii) *Effet de la révision des impôts et des subventions sur les profits*	(iii) *Quotient de compensation*	(iv) *Effet global de la révision des prix, impôts et subventions*	(v) *Note*
Industrie minière	+	—	0,91	+	Impôts et subventions quasi-compensés par l'effet de la révision des prix
Industrie chimique	—	+	0,90	—	
Industrie légère	—	+	0,85	—	
Construction	—	+	0,82	—	
Métallurgie	—	+	13,77	+	Sur-compensés par l'effet de la révision des prix
Industrie alimentaire	—	+	8,35	+	

Source : Communiqué par +P. Horváth, Section de statistique financière, Office central de la statistique.

diminution (augmentation) de l'imposition nette. Dans la colonne (iii), un « quotient de compensation » est calculé en divisant les chiffres utilisés pour établir la colonne (ii) par ceux utilisés pour la colonne (i). Ce quotient n'est significatif que pour les branches marquées d'un signe opposé dans les colonnes (i) et (ii). La colonne (iv) résume l'effet combiné des deux facteurs tel qu'il affecte les profits de l'industrie en question.

Cela ne signifie pas, évidemment, que la gradation du système

des prix et des aides et prélèvements financiers compense *ab ovo* chaque effet. De nombreuses entreprises ont d'abord bien marché et d'autres mal. Les possibilités de manœuvre restaient suffisantes et on avait l'impression d'assister aux matchs successifs d'une compétition. Les deux parties sont des grands maîtres de ce « jeu des régulateurs » et chacune connaît parfaitement la manière de jouer de l'autre. L'une des équipes — l'ensemble des organes centraux — invente de nouvelles tactiques, de nouvelles combinaisons astucieuses, le moyen d'« avoir » l'adversaire. Mais l'autre équipe — l'ensemble des entreprises — élabore immédiatement une contre-attaque et essaie de contourner l'ennemi. Ces tactiques de défense comportent deux éléments permanents.

L'une des possibilités, qui peut toujours être envisagée par l'entreprise, est de ne pas appliquer les instructions. L'utilisation de ce moyen varie en fonction de l'assortiment de produits fabriqués par l'entreprise. Si elle ne fabrique qu'une ou quelques rares sortes de produits, dont la qualité peut être facilement normalisée, elle sera strictement contrôlée par les fonctionnaires de l'Office des prix, à même de vérifier les rapports entre les prix et les coûts. Tel est le cas de l'énergie primaire, des matières premières et des produits intermédiaires simples et standardisés. Mais si l'entreprise fabrique de nombreux produits différenciés et les vend sur plusieurs marchés, il devient pratiquement impossible d'imposer les règles officielles du calcul des prix. Lors d'entretiens, des contrôleurs expérimentés m'ont expliqué qu'une entreprise peut déjouer les règles officielles d'une manière telle qu'il est impossible de prouver qu'elle les a violées. Il nous faut admettre qu'on ne peut fixer de vrais prix administrés ou imposer une méthode de calcul des prix que pour une part relativement faible de la production. Pour la plus grande part de cette production, ces mesures sont illusoires et seuls des prix pseudo-administrés sont ainsi formés. La révision des prix de 1980 a refusé d'affronter cette réalité *.

Les modifications des principes originaux du calcul des prix

* C'est l'une des explications possibles du retour des profitabilités aux niveaux antérieurs à 1979 (voir tableau 1) : pour certaines entreprises, la nature de leur production ne permet guère d'échapper à certaines règles de fixation ou de calcul des prix tandis que pour d'autres, cela est facile.

et la possibilité de bénéficier, individuellement, d'exceptions *ad hoc*, ont contribué à maintenir le processus de marchandage entre les organes centraux et l'entreprise. Tout au plus, a-t-on commencé à se demander avec qui il valait la peine de marchander. Au début, le principal partenaire était le ministère, responsable de l'organisation de la production ; puis les autorités financières et la banque centrale ont pris le relais. Bien que ces institutions participent toujours au marchandage, le poids des autorités chargées des prix, leur pouvoir sur les entreprises, ont augmenté. Toujours est-il que la situation financière des entreprises continue à dépendre non seulement des tractations qu'elles mènent avec leur partenaire sur le marché, mais aussi de leurs marchandages avec les organismes étatiques.

Une situation paradoxale s'est ainsi créée. Les changements de 1979-1982 annonçaient une période de « rigueur ». Il en est résulté que de trop nombreuses entreprises se sont retrouvées dans une situation qui, en l'absence de subventions d'État, devait les mener droit à la catastrophe. Si une petite partie seulement des entreprises avaient été menacées, l'État aurait pu éventuellement laisser les événements suivre leur cours et les entreprises faire faillite. Mais quel choix avait-on quand de nombreuses unités économiques, y compris certaines très grandes entreprises, étaient condamnées à une faillite prochaine si on ne les aidait pas. Le célèbre roman de Philip Roth, la *Complainte de Portnoy*, décrit comment le héros du livre a été puni, jeune enfant. Lorsqu'il commettait une bêtise, sa mère, qui par ailleurs le protégeait et le dorlotait, le chassait, avec une tape dans le dos, lui disant de s'occuper tout seul. Dans un premier temps, avec une grande détermination, puis quelques minutes plus tard, effrayé, il demandait à sa mère l'autorisation de revenir sous son aile protectrice. « Rigueur excessive » et « devenir indépendant » ont simplement renforcé, chez l'enfant, le sentiment de dépendance totale, l'incapacité de se défendre. Le livre discute longuement l'impression profonde que ce sentiment a laissée dans l'esprit de cet enfant surprotégé.

Les années 1979-1982 ont produit une vive impression sur les entreprises : une promesse de rigueur et une application toute différente, un mélange de « rigueur excessive » et d'indulgence.

L'amplitude de la redistribution du revenu entre les entreprises constitue l'un des indicateurs importants de la dépendance financière des entreprises envers l'État. Dans le cadre d'une

recherche *, nous avons calculé, en nous fondant sur les bilans comptables des entreprises étatiques, un indicateur de profitabilité « pure », « initiale ». Il a été évalué comme si l'État n'avait prélevé aucun impôt et n'avait accordé aucune subvention. Le tableau 3 résume les résultats de cette recherche.

TABLEAU 3

Impôts, subventions et profits des entreprises d'État

Année	*Subvention totale par rapport au profit initial*	*Impôt total par rapport au profit initial*	*Corrélation entre les subventions et la profitabilité initiale*	*Corrélation entre la part totale du profit touchée par le personnel et la profitabilité initiale*
1978	0,763	1,289	— 0,66	0,03
1979	0,763	1,129	— 0,59	0,07
1980	0,761	1,385	— 0,59	0,12

Comme on peut le constater, 1980 n'a apporté aucun changement notable. (Dans une analyse plus détaillée — par branches ou sous-branches — les proportions ont légèrement changé mais cela n'altère en rien l'image agrégée de l'ensemble de l'économie.) De même, l'amplitutde de la redistribution n'a pas diminué après la réforme de 1979. Les subventions ont toujours un effet de compensation ou de nivellement ; c'est ce qu'indique la corrélation assez fortement négative entre la profitabilité pure et les subventions. Les profits versés au personnel (sous forme de participation aux bénéfices) sont quasi indépendants de la profitabilité « véritable », « initiale » des entreprises. On peut ajouter que la prime du directeur de

* A. Deák, A. Matits, A. Ferge et M. Locsmándi ont participé à ce projet, dirigé par l'auteur. Les modifications des impôts et des subventions dans les diverses entreprises d'État ont également été analysées sur la base de données pour 1976-1980 concernant la totalité des entreprises d'État.

l'entreprise ne dépend pas davantage de la profitabilité « initiale », mais de la profitabilité réelle après allocation des subventions. Le directeur est ainsi forcé d'obtenir autant de subventions que possible non seulement dans l'intérêt de l'entreprise mais aussi dans le sien propre.

La preuve la plus convaincante de la « pseudo-rigueur » de la politique économique hongroise est constituée par le fait que seules une à deux douzaines d'entreprises annoncent des pertes alors que l'économie hongroise connaît, comme beaucoup d'autres économies du monde, de sérieuses difficultés et que le gouvernement est obligé de prendre des mesures restrictives. Sur 1 735 entreprises, 10 seulement ont fait état de pertes en 1980 et 11 en 1981. Seules 13 entreprises ont été fermées en 1980 et 11 ont fusionné avec d'autres. J'ai tiré de deux sources différentes les données concernant les entreprises déficitaires et celles qui ont été liquidées. Je ne sais pas si les entreprises fermées et fusionnées avaient ou non subi des pertes. Mais les chiffres de Laki (1982), établis pour une période antérieure, sont là pour répondre à la question. Cette excellente étude présente toutes sortes d'analyses et s'intéresse, entre autres, aux entreprises fusionnées dans la branche des industries mécaniques entre 1970 et 1979. Dans 27 cas sur 43, qui ont pu être examinés durant les trois ans précédant la fusion, la profitabilité de l'entreprise dominante était inférieure à celle de l'entreprise absorbée. Dans les cas de fusion, il arrive souvent que la profitabilité diminue et que les demandes de subventions s'accroissent.

Une véritable décentralisation est instaurée, et il s'agit de l'un des critères les plus importants, si les difficultés éprouvées au niveau national sont répercutées sur les entreprises de sorte qu'elles aient directement conscience des préoccupations nationales. L'étude des pertes, des liquidations et des fusions d'entreprises nous permet de penser que tel n'est pas encore le cas. Le fait de subir des pertes ne provoque pas la « mort », la liquidation de l'entreprise ; et, inversement, la « mort », la liquidation de l'entreprise et sa fusion avec d'autres unités peuvent être décidées par l'administration, sans que la profitabilité entre en considération. Ce n'est pas le marché qui procède à une sélection naturelle, c'est l'administration qui signe des arrêts de mort.

Mon livre, *Economics of Shortage* (1980) concluait que la contrainte budgétaire était restée assez lâche pour les entreprises

d'État hongroises, même après la réforme de 1968 *. De tout ce qu'on vient d'écrire dans la section 2 de cet article, on peut conclure que cette contrainte n'est pas devenue considérablement plus dure même après 1979.

3. CONCENTRATION ET DÉCONCENTRATION

Ces dernières années, on a fini par reconnaître que le degré de concentration industrielle était excessif en Hongrie comparativement aux normes mondiales. Les chiffres du tableau 4 en sont une preuve évidente et montrent que l'industrie hongroise est nettement plus concentrée que celle, par exemple, de la Suède qui est un pays plus développé industriellement. La grande entreprise, il est vrai, bénéficie d'économies d'échelle dans la production de masse. Mais elle est souvent plus pesante,

TABLEAU 4

Concentration de l'industrie (1970)

	PART DANS LE NOMBRE TOTAL DE TRAVAILLEURS (*en* %)	
	Hongrie	*Suède*
Industrie, total		
Établissements employant au moins 100 personnes	13,6	33,5
Établissements employant au moins 500 personnes	39,8	67,5
Industrie légère		
Établissements employant au moins 100 personnes	19,1	44,8
Établissements employant au moins 500 personnes	51,3	86,0

Source : Révész (1979).

* *Economics of Shortage* a été publié en français sous le titre : *Socialisme et économie de la pénurie*, Economica, 1984. Sur la « dureté » et le « relâchement » de la contrainte budgétaire, voir mon autre contribution dans cet ouvrage.

TABLEAU 5

Taille des entreprises et profitabilité (1980)

Valeur du capital + total des salaires annuels (million de forints)	*Nombre d'unités économiques*	*Profitabilité moyenne (%)*	*Part dans la production nette de l'industrie (%)*
10.1-15.0	69	26.1	
15.1-30.0	232	21.3	
30.1-50.0	183	20.5	
50.1-100.0	219	19.7	
100.1-150.0	75	16.1	
150.1-300.0	121	16.6	
300.1-500.0	72	13.4	
500.1-700.0	61	11.1	
700.1-1 300.0	144	9.9	19.1
1 300 et plus	131	6.9	59.2

Source : Communiqué par P. Horváth, Section des statistiques financières, Office central de la statistique.

moins souple pour s'adapter rapidement aux changements. Le tableau 5, qui regroupe les entreprises selon le montant du capital et présente la profitabilité en 1980, montre que les profits diminuent de manière quasi uniforme à mesure que le capital augmente en volume. Notons aussi que les entreprises appartenant aux deux groupes supérieurs contribuent pour 78,3 % à la production nette totale à un taux de profit inférieur à 10 % *.

Le processus de réforme, lancé en 1979, avait entre autres intentions celle de réduire la concentration du secteur étatique, de deux manières. La première consistait à fragmenter les énormes organisations existantes par décision des autorités centrales. Depuis un ou deux ans, quelque 80-90 entreprises

* Ce classement selon la profitabilité ne reflète pas nécessairement et sans équivoque un classement selon l'efficacité. De nombreux facteurs concourent à une profitabilité plus élevée de petites entreprises : elles peuvent appliquer plus facilement la règle « coût-plus » ; elles ont sans doute moins d'obligations en matière de livraisons non rentables à l'étranger, etc.

plus petites ont été créées après le morcellement de grandes entreprises et de trusts. Il est prévu de poursuivre cette déconcentration au même rythme durant l'année ou les deux années qui viennent ; en fractionnant 30-40 trusts et grandes entreprises supplémentaires, on créera 120-130 nouvelles petites entreprises.

Un autre moyen de réduire la concentration est de fonder de nouvelles petites entreprises d'État. Selon les récentes réglementations de 1982, les grandes entreprises d'État peuvent, de leur propre initiative, créer des filiales, et les ministères et les conseils locaux sont autorisés à ouvrir de petites unités. On a également le droit d'établir ce qu'on appelle les « petites coopératives ». Les restrictions sont moins nombreuses que dans le cas des grandes entreprises. Les organes centraux interviennent moins dans la vie financière des petits établissements ; ils ne peuvent leur imposer leurs instructions. Cependant, les petites entreprises ne doivent pas s'attendre au soutien financier de l'autorité responsable de leur création au cas où elles subiraient des pertes.

Nous revenons ainsi au problème de la dureté de la contrainte budgétaire. Comme on l'a vu pour les grandes entreprises, l'intention de durcir la contrainte budgétaire n'est pas nécessairement suivie d'effet ; les difficultés naissent au moment de l'application de cette mesure. Nous devons donc évaluer quelles sont les chances de voir appliquer les visées exprimées. Je pense qu'elles sont plus grandes dans le cas des petites entreprises mais même là rien n'est sûr. Considérons une seule interrelation, celle qui relie les pertes et la survie. La faillite d'une grande entreprise d'État peut impliquer que plusieurs milliers de personnes quittent leur lieu de travail habituel, ce qui est un coup très dur même si elles retrouvent un nouvel emploi relativement vite. Des facteurs de prestige et de pouvoir jouent un rôle déterminant dans la survie des grandes entreprises. C'est pourquoi, elles résistent avec tant d'acharnement au durcissement des contraintes budgétaires. Pour les petites entreprises, même si elles appartiennent à l'État, les choses sont probablement plus simples : leur « naissance » aussi bien que leur « mort » risquent plus souvent d'être naturelles. C'est parce que leur survie dépend de leur capacité à se montrer compétitives et rentables qu'elles seront davantage enclines à s'adapter avec rapidité et souplesse aux conditions du marché.

Il est trop tôt pour établir une prévision quant au nombre

de filiales, de petites entreprises d'État et de petites coopératives qui sont susceptibles d'être créées dans les mois à venir. Les premières estimations officielles ne sont guère prometteuses. Pour l'instant, les ministères, les conseils locaux ou les grandes entreprises ne semblent pas manifester un intérêt brûlant, spontané, pour les possibilités qui s'ouvrent à eux. Une autre question se pose d'ailleurs : entre les deux extrêmes — l'entreprise géante et l'entreprise naine — l'établissement de taille moyenne est-il suffisamment représenté ? Si le processus évolue au rythme envisagé, il faudra peut-être une ou deux décennies pour que la répartition par taille des entreprises commence à ressembler à celle qui existe dans les pays industriels développés.

4. LA SPHÈRE NON-ÉTATIQUE

Dans les pays socialistes, l'idée dominante de la doctrine économique officielle a longtemps été que le système évoluerait de manière à ce qu'il n'existe plus qu'un secteur productif étatique — relevant de la « propriété sociale » — formé de grandes entreprises d'État. Dans cette optique, la propriété coopérative n'était qu'une forme transitoire même si la transition durait longtemps. La réalité des économies socialistes ne s'est jamais conformée à cette théorie et il est évident que l'économie hongroise s'en écarte grandement. Le système économique hongrois actuel peut être qualifié à justre titre d'« économie mixte » de type socialiste puisqu'il réalise la symbiose de différentes formes de propriétés, ce qui entraîne une diversité organisationnelle et institutionnelle. Parallèlement à la sphère étatique, il en existe une autre — qui la concurrence, la complète et coopère en partie avec elle — la sphère non-étatique qui joue un rôle important et multiple. Les mesures de 1979-1982 ont encore renforcé la sphère non-étatique, qui comprend les activités et les organisations les plus diverses. Nous allons donc essayer de les classer en fonction de plusieurs critères pour mieux les analyser.

Auto-suffisance contre activité destinée à des tiers

Pendant longtemps, les gens ont été nombreux à penser que l'économie socialiste du futur permettrait de satisfaire une part croissante des besoins par l'intermédiaire de diverses grandes

organisations spécialisées (entreprises ou institutions publiques non marchandes *). Les produits alimentaires seraient fournis par de grands établissements agricoles et de transformation des denrées ; les gens vivraient en location dans de grands immeubles ; ils utiliseraient les transports en commun pour se déplacer ; les enfants seraient confiés à des crèches, des jardins d'enfants, des écoles et des garderies ; les malades seraient soignés à l'hôpital ; et ainsi de suite... L'histoire a montré ce que cette vision avait d'outré et d'unilatéral. Un nombre considérable de gens cherchent à satisfaire une part importante de leurs besoins personnels au sein de la famille, au sein du ménage ou sur la base de la propriété privée et de la libre disposition de soi, que cette solution leur paraisse préférable ou que la nécessité les y oblige.

Depuis qu'il a été mis en œuvre en Hongrie, le processus de réforme a beaucoup progressé sur cette voie même s'il est encore loin de répondre à toutes les demandes et d'utiliser pleinement les diverses possibilités. Le lopin individuel, outre qu'il permet de nourrir en partie la famille, satisfait une part considérable de la demande alimentaire des personnes employées dans les autres secteurs. De plus, il arrive très souvent que le chef de famille, même s'il n'est pas employé dans l'agriculture, cultive une petite exploitation, un jardin, élève des animaux et peut ainsi satisfaire une partie des besoins du ménage en viande, légumes, fruits, etc. La construction privée de logements est répandue et continue à se développer : la famille y consacre

* La littérature consacrée en Hongrie aux problèmes de la sphère non-étatique est particulièrement abondante. Les coopératives agricoles, les lopins de terre et les jardins sont étudiés par Donáth (1980), Cseresné (1981) et Pălovics (1981). La « seconde économie » est traitée par Gábor (1979), Gábor et Galasi (1981) et Kolosi (1979). En réfléchissant à cet article, j'ai repris leurs idées ainsi que différents rapports sur la seconde économie. Mais je n'ai pas repris ici le terme lui-même. De nombreuses données, présentées dans la section 4, ont été tirées des travaux de Kolosi (1979) et Gábor et Galasi (1981). Enfin, une troisième série de travaux recense et évalue les règlements de 1982 sur les petites entreprises. L'étude la plus complète en ce domaine est celle du Szép (1981).

Dans le sous-titre du premier paragraphe, j'ai juxtaposé autosuffisance et « activité destinée à des tiers » et non production pour le marché. Cette dernière en effet peut être réalisée non seulement dans des entreprises « normales » mais aussi dans des organisations non marchandes.

non seulement son propre argent mais aussi son travail, ses talents d'organisateur, voire ses propres outils. (En 1979, 42 % de la totalité des logements construits l'ont été par la population elle-même.) Dans les transports, le rôle des voitures appartenant à des particuliers croît rapidement : plus d'un tiers du transport total des personnes était assuré par les véhicules privés.

Secteur formel contre secteur informel

Une partie des activités destinées à « des tiers » s'inscrit dans le cadre du « secteur formel » (entreprises d'État et coopératives, organisations publiques non marchandes et artisans et commerçants privés dont l'activité est autorisée et supervisée par l'administration et qui sont soumis à l'impôt) ; une autre partie prend place dans le « secteur informel ». Selon les conceptions « classiques », seul le secteur formel devait pouvoir fonctionner dans une économie socialiste. En Hongrie, aujourd'hui, le secteur formel domine mais le secteur informel est extrêmement étendu. Nombreux sont les gens qui offrent leurs services à des tiers — essentiellement pour de l'argent mais parfois contre d'autres types de rémunérations — en dehors de la sphère officielle. Citons quelques domaines d'activité typiques :

1. Services matériels : réparations, construction, jardinage, transports de marchandises et de personnes, etc.

2. Services intellectuels : traitements médicaux, consultations juridiques, projetage, traductions, dactylographie, etc. Nous ne disposons d'aucune estimation concernant ce type d'activité.

3. Services liés au logement, location de la totalité ou d'une partie des locaux d'habitation, pour une longue ou une courte durée (appartements, maisons, résidences de vacances).

La notion de « secteur informel » a des connotations collectives. Elle regroupe des activités qui sont illégales et poursuivies, illégales et tacitement tolérées, non illégales mais exercées en dehors des organisations officielles et qui bénéficient de l'approbation et du soutien des autorités. Les mesures de 1982 ont pour but d'amener à la surface les activités informelles considérées comme utiles, de leur offrir un cadre légal et — dans une certaine mesure — d'encourager leur développement.

Les formes de propriété

Posons-nous l'une des questions parmi les plus importantes : qui détient les moyens de production nécessaires à la bonne marche de l'activité économique ? Les trois formes pures de propriété sont la propriété étatique, coopérative et privée. Au cours de la période 1979-1982, on a essayé d'éliminer les obstacles qui entravaient le développement des coopératives non seulement dans l'agriculture mais aussi dans l'industrie et la construction. On voulait également permettre de se développer à l'artisanat « formel » et aux petits commerçants, qui travaillent sous licence et payent régulièrement leurs impôts.

Les diverses combinaisons de la propriété publique (étatique ou coopérative) et privée, ainsi que celles des activités publiques et privées, qui existent à l'heure actuelle, sont présentées dans le tableau 6. Les règlements de 1982 ont introduit plusieurs formes nouvelles (les « collectivités économiques de travail » notamment, qui figurent en seconde ligne dans le tableau) mais ont également voulu élargir le domaine des formes anciennes d'activité : les « collectivités de travail » constituent une tentative de canaliser le travail au noir, qui s'est généralisé, et de lui donner un cadre légal.

Il est difficile de prévoir si les formes mixtes de propriété vont progresser ou régresser. Dans diverses couches de la population, l'esprit d'entreprise est vivace. Le tout est de savoir si cet esprit sera réchauffé ou refroidi par les mesures administratives, légales et économiques. Je ne mentionnerai que l'exemple des magasins et établissements de restauration offerts en concession ou en exploitation contractuelle. A la fin de 1981, sur 1 868 établissements proposés, 1 184 (soit 63,4 %) avaient trouvé preneur sous les deux formes ainsi que 461 magasins (28,3 %) sur 1 630 ; pour le reste, aucun concessionnaire ou partenaire contractuel n'a pu être trouvé. Il a été dit que le principal obstacle résidait dans le loyer trop élevé exigé de l'entrepreneur privé. L'expérience des prochaines années nous indiquera si les organes d'État, les institutions publiques et les entreprises publiques sauront se montrer suffisamment patientes à l'égard de ces « formes mixtes » et si la stabilité de leur situation légale, qui leur est indispensable pour s'enraciner, pourra être garantie.

TABLEAU 6
Combinaisons entre la propriété publique et certaines activités privées

Propriétaire des moyens de production	*Utilisateur des moyens de production*	*Mode d'utilisation du capital*	*Branches typiques*
Entreprise d'État ou coopérative	Particulier ou groupe de particuliers (dans certains cas, le concessionnaire est choisi au cours d'enchères)	Capital fixe concédé contre un loyer déterminé (*a*)	Alimentation, commerce
Entreprise d'État ou organisation publique	« Équipe économique » regroupant des salariés de l'organisme	L'équipe travaille sous la tutelle de l'employeur, et utilise une partie du capital fixe pour laquelle elle paie un loyer	Entretien, réparation, installation (planifiés à l'avance jusqu'à présent)
En partie une entreprise d'État ou une organisation publique, en partie l'utilisateur	Salariés de l'entreprise ou de l'organisation en question	Travail illégal informel effectué durant les heures de travail régulières, en utilisant éventuellement les équipements de l'employeur	Construction, entretien, réparation, transports routiers

a) Une autre forme, proche de celle-ci, est dite exploitation « contractuelle » ; dans ce cadre, l'entreprise ou la coopérative propriétaire fournit également une partie des matériaux.

Le temps de travail

La majorité des personnes employées dans le secteur d'État travaillent exclusivement durant les horaires légaux. (Les heures supplémentaires existent mais des règles strictes en limitent le volume. Même ainsi, un salarié sur trois effectue un certain nombre d'heures supplémentaires.) Le secteur non-étatique est

nettement moins contraignant. Pour une partie, il offre des emplois à temps plein qui dépassent nettement la durée de la journée ou de la semaine de travail en vigueur dans le secteur étatique. Tel est le cas des travaux effectués par les membres d'une famille dans la petite industrie privée, le commerce de détail privé et les affaires en concession mais l'allongement du temps de travail (qui se fait de manière ouverte ou déguisée) est généralement accepté par les employés. Beaucoup de gens travaillent durant les horaires légaux dans le secteur formel puis continue à travailler le soir ou les fins de semaine dans le secteur informel, ou sur leurs lopins privés, ou s'affairent à la construction de leur maison. Il arrive assez souvent, ce qui est illégal, que le salarié effectue son travail « privé, sur les lieux de son emploi principal, au mieux quand il n'a rien d'autre à faire et, au pire, au détriment des tâches qu'il doit remplir dans le cadre de sa profession. le travail familial se multiplie : les épouses ou d'autres membres de la famille peuvent participer sans restriction à l'activité productive du ménage, qu'il s'agisse de cultiver le lopin privé ou de construire un bâtiment. En définitive, la durée totale du travail de l'ensemble de la population excède de beaucoup le temps de travail légal tel qu'il est enregistré dans le secteur formel ; on estime que 16-18 % de la totalité du temps de travail disponible est utilisé dans le secteur informel *.

Il est difficile d'apprécier cette situation. Beaucoup de gens s'exploitent impitoyablement eux-mêmes. L'allongement extensif de la durée du travail individuel et familial et l'intensité accrue du travail effectué durant ces heures supplémentaires peuvent fortement grossir les revenus des ménages qui acceptent ces sacrifices. Le revenu supplémentaire peut souvent être un multiple du revenu que le salarié pourrait gagner dans le secteur étatique, y compris les heures supplémentaires autorisées. Le choix entre consommation et loisir est un sujet classique de la micro-économie politique. Il existe en Hongrie une large couche de la population, extrêmement industrieuse, que personne ne contraint sinon elle-même et qui opte pour un dur travail, presque à la limite de ses capacités biologiques, voire au-delà, pour acquérir des biens de consommation. C'est certainement là un des secrets du fameux « miracle hongrois ». Les mesures

* Voir Markó (1980).

de 1979-1982 ont, entre autres caractéristiques, celle d'avoir bien voulu reconnaître ce choix d'une part considérable de la population et d'essayer au moins de lever les obstables administratifs devant ceux qui prolongent volontairement leur temps de travail pour en tirer des gains personnels.

Régulation gouvernementale et degré de paternalisme

A cet égard, la sphère non-étatique est vraiment très hétérogène : l'État réserve un traitement différent à ses diverses parties. La situtation a plusieurs fois changé ces derniers dix ou quinze ans.

Les coopératives agricoles ont bénéficié et continuent de bénéficier du vif soutien du gouvernement (ce qui n'est guère le cas des coopératives industrielles). Mais même ainsi, l'autonomie des coopératives, bien qu'elle soit beaucoup plus large que celle des entreprises d'État, est loin d'être totale. Les autorités supérieures de l'État et les organes centraux du réseau des coopératives s'immiscent de plusieurs façons dans leurs affaires. On peut dire, cependant, que les relations entre l'État et les coopératives sont légèrement moins paternalistes que celles entre l'État et les entreprises étatiques. La situation financière des coopératives dépend davantage de leur succès sur le marché ; leur survie n'est pas automatiquement garantie (mais si elles sont vraiment menacées, il y a de fortes chances que l'État les sauve). Leur croissance dépend dans des proportions considérables de leurs propres résultats économiques. Pour toutes ces raisons, les coopératives manifestent un intérêt plus vif pour le profit et leur contrainte budgétaire est plus dure que celle des grandes entreprises d'État qui dominent encore l'économie *.

Les autres éléments de la sphère non-étatique — le secteur privé bénéficiant d'une licence accordée par l'État, les formes combinées de propriété et d'organisation, les activités informelles

* En fait, il est inexact d'opposer la totalité du secteur coopératif à la totalité du secteur des grandes entreprises d'État. Une petite ou une moyenne entreprise, dans une branche industrielle moins directement placée sous les projecteurs, sera peut-être abandonnée à elle-même tout comme une coopérative industrielle moyenne. La grande coopérative agricole, qui à les faveurs des autorités, est traitée d'une manière aussi paternaliste que les énormes entreprises d'État.

sont affectés de contraintes budgétaires dures. Leur existence dépend de la demande qui s'exprime sur le marché. Une unité ou une activité survit tant qu'elle procure un bénéfice à l'entrepreneur.

Mais il n'est pas vrai que son existence dépende exclusivement du marché. Elle dépend de l'État, de la politique économique de même que de l'attitude des entreprises et des coopératives étatiques. Une partie des activités nécessite une autorisation officielle sinon la personne qui s'y consacre risque de tomber dans l'illégalité. Une autre partie s'appuie sur une coopération ouverte avec les unités étatiques ou les coopératives (par exemple, les formes décrites dans les lignes 1-3 du tableau 6, ou le lopin privé lié à la coopérative). Les secteurs étatique et coopérative peuvent apporter leur soutien, les licences seront accordées mais on peut aussi les supprimer. C'est pourquoi la sphère non-étatique est empreinte d'un sentiment d'incertitude, qui parfois est fort et parfois faible. Cette incertitude ne peut être dissipée que si des expériences dépourvues d'ambiguïté sont tentées sur une longue période.

5. INTERRELATION DU MÉCANISME ÉCONOMIQUE ET DE L'ÉVOLUTION DU TAUX DE CROISSANCE

Le rythme de la croissance a ralenti à la fin des années soixante-dix en Hongrie comme dans beaucoup d'autres pays. On n'entend pas, ici analyser exhaustivement les causes de cette décélération. On se contentera d'examiner le problème de la décélération pour autant qu'il est lié à la réforme du mécanisme économique. Cette interrelation sera abordée de deux points de vue.

A. *Quel rôle le mécanisme économique a-t-il joué dans la décélération de la croissance ?*

Étudions la question en nous interrogeant d'abord sur l'investissement, puis sur la consommation.

Investissement. Dans une économie socialiste, les décideurs sont motivés par une forte tendance interne à l'expansion, qui se manifeste à tous les niveaux, des directeurs aux contremaîtres.

La soif d'investissement est permanente et quasi insatiable *. (Les organes centraux sont également perméables à cette tendance mais, de temps à autre, ils sont freinés par les considérations macro-économiques.) Les ministères et les autorités intermédiaires, les entreprises d'État et les organisations publiques et, dans une certaine mesure également, les coopératives agricoles, exercent constamment des pressions sur le centre pour qu'il accorde des autorisations, des crédits et des ressources au plus grand nombre possible de projets d'investissement. Ce comportement est étroitement lié au relâchement de la contrainte budgétaire : l'investisseur n'a pas l'impression que sa décision implique véritablement un risque.

Comme le montre le tableau 7, dans les pays occidentaux, les investissements se sont effondrés quand les perspectives économiques se sont assombries à partir de 1973. Cette réaction a provoqué un cercle vicieux : l'élan interrompu des investissements a rendu les perspectives encore plus sombres.

TABLEAU 7

Croissance du volume des investissements
(taux annuel moyen de croissance en %)

	1968-1972	*1973-1977*	*1978-1979*
Bulgarie	5,8	9,7	— 0,8
Pologne	13,3	10,5	— 2,8
Hongrie	8,0	8,5	2,9
R.D.A.	7,2	6,1	1,8
Autriche	7,5	2,5	0,0
Danemark	7,0	2,0	— 1,1
Finlande	10,9	0,6	— 2,4
Grèce	7,7	— 3,5	5,0
Italie	6,0	4,1	2,2
Espagne	9,9	0,4	— 1,6

Source : Pour les pays capitalistes : chiffres des Nations unies et de l'O.C.D.E. ; pour les pays socialistes : annuaires statistiques nationaux.

Dans les pays socialistes, on ne trouve aucune trace de ce phénomène après 1973 : le boom des investissements a continué. Cela est entièrement valable pour la Hongrie également. Grâce

* Voir KORNAI, 1980, chap. IX.

à la réforme, les entreprises d'État hongroises étaient devenues plus autonomes pour leurs décisions à court terme, mais comme l'État n'a pas renoncé à son rôle de « compagnie générale d'assurance », la soif d'investissement des entreprises ne s'est nullement tarie.

Ce ne sont pas les entreprises qui ont spontanément freiné les investissements après 1978 mais le centre. La décision a été prise et appliquée par les plus hautes autorités, inquiètes de la situation du commerce extérieur et de la balance des paiements, et malgré la soif d'investissement toujours aussi inassouvie des responsables aux niveaux moyens et inférieurs de la hiérarchie. Il est évident que la décélération des investissements ne peut en soi résoudre le moindre des problèmes économiques de la Hongrie *. Néanmoins, que cette soudaine décélération ait été ou non justifiée, la soudaine accélération des projets d'investissement qui l'a suivie n'a en rien été légitimée par un changement de la conjoncture économique. Et pourtant, ils ont acquis un nouvel élan comme s'il s'agissait de démontrer la validité de la théorie des cycles d'investissement élaborée par Tamás Bauer et quelques autres **. Ce mouvement n'apparaît pas encore dans le montant total des investissements parce que jusqu'ici le centre a résisté aux pressions. Mais le nombre de projets d'investissement nouveaux s'est accru en 1980-1981. Les demandes totales de crédits d'investissement ont en 1980 dépassé de 84 % celles de 1979, et ont encore augmenté de 79 % au cours des trois premiers trimestres de 1981, par rapport à la même période de l'année précédente. Les demandes d'aide financière de l'État aux projets d'investissement ont également été multipliées en 1981 par rapport à l'année antérieure. Une fois de plus, il est évident que les mesures de 1979-1982 n'ont pas réellement durci les contraintes budgétaires des entreprises. Alors que les perspectives économiques du pays sont incertaines, les entreprises envisagent avec sérénité l'avenir de leurs investissements.

Même en 1977-1978, ce n'étaient pas les perspectives du marché qui paraissaient incertaines aux entreprises mais plutôt

* Cette question est analysée en détail par NYERS et TARDOS (1979). Je partage leur point de vue.

** Voir avant tout BAUER (1980). Voir également SOÓS (1975-1976), BAUER (1978) et LACKÓ (1980). Pour l'analyse de la situation actuelle des investissements, j'ai bénéficié de l'aide de Maria LACKÓ.

les changements qui devaient intervenir dans les domaines des régulateurs financiers et de la fixation des prix. Leurs craintes commencent aujourd'hui à se calmer ; le profit tend à revenir à son ancien niveau — et on ne sait vraiment pas ce qui pourrait les poussait à juguler volontairement leur propension à investir. Les entreprises sont comme les chevaux d'un régiment de cavalerie qui, au son du clairon, se mettraient à galoper, à bride rabattue. Une nouvelle ruée endiablée des investissements aurait certainement en lieu si le centre ne l'avait pas retenue de force.

La consommation. Au cours de la période 1973-1982, alors que le bien-être de la population était menacé dans de nombreux pays de l'Est, de l'Ouest et du Sud, les Hongrois s'en tiraient relativement bien. Ce fut le cas notamment durant la première partie de cette période où, dans le contexte d'une croissance généralisée, la consommation poursuivait également sa croissance. Les restrictions introduites après 1977, bien qu'elles aient surtout conduit à une diminution des investissements — particulièrement dans l'infrastructure — ont également affecté les conditions de vie de la population. Durant les années 1978-1980, le salaire réel par personne active a légèrement baissé mais non le volume total de la consommation. Les pénuries de biens et services destinés à la consommation n'ont pas augmenté dans des proportions significatives. L'offfre alimentaire, c'est-à-dire ce qui compte le plus pour les citoyens, est satisfaisante, voire abondante pour plusieurs denrées de base essentielles. Elle constitue l'un des principaux et des plus impressionnants succès de l'économie hongroise.

Trois facteurs permettent d'expliquer ce résultat : (*a*) une politique favorable au niveau de vie ; (*b*) la réforme du mécanisme de régulation des entreprises d'État et (*c*) une croissance continue de la sphère non-étatique. Ces trois facteurs sont évidemment étroitement liés. L'extension de la sphère non-étatique doit être considérée comme une composante organique du processus de réforme. Cependant, il est intéressant de traiter ces trois facteurs séparément.

Dans les conceptions traditionnelles, on met le facteur (*b*) en exergue pour expliquer le succès de la Hongrie en matière d'offre des biens de consommation : les magasins sont bien achalandés parce que le socialisme de marché est à l'œuvre en Hongrie. Selon moi, ce facteur n'a joué qu'un rôle modeste,

même s'il a indubitablement contribué à la situation favorable de l'offre. L'autonomie de l'entreprise pour ses décisions à court terme facilite son ajustement à la demande des acheteurs parce qu'elle l'a libérée de la contrainte bureaucratique des instructions du plan. Dans quelques secteurs de l'industrie étatique (alimentaire, produits ménagers chimiques et diverses branches et l'industrie légère), un « marché d'acheteurs », qui stimule les entreprises à élargir l'assortiment et à améliorer la qualité de leurs produits, est sur le point d'émerger. Mais, aujourd'hui encore, la plupart des entreprises hongroises ne sont pas obligées de se disputer les acheteurs sous la contrainte économique de la concurrence du marché. Il arrive souvent que les entreprises aient davantage intérêt à préférer l'exportation, même quand celle-ci n'est pas particulièrement profitable et qu'une déprimante pénurie affecte le marché interne. Elles naviguent entre les différents marchés en fonction des conditions de marchandage avec les organes d'État et ne sont pas nécessairement guidées par les possibilités de profit apparaissant sur le marché, repoussant éventuellement le consommateur national à l'arrière plan.

L'état favorable de l'offre est essentiellement dû aux facteurs (*a*) et (*c*). Le facteur (*a*) est important parce que pendant vingt-cinq ans la politique économique centrale a été « biaisée » en faveur du niveau de vie et cette politique est encore appliquée à l'heure actuelle, malgré la multiplication des difficultés économiques. Par exemple, il a été récemment décidé de réduire l'utilisation interne de la production nette totale, au détriment surtout de l'investissement. Les autorités centrales défendent souvent le marché de la consommation interne contre l'effet de « succion » des exportations puisqu'il n'existe pas de stimulants pour pousser les entreprises à ajuster automatiquement l'offre et la demande.

Le second élément fondamental est le facteur (*c*), l'existence du secteur non-étatique. Nous connaissons tous le rôle des coopératives, des lopins privés et des exploitations annexes dans l'approvisionnement de la population en denrées alimentaires. D'autres activités de la sphère non-étatique contribuent grandement à satisfaire la demande des ménages et compensent les vides et les manques laissés par le secteur étatique. Cette sphère constitue l'un des stabilisateurs intrinsèques de l'économie hongroise actuelle. Elle est relativement insensible aux décélérations et accélérations du secteur étatique, aux fluctuations

cycliques de l'investissement et à l'évolution du commerce extérieur et de la balance des paiements.

Je n'ai pas l'intention d'amoindrir les mérites de la réforme de 1968 mais plutôt de faire remarquer qu'elle n'a été qu'à moitié appliquée jusqu'ici. Une grande partie de la production hongroise est due au secteur étatique, qui n'est pas soumis à la régulation d'un véritable mécanisme de marché. Il n'existe pas un mécanisme interne qui puisse influencer les règles de comportement des entreprises d'État, les empêcher d'investir à tort et à travers et les obliger à s'adapter à la demande. Les facteurs assurant une politique de croissance modérée et une offre interne adéquate de produits de consommation ne sont pas suffisamment « institutionnalisés ». Seule une réforme globale du mécanisme économique, qui imprégnerait également en profondeur le secteur étatique, permettrait de résoudre la question.

B. *Comment la politique de croissance actuelle affecte-t-elle le processus de réforme du mécanisme économique hongrois ?*

L'économie hongroise, tout comme les économies des autres pays socialistes, a été affligée durant des années d'une pénurie chronique. Même si dans certains domaines, cette pénurie est moins forte que dans d'autres pays socialistes, il faut malgré tout considérer le système hongrois comme une économie de pénurie. Dans les tableaux 8 et 9, nous examinons quelques indicateurs de pénurie, qui définissent la situation depuis 1979.

Comme on peut le constater, les résultats sont plutôt mitigés : certains indicateurs ont connu une certaine amélioration, d'autres une certaine détérioration. Aucun changement « dramatique » ne s'est produit, ce qui a été récemment confirmé par un sondage d'opinion *. D'une part, la pénurie ne s'est considérablement aggravée dans aucun domaine. Étant donné

* La question suivante a été posée lors de ce sondage d'opinion : « D'après votre expérience, les difficultés de l'approvisionnement quotidien ont-elles (*a*) augmenté, (*b*) ni augmenté, ni diminué, (*c*) diminué cette année ? » Pour 37 % des personnes interrogées, les difficultés avaient augmenté, pour 46 % — elles n'avaient pas changé, pour 12 % — elles avaient diminué, 5 % étant sans opinion. (Données communiquées par K. Farkas et J. Pataki du Centre des communications de masse.)

TABLEAU 8.

Indicateurs de pénurie : production.

Indicateur	*Unité de mesure*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*	*1980*	*1981*	*Évaluation*
(1) Part des inputs matériels dans le total des stocks des industries de transformation (*a*)	Pour cent	70	71	72	72	72	—	Intensité inchangée de la pénurie
(2) Ratio entre les commandes refusées par l'industrie de la construction et sa production annuelle	Pour cent	39,4	41,4	26,5	16,8	16,0	20,8	Amélioration au cours de la période 1977-1980
(3) Pénurie de matériaux de construction (*b*)	Différence de taux de croissance	1,2	0,6	— 3,1	— 3,1	— 4,5	—	Considérable amélioration
(4) Demande insatisfaite de transports ferroviaires :	En millier	307,2	306,3	478,3	367,3	159,2	172,2	
Wagons demandés mais non fournis								
Capacités de transport manquantes	Million de tonnes	9,1	9,7	15,1	11,6	5,0	5,3	Considérable amélioration depuis 1978

Indicateur	*Unité de mesure*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*	*1980*	*1981*	*Évaluation*
(5) Indicateur partiel de pénurie de main-d'œuvre (*c*)	Pour cent	24	—	35	36	39	—	Diminution de la pénurie en 1978, pas d'amélioration depuis

(*a*) Ce ratio est élevé sur le marché de vendeurs (accumulation des stockis d'inputs en raison de la pénurie) ; il est faible sur le marché d'acheteurs (gonflement des stocks d'outputs).

(*b*) Différence entre les indices d'activité de la construction et l'offre de l'industrie des matériaux de construction, pour l'année précédente. Plus l'indicateur est élevé, plus la pénurie est forte.

(*c*) Emplois pourvus par les mouvements officiels de main-d'œuvre en pourcentage des possibilités d'emploi (une part seulement de la mobilité de la main-d'œuvre est incluse ici).

Source : Fabri (1981), communication de E. Fabri ; (2) Rapports de l'Office central de la statistique ; (3) Gacs (1976), communication de J. Gacs ; (4) Major (1981), communication de I. Major ; (5) Communication, Bureau d'État des salaires et de la main-d'œuvre.

TABLEAU 9.
Indicateurs de pénurie : consommation.

Indicateur	*Unité de mesure*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*	*1980*	*1981*	*Évaluation*
(1) Durée calculée de l'attente pour obtenir un logement d'État : nombre de demandes au 1er janvier divisé par le nombre de logements alloués au cours de l'année	Année	—	7,3	6,8	7,1	7,0	—	Pas d'amélioration
(2) Durée calculée de l'attente pour l'achat d'une automobile : commandes au 1er janvier divisées par le nombre d'automobiles vendues au cours de l'année	Année	2,3	2,5	3,6	5,3	3,1	2,4	Amélioration depuis 1979
(3) Nombre de personnes attendant l'installation du téléphone	Personnes	233 000	—	267 000	—	—	296 000	Pénurie croissante

Indicateur	*Unité de mesure*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*	*1980*	*1981*	*Évaluation*
(4) Durée moyenne de temps nécessaire pour être servi (secteur étatique et coopératif seulement) :								
Contrôle de routine du moteur et vidange				7,9	—	8,1	—	Pas d'amélioration notable
Réparation du véhicule après une collision				15,9	—	16,5	—	
Blanchissage (au poids)				11,9	—	11,0	—	
Blanchissage (à la pièce)				12,7	—	10,9	—	
Costume sur mesure				35,9	—	35,9	—	
Robe sur mesure				24,9	—	24,4	—	
Pose d'un nouveau linoleum				17,9	—	18,9	—	
Peinture du local d'habitation				21,6	—	26,8	—	
(5) Durée moyenne d'une hospitalisation	Jours	14,6	14,6	14,6	14,5	14,2	—	A peu près pas de changement

Sources : (1, 4, 5) Rapports de l'Office central de la statistiques ; (2) Kapitány et *al.*, communiqué de la Compagnie Merkur sur les ventes d'automobiles ; (3) communiqué du directeur général des Postes.

la conjoncture économique actuelle, ce résultat constitue à lui seul un remarquable succès. D'autre part, bien que la pénurie se soit atténuée dans certains secteurs, l'économie n'a pas suffisamment progressé depuis 1979, qu'il s'agisse du marché des investissements, des marchés du travail, des biens de production ou des biens de consommation, pour passer d'un bond et sans ambiguïté d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs *.

Certains espéraient que la décélération même de la croissance amènerait un tournant. Mais il ne s'est pas produit. Considérons d'abord la demande. Les hausses officielles et officieuses des prix ont contenu d'une certaine façon la demande de la population ; les sources financières de l'investissement ont été radicalement réduites. Cependant, en ce qui concerne la demande totale de l'économie, deux forces continuent à se manifester : la soif insatiable d'investissement, qui tente de s'imposer de toutes les manières possibles, et l'effet de « succion » des exportations forcées. « Nous améliorons la balance des paiements » est la phrase qui commande aujourd'hui l'accès aux crédits d'investissement à court ou à long terme et aux subventions.

Si l'on ne raisonnait pas uniquement en macro-agrégats et si l'on observait quelques marchés particuliers, on constaterait que la demande a diminué dans plusieurs domaines de même que l'offre. Divers facteurs s'associent pour que les choses évoluent dans cette direction. Les possibilités d'importation, par exemple, ont décliné en ce qui concerne les matières premières et les produits énergétiques primaires vendus par les pays du C.A.E.M. L'importation de certains biens de consommation a été freinée. La restriction de l'offre a pu être induite par des stimulants matériels et moraux. Le soi-disant « système compétitif

* A la suite du freinage des investissements, c'est surtout l'industrie de la construction qui s'est rapprochée de l'état d'un « marché d'acheteurs ». Nombreuses sont les entreprises de la construction qui font dorénavant des efforts pour séduire les acheteurs : elles sont plus disposées à assurer des rénovations qu'elles fuyaient auparavant, à se lancer dans des activités d'exportation, etc. Mais pour que le comportement de l'industrie de la construction change vraiment en profondeur, pour qu'elle se soumette réellement à la demande des acheteurs, de sorte que les bâtiments soient livrés plus rapidement et que leur qualité s'améliore, le « marché d'acheteurs » doit persister un peu plus longtemps.

des prix » a, comme je l'ai déjà dit, peut-être encouragé les entreprises à limiter le volume de leur production.

En somme, le principal problème consiste en ce que la période 1979-1982 n'a toujours pas permis une véritable application des principes de la réforme dans le secteur étatique. C'est pourquoi la limitation de la demande par les contraintes dures ou la stimulation d'un fort accroissement de l'offre ne se sont pas produites. Les ciseaux de la demande et de l'offre n'ont pu s'ouvrir. Une autre conséquence en découle : la persistance du marché de vendeurs freine le développement d'une authentique concurrence. Le ralentissement ne permet pas à l'économie de sauter le pas, de remplacer le marché de vendeurs par un marché d'acheteurs ; la stimulation artificielle du marché ne peut suppléer un vrai marché concurrentiel.

6. POUR ET CONTRE : LES FORCES EN PRÉSENCE

Il serait temps de parler des perspectives de la réforme ; c'est d'ailleurs ce qu'annonçait le titre de l'article. Cependant, il est impossible d'énoncer des prévisions sûres parce que l'issue de la lutte entre les forces favorables et défavorables à la réforme est incertaines. Considérons successivement les principaux facteurs.

L'évolution des conditions extérieures, au-delà des frontières hongroises, aura des conséquences primordiales. Des réformes seront-elles entreprises dans les autres pays socialistes ou l'expérience hongroise restera-t-elle isolée ? Quel sera le rôle des pays du C.A.E.M. dans l'approvisionnement de la Hongrie en matières premières et en produits énergétiques ; comment se développeront les relations économiques et autres avec ces pays ? Quelle sera l'évolution de la situation économique mondiale et, dans ce contexte, quelles seront les possibilités d'exportation de la Hongrie et les conditions de financement de ses importations ? Quel climat va s'instaurer en politique internationale et, selon ses variations, quel poids la défense fera-t-elle peser sur la Hongrie ? On ne peut préjuger de l'évolution des circonstances externes et, de fait, tant qu'on ne les connaît pas, il est impossible de prévoir avec précision le devenir interne du pays.

Quant aux forces en présence en Hongrie, comment l'« appareil » se comporte-t-il face au processus de réforme —

c'est-à-dire les personnalités occupant des postes de responsabilité dans le système politique et administratif ainsi que les dirigeants de l'économie ? J'ai l'impression que leur attitude n'a rien d'uniforme et qu'elle est ambivalente pour nombre d'entre eux. L'une des chances de la réforme est qu'elle a d'actifs défenseurs parmi les plus hautes autorités économiques, qui tentent d'améliorer le mécanisme et combattent les résistances avec énormément d'adresse, d'imagination et de persévérance. A propos des résistances, ajoutons que le vent aujourd'hui souffle dans le sens de la réforme et que la voix des opposants ne s'exprime plus que faiblement dans les rares cas où elle s'exprime ouvertement. Pourtant, il est difficile de progresser car chaque pas en direction d'une véritable décentralisation ou d'un allégement de la réglementation prive divers groupes de l'influence qu'ils exerçaient jusque-là. Comment s'attendre à ce qu'ils acceptent de se voir imposer le principe *heraus mit uns* (à la porte !) ? Si les vents tournaient une fois de plus, ces forces opposées à la réforme se manifesteraient avec une énergie renouvelée.

L'ambivalence est particulièrement marquée parmi les directeurs des grandes entreprises d'État. La plupart d'entre eux ont une aversion pour la tutelle du centre et souhaiteraient bénéficier d'une réelle autonomie, y compris un élargissement de leurs droits en matière d'exportation et d'importation, de fixation des prix et des salaires, etc. Ils sont irrités par les modifications complexes et peu durables du « système de régulation ». En même temps, ils apprécient que l'État cède aux pressions et les aide en cas de débâcle financière et ne voudraient pour rien au monde renoncer à ce privilège qu'est la sécurité *.

Les grandes entreprises ont vivement protesté contre les mesures de 1982 concernant les petites entreprises, celles-ci étant perçues, quelle que soit leur forme, comme de sérieux concurrents potentiels. Le danger s'aggraverait encore si la petite entreprise, soumise à de moindres contraintes, avait plus de facilités de se procurer des moyens de production, de la main-d'œuvre notamment, que la grande entreprise, entravée par de multiples règlements. Les grandes entreprises pourraient en profiter pour réclamer davantage d'autonomie et moins de

* Les tentatives de recentralisation des grandes entreprises sont analysées par SZALAI (1982).

règles contraignantes mais elles pourraient aussi s'élever contre les établissements de petite dimension. De même, on décèle dans plusieurs entreprises et organes étatiques une aversion, voire une opposition, envers la création des « collectivités de travail ».

Espérons que la coexistence pacifique et même la coopération qui se sont établies dans l'agriculture entre les grandes et les petites exploitations, entre les sphères étatique et non-étatique, finiront par s'instaurer partout. Pour l'instant, cependant, l'ambiguïté des relations subsiste.

Le refus des réformes provoqué par le conservatisme et l'orthodoxie idéologiques, tout en ayant des liens étroits avec la résistance au Nouveau Mécanisme Économique occasionnée par la crainte de perdre influence et privilèges, est néanmoins un facteur distinct. Certains s'y prêtent alors que la réforme ne les affecte en rien individuellement. Les analystes étrangers soulignent souvent avec approbation — et de manière justifiée — que les réformateurs hongrois sont pragmatiques : au lieu de philosopher, ils agissent. Mais il ne faudrait pas croire que tout le monde est « pragmatique » en Hongrie. Beaucoup pensent que la réforme a sacrifié les idéaux attachés aux traditions du mouvement socialiste ; qu'elle ne serait pas leur indignation si le marché, le profit, la concurrence, la propriété non-étatique et, parmi les diverses formes de cette dernière, la propriété privée, voyaient leur domaine s'élargir *. La Hongrie suit l'heure actuelle des sentiers peu battus. Qui peut dire si à un point donné, le refus idéologique ne va pas interrompre le processus de transformation.

En outre, il est indéniable que le type d'économie mixte qui caractérise aujourd'hui la Hongrie, et qui ne pourra que se développer si la réforme est poursuivie, ressemble à un haut fourneau produisant simultanément du fer et des scories. Les

* Par exemple, diverses couches de la population sont favorables aux lopins privés. Mais de fortes réserves s'expriment également et notamment dans les interviews menées par KISPITA (1982) : « Pour être franc, l'expansion de la production à petite échelle, tant vantée par la propagande, me remplit d'inquiétude... — ...A présent qu'on a lâché les rênes, la petite production s'épanouit. C'est très dangereux à long terme — ...Cela arrive uniquement parce qu'on en est dépendant. On est forcé d'accepter cette solution. Il faut s'en débarrasser et le plus vite possible. »

réalisations s'accompagnent inévitablement de phénomènes négatifs tels que l'âpreté au gain, l'auto-exploitation féroce, les basses intrigues et la corruption. Ces manifestations pernicieuses, si elles ne sont pas combattues avec suffisamment de vigueur, donneront des arguments supplémentaires à ceux qui s'opposent à la réforme de l'économie socialiste sur la base du discours idéologique.

La distribution des revenus constitue un facteur sensible. Les sondages d'opinion montrent qu'une part considérable de la population hongroise souhaiterait que la répartition des revenus soit plus égalitaire qu'elle ne l'est aujourd'hui *. Ce n'est pas, semble-t-il, l'amorce d'une situation explosive mais plutôt l'expression d'une désapprobation. Rien ne prouve qu'on en restera là. L'opinion publique peut changer si les inégalités s'accroissent, et de fait elles risquent de s'accroître si la réforme progresse véritablement. Sans oublier que la société réagirait plus brutalement face à l'inégalité en cas de stagnation ou de déclin du niveau de vie général. Hirschman (1981) a parfaitement illustré le problème en utilisant l'image du tunnel. S'il y a deux files parallèles dans le tunnel et que nous avons l'impression que notre file est bloquée mais que l'autre avance, nous sommes d'abord rassurés. L'engorgement n'est pas total à la sortie du tunnel : notre file aussi va bientôt bouger. Mais si la circulation est fluide dans la file voisine et que la nôtre est toujours immobilisée, nous perdons tôt ou tard patience et cherchons à nous introduire dans l'autre file. Si les revenus de certains augmentent plus vite que ceux des autres mais que les revenus de tous augmentent simultanément, la société en prend habituellement son parti. Mais si les revenus des personnes aux ressources modestes ne s'accroissent pas ou même diminuent

* Lors de sondages d'opinion, le Centre des communications de masse a demandé à plusieurs reprises si la différenciation des revenus devait se réduire ou s'accroître en Hongrie. Les personnes favorables à la réduction représentaient 56 % de l'échantillon en 1973, 69 % en 1974 et 65 % en 1976 (Budapest seulement), 63 % en 1979 et 60 % en 1980. Étaient favorables à une différenciation accrue : 28, 14, 14, 18 et 21 % respectivement. Compte tenu des différences entre les échantillons et les périodes choisis pour l'enquête, on peut dire que les résultats sont assez stables ou du moins n'indiquent aucune tendance définie. Voir ANGELUSZ et PATAKI (1976), NAGY et AL., 1976), FARKAS et PATAKI (1980) et NAGY et VIRÁGH (1981).

tandis que d'autres augmentent ostensiblement, le seuil de tolérance de la société peut soudainement s'abaisser. Donc, le sort de la réforme dépend grandement de sa capacité à assurer une hausse du niveau de vie à l'ensemble de la population.

De nombreux autres facteurs influeront sur l'avenir de la réforme. Mais même si on les prenait tous en considération, il est peu probable qu'on puisse formuler des prévisions claires. Ce qui est clair en revanche, c'est l'espoir de l'auteur de voir la cause de la réforme progresser et non pas s'enliser irrémédiablement.

DEUXIÈME PARTIE

LES ÉTAPES DE LA RÉFORME

La première vague du débat sur le mécanisme économique en Hongrie * *(1954-1957)*

par

László SZAMUELY

La réforme du mécanisme économique fut, il y a plus d'un quart de siècle, l'une mais pas uniquement la seule, des questions centrales de la vie politique et sociale en Hongrie. Les questions posées n'étaient pas fortuites. Il s'agissait de trouver des solutions et parfois même de répondre aux fortes secousses qu'a rencontré la politique économique hongroise. La présente étude, peut être de manière artificielle et arbitraire, se limite à cette seule question.

Une seconde remarque restrictive a trait aux sources utilisées et à la méthode d'investigation. L'histoire économique d'une période donnée, le rôle des institutions, des hommes, la motivation des décisions prises ou omises, la dynamique ou biens les freins aux diverses actions ne peuvent être découverts qu'en ayant accès aux archives parfois inaccessibles ou inconnues pour la grande majorité des contemporains, mais qui sont cependant disponibles pour l'historien de la postérité. Des études

* « The First Wave of the Mechanism Debate in Hungary », (1954-1957), *Acta Œconomica*, vol. XXIX, 1-2, pp. 1-24, Artisjus 1982.

particulièrement intéressantes sur l'histoire économique de la période, dues à Iván T. Berend [1, 2, 3] Odön Barla Szabó [4] et à d'autres, ont élargi nos connaissances sur cette période, notamment en accédant à des sources jusqu'ici inconnues.

Cependant la situation est différente si nous examinons l'histoire de la pensée sociale d'une période. Dans une société donnée, de tous temps, la conscience sociale se forme à travers les moyens et les canaux de communication publics. La raison réside non seulement dans le fait que la conscience sociale se façonne si la société est « consciente » de quelque chose, si elle possède de l'information à son sujet. Une raison encore plus importante tient à la publicité des informations, les rendant accessibles et contrôlables, tout en offrant à tous les membres de la société, donc dans son ensemble, y compris le monde scientifique, la possibilité de les citer, de s'y référer et de les reproduire.

En ce qui concerne la formation et la transmission de la conscience sociale, la différence entre une publication, aussi restreinte qu'elle puisse l'être et l'information « classée » « confidentielle », etc. aussi largement distribuée que possible reste très grande.

C'est pour cette raison que nous attribuons une importance plus grande, du point de vue de la formation de l'opinion publique contemporaine, à un article publié dans un petit et obscur périodique spécialisé, qu'aux études volumineuses préparées au sein des organismes et des institutions faisant grande autorité, si l'usage final de celles-ci est destiné exclusivement à l'archiviste et à la curiosité de l'historien futur. C'est pourquoi nos investigations se limitent exclusivement aux études publiées pendant la période concernée.

Le chemin tortueux vers la connaissance du mécanisme économique

La notion de mécanisme économique a fait son apparition dans la terminologie économique hongroise au milieu des années cinquante. Ce terme depuis a connu une carrière aventureuse, pour devenir un de nos termes techniques les plus souvent employés. Cette combinaison de mots, dont l'utilisation fut très mal vue ou même interdite précédemment, est devenue, pendant la deuxième moitié des années soixante-dix, acceptable dans beaucoup de pays socialistes : des résolutions de partis, des

documents gouvernementaux, des déclarations officielles insistent sinon sur la réforme du mécanisme économique (quelquefois cela aussi), mais au moins sur son développement, sur son « perfectionnement », et pourtant ce terme actuellement à la mode recouvre des concepts et des substances différents.

D'après l'interprétation courante en Hongrie, le mécanisme économique est la forme d'apparition concrète du système des rapports de production dans une société donnée, le système opérationnel de l'économie ; c'est-à-dire l'ensemble des méthodes et des institutions économiques, de stimulation et de contrôle. Étant donné que les rapports de production doivent nécessairement changer et se développer aussi dans la société socialiste, ceci implique des changements — avant tout — dans l'organisation sociale de l'économie.

Il s'en suit que l'économie socialiste ne connaît pas un mais plusieurs systèmes opérationnels, ou mécanismes économiques étant donné que le développement harmonieux des forces productives ne peut être atteint que de cette manière : c'est seulement de cette façon que l'on peut assurer l'épanouissement, sans perturbations, des forces productives du travail social et leur mise en valeur par la société.

Aujourd'hui ces thèses sont devenues des vérités banales, à tel point qu'il est presque mal vu de les répéter. Néanmoins, dans l'interprétation marxiste traditionnelle de l'économie socialiste, l'ensemble de la problématique du mécanisme économique fut inexistant et totalement inconnu. Dans l'économie socialement et consciemment contrôlée et organisée, suite à l'appropriation collective des moyens de production, les conflits d'intérêts n'existent pas, la société est une structure homogène, par conséquent les conditions sociales sont d'une transparence de cristal et l'administration des personnes fait place à l'administration des choses. La science de l'économie politique, en tant que science étudiant les rapports de production, perd sa raison d'être et peut être remplacée par une sorte de science de l'organisation. Comme on le sait, cette conception en Union soviétique, ainsi que dans les milieux marxistes du mouvement ouvrier international prit la forme d'un dogme irréfutable au cours des années trente.

En outre, l'opinion marxiste conventionnelle concernant l'économie socialiste, pendant longtemps, fut déterminée par une circonstance historique particulière, notamment en identifiant

l'économie planifiée en général à sa forme concrète introduite en U.R.S.S. au cours des années vingt et trente.

Il n'est pas de notre ressort d'analyser si les conditions intérieures et extérieures de l'industrialisation en Union soviétique ont justifié — et jusqu'à quel point — l'hyper-centralisation des ressources, les méthodes de contrôle directives, le système d'instruction du plan, permettant de couvrir toute l'activité par des organes centraux et par conséquent, la tentative — jamais réalisée — d'un système totalement clos.

On doit pourtant constater, sans s'engager dans une analyse détaillée, que l'objet de ce mécanisme de planification administrative devait permettre d'atteindre le plus rapidement possible la croissance quantitative la plus élevée (prioritairement dans le domaine de l'industrie lourde) et que le mécanisme a été capable durant plusieurs décennies, de remplir cette tâche.

Comment cette approche orthodoxe traita et interpréta-t-elle les perturbations inconciliables avec le principe du fonctionnement rationnel, harmonieux et sans à-coups de l'économie socialiste ? En fait, en U.R.S.S. tout comme dans les pays d'Europe de l'Est qui adoptèrent le système soviétique de planification directive, l'accélération de la croissance fut accompagnée dès le début par des phénomènes tels que le gaspillage des ressources et, simultanément, l'accroissement des pénuries de matériaux, de machines, de produits alimentaires et de biens de consommation. La prolongation exagérée des plans d'investissement, l'écart croissant entre les réalisations et les plans initiaux, la lenteur des changements technologiques, la qualité médiocre des produits, la détérioration des infrastructures devinrent l'objet de complaintes permanentes et de critiques.

L'examen des causes de ces insuffisances bien connues et de ces difficultés, leur reconnaissance se développèrent, dans les économies socialistes, le long d'un chemin cahotique.

1. La première étape de ce chemin tortueux est repérable à travers les références aux « facteurs extra-économiques ». Parmi ces facteurs on trouve les destructions causées par la guerre ou bien par la guerre civile qui a précédé la transformation socialiste, un blocus économique ou d'autres actions en provenance d'un environnement extérieur hostile. On doit inclure également derrière les difficultés économiques, la criminalité, la volonté de nuire, etc.

Cette activité dévastatrice est attribuée en général à une minorité idéologique, politique, sociale ou ethnique, nationalité, race. La « recherche de l'ennemi » constitue la réponse et l'explication les plus anciennes données aux difficultés économiques, elle fut généralisée dans tous les pays socialistes, mais fort heureusement, toucha à sa fin en même temps que la période stalinienne, au moins dans les pays socialistes européens. Néanmoins, sa reprise reste possible lors de tensions sociales importantes, comme nous l'entendons souvent dans les explications données des causes de la récente crise polonaise.

2. *L'approche et le traitement organisationnels* des insuffisances de l'économie socialiste sont aussi anciens que l'explication précédente. D'après celles-ci, la cause des difficultés économiques se situe dans la mauvaise organisation, le manque de discipline, ou éventuellement dans la structure erronée du système d'organisation, dans l'incompétence subjective des dirigeants, ainsi que dans leur maladresse à accomplir leurs tâches. La référence à l'état arriéré de la conscience des travailleurs s'y inscrit aussi. Cette méthode de traitement s'occupe déjà des phénomènes intérieurs de l'économie, mais reste en beau chemin, au niveau des apparences. Jusqu'à présent cette explication est la plus répandue dans les pays socialistes. En effet, elle offre un remède facile et spectaculaire aux maux, et, en plus, elle s'harmonise parfaitement avec l'interprétation conventionnelle déjà mentionnée de l'économie socialiste. La cure s'opère sur deux niveaux : le premier comprend des mesures administratives (réorganisations, changements de personnes, émission d'instructions et de prescriptions plus détaillées et plus sévères, discipline, louanges) ; l'autre se manifeste dans le développement de l'agitation et de l'activité de propagande visant à influencer les consciences. L'adoption et l'utilisation des méthodes et des procédés élaborés par les théories managériales occidentales qui se sont répandues dans la dernière ou l'avant-dernière décennie, s'y inscrivent aussi.

En raison des mesures organisationnelles superficielles appliquées dans le but d'éliminer les dysfonctionnements — et à cause de leur échec au bout de très peu de temps — cette manière de procéder et les remèdes recommandés se sont souvent révélés être des placebos. Cette approche organisationnelle bien qu'elle s'inscrit dans une démarche économique, en fait,

manque tout à fait de fondements et se trouve en dehors du domaine de l'économie.

3. L'examen du mauvais fonctionnement de l'économie socialiste relève d'une approche scientifique lorsque au lieu d'examiner l'activité de quelques individus ou celle des institutions elle s'intéresse au système de gestion lui-même, aux méthodes de contrôle ainsi qu'à la situation réelle et aux intérêts des agents économiques : entreprises, organisations de contrôle, producteurs et consommateurs, en un mot, le *mécanisme économique.*

Les premiers pas sur cette voie sont nécessairement superficiels. En premier lieu on s'interroge sur la pertinence des directives centrales, si elles reflètent et expriment bien la volonté centrale, si elles peuvent réellement transmettre aux agents économiques les exigences associées à un développement harmonieux de la société.

On se rend compte que l'intéressement financier et moral à la réalisation des indicateurs du plan stimule guère les unités de production à satisfaire les besoins sociaux de façon plus rationnelle et plus économique ; ils remplissent seulement un grand nombre d'objectifs partiels fixés par les organismes centraux.

Après ces pas préliminaires, deux types d'approche ou s'ils sont distincts dans le temps, deux périodes possibles de l'amélioration du mécanisme économique sont repérables. L'objectif de la première approche est de rectifier les insuffisances des indicateurs du plan, par conséquent elle vise à établir et à introduire des indicateurs qui parviendraient à mieux refléter la quantité et la qualité du travail, et peut-être même les exigences des usagers, tout en s'efforçant de lier l'intéressement des unités de production à l'accomplissement de ces indicateurs. Cette approche, elle aussi, est basée sur l'étude objective de la réalité, sur la reconnaissance des intérêts divergeants des participants à l'activité économique ; elle s'efforce de reconnaître l'existence de ces insuffisances et de les corriger en développant l'intéressement des unités à la réalisation des objectifs. Ainsi cette approche diffère qualitativement des deux approches conventionnelles analysées plus haut. Mais elle reste rigoureusement dans les limites du système de planification directive existant, elle cherche à rationaliser son fonctionnement en le

réduisant à la seule relation entre l'entreprise et son organisme de tutelle. Le « perfectionnement » du mécanisme économique pris dans ce sens est généralement ce que l'on entend officiellement par réforme économique dans la plupart des pays socialistes et ce que l'on réalise sous ce vocable.

A partir de cette approche initiale, la transisition vers l'autre étape devient plus aisée. On en arrive ainsi à reconnaître qu'il ne suffit pas de modifier la portée ou le contenu des instructions centrales transmises aux agents économiques pour améliorer la situation économique. Au contraire, c'est la situation des agents économiques, leurs rapports entre eux, l'environnement qui doivent être modifiés. Autrement dit, le système entier de la planification, de prise de décision, d'incitation, des prix, du crédit, des salaires, des investissements, de l'approvisionnement, de la distribution, du commerce extérieur et intérieur est à réviser ; par conséquent, il faut changer entièrement le mécanisme économique.

Les économistes à travers leurs recherches et leurs études, dans la majorité des pays d'Europe de l'Est, ont effectué cette transition. Par contre les tentatives d'application pratique de leurs conclusions et de leurs idées ont eu lieu dans très peu de pays. La Hongrie figure parmi ces derniers.

Le lancement du débat sur le mécanisme économique

Dans la période qui a suivi la Libération *, le feu vert pour le démarrage des recherches économiques véritablement scientifiques et indépendantes fut donné lors de la session de juin 1953 du Comité central du parti des travailleurs hongrois. Cette résolution d'une importance historique ouvrit une période véritablement nouvelle dans la vie de la société hongroise, proclamant et entraînant le renouveau dans les domaines politiques économiques, culturels et scientifiques. Elle fut particulièrement importante pour les économistes. La résolution attirait l'attention sur les questions brûlantes du développement économique du pays, tout en condamnant le volontarisme qui se manifestait dans la politique économique, la collectivisation

* Il s'agit en fait de l'instauration du pouvoir communiste (*N.d.E.*).

forcée de l'agriculture, les objectifs irréalistes de la course à l'industrialisation qui ignorait les conditions du pays, et la réduction du niveau de vie de la population. L'accent, de toute évidence, fut mis sur la correction des erreurs et des déformations politiques et politico-économiques, et les arguments économiques initiaux, eux aussi tournaient autour de ces questions. Parmi les questions en discussion figuraient celles de la rationalisation des méthodes de planification, de la lutte contre les excès de la bureaucratie et de la sur-centralisation, de la substitution des méthodes administratives par l'encouragement matériel et par l'intéressement personnel.

Au début, le traitement de ces questions fut caractérisé par l'approche que nous avons désignée plus haut comme « organisationnelle ». le mot d'ordre de la « nouvelle étape » lancé en juin de 1953 était la « rationalisation » dans le domaine de la gestion économique ; la lutte contre la marée bureaucratique de papiers. Incontestablement il y avait beaucoup de choses à abolir, à liquider, à rationaliser. Comme illustration on peut citer, par exemple, un extrait du rapport préparé par un comité *ad-hoc* chargé de simplifier les procédures de planification. Le rapport fut établi en été 1954 pour le Comité de rationalisation près du gouvernement. Au sujet du caractère extrêmement détaillé des plans centraux, le rapport confirme qu'« il est arrivé que certains plans ont défini de manière détaillée certaines activités des entreprises qui n'étaient absolument pas décisives eu égard aux orientations générales du plan national. Ainsi le plan national fixant la quantité d'articles de joaillerie en imitation ou les jeux d'enfants que devait fabriquer l'hôtel des monnaies ou encore le nombre de cartes d'identité que l'entreprise d'émission de billets de banque devait tirer, etc. Le plan national définissait également — certes en valeur — le volume d'ordures ménagères à déplacer, les objectifs des entreprises chargées de l'entretien des immeubles, des sanitaires, ou des pompes funèbres, etc. au niveau de chaque département [5] ».

L'article de Gyorgy Péter, président de l'Office central de statistiques paru dans le numéro d'août-septembre 1954 de *Társadalmi Szemle* (Revue sociale) sous le titre : « Sur les méthodes de contrôle en général [6] » est très révélateur de l'attitude et du traitement des problèmes durant toute cette période. On se réfère à l'article de G. Péter bien que l'on pourrait citer de nombreux autres auteurs de l'époque, pour souligner à quel point, ce pionnier de la réforme du mécanisme économique, de

réputation internationale, partageait encore, l'été 1954, l'interprétation courante de l'époque. L'article suggérait que les principales raisons de l'hypercentralisation et de la bureaucratisation étaient imputables à la sélection erronée ainsi qu'aux mauvaises méthodes de travail des dirigeants. En conséquence, l'amélioration de la situation dépendait d'une meilleure formation des dirigeants et du perfectionnement de leurs méthodes de travail. Pour atteindre cet objectif l'auteur donnait un certain nombre de conseils — parfaitement justes d'ailleurs — concernant la définition et l'exécution des objectifs, le comportement humain et démocratique des dirigeants, assurer l'autonomie de décision et responsabiliser les subordonnés, etc. « A la racine des erreurs de la gestion bureaucratique on trouve principalement le manque d'information et d'expérience des managers et le fait qu'ils n'ont pas assimilé les méthodes efficaces de gestion [7] », écrivait-il. Bien sûr, il n'expliquait pas les erreurs subjectives des dirigeants uniquement par leur ignorance. Mais le fait qu'il attribuait une importance de premier ordre aux facteurs subjectifs est bien mis en valeur par une de ces conclusions : « Les causes d'une gestion erronée et bureaucratique se cachent souvent plus en profondeur, dans les habitudes et les comportements erronés des managers. Les dirigeants qui submergent leurs collaborateurs d'une multitude d'instructions et de résolutions, qui pensent qu'ils doivent intervenir et décider sur une foule de questions souvent d'importance mineure ou à portée locale, ces dirigeants se comportent de façon dictatoriale, sont suffisants et méprisent les travailleurs — en premier lieu leurs collaborateurs directs et les dirigeants de grades inférieurs. Leur vanité les conduit en pensant qu'ils sont seuls capables à interférer à tous les niveaux, à traiter de toutes les questions qui relèvent du domaine qui leur est imparti et à solutionner les problèmes par des mesures centrales en abusant de leur pouvoir [8]. »

Bien sûr dans le système du culte de la personnalité, les qualités subjectives des dirigeants « s'objectivent » et il est tout à fait compréhensible que l'économiste de l'époque qui étudie le système de contrôle lui aussi prenne comme point de départ le facteur subjectif.

Néanmoins, on a découvert assez tôt en Hongrie, que le dragon de la bureaucratie ne pouvait pas être détruit en coupant seulement quelques unes de ses têtes les plus facilement accessibles. La « rationalisation » a démontré qu'elle n'était rien d'autre qu'un substitut spectaculaire. Elle a cherché à exorciser

le diable en lui coupant le queue en croyant supprimer la surcentratilisation avant tout par le licenciement massif des employés de l'administration.

Pourtant, de façon surprenante, la réduction notable du nombre des employés ne put être atteinte, malgré des mesures drastiques, car les fonctions assumées par les cols blancs répondaient toujours aux besoins d'un système bureaucratique inchangé ; par ailleurs ces décisions ont pu être contournées par des transferts du personnel ou bien en dissimulant le nombre réel des employés, etc. (Il est intéressant de noter à quel point une direction impuissante, se trouvant dans l'obligation d'agir, s'acharne contre les bureaux et les employés administratifs au lieu de faire face aux véritables problèmes. En Hongrie on a pu observer à nouveau ce phénomène au milieu des années soixante-dix.)

Les premières analyses objectives et scientifiques du mécanisme économique sont apparues à la fin de l'année 1954. Deux contributions étaient particulièrement importantes : l'article de Sandor Balászy dans le numéro de novembre de la revue *Többtermelés* (Produire plus) et celui de György Péter dans le numéro de décembre de *Közgazdasági Szemle* (Revue économique).

Quoique, en général, dans les sciences sociales la date exacte de la parution d'un article ne soit pas de première importance, étant donné que la valeur scientifique et le niveau des résultats des recherches ne sont pas déterminés à priori par le moment de la parution, la date cette fois-ci pourtant, mérite d'être retenue : novembre et décembre 1954. La raison pour laquelle ces dates de parution méritent une attention particulière tient au fait que des analyses et des propositions de tendance et d'esprit similaires ont vu le jour, à partir de 1955, dans d'autres pays socialistes (il s'agit avant tout de contributions élaborées par des économistes polonais, soviétiques et est-allemands). Cette différence de quelques mois indique tout simplement que le débat sur le mécanisme économique a démarré sur des bases intérieures, qu'il était enraciné dans la réalité hongroise.

A la différence de beaucoup d'autres phases antérieures et postérieures, du développement de la pensée économique en Hongrie, l'apparition de la question du mécanisme dans la littérature économique n'avait pas reçu son inspiration de l'extérieur, ne suivait pas d'exemples provenant de l'étranger ; bien au contraire, elle a répondu à une nécessité de réduire

les tensions et les contradictions sociales et économiques domestiques.

Les deux articles ont connu un large écho et dans les mois qui suivirent leurs parutions, plusieurs commentaires ont paru dans les deux périodiques qui, en majorité, s'y opposaient ou rejetaient carrément les idées qu'ils présentaient. La première vague du débat de mécanisme était déclenchée en Hongrie.

De l'adaptation des indicateurs à la révision du mécanisme économique

L'article rédigé par Sándor Balázsy, qui appartenait à la plus jeune génération des économistes de l'époque, édité par un périodique spécialisé dans le domaine de l'économie industrielle intitulé *Többtermelès* (Produire plus), développa une proposition qui ne semblait pas représenter un événement de grande importance : au lieu de la valeur brute de la production, l'indicateur principal des plans d'entreprises devrait être la valeur nette de la production (cette proposition suggère donc, qu'il ne faudrait plus prendre la valeur totale des produits fabriqués par l'entreprise comme indicateur de la production, mais seulement la partie qui reste après la déduction des matériaux utilisés par l'entreprise, des produits semi-finis fournis par d'autres entreprises, ainsi que celle de l'amortissement des bâtiments et des machines, à savoir la valeur ajoutée par l'entreprise concernée).

On peut estimer réellement l'importance de cette proposition — qui par ailleurs apparaît comme une évidence économique — en faisant référence par exemple à la résolution du Parti et du gouvernement soviétiques, datée d'un quart de siècle plus tard, en 1979, envisageant l'introduction graduelle d'un indicateur semblable dans l'économie soviétique et dont la mise en œuvre comme nous en sommes informés par la presse quotidienne, est encore à l'ordre du jour.

Ce que cette proposition impliquait, c'était l'abandon de l'approche quantitative qui jusque-là dominait exclusivement et la prise en considération de l'aspect qualitatif et de l'efficacité. Dans son article Balázsy énumère les nombreux exemples — ridiculisés depuis dans les cabarets-théâtres — d'entreprises qui cherchaient à produire des articles en fonte les plus volumineux possibles, des récipients les plus larges possibles mais par contre à produire le moins possible de pièces détachées et de fournitures :

tout cela parce que l'exécution du plan prévoyait tout en terme de valeur brute de la production, et incitait les entreprises à utiliser du matériel en plus grande quantité possible, à se procurer des pièces détachées et des produits semi-fabriqués les plus chers possibles — évidemment — chargés de frais de transport les plus élevés possibles. Balázsy avait tout à fait raison de traiter la « thérapeutique » appliquée par le Centre — des instructions encore plus détaillées, des plans d'assortiment définis rubriques par rubriques, des normes strictes concernant l'utilisation des matériaux — de palliatif. De toute évidence, si les propositions de Balázsy avaient contenu uniquement la substitution d'un indicateur du plan à un autre, elles auraient constitué un exemple caractéristique et respectable et, eu égard à l'époque de la publication, il aurait été, en plus, le précurseur de l'approche superficielle, présentée plus haut comme « tendance perfectionniste » du mécanisme économique. Il est intéressant de souligner, cependant, que l'explication et la proposition liées à ce changement d'indicateurs allaient beaucoup plus loin, et contenaient aussi des idées radicales, qui sont devenues par la suite, des éléments substantiels de la réforme d'ensemble du mécanisme économique hongrois.

En fait sous prétexte de réduire l'étendue des indicateurs du plan retenus par le Centre, Balázsy proposait d'abolir les prescriptions centrales concernant la production c'est-à-dire l'essence même du système de planification administrative, le « fractionnement » obligatoire des plans de production en nature par entreprise. Pour contrôler l'activité des firmes les entreprises devaient respecter deux indicateurs, la valeur nette de la production et la valeur globale des sommes accumulées devant être versées au budget de l'État, c'est-à-dire, pour utiliser la terminologie actuelle, le revenu brut à atteindre et l'assiette de l'imposition. (On trouve même, dans cette contribution, l'esquisse d'un système de redistribution du profit). Il vaut la peine de se référer à la conception — audacieuse pour l'époque — de l'auteur d'un système de planification alternatif : « L'assortiment des plans de production devrait pouvoir se réaliser sur une base contractuelle pour ce qui concerne l'approvisonnement, ce qui existe déjà dans les faits. Ceci ne limite pas le rôle des balances-matières et des balances-produits. Le système des balances — dans notre esprit, il s'agit de balances mieux élaborées — doivent servir à définir les grandes orientations macro-économiques concernant l'investissement, les prix, le

commerce extérieur, les types de production. Mais les données contenues dans ces balances devraient être transmises aux ministères et aux entreprises concernées à titre d'information qui, en retour, seraient très reconnaissants envers l'Office du Plan si ce dernier leur transmettait l'information prévoyant l'évolution de la demande potentielle. Les entreprises, *pour leur propre usage* élaboreraient leurs plans par produits, ainsi que des plans sommaires concernant la production, l'emploi, les matériaux, les coûts, non pas pour rendre compte, mais pour planifier elles-mêmes et contrôler ainsi comment elles accomplissent leurs objectifs dans le domaine de la production, de l'accumulation, enfin pour exécuter les contrats de livraison. Si nécessaire, les firmes pourraient communiquer ces informations aux ministères et à l'Office du Plan leur permettant de mieux formuler leurs politiques d'investissement, de prix, de commerce extérieur enfin, de production [10]. »

Il est intéressant de noter comment Balázsy soutint sa conception de l'abolition des plans de production obligatoires en termes physiques qui le fit — à l'époque — et même longtemps après, passer pour un hérétique. Dans la première phase de la citation présentée plus haut, l'affirmation selon laquelle dans le système de planification directive mis en place, les contrats de fourniture ont rempli principalement le rôle attribué aux plans de production, n'est pas une pure coïncidence. Le point de départ de Balázsy partait de la pratique, de la réalité non écrite, contredisant les slogans des manuels et des livres sur la planification, lesquels ne cessaient de souligner que « le plan est l'instrument fondamental de l'organisation de la production », et que « le plan détermine tous les indicateurs essentiels de l'activité de l'entreprise ». D'après Balázsy, c'était la fonction formelle des plans. Par contre, dans la pratique du système de planification directive, la fonction la plus importante des plans était de servir de mesure, de base d'appréciation et d'évaluation de l'activité de l'entreprise, de reconnaissance morale de son travail, enfin à l'établissement des primes des managers. Mais, dans la réalité, la production ne peut jamais être basée sur les plans, et cela ne se faisait d'ailleurs pas. Comme il l'écrit : « Le cas de nombreuses entreprises prouve que le plan aurait difficilement exercé d'autres fonctions, différentes de celle-là, étant donné que les obligations contractuelles effectives, la préparation matérielle, administrative et technique de la production n'étaient point effectuées sur la base

des plans de production, mais sur celle de commandes et des décisions prises par les autorités hors plan, ou bien des contrats du commerce extérieur, etc. Et, de toute évidence, elles ne peuvent agir autrement, vu que l'approbation du plan annuel, dans le meilleur des cas, est mise à disposition des entreprises seulement un ou deux mois avant le démarrage de l'année du plan ; la situation est similaire, ou pire encore, dans le cas des plans trimestriels, car l'entreprise reçoit l'approbation durant la période du plan, ou même, moins fréquemment, à la fin de la période en question. »

« ... Le plan n'est guère pour elle (l'entreprise)... le moyen d'organiser la production, car il arrive toujours trop tard, même s'il parvenait à devancer non pas d'un mois mais de deux trimestres la période des plans concernée : il sert désormais comme base comptable. Plus il conserve la production déjà préparée par l'entreprise (pour laquelle les commandes, les matériaux, les projets, les capacités, la coopération extérieure, etc., sont disponibles) meilleur il est. Concernant le volume de production plus il est inférieur aux capacités mieux il permet de dépasser les objectifs ou bien, en présence de facteurs exogènes non prévus, il laisse une plus grande marge de sécurité [11]. » Ici Balázsy décrit dans les grandes lignes la pratique quotidienne connue dans le jargon professionnel sous le nom de « marchandage du plan » : l'entreprise cache ses possibilités de production afin d'obtenir un plan moins ambitieux, c'est-à-dire une base plus favorable servant à l'appréciation de ses activités ; elle est prête à dévoiler quelques unes de ses cartes seulement si en retour elle en retire un bénéfice substantiel lorsque le plan est finalement approuvé.

Le nombre et le type de réactions qu'entraîne la publication de l'article de Balázsy constituèrent un bon indicateur du manque de compréhension, des doutes, des œillères idéologiques que l'on rencontre lors de cette discussion et de celles qui suivirent, tant en Hongrie que dans les autres pays socialistes. Si l'on écarte les objections déniant l'existence même d'un problème de mécanisme économique, ou bien expliquant les erreurs et les difficultés par des fautes de politique économique, de mauvaises méthodes de gestion, des erreurs de planification, l'indiscipline ou les abus des dirigeants d'entreprise, etc., en tenant compte de ce qui s'est déroulé ultérieurement, on peut mentionner deux types d'objections.

La première a fait valoir l'argument suivant. En raison du système d'incitation lié au revenu brut de l'entreprise ou profit on pourrait craindre la spécialisation des entreprises dans la production de produits bénéficiaires et l'abandon de ceux trop coûteux. Dans son second article, répliquant aux commentaires, Balázsy pour étayer son point de vue, a avancé avec justesse la contradiction interne de la planification administrative notamment son système comptable, une contradiction issue du mariage forcé entre l'approche en termes physiques et les rapports marchands et monétaires qui lui sont subordonnés : « Dans tous les cas où les entreprises fonctionnent sur la base de l'autonomie comptable, elles sont motivées pour la fabrication de produits entraînant des pertes. Je ne peux pas croire, pourtant, que pour cette raison les participants au débat recommandent le rejet du principe de l'autonomie comptable [12]. » En fait, le mariage forcé ne peut être dissous, dans quelque sens que ce soit, sans avoir mis fin, au préalable, au système de planification administrative dans sa totalité.

Et ce fut exactement contre la suppression de ce système que les critiques se prononcèrent. Néanmoins, le principal argument de Balázsy était que l'incitation des entreprises à produire des biens dégageant des profits était avantageux pour l'économie dans son ensemble. Néanmoins afin que ceci puisse se réaliser il serait nécessaire d'introduire un système de prix adéquat indiquant si la production de tel ou tel produit dégageait des profits ou bien entraînait des pertes au niveau de l'entreprise. Il permettrait également aux organes de contrôle de réorganiser, après réflexions, la production, si nécessaire, de ces produits déficitaires.

L'autre forte objection — si souvent entendue depuis — avancée à l'encontre de la conception de Balázsy était que le rejet du principe de l'approbation des plans de production restaurerait, à la place de l'économie planifiée, l'anarchie de la production. Balázsy s'efforçait de dissipier cette crainte de deux manières, certes quelque peu contradictoires. La ligne dominante de son argumentation était de prouver que les contrats de fourniture correspondent mieux aux exigences de l'économie planifiée que les plans de production en termes physiques fixés par le Centre. ils répondent aux besoins sociaux réels et sont suffisamment spécifiés, en conséquence ils sont pratiques pour organiser la production. Il avait également raison de souligner que l'entreprise n'a point besoin d'être obligée de satisfaire la

demande en suivant les prescriptions, contenues dans le plan si elle y est intéressée, de toute manière, par l'accroissement de ses revenus bruts.

En même temps, dans sa conception, Balázsy attribuait une grande importance, dès le début, « à l'établissement de lignes de production », c'est-à-dire à la prescription centrale de listes de produits que l'entreprise peut et doit fabriquer ; donc « à l'obligation générale pour l'entreprise de satisfaire le demande existante concernant les produits appartenant à son profil de production ». Cette obligation accompagnée de « la détermination sans ambiguïté des plans de développement obligatoires (concernant les investissements, l'établissement ou l'extension des capacités, l'introduction de nouveaux produits) pourrait, d'après lui, assurer à l'État socialiste le rôle de guide et parviendrait à écarter « l'anarchie » [13].

Il n'est pourtant pas difficile de remarquer l'ambiguïté des intentions de l'auteur, puisque tout ce qu'il explique, bien soutenu par des arguments fondés, à propos de l'inutilité des prescriptions centrales, rubriques par rubriques, de la production courante, pourrait être appliqué également, *mutatis mutantis* à l'extention de la production, aux activités d'investissements et de développement. Néanmoins, un autre élément mérite d'être souligné, qui révèle à quel point l'approche de la planification et la régulation en termes physiques persiste sous le modeste manteau du « profilage ». C'est l'anticipation de la « responsabilité de l'approvisionnement » des années soixante-dix que l'on perçoit ici. Ces deux éléments, hérités du mécanisme de la planification administrative, persistent encore, et sont présents même de nos jours en différentes variantes et propositions de réformes élaborées en Hongrie, ainsi que dans leurs adaptations qui ont été mises en pratique depuis 1968.

Comme on peut le voir, la conception de Balázsy allait réellement au-delà de la simple manipulation des indicateurs du plan, et ses idées, non seulement provocantes ont été véritablement novatrices. Cependant, on doit souligner le caractère relativement limité et micro-économique de ses propositions. Dans ses investigations, l'auteur s'est limité aux seuls rapports existant entre l'entreprise et ses organismes de contrôle. L'environnement économique d'ensemble de l'entreprise n'est présent qu'en tant qu'arrière-plan indistinct, auquel l'auteur ne prête pas beaucoup d'attention (il est vrai aussi qu'exiger cela d'une étude si brève, ne serait guère justifié). Fortuitement,

cette caractéristique l'apparente d'ailleurs au débat sur le mécanisme économique qui s'est ouvert une décennie plus tard en Union soviétique, le débat Liberman, lancé au début des années soixante.

Le développement d'une conception générale de la réforme économique

L'étude de György Péter, qui occupe une place de premier plan dans l'histoire des idées relatives à la réforme hongroise, fut publiée dans le numéro de décembre 1954 de la revue *Közgazdasági Szemle*, (Revue économique) [14], donc presque simultanément avec l'article de Balázsy. Son message, la substance et le sens de ses propositions coïncident avec ceux de Balázsy, mais la manière dont il aborde son sujet relève d'une approche largement macro-économique. C'est en même temps une tentative de généralisation théorique et idéologique qui va au-delà de la recherche de solutions à des problèmes économiques momentanés.

György Péter, lui aussi, prenait comme point de départ les insuffisances chroniques qui se manifestaient dans le domaine de la qualité des produits, de la productivité, et de la structure des coûts. Il a analysé, lui aussi, les raisons de l'inefficacité du grand nombre d'instructions du plan, tout en démontrant que les prescriptions, les indicateurs ne représentaient pas l'objectif principal — la satisfaction des besoins de la société de la façon la plus économique — mais régulaient seulement l'utilisation de différents moyens (les ressources productives) pouvant être utilisés pour atteindre ce résultat. Ce n'est guère *l'accomplissement* de l'objectif, mais l'exécution des différentes tâches qui sont exigées. Selon G. Péter, pour développer efficacement l'économie, c'est l'ensemble de l'environnement économique dans lequel opèrent les entreprises, qui doit être transformé : l'activité des entreprises doit reposer sur leur intéressement aux bénéfices.

En fait dans son étude, György Péter propose d'introduire une économie socialiste de marché quoique le mot « marché » soit difficile à retrouver dans son article. (Ce terme économie de marché, dans la littérature économique hongroise des années cinquante était utilisé exclusivement dans un sens péjoratif.) L'argument principal qui parcourt son étude est que les organismes de contrôle ne peuvent pas contrôler efficacement et évaluer les activités des producteurs, ce contrôle ne peut

être exercé que par les acheteurs, les consommateurs *. Il incombe de créer les conditions nécessaires pour y parvenir : « Afin de créer une situation dans laquelle les personnes intéressées (les consommateurs ou les acheteurs en général) puissent elles-mêmes intervenir dans l'opération de l'entreprise productive, il est nécessaire que ceux dont les besoins doivent être satisfaits — en tant que consommateur intermédiaire ou final, ne se trouvent pas à la merci de ceux qui assurent ces « services [16] ».

Péter a vu deux préconditions permettant le fonctionnement de ce contrôle par le marché : 1. L'existence de réserves et ocks en quantité suffisante, notamment pour que l'offre puisse même dépasser quelque peu la demande, c'est-à-dire — comme on dirait aujourd'hui — l'existence « d'un marché d'acheteurs ». 2. Le fonctionnement d'un système de prix proportionnel aux coûts exprimant les rapports de l'offre et de la demande. György Péter n'a pas contesté le mécanisme de formation des prix par les autorités, il soulignait néanmoins deux aspects concernant le principe d'établissement des prix. Le premier était que le prix contribue à réaliser l'équilibre entre l'offre et la demande, par conséquent, qu'il soit d'un prix d'équilibre, car c'est l'unique moyen capable de freiner l'émergence continuelle de « biens manquants ». Le second aspect envisageait que le niveau des

* « Le prix, la quantité et la qualité des biens destinés à l'exportation — comme on le sait — sont strictement vérifiés par le client. Il ne tient pas compte des difficultés subjectives ou objectives qui existent au niveau de la firme. Il peut examiner les marchandises, faire des objections, refuser la livraison, etc. En conséquence sa demande se manifeste avec force, avec une exigence sans concession. Il est nécessaire d'établir la même relation — la relation correcte — entre les consommateurs et les acheteurs d'un côté, les entreprises commerciales et industrielles produisant des biens de consommation et entre les différentes entreprises productrices de l'autre. On doit permettre aux utilisateurs, ceux qui réceptionnent (ceux dans l'intérêt de qui la production ou le travail est réalisé) de faire part de leurs exigences concernant l'assortiment, la qualité et le prix des produits ; ils devraient pouvoir choisir et décider librement dans certains cas s'ils prennent livraison, s'ils achètent ou non les biens ou les produits pas pleinement satisfaisants (aux prix auxquels ils sont offerts), on doit faire en sorte que les exigences des acheteurs sur le marché domestique concernent l'assortiment et la qualité aient la même force, puissent s'imposer aussi impitoyablement que celles des acheteurs étrangers [15].

prix soit ajusté au niveau des coûts, afin que les prix puissent couvrir les coûts de production ; par ailleurs, la large gamme d'articles dont la production était constamment déficitaire ou était maintenue artificiellement devait disparaître.

Bien que Péter n'aborde pas en détail la procédure permettant de calculer les « coûts moyens », le fait qu'il mentionne — à propos des « facteurs correctifs » conduisant à l'établissement d'une structure de prix équilibrée — la possibilité pour les entreprises industrielles de s'acquitter « d'une sorte de charge (intérêt) » payable en proportion des fonds circulants et des fonds fixes utilisés dans la production [17], nous laisse supposer qu'il ne songeait plus, déjà à l'époque, au maintien du système de prix traditionnel de type *coût-plus*.

György Péter pensait que l'intérêt social — l'efficacité économique, l'accroissement du bien être social — ne pouvait être atteint qu'en « confrontant les différents intérêts particuliers » et non en les supprimant et en créant une sorte « d'harmonie apparente » : « une saine compétition », entre entreprises, permettrait de satisfaire les consommateurs en leur offrant des biens de meilleure qualité et à meilleur marché. Selon lui, en créant les conditions appropriées, « l'intéressement matériel des entreprises coïnciderait avec les intérêts de l'économie nationale ; leurs activités se conformeraient aux exigences contenues dans la loi fondamentale du socialisme [18] ».

Il n'est peut-être plus possible de saisir suffisamment, avec les yeux et les oreilles d'aujourd'hui, la nouveauté audacieuse de cette idée, la mesure de sa déviation par rapport aux dogmes qui persistaient dans l'économie politique et dans l'idéologie. Balázsy, par exemple, dans son article publié un mois plus tôt justifiait pourquoi c'était l'indicateur de la production nette qu'il considérait comme mesure de l'activité de l'entreprise, en qualifiant le profit comme une catégorie de la production capitaliste. En conséquence, d'après lui, « l'accumulation » (c'était pour lui le « nom codé » du profit — L. Sz) en elle-même, ne peut pas être prescrite... car cela ne conviendrait guère à la loi fondamentale du socialisme [19] ». Avec ceci, Balázsy a tout simplement évité les accusations idéologiques éventuelles. György Péter, en revanche, se lança à front découvert dans la bataille livrée aux dogmes fossilisés et appela un chat un chat.

Vers la fin de son étude, il écrivait : « A propos des aspects présentés, des craintes pourraient se manifester : ne représentent-ils pas une déviation de droite, étant donné que « le profit »,

« la profitabilité », les effets « de l'offre et de la demande », « l'intérêt », etc. — sont tous des facteurs qui ressemblent beaucoup à ceux qu'on peut retrouver et qui fonctionnent également dans la société capitaliste ? » Péter, le vétéran communiste qu'il était, savait fort bien que ce genre de crainte s'éléverait, et préférait aller à sa rencontre. Reconnaissant la ressemblance formelle de ces catégories, il a recouru à l'argumentation à laquelle tous les réformateurs de l'économie socialiste se voyaient contraints d'utiliser depuis Lénine. Il explique pourquoi il ne s'agissait que d'une ressemblance purement formelle, et pour quelle raison il n'y avait rien à craindre : « En mettant en avant les exigences de l'efficacité et de la profitabilité, et avec l'utilisation plus systématique des fonctions d'incitation et de contrôle de la monnaie nous ne mettons point en danger ni la position dominante de la classe ouvière, alliée à la paysannerie travailleuse, ni l'affirmation de la loi fondamentale du socialisme, et celle du développement planifié proportionné, ni le principe de la répartition en fonction du travail effectué — nous ne freinons pas, mais — bien au contraire — nous encourageons le développement rapide de l'économie socialiste hongroise... En incitant les entreprises à réaliser les bénéfices les plus élevés possibles par la production en quantité importante de produits bon marché et de qualité, on ne cède nullement au capitalisme, sous quelque forme que ce soit. En obligeant les entreprises à augmenter sans cesse la production, et qu'elles rentrent en compétition entre elles pour mieux satisfaire les consommateurs, on ne court pas à la crise de la sur-production. En mettant plus d'ordre et en développant une meilleure organisation dans nos entreprises, grâce au profit, on ne cède point à l'anarchie du marché [20]. »

L'étude de György Péter est devenue, néanmoins, la cible des critiques des dogmatiques. Trois articles parus dans *Közgasdaságí Szemle*, pour l'essentiel, réprimandaient Péter en présentant où et en quoi ces idées déviaient de la conception conventionnelle de l'économie socialiste, comme si le fait de la différence en elle-même était capable de prouver la nature erronée de ses idées. Tout cela a poussé Péter à prêter une attention particulière à quelques thèses de l'économie politique du socialisme dans un article de réplique, publié en deux parties, et paru dans les numéros de juin et de juillet-août de la même revue [21]. Il prit clairement position sur des questions telles que les rapports entre l'activité planifiée et consciente de l'État dans le socialisme,

et le fonctionnement de la loi de la valeur [plus tard, dans les années soixante, cette problématique fut baptisée, par la littérature économique internationale, de problématique du « plan et du marché »], ou bien les questions concernant les méthodes de guidage macro-économique, etc.

Cependant, entre l'automne 1954 et l'été 1956, la recherche dans le domaine des sciences économiques en Hongrie — très rapidement — a suivi un cours, qui a déplacé le débat initialement cantonné à des questions théoriques vers des problèmes beaucoup plus concrets. La révision d'ensemble de la politique économique, la correction des erreurs et déformations qui avaient été commises, le travail lancé en vue de rationaliser le système de contrôle, faisaient apparaître des tâches nouvelles et urgentes. Les économistes ont reconnu que la description abstraite-normative du fonctionnement de l'économie socialiste, que l'on pouvait lire dans la littérature scientifique et dans les manuels de l'époque, pour la plupart, mettaient en évidence le souhaitable au détriment du réel, par conséquent, ne contenait aucune directive pour solutionner les problèmes économiques qui affectaient le pays, et ne donnait aucune réponse aux questions qui préoccupaient l'opinion publique. En vue d'étudier comment fonctionnait le mécanisme économique dans sa réalité, la façon dont il contribuait à la réalisation des objectifs économiques et sociaux, la mise en œuvre des lois économiques du socialisme — à propos desquelles une série de débats scolastiques avaient été menés durant les années précédentes — ils ont consacré leur attention à l'étude de la réalité concrète.

Les recherches empiriques concernant l'économie, lancées au début de 1955 à l'Institut des sciences économiques qui venait d'être créé, s'annonçaient particulièrement fructueuses. En plus des investigations d'András Bródy, de Péter Erdós et d'autres, l'éminent travail d'un jeune chercheur, János Kornai, présentait une importance internationale de grande portée [22]. Son étude fut rédigée l'été 1956, sous le titre « Sur-centralisation dans l'administration économique », et éditée en forme de livre, en langue hongroise en 1957. Le sous-titre de cette monographie reflétait avec exactitude la nature de ses investigations : « Analyse critique fondée sur l'expérience de l'industrie légère hongroise. » Le livre de Kornaï fut la première sociographie économique dans la littérature scientifique de la Hongrie postérieure à la libération. Et, en même temps, la première œuvre dans toute la littérature internationale sur l'économie socialiste, qui

n'expliquait pas ce que devait être le mécanisme de l'économie socialiste soumis aux plans centraux, mais comment il fonctionnait en réalité, et pour quelle raison il était incapable d'assurer méthodiquement et efficacement le développement de l'économie socialiste.

Le point de départ de Kornai partait de la même observation des phénomènes que György Péter, Balázsy et d'autres avaient faite. Pourtant personne, avant Kornai, n'a jamais effectué leur analyse factuelle point par point et la description complexe de leurs enchaînements. Si à l'encontre de Péter et Balázsy leurs contradicteurs pouvaient encore reprocher (sans le moindre fondement, bien sûr) de n'avoir pas saisi le général mais le particulier, de s'être intéressé à des cas individuels ou conjoncturels *, après le livre de Kornai il n'était plus possible de le faire. Le raisonnement de Kornai, conduit avec circonspection et avec consistance scientifiques, démontra également que les contradictions existantes dans le système de planification directive ne pouvaient être solutionnées ni par l'« affinage » des indicateurs, donc leur « prescription plus exacte », ni par leur remplacement éventuel par d'autres. La mise en garde de Kornai fut visionnaire au vue des développements ultérieurs qui se produisirent plus tard en Hongrie et dans d'autres pays socialistes, notamment que l'introduction du profit comme indicateur principal du plan n'était guère capable de résoudre le problème si elle n'était pas accompagnée de la mise en place de conditions telles que : 1° un système de prix susceptible de refléter et d'orienter convenablement les rapports entre l'offre

* Par exemple, en liaison avec l'article de Balázsy, le comité de rédaction de *Többtermelés* donna son opinion officielle, pour conclure le débat : « Dans l'article, les difficultés, ou leurs conséquences dangereuses... sont exagérées et présentées de façon biaisée. Il généralise quelques phénomènes observés partiellement dans le domaine de l'industrie mécanique à l'ensemble de l'industrie, comme s'ils étaient caractéristiques de notre industrie socialiste, de notre économie planifiée, comme si notre économie planifiée se résumait à ces erreurs. L'article contient des généralisations insuffisamment démontrées concernant l'importance des erreurs de planification et de contrôle, l'aspect presque totalement négatif du rôle des plans d'entreprises, la falsification consciente ou en partie intentionnelle des reports présentés par les entreprises, les relations entre les ministères et les entreprises. Et il rend seul responsable de ces erreurs notre système annuel de planification des entreprises [23]. »

et la demande ; 2° la formation d'un marché d'acheteurs, la compétition entre les entreprises ; 3° la mise en place d'un système de stimulants pour les managers, qui serait capable de réfléter leur performance d'une manière réelle : 4° l'utilisation massive des moyens indirects [système d'investissement, système financier et de crédit, politique de prix, etc.] pour le contrôle de l'économie nationale, susceptibles d'assurer que les entreprises fonctionnant sur les bases de la profitabilité puissent s'intégrer dans les cadres de l'économie planifiée.

Point culminant et reflux

Ces idées, néanmoins, demeurèrent des idées, l'été 1956, en Hongrie. A la suite de sa déconfiture politique, la direction du parti et du gouvernement Rákosi-Geró était incapable, et n'avait même pas l'intention d'introduire de véritables réformes. C'est un fait historique, les économistes n'ont pu élaborer le programme d'une réforme globale du mécanisme économique qu'après les luttes armées et les grèves massives d'octobre et de novembre, à l'initiative et pour le compte de la direction du parti et du gouvernement nouvellement créés. Ce travail, par contre, a vite progressé, et déjà en décembre de 1956 et au printemps de 1957 différents programmes de réforme ont vu le jour. C'est aussi un fait historique que ce travail fut interrompu l'été 1957. Comme nous l'apprennent les documents publiés dans l'étude de Iván T. Berend, ces projets de réforme n'ont même pas été débattus en fonction de leur intérêt par aucun organisme gouvernemental, que la décision à prendre dépendait de facteurs extra-économiques et de raisons politico-idéologiques internationales [25].

Cette impression est confirmée par le fait que les critiques publiques des projets de réforme du mécanisme économique, qui apparurent en 1957, étaient marquées du sceau de la « lutte idéologique ». Contrairement aux débats antérieurs, au ton pas toujours amical, sur le mécanisme économique (par exemple, celui en liaison avec les articles de S. Balázsy et G. Péter), ce sont principalement les représentants politiques et les responsables idéologiques qui se sont chargés de démasquer le « révisonnisme » tandis que les économistes praticiens et les chercheurs se tenant à distance, ont rarement accepté de jouer ce rôle. Ceci montre, également, que la pensée économique

hongroise et les praticiens, une fois détachés du lit de Procuste de l'idéologie fossilisée n'étaient plus prêts à s'y étendre à nouveau. De toute évidence, la « lutte lancée contre le révisionnisme » ne faisait pas partie du débat concernant le mécanisme, puisqu'elle n'acceptait même pas l'existence de la problématique. Elle ne fut guère plus que l'écume sur la surface de la première grande vague du débat sur le mécanisme économique.

La question de la réforme d'ensemble de l'économie fut donc retirée de l'ordre du jour et cela pour de nombreuses années. Cependant, ce qui s'est passé en 1957 ne peut pas être qualifié de restauration du régime politique et économique antérieur à octobre 1956 ni de « normalisation » ; au contraire, il s'est agit d'une véritable consolidation continue qui s'est perpétrée jusqu'à la période actuelle. Dans le domaine de l'économie cette tendance a été encouragée par la reconnaissance des catégories marchandes et monétaires, l'attention portée au rôle croissant de l'intéressement matériel, l'importance attribuée à l'élargissement de l'autonomie des entreprises et des coopératives, à l'accroissement de leurs initiatives, enfin à la prise en considération des différents aspects de l'efficacité économique.

Considérons deux importantes mesures pratiques.

1. Dans le domaine de la politique agraire, à l'ancien système de livraisons obligatoires, aboli en octobre 1956, on a susbstitué un système contractuel reposant sur le principe de la liberté d'approvisionnement. Cela signifie que dans un secteur aussi fondamental de l'économie que l'agriculture, l'État a développé des relations de marché avec la paysannerie et les coopératives en suivant des méthodes commerciales, en s'efforçant de respecter l'équivalence de l'échange et en cherchant à stimuler et à encourager les producteurs. En fait, à travers cette politique, on a rénové, en Hongrie, avec l'esprit de la politique agraire de la N.E.P. de Lénine qui avait été interrompue trente ans plus tôt. Il faut reconnaître que les expériences internationales — malheureusement surtout négatives — accumulées dans les pays socialistes, proches et lointains, confirment que toute temporisation dans l'application de relations de marchés (par exemple, en Pologne, le système de livraisons obligatoires n'a été supprimé qu'en 1971) où leur mise à l'écart, retarde le développement économique et peut entraîner de graves déséquilibres débouchant sur des crises sociales. Ces premiers pas

en direction d'une politique agraire autonome — malgré les détours ultérieurs — ont posé les fondements de la stabilisation sociale et économique du pays et sont à l'origine du succès que rencontre aujourd'hui l'agriculture hongroise.

L'autre élément, moins important que le premier, mais néanmoins significatif, a été l'introduction, en 1957, d'un système de partage des profits. Ce système, fonctionnant dans des conditions économiques par ailleurs inchangées, n'était évidemment pas susceptible, à lui seul, de transformer le mécanisme économique comme Kornai l'avait déjà démontré, mais parvenait pourtant à éveiller l'intérêt des travailleurs et des employés concernant la profitabilité et l'efficacité économique de leurs entreprises. Bien que le rapport entre l'efficacité réelle du travail et le niveau des profits, en grande partie, demeurait relativement lâche, une certaine pression de la part des employés s'est exercée sur les managers afin que ces derniers « produisent » le montant de profit attendu et considéré comme justifié. Même si les résultats étaient en grande partie imputables aux bonnes relations personnelles des dirigeants la profitabilité de l'entreprise est devenue un élément important à l'origine de l'estime et du prestige personnel des managers, exigeant de ces derniers, en retour, de prêter beaucoup plus d'attention qu'auparavant à la profitabilité de l'entreprise même si celle-ci — nous tenons à la souligner — restait en grande partie fictive.

La consolidation en Hongrie s'explique également, dans ce domaine économique, par l'importance accrue reconnue par le gouvernement et de larges secteurs de l'opinion publique, à la recherche économique. La direction politique attendait, demandait, observait et — généralement lorsque la situation devenait plus critique — adoptait souvent les propositions des économistes. Le fait qu'il y ait eu une parfaite continuité dans le domaine de la recherche en économie — cas unique en Europe de l'Est — est un facteur qui ne doit pas être sous-estimé. Bien qu'une longue interruption se soit produite au sujet du débat sur le mécanisme économique à la fin des années cinquante et au début des années soixante, les campagnes politiques et idéologiques qui furent menées durant cette période — et par la suite — contrairement à ce qui s'est produit dans d'autres branches des sciences sociales ne conduisirent pas à des licenciements ni à des interdictions de publication. Ainsi on a pu éviter les nouvelles reprises à zéro, les redécouvertes, les

retombées accompagnées de nombreuses pertes intellectuelles et de la chute du niveau scientifique.

Par conséquent, le reflux et la pause n'entraînèrent pas de discontinuité, et lorsque sept ou huit années plus tard, les conditions politiques et économiques d'une réforme de grande envergure ont été réunies, la seconde vague du débat sur le mécanisme économique, en reprenant entièrement la conception élaborée au cours de la première vague, pouvait l'intensifier, l'élargir et l'enrichir et, ce qui fut le plus important, de la traduire en programme d'action pratique.

Les conceptions de 1954-1957 et le développement du mécanisme économique hongrois après 1968

La réforme de 1968, de toute évidence, ne fut pas la mise en œuvre ultérieure des projets de 1957, sortis des archives et dépoussiérés. Elle offrit plus à tout égard, elle allait plus loin, reposant sur des fondements théoriques plus fermes, pour ne pas mentionner le terrain politique. Il serait néanmoins inutile et déraisonnable d'établir la liste des similitudes et des différences entre le programme de réforme accompli en 1968 et les idées esquissées en grandes lignes dix ans plus tôt. Il ne l'est pas, par contre, d'examiner des racines de quelques unes des contradictions et des insuffisances du présent mécanisme économique en œuvre, pour savoir si elles présentent ou non des affinités d'esprit dans leurs approches et leurs principes avec certaines caractéristiques de la conception d'autrefois dont la réforme de 1968 a hérité.

Mais quelle était finalement la conception du mécanisme économique souhaitable développée en l'été et à l'automne de 1956, issue des recherches et des débats précédents ? Citons le résumé écrit par Tamás Nagy dans la préface au recueil d'articles de György Péter : « Sur la base de la propriété sociale des moyens de production, en disposant de la plupart des produits permettant de satisfaire les besoins sociaux, en centralisant les investissements les plus importants, par le contrôle central du commerce extérieur, par la politique des prix et du crédit et — en cas de nécessité — par des instructions directes données aux entreprises individuellement concernant la quantité et l'assortiment de la production, et en utilisant d'autres moyens à sa disposition, l'État socialiste assure que la force de l'intéressement matériel, le mécanisme économique en relation

avec la loi de la valeur peuvent s'opérer à l'intérieur du contrôle central planifié de l'économie tout en servant cette dernière [26]. » Cette formulation soigneusement énoncée reflète avec fidélité l'attitude des réformateurs hongrois au cours de l'été 1956, les mérites mais aussi les faiblesses de leurs conceptions du mécanisme économique.

Quel est le modèle de mécanisme économique que reflètent les écrits des économistes et les résumés publiés des projets élaborés pour le gouvernement [27, 28] ? S'agit-il réellement du rejet du modèle de planification directive et de l'adaptation du modèle du marché décentralisé en question ?

La réponse n'est pas facile. Non seulement, parce qu'une telle question n'était pas, et ne pouvait point être soulevée à l'époque. Et ceci pour deux raisons. D'une part, parce que ces catégories théoriques ne sont apparues qu'au cours des années soixante et sont devenues connues en Hongrie principalement après la traduction de l'ouvrage théorique d'une importance fondamentale de l'économiste polonais W. Brus [29]. D'autre part, parce qu'il n'y avait pas d'alternative existante au système de planification directive, qui avait été développée en Union soviétique. Le système autogestionnaire et d'économie de marché yougoslave, en effet — quoique le simple fait de son existence ait exercé une influence stimulante indiscutable sur les recherches dans le domaine des sciences sociales et, pendant une période très brève (en 1955-1956) il ait même servi de point de référence — n'était pourtant qu'un phénomène à ignorer dans le meilleur, et à condamner dans le pire des cas, et pour longtemps encore, ceci pour des raisons politiques et idéologiques. Il n'y avait donc qu'une seule alternative connue : le capitalisme. En conséquence pour un économiste marxiste, ou tout simplement pour une personne ayant des affinités socialistes, le rejet du système de planification directive équivalait au rejet du socialisme. (C'était d'ailleurs l'argument principal des campagnes idéologiques, menées contre le « révisionnisme » : la critique du système de planification directive entraîne la critique du socialisme, par conséquent, suppose la volonté de la restauration capitaliste ou, pour le moins, « objectivement » y conduit.)

Mais la réponse n'est pas facile également parce que dans tous les documents importants écrits durant cette période (peut-être avec la seule exception de l'article de Balázsy) on retrouve des références à l'utilisation des instructions centrales concernant la quantité ou l'assortiment « en cas de nécessité » (Tamás

Nagy), « dans des cas exceptionnels » (István Varga), ou « pour la production et l'utilisation de quelques (très rares) matériaux ou produits de façon transitoire » (György Péter et autres), mais cela ne résoud pas la question, car l'essentiel des choses ne réside guère dans le nombre de « cas » ni dans la longueur des « transitions ». D'autre part, ces « permissions » ne sont bien souvent que des grains de beauté collés sur les propositions de ces auteurs. C'est un fait, de toute manière, que les arguments de toutes ces propositions et conceptions ont été dirigés contre le système de fractionnement du plan, et ont prouvé qu'il était superflu, coûteux et inefficace. Les réformateurs des années 1954-1957 envisageaient réellement la suppression de la prescription obligatoire des indicateurs quantitatifs et l'assortiment par le Centre, en tant que système universel. Mais avec quoi voulaient-ils le remplacer ?

On s'aperçoit, à la lecture du résumé circonspect de Tamás Nagy que l'on n'envisageait pas une décentralisation significative du système de décision. Même Péter Erdos, qui joua un rôle prédominant dans l'organisation de la recherche sur le mécanisme économique et en posant les fondements théoriques d'une réforme attirait l'attention sur le « relâchement illimité » de la loi de la valeur dans son article paru le 14 septembre 1956, dans le quotidien *Szabad Nëp*, l'organe central du Parti. D'après lui, la conséquence serait que la loi de la valeur « régulerait, nous y compris, l'économie seulement à posteriori, à travers les intérêts individuels ou ceux des entreprises, ce qui signifierait que nous renonçions à une des caractéristiques les plus importantes du socialisme, sa capacité à développer consciemment et *directement* (souligné dans l'original, L. Sz.) notre économie, en accord parfait avec les intérêts de toute la société ». Il décrivait ensuite comment il envisageait la méthode adéquate permettant d'assurer ce développement conscient et direct : « Le Centre doit assurer avec fermeté le développement planifié de l'économie, la réalisation des principaux objectifs planifiés *et* par la force des lois édictées par l'État *et* par les instructions obligatoires. Nous devons saisir les quelques — pas trop nombreux — maillons principaux bien harmonisés et réellement décisifs de l'économie, dont le contrôle ferme assure désormais le développement planifié des éléments *essentiels* de toute son évolution. Pour y parvenir, les instructions doivent jouer un rôle important. Mais au-delà des instructions, transmises grâce à l'harmonisation planifiée des leviers et des stimulants, nous

devons également assurer que les intérêts directs des entreprises puissent coïncider, autant que possible, avec l'intérêt de l'économie nationale, qui leur est transmis à travers les plans, ou par d'autres moyens, principalement par le volume des commandes [30]. » Janós Kornai a souligné à son tour, dans son article publié le 14 octobre 1956, paru également dans *Szabad Nép*, que pour accomplir le plan de l'économie nationale, on pouvait appliquer deux méthodes différentes possibles, la méthode administrative des instructions et celle des leviers économiques. Il est fort souhaitable, insistait-il, que la première soit remplacée, autant que possible, par la seconde dans l'économie nationale [31]. Ajoutons-y la formule de István Varga : « L'objectif est que l'économie *administrée centralement* sous la forme actuelle, et dont l'un des traits caractéristiques est le changement fréquent des plans d'entreprises tout long de la période du plan, soit remplacée par « une économie planifiée » plus réaliste, donc, par un système où les plans originaux peuvent mieux être appliqués [32]. » Selon lui, on ne devrait pas spécifier les plans par entreprises, avec néanmoins la seule exception des plans d'investissement. Les indicateurs principaux devraient cependant être communiqués aux entreprises, en tant que prescriptions de caractère non obligatoire, à titre de simple information [33].

En adoptant cette solution, de toute évidence, le domaine de décision des entreprises n'aurait couvert qu'une sphère d'activité particulièrement restreinte. On constate donc que les auteurs de tous ces projets de réforme se retrouvaient sur la même plate-forme concernant une question bien précise : les décisions d'investissement, ainsi que les moyens de les réaliser, doivent rester entre les mains du Centre. Ce faisant, les entreprises n'auraient sans doute pas été responsables du processus de la reproduction élargie, ni de celui de la reproduction simple.

Ajoutons, également que, de façon uniforme, était totalement absente de toutes ces conceptions la question d'un éventuel changement du système institutionnel de la planification administrative, des relations de subordination entre le Centre et les entreprises disposant d'une autonomie plus large.

De tout ceci on en conclut qu'en 1954-1957 en Hongrie, on cherchait à rationaliser le modèle déjà connu de l'économie planifiée de telle façon qu'en évitant le fractionnement formel des plans et en régulant les motivations des entreprises afin de permettre la réalisation aussi régulière que possible des plans

élaborés centralement. Ces conceptions laissaient peu de place pour la mise en place d'un système *normatif* de régulateurs qui aurait permis aux entreprises de définir une structure productive plus efficace. Ce fût plutôt le chemin inverse : la structure productive rationnelle, définie par le Centre, devrait être atteinte principalement (mais non exclusivement) en agissant sur le revenu des entreprises à travers leur intéressement. Et si l'on songe aux indicateurs centraux de caractère informatif figurant dans presque tous les projets, ou bien à la définition par le Centre des lignes de production que devaient suivre les entreprises, ou encore aux fusions d'entreprises suggérées par certains, nous nous retrouvons dans un monde familier, celui du « fractionnement des régulateurs », du « marchandage du plan », de la « responsabilité pour l'approvisionnement » des années soixante-dix.

Les analyses plus récentes concernant cette période démontrent que l'abandon du système de planification directive ne se traduit pas nécessairement par l'adoption d'une économie de marché régulé. Plusieurs chercheurs hongrois parlent de la formation d'un troisième modèle de l'économie socialiste. László Antal parle d'un « système de fractionnement des régulateurs » qui aurait remplacé « le fractionnement du plan [34] ». Iván Schweizer, il est vrai, en tant qu'hypothèse de travail, introduit une nouvelle catégorie de mécanisme en plus du système de planification directive et du mécanisme du marché régulé : celle du « mécanisme de contrôle économique relevant de la responsabilité de l'approvisionnement des entreprises [35] » et, Tamás Bauer, faute d'une meilleure dénomination, qualifie ce modèle économique de « système ni plan, ni marché [36] ».

Cependant, ce monde des années soixante-dix fut le résultat non seulement de l'accomplissement des principes de la réforme hongroise de 1968, mais également des conséquences de son refoulement et d'une tendance au blocage de la réforme, donc, d'un processus de rétro-ajustement. Par conséquent, la question suivante me paraît logique : rétro-ajustement, ou refoulement, vers où ? Certainement pas au mécanisme « classique » du système de planification directive. Nous avons fait demi-tour jusqu'où les réformateurs des années cinquante voulaient progresser.

Développements avec quelques digressions. Le mécanisme économique hongrois dans les années soixante-dix *

par

László ANTAL

Ces dernières années ont vu de profonds changements des conditions internes et externes de la croissance de l'économie hongroise. Comme dans la majorité des pays socialistes européens, le passage à la phase intensive du développement a débuté au milieu et à la fin des années soixante et n'est pas encore achevé. Comme tout changement qualitatif, l'adaptation aux nouvelles conditions de la croissance est également précédée d'une longue période transitoire caractérisée par des tensions et de vifs conflits. L'évolution défavorable du commerce extérieur dans les années soixante-dix, qui a persisté, a accru les difficultés induites par le changement de type de croissance. En conséquence, les conditions de croissance sont devenues plus limitées, les déséquilibres plus graves et plus fréquents faisant ressortir les points faibles du mécanisme économique.

Durant ces dernières années nous avons dû reconnaître qu'il ne s'agissait pas d'affronter quelques difficultés transitoires pouvant être surmontées grâce à quelques mesures fermes mais qu'il fallait faire face à une situation nouvelle.

Nous devons donc reconsidérer notre politique économique et élaborer une stratégie qui :

1° serait fondée sur une évolution sans illusions des possibilités de croissance, tenant compte de façon réaliste des changements durables des conditions intérieures et extérieures de la croissance d'une part, et — ce qui est encore plus difficile — du temps

* « Development with Some Digression — The Hungarian Economic Mechanism in the Seveties », *Acta Œconomica*, vol. XXIII, 3-4, pp. 257-273, Artisjus 1979.

d'adaptation nécessaire et des contraintes socio-économiques d'autre part ;

2° raisonnerait en termes de processus et non pas en termes d'objectifs à atteindre, afin de tenir compte du caractère historique de la reproduction. Il s'agirait, en premier lieu, afin de sortir de la situation difficile actuelle — de réactiver la réforme du mécanisme économique en mobilisant les énergies sociales requises ;

3° abandonnerait l'illusion — graduellement — de compromis plus ou moins harmonieux avec les objectifs de la politique économique * ;

4° reconnaîtrait qu'aucun progrès méritoire ne pourrait être fait sans modifier le système de valeur en vigueur qui influence la conception du contrôle administratif, la gestion des entreprises et qui répend largement l'idée de stabilité — allant jusqu'au *statu-quo* — comme une caractéristique déterminante du socialisme **.

A vrai dire, la nécessité de corriger la politique économique avait été déjà formulée dans le V^e Plan quinquennal couvrant la période de 1976-1980, et au cours de l'élaboration de nouveaux régulateurs en 1975-1976. Mais le programme d'une adaptation prudente par étapes lentes n'a pas donné de résultats. En conséquence des mesures appropriées ont été prises en 1979 et 1980 afin de réduire considérablement l'excédent de la consommation et de l'investissement domestiques, et pour permettre l'affectation plus rigoureuse et plus constante des

* Tels, par exemple l'accroissement des capacités d'exportation et la préférence donnée à la substitution d'importations ; le développement des infrastrutures et la limitation des investissements, l'accroissement de l'incitation matérielle et le ralentissement de la croissance de la consommation des ménages et le blocage des revenus, ou bien une adaptation structurelle vigoureuse aux conditions du marché mondial et le maintien de la stabilité des entreprises.

** La notion de stabilité inclut des efforts avec des prix à la production et à la consommation inchangés, le maintien par tous les moyens de dirigeants à des positions dominantes, le nivellement des salaires, l'interprétation du plein emploi comme le droit à un travail donné ; un système d'interférence centrale permettant aux grandes entreprises de ne pas faire faillite, leur interdisant de contracter et même d'éliminer leurs difficultés transitoires ; il s'agit, en général, d'efforts impliquant de faibles changements sans conflits, dans le cadre de pratiques de gestion bien établies.

subventions directes et indirectes. Ces mesures sévères sont indispensables pour surmonter les difficultés économiques actuelles, mais elles seules ne peuvent pas apporter des solutions durables. Selon mon opinion, le problème fondamental de l'évolution est le changement profond de la pratique du mécanisme économique dans un sens plus large reposant sur l'expérience des dernières années. Ainsi, il est nécessaire de mettre en œuvre un programme progressif mais intransigeant concernant non seulement le système de prix et les régulateurs financiers, mais aussi le système institutionnel de la planification, la structure de l'organisation industrielle, le rôle de la publicité dans la pratique des décision, la régulation générale de tous les revenus personnels — tout en tenant compte des conditions économiques et politiques de son application. Sans lancer un tel processus, ferme et décidé, tout effort pour modifier la politique économique, ou pour permettre d'assurer un contrôle économique plus suivi dans tous les domaines se verrait nécessairement détourné ou du moins restreint par les faiblesses du mécanisme de décision, par les motivations et les possibilités de faire valoir des intérêts particuliers au sein du système institutionnel et organisationnel existant.

SUR LE RÔLE DU MÉCANISME ÉCONOMIQUE

J'utilise la notion de *mécanisme économique* en contraste avec le concept courant qui se propage malheureusement en Hongrie — au sens propre et plus large. Outre la planification, le système des stimulants et des régulateurs financiers le système organisationnel des entreprises et des organes de contrôle économique (qui constituent ensemble le système du contrôle économique), on inclut le mécanisme de décision au niveau supérieur, les relations informelles entre les institutions de contrôle économique, les organes sociaux et les entreprises, ainsi que la distribution réelle des possibilités de décision entre les niveaux décisionnels (ne correspondant pas nécessairement aux réglementations légales en vigueur), le contrôle interne et la motivation des entreprises. En arrière-plan de tout cela, nous trouvons le système précis des rapports d'intérêts et de pouvoir ; les automatismes, les normes de comportement, de réaction et d'adaptation largement influencés par ces facteurs y entrent

également. Pendant une période donnée le fonctionnement réel d'un système économique * peut être caractérisé par tous les éléments essentiels et relativement stables.

En tenant compte de tous ces éléments le système de contrôle économique comprend les facteurs qui peuvent être influencés directement par le Centre. Par des changements mineurs ou majeurs du système de contrôle, le Centre peut induire des processus qui alors affectent — au travers de leur propre dynamique — une sphère plus large des relations d'intérêts ainsi que les rapports sociaux qu'on ne peut pas réguler directement.

Si cette dynamique ne s'enclenche pas ou si elle induit dans le domaine des automatismes (des réactions), des processus qui ne coïncident pas avec les intentions, les changements initiés par le Centre n'auront pas les effets souhaités, ou ne s'avèreront que formels. En effet, le mécanisme économique est caractérisé essentiellement par les relations entre les entreprises et les différentes institutions, le système réel d'influence et de prise de décision, notamment au niveau supérieur, la division concrète du travail parmi les entreprises, les possibilités offertes aux agents économiques ainsi que leur motivation à tous les niveaux — c'est-à-dire, justement par des facteurs dont la régulation directe n'est guère possible. Les éléments du système d'incitation concernant les entreprises et qui se prêtent à la formalisation — (formation des prix et calcul des coûts, structure fiscale, régulation des salaires, critères d'investissement et financement) — seront nécessairement subordonnés aux éléments essentiels du mécanisme économique et aux objectifs de la politique économique. En arrière plan un tel processus se développe à travers des voies informelles de contrôle à l'aide de méthodes d'influence et de persuasion plus raffinées, par des pratiques de décision s'écartant des normes prescrites. Conformément à la logique du mécanisme donné (plus précisément du système organisationnel et institutionnel), les interventions visant à aplanir les tensions économiques apparaissant sous forme de tentatives pour maintenir et renforcer la position des instances

* Le mécanisme économique est défini de la sorte, découlant des relations de production, par László (sapo [1]. Le modèle opérationnel de l'économie est interprété de façon similaire par W. Brus [2] et Tamás Nagy [3].

participant à la préparation des décisions, entravant ainsi tout développement ultérieur vers une plus grande rationalité.

Par exemple, en Hongrie, les organismes de tutelle, dans la majorité des cas, tentent de résoudre les problèmes de coopération inter-entreprises, à l'initiative des grandes et puissantes firmes directement intéressées par la fusion ou l'absorption. Cela restreint encore d'avantage la capacité d'adaptation de l'économie, provoque des pénuries dans d'autres industries et conduit à établir et à renforcer l'autarcie au niveau de l'entreprise — bien que les difficultés émergeant de la coopération soient ainsi éliminées momentanément. De façon similaire, la pénurie permanente peut conduire à rendre certaines entreprises « responsables de l'approvisionnement ». Ce type de réaction limite de nouveau la compétition et la pression du marché, renforce les positions de monopole et la nécessité d'interventions particulières du centre pour le fonctionnement de la firme [4]. De même, la réduction de capacités (ou la reconversion vers de nouvelles activités) entraîne, à court terme, des pertes absolues nécessitant peut-être des importations additionnelles, ce qui est particulièrement gênant dans une situation de déséquilibre. On peut éviter ceci grâce à diverses interventions mais au prix de voir les activités non rentables persister dans le meilleur des cas, et même de les laisser s'étendre. Plus important encore, les unités de contrôle et les firmes considèrent comme naturel que les désavantages apparemment indépendants de l'entreprise — en fait causés par le marché — soient éliminés. L'élimination de la production non-rentable traîne en longueur précisément parce qu'elle pourrait produire soit un enchaînement de situations de pénurie, soit la production non rentable d'autres produits. En analysant les décisions séparément, on ne peut pas qualifier comme irrationnel les investissements destinés à l'élimination des pénuries ou à la substitution d'importations en provenance de l'Ouest même s'ils sont opposés aux décisions centrales visant à réduire l'accroissement des investissements. Mais l'effet conjugué de tels efforts sans exception conduit à l'accroissement des tensions — dans ce cas celui du déficit de la balance commerciale (évidemment dans les domaines autres que celui où les nouvelles capacités ont été créées). Tout ceci paraît justifier la nécessité de nouvelles interventions centrales.

On pourrait énumérer d'autres exemples. Leur caractéristique commune est que ces mesures en atténuant les tensions à

court terme, aggravent les mêmes contradictions à long terme, créant des situations où il sera difficile d'éviter de telles interventions ; ainsi les relations de dépendance entre les unités de contrôle et les entreprises se perpétuent.

Le mécanisme économique n'est pas subordonné à la politique économique au sens large (même en considérant qu'il pourrait jouer un rôle secondaire dans le cadre des effets mutuels). Le mécanisme est en effet « présent » dès que les objectifs sont sélectionnnés. La politique économique ne peut jamais être considérée comme la décision autonome d'un centre homogène encore moins comme un optimum social « à priori ». L'élaboration du système d'objectifs constitue inévitablement un processus d'harmonisation de conflits d'intérêts entre les institutions centrales, les organes sociaux et les grandes entreprises disposant d'un poids politique important — tous ayant leurs propres intérêts particuliers. Au cours de la réalisation des objectifs de la politique économique toutes ces organisations ont la possibilité de s'écarter des lignes directrices (même si formellement elles les suivent). De cette façon, dans ses relations avec la politique économique, le mécanisme économique n'est pas un instrument, mais un facteur de croissance ou, si l'on veut, une contrainte au développement qui laisse un degré considérable de liberté en ce qui concerne les décisions à long terme.

Enfin l'autre question qui a trait à l'harmonisation des objectifs et de la croissance, est également liée au rapport entre le mécanisme et la politique économique.

En surestimant les possibilités découlant du rôle prédominant de la propriété d'État nous sommes toujours enclins, même aujourd'hui, à « inventer » simplement une sorte d'état idéal (par exemple un commerce extérieur, des structures d'investissement ou de production correspondant « d'une manière optimale » à nos conditions, peut-être un système de prix cohérent ou — ce qui n'est pas équivalent — un système financier appliquant des solutions individuelles uniquement dans des cas exceptionnels), et à en déduire des projets à partir d'objectifs plus ou moins bien définis.

Ce genre de raisonnement est rarement présenté dans ces termes mais il influence les décisions traduisant les principes généraux dans la pratique et parfois même lors de la formulation des principes ; il sous-estime les relations d'intérêts, les forces sociales qui se manifestent continuellement dans les processus économiques.

A vrai dire, on trouve de nombreux cas où la décision pourrait suivre les principes, c'est-à-dire ne considérer que le montant des ressources disponibles et les contraintes techniques. Mais si l'on tient compte du poids du mécanisme, de la logique de prise de décision ainsi que des restrictions inhérentes, pratiquement il est peu probable que les principes puissent être effectivement appliqués.

D'une telle approche il s'en suit que les débats sur le mécanisme économique ont toujours nourri dans une plus ou moins grande mesure de fausses espérances, des illusions à l'égard de la gestion centrale. De nos jours nous n'échappons pas à ce raisonnement. D'un certain point de vue, toutes les imperfections et les contradictions du système de contrôle sont imputables à des facteurs que nous ne pouvons pas influencer, mais aussi à des raisons subjectives, telles que des erreurs de planification, des interprétations erronées imputables davantage à des approches plus morales qu'économiques. On en conclut à la nécessité de réaménager l'ensemble du système qui assurerait un poids déterminant au centre, capable de décider exclusivement de façon rationnelle ; de la sorte le système de contrôle serait ainsi assuré de sa pérennité.

A plus d'une occasion de tels réaménagements ont été entrepris récemment. Initialement des projets audacieux étaient envisagés qui étaient censés résoudre toutes les situations conflictuelles. Par la suite, seules des modifications partielles, souvent prudentes et ambiguës ont été apportées. Quelques cas ont été solutionnés mais n'ont pas permis d'atteindre l'objectif initial à savoir que la pratique des arrangements individuels diminuerait rapidement. En fait les distorsions entre le système de prix et les régulateurs sont devenues plus fréquentes et ont nécessité, à nouveau, des aménagements particuliers.

La conception d'un système de contrôle se référant à un modèle idéal auquel se rattache toute une batterie de stimulants économiques, éventuellement modifiables — notamment un centre cohérent, des intérêts micro-économiques pouvant parfaitement s'adapter aux objectifs à court et long terme — est le produit d'un raisonnement qui perçoit l'économie — en exagérant un peu — comme exempte de dimensions politiques et sociales et qui fractionne les processus socio-économiques en une série d'états à atteindre.

Implicitement, cette vision simpliste du mécanisme surestime le rôle du centre en supposant conformément avec la division

hiérarchisée, que les intérêts subalternes sont carrément et strictement subordonnés aux intérêts des instances macro-économiques.

L'évolution du mécanisme économique

La formulation de propositions concrètes en vue de modifier profondément le mécanisme économique — condition pour une rupture décisive avec les tendances défavorables présentes et pour la réalisation d'une politique économique se fixant pour buts l'amélioration de l'équilibre et l'essor des exportations * — doit être précédée par une parfaite connaissance des forces motrices du mécanisme fonctionnant actuellement. Sans aucun doute la réforme introduite en 1968 a marqué un changement qualitatif par rapport au système de contrôle précédent, en dépit de ses nombreux compromis, de mesures transitoires, et de l'utilisation étendue des « freins ** ». Mais la dynamique de la réforme s'est ralentie dès le début des années soixante-dix, malgré des résultats économiques favorables et des conditions économiques et politiques internationales idéales ; par la suite

* L'article de Rezso Nyers et Marton Tardos [5] étudie les alternatives stratégiques possibles concernant le développement économique et leurs difficultés. Les auteurs démontrent de façon convaincante que si le retrait du marché mondial ni une politique de développement hyper-centralisée constitueraient une perspective pour l'économie hongroise. Le seul chemin praticable reste l'accroissement des capacités d'exportation sur une large échelle. Mais ceci implique un nouveau type de gestion des entreprises, l'accroissement des capacités d'adaptation. Il s'agit bien évidemment d'un problème de mécanisme.

** Par « freins » on entend les mesures qui ont retardé l'application de certains changements qui avaient été planifiés. On trouve : l'adaptation des prix relatifs à la consommation aux prix des inputs, liberté pour les entreprises d'affecter librement ses ressources entre fonds de développement (investissements) et fonds de salaire ; flexibilité dans la formation des prix ; suppression des subventions, accroissement de la part décentralisée des investissements et équilibre financier des firmes. La remise à plus tard de la révision de la structure organisationnelle 123 entreprises et du système de contrôle a résulté d'un compromis bien que quelques pas timides aient été faits en direction du fractionnement des grandes entreprises monopolistes.

quelques pas ont été faits en arrière. Nous avons réagi à l'explosion des prix du marché mondial avec retard et sans trop de conviction, en supposant que la mise entre parenthèses des impulsions provenant du marché mondial puis ultérieurement leur réduction sensible, assureraient le maintien d'une croissance continue et équilibrée à laquelle le pays était accoutumée tout en évitant de faire apparaître des conflits économiques avec leurs implications politiques.

Contrairement aux intentions centrales, le résultat a été un accroissement remarquable de l'écart entre les efforts des entreprises et la rationalité économique. Ceci à nouveau a suscité, en peu de temps, maintes initiatives centrales, des « actions » visant à substituer la coercition économique en direction de certains secteurs. Des incitations spéciales ont proliféré se portant sur des objectifs particuliers notamment dans le domaine des exportations mais ailleurs également. Au système des régulateurs s'est ajoutée progressivement une masse d'interventions particulières détaillées pour chaque cas. Les entreprises qualifiées les plus importantes n'ont pas eu à subir les conséquences défavorables des nouveaux régulateurs. Ainsi bien que parfaitement cohérents en eux-mêmes, les régulateurs en général, le système de prix, etc., ne remplissaient plus leur fonction de contrôle. Finalement, au cours d'un réaménagement plus ou moins rampant, devenu plus explicite à partir de 1976, un mécanisme de « fractionnement * » des régulateurs accompagné d'interventions administratives, s'est mis en place, préservant soigneusement les formes et les techniques du contrôle décentralisé.

On serait tenté d'imputer ces mesures rétrogrades aux conditions économiques objectives, aux chocs extérieurs. Mais une telle explication n'est simplement pas juste. A vrai dire, le transfert des décisions au plus haut niveau en particulier la recentralisation des décisions d'investissement, l'affaiblissement du caractère normatif du système de contrôle, le rétablissement des relations de marchandage entre les entreprises et les administrations **, le traitement privilégié des grandes entreprises

* Par analogie avec la procédure de fractionnement du plan central dans la planification administrative (*N. d. E.*)

** Sur ce point *cf.* Teréz Laky [6].

— en harmonie avec les « attentes * » concrètes formulées dans les plans de l'administration, etc., c'est-à-dire la plupart des tendances à ce « retour en arrière » avait débuté et pris racine déjà avant l'explosion des prix. Il faut noter que ces déséquilibres apparus au début des années soixante-dix ainsi que les difficultés engendrées par la crise de l'économie mondiale auraient pu permettre aussi bien l'exploitation audacieuse des possibilités inhérentes au contrôle décentralisé que la « rupture » qui s'est en fait produite.

L'image devient encore plus caractéristique lorsque l'on sait qu'au cours des modifications de prix et des régulateurs en 1975-1976, l'intention centrale était incontestablement de pousser à l'arrière-plan les solutions individuelles et de faire sentir aux unités économiques le poids de la contrainte extérieure en éliminant progressivement le contrôle à travers des instruments individuels, mais le résultat n'a pas du tout correspondu à ces intentions.

Plusieurs questions surgissent : les conditions n'étaient-elles peut-être pas assez mûres ? Les régulateurs, les prix étaient-ils défaillants ? Peut-être a-t-on exagéré l'aspect qualitatif de la réforme ou bien a-t-on été trop optimistes en ce qui concerne les possibilités d'évolution en sous-estimant les forces d'inertie ? Les instances macro-économiques ont-elles commis des erreurs ? Les dirigeants d'entreprises n'étaient-ils pas à la hauteur de leurs tâches ? ou bien la « rupture » avait-elle quelque autre raison ?

Il n'y a pas de doute que tous ces facteurs ont contribué aux difficultés, je crois cependant que si l'on ne connaît pas la bonne réponse, si l'on ne clarifie pas l'ordre d'importance des causes nous ne pouvons pas exclure le choix éventuel d'une fausse route à l'avenir.

Pour comprendre la substance et les causes du processus de ce « retour en arrière » il serait plus opportun d'examiner la période du cinquième plan quinquennal (1976-1980). Durant cette période, en effet, l'écart entre le cours des choses et les intentions centrales prouve de façon convaincante comment le champ d'action du Centre se rétrécit, limité par le mécanisme

* Il s'agit moins d'un ordre, mais plus qu'un souhait (L.A.) Dans la situation d'une économie de pénurie, le centre impose aux unités la responsabilité d'assurer la réalisation des objectifs planifiés (*N.d.E.*).

économique, le pouvoir des unités de contrôle, des organisations sociales et des grandes entreprises, alors que parallèlement le nombre et le poids des interventions centrales augmentent constamment.

Les objectifs du cinquième plan quinquennal (1976-1980)

L'élaboration du plan quinquennal (en 1974 et 1975) s'est déroulée précisément dans une période où il est devenu évident que les tensions seraient plus graves et plus durables que l'on avait imaginé au départ : la charge substantielle des ressources extérieures importées devait entraîner, après 1973, des pertes représentant environ la moitié du revenu national annuel pour la période 1975-1980. La reconnaissance graduelle des réalités (notamment l'étendue réelle des pertes imputables au système de prix, un taux de croissance mieux fondé) a conduit au cours du processus itératif de construction du plan, à une pénurie permanente de ressources planifiables et à aiguiser les conflits d'intérêt autour de l'allocation de ressources de plus en plus limitées.

Au cours de la construction du plan, le besoin de recourir aux ressources extérieures s'est accru progressivement et l'équilibre entre les ressources et les emplois possibles devait être réalisé par l'amélioration croissante de l'efficacité (bien que ceci était difficilement justifiable en raison des conditions économiques de plus en plus difficiles), en outre, les objectifs de la croissance de la consommation ont été quelque peu modérés.

Le choix des objectif généraux retenus a permis de qualifier ce plan — selon le terme utilisé alors — de « tendu avec réalisme ». En fait, l'analyse plus détaillée de la structure de l'accumulation, des objectifs implicites montraient que le plan était beaucoup plus tendu qu'il n'y paraissait *.

Les objectifs du plan comportaient le maintien du taux de croissance habituel ; une plus grande efficacité devant permettre de mieux affronter les chocs et de limiter l'utilisation croissante des ressources extérieures. Le plan prévoyait l'amélioration

* Tandis que la production devait s'accroître de 30-32 %, les ventes sur le marché domestique de 23-25 %, les exportations vers la zone rouble de 40-45 %, et celles vers la zone dollar de 60-65 % [7].

Taux de croissance des plans quinquennaux et objectifs du v^e plan quinquennal, à prix constants, en %.

	1966-1970	*1971-1975*	*1976-1980 (planifiés)*
Revenu national.....	39,1	35,6	30-32
Utilisation domestique du revenu national	44,0	32,0	20,0
Investissements.....	50	50	25[a]
Emplois dans le secteur productif.....	8	0	— 0,5
Revenu par tête.....	35,1	25,8	20
Élasticités des exportations par rapport au revenu national	1,3	1,6	1,8
Élasticité des importations par rapport au revenu national	1,6	1,5	1,2

a) En ce qui concerne le taux de croissance du capital fixe effectivement utilisé on observe une bien moins grande différence qu'entre les taux de croissance de l'investissement global entre le IV^e et le V^e plan.

rapide de la structure de la production, essentiellement dans le but d'accroître les capacités servant les exportations vers l'Ouest, ce qui s'est exprimé avant tout par la réorientation des ventes. Pendant les quinze années précédentes, un taux de croissance annuel de 5 - 6 % a été accompagné d'un taux de croissance des investissements de 8 - 9 %. On a voulu rompre avec cette tendance dans une période où la restructuration des investissements s'est opérée en faveur des industries extratives d'une grande intensité capitalistique (dans les industries de matières premières et énergétiques une augmentation de 55 % des investissements a été planifiée, dans l'industrie de transformation cette hausse a été de 10 % par rapport aux cinq années précédentes [8]. D'une part, cette politique a limité les possibilités d'accroître les exportations de produits manufacturés (alors qu'une telle orientation favorisait l'adaptation aux conditions extérieures).

D'autre part, l'accent mis sur le développement de secteurs à intensité capitalistique élevée et croissante, le changement

qualitatif (planifié) du taux de croissance, la dynamique de l'investissement présupposaient l'amélioration subite, dans tous les domaines, de l'exploitation de l'équipement industriel. Outre une réorientation stratégique, cette politique impliquait le renforcement du contrôle central dans certains domaines de la gestion ainsi que la mobilisation des réserves de productivité. Néanmoins, l'amélioration nécessaire de l'efficacité (ou la pénurie de ressources) a été en partie équilibrée « sur le papier » par une amélioration supposée de 10 % des termes de l'échange avec les pays capitalistes et, également par les chiffres planifiés irréellement bas concernant les investissements initiés par les entreprises.

Les réserves dont on a tenu compte en vue d'améliorer rapidement l'efficacité sont d'ailleurs justement les défauts caractéristiques de notre gestion — plus ou moins quantifiables en comparaison d'autres pays de niveau de développement similaire. Ce sont notamment les stocks élevés, « le chômage derrière les portes de l'usine * », le bas niveau de l'organisation, la mauvaise préparation des décisions stratégiques, les pertes de revenu national engendrées par le gaspillage de l'énergie et des matières, qui s'expliquent par le fait que la qualité joue un rôle secondaire. Mais on ne peut qualifier de réserves potentielles stimulant la croissance que les facteurs qui peuvent être mobilisés dans une situation d'équilibre, avec les moyens de contrôle disponibles. L'exploitation rationnelle des ressources dont dispose l'entreprise mais utilisées avec une faible efficacité, (conduisant à des résultats durables et n'entraînant pas le gaspillage d'autres ressources dans d'autres domaines de l'économie, ni la désorganisation des rapports de production) ne peut être acquise que dans une situation relativement équilibrée et avec l'aide d'instruments plaçant les entreprises « sous pression » (prix rationnels, intéressement aux bénéfices, etc.). Sans cet arrière-plan la pression centrale (visant par exemple à réduire les stocks, à économiser les importations) élargirait rapidement l'écart entre les demandes et les possibilités, stimulerait l'accumulation de réserves en vue d'une utilisation ultérieure, rendrai difficile l'augmentation des capacités d'expor-

* Expression populaire pour exprimer la sous-utilisation de la main-d'œuvre.

tation et pourrait provoquer des troubles économiques plus ou moins grands.

La difficile harmonie des objectifs des plans reposait — outre la planification optimiste résultant de l'amélioration et l'efficacité — sur l'hypothèse selon laquelle la motivation de l'économie (plus concrètement le ralentissement de la dynamique de la consommation domestique et de l'investissement, l'utilisation de cette part du revenu national et des capacités de production pour accroître les exportations vers l'Ouest, l'accroissement des contraintes en vue de précipiter l'adaptation aux conditions extérieures) pouvait s'effectuer de façon graduelle sans modifier le taux de croissance ni heurter la gestion des entreprises en raison des nouvelles conditions de la croissance. C'est ainsi que le plan et le Centre ont essayé d'établir un « système d'équations » assurant une croissance prudente et aussi harmonieuse que possible. Les contradictions de ce genre de solution deviennent perceptibles, ultérieurement, au cours de la réalisation.

Si l'on met l'accent sur la stabilisation des revenus des entreprises dans une situation de déséquilibre et en présence d'objectifs tendus, les déséquilibres partiels ou bien l'amorce d'une dynamique des investissements sont difficilement contrôlables avec les instruments habituels, par exemple, dans le cas de l'investissement, par la réduction du niveau de la consommation ou l'augmentation des importations.

Par conséquent, on doit s'en tenir strictement à l'exécution annuelle et détaillée des prescriptions du plan concernant l'équilibre (ou celles contenues dans les calculs) du plan, ou du moins à s'en approcher autant que possible, ce qui accroît l'inclinaison des instances centrales à intervenir administrativement.

Dans de telles conditions, ceux qui prennent les décisions centrales décident de moins en moins de questions concernant le regroupement des ressources ou le contrôle, mais ils suivent de plus en plus un chemin forcé, ils « se laissent porter par le courant ».

Le « fractionnement » des régulateurs

A travers le guidage macro-économique comme dans le plan, de nombreux objectifs difficilement conciliables devaient simultanément être « réduits au même dénominateur » : un rôle plus

direct et plus important du contrôle central en faveur d'une meilleure répartition des ressources rares : l'indispensable adaptation des firmes et leur motivation ; la stabilité et la progressivité. Si entre 1973 et 1975 il apparaissait intolérable de faire sentir la contrainte du marché mondial au niveau domestique, en raison des pertes étendues auxquelles avaient dû faire face les entreprises, il est évident que la mise en place de réformes concentrées sur une certaine période pourrait entraîner des difficultés encore plus grandes.

Il fallait donc tenter de « séparer » ces effets d'une manière ou d'une autre. Ainsi, à court terme, parmi les diverses exigences, l'équilibre extérieur et surtout la stabilité des entreprises (l'atténuation des tensions induites par les nouvelles conditions de formation de prix et de coûts, la modération des effets résultant de la hausse du niveau des prix), ont été mis au premier plan.

Les modifications finalement introduites ont nettement signifié un pas en arrière, non seulement par rapport au concept formulé en 1972 — suite à l'analyse critique du système de contrôle en vigueur à l'époque — concernant le développement futur du contrôle économique, mais aussi au regard de la pratique de ce contrôle durant la première moitié des années soixante-dix. Ce recul ne reflétait pas les intentions centrales. En s'approchant de la date où les modifications et les régulateurs devaient être introduits, en ressentant le poids réel des problèmes (et en s'effrayant un peu), une série de compromis mineurs ou majeurs ont été faits, mais agissant toujours dans la même direction, afin de « réduire au même dénominateur » les objectifs qui étaient difficiles à réconcilier. Les compromis les plus importants ont été conclus lors de la dernière phase du travail, quand la portée et la mesure des exceptions et des déviations ont été déterminées — c'est-à-dire au cours de la concertation entre les organismes de contrôle au sujet de l'affectation des ressources.

Le résultat final a été que, bien que les changements n'aient pas trop dévié formellement des conceptions originales et progressistes de la réforme — l'adaptation aux conditions du marché extérieur — sa mise en œuvre et par conséquent son contenu également, ont été considérablement différés. Fidèle aux idées d'origine et en réduisant radicalement les subventions à l'importation, le prix des matières premières a été ajusté aux coûts réels. Les taux de change ont été modifiés, les impôts

sur les salaires ont été augmentés rendant le coût de la main-d'œuvre plus cher, les subventions à l'importation ont été énergiquement réduites, la répartition des profits d'entreprise selon les proportions prescrites par le centre a été remplacée par un impôt sur l'utilisation du profit ; dans la distribution des subventions centrales pour les investissements on a accru le rôle croissant des adjudications, etc. Prenant ces changements en considération, on a l'impression qu'ils ont accru l'autonomie des firmes, en encourageant le développement rapide des entreprises capables de s'adapter.

Cependant, le mode de gestion des entreprises n'a pas été fondamentalement affecté par les changements des prix et des régulateurs généraux sus-mentionnés, mais plutôt par divers instruments appliqués dans une sphère plus large que précédemment, reposant souvent sur des considérations individuelles ; des taxes à la production, des réductions d'impôt sur les bénéfices, des subventions et autres avantages, la réception de fonds d'investissement, la classification plus avantageuse du type de contrôle des salaires.

Concernant la modification des régulateurs, les dérogations les plus importantes par rapport au projet initial sont les suivantes :

1. L'objectif original était de renforcer la fonction de la régulation sur le plan. Finalement, le contrôle est devenu fortement surbordonné aux objectifs partiels du plan, plus rigides qu'auparavant. Cela a été sensible avant tout dans le domaine de l'affectation des ressources d'investissement, puis dans le contrôle des salaires et l'exécution des plans annuels d'exportation.

Le rôle croissant des méthodes indirectes associées aux décissions centrales, lors de l'affectation des ressources d'investissement, constitue un phénomène nouveau.

Au cours de la détermination de la sphère des taxes de production, des exonérations ou des allégements d'impôt, la nécessité d'ajuster les ressources de développement des entreprises aux objectifs centraux et sectoriels planifiés, s'est trouvée renforcée, notamment dans les industries alimentaires et des matériaux de construction, mais assez souvent aussi dans le cas d'entreprises individuelles.

2. Concernant la régulation des investissements l'objectif était d'allier le renforcement des décisions avec la recherche d'une plus grande efficacité, notamment au niveau de l'entreprise. A vrai dire à travers les grands projets d'insvestissement l'État aurait dû exiger un taux de rentabilité non pas vis-à-vis des entreprises mais de lui-même. Mais ceci a peu de chance d'aboutir. Il en va de même pour les subventions d'investissements : les adjudications réelles n'ont concerné qu'environ un quart des ressources distribuables (bien qu'à l'origine cette forme aurait du être appliquée pour la moitié des ressources).

Enfin, une fois déterminé l'apport de l'État aux projets individuels, généralement il ne servait qu'à compenser le manque de fonds des entreprises.

3. Le but original des modifications apportées était de promouvoir l'adaptation au nouvel environnement, de redistribuer les profits afin que le profit serve à apprécier véritablement les performances des entreprises sur les marchés intérieurs et extérieurs. Au lieu de cela, la réduction de 30 % du niveau moyen des profits, consécutive à la révision des prix, est devenue, au cours de la phase d'élaboration, presque une norme obligatoire à respecter par toutes les entreprises. En acquérant une nouvelle fonction les impôts sur la production * ont joué un rôle décisif dans le nivellement des profits. Initialement cette forme d'imposition était un instrument employé exceptionnellement pour centraliser les revenus ayant le caractère de rente. En 1976 le volume des impôts sur la production a presque doublé et ils sont devenus un instrument de taxation différentielle, en vue de réguler la différence entre les coûts et les revenus destinés à alimenter les fonds des entreprises. Dans un premier temps l'assiette de l'impôt sur la production a été spécifiée par secteur et ensuite au niveau de l'entreprise. Le volume excessif des subventions, lui aussi, a contribué à modérer la différenciation des profits. Ainsi, en dépit de la réduction radicale des subventions à l'importation, le total des subventions ne pouvait être réduit considérablement, et même la réduction minimale s'est avérée transitoire. (Le taux des subventions et des exemptions par rapport au revenu national a été de 30,8 % en 1971, de

* Ceux-ci sont appliqués au chiffre d'affaire par secteurs ou sous-secteurs, et parfois au niveau de l'entreprise.

40,1 % en 1974, puis il a baissé à 37,9 % en 1976, pour atteindre à nouveau 40 % en 1977.)

Quant à la détermination individuelle des impôts sur la production et des subventions, la baisse des profits inférieure ou supérieure au taux magique de 30 % est devenue un argument décisif. Ceci, au lieu du réarrangement envisagé, a contribué au maintien de l'ancien mécanisme de formation des profits.

L'affaiblissement du rôle du contrôle normatif a été engendré également par les exemptions partielles ou totales concernant les taxes sur les profits, sur la production ou l'amortissement ainsi que par des mesures spécifiques divergeant des conditions générales. Leur rôle aussi s'est accru en 1976.

4. Les quatre modes de fixation des salaires * (et leurs nombreux aménagements) ont produit une situation chaotique, dans laquelle la possibilité d'augmenter les salaires ne dépendait que formellement des performances. Ce dont les entreprises se sont bien rendues compte. La classification selon le mode de fixation des salaires et l'établissement de paramètres déviants des règles ont été déterminés — en fin de compte — à travers des marchandages.

LE SYSTÈME DE « FRACTIONNEMENT » DES RÉGULATEURS S'EST AVÉRÉ PERMANENT

Les problèmes et les dangers découlant de la régulation individuelle ont été perçus par les fonctionnaires responsables du guidage macro-économique, même si leur ampleur n'a pas été saisie. Mais ils ont supposé que les instruments différenciés fonctionneraient seulement comme un « système d'écluse » permettant de s'adapter à la situation plus difficile, et ne deviendraient pas une pratique habituelle. A cette époque on a fréquemment souligné — en réponse aux inquiétudes souvent manifestées non sans fondement par les firmes — qu'en modifiant perpétuellement les instruments de régulation les organes de

* Le centre définit globalement l'augmentation de la masse salariale et du niveau des salaires ; au niveau de l'entreprise, l'évolution de la masse salariale est fonction de la valeur ajoutée et le niveau des salaires par tête est calculé à partir de la somme des profits et des salaires.

contrôle ne bénéficieraient pas des résultats additionnels et qu'ils n'allégeraient pas les tensions dans le domaine de la gestion. On supposait qu'à partir de conditions identiques l'intervention du centre constituerait une garantie contre d'éventuelles déviations par rapport au système normatif.

Les quatre dernières années ont montré que l'introduction de biais dans le mécanisme économique — et ainsi l'élimination graduelle des régulateurs plus ou moins individuels — était une hypothèse intenable. Les instruments différentiels sont inévitablement assimilés à une base, à un objectif de revenu imposé, et, faute d'une base objective ils peuvent difficilement s'ajuster à quelque chose d'autre.

Le développement de tels objectifs est nécessairement le résultat de l'harmonisation d'intérêts individuels, c'est-à-dire d'une série de marchandages réalisés en partie aux échelons les plus élevés, en partie entre les organisations verticales — entre les organes de contrôle et les entreprises. On trouve ici l'empreinte de relations de marchandage bien établies entre les organismes de contrôle et les firmes : des corrections individuelles continues, suite à des changements mineurs ou majeurs des conditions économiques, des efforts pour distinguer les causes imputables ou non aux entreprises, la rétention d'information concernant les performances et le renforcement de l'approche quantitative. La situation qui en est résultée impliquait de procéder à des adaptations dans les deux directions. Ce système très différencié d'imposition et de subventions rendait nécessaire l'ajustement permanent des instruments individuels.

En raison des interférences directes et de la modification continuelle des régulateurs, les relations financières entre les entreprises et les unités de contrôle sont passées au second plan. Ceci s'explique principalement par le mécanisme de planification au niveau de l'entreprise par l'élaboration du projet d'investissement et des conceptions technico-économiques * (mais également d'anciens phénomènes bien connus y contribuent, telles que les difficultés transitoires liées à l'approvisionnement en matériaux, la qualité des biens de consommation intermédiaire, l'obligation de rendre compte de l'évolution du volume des

* Dans le jargon des planificateurs, il s'agit des premières projections des futurs plans, tant au niveau de l'entreprise que macro-économique (*N. d. E.*).

exportations, et d'autres difficultés persistantes qui se manifestent dans les coopérations *). Lors de l'élaboration des plans d'entreprise à moyen terme, il est arrivé que les ministères aient spécifié des objectifs sectoriels par sous-secteur et par entreprise. En outre, il est devenu courant que les plans annuels soient fractionnés et coordonnés avec les entreprises, et que les ministères imposent leurs exigences. Suivant la formule officiellement prescrite les entreprises élaborent les plans comprenant généralement plusieurs milliers de données intéressant les ministères, et qui sont l'enjeu de marchandages dans le but d'obtenir des ressources. D'autres organismes régionaux et sociaux, de plus en plus, participent à ce « débat autour du plan ** ». La dépendance s'étend aussi à des décisions d'entreprise apparemment tout à fait indépendantes.

A titre d'exemple la décision d'une firme d'augmenter ou non ses prix est fortement déterminée par l'effet de ce genre de décision sur les chances d'obtenir des ressources centrales pour ses investissements ou bien il faut prouver que la production domestique est considérablement moins chère que l'importation ; il faut également tenir compte de l'aversion éventuelle de la part des syndicats et d'autres organisations sociales ou des organismes de contrôle envers une hausse des prix.

Tout cela assure un cadre institutionnel et un champ d'action (et naturellement une base de référence) pour le contrôle direct

* Il s'agit des coopérations intra-firmes au sein du C.A.E.M. (*N. d. E.*).

** « La décision d'investir au niveau de l'entreprise subit plusieurs influences extérieures. La plus importante est celle des ministères sectoriels, de tutelle. Ceci concerne presque toutes les entreprises. Cette influence s'étend également aux décisions autonomes, tout au moins lors du contrôle des plans d'entreprise à moyen terme ainsi que lorsque l'on évolue les performances des dirigeants d'entreprise car on prête beaucoup d'importance à la politique d'investissement de la firme. Les ministères sectoriels doivent donner leur opinion concernant toute demande de crédit. Ils font également partie des commissions qui distribuent les subventions, ce qui signifie que sans eux et contre leur opinion, il est impossible de recevoir des subventions d'investissement en provenance du centre. » Andrea Deák [9].

Il faut noter que depuis la fin des années soixante-dix les ministères de branche ont été définitivement dissout et que le poids de la contrainte financière d'une part, et de la rentabilité escomptée de l'autre, sont à présent la règle dans le domaine de l'investissement (*N. d. E.*).

apparu plus tôt, bien que jusqu'à nos jours il ne se soit manifesté que formellement. Une fois que le processus est enclenché en raison du mécanisme de décision et des relations d'intérêts, de nouveaux motifs de correction surgissent sans cesse, induisant une forme permanente de « marchandage autour des régulateurs ». Ce processus n'est pas étranger même aux grandes entreprises qui obtiennent de cette façon les ressources et la sécurité nécessaires pour leur développement.

Un des objectifs des efforts déployés par les entreprises est de chercher à se trouver dans la sphère d'influence d'une instance de tutelle qui saura prêter attention à ses problèmes.

Cette attention est une des plus importantes garanties pour l'entreprise d'obtenir les ressources nécessaires pour son futur développement. Elle assure que ses problèmes de profitabilité seront résolus pendant ce temps et qu'elle sera protégée contre les impulsions imprévues du marché grâce aux initiatives de cette unité de contrôle.

Enfin de compte, bien que respectant formellement les règles de la régulation indirecte, le système est difficile à manier. Tout en utilisant les indices de rentabilité, les instruments de contrôle indirect, il sert encore à fractionner les objectifs, à affecter les ressources tout en s'affranchissant de la contrainte de l'ancien système hiérarchique de la planification administrative et en accroissant son domaine d'intervention. Ces changements dans les faits, légalisent, authentifient et institutionnalisent les pratiques qui se sont fait jour au sein du système de décisions au début des années soixante-dix, même si elles n'étaient pas déclarées.

Les exemples sur lesquels nous nous sommes attardés prouvent que l'on a affaire à un processus de « retour en arrière » évident et non à un type d'intervention ponctuelle et résolue nécessité par les difficultés présentes et qui serait amené à disparaître dès le retour à une situation plus propice.

L'intention de mettre en premier plan la stabilité de l'entreprise, en particulier celle des grandes firmes, de planifier en contrôlant fermement les processus partiels, d'exercer une activité de contrôle qui de préférence n'envenimerait pas les conflits a coïncider avec les intérêts de ceux qui soutenaient le système hiérarchique dans l'affectation des ressources, dans la collecte des demandes et dans la définition des objectifs. Il s'en suit, d'une part, que tant que les instruments individuels restent déterminants, tous les participants à la préparation et à la prise de décisions sont obligés, et ils y ont intérêt, de se conformer

aux règles du jeu, au sein de ce système institutionnalisé de « marchandage autour des régulateurs » indépendamment de leurs intentions, de leur approche et de leurs convictions. D'autre part en raison de ce qui précède, il serait illusoire de chercher à s'écarter de cette pratique en éliminant lentement et progressivement les traits caractéristiques de ce système de contrôle évitant ainsi les bouleversements transitoires. L'expérience prouve que le cercle vicieux ne peut être brisé que par un réaménagement radical du système de décision, par la modification en profondeur du système institutionnel, même si cela devait entraîner des chocs, des conflits, des contradictions éclatantes et des pertes indéniables. Il ne reste pas d'autre choix.

Le plan annuel pour 1980, les décisions concernant le guidage macro-économique — qui supprime les possibilités de marchandage — annoncent une remise en cause des activités non-rentables (même dans le cas des entreprises prioritaires). Aussi la question de l'organisation des entreprises inscrite à l'ordre du jour dans le cadre de la réforme du système économique, ainsi que la mise en place (même au prix de conflits) d'un système de prix dérivés du marché mondial, permettent de conclure qu'une prise de conscience de la nécessité de modifications radicales a lieu en Hongrie, même si l'on ne peut pas encore parler d'une véritable rupture.

TROISIÈME PARTIE

UN DIAGNOSTIC DU RÉAJUSTEMENT

Contrainte budgétaire « dure » et contrainte budgétaire « lâche » *

par

Janos KORNAI

UN EXEMPLE EN GUISE D'INTRODUCTION

Le concept de « contrainte budgétaire » vient de la théorie de la consommation des ménages ** et a été repris ensuite par la théorie générale de l'équilibre. Dans ce contexte, le « budget » est appliqué au sens large comme un synonyme de plan des revenus et des dépenses de toute unité économique : ménage, entreprise, organisation non marchande. Il n'est donc pas limité au plan (financier) du gouvernement central. Pour ceux qui sont moins familiarisés avec la littérature économique consacrée aux micro-organisations, il paraît utile de représenter cette notion à l'aide d'un modèle très simplifié et de la figure qui l'illustre.

Une usine prévoit une réorganisation technique pour laquelle elle dispose d'une somme précise, disons 50 millions de forints. Elle a le choix entre divers degrés de mécanisation et d'automatisation. La figure, on le voit, comporte deux *isoquants*. Considérons la courbe inférieure T_1. Chaque point de la courbe représente des volumes identiques de production : 1 000 tonnes par an. De nombreuses combinaisons d'inputs, « machines » et « travail », permettent de produire ce tonnage : plus de travail

* « Hard and Soft Budget Constraint », *Acta Œconomica*, vol. XXV, 3-4, pp. 231-246, Artisjus 1980.

** A ma connaissance, ce concept a été introduit par l'économiste et théoricien russe Slutsky dans son étude classique [8] consacrée au comportement des ménages.

et moins de machines et, inversement, moins de travail et plus de machines. La courbe parallèle T_2 représente une production annuelle supérieure — 1 250 tonnes — la courbe T_3 — 1 500 tonnes, etc.

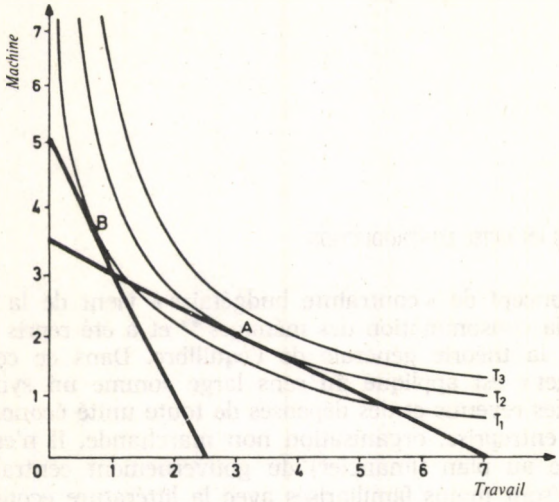


FIGURE 1.

Choix de la combinaison d'inputs et contrainte budgétaire.

Les deux droites dénotent deux manières de dépenser le budget disponible sur la base de deux relations entre le prix du « travail » et le prix des « machines ». La droite dont la pente est la plus faible indique que l'entreprise peut acheter 7 unités de travail avec 50 millions de forints si elle ne dépense rien pour les machines et 3 machines et demie si elle ne consacre pas un sou au travail.

Et on peut, évidemment, effectuer avec la même somme toutes les combinaisons linéaires des deux facteurs de production. La droite à plus forte inclinaison illustre le moment où le travail est devenu cher comparativement aux machines. Pour

les mêmes 50 millions forints, on ne peut plus acheter désormais que 2 unités et demie de travail mais acquérir en revanche 5 unités de machines.

Aussi simplifiée qu'elle soit, la figure exprime des relations importantes. Dans ce modèle, le décideur peut tenir compte exclusivement des solutions qui ne se situent pas au-dessus de la ligne de budget effective. *Pour cette raison précisément,* il sera forcé de réagir à l'effet de prix. Si la ligne de budget se déplace, lui aussi *devra* décaler le point représentant la décision.

Tous ceux qui sont au fait de la programmation mathématique (qui ont par exemple appliqué un modèle informatique pour élaborer le plan d'investissement ou de production d'une entreprise) conviendront de la simplicité du problème posé qui n'implique que deux variables. La contrainte budgétaire délimite la série de décisions opportunes. On doit se demander alors dans quelles circonstances la contrainte est *effective,* c'est-à-dire quand influence-t-elle réellement le comportement de l'entreprise, et dans quelles conditions devient-elle non effective.

RELATION ENTRE LE BILAN FINANCIER ET LA CONTRAINTE BUDGÉTAIRE

Passons de notre exemple à la réalité économique, sans nous préoccuper pour le moment de savoir si nous traitons d'une entreprise capitaliste ou socialiste. Les choses seront ainsi plus claires. A la fin de cet article, nous examinerons comment les catégories que nous allons expliciter se sont *matérialisées historiquement* dans les systèmes socio-économiques au cours des différentes périodes.

Tout le monde connaît le *bilan financier de l'entreprise.* Dans sa forme la plus globale et la plus générale, il reflète les processus financiers pour une période définie et peut être représenté comme suit :

Stock de monnaie en fin de période —
— stock d'emprunts en fin de période ≡
≡ stock initial de monnaie — stock initial d'emprunts +
+ crédit obtenus au cours de la période +
+ autres entrées au cours de la période —
— crédits remboursés au cours de la période —
— autres sorties au cours de la période.

Les entrées et les sorties du bilan sont sous le signe de l'identité. Cette identité agrégée est toujours vérifiée. Elle ne peut être « enfreinte ». Même si l'entreprise ne paye pas pour les marchandises livrées, l'identité de bilan subsiste : le poste « emprunts » ne contient pas seulement les crédits obtenus au cours de l'année mais aussi le crédit forcé véritablement extorqué par l'entreprise au vendeur. C'est pourquoi nous disons que le bilan financier est une *identité comptable ex post.*

Il peut aussi être exprimé sous la forme d'une inégalité. Toutes les sorties s'inscriront à gauche et toutes les entrées à droite dans l'hypothèse que les dépenses ne doivent pas excéder les recettes. Il s'agit à nouveau d'une contrainte agrégée qui se vérifie nécessairement.

Les éléments contenus dans la contrainte budgétaire sont les mêmes que ceux qui figurent dans le bilan financier et la contrainte en dérivant : les paiements ne doivent pas excéder les recettes. Mais la contrainte budgétaire est une catégorie *ex ante* et non *ex post.* Elle n'est pas une identité « comptable » mais une *régularité de comportement.* Plus précisément, elle est l'expression de toute une série de règles internes de la sphère de régulation qui limitent le comportement et la liberté d'action de l'entreprise. Pour en comprendre le fonctionnement, nous devons en analyser les divers éléments.

CONTRAINTES BUDGÉTAIRES DURES : LE CAS PUR

Tout d'abord, examinons le cas *pur* de la contrainte budgétaire dure. Nous indiquerons cinq conditions dont la réalisation garantit la dureté de la contrainte. C'est là une construction théorique ; l'une ou l'autre des cinq conditions n'est jamais parfaitement satisfaite dans la réalité. Nous l'expliqueront ultérieurement.

Ces cinq conditions prises ensemble *suffisent* à garantir la dureté *parfaite* de la contrainte. Nous ne prétendons pas que seul cet ensemble de conditions la garantit. Mais ces cinq conditions forment un bon point de départ pour les étapes ultérieures de notre raisonnement. Pour faciliter les comparaisons, ajoutons la lettre *H* (*hard* = dur) aux nombres de la série des conditions.

Condition 1-H. Prix exogènes. Les prix d'achat des inputs et les prix de vente des outputs sont donnés pour l'entreprise. L'entreprise *accepte les prix*, elle ne les détermine pas. De ce point de vue, peu importe qui détermine le prix : un processus de marché atomisé qui ne pourra être influencé par un seul acheteur ou un seul vendeur ; un vendeur plus puissant que notre entreprise pour la fixation des prix d'achat, ou un acheteur plus puissant pour la fixation des prix de vente ; ou bien une autorité d'État. Il peut s'agir de n'importe qui ; le point principal est que notre entreprise n'est pas capable d'influencer le prix.

Condition 2-H. Le système fiscal est dur. Ceci ne veut pas dire que les impôts sont élevés mais que les principes suivants sont strictement observés :

a) La formulation des règles de l'impôt (lois, règlements) ne peut pas être influencée par notre entreprise ; ces règles lui sont données de manière exogène.

b) Le système des impôts lie les impôts à divers critères objectivement observables et mesurables.

c) L'entreprise ne peut bénéficier d'aucune exemption exceptionnelle individuelle.

d) L'impôt est perçu inconditionnellement aux termes prévus.

Condition 3-H. Il n'y a pas d'allocations gratuites de l'État. L'État ne donne a aucun titre des subventions pour couvrir les dépenses courantes et n'offre pas de contributions gratuites aux investissements.

Condition 4-H. Il n'y a pas de crédit. Tous les inputs achetés doivent être payés comptant. Un crédit interentreprises ne pourra être obtenu ni par accord avec le vendeur, ni par violation du contrat, par défaut de paiement en forçant ainsi le vendeur à jouer le rôle de créditeur. Aucun crédit ne pourra être obtenu d'une autre source quelconque.

Condition 5-H. Il n'y a pas d'investissement financier extérieur. Nous n'évoquons pas ici la fondation de la firme, c'est-à-dire la question de savoir comment l'investissement financier initial a été réalisé dans l'entreprise. Nous considérons seulement les

entreprises existantes. La condition 5 indique que les propriétaires peuvent obtenir un profit de l'entreprise. Mais s'ils en obtiennent, ils ne peuvent pas réinvestir dans l'entreprise *.

Les conditions *1-H* à *5-H* imposent des contraintes de comportement *ex ante* quant aux variables figurant au bilan financier de l'entreprise. Si ces contraintes sont strictement observées, la contrainte budgétaire, en additionnant leurs effets, limitera effectivement la liberté de choix de l'entreprise ; en d'autres termes, elle deviendra une contrainte dure de *comportement.*

Voyons à présent les implications de ces cinq conditions.

Comment se manifeste la dureté de la contrainte budgétaire ? Ajoutons à nouveau la lettre *H* aux nombres de la série.

Conséquence (i-H). Survie. La survie de l'entreprise dépend exclusivement des recettes de vente et des coûts des inputs. Si, pour une courte durée, ces derniers sont supérieurs aux premières, elle pourra recourir au stock de monnaie pour couvrir les pertes et renoncer à prélever son profit. Mais si elle a complètement renoncé au prélèvement du profit et épuisé son stock de monnaie, s'il y a encore des pertes, elle sera contrainte de réduire ses dépenses. Moins d'inputs mènent à moins d'outputs, les recettes diminuent et finalement l'entreprise devient insolvable et fait faillite. *La contrainte budgétaire dure est une forme de coercition économique : les recettes provenant des ventes et les coûts des inputs sont une question de vie et de mort pour l'entreprise.*

Conséquence (ii-H). Croissance. Le progrès technique et la croissance de l'entreprise, qui exigent des investissements, dépendent des mêmes facteurs. *Les ressources financières pour l'achat d'inputs additionnels nécessaires à l'expansion de l'entreprise sont créés exclusivement par une accumulation interne au sein de l'entreprise.*

* Les conditions *4-H* et *5-H* ne peuvent être entièrement satisfaites que dans le cas *abstrait* d'une économie strictement stationnaire, c'est-à-dire de la simple reproduction. Il est nécessaire de les indiquer si l'on veut définir le cas *pur* de la contrainte budgétaire dure. On y reviendra ultérieurement.

Conséquence (iii-H). Ajustement aux prix. Puisque les prix sont donnés d'une manière exogène, *l'entreprise doit s'ajuster au prix.* L'ajustement doit être effectué fondamentalement par des actions *réelles*, tout d'abord en augmentant ou diminuant le niveau de la production, ou en modifiant la combinaison d'input-output. Ces changements sont internes pour l'usine de production et ainsi ne sont pas directement liés aux prix. Mais indirectement ils sont étroitement rattachés à ceux-ci par des achats d'inputs qui permettent des modifications de la production et par les ventes de l'output qui sont rendues possibles par ces modifications.

L'entreprise pourra être aidée dans son ajustement par deux variables financières *internes :* elle pourra utiliser son stock de monnaie et réduire ou suspendre le prélèvement du profit. Cependant le stock de monnaie peut s'épuiser et les prélèvements de profit se réduire à zéro. L'entreprise ne pourra pas manœuvrer en utilisant des ressources financières *externes.* C'est pourquoi, en fin de compte, il ne lui restera aucun autre moyen que l'action *réelle* pour opérer des ajustements.

Dans ces conditions, le prix n'est pas simplement un « signal » que l'entreprise observe si elle en a envie, tout en agissant sur des variables réelles, et qu'elle n'a pas à observer si elle n'en a pas envie. Elle *doit* l'observer parce qu'autrement elle sera incapable de développement ou d'expansion, et pourra même faire faillite.

A ce point, nous pouvons totalement ignorer les propriétés des prix. Prix « optimum » ou « non optimum », prix « en équilibre », peu importe du point de vue de la *dureté* de la contrainte budgétaire. Il importe seulement que les prix ne dépendent pas de l'entreprise et que dans le cas d'une contrainte dure l'entreprise doive s'y ajuster. Dans la figure, le déplacement de la décision du point *A* au point *B* sous l'effet des changements de prix en constitue l'illustration.

Conséquence (iv-H). Incertitude. L'entreprise ne partage pas ses risques. Elle supporte les conséquences des circonstances externes ainsi que celles de ses propres actions.

Puisque les prix sont exogènes, ils peuvent signifier un désastre ou une chance pour l'entreprise. Dans les deux cas, il s'agira de malchance ou de chance propres à l'entreprise. Si c'est la malchance, personne n'aidera l'entreprise à s'en sortir ; dans le cas inverse, personne n'en prélèvera les résultats.

Conséquence (v-H). La demande de l'entreprise. Les conséquences énumérées ci-dessus impliquent, dans leur ensemble, que la *demande de l'entreprise pour des inputs est finie.* Elle dépend étroitement du prix d'achat des inputs et du revenu courant et attendu de l'entreprise. (Dans la figure, du fait que cette demande est finie, seuls les points situés sur ou en-deçà de la ligne de budget peuvent être atteints. L'entreprise ne pourra acquérir que les « machines » ou le « travail » que sa contrainte budgétaire lui permet d'acheter).

CONTRAINTES BUDGÉTAIRES QUASI DURES

Dans tout système économique existant il y a des phénomènes qui peuvent déplacer la contrainte budgétaire du cas pur de dureté parfaite décrit ci-dessus. Nous allons examiner sous quelles conditions la contrainte budgétaire pourrait au moins être *quasi dure.* L'expression « quasi dure » indique que, bien que la contrainte ne soit pas aussi dure que dans le cas théoriquement pur, elle l'est approximativement. Ceci sera indiqué par ses *conséquences.* Une contrainte budgétaire est quasi dure si elle entraîne les conséquences *(i-H* à *v-H)* de la section précédente. De nouveau, nous nous contenterons de donner un ensemble de conditions *suffisantes ;* il peut y avoir d'autres ensembles de conditions susceptibles d'entraîner les conséquences *(i-H* à *v-H).* Les lettres *AH — almost hard,* quasi dures — suivant les nombres de la série des conditions indiquent la qualification de « quasi dur »).

Condition 1-AH. Fixation du prix dans des limites étroites. Certaines entreprises sont des décideurs de prix pour certains inputs et outputs. Cependant, dans leur décision quant aux prix, elles sont contraintes par la résistance de leurs partenaires commerciaux et, finalement, par le niveau de la demande totale.

Conditions 2-AH et 3-AH. Il n'y a pas de redistribution étatique. Ici les conditions *(2-H)* et *(3-H)* du cas pur sont entièrement valables. L'État ne peut redistribuer les recettes financières des entreprises, soit par la différenciation des impôts et d'autres

méthodes de prélèvement des revenus, soit pas des subventions ou autres aides *.

Conditions 4-AH. Crédit à des conditions dures. Ceci ne veut pas dire que le créditeur exige des intérêts élevés, mais que certains *principes* — « orthodoxes » et « conservateurs » — sont appliqués pour l'octroi de crédits :

Le créditeur (la banque, etc.) accorde un crédit à une entreprise seulement s'il y a une totale garantie que l'entreprise sera capable de le rembourser à partir de ses recettes de vente d'outputs. Cela revient à dire que le crédit est un « paiement d'avance ».

Quand l'entreprise a contracté un emprunt, elle doit toujours accomplir toutes les obligations figurant à l'accord de crédit : les échéances devront être payées aux délais prévus, et les intérêts doivent s'y ajouter conformément à l'accord. La loi fait rigoureusement respecter les accords de crédit.

L'acheteur ne pourra pas contraindre le vendeur à lui accorder un crédit en s'abstenant du paiement immédiat — sans accord préalable — des marchandises livrées.

Condition 5-AH. Investissement financier externe à des conditions dures. Les ressources financières internes de l'entreprise pourront être complétées par des investissements monétaires effectués par les propriétaires. Ces investissements ne pourront concerner que les progrès technologique et l'expansion de l'entreprise, et devront être remboursés à partir des accroissements de recettes. Aucune ressource financière externe ne pourra être utilisée pour surmonter des difficultés financières à court terme.

Nous ne voudrions pas nous répéter. Si le lecteur reconsidère ce que nous avons dit à la section précédente, il se convaincra que les conséquences *(i-H* à *v-H)* se présenteront également ici. Ajoutons néanmoins qu'elles ne pourront être garanties aussi strictement que dans le cas théoriquement pur. Il est vrai, les conditions *2-3* n'ont pas changé : la possibilité de la redistribution par l'État n'est encore exclue. Même ainsi, des difficultés peuvent

* Cette condition n'exclut que la redistribution des recettes financières *entre les entreprises.* Elle est compatible avec la redistribution étatique des revenus entre les divers groupes de la population : certains groupes se voient fortement imposés et d'autres bénéficient d'aides financières.

se présenter pour les conditions *1,4* et *5*. Elles concernent des phénomènes qu'on ne peut strictement définir par « oui ou non ». Nous ne pouvons dire, par exemple, que le crédit est accordé à des conditions dures ou molles (lâches). Il y a de nombreux degrés intermédiaires possibles. La situation est la même en ce qui concerne la détermination des prix ou l'acceptation des prix, ainsi que pour la dureté ou la mollesse des conditions financières externes.

CONTRAINTES BUDGÉTAIRES LÂCHES

Les cas intermédiaires seront discutés ultérieurement. Nous allons ici les laisser de côté et analyser l'autre extrême : les contraintes budgétaires lâches.

Quand pouvons-nous dire que la contrainte budgétaire est entièrement lâche, c'est-à-dire ne lie pas *ex ante* la liberté de choix de l'entreprise ? Nous allons à nouveau passer par les cinq conditions discutées aux sections précédentes. (Cette fois nous plaçons la lettre *S* = *soft*, lâche, après le nombre de la série.) En fait, une seule condition — ou peut-être même une seule de ses parties — est suffisante pour rendre la contrainte lâche, bien que d'habitudes plusieurs conditions soient présentes simultanément.

Condition 1-S. Détermination des prix. La majorité des entreprises ne sont pas des récepteurs de prix mais déterminent elles-mêmes les prix. Le prix n'est pas exogène pour la plupart des entreprises.

Théoriquement, il pourrait en être ainsi des deux côtés du marché : pour les prix d'inputs et pour les prix d'outputs. Cependant, dans la pratique, ce sont généralement ces derniers qui relâchent la contrainte budgétaire. L'entreprise est capable d'imposer ses propres accroissements de coûts à l'acheteur. Il en est ainsi parce que dans le cas d'un prix contractuel libre, le vendeur est plus fort que l'acheteur (par exemple, c'est un vendeur important de monopole qui fait face à beaucoup d'acheteurs éparpillés. Ou bien, il y a une pénurie chronique et le vendeur peut dicter le prix pour cette raison). Ou bien, il peut influencer le prix parce que, bien que celui-ci soit formellement déterminé par une autorité administrative, l'entre-

prise exerce une forte influence sur la décision de l'administration des prix.

La possibilité d'imposer continuellement tous les coûts à l'acheteur provient du fait que la demande totale en termes monétaires n'est pas strictement limitée, mais s'ajuste plus ou moins passivement au niveau croissant des coûts.

Condition 2-S. Le système fiscal est lâche. Ainsi :

a) la formulation des règles fiscales est influencée par l'entreprise ;

b) l'entreprise pourra obtenir une exemption ou un ajournement sous la forme d'une faveur individuelle ;

c) les impôts ne sont pas perçus de façon stricte.

Condition 3-S. Allocations gratuites de l'État. L'entreprise peut en obtenir à titre de faveur :

a) pour contribution aux dépenses d'investissement, sans obligation de remboursement ;

b) comme dotations permanentes payées continuellement en compensation d'un déficit durable ou pour encourager certaines activités sur une longue période ;

c) subventions exceptionnelles *ad hoc* pour couvrir une perte occasionnelle ou pour encourager des activités spéciales.

Condition 4-S. Le système de crédit est lâche. Il n'est pas conforme aux principes « orthodoxes » et « conservateurs ».

L'entreprise obtient des crédits même s'il n'y a pas une garantie totale de sa capacité à rembourser ce crédit dans les délais prévus, sur la base des recettes provenant des ventes. Le crédit n'est pas strictement un « paiement d'avance » ; il n'est pas accordé en fonction étroite de la production et des ventes escomptées.

L'entreprise peut faire défaut à ses obligations de paiement consécutives à l'accord de crédit. Qui plus est, l'entreprise, dans son rôle d'acheteur d'inputs, a la possibilité d'ajourner arbitrairement le paiement, sans aucun accord préalable avec le vendeur.

Condition 5-S. Investissement financier externe à des conditions lâches. Dans le cas d'une entreprise appartenant à l'État, ceci ne peut être distingué de la condition *3-S*, des dons gratuits de l'État. Des phénomènes de ce genre peuvent aussi être

observés dans le cadre de l'entreprise privée : les propriétaires investissent de l'argent, à partir de leurs ressources propres, dans l'entreprise, non pour la développer et l'élargir mais pour l'aider à sortir de ses difficultés financières *.

Nous pouvons maintenant mettre en opposition les phénomènes d'accompagnement et les conséquences directes de la contrainte budgétaire lâche avec ceux de la contrainte budgétaire dure.

Conséquence (i-S). Survie. La survie de l'entreprise ne dépend pas seulement de sa capacité à couvrir en permanences les coûts de ses achats d'inputs à partir de ses recettes de vente. Même si les premiers dépassent en permanence les secondes, ceci pourrait être compensé par des exemptions d'impôts, des subventions de l'État, un crédit lâche, etc. La différence entre les recettes de production et les coûts de production *n'est pas une question de vie et de mort.*

Conséquence (ii-S). Croissance. Le progrès technique et la croissance de l'entreprise ne dépendent pas seulement de sa capacité à obtenir les ressources financières requises pour l'investissement à partir de son accumulation financière interne (qu'il s'agisse de son stock de monnaie, c'est-à-dire des économies provenant des profits antérieurs, ou de crédits d'investissement durs qui devront être remboursés plus tard à partir de ses recettes propres). Les ressources financières nécessaires pour acheter des inputs supplémentaires pour le développement et l'expansion pourront être fournies par l'État sous la forme de subventions gratuites ou de crédits d'investissement lâches.

Conséquence (iii-S). Ajustement aux prix. L'entreprise n'est pas tenue de s'ajuster aux prix en toutes circonstances, ceci pour deux raisons.

Ou bien la contrainte budgétaire a été relâchée en conséquence de la condition *l-S* mentionnée ci-dessus. L'entreprise n'accepte pas les prix mais les détermine. Ainsi, voyons le cas où elle est capable d'influencer le prix de vente de son propre produit. Elle ne va pas trop se préoccuper des prix relatifs de inputs.

* Par exemple, une entreprise familiale en difficulté que ses propriétaires essaient de remettre à flot au prix de leurs biens individuels. La dimension de ces biens constitue, évidemment, une limite.

Quelle que soit leur évolution, elle sera capable d'ajuster le prix de vente de ses propres produits pour couvrir les accroissements de coûts.

Même si ce facteur n'intervient pas et si l'entreprise doit accepter le prix comme une donnée, elle n'a toujours pas à s'ajuster aux prix en modifiant sa combinaison d'inputs et d'outputs. Même si elle ne tient pas compte des prix et subit en conséquence des pertes, elle pourra les compenser par des remises d'impôts, l'ajournement du remboursement des crédits, des subventions de l'État, des crédits extraordinaires accordés sous des conditions lâches, et ainsi de suite.

La survie et la croissance de l'entreprise ne dépendent pas des prix. L'entreprise prend les prix en considération si elle en a envie et n'en tient pas compte si elle n'en a pas envie. Dans ce dernier cas, elle peut toujours survivre et même s'étendre.

L'entreprise peut réagir aux changements de prix par des actions *réelles*, notamment par un changement adéquat de sa combinaison d'inputs et d'outputs. Ceci change la quantité réelle des inputs achetés ainsi que la quantité réelle des ventes, et affecte par conséquent la situation financière de l'entreprise. Mais l'entreprise peut aussi réagir autrement. Elle peut essayer d'influencer les prix d'achat et de vente ainsi que les variables financières (impôts, subventions de l'État, termes du crédit, etc.).

Dans le premier cas, l'entreprise réagit dans la sphère réelle, dans le second, dans la sphère de la régulation. Dans le premier cas, elle agit à l'*usine*, dans le second dans les *bureaux* du ministère, des autorités fiscales ou de la banque. Dans le premier cas, l'élément principal de réaction est la *production*, l'ajustement de la combinaison d'inputs et d'outputs à une nouvelle situation. Dans le second cas, les éléments principaux sont les requêtes, les plaintes et le marchandage, en d'autres termes, les tentatives de *manipuler* tous ceux dont dépendent les remises d'impôts, les subventions, les crédits lâches et ainsi de suite.

Le relâchement de la contrainte budgétaire n'exclut pas la première réaction, mais ne la renforce pas non plus. En même temps, il offre de vastes possibilités — et même une tentation — au deuxième type de réaction.

Conséquence (iv-S). Incertitude. L'entreprise ne supporte pas les risques seule mais les partage avec l'État. Si les circonstances évoluent favorablement, elle ne sera pas sûre de pouvoir

conserver ses profits supplémentaires : ils seront probablement prélevés. Inversement, si les affaires vont mal ou si elle ne peut pas s'ajuster d'une manière adéquate aux conditions, elle sera probablement capable de mettre les conséquences à la charge de quelqu'un d'autre : de l'acheteur par une hausse du prix ; des créditeurs ; et en tout premier lieu à la charge de l'État.

La situation financière de l'entreprise et sa contrainte budgétaire souffrent d'une double incertitude. L'une est le type d'incertitude présent pour chaque entreprise (même pour celles à contrainte budgétaire dure) : les prix et les marchés sont incertains. En outre, l'incertitude est aussi causée par la redistribution continue de la recette financière des entreprises. L'entreprise ne peut pas prévoir exactement combien l'État lui ôtera ou bien combien il lui donnera.

Conséquence (v-S). La demande de l'entreprise. Par l'effet des conséquences énumérées ci-dessus, *la demande de l'entreprise pour des inputs est quasi insatiable.* Elle ne dépend ni du prix d'achat des inputs, ni du revenu courant et escompté de l'entreprise. Elle s'attend à pouvoir couvrir tôt ou tard ses coûts d'inputs ; si ses recettes provenant des ventes d'outputs ne suffisent pas, elle pourra couvrir ses coûts à partir d'une source financière externe.

En fin de compte, une contrainte budgétaire lâche ne lie pas l'entreprise pour son action dans la sphère réelle, notamment la production et les échanges. *La contrainte budgétaire lâche — contrairement à la contrainte dure — est incapable d'agir comme une contrainte de comportement effective, elle n'existe que comme une relation comptable.*

Reprenons une fois de plus la figure. Dans le cas d'une contrainte dure, la ligne de budget est infranchissable, elle est aussi dure qu'un rocher. Mais si la contrainte est lâche, on peut facilement étendre la ligne de budget qui semble alors faite de caoutchouc. Elle ne détermine donc pas la position des points *A* ou *B*. Le décideur élabore la combinaison d'inputs et d'outputs en ne s'ajustant *pas* au prix.

ÉVÉNEMENTS ÉLÉMENTAIRES ET COMPORTEMENT GÉNÉRAL

Aux sections précédentes, nous avons considéré les facteurs qui durcissent ou relâchent la contrainte budgétaire de l'entreprise. Ces facteurs influencent la vie de l'entreprise au niveau infra-micro-économique, à travers des millions d'événements élémentaires. Des événements objectifs ont lieu, subjectivement perçus par les décideurs de l'entreprise. Ces derniers sont touchés non seulement par leur propre expérience mais aussi par leur observation des autres entreprises. Finalement, toutes ces expériences forment des *attentes*. La dureté ou le relâchement de la contrainte budgétaire reflète ce que le directeur de l'entreprise attend pour l'avenir. Plus il s'attend à ce que l'existence ou la croissance de l'entreprise dépende *seulement* des coûs de production et des recettes de vente, plus il respectera la contrainte budgétaire, et ainsi plus la contrainte sera dure. Et moins il s'attend à ce que les choses se passent ainsi, moins sérieusement il considérera la contrainte, et plus celle-ci deviendra lâche.

Il s'ensuit, comme nous l'avons noté plus haut, que la contrainte ne doit pas prendre l'une de deux valeurs différentes : *ou* dure, *ou* lâche. Il y a aussi des phases intermédiaires, pour deux raisons. Tout d'abord, l'un ou l'autre des décideurs pourra lui-même s'attendre à une valeur intermédiaire. En deuxième lieu, au sein du même système, les attentes des différents décideurs pourront varier ; certains s'attendent à une contrainte budgétaire plus dure, d'autres à une contrainte plus lâche.

Il y a cependant des tendances à des anticipations uniformes et extrêmes. Lorsqu'un événement se produit assez fréquemment pour donner l'impression d'une contrainte budgétaire lâche et lorsque sa fréquence dépasse une valeur critique, une « opinion publique » se développera pour considérer la contrainte comme lâche.

Le degré de dureté de la contrainte budgétaire est *observable et mesurable.* Puisqu'il s'agit d'un groupe très complexe de phénomènes, il ne pourra pas être décrit par un seul indicateur cardinal. Il ne pourra être mesuré qu'ordinalement, par plusieurs indicateurs pris dans leur ensemble.

Par des observations pendant une longue période, le *degré normal* de dureté de la contrainte budgétaire au sein du système pourra être établi pour des conditions sociales données.

OBSERVATIONS SUR LES ÉCONOMIES CAPITALISTES ET SOCIALISTES

Jusqu'ici dans la présente étude nous avons discuté la contrainte budgétaire à un niveau abstrait. Nous avons voulu élaborer les outils analytiques (concepts, relations de cause à effet, principes d'observation et de mesure, etc.) pour l'examen de systèmes spécifiques historiquement matérialisés. Maintenant que nous possédons les outils analytiques, nous allons nous mettre à l'œuvre.

Tout d'abord, nous allons faire quelques remarques sur la dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise dans une *économie capitaliste.* Les différences entre les pays sont considérables. Cependant, rétrospectivement sur une longue période, une tendance commune devient évidente.

Le degré normal de la dureté de la contrainte semble s'être déplacé : *la tendance va dans la direction du relâchement.* La dureté parfaite dans sa pureté absolue n'a peut-être jamais existé, bien que le système capitaliste ait pu s'approcher de ce point extrême parfait dans les pays qui ont dominé le XIX^e^ siècle. La faillite était de la véritable faillite ; l'entreprise qui faisait faillite n'était aidée de personne, mais impitoyablement écrasée par les concurrents plus chanceux. Le commissaire-priseur mettant aux enchères les effets personnels de l'homme d'affaires en faillite et la prison pour dettes étaient les symboles du dur système fiscal et bancaire. Sauf quelques exceptions (chemins de fer, navigation, assurances, quelques grandes sociétés de commerce colonial), les entreprises n'étaient pas grandes ; les prix étaient en fait formés surtout par des processus de marché anonymes et étaient donc donnés d'une manière exogène pour l'entreprise.

Des changements significatifs ont eu lieu depuis la période initiale du capitalisme classique ; ils ont écarté le degré de dureté de la contrainte budgétaire du point extrême de « dureté parfaite ». Bien qu'ils soient connus, nous allons les résumer brièvement.

L'économie devient fortement concentrée, d'immenses compagnies sont fondées. Elles ne prennent plus les prix comme une donnée ; elles déterminent elles-mêmes les prix. C'est là un des facteurs fondamentaux du point de vue du relâchement de la contrainte budgétaire. Une grande société capitaliste est capable de réagir aux changements des prix d'inputs et d'outputs, mais en ajustant les prix d'outputs aux coûts effectifs plus les bénéfices attendue. Grâce à son pouvoir de fixer les prix, elle peut

presque « automatiquement » garantir sa survie, son auto-perpétuation.

L'expérience historique attire l'attention de la société sur l'emploi, et non seulement celle des ouvriers souffrant directement du chômage, mais aussi celle des capitalistes et d'autres couches de la société. La faillite n'est pas seulement un problème pour le propriétaire capitaliste, puisqu'elle concerne toujours l'emploi. Les ouvriers d'une usine fermée sont licenciés. En outre, ainsi que l'indique l'économie moderne, il y a encore des effets de multiplication et d'accélération ; chaque faillite réduit la demande agrégée, par conséquent elle menace l'emploi également en d'autres endroits. Ce ne sont pas seulement les propriétaires qui sont touchés mais aussi les syndicats et, pour ainsi dire, la société tout entière presse l'État de sauver l'entreprise menacée : on considère qu'elle devrait obtenir des exemptions fiscales, des subventions et des crédits, avec des garanties du gouvernement. Parfois, le sauvetage revêt la forme de la nationalisation.

L'intervention protectionniste de l'État augmente dans de nombreux domaines. L'État protège les sociétés nationales qui n'arrivent pas à suivre la concurrence internationale, si leurs résultats à l'exportation ou la substitution d'importation sont faibles. Pour différentes raisons sociales et politiques, l'État subventionne les produits et services qui, sans son intervention, resteraient déficitaires.

La croissance de l'entreprise dépend non seulement de ses succès sur les marchés atomistiques mais aussi de son pouvoir : la pression qu'elle pourra exercer sur ses partenaires en affaires, le relations qu'elle a avec les banques et, ce qui est au moins aussi important, son degré d'influence sur les décisions de l'État, les impôts, les subventions et les commandes du gouvernement.

Les principes de crédit sont relâchés : dans l'esprit keynésien ils dévient des principes « conservateurs » et « orthodoxes ». Un déficit budgétaire est considéré comme admissible, voire désirable dans certaines conditions.

Répétons que tous ces phénomènes sont bien connus de la littérature marxiste * ainsi que des travaux des économistes non

* L'importance historique de la concentration du capital a été soulignée d'abord par Marx ; plus tard elle a joué un rôle important dans la pensée de Hilferding, Lénine et Luxembourg.

marxistes *. Ici nous les avons réunis selon un seul critère : nous avons voulu souligner que ces processus contribuent tous à un relâchement de la contrainte budgétaire de l'entreprise capitaliste. L'entreprise capitaliste de nos jours ne réagit plus aux circonstances simplement par des actions *réelles*. Plus grande et plus puissante est l'entreprise, mieux notre observation s'applique. L'entreprise pourra influencer sa vie par de nombreuses autres voies : à partir de la détermination des prix jusqu'au *lobbying* des autorités.

En ce qui concerne le degré de dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise capitaliste, on ne peut avancer aucune proposition générale. Le degré normal de dureté est différent pour chaque pays, en fonction du niveau de concentration, de l'activité économique de l'État et d'autres facteurs sociaux. Il varie aussi au sein d'un pays donné ; il diffère pour les entreprises puissantes et faibles. Il y a toujours une sphère dont on pourrait dire que la contrainte budgétaire est « quasi dure », et d'autres spères où elle n'est « pas très dure » ou « plutôt lâche » — bien que nulle part, dans des conditions capitalistes, la contrainte budgétaire n'atteigne un relâchement tel qu'il assurerait automatiquement la survie de l'entreprise.

Il n'est pas dans notre propos d'analyser plus en détail la position de l'économie capitaliste. Nous avons développé la question jusqu'ici surtout pour éviter une comparaison déformée. Nous pouvons comparer des cas théoriques : le budget « purement dur » et le budget « purement lâche », définis à un niveau abstrait. Ou bien nous pouvons comparer un système *réel* à un autre système *réel*. Et dans ce dernier cas, nous devons comparer le comportement empiriquement observable de l'entreprise

* La détermination des prix par la grande entreprise a été d'abord soulignée dans la littérature de la concurrence imparfaite ; les travaux de Robinson et Chamberlain en ont constitué le point de départ. Les travaux de Galbraith sur la relation entre la grande société capitaliste contemporaine et l'État ont soulevé un vif intérêt.

La source théorique essentielle de la politique économique active du gouvernement menée dans l'intérêt du plein emploi est Keynes ; la littérature pro et anti keynesienne correspondante est abondante. Il faut mentionner en particulier l'école néo-libérale : Hayek, Friedmann et leurs disciples qui, nostalgiques de la période du marché libre classique ont nettement souligné plusieurs aspects du relâchement de la contrainte budgétaire.

capitaliste moderne avec ce que nous pouvons également observer empiriquement de l'entreprise socialiste. A l'égard de celle-ci voici nos hypothèses principales :

1. *Dans l'économie socialiste traditionnelle, la contrainte budgétaire de l'entreprise est lâche.*

2. *Une réforme partiellement décentralisatrice comme celle de 1968 en Hongrie a déplacé le degré normal de dureté de la contrainte budgétaire de l'entreprise mais seulement de peu. La contrainte est restée fondamentalement plutôt lâche* *

3. *La contrainte budgétaire n'est pas uniformément lâche pour chaque entreprise. Elle est relativement plus lâche pour les industries qui ont une priorité dans la politique économique centrale et les grandes sociétés.*

Ce n'est pas par hasard que j'utilise le terme d'« hypothèse » et non celui de « loi » pour qualifier les propositions présentées ci-dessus. Des centaines d'expériences permettent il est vrai de les vérifier ; sans oublier l'abondante littérature empirique publiée en Hongrie sur ce sujet **. Néanmoins, une vérification empirique plus poussée reste nécessaire pour que les hypothèses établies puissent être considérées comme pleinement démontrées ***.

La validité de l'hypothèse [2] s'arrête à la fin de 1979, la question de la dureté de la contrainte budgétaire à partir de 1980 restant ouverte. On sait que l'un des objectifs fondamentaux

* La comparaison suivante suffira à appuyer mon impression. Je cite un article sur le Japon paru dans un hebdomadaire américain : « ... la combinaison du ralentissement de la croissance économique, de la concurrence étrangère et la réévaluation rapide du yen se sont avérées fatales pour un grand nombre de sociétés... L'an dernier un chiffre record de 18 000 entreprises ont fait faillitte... la transformation pourra être pénible... » (*Nagorski*, 1978). En Hongrie, au contraire, après l'explosion des prix, seules une ou deux entreprises ont été soumises à une procédure de redressement financier.

** Citons tout particulièrement les travaux suivants ; M. Csanádi Demeter [1], A. Deák, éd. [2], A. Deák [3], L. Faluvégi [4], I. Fenyővári [5], B. Szabó [9], Gy. Tallós [10] et I. Vincze [11].

*** En collaboration avec plusieurs collègues de la Banque nationale de développement — A. Deák, A. Ferge, K. Sztahó et M. Simek — l'auteur est en train d'étudier les bilans financiers des entreprises d'État au cours de ces dernières années pour en tirer des conclusions concernant les phénomènes analysés dans le présent article. Il sera procédé à une tentative de mesurer la dureté et le relâchement de la contrainte budgétaire.

du système de régulation introduit en 1980 était de « durcir » le système de financement et de crédit, de renforcer la pression économique sur l'entreprise. Il est trop tôt pour juger de la mesure dans laquelle ces intentions se sont concrétisées. Le degré normal de dureté ou de relâchement de la contrainte budgétaire ne peut changer d'un mois à l'autre. Comme nous l'avons répété, il s'agit d'une règle de comportement, le comportement humain étant modelé par de multiples expériences, de longues observations et des « habitudes bien ancrées ». Les chefs d'entreprise devront eux-mêmes être confrontés à l'expérience ou observer ce qui arrive à leurs pairs pour comprendre que les pertes sont une affaire sérieuse, qu'il est impossible de transgresser la contrainte budgétaire et que la vie et la mort de l'entreprise, son expansion, dépendent de sa situation financière — jusqu'à ce qu'ils se pénètrent profondément de cette réalité et que sa prise en compte gouverne désormais leurs décisions de manière quasi inconsciente, comme s'ils avaient acquis un « réflexe conditionné ». A cet égard, on ne pourra évidemment se faire une opinion de l'impact du système de régulation de 1980 qu'au bout de deux-trois ou de cinq ans.

CONTRAINTE BUDGÉTAIRE ET PROFITABILITÉ

Étant presque parvenu à la fin de mon article, je dois avouer que les questions qui restent posées sont plus nombreuses que celles auxquelles j'ai apporté une réponse. Je n'ai détaché qu'un seul maillon de l'enchaînement des causes et des effets. A ce point, il serait impossible d'analyser en détail les facteurs qui définissent réellement le degré normal de dureté ou de relâchement de la contrainte budgétaire et le sens dans lequel elle pourrait s'orienter : ira-t-elle vers un durcissement ou un relâchement ? Par ailleurs, nous n'avons pas montré toutes les conséquences possibles de la contrainte budgétaire lâche (ou quasi lâche) : comment elle influence les capacités d'ajustement de l'entreprise, sa demande et son offre, l'équilibre de l'économie nationale, l'apparition de la pénurie, etc.

Au lieu de disserter sur tous ces problèmes, je me limiterai ici à une seule remarque. Ceux qui sont familiarisés avec la littérature concernant les réformes ont vu clairement que nous avons touché un certain nombre de questions longuement

discutées dans cette littérature. Le mot-clef dans le débat portant sur la réforme était dans ce contexte « l'intéressement aux bénéfices » alors que dans cet article le mot-clef est « le relâchement de la contrainte budgétaire ». Cela ne vaudrait pas la peine de le mentionner s'il ne s'agissait que d'une pure différence terminologique. Dans ce cas on pourrait critiquer cet article pour avoir inutilement modifié la terminologie.

Seulement, il ne s'agit pas d'une simple divergence dans les mots mais bien de différences dans la logique des arguments et dans l'ordre d'importance des facteurs explicatifs. Le fait que les propriétaires, directeurs et travailleurs d'une entreprise sont intéressés à accroître les profits ne détermine pas en soi leur comportement. Lorsque les stimulants aux profits sont combinés avec une contrainte budgétaire dure, les efforts sont dirigés dans la ligne d'actions réelles. En combinant les stimulants aux profits avec une contrainte budgétaire relâchée, on confère un rôle au moins égal à la manipulation des variables financières, aux hausses de prix, à la course aux subventions de l'État, etc.

La question cruciale concernant la situation de l'entreprise socialiste n'est pas de savoir si la part personnelle du directeur sera égale à zéro, à 10 ou 50 % de son salaire de base. Il n'est pas non plus décisif de savoir selon quelle formule les parts de bénéfices seront distribuées entre les travailleurs ou comment les fonds sociaux ou les impôts payés sur les profits sont liés aux profits. Tout cela est important mais non pas important au *premier chef.* Dans le cas d'une contrainte budgétaire dure, le directeur ne sera pas indifférent aux profits même si sa part personnelle est égale à zéro — puisqu'il s'est identifié avec la survie et l'expansion de l'entreprise. Nous ne cherchons pas à changer de terminologie mais à attirer l'attention sur le fait que la question principale — tant sur le plan théorique que dans la politique économique pratique — n'est pas la forme concrète de stimulation, mais les règles qui président à la survie et la croissance de l'entreprise et, de façon connexe, les rapports entre l'entreprise et l'État.

Les cycles de l'investissement dans les économies planifiées *

par

Tamás BAUER

Il y a longtemps que l'investissement constitue l'un des sujets majeurs de l'économie politique. L'approche du rôle des investissements en économie planifiée a évolué au fil des années et les résultats récents de la recherche justifient de nouveaux changements de perspective.

Les premières interrogations sur les conditions de la croissance économique dans un système centralement planifié ont débouché sur deux découvertes importantes. D'abord, on a compris que l'investissement ne pouvait être augmenté sans limite. En d'autres termes, il fallait établir un compromis rationnel entre l'accumulation et la consommation. Ensuite, il s'est avéré que la croissance de l'investissement devait être limitée non seulement relativement aux besoins de la consommation mais aussi relativement aux capacités d'une économie de réaliser les projets d'investissement avec méthode et efficacité. Sans oublier que leur incorporation dans le flux de l'activité économique supposait également des contraintes **.

Ces changements d'approche, cependant, n'ont pas ébranlé le postulat selon lequel le niveau de l'investissement est déterminé — de manière correcte ou erronée — par une décision autonome du centre, essentiellement motivée par l'effet de l'investissement

* « Investment Cycles in Planned Economics », *Acta Œconomica*, vol. XXI, 3, pp. 243-260, Artisjus 1978.

** Ce qui s'exprime par la notion de capacité d'absorption de l'investissement introduite par Branko Horvat dans [5] et simultanément formulée par Michal Kalecki [6]. Voir aussi l'ouvrage de Kalecki [7].

projeté sur les capacités de production. Les « théories de la croissance en système socialiste » évoquent à ce propos la présence de l'effet accélérateur et l'absence de l'effet multiplicateur *. De cette prémisse — la détermination du niveau de l'investissement par une décision centrale autonome — il découlait que si la voie d'une croissance équilibrée pouvait être trouvée, rien n'empêcherait le taux d'investissement d'atteindre précisément ce niveau optimal. Donc, rien n'empêche en principe une croissance équilibrée de l'investissement. Si néanmoins des fluctuations se produisent, elles seraient dues, selon cette théorie, à une évaluation insuffisante de la situation par le centre ou à une application hésitante de décisions correctes du centre ou à des oscillations accidentelles **. Les nouveaux développements, y compris les nôtres, conduisent à des conclusions opposées.

LE NIVEAU DE L'INVESTISSEMENT EST DÉTERMINÉ AU COURS DES MARCHANDAGES DU PLAN

La planification impérative

Les économistes d'il y a cinquante ans, qu'ils se soient enthousiasmés pour la planification économique ou l'aient honnie, y voyaient le fondement d'une économie impérative où le centre donne des ordres que les autres agents de l'économie se contentent d'appliquer. Ou, pour le dire autrement, autant ils se divisaient sur la rationalité des décisions autonomes du centre, autant ils s'accordaient sur leur possibilité même.

La planification centrale, telle qu'elle est appliquée sans grand changement depuis cinq décennies en Union soviétique et trois décennies dans les autres pays est-européens donne une image assez différente. Un appareil de production aussi complexe que celui des pays capitalistes est en place aujourd'hui dans les économies planifiées de l'Union soviétique et de l'Europe de l'Est ; cet appareil de production doit satisfaire des besoins qui sont presque aussi différents et aussi changeants que dans le système capitaliste ; et, enfin, malgré certaines différences

* Josef Goldmann l'a formulé très clairement dans [4] sur la base de l'argumentation de KALECKI [8].

** Tel est le point de vue entre autres de P. BÁNSÁGI, B. SZABÓ et D. RÁCZ [1], de A. BEREI [3], S. KHAVINA [9] et Z. SREIN [14].

significatives, les souhaits et les ambitions des producteurs et des consommateurs est-européens sont à plus d'un égard semblables à ceux de leurs homologues capitalistes. Tout cela explique pourquoi les économies est-européennes n'ont jamais pu fonctionner comme de véritables économies impératives. Depuis son émergence à la fin des années vingt, le système de planification soviétique, stabilisé au début des années cinquante et adopté par l'Europe de l'Est à la même époque, ne s'est jamais caractérisé par une centralisation totale des décisions économiques mais plutôt par une répartition des pouvoirs de décision entre les divers niveaux de la hiérarchie administrative, entre les plans à divers échelons. La particularité de la répartition hiérarchique des pouvoirs de décision est mieux illustrée par l'expression de « désagrégation du plan » que par celle de « directives planifiées ». Cependant, la notion de désagrégation ne fait intervenir qu'un aspect des choses. L'autre, l'agrégation (avec bien sûr des modifications) des propositions de plan présentées par la base, que l'on peut qualifier de « remontée du plan », est tout aussi importante. La dualité de la désagrégation et de la remontée du plan implique tout chiffre figurant dans le plan de niveau supérieur résulte d'une agrégation des chiffres correspondants, inscrits dans les plans de niveau inférieur, et vice versa. Donc, toute modification à l'un ou l'autre niveau entraîne nécessairement sa réplique. (Contrairement à l'approche la plus répandue, qui accentue la centralisation de la décision, je considère ce lien direct entre les niveaux auxquels les décisions sont prises, entre les niveaux de planification, comme le trait le plus caractéristique du système de planification traditionnellement en vigueur en Europe de l'Est. Et c'est pourquoi je l'intitule « système de planification directe ».)

Par conséquent, le processus de décision consiste à soumettre des propositions de plan, élaborées par les unités de base et à les approuver, puis à les désagréger sous une forme plus ou moins modifiée. Ce processus à transmission double se répète à plusieurs reprises durant toute période planifiée (surtout si l'on prend en considération les modifications du plan). Le but de ces opérations est d'établir des objectifs de production et des limites en matière d'allocation des ressources. Bien qu'un lien artificiel s'instaure entre les objectifs et les limites à chaque niveau de la hiérarchie participant au marchandage, ils ne sont véritablement liés qu'à deux niveaux : au sommet, dans les balances de l'économie nationale où les ressources utilisées

doivent être compensées par les résultats de la production et à la base, dans les usines, où les résultats et les ressources sont liés par des normes de consommation, c'est-à-dire la valeur planifiée des coefficients d'input-output au niveau de l'entreprise. Il est crucial de connaître la valeur réelle de ces coefficients mais cette information n'est disponible qu'à ce niveau, à celui de l'entreprise, et reste le secret bien gardé de son directeur. De même, les équilibres nationaux ne peuvent, le plus souvent, n'être saisis qu'au niveau central. Bien qu'au niveau intermédiaire, il n'y ait pas de lien entre les ressources et les résultats, la répétition du processus économique permet à ces échelons de la hiérarchie de relier l'allocation des ressources aux objectifs de production et vice versa grâce à l'expérience accumulée.

Les particularités du marchandage du plan dans le cadre de la planification des investissements

Ce système connaît des conditions particulières de fonctionnement en ce qui concerne la planification de l'investissement. D'abord, il faut rappeler que les entreprises, les organisations et leurs supérieurs immédiats s'efforcent d'investir de plus en plus.

L'un des traits traditionnels de la planification directe consiste à faire de la réalisation du plan la principale jauge de l'activité des chefs d'entreprise. Ces derniers cherchent donc à obtenir autant de ressources d'investissement que possible. Alors que dans d'autres domaines, les demandes des entreprises sont dans une certaine mesure limitées par le *khozrasčet* ou par les contraintes réelles de main-d'œuvre, etc. rien ne calme la fringale d'investissement. De plus, un directeur peut accroître son pouvoir informel dans le rapport des forces en présence en développant son capital fixe et donc la taille de son entreprise. Les ressources d'investissement étant gratuites et les finances des entreprises pouvant être agencées de manière à ce que les plans financiers soient ajustés aux effets réels des projets d'investissement, les tentatives pour obtenir des ressources accrues ne sont pas davantage limitées par des considérations financières. En outre, le meilleur moyen de faire adhérer les entreprises aux objectifs planifiés est d'appuyer leur demande d'investissement. Ces remarques suffisent à expliquer la permanence d'une situation où les demandes agrégées d'investis-

sement formulées par les entreprises et leurs supérieurs directs dépassent de loin le niveau d'investissement considéré comme possible et tolérable par le centre.

La planification centralisée implique une division précise des compétences entre les divers niveaux de la pyramide qui caractérise aussi le processus de décision en matière d'investissement. Alors que l'évaluation et l'élaboration des besoins d'investissement reviennent fondamentalement aux directeurs d'unités productives, d'entreprises ou d'unions (*ob'edinenija*), les contraintes macro-économiques de l'investissement ne se manifestent qu'au niveau central dans les équilibres nationaux. C'est aux organisations centrales de prendre ces contraintes en considération. La tâche ingrate de faire valoir le point de vue du centre, qui privilégie les contraintes macro-économiques, auprès des organisations inférieures et de faire valoir simultanément le point de vue des entreprises, etc., qui estiment leurs besoins d'investissement contre les organes supérieurs, est laissée aux niveaux intermédiaires de la hiérarchie (ministères, directions sectorielles, trusts, etc.).

Mais, compte tenu de la spécificité du processus d'investissement, la planification des investissements prend deux aspects. Bien que le processus d'investissement se compose de projets d'investissement, les demandes d'investissement ne peuvent être rapportées au potentiel d'investissement de l'économie, tant en termes physiques qu'en valeur, que par l'intermédiaire de l'allocation des ressources d'investissement au cours d'une période donnée (année, etc.). La planification des investissements est donc toujours centrée sur l'allocation (la désagrégation) annuelle de ressources d'investissement limitées et l'approbation des projets individuels ne joue qu'un rôle secondaire.

En outre, les contraintes de l'investissement ne peuvent être transmises aux entreprises sous forme de normes telles que l'utilisation des matériaux, les stocks ou les effectifs employés. En effet, ces normes sont déterminées en se fondant sur l'expérience alors que la plupart des projets d'investissement constituent des cas particuliers. Le système bureaucratique à niveau multiple d'approbation des études techniques et des devis de chaque projet devrait en fait jouer le rôle dévolu aux normes de consommation dans le cadre de l'allocation matérielle.

La lourdeur et les incohérences du processus de décision, la mauvaise coordination des activités, les fréquentes modifications des plans, le dépassement des ressources d'investissement allouées

et la fuite devant les responsabilités quant aux effets de l'investissement, sont autant de défauts bien connus du processus de choix des investissements dans le système de planification directe. Ils réduisent nettement l'efficacité des investissements ou accroissent le coefficient marginal d'intensité capitalistique. (On en parlera plus loin.) Un effet peut-être encore plus préjudiciable de la planification hiérarchisée des investissements est l'incapacité du centre de maîtriser les demandes d'investissement.

En effet, les entreprises et les organes de gestion intermédiaires disposent de moyens leur permettant d'esquiver le contrôle central. Nous n'allons pas en faire la liste exhaustive ici mais il suffira d'en indiquer les principaux.

Le comportement consistant comme on dit à *s'accrocher au plan* (*zaczepianie sie o plan* en polonais, *zadrápkování* ou *zahakování do planu* en tchèque) joue du fait que le centre se préoccupe essentiellement de la planification des dépenses annuelles d'investissement. En incluant dans le plan un projet d'investissement nécessitant des dépenses peu élevées la première année ou en retardant la poursuite d'autres projets de la même entreprise ou de son organe de tutelle, on peut obtenir un nombre supérieur de projets d'investissement en cours et d'engagements nouveaux sans dépasser la limite annuelle des dépenses d'investissement. (Par engagements, on entend le montant agrégé de la totalité des dépenses prévues pour mener à leur fin les projets en cours mais non encore effectuées à un moment donné.) En arrachant de tels engagements, l'entreprise a de meilleures chances de voir repousser ses limites annuelles de ressources d'investissement lors des marchandages ultérieurs. Cette méthode conduit à ce qu'on appelle le saupoudrage des investissements (*raspylenie* en russe, *Zersplitterung* en allemand, etc.).

Si le centre décide alors de réguler la quantité de projets en cours et d'engagements nouveaux, soit *directement* (limitation des engagements), soit *indirectement* (délais de construction normatifs), les demandeurs trouveront le moyen de contourner ces mesures en *dissimulant* leurs besoins (« oubli » des investissements additionnels nécessaires dans les propositions de plans soumises aux autorités, etc.) ou en sous-estimant les coûts d'investissement.

Ces procédés sont possibles en raison du système de planification des investissements où une séparation s'instaure, comme on l'a

dit, entre l'approbation des projets d'investissement et l'allocation de ressources limitées et en raison aussi de la particularité de chaque investissement. En même temps, la totalité des directives du plan peut être strictement observée.

On peut se demander pourquoi les planificateurs centraux ne contrebalancent pas les conséquences négatives de ces pratiques en accumulant des réserves lorsqu'ils prévoient des dépenses d'investissement ? Pourquoi ils ne dénoncent pas et ne luttent pas inflexiblement contre la sous-estimation des coûts d'investissement, la dissimulation des besoins de ressources supplémentaires, etc. ? Dans ces conditions, il serait nettement plus difficile d'accorder les demandes de possibilités et le centre devrait refuser un nombre incomparablement supérieur de demandes apparemment justifiées afin d'équilibrer le plan.

Le centre n'est pas, et ne peut être, assez puissant pour s'y résoudre. D'ailleurs, même s'il s'efforçait d'établir un plan d'investissement cohérent et équilibré, les chances d'y parvenir seraient réduites par l'inévitable falsification des informations qui servent de fondement à la planification.

Si le centre ne force pas les demandes des entreprises à rester dans les limites du plan national, c'est pour une autre raison encore. Dans l'argumentation avancée jusqu'ici, on supposait implicitement que les tensions ne viennent que de « la base » et que le centre a pour fonction de sauvegarder l'équilibre (même s'il n'y réussit pas vraiment). Cette prémisse était d'abord justifiée logiquement : ainsi pouvait-on comprendre pourquoi la tension de l'investissement se manifestait même dans les cas où — pour reprendre l'expression de János Kornai [10] — l'« esprit d'harmonie » anime les ambitions du planificateur central. D'où l'on peut déduire que le taux de croissance de l'accumulation ne dépend pas exclusivement des décisions du centre. Elle était justifiée historiquement aussi : dans la plupart des pays est-européens, les priorités du planificateur central ont changé depuis la période d'industrialisation forcée — la « mystique de la croissance » a régressé et l'« esprit d'harmonie » s'est mis à souffler plus vigoureusement.

Si toutefois on veut comprendre le succès des tentatives de développement des investissements et d'accroissement du taux d'accumulation venues de « la base », en les plaçant dans une perspective historique plus longue, on doit se rappeler que durant presque toute l'existence des économies planifiées (aujourd'hui encore dans certains pays), l'augmentation du taux

d'accumulation et l'expansion des investissements étaient (sont) hautement prioritaires.

Cette priorité du centre peut être rationnellement expliquée par le désir d'en terminer avec le retard économique, la nécessité de renfocer le potentiel militaire et le besoin d'accroître le prestige de l'élite au pouvoir dans chacun des pays par rapport à celle des autres. Dans ce contexte, l'augmentation des taux de croissance et d'accumulation peut devenir une fin en soi tandis que le niveau de vie ne constitue qu'une simple contrainte.

Si l'intensification — ou du moins le maintien — du taux de croissance est une priorité importante, voire la plus importante, des planificateurs centraux, ceux qui projètent et réclament des investissements ne se heurtent pas seulement à des mesures restrictives mais peuvent s'attendre aussi à la compréhension et au soutien des organes supérieurs *.

L'analyse du système de planification des investissements, du mécanisme d'allocation des ressources d'investissement, permet donc de conclure que, dans ces conditions, les plans sont inévitablement tendus.

Deux issues possibles

Que signifie cette tension excessive des plans d'investissement ? En bref, les projets d'investissement approuvés pour le plan quinquennal impliquent des dépenses d'investissement qui dépassent largement le montant admis lors de l'élaboration du plan et de l'établissement des balances de l'économie nationale.

* On objecte parfois à cette explication que les efforts pour accroître le taux de croissance et les investissements cherchent à satisfaire les besoins sociaux réels, à supprimer les pénuries, etc. (« Il nous faut des logements, des hôpitaux, des usines »). Cette objection est irrecevable : la production et l'investissement entendent satisfaire les besoins réels quel que soit le système économique mais l'on peut comprendre les formes spécifiques de développement et les contradictions spécifiques des divers systèmes en considérant les formes sociales particulières que prennent ces besoins. Dans notre cas, par exemple, les besoins s'expriment non sous la forme d'une demande effective mais sous celle d'objectifs planifiés en volume, de demandes approuvées par les autorités supérieures, c'est-à-dire sujets aux marchandages du plan. Les contradictions relevées dans le fonctionnement du système peuvent être déduites du fait que les besoins s'expriment ainsi.

Cette situation est généralisée dans les économies planifiées est-européennes.

Deux solutions s'offrent au planificateur central. L'une est de courir après son argent. Dans le cas d'un projet d'investissement particulier, d'un programme de développement ou de l'ensemble des investissements d'un plan quinquennal, au moment où la nécessité de dépenses supplémentaires se manifeste, une part des ressources d'investissement est déjà dépensée. Il semble alors que le choix raisonnable consiste à vouloir récupérer l'argent dépensé aussi rapidement que possible, en poursuivant et en terminant les projets d'investissement commencés. En outre, cela implique également le lancement et l'achèvement des projets d'investissement supplémentaires qui sont nécessaires pour que puissent fonctionner les capacités antérieurement créées. Il faut donc augmenter le montant des ressources d'investissement dans le plan annuel et le plan quinquennal et les objectifs qui leur sont liés (production industrielle, construction, emploi, importations, etc.). D'où un accroissement du taux d'accumulation et une détérioration de la balance commerciale par rapport aux prévisions du plan.

La seconde solution est de se conformer strictement au niveau initialement planifié de l'investissement et de l'accumulation. La seule manière d'y parvenir est la suivante : les travaux se poursuivent sur certains chantiers au rythme prévu et les ressources d'investissement supplémentaires sont allouées si nécessaire et les projets additionnels sont approuvés en cas de besoin. Simultanément, les travaux sont retardés ou même interrompus sur d'autres chantiers et la mise en train de certains projets déjà approuvée est ajournée jusqu'à nouvel ordre.

Dans la plupart des cas, les deux solutions se combinent plus ou moins, le plus et le moins variant énormément selon les pays et les périodes.

Si par dimension des investissements on entend d'une part le volume de projets en cours à tout moment et d'autre part le montant des dépenses d'investissement à une période donnée, on doit admettre que les deux facteurs, mais surtout le premier, sont déterminés non par des décisions autonomes du planificateur central mais par les tentatives et les actes de nombreux agents de l'économie.

C'est ce mode de détermination qui se reflète dans les cycles d'investissement du système de planification directe, dans la

régulation du niveau de l'investissement par rétroaction négative.

LE CYCLE D'INVESTISSEMENT

Les quatre phases du cycle

Compte tenu de ce qui a été dit de la tension des plans d'investissement, le centre a le choix entre deux issues. Il peut rarement éviter de dépasser le nombre d'engagements prévus et d'accroître les dépenses d'investissement au-delà des prévisions. En pratique, il en découle que les plans annuels de dépenses d'investissement dépassent les objectifs correspondants du plan quinquennal et, parfois, même ce dernier est révisé en hausse (pour une illustration voir le diagramme 1). De cette manière, des cycles d'investissement relativement réguliers se font jour qui permettent de dégager un modèle en quatre phases des cycles d'investissement dans les économies planifiées.

Durant la première phase, on lance simultanément un grand nombre de nouveaux projets d'investissement, ce qui revient à dire que les nouveaux projets deviennent plus fréquents. Cette phase est celle du *démarrage.* L'ouverture plus fréquente de nouveaux chantiers peut entraîner une expansion rapide du volume de projets en cours si elle n'est pas compensée, partiellement ou totalement, par l'achèvement d'un nombre relativement élevé de projets mis en œuvre antérieurement et déjà bien avancés. Dans ce cas, le coût total agrégé des projets en cours n'augmentera que peu ou pas du tout, tandis que la part encore impayée de ces coûts — les engagements — s'accroîtra nettement. Durant la première période, la réalisation des nouveaux projets ne suppose qu'une hausse assez modérée des dépenses d'investissement, d'où une absence de tensions. (Pour des exemples de l'évolution des nouveaux projets et des dépenses d'investissement, voir le diagramme 2).

Le lancement de nouveaux projets se poursuit au cours de la seconde phase, celle de *l'accélération.* Les projets entrepris durant la première phase nécessitent cependant un surcroît de dépenses. Le coût total agrégé des investissements en cours continue d'augmenter en partie parce que le nombre de projets s'est accru et en partie parce que les premières demandes de ressources supplémentaires, destinées aux projets déjà entamés, apparaissent. On résout le problème des engagements supérieurs

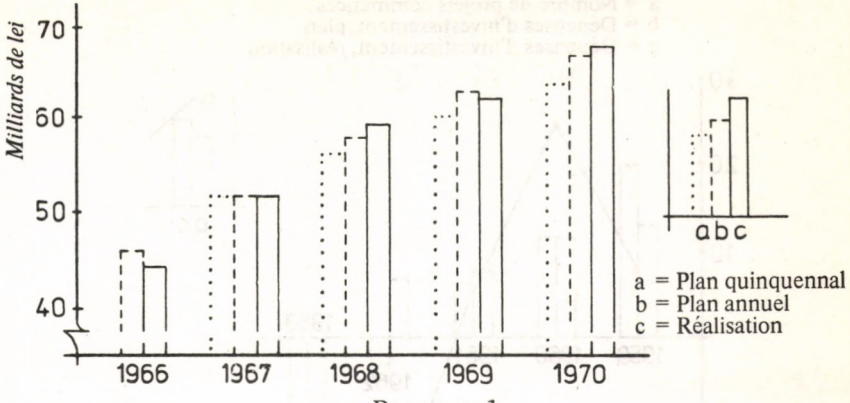


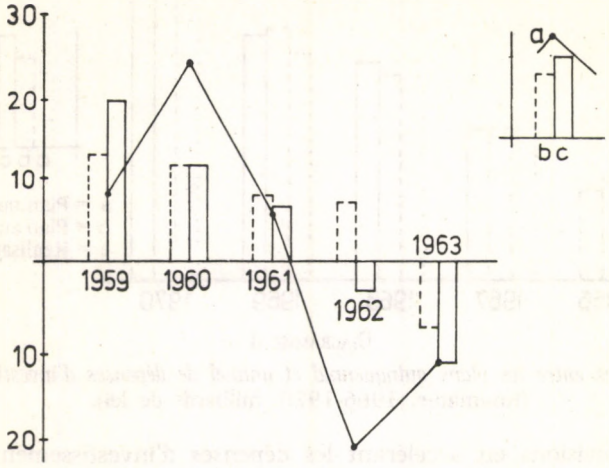
DIAGRAMME 1

Différences entre les plans quinquennal et annuel de dépenses d'investissement (Roumanie, 1966-1970, milliards de lei).

aux prévisions en accélérant les dépenses d'investissement qui dépassent également le taux de croissance initialement planifié. La pénurie de biens et de services d'investissement (capacités insuffisantes des bureaux d'étude et des entreprises de construction, manque de matériaux de construction, de machines et d'équipements, etc.) réapparaît ou s'aggrave et les taux nationaux d'investissement et d'accumulation s'élèvent. Il en résultera ou un ralentissement de la croissance et de la consommation ou une détérioration de la balance commerciale.

Le saupoudrage croissant des investissements et le manque de plus en plus aigu de biens et services qui leur sont destinés incitent le planificateur central à contrôler le lancement des nouveaux projets. Ce ne sont pas les demandes d'investissement qui diminuent durant cette période mais elles sont relativement moins fréquemment approuvées. Le « coefficient d'approbation » chute. Cependant, la poursuite des projets entamés antérieurement n'est pas soumise à un examen mais plutôt encouragée : les autorités espèrent ainsi écouler le stock des projets en cours en accélérant à tout prix les dépenses d'investissement et la construction, serait-ce en modifiant les utilisations du revenu national. Le plan des dépenses d'investissement n'est souvent pas réalisé faute de biens et services. Le taux de croissance ralentit comparativement à la phase antérieure. L'augmentation du volume des projets en cours ne décline pas dans la mesure

a = Nombre de projets commencés
b = Dépenses d'investissement, plan
c = Dépenses d'investissement, réalisation



a = Coût total des projets commencés
b = Dépenses d'investissement, plan
c = Dépenses d'investissement, réalisation

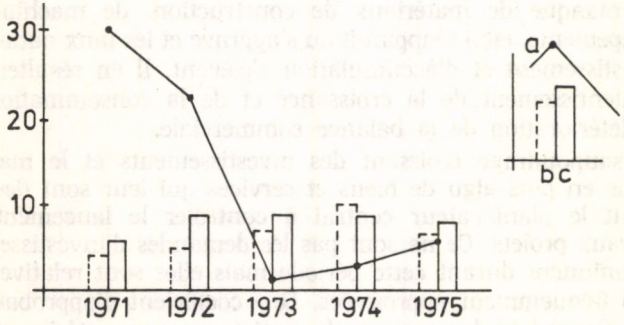


DIAGRAMME 2

Fluctuations du lancement des projets d'investissement et de la croissance des dépenses d'investissement
(Tchécoslovaquie, 1959-1963 et 1971-1975, en %).

souhaitée parce que de nouvelles sous-estimations des coûts sortent de l'ombre et qu'elles nécessitent des dépenses supplémentaires. A l'instar de la phase d'accélération, le plan

d'achèvement des travaux n'est pas réalisé. Compte tenu des suppléments de coûts et des retards dans les réalisations, la croissance des engagements se poursuit également, en opposition avec le plan. Cette phase est celle de la *récession* et son début marque le tournant supérieur du cycle. Les dépenses d'investissement continuant à s'élever et les pénuries à s'aiguiser, de nouveaux glissements peuvent se produire en ce qui concerne l'utilisation du revenu national.

Avant d'aborder la quatrième phase, deux remarques importantes s'imposent. Notons d'abord que l'accélération du taux de croissance des dépenses d'investissement — qui culmine en phase d'accélération et se poursuit en phase de récession — gagne le taux de croissance de l'industrie de la construction, de la production industrielle, des transports et, dans une certaine mesure, de l'emploi (heures supplémentaires, etc.). L'aggravation des pénuries ne se limite pas à la sphère de l'investissement mais affecte l'approvisionnement matériel, l'offre de main-d'œuvre et le marché des biens de consommation. Le taux de croissance de l'épargne des particuliers peut également augmenter.

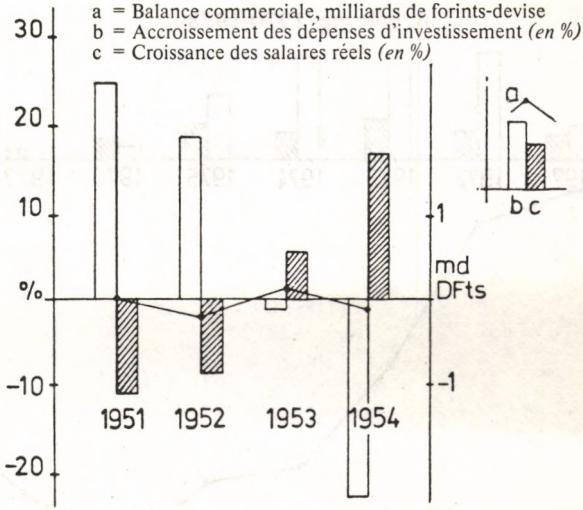
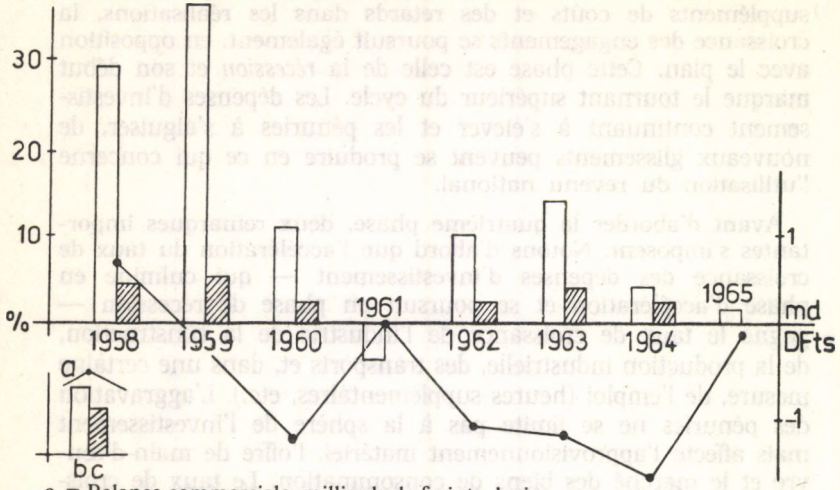


DIAGRAMME 3.

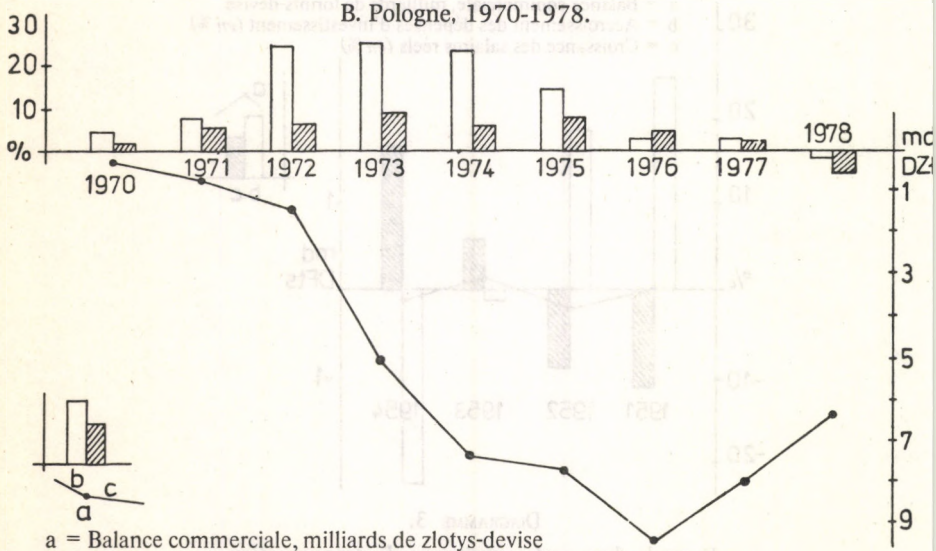
Exemple d'un cycle symétrique de consommation
(Hongrie, 1951-1954).

A. Hongrie, 1958-1965.



a = Balance commerciale, milliards de forints-devise
b = Croissance des dépenses d'investissement *(en %)*
c = Croissance des salaires réels *(en %)*

B. Pologne, 1970-1978.



a = Balance commerciale, milliards de zlotys-devise
b = Croissance des dépenses d'investissement *(en %)*
c = Croissance des salaires réels *(en %)*

DIAGRAMME 4.
Cycle symétrique d'exportation.

En analysant les phases d'accélération et de récession, nous avons affirmé que généralement les taux d'investissement et d'accumulation augmentent aux dépens d'autres utilisations du revenu national. Selon la sphère que l'on sacrifie le plus, on peut distinguer les cycles *symétriques de la consommation* et *symétriques de l'exportation* (ou parallèles à la consommation). (Voir les diagrammes 3 et 4). Dans le premier cas, le revenu national est redistribué aux dépens de la consommation. Dans le second, l'accélération de la croissance des dépenses d'investissement gagne la croissance de la consommation et des importations et la balance commerciale se détériore. En d'autres termes, le taux d'accumulation augmente au détriment de la part du revenu national consacrée aux échanges.

Si, pour apaiser les tensions s'exerçant sur le revenu national le planificateur décide de freiner la croissance des dépenses d'investissement, la quatrième phase, celle du *ralentissement*, se met en place. Le « coefficient d'approbation » continue à chuter ce qui non seulement affecte le lancement de nouveaux projets — comme au cours de la phase de récession — mais aussi les limites annuelles des dépenses d'investissement (voir diagramme 5).

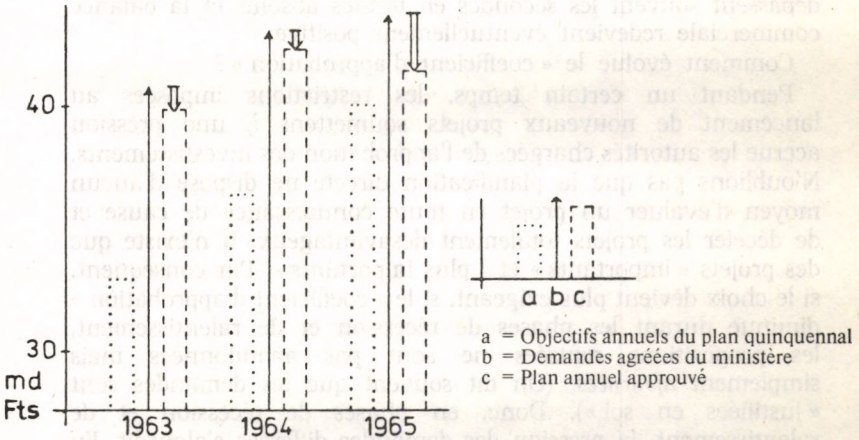


DIAGRAMME 5.

Fluctuations du « coefficient d'approbation »
(Hongrie, investissements d'État, 1963-1965).

Cette phase a pour caractéristique essentielle un effondrement des taux de croissance planifiés et réels des dépenses d'investissement (dans certains cas, ils deviennent même négatifs). En conséquence, les taux d'investissement et d'accumulation se dégradent et les utilisations du revenu national changent de sens. Non seulement l'ouverture de nouveaux chantiers est soumise à restriction mais la poursuite de certains projets, déjà commencés mais considérés comme moins importants, et retardée, voire interrompue, pour que d'autres puissent être accélérés. Ainsi, le nombre de projets terminés va s'agrandir, leur taux de croissance dépassant celui des dépenses d'investissement. Le volume des projets inachevés diminue et l'efficacité des investissemnets s'améliore à court terme.

Suite au ralentissement, la pénurie de biens d'investissement se relâche, le taux d'investissement diminue et la situation redevient meilleure du point de vue de la répartition du revenu national. Dans le cas d'un cycle symétrique de consommation, on assiste à une relance du taux d'accroissement de la consommation et dans celui d'un cycle symétrique d'exportation, à une réduction du taux de croissance de la consommation accompagnée d'une accélération du taux de croissance des exportations supérieure à celle des importations. Les premières dépassent souvent les secondes en termes absolus et la balance commerciale redevient éventuellement positive.

Comment évolue le « coefficient d'approbation » ?

Pendant un certain temps, les restrictions imposées au lancement de nouveaux projets soumettent à une pression accrue les autorités chargées de l'approbation des investissements. N'oublions pas que la planification directe ne dispose d'aucun moyen d'évaluer un projet en toute connaissance de cause et de déceler les projets totalement désavantageux. Il n'existe que des projets « importants » et « plus importants ». Par conséquent, si le choix devient plus exigeant, si le « coefficient d'approbation » diminue durant les phases de récession et de ralentissement, les propositions refusées ne sont pas abandonnées mais simplement *ajournées.* (On dit souvent que les demandes sont « justifiées en soi »). Donc, en phases de récession et de ralentissement, la pression des demandes différées s'alourdit. En même temps, l'économie ayant retrouvé un certain équilibre, la vigilance du centre et sa sensibilité aux menaces pesant sur les équilibres macro-économiques s'affaiblissent. De ce fait, la sélection des projets d'investissement devient moins draconienne,

le « coefficient d'approbation » s'envole et un nouveau cycle s'amorce en phase d'accélération.

Nous en sommes alors au point de retournement inférieur du cycle, qui n'est pas parfaitement symétrique au sommet du cycle. Si la limitation des projets (la sévérité accrue des choix) s'instaure au point de retournement supérieur par un renfoncement des tensions (saupoudrage excessif des investissements, faible accroissement de la consommation et endettement en hausse), le retour à des choix plus indulgents et à une fréquence accrue des nouvelles mises en chantier ne résultent pas de tensions opposées (volume trop faible des investissements en cours, taux d'accumulation trop bas, forts excédents de la balance commerciale) mais d'un certain assouplissement des contraintes qui étaient à l'origine de la limitation, ce qui suffit à inverser la tendance. Donc, si dans le premier cas le durcissement des tensions *force* le changement, dans le second c'est leur relâchement qui *permet* ce changement.

Telle est la régulation par rétroaction négative qui se traduit par des fluctuations cycliques tant du volume des projets d'investissement en cours que du montant des dépenses annuelles d'investissement *.

Une croissance sans fluctuations ?

L'analyse du développement de l'U.R.S.S. a toujours donné du fil à retordre à ceux qui étudient les cycles d'investissement dans un système planifié. En effet, les dépenses d'investissement ont augmenté en U.R.S.S. depuis la guerre à un rythme relativement régulier. Des périodes de stabilité de ces dépenses

* Certains auteurs n'acceptent pas cette théorie des cycles ou n'y voient qu'une explication partielle et, dans ce cas, accentuent surtout les causes « techniques » des cycles. Ils estiment qu'un développement industriel moderne à grande échelle pourrait nécessiter une forte croissance des dépenses d'investissement d'ici quelques années. Compte tenu du potentiel économique et d'investissement actuel des économies planifiées est-européennes, cet argument n'est guère défendable. Même pour les grands chantiers, les dépenses annuelles ne représentent qu'un pourcentage assez minime du montant des dépenses d'investissement dans le plan national. Ajoutons que la durée des cycles est inférieure au temps nécessaire à l'achèvement des grands projets et, notamment, d'un programme global de développement.

peuvent être observées dans d'autres économies planifiées également.

Revenons au problème, déjà mentionné, de la prise de décisions par le planificateur central. On a dit que, face à des engagements supérieurs aux prévisions, le planificateur a le choix enre deux solutions, des cycles d'investissement réguliers se manifestant, selon toute apparence, s'il opte pour la première. Mais ce processus ne va pas de soi et exige une condition : en effet, une véritable accélération de la croissance des dépenses d'investissement et une hausse du taux d'accumulation au-delà des montants planifiés ne sont possibles que si l'on peut ou réduire la part de la consommation dans le revenu national (à l'exemple de la plupart des pays est-européens au début des années cinquante) ou s'endetter assez lourdement tant par rapport au volume des exportations que par rapport au revenu national (les pays est-européens au milieu des années soixante-dix). Aucune de ces possibilités n'a existé en U.R.S.S. au cours des dernières décennies (l'endettement soviétique, s'il est important comparativement aux exportations soviétiques payées en devises fortes, est négligeable relativement au revenu national), de sorte que les planificateurs de ce pays ont dû choisir la seconde solution.

Quand périodiquement il apparaît en U.R.S.S. que le volume des projets en cours dépasse le volume planifié et que les dépenses d'investissement requises par les projets approuvés par le plan quinquennal excèdent nettement l'objectif du plan en ce domaine, le planificateur donne son aval aux projets qu'il considère comme les plus importants, met les autres en veilleuse ou y renonce et approuve avec parcimonie l'ouverture de nouveaux chantiers. Ainsi, bien qu'on ne puisse observer les fluctuations régulières du taux de croissance des dépenses d'investissement, elles sont visibles dans l'accroissement du volume des investissements en cours et celui des engagements. En U.R.S.S. également, le lancement de nouveaux projets est parfois plus « fréquent », parfois plus « rare » et le « coefficient d'approbation » y connaît comme ailleurs des variations. En outre, les planificateurs soviétiques sont plus souvent que d'autres obligés de retarder ou d'interrompre des chantiers entamés antérieurement, de réallouer les biens et services destinés à l'investissement (capacités de construction avec leur main-d'œuvre et leurs équipements, matériaux de construction, etc.).

LES CONSÉQUENCES DES TENSIONS

Pourquoi cette tension — permanente ou provisoire — des investissements est-elle néfaste ?

Nombreux sont les auteurs qui ont déjà montré que des investissements supplémentaires ne stimulent la croissance économique que jusqu'à un certain point. (C'est dans ce contexte qu'on a introduit et utilisé la notion de capacité d'absorption des investissements.) Dans cet article, l'accent sera mis sur l'autre face de la médaille : l'effet-demande des investissements.

La théorie de la croissance élaborée par Kalecki oppose la « détermination par la demande », qui caractérise l'économie capitaliste, à la « détermination par l'offre » qui marque l'économie socialiste. En partant de l'hypothèse que rien, dans le système socialiste, n'entrave le plein emploi des facteurs de production, la théorie soutient que le niveau de la production et le taux de croissance sont déterminés par des contraintes de ressources. Par conséquent, un supplément d'investissement ne peut entraîner une hausse du taux de croissance.

Investissement tendu et taux de croissance

Cette approche néglige le fait que le « plein » emploi des capacités de production ou de la force de travail peut se réaliser à différents niveaux. Prenons l'exemple du travail. Si une demande additionnelle s'exprime en situation de plein emploi, l'offre de travail peut s'accroître de diverses manières : travail plus intensif — en cas de rémunération adéquate — augmentation des heures supplémentaires et emploi auxiliaire. L'utilisation des capacités déjà « pleinement » employées peut être améliorée de la même manière. Il est vrai que cet accroissement risque d'être provisoire mais un provisoire qui peut durer des années. De plus, cette approche n'est valable que pour une économie fermée.

Au contraire, si l'on prend en considération la possibilité toujours existante — bien que limitée — d'accroître la pression sur les resssources internes et de s'endetter, on peut expliquer ce fait empirique que constituent les hausses du taux de croissance à court terme qui suivent régulièrement tout investissement additionnel. En outre, même si le taux de croissance diminue durant les périodes de ralentissement, la

permanence d'un taux élevé d'utilisation des ressources peut entraîner à long terme un taux de croissance supérieur à ce qu'il serait, *ceteris paribus*, si le taux d'investissement avait été inférieur et avait échappé aux tensions qui l'affectent périodiquement.

On doit cependant renoncer à l'affirmation *ceteris paribus*. Des investissements tendus, caractérisés par le lancement simultané de nombreux projets et le saupoudrage qui en résulte — telle est l'image classique que donne l'investissement dans les économies planifiées est-européennes — et marqués par des fluctuations cycliques, ont une influence très défavorable sur la croissance économique. Elle apparaît dans deux domaines : d'une part, l'efficacité de l'accumulation est plus basse et d'autre part le progrès technique est plus lent qu'ailleurs. Qu'entend-on par là ?

Le fait que les projets d'investissement simultanément en cours excèdent le potentiel d'investissement de l'économie provoque un allongement des délais de construction et d'achèvement des travaux. Il en résulte notamment qu'une part excessive du fonds d'accumulation est gelée par les investissements inachevés et qu'une hausse de 1 % du capital fixe exige une accumulation supérieure à la normale.

Le saupoudrage des investissements et la fréquente réallocation forcée des biens d'investissement créent la confusion et des pertubations lorsque les travaux sont en cours. D'où, entre autres, la nécessité d'utiliser des quantités considérables d'inputs additionnels (en partie constitués par des heures de travail volontaire non rémunérées qui n'apparaissent pas dans les statistiques). De fait, la production est ainsi réduite. Les retards plus ou moins longs pertubent la mise en marche des nouvelles capacités, etc. Tous ces facteurs négatifs rendent nécessaire une augmentation des dépenses d'investissement pour chaque pourcentage d'accroissement du revenu national, ce qui équivaut à une baisse du taux de croissance à long terme.

Les longs délais d'achèvement des projets d'investissement sont également défavorable au progrès technique, les capacités nouvelles risquant d'incorporer la technologie disponible au moment où les projets étaient à l'étude. Tant la conception du projet que le savoir-faire peuvent devenir obsolètes si la mise en service des capacités traîne indéfiniment.

Le saupoudrage des investissements signifiant que le volume des projets simultanément en cours est trop élevé comparati-

vement au montant annuel des dépenses d'investissement — du moins si l'on se réfère à un rapport justifié du point de vue technique et organisationnel — et que les engagements d'investissement sont hautement déterminants en ce qui concerne l'emploi des ressources d'investisement dans l'économie, les décisions en ce domaine deviennent rigides. L'allocation des ressources d'investissement se durcit de sorte que les possibilités d'adopter des techniques innovatrices en réalisant rapidement de nouveaux investissements sont nettement insuffisantes.

L'incapacité du système de maîtriser les demandes d'investissement et le fort coefficient d'intensité capitalistique marginale font de la pénurie de capital une sorte de qualité innée des économies est-européennes alors que, comme la pénurie de main-d'œuvre, elle est le produit du système en place.

Mais ses effets sont bien réels, tout comme ceux de la pénurie de main-d'œuvre et deux d'entre eux méritent qu'on les commente. D'abord, s'il est impossible de faire des économies de dépenses d'investissement par unité de capacité supplémentaire, on essaie de se rattraper en rognant sur les augmentations de capacités. Les projets mal conçus, bon marché, sont légions, et particulièrement dans le secteur des services. Il en résulte alors non seulement une mauvaise qualité des services assurés mais aussi un sous-investissement dans cette sphère.

Alors que les phénomènes analysés plus haut affectent directement le taux de croissance du revenu national, ceux que l'on vient de décrire entraînent d'une part la réduction du taux de croissance statistique du revenu national et d'autre part ralentissent le développement du bien-être général et du niveau de vie.

Les principales causes de la pénurie

D'autres aspects de la croissance économique sont également fortement influencés par les tensions de l'investissement et c'est ce qui va nous préoccuper dans cette section.

Un élément mérite l'attention. Les pénuries sont générales dans les économies est-européennes. Les investissements excessifs et le manque de biens et services qui leur sont destinés, la prétendue « pénurie de capital » et la pénurie de main-d'œuvre ont déjà été mentionnés. On peut y ajouter le manque de matières premières, de composants et de pièces, dans certains

pays le manque de voitures particulières, etc. Les pénuries s'accumulent : la pénurie de matières premières entraîne l'accumulation de réserves de matières premières, le manque de main-d'œuvre conduit à la création de réserves de main-d'œuvre dans les usines, etc. d'où une aggravation générale de la pénurie *. Celle-ci empêche la production de s'ajuster en souplesse à l'évolution des besoins. En outre, elle entrave doublement le progrès technique : en affaiblissant l'influence de la demande et en réduisant la liberté de choisir les matériaux et les composants les plus modernes.

Les interrelations sont multiples entre les pénuries et le caractère direct de la gestion économique. Le centre étant incapable de maîtriser les demandes d'investissement, l'investissement excède inévitablement et le niveau planifié et le niveau « faisable », ce qui provoque des tensions dans tous les secteurs de l'économie. Cette séquence est la plus importante des interrelations car, si les demandes excèdent les possibilités dans d'autres domaines également — approvisionnement matériel, main-d'œuvre, salaires, importations etc. — ce n'est que dans celui de la planification de l'investissement que l'on peut observer des mécanismes qui rendent impossible une régulation des demandes par le plan.

Les effets négatifs des cycles

Nous venons d'analyser les effets néfastes du sur-investissement en tant que *situation permanente* (saupoudrage des investissements, retards dans mise en exploitation, pénuries de biens et *services destinés* à l'investissement, etc.). Examinons à présent les conséquences négatives des fluctuations cycliques.

Quelle que soit la phase du cycle de l'investissement dans un système centralement planifié, on ne constate aucune accélération de la *mise au rebut* des machines et équipements vétustes. Le rapide accroissement de la demande en phase d'accélération force les chefs d'entreprise à utiliser à plein toute capacité disponible. Durant les phases de récession et de ralentissement, cependant, les restrictions s'abattent sur les

* J. KORNAI [11], [12] a traité le problème des pénuries avec une profondeur et une originalité particulières.

projets d'investissement — notamment les petits projets stimulant la modernisation et l'adaptation en souplesse aux besoins nouveaux — tandis que les planificateurs tentent de maintenir le taux de croissance de la production. Donc, l'utilisation des capitaux fixes obsolètes reste nécessaire, freinant ainsi le progrès technique.

En phase de récession, les fluctuations cycliques s'accompagnent d'une réallocation des ressources d'investissement en faveur des projets considérés comme les plus importants, les autres étant retardés ou interrompus. Cette réallocation néglige toujours la sphère des services, dont une baisse de l'activité est moins menaçante pour les équilibres nationaux. La faible priorité des services dans les plans, alliée à une réallocation répétée des ressources, en ont fait un secteur à la traîne.

L'effet le plus néfaste des fluctuations cycliques est de perturber le rythme de nombreuses sphères de l'activité économique. L'industrie de la construction en est généralement la première victime mais les industries de transformation, le commerce extérieur, etc. n'y échappent pas non plus. Nul n'ignore que dans les économies est-européennes, le taux de croissance de la production ne fluctue que légèrement tandis que les investissements, les utilisations du revenu national, etc. varient plus fortement. Il en découle que la production est alternativement dirigée vers la sphère de l'investissement et celle de la consommation ou, dans d'autres cas, vers le marché interne ou l'exportation. Cette réallocation forcée, survenant périodiquement (par exemple, une suite de pénétrations et d'abandons de marchés extérieurs, de restructurations d'usines, etc.) provoque des perturbations et des pertes considérables.

Cet article était consacré à l'interrelation entre d'une part le système économique (le mécanisme économique) et d'autre part les tensions, les cycles de l'investissement, dans les économies à planification directe. Le lecteur se demande probablement si cette interrelation vaut également pour les économies planifiées postérieures aux réformes. L'évolution de la Hongrie depuis la réforme de 1968 * lui apportera sans doute un élément de réponse.

* Pour une analyse des premiers développements, voir K. A. Soós [13].

Liquidation et fusion dans l'industrie hongroise *
(*analyse statistique*)

par

Mihaly LAKI

La description et l'analyse de la cessation et de la liquidation d'entreprises peuvent contribuer à éliminer la croyance générale selon laquelle en Hongrie il serait impossible de « faire faillite ».

Notre objectif est, cependant, plus que prouver simplement l'existence de ces phénomènes. En rassemblant les critères de la non-viabilité on comprend mieux le mécanisme de sélection de l'économie hongroise. Si l'on découvre ce qui est rejeté par l'environnement économique, les éléments « non-déviants » ainsi que les régularités de la « majorité tranquille » peuvent être mieux compris. Nous ne visons pas à apprécier les raisons des fusions ou des liquidations, ou à juger si elles sont utiles ou non. Nous nous bornons à décrire et à comparer les formes typiques et les conséquences fréquentes du phénomène, laissant le choix et le jugement au lecteur.

Nous évitons de propos délibéré l'utilisation de la notion de faillite. Non seulement parce qu'un nombre de sentiments :

1° défavorables du point de vue d'une analyse objective lui sont attachés, mais aussi parce que la liquidation et la fusion ;

2° contrairement à la faillite et à la crise sont distinctement séparées des autres événements.

* Id., « Liquidation and Merger in the Hungarian Industry », *Acta Œconomica*, vol. XVIII, 1-2, p. 87-108, Artisjus 1982.

En utilisant les notions de faillite et de prospérité nous pourrions difficilement obtenir des groupes homogènes. Nous avons de bonnes raisons de supposer que les subventions accordées aux entreprises en détresse masquent souvent des faillites ou un redressement financier. En procédant ainsi, nous aurons aussi l'avantage de pouvoir présenter les facteurs qui augmentent ou diminuent les chances de survie, en comparant les groupes d'entreprises absorbantes (c'est-à-dire capables de survivre) et d'entreprises absorbées (c'est-à-dire incapables de survivre).

Au cours de la recherche nous avons employé plusieurs méthodes (analyse de contenu, recherches dans les archives, interviews, etc.). Nous présentons les conclusions les plus importantes de l'analyse statistique.

Le sujet de notre étude étant l'industrie (nationalisée, coopérative et privée), les circonstances conduisant à la liquidation des entreprises dans les autres secteurs ne seront pas analysées. En composant les séries temporelles nous avons pris en considération la période suivant la réorganisation industrielle de 1962-1964, et plus précisément les années soixante-dix suivant la réforme du contrôle et de la gestion économiques en 1968. La réorganisation des années 1962-1964 mériterait une autre étude.

Tendances à long terme observables dans les séries temporelles disponibles

Les séries de données publiées ont un défaut incontestable du point de vue de nos recherches : elles indiquent seulement le nombre d'entreprises et négligent les créations ou les liquidations qui déterminent ce nombre. (N'oublions pas que si le nombre d'entreprises diminue, cela ne signifie pas autre chose que, dans une année donnée, le nombre des liquidations a dépassé celui des créations.) Ces séries temporelles ne clarifient pas davantage la question de savoir si les changements dans tel ou tel groupe d'entreprises ont été dûs aux liquidations ou bien au fait que certaines d'entre elles ont été regroupées ou se sont intégrées à un autre groupe. En tenant compte de ces inconvénients, passons en revue les séries temporelles.

Au cours des dernières décennies le nombre des entreprises a sensiblement diminué. On dénombrait 863 entreprises d'État

en 1964 et 702 en 1979 ; durant la même période le nombre des coopératives industrielles est passé de 882 à 670 *. En ce qui concerne les entreprises privées une baisse similaire à celle constatée dans les secteurs des entreprises d'État et des coopératives a été suivie par une certaine croissance à la fin des années soixante. (De 66 687 en 1964, leur nombre est passé à 81 214 en 1969.) Plus tard, après un nouveau tournant, une lente diminution s'est produite, qui subsiste encore de nos jours.

La période analysée peut être divisée en deux phases nettement distinctes selon les accélérations et les décélérations. Après la vague de fusions en 1962-1964 le nombre d'entreprises et de coopératives industrielles a baissé encore plus lentement. En 1967-1968, quand le nouveau système de contrôle et de gestion a été mis en place, le déclin s'est arrêté, mieux encore, pendant quelques années, jusqu'en 1971, le nombre des entreprises a légèrement augmenté. (Voir figure 1). En 1972 une nouvelle phase de centralisation, moins importante que celle du début des années soixante, pourtant assez vive, a débuté et a ensuite plafonné en 1976-1977. A la fin des années soixante-dix encore une nouvelle période a démarré : le nombre d'entreprises a diminué encore plus lentement et dans l'industrie d'État on pouvait constater une nouvelle croissance en 1979-1980.

Les courbes représentant le nombre d'entreprises d'État et celui des coopératives sont fort semblables — indiquant que les raisons sont indépendantes de la forme de propriété. Le graphique montrant le nombre d'entreprises dans le secteur privé semble également le confirmer (figure 2). Croissance et décroissance, accélération et décélération se sont développées dans ce secteur parallèlement aux secteurs d'État et coopératif, avec un décalage d'un ou deux ans seulement. Dans la petite industrie privée — qui réagit peut-être plus sensiblement aux changements de l'environnement économique — la décélération ou l'accélération de la réduction du nombre d'entreprises, ou bien leur

* Le nombre d'entreprises dans l'industrie du bâtiment est passé de 158 en 1960 à 116 en 1979, et celui des coopératives de 246 à 170. La situation a été similaire dans l'agriculture, qui comptait 333 fermes d'État et en 1979 il n'en restait que 132. Dans la même période, le nombre de coopératives agricoles est passé de 4 507 à 1 350. Le nombre d'entreprises dans le commerce domestique a été 1 843 en 1960, et seulement 603 en 1979.

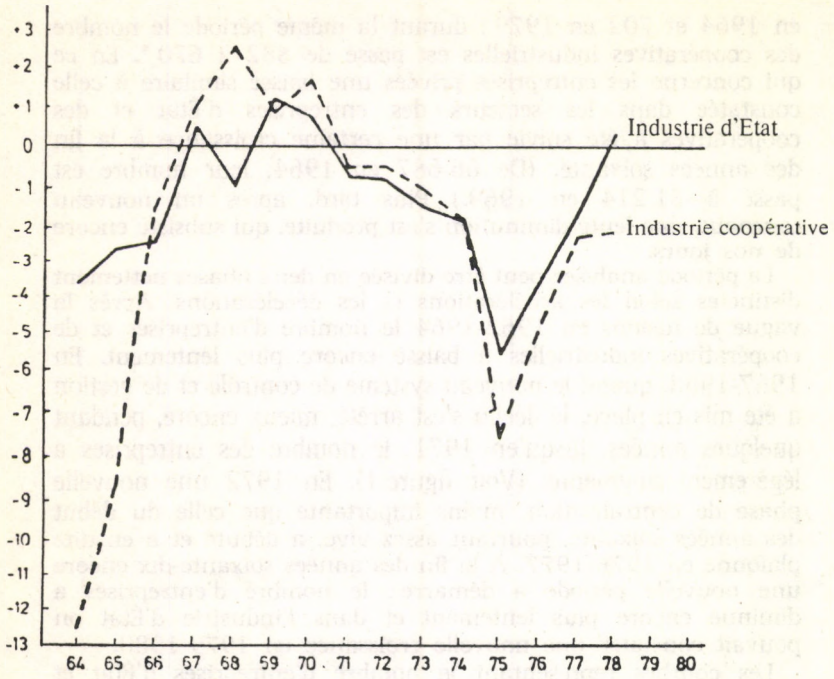


FIGURE 1.

Diminution et augmentation du nombre d'entreprises en pourcentage du nombre total d'entreprises, pour l'industrie d'État et les coopératives.

accroissement, ont précédé les changements dans l'industrie d'État et coopérative.

La courbe reflétant les liquidations et fusions d'entreprises ne ressemble pas aux courbes repérées par les théoriciens des cycles * en Hongrie concernant les processus d'investissement, le commerce extérieur ou la croissance du revenu national. A l'opposé de celles-ci, il semble que les points d'inflexion de la courbe n'étaient pas déterminés par les positions d'équilibre de l'économie hongroise. Les points d'inflexion, dans un sens ou

* András BRÓDY, Tamás BAUER, Attila K. SOÓS, György TÉNYI, Mária LACKÓ et d'autres.

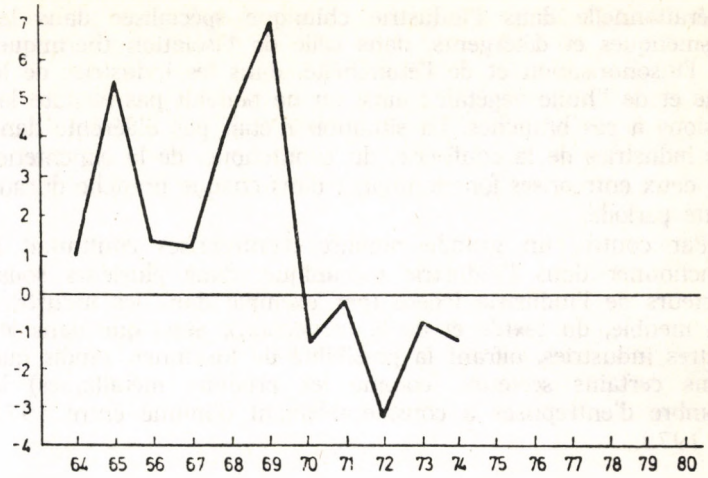


FIGURE 2.

Diminution et augmentation du nombre d'entreprises en pourcentage du nombre total d'entreprises, pour l'industrie privée.

dans un autre — c'est-à-dire les années 1968, 1972 et 1978 — sont liés aux principaux changements de politiques économiques, du système de contrôle et de gestion économiques.

Voyons maintenant si l'on peut trouver un groupe d'entreprises qui n'a pas été affecté considérablement par les facteurs conduisant au déclin. Durant les 15-20 dernières années, comme plusieurs chercheurs hongrois l'ont constaté, c'est surtout parmi les entreprises industrielles plus petites que l'on a compté la plus forte diminution. Le nombre des coopératives industrielles employant 50 personnes au maximum a baissé de 123 en 1968 jusqu'à 15 en 1979, et le nombre de celles employant 50-100 personnes de 258 jusqu'à 75.

Les évolutions semblables ont été constatées dans l'industrie d'État. Le nombre d'entreprises employant 50 personnes au maximum est passé de 108 à 35 en 1960 et 1979, tandis que le nombre de celles qui travaillaient avec un personnel de plus de 10 000 est passé de 8 à 14. Dans certaines branches de l'industrie il n'y avait aucune possibilité de diminuer considérablement le nombre d'entreprises. Déjà pendant les années soixante-dix, il n'y avait qu'une seule entreprise

opérationnelle dans l'industrie chimique spécialisée dans les cosmétiques et détergents, dans celle de l'isolation thermique, de l'insonorisation et de l'étanchéité, dans les industries de la soie et de l'huile végétale ; ainsi on ne pouvait pas étendre les fusions à ces branches. La situation n'était pas différente dans les industries de la confiserie, du caoutchouc, de la cimenterie, où deux entreprises fonctionnaient dans chaque branche durant cette période.

Par contre, un grande nombre d'entreprises continuait à fonctionner dans l'industrie mécanique, dans plusieurs sous-secteurs de l'industrie légère (par exemple dans les industries du meuble, du textile et de la confection), ainsi que dans les autres industries, offrant la possibilité de fusionner, tandis que dans certains secteurs (comme les produits métalliques) le nombre d'entreprises a considérablement diminué entre 1971 et 1979.

Liquidations et fusion dans les années soixante-dix

Dans ce qui précède on a montré que la répartition des liquidations et des fusions n'a pas été uniforme dans le temps et dans l'espace, et que :

1° le nombre d'entreprises a connu une fluctuation particulière (la diminution des entreprises s'est accélérée au milieu des années soixante-dix, puis s'est ralentie) ;

2° les activités de reconstruction et de fusion ont été minimales dans certaines branches, tandis que dans d'autres elles ont été au-dessus de la moyenne ;

3° le nombre des petites entreprises a diminué assez rapidement.

Nous avons pu prendre en considération des aspects nouveaux, lorsque le département de l'industrie de l'Office central de statistiques (avec l'assistance de la banque des données) nous a fourni les données inédites concernant tous les changements d'organisation des entreprises dans l'industrie nationalisée et coopérative entre 1971 et 1979 *.

Parmi les changements d'organisation considérés nous n'avons pas tenu compte des modifications purement formelles dans le

* Nous avons pu utiliser aussi la « liste d'entreprises » contenant les données importantes concernant les entreprises industrielles (nombre d'employés, etc.).

traitement des données, par exemple quand une entreprise a reçu un nouveau numéro d'enregistrement pour une raison ou une autre. Nous n'avons pas considéré comme liquidation le cas où une entreprise a été classée dans un autre secteur de l'économie nationale, ou lorsque l'on a classé une entreprise considérée auparavant comme agricole dans l'industrie à partir d'une certaine date *.

Nous ne nous sommes pas occupés non plus des changements qui figuraient sous le titre : « Changements partiels ou séparations sans changement de produits » (il s'agit surtout des cas où les entreprises ont cédé ou repris un certain nombre de leurs usines, mais aucune des entreprises n'a été liquidée ou n'a cessé d'exister au cours de la réorganisation).

Notre attention s'est tournée vers les changements organisationnels suivants :

1° organisations liquidées sans successeur légitime ;

2° fusions entre plusieurs entreprises avec changement de produits ;

3° fusions d'entreprises coopérant entre elles ;

4° fusions d'entreprises sans relation de coopération.

Dans le premier cas l'actif ou le capital de l'entreprise retourne au fondateur. Dans les trois autres cas les actifs immobilisés ont été additionnés. Ici les différences entre les cas individuels découlent, d'une part, des changements de spécialisation effectués au cours des fusions et d'autre part — quand ceci n'a pas eu lieu — du type de relations entre les entreprises en question (voir tableau 1).

Le cas de fusion et l'entreprise participant à la fusion ne sont pas des notions identiques, c'est pourquoi nous analyserons tantôt l'ensemble des cas tantôt celui des entreprises elles-mêmes. Il est plus juste de parler d'ensembles d'entreprises, parce que les situations précédant les faits doivent être distinguées de celles suivant la liquidation ou la fusion. Par exemple les entreprises sans successeur légitime ne figurent que dans l'ensemble des entreprises précédant les faits. Les liquidations et les fusions ont affecté 532 entreprises et coopératives

* On ne doit pas sous-estimer le nombre de ces changements : entre 1971 et 1979, on a classé 91 entreprises industrielles dans les autres secteurs de l'économie, et 42 entreprises d'autres secteurs ont été regroupées dans l'industrie.

TABLEAU 1.

Changements organisationnels dans l'industrie d'État et les coopératives, 1971-1979.

Type de changement	*1971*	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*	*Total*
Organisations liquidées sans successeur légitime	11	2	3	3	7	—	4	3	19	52
Fusions de plusieurs entreprises avec changement de produits	14	9	9	14	23	23	29	13	6	140
Fusion des entreprises en coopération	8	—	—	—	—	1	—	—	—	9
Fusion des entreprises sans coopération	1	—	—	—	— 3	42	21	12	6	85
Total	34	11	12	17	33	66	54	28	31	286

Source : Bureau central de statistiques, banque de données.

industrielles en 1971 et 1979, selon la situation précédant les faits ; après, leur nombre a baissé jusqu'à 232. Par comparaison, en 1971 il y avait 1 651 entreprises d'État et coopératives industrielles dans le pays, tandis qu'en 1979 il n'y en avait que 1 372.

Comme on le voit dans le tableau 1, la fluctuation observée plus tôt s'est produite ici également. Après 1972 les liquidations et les fusions dans le secteur socialiste (d'État et coopératif) de l'industrie ont augmenté ; ce phénomène a été particulièrement vif en 1976-1977, mais son intensité finalement a diminué en 1978 et 1979.

Même la création de nouvelles entreprises a suivi cette ligne de fluctuation. Les créations d'entreprises et de coopératives ont été plus nombreuses les années où les liquidations et les fusions se sont déroulées en plus grand nombre et vice versa (voir tableau 2).

TABLEAU 2.

Création de nouvelles entreprises (industrie d'État et coopératives).

	1971	*1972*	*1973*	*1974*	*1975*	*1976*	*1977*	*1978*	*1979*	*Total*
Nombre de nouvelles entreprises	39	4	6	3	12	16	18	8	28	134

Source : Office central de statistiques, banque de données.

D'après les statistiques concernant les liquidations et les fusions on a une image plus précise de la répartition des opérations par branches également. En ce qui concerne les mines, la métallurgie, les centrales électriques, la chimie, les matériaux de construction, l'industrie alimentaire, les entreprises ont été rarement liquidées ou fusionnées, alors que dans l'industrie mécanique et dans l'industrie légère elles l'ont été avec une fréquence dépassant l'importance de ces branches. En comparant l'ensemble de toutes les entreprises affectées par les changements avec celles qui leur ont survécu — c'est-à-dire les entreprises absorbantes — il se trouve que dans certaines branches la diminution a été marquante. Les branches de la construction mécanique, de l'équipement, de produits métalliques et de diverses industries du bois, ainsi que l'industrie de la

chaussure ont perdu un grand nombre d'entreprises. Une baisse significative a touché aussi l'industrie des conserves, où deux entreprises ont été créées à la place des dix anciennes ; dans l'industrie des eaux minérales et d'autres boissons rafraîchissantes les douze entreprises existantes ont été intégrées à des entreprises appartenant à d'autres branches industrielles.

Même ces transformations structurelles ne doivent pas faire oublier que la majorité des fusions s'est opérée entre des entreprises dont les produits étaient identiques ou similaires. Les fusions entre entreprises appartenant au même sous-secteur se sont élevées à environ la moitié du nombre total entre 1971 et 1979, et la proportion des fusions à l'intérieur des secteurs individuels a été encore plus forte.

Les petites entreprises ont participé à ces fusions plus souvent que ne justifiaient généralement leur poids et leur ratios, et

TABLEAU 3.

Entreprises participant aux fusions selon le volume de production en 1972-1979.

Taille de l'entreprise (Million de Ft/an)	*Avant le changement*		*Après le changement*		*Nombre d'entreprises industrielles d'État et coopératives en 1978, %*
	unités	*%*	*unités*	*%*	
0-10	34	7,1	—	—	2,9
10-20	53	11,2	5	2,3	4,5
20-50	122	25,7 62,5	46	21,8 44,4	23,5 48,4
50-100	88	18,5	43	20,3	17,5
100-200	32	6,8	25	11,8	13,3
200-500	48	10,1	25	11,8	11,8
500-1 000.....	25	5,2	24	11,3	11,0
1-2 mille.....	23	4,8	31	14,0	9,2
2 mille et plus .	11	2,3	10	4,7	5,9
Pas de donnée..	38	8,0	2	0,9	—
Total	474	100,0	211	100,0	100,0

Sources : Office central de statistiques, Annuaire statistique 1978 ; Office central de statistiques, banque des données.

leur pourcentage est beaucoup plus important dans le groupe d'entreprises exposées aux fusions et aux liquidations que dans la totalité des entreprises industrielles qui ont survécu aux changements. Un plus grand nombre de petites entreprises a cessé d'exister au cours des fusions et liquidations ; ceci s'explique non seulement par leur faible proportion dans le nombre des entreprises survivant aux événements, mais aussi par le fait que parmi les entreprises survivant aux changements on ne trouvait aucune entreprise d'État ou coopérative dont la valeur de la production annuelle était de 10 millions de florins ou moins. (Voir tableau 3.)

On a trouvé 156 cas où il était possible de distinguer clairement l'entreprise absorbante de celle qui a été absorbée. En compilant les données concernant l'emploi et la production, on obtient le tableau suivant :

TABLEAU 4.

Différence de grandeur entre les entreprises absorbantes et absorbées.

L'ABSORBANTE SUR LA BASE DE LA PRODUCTION	SUR LA BASE DE L'EMPLOI		
	Plus grande	*Plus petite*	*Total*
Plus grande	142	4	146
Plus petite	6	4	10
Total	148	8	156

Source : Office central de statistiques, banque des données.

Dans la majeure partie des cas l'entreprise absorbante est plus grande que celle absorbée, non seulement sur la base de la production, mais aussi selon le nombre d'employés. Ceci n'est pas surprenant au regard de ce qui précède et à la lumière des expériences internationales et historiques. Contrairement à l'opinion générale, le plus souvent ce ne sont pas les très grandes entreprises qui absorbent les très petites, mais les entreprises à peine plus grandes qui incorporent celles qui ne sont pas beaucoup plus petites qu'elles. Beaucoup d'entreprises de tailles très semblables ont fusionné durant cette période (voir tableau 5). La proportion des fusions d'entreprises de même

TABLEAU 5.

Fusions selon la taille des entreprises affectées en 1971-1979.

ENTREPRISE AVEC UN VOLUME DE PRODUCTION (MILLION DE FT/AN)	AVEC ENTREPRISE										
	0-10	*10-20*	*20-50*	*50-100*	*100-200*	*200-500*	*500-1*	*1-2 mille*	*2 m ou +*	*Pas de donnée*	*Total*
	(*Million de Ft*)										
0-10	1	7	13	5	—	1	—	—	—	4	31
10-20		7	16	3	3	3	1	—	—	5	38
20-50			19	16	5	7	7	1	1	6	62
50-100				12	6	7	6	6	3	2	42
100-200					1	2	2	6	1	2	14
200-500						5	4	5	3	—	17
500-1 mille							1	2	2	—	5
1-2 mille									1	—	1
2 mille ou +											0
											210

Source : Office central de statistiques, banque de données.

ordre de grandeur a été de 22 %, celle des fusions où la différence de taille est égale à une fois a été de 25,7 %, dans les cas où les firmes absorbantes étaient deux fois plus grande, elle a été de 17,6 %. Ceci montre que les fusions entre entreprises de grandeur similaire ont représenté à peu près les deux tiers du total.

Il est également vrai, que parmi les entreprises affectées par les fusions celles qui sont sous tutelle des ministères ou des conseils locaux et les coopératives diffèrent l'une de l'autre par leur ordre de grandeur. En général, la production annuelle a été de 50-200 millions de Ft dans les coopératives, de 200-500 millions de Ft dans les entreprises contrôlées par les ministères. Par ailleurs, on doit considérer la répartition selon la forme de propriété et la situation régionale des entreprises affectées par les fusions. Ceci pourrait expliquer les nombreuses fusions durant cette période entre entreprises similaires.

Dans trois quarts des cas des entreprises contrôlées uniquement par des ministères, conseils locaux, ou coopératives ont participé aux fusions. Les entreprises d'État n'ont pas fusionné avec les coopératives industrielles, et des mariages sont apparus seulement entre des entreprises contrôlées respectivement par des ministères et des conseils, dans 47 cas (20 %).

Les documents disponibles présentaient non seulement la forme de propriétés, mais aussi les ministères et les conseils départementaux contrôlant les entreprises. Parmi 234 fusions, dans 167 cas les entreprises participant à l'événement appartenaient aux mêmes ministères, conseils départementaux ou — dans le cas des coopératives — à O.K.I.S.Z. (l'Organisme national de tutelle des coopératives industrielles). Durant la période analysée il apparaît qu'il était plus facile de fusionner des entreprises placées sous l'autorité de la même hiérarchie que celles appartenant à des hiérarchies différentes (voir tableau 6).

Il a été possible de franchir les limites du contrôle seulement entre les ministères et les conseils départementaux. L'industrie coopérative a gardé, pour l'essentiel, son importance même après les fusions et les liquidations.

La réduction du nombre d'unités de production a touché surtout l'industrie dépendant des conseils locaux, où parmi les 103 entreprises affectées on ne trouvait que 25 survivantes aux événements. Le gain le plus important est apparu dans l'industrie

TABLEAU 6.

Entreprises fusionnées, selon la forme de propriété en 1971-1979

Entreprises affectées	FUSIONS	
	Nombre	*Pourcentage*
Contrôlées seulement par des ministères..	38	16,2
Contrôlées seulement par des conseils locaux	23	9,9
Uniquement des coopératives industrielles	111	47,5
Contrôlées par des ministères et des conseils locaux	47	20,0
Contrôlées par des conseils, et coopératives	—	—
Contrôlées par des ministères, et coopératives	—	—
Pas de donnée	15	6,4
Total	234	100,0

Source : Office central de statistiques, banques de données.

TABLEAU 7.

Répartition des entreprises liquidées et fusionnées selon les formes de propriété et de contrôle en 1971-1979.

	AVANT LE CHANGEMENT		APRÈS LE CHANGEMENT	
	Nombre	*%*	*Nombre*	*%*
Industrie dépendant des ministères	136	25,6	90	38,8
Industrie dépendant des conseils	103	19,4	25	10,8
Industrie coopérative	279	52,6	117	50,4
Pas de donnée	14	2,4	—	—
Total	532	100,0	232	100,0

Source : Office central de statistiques, banques de données.

dépendant des ministères qui a accru sa part, à la suite des changements, de 25 à 39 % (voir tableau 7).

Cependant, ceci ne signifie pas — en tenant compte de la proximité régionale et des rapports de pouvoir — que les conseils départementaux, ceux disposant de droits similaires, ainsi que le conseil de la capitale n'aient pas joué un certain rôle dans les fusions. Dans 68 % de nos exemples les entreprises et les coopératives concernées étaient situées dans le territoire du même département, de la même ville ou de la capitale ; la proportion des fusions « inter-départementales », franchissant les frontières d'administrations publiques a été seulement de 25,6 % (pour 6,4 % des cas il n'y a pas de données).

En combinant les données concernant les formes de propriété et de contrôle avec la situation régionale, et en examinant dans combien de cas l'organisme de tutelle et l'autorité publique régionale étaient les mêmes, puis les cas où ils étaient différents, on trouve 144 cas sur 234 (62 %) où les entreprises fusionnées relevaient d'un organisme commun, tandis que dans le cas contraire, celui de tutelles et de départements différents, on n'en relevait que 31.

Type de croissance des entreprises participant aux fusions

Entre les entreprises absorbantes et absorbées la ressemblance est plus grande et la différence est moins importante que prévue. La fusion a eu lieu surtout entre les entreprises dont les sièges se trouvaient dans les mêmes villes ou départements et en général elles appartenaient à la même branche ou sous-secteur. En outre, dans la majorité des cas, les entreprises et coopératives participant aux fusions étaient de même grandeur. En même temps, on pouvait observer une transformation de la structure de l'industrie et un processus de centralisation tantôt accélérant tantôt ralentissant, au cours duquel, en premier lieu, les petites entreprises ont disparu. Même ce réarrangement graduel ne doit pas cacher le fait que — en raison de la différence souvent minime entre les entreprises participant à la fusion — on doit chercher d'autres facteurs explicatifs de ce processus.

L'un d'entre eux peut être la rapidité de croissance des entreprises participantes. Il serait logique que ce soient les entreprises au développement dynamique qui absorbent les plus petites, en stagnation ou en déclin.

Voyons si cette opinion très répandue est soutenue par les données statistiques.

Nous n'avons examiné que les fusions exécutées à la fin de la période, en 1978 et 1979, et parmi elles les cas les plus compliqués (fusions de plusieurs entreprises avec changement de produit). En tout, il s'agissait de 19 cas et de 38 entreprises, ce qui représente moins de 10 % de cet échantillon restreint. La série temporelle est également courte — à peine cinq ans — bien que l'horizon de temps des entreprises, dans notre expérience, soit plus court en général.

Nous avons passé en revue des données concernant le développement de l'emploi et de la production durant les cinq années qui précédaient la fusion, et — en tenant compte de la fréquence des baisses de performance — nous avons classé les entreprises concernées en déclin, en stagnation et en croissance. Elles ont été qualifiées en déclin s'il y a eu 4 ou 3 baisses, en stagnation si deux baisses ont eu lieu, et en croissance s'il n'y a eu qu'une seule baisse durant cette période. La majorité des entreprises a pu être classée comme croissante quant à la production, et déclinante ou stagnante selon le nombre des salariés (voir tableau 8).

TABLEAU 8.

La fréquence des indicateurs de performances des entreprises affectées.

	NOMBRE D'EMPLOYÉS				
	En diminution	*Stagnant*	*Croissant*	*Non-appréciable*	*Total*
Entreprise absorbée	12	2	3	2	19
Entreprise absorbante	10	3	6	—	19
Total	22	5	9	2	38
	PRODUCTION				
	En diminution	*Stagnante*	*Croissante*	*Non-appréciable*	*Total*
Entreprise absorbée	—	3	14	2	19
Entreprise absorbante	—	—	19	—	19
Total	—	3	33	2	38

Il n'y a pas de différence significative entre les groupes d'entreprises absorbantes et absorbées. Parmi les entreprises absorbantes aucune n'avait une production en diminution ou stagnante ; alors que parmi les entreprises absorbées quelques-unes étaient stagnantes. Le nombre de salariés a augmenté un peu plus dans les entreprises absorbantes ; mais on peut affirmer à juste titre que ce ne sont que des différences très relatives.

On a obtenu un résultat semblable en examinant le développement conjoint des deux indices de croissance. Dans 9 entreprises parmi les 19 absorbées le nombre d'employés a diminué et la production a augmenté, mais on n'a trouvé aucune firme où l'emploi ait augmenté et la production diminué. La situation des entreprises absorbantes est presque la même : dans 10 cas l'emploi a diminué et la production a augmenté. Dans aucun groupe on n'a trouvé le cas inverse.

Comme les deux ensembles sont assez semblables, le cas le plus fréquent est celui d'une production croissante accompagnée d'une baisse des emplois, ce sont surtout les entreprises avec des taux de croissance similaires qui ont participé aux événements en question. En prenant en considération le volume de production, dans tous les cas on trouve des entreprises de croissance similaire ; du point de vue de l'emploi, les entreprises similaires ont été presque deux fois plus nombreuses que celles présentant des tendandes contraires.

Examinant ensemble le nombre de baisses dans les séries temporelles touchant à l'emploi et à la production, on observe une étonnante similitude entre les entreprises absorbantes et absorbées. Dans 13 cas sur 19 la différence de baisses entre entreprises absorbantes et absorbées a été de 2 au maximum.

Ainsi notre petit échantillon n'a pas réduit la fréquence des similitudes mais il l'a enrichie d'un élément nouveau. Les caractéristiques que nous avons choisies n'ont pas différé considérablement entre les entreprises absorbantes et absorbées.

Bien sûr, cela n'exclut pas les changements d'indices de croissance après la fusion. Il est presque impossible de prendre en considération toutes les conséquences — avantages et inconvénients — d'une fusion. En outre, une partie de ces effets n'apparaît pas immédiatement. Cela signifie qu'au cours de la confrontation des données concernant l'emploi et la production des entreprises absorbantes — c'est-à-dire survivantes — avec les données antérieures à la fuision, nous n'avons pu analyser qu'une partie des effets directs.

Nous avons examiné si l'on observait une baisse du taux de croissance moyen des cinq dernières années précédant la fusion par rapport au taux de croissance de l'année qui l'a suivie. Par nombre d'employés 9 entreprises sur 19, et pour celui de la production, 10 entre elles ont connu dans l'année suivant la fusion une croissance supérieure au cinquième du taux de croissance des cinq années précédant la fusion. Donc, dans environ la moitié des cas, la fusion a accéléré la croissance des entreprises. Ceci est particulièrement notable du point de vue de l'emploi, car dans 8 entreprises absorbantes sur 19 le nombre des employés a augmenté seulement après la fusion.

Autrement dit, une incorporation peut réduire la dépendance d'une entreprise sur le marché du travail à court terme, et ainsi améliorer les chances de survie de l'entreprise en lutte contre la pénurie des facteurs de production (main-d'œuvre, capacité).

Fusions et rentabilité

Voyons maintenant s'il est vrai que les possibilités de survie soient plus grandes pour les entreprises plus productives, et que ce soient elles qui absorbent les entreprises déficitaires ou les moins productives.

Dans l'échantillon original, on ne disposait de données caractérisant l'activité économique des entreprises que pour l'industrie mécanique. Notre nouvel échantillon s'est composé de 110 entreprises qui ont participé à 55 fusions entre 1970 et 1979.

Deux indicateurs permettent de rendre compte d'une activité économique efficace. Le premier le profit par unité de capital — qui est un des indices possibles de rentabilité — le second la subvention par unité de capital, qui est en quelque sorte un indicateur de dysfonctionnement et de difficulté. Les indices que nous avons choisis ne reflètent — ni complètement ni sans équivoque — la situation des entreprises, mais ils sont aussi représentatifs que le ratio valeur ajoutée par employé.

Taux du profit dans les entreprises mécaniques affectées par les fusions

On considère — quelque peu arbitrairement — les entreprises comme plus performantes lorsque le profit est plus grand par rapport au capital immobilisé, et comme en voie d'amélioration

lorsque le profit proportionnellement au capital augmente régulièrement d'une année sur l'autre.

Selon nos indices, dans la majorité des cas, l'hypothèse selon laquelle les entreprises absorbantes ont travaillé d'une manière plus profitable que les entreprises absorbées ne s'est pas vérifiée — comme on le voit dans le tableau 9 — non seulement l'année précédant directement la fusion, mais sur une période plus longue.

TABLEAU 9.

Profit net par unité de capital dans les entreprises mécaniques affectées par les fusions.

PROFIT PAR UNITÉ DE CAPITAL	NOMBRE DE CAS	
	Dans l'année précédant la fusion	*Dans la moyenne des trois ans précédant la fusion*
Supérieur dans l'entreprise absorbante	20	16
Supérieur dans l'entreprise absorbée	30	27
Nouvelles entreprises, ou non significatif	5	12
Total	55	55

Comment l'augmentation ou la diminution du profit par unité de capital influence-t-elle les chances de survie ou de fusion ?

L'amélioration indéniable des résultats a été légèrement supérieure parmi les entreprises absorbantes que parmi les absorbées. Si nous considérons maintenant les deux entreprises affectées par l'événement, nous voyons — en résumant les éléments respectifs de la matrice interne du tableau 10 — qu'à l'opposé des 22 cas où l'absorbant a montré une meilleure tendance en terme de rentabilité, il n'y avait que 13 cas où la firme absorbée pouvait être considérée comme présentant des conditions plus favorables.

En d'autres termes, dans la majorité des cas le profit par

TABLEAU 10.

Profit net par unité de capital durant les trois années précédant la fusion.

DANS L'ENTREPRISE ABSORBÉE	DANS L'ENTREPRISE ABSORBANTE				
	Croissant	*Fluctuant*	*Diminuant*	*Non significatif*	*Total*
Croissant	4	4	2	—	10
Fluctuant	10	2	7	1	20
Diminuant	2	10	2	—	14
Non significatif	—	2	—	9	11
Total	16	18	11	10	55

unité de capital a été décroissant mais en voie d'amélioration dans les entreprises absorbantes, tandis que dans les entreprises absorbées le profit était à un niveau plus élevé mais en détérioration.

Pendant la période suivant la fusion (voir tableau 11) l'indice de productivité utilisé non seulement s'est détérioré par rapport à la situation antérieure, mais dans la plupart des cas, il l'est

TABLEAU 11.

Profit par unité de capital des entreprises absorbantes après la fusion.

	PAR RAPPORT A L'ANNÉE PRÉCÉDANT LA FUSION			
	Inférieur	*Supérieur*	*Non appréciable*	*Total*
Dans l'année de la fusion	31	18	6	55
1re année après la fusion	34	15	6	55
2e année après la fusion	32	14	9	55
3e année après la fusion	28	12	15	55

resté avec persistance. Plusieurs raisons indépendantes de la fusion pouvaient être la cause. Il est probable cependant que l'attente d'une amélioration de la productivité par organismes décideurs de la fusion ou les dirigeants des entreprises a été plus souvent déçue que satisfaite.

Revenons encore à la période précédant la fusion. Nous avons vu que très souvent le profit par unité de capital était plus important dans les entreprises absorbées (durant les trois années précédant la fusion) que dans celles qui les ont absorbées. On observe le même phénomène dans les trois groupes de propriété considérés.

D'après le tableau 12 on voit qu'entre les entreprises absorbantes et absorbées les différences d'indices sont plus grandes entre les secteurs qu'à l'intérieur du même secteur. Les données concernant la productivité font ressortir encore d'importantes différences entre les unités sous contrôle régional et sous contrôle sectoriel.

TABLEAU 12.

Profits nets par unité de capital dans les trois années précédant la fusion (%).

	ENTREPRISE	
	Absorbante	*Absorbée*
Entreprises sous tutelle des ministères . .	12,7	18,9
Entreprises sous tutelle des conseils locaux	26,4	28,1
Coopératives	51,8	64,7
Total	25,5	37,3

Subvention par unité de capital dans les entreprises absorbées dans l'industrie mécanique

Conformément à notre définition donnée plus haut, l'entreprise est considérée comme efficace lorsque les subventions sont réduites, et gagne en efficacité lorsque les subventions diminuent.

TABLEAU 13.

Subventions spécifiques par unité de capital dans l'année précédant la fusion.

	Nombre de cas	%
Plus grande dans l'entreprise absorbante	33	62
Égale	2	
Plus grande dans l'entreprise absorbée	15	25
Non appréciable	5	
Total	55	100

TABLEAU 14.

Subventions par unité de capital durant les trois années précédant la fusion (Nombre de cas).

DANS L'ENTREPRISE ABSORBÉE	DANS L'ENTREPRISE ABSORBANTE				
	Croissant	*Fluctuant*	*Diminuant*	*Non significatif*	*Total*
Croissant	3	2	2	—	7
Fluctuant	6	14	3	2	25
Diminuant	3	3	7	—	13
Non significatif	—	1	1	8	10
Total	12	20	13	10	55

On peut conclure à nouveau que les entreprises absorbantes ne sont pas efficaces, qu'elles sont le plus souvent moins performantes que les entreprises absorbées. Si nous considérons les résultats de la période précédant la fusion, on observe que sur les trois années précédentes, les performances des firmes absorbantes ont été régulièrement plus faibles que celles des entreprises absorbées.

Si l'on fait abstraction du fait que dans presque la moitié des cas (24), des entreprises ayant des résultats fluctuants ont

été fusionnées, (que l'on devra, de toute manière, analyser plus tard avec d'autres méthodes), les résultats des entreprises absorbantes ont été meilleurs dans 7 cas, et dans les entreprises absorbées dans 12 cas.

Les performances des firmes après la fusion ne différent pas non plus des expériences conduites jusqu'à présent. Pour beaucoup d'entreprises le volume des subventions n'a pas diminué après la fusion, mais il a augmenté. Ceci s'explique par plusieurs raisons, même indépendamment de la fusion, d'où

TABLEAU 15.

Subventions dans les entreprises absorbantes comparées à l'année précédant la fusion
(Nombre de cas).

	Dans l'année de la fusion	*Un an plus tard*	*Deux ans plus tard*
A augmenté	22	22	24
Est restée inchangée	4	6	2
A diminué	25	20	16
Non significative	4	7	13
Total	55	55	55

TABLEAU 16.

Subventions par unité de capital dans la moyenne des trois années précédant la fusion
(%).

Secteur	ENTREPRISE	
	Absorbante	*Absorbée*
Sous tutelle des ministères	4,88	2,31
Sous tutelle des conseils locaux	0,00	4,29
Coopératives	0,37	0,11

la déception de ceux qui attendaient la diminution des subventions après la fusion.

Le tableau 16 montre le niveau moyen des subventions de l'investissement, par secteurs, sur les trois années précédentes. Ici, en substance, on trouve la même chose qu'auparavant : entre les groupes d'entreprises placées sous les divers contrôles sectoriels ou régionaux — et en particulier entre les entreprises d'État et les coopératives — la différence entre les entreprises absorbantes et absorbées est plus importante qu'à l'intérieur d'un même secteur. Ceci attire de nouveau l'attention sur le fait que les groupes d'entreprises possèdent leurs propres régularités.

TABLEAU 17.

Subventions et profit en pourcentage du capital dans les entreprises absorbantes, dans l'année précédant la fusion, par groupes d'entreprises (%).

Taille de l'entreprise selon la production (million de Ft/an	*Subvention*	*Profit net*
	en pourcentage	
Plus de 2 milliards	5,46	12,34
1-2 milliards	2,45	23,56
500 millions - 1 milliard	6,15	11,97
200-500 millions	1,32	17,25
100-200 millions	0,02	45,45
50-100 millions	1,35	41,10
20-50 millions	0,09	56,51

Si — après avoir classé les entreprises absorbantes selon leur taille — nous calculons la subvention moyenne par secteurs, on constate qu'elle augmente plus ou moins proportionnellement avec la taille des entreprises. La déviation entre les entreprises produisant un volume plus important et celles produisant un volume moindre est particulièrement significative autour d'un niveau de production atteignant 500 millions de Ft par an. En d'autres termes, afin qu'une petite entreprise devienne absorbante, elle doit faire apparaître moins de subventions et plus de profit proportionnellement à son capital fixe pendant la période de référence qu'une grosse entreprise assumant le même rôle.

CONCLUSION

Dans la période analysée les chances de survie des entreprises industrielles ont été influencées également par des facteurs de marché. Parmi ces derniers on relève le profil de production de l'entreprise, sa dotation en capital, ainsi que sa position sur le marché des facteurs de production (effectifs, capacité). Les influences du marché sur la survie ont été renforcées ou affaiblies par des facteurs très marqués indépendants du marché. Par exemple, il a été souvent plus facile de trouver un partenaire pour la fusion dans les ensembles appartenant à la même hiérarchie qu'à l'extérieur de celle-ci. Il est aussi probable que durant la période du renforcement du contrôle central — au milieu des années 1970 — beaucoup d'entreprises industrielles jusque-là viables ou considérées comme telles ont cessé d'exister. Parmi les facteurs allant à l'encontre de la logique de marché, le contrôle du Centre a amplifié ou diminué de manière fortuite les influences du marché. Voici ce que nous entendons :

1° les performances économiques des sociétés absorbantes ont été, dans la majorité des cas, inférieures à celles des entreprises absorbées ;

2° les différences entre les entreprises absorbantes et absorbées ont été plus importantes entre les secteurs dépendants d'autorités tutelles différentes qu'au sein d'un même secteur ;

3° après la fusion (sous l'effet aussi de plusieurs facteurs indépendants de la fusion) la performance de l'entreprise absorbante s'est considérablement détériorée.

Dans l'économie hongroise non ou partiellement intégrée au marché, où en même temps les instructions du plan et les vieilles formes du volontarisme ne sont plus effectives, des entreprises à peine différentes les unes des autres pouvaient devenir absorbantes ou absorbées, pour des raisons fondamentalement différentes et avec des résultats foncièrement différents. La même rentabilité ou la même croissance ont été suffisantes pour que les entreprises deviennent absorbantes ou soient absorbées.

Considérant ces différents facteurs, nous avons essayé de dégager une typologie des fusions et liquidations d'entreprises en Hongrie.

Dans la plupart des cas (ou dans les cas typiques) les fusions ont été réalisées :

1° pendant les périodes de centralisation ;

2° avec des productions similaires et à l'intérieur des mêmes branches ;

3° sous les mêmes contrôles sectoriels et régionaux ;

4° avec des tailles similaires ou proches l'une de l'autre ;

5° avec des productions croissantes et des effectifs en baisse.

En ce qui concerne les recherches futures elles devraient dire pourquoi — si c'est le cas — cette démarche est commune pour la majorité des entreprises ou bien s'il ne s'agit que d'une démarche typique. Nous supposons qu'il existe également une autre approche dans ce domaine pour une minorité d'entreprises. En l'analysant nous chercherons la réponse à la question suivante : quelles conditions sont nécessaires pour que les entreprises participant aux fusions puissent quitter ces sentiers battus.

Le commerce extérieur hongrois dans les années soixante-dix *

par

András KÖVES, Györsy OBLATH

Le déséquilibre extérieur de la Hongrie — dans le sens où l'on utilise ce terme dans la littérature économique et dans les documents officiels — vis-à-vis des pays occidentaux est apparu et s'est aggravé au cours de la dernière décennie, en particulier entre 1973 et 1978 ; les exportations en direction de ces pays ne pouvant suivre le rythme de croissance des importations. La différence d'accroissement des exportations et des importations a plusieurs causes et si l'on en privilégie une, ou bien si l'on donne plus d'importance à certaines par rapport aux autres, ceci peut avoir de graves conséquences dans le domaine de la politique économique. Le remède à conseiller est totalement différent si l'on admet que le problème fondamental est l'accroissement « excessif » des importations (soit à cause de l'augmentation trop rapide des prix des marchandises importées, soit à cause d'erreurs de politique économique), ou si l'on considère que l'insuffisance des exportations est le facteur responsable du déséquilibre des échanges extérieurs. Dans le dernier cas, la conséquence sera différente encore si l'on explique les difficultés par la faiblesse du potentiel d'exportation, ou par des conditions extérieures contraires ou défavorables **.

* « Hungarian Foreign Trade in the 1970's », *Acta Œconomica*, vol. XXX, 1, pp. 89-109, Artisjus 1983.

** Voir par exemple la discussion sur l'ouverture économique publiée dans *Külgazdaság* 1980-1981 ; [7], [8], [13], [16], [17], [18].

DÉSÉQUILIBRE ET DÉTÉRIATION DES TERMES DE L'ÉCHANGE

Dans la recherche des causes prenons comme point de départ le fait bien connu que pendant les années soixante-dix, parallèlement à l'apparition du déséquilibre, les termes de l'échange hongrois se sont notablement aggravés. Une opinion fort répandue, auparavant clamée très souvent dans la littérature économique, a supposé un rapport de cause à effet évident entre la détérioration des termes de l'échange et l'accroissement des dettes dû à une coincidence temporaire. Certes, une telle relation est concevable, mais l'étude des indicateurs décrivant l'évolution des termes de l'échange nous suggère de ne pas tirer de conclusions hâtives.

En effet, alors que l'endettement augmentait surtout vis-à-vis des pays de l'Ouest, la détérioration des termes de l'échange n'était pas du tout limitée au commerce comptabilisé en dollars ou bien à celui avec les pays non-socialistes *.

Au contraire, la détérioration de presque 20 % des termes de l'échange total de la Hongrie entre 1970 et 1980 est dûe au fait que les prix à l'importation dans le commerce avec les pays non-socialistes ont augmenté de 14,5 % de plus que les prix à l'exportation ; alors que ce chiffre a été de près de 20 % dans le commerce avec les pays socialistes.

Bien que le commerce hongrois ait souffert d'une détérioration plus importante de ses termes avec les pays socialistes, « la part du lion » du déficit extérieur s'est accumulée dans le commerce avec les pays non-socialistes.

Ces chiffres en eux-mêmes nous montrent qu'il serait à la fois partial et simpliste d'expliquer le déficit extérieur vis-à-vis des pays occidentaux directement et exclusivement par la détérioration des termes de l'échange avec eux.

Le tableau 1 présente l'évolution des termes de l'échange durant les années soixante-dix, selon les groupes de pays et les groupes de devises. Comme on le voit, la différence entre les termes de l'échange avec les pays socialistes et l'échange établi

* Au sein du C.A.E.M., les échanges ne sont pas exclusivement comptabilisés en roubles transférables — en fait une simple unité de compte — une partie non négligeable des échanges, — entre 10 et 20 % — sont libellés en $ U.S. Généralement il s'agit des biens hors quotas c'est-à-dire dont le volume n'est pas planifié (*N.d.E.*).

TABLEAU 1.

Évolution des termes de l'échange hongrois dans les années soixante-dix.

	Échanges avec les pays			
	socialistes	*non-socialistes*	*Développés*	*en voie de développement*
Termes de l'échange en 1980 en pourcentage de ceux de 1970	80,1	85,5	94,1	49,8
Changement en 1970	— 19,9	— 14,5	— 5,9	— 50,2

	Échanges réglés en		
	roubles	*devises autres que le rouble*	*Total*
Termes de l'échange en 1980 en pourcentage de ceux de 1970	79,8	80,7	80,4
Changement en 1970	— 20,2	— 19,3	— 19,6

Source : Calculs effectués à partir de : Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv (Annuaire statistique du commerce extérieur) 1979 et 1980.

en roubles est relativement petite, tandis que celle entre les termes de l'échange avec les pays non-socialistes et l'échange établi en devises convertibles est importante. Les chiffres les plus défavorables concernant les échanges établis en devises autres que le rouble traduisent les changements de prix des marchandises échangées entre la Hongrie et les pays du C.A.E.M., dont les prix sont établis en devises convertibles.

Dans cette catégorie de biens où les transactions s'effectuent toujours aux prix courants du marché mondial, ces importations hongroises consistent surtout en pétrole et autres combustibles

et matières premières. Cela explique pourquoi la détérioration des termes de l'échange a été particulièrement importante dans ce domaine.

En général les changements des termes du commerce extérieur hongrois varient manifestement selon les groupes de pays en raison de la structure différente du commerce, et avant tout des importations avec ces pays. Les termes de l'échange se sont détériorés considérablement dans les cas où les importations étaient caractérisées par une proportion prépondérante ou du moins importante de marchandises dont les prix ont augmenté rapidement durant les années soixante-dix (dans le commerce avec des pays en voie de développement et des pays socialistes, et dans ce dernier groupe, avec l'Union soviétique). En revanche, la détérioration relativement faible des termes de l'échange avec les pays développés occidentaux s'explique par le fait que la structure globale de marchandises importées et des exportations hongroises n'a pas subi de modification défavorable notable dans le domaine des prix.

En d'autres termes, étant donné la composition des marchandises échangées et le système de fixation des prix du C.A.E.M. qui suit les prix mondiaux plus rapidement qu'avant 1975, l'importante détérioration des termes de l'échange hongrois avec les pays socialistes était naturelle et inévitable. A l'opposé de la détérioration des termes de l'échange avec les pays de l'Ouest, qui a été suivie depuis d'une légère amélioration et où le processus s'est concentré sur les deux années suivant la première explosion du prix du pétrole, la détérioration des termes de l'échange avec les pays socialistes a commencé un peu plus tard et est devenue plus ou moins continue.

Changements de volume du commerce extérieur hongrois

Les effets de la détérioration des termes de l'échange peuvent être très différents au fur et à mesure des variations de volume qui accompagnent les changements de prix. A première vue il peut paraître assez favorable pour la Hongrie d'avoir réussi à augmenter le volume de ses exportations vers les pays socialistes de telle manière que leur valeur totale au cours de la décennie ait atteint le volume des importations malgré la détérioration des termes de l'échange. Le fait est que la compensation des pertes — issues des changements de prix dûs à la détérioration

des termes de l'échange — par l'excédent des exportations est devenue un des objectifs centraux des politiques économiques dans chaque pays affecté par l'explosion des prix pétroliers. Néanmoins, dans notre cas, les efforts faits pour compenser les pertes causées par les conditions difficiles se sont concentrés dans l'augmentation des exportations vers les pays socialistes, tandis que le volume des importations hongroises — en provenance de ces pays — n'a pas augmenté dans des proportions satisfaisantes.

Durant toute la dernière décennie le volume des importations de la Hongrie en provenance des pays socialistes a connu un taux moyen d'augmentation annuelle de 5,5 %, tandis que celui des exportations en direction de ces pays a été de 8,5 %. Toutefois, ni l'accroissement des exportations, ni celui des importations n'était équilibré. Dans la deuxième moitié de la décennie l'accroissement des exportations ainsi que celui des importations ralentissaient considérablement par rapport aux années précédentes, de sorte qu'il s'est produit un changement de proportions en faveur des exportations. Alors qu'entre 1971-1975 l'accroissement annuel des importations était de 8,4 % en moyenne et celui des exportations de 11,6 %, entre 1976-1980, le premier n'augmentait que de 2,7 % par an, et le second de 5,4 %. Ainsi la proportion entre l'accroissement des exportations et des importations s'est déplacée de 1,38 — carastéristique de la première moitié de la décennie — à 2,0 pendant la deuxième moitié.

Les tendances se dessinent plus nettement si l'on regarde les chiffres des années soixante-dix dans la perspective d'une période plus longue, comme nous l'avons fait dans le tableau 2. On observe que pendant les années soixante les importations hongroises en provenance des pays socialistes augmentaient de façon très dynamique. Entre 1961-1965, de 8,3 % par an, puis entre 1966-1970 de 10,9 %, ce qui représente l'accroissement maximum des vingt dernières années. Durant la première moitié des années soixante, et plus tard, au début des années soixante-dix, le volume des exportations a augmenté plus rapidement que celui des importations (32 %). Toutefois, la période entre 1966 et 1970 a été particulièrement avantageuse : au cours de cette période les importations hongroises en provenance des pays socialistes ont augmenté remarquablement plus vite que les exportations (20 %).

TABLEAU 2.

Taux moyen de croissance annuelle du volume des échanges extérieurs de la Hongrie entre 1961-1980 (en %).

Année	Importations en provenance des pays		Total	Exportations vers les pays		Total
	socialistes	non-socialistes		socialistes	non-socialistes	
1961-1965	8,3	13,4	9,5	11,0	12,2	11,3
1966-1970	10,9	13,1	11,6	8,7	10,9	9,3
1971-1975	8,4	4,9	7,3	11,6	3,9	6,6
1976-1980	2,7	5,5	3,9	5,4	9,0	7,0

Source : Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv/Annuaire statistique du commerce extérieur/, 1971, 1980.

Une analyse par période de plans quinquennaux des importations hongroises en provenance des pays socialistes au cours des deux dernières décennies montre une corrélation frappante entre l'augmentation du volume des importations et le développement de l'économie soviétique. Car la période la plus réussie du passé récent de l'économie soviétique s'est située entre 1966-1970, quand la croissance du revenu national s'est accélérée par rapport au précédent quinquennat, et la croissance économique est devenue plus harmonieuse. L'agriculture et le secteur industriel produisant des biens de consommation se sont considérablement développés, le niveau de vie s'est donc beaucoup amélioré. La deuxième moitié des années soixante-dix a été, par contre, caractérisée par une croissance plus modeste, accompagnée de tensions économiques [9]. Cette corrélation n'est pas surprenante, puisque les importations en provenance de l'Union soviétique jouent un rôle déterminant dans les importations hongroises provenant des pays socialistes. En outre, le développement des autres pays du C.A.E.M. a été, lui aussi, semblable en plusieurs points à celui de notre partenaire le plus important, en particulier à partir du milieu des années soixante-dix. Ainsi on peut constater que le ralentissement des importations en provenance des pays socialistes coïncidait avec l'apparition des problèmes de balance dans le commerce hongrois

avec les pays occidentaux. Ceci a eu lieu indépendamment, et même à l'encontre des choix de politique économique. On en trouve les raisons dans les facteurs objectifs du développement économique des pays du C.A.E.M., dans le ralentissement général de leur croissance économique, dans leurs difficultés internes et externes croissantes. Entre autres, l'apparition même des tensions a sérieusement affecté les branches et les secteurs dont les produits étaient largement représentés dans les exportations vers la Hongrie. Pour cette raison, au lieu d'alléger la balance commerciale avec les pays occidentaux, les importations en provenance des pays socialistes ont, d'une manière directe ou indirecte, suscité une demande additionnelle d'importations en provenance de l'Ouest.

Nous ne devons que souligner cette interrelation, d'autant plus qu'une caractéristique de la politique économique hongroise visant à l'amélioration de la balance a été justement la modération de l'accroissement des importations en provenance de l'Ouest, jugé excessif. En le considérant dans une perspective à plus long terme, par exemple en comparaison avec les taux de croissance des années soixante (tableau 2), l'augmentation du volume des importations de la Hongrie en provenance de l'Occident a déjà considérablement ralenti au cours de la première moitié des années soixante-dix puis au cours de la deuxième. Comme le point de retournement dans l'accroissement des importations a eu lieu en 1972-1973, on ne peut pas le considérer comme un ajustement aux changements économiques mondiaux ultérieurs, d'autant plus qu'en 1974, année au cours de laquelle s'est produit la détérioration la plus grave des termes de l'échange, l'accroissement du volume des importations en provenance de l'Ouest a montré le taux le plus élevé des années soixante-dix. La restriction des importations en 1972-1973 est un phénomène qui accompagne habituellement le cycle d'investissement, et il est ainsi naturel que les processus ultérieurs suivent, eux aussi, le schéma habituel. Des périodes d'accélération et de décélération se sont succédées, moins en raison de facteurs extérieurs qu'en fonction d'activités domestiques, notamment dans le domaine de l'investissement où ce dernier s'est développé plus ou moins indépendamment des événements économiques mondiaux mentionnés plus haut.

Mais au milieu des fluctuations extrêmes, sous la pression des problèmes de balance de paiements, le rythme de l'augmentation moyenne annuelle des importations en provenance

de l'Ouest s'est ralenti et est descendu au-dessous de 2/5 de la moyenne des dix années précédentes. Cette réduction aurait bien pu être encore plus importante si les possibilités d'augmenter le volume des importations en provenance des pays socialistes n'avaient pas diminué à partir du milieu de la décennie. Comme elles ont considérablement diminué, malgré les intentions de la Hongrie — comme on l'a signalé plus haut — il est devenu évident que même une croissance économique intérieure plus modeste par rapport aux années précédentes ne pouvait être soutenue que si l'on continuait à accroître les importations en provenance de l'Ouest, même à un taux réduit.

Cette situation a remarquablement contribué au fait que, durant la deuxième moitié de la décennie, la proportion entre l'accroissement du volume des importations en provenance de l'Ouest et celui des importations en provenance des pays socialistes a considérablement changé. Alors que dans la première moitié de la décennie l'accroissement annuel des importations en provenance de l'Ouest a été de 4,9 %, ce qui représente un peu plus que la moitié du taux d'accroissement des importations en provenance des pays socialistes, entre 1976 et 1980 le taux de croissance des importations occidentales a dépassé celui des importations socialistes. Cette période a vu l'augmentation du premier d'un taux annuel de 5,5 %, ce qui est plus de deux fois le taux d'accroissement des importations en provenance des pays socialistes. Sans tenir compte des années 1979-1980 qui ont conduit à la réorientation de la politique économique, l'analyse de la période 1976-1978 montre que le volume des importations en provenance de l'Ouest a augmenté beaucoup plus vite que celui des importations en provenance des pays socialistes, le taux annuel étant de 12,2 % en moyenne.

Ce taux d'accroissement extrêmement élevé dans les conditions économiques des années soixante-dix a été sans doute en rapport étroit avec la politique économique, qui a été, à juste titre, critiquée par la littérature hongroise spécialisée, pour avoir retardé l'ajustement aux changements économiques mondiaux et pour n'avoir pas freiné le cycle d'investissements.

Nous verrons plus loin la question de l'ajustement de la politique économique. Nous nous contentons à présent d'indiquer que la politique mal conçue avait un effet de relance sur les importations en provenance de l'Occident ; ceci allait de pair avec l'accroissement des importations en provenance des pays socialistes, qui n'était pas seulement dépourvu d'élasticité face

aux changements économiques de l'intérieur, mais dont le taux a diminué considérablement durant la deuxième moitié des années soixante-dix. Par conséquent, les erreurs de la politique intérieure se sont manifestées également dans les changements de la demande d'importations en provenance de l'Occident.

Il faut encore souligner que, bien que l'accroissement extrêmement rapide des importations pendant certaines années soit inséparable de l'augmentation de la demande interne ainsi que d'erreurs de politique économique, les données concernant la deuxième moitié des années soixante-dix — y compris les deux dernières années de restrictions sévères des importations occidentales — montrent qu'en cas de limitation des importations en provenance d'autres marchés, non seulement un développement rapide mais n'importe quel développement entraîne une demande importante et croissante d'importations en provenance de l'Ouest.

Deux raisons expliquent cette forte élasticité des importations. D'une part, certains produits que l'on avait importés traditionnellement surtout en provenance des pays socialistes ne s'y achètent plus en quantité suffisante, et la différence doit être importée en dehors du C.A.E.M. C'est le rapport le plus étroit et le plus évident entre les importations en provenance des deux groupes de pays, et c'est ce que l'on cite le plus souvent. Ce rapport concerne surtout, mais pas exclusivement, les importations hongroises de matières premières et de produits de base. Le ralentissement du taux des importations des matières premières en provenance des pays socialistes et — dans le cas de plusieurs matières — la croissance zéro des importations exerce une pression de plus en plus forte sur l'accroissement des importations en provenance de l'Ouest. Malgré une croissance plus faible, la rationalisation de la consommation des matières premières et de l'énergie, le développement forcé (et pas toujours économique) de la production intérieure de matières premières, ou la restructuration de la production et de la consommation peuvent tous contribuer à la modération de la demande d'importation de matières premières et de produits énergétiques.

D'autre part, les restrictions croissantes des importations en provenance des pays du C.A.E.M. ne sont pas limitées à ces produits-clefs traditionnels, elles caractérisent les importations en général en provenance de ces pays. La production et la consommation intérieures manifestent une demande naturelle et nécessairement croissante de divers produits importés qui

sont d'une modernité et d'une complexité variées. Ces demandes peuvent être satisfaites de moins en moins par les importations en provenance des pays socialistes, en raison du ralentissement de la croissance dans ces pays et des tensions économiques de plus en plus fortes. En conséquence, ces demandes doivent être satisfaites dans une mesure croissante par des importations en provenance des pays hors du C.A.E.M.

Lors d'une rapide croissance économique — avec les autres facteurs inchangés — de telles demandes sont plus importantes que dans les conditions de croissance limitée ou de stagnation. Abstraction faite des cas de blocage ou de déclin de l'économie — qui aggraveraient extrêmement les tensions économiques intérieures et extérieures — le ralentissement de la croissance, le freinage de la demande de consommation et d'investissement domestiques ne peuvent que ralentir la demande, mais ils ne peuvent pas rendre nulle la corrélation mentionnée. Quel que soit le taux de croissance de l'économie, la solution des problèmes économiques nécessite des changements continus dans la structure de la production (d'exportations), la modernisation, une plus grande efficacité, l'augmentation rapide des exportations. Tout cela est inconcevable sans une restructuration continue des importations, sans l'émergence de demandes renouvelées d'importations et leur satisfaction.

Ce problème, bien sûr, est aussi peu nouveau que le sont les limites imposées aux importations des matières premières en provenance des pays du C.A.E.M. ; pour ce dernier, la deuxième moitié des années soixante-dix a vu l'aggravation des problèmes plus anciens. Car c'est une pratique de longue date pour la Hongrie de ne pas acheter seulement des machines et des équipements modernes à l'Occident, mais aussi une grande partie des produits intermédiaires, c'est-à-dire des matériaux à traiter, des pièces, des produits semi-manufacturés [2,5]. La cause en est — en dehors des difficultés bien connues dans la coopération des entreprises nationales et dans l'orientation consécutive des programmes de développement vers le produit final — que la spécialisation dans les produits intermédiaires a toujours été le point le plus faible de la coopération parmi les pays du C.A.E.M., et que l'échange des produits industriels est traditionnellement caractérisé par des livraisons de produits finis. La décélération du rythme des importations en provenance des pays du C.A.E.M., avec un système de coopération inchangé, n'a fait qu'aggraver ce vieux problème durant la fin de la

dernière décennie, malgré les efforts pour améliorer la coopération et la spécialisation. La combinaison de ces deux caractéristiques, la limitation des importations de ce type en provenance des pays du C.A.E.M., les mauvais achats et l'irrégularité des livraisons, la qualité et le choix souvent insuffisants des produits d'une part, et la prédominance des produits finis dans les exportations vers ces pays d'autre part, entraînent la conversion, sur une grande échelle, des importations en provenance de l'Ouest en exportations vers les pays socialistes (la transformation de matières premières, de pièces, etc., de grande valeur, en provenance de l'Ouest, en produits finis pour être exportés).

Ce n'est qu'en tenant compte de tous ces processus que l'on peut apprécier entièrement le fait que — durant la deuxième moitié de la décennie — le rythme d'accroissement des exportations vers les pays socialistes a dépassé davantage celui des importations en provenance de ces pays, par comparaison avec les périodes précédentes. Cette modification de la structure des échanges avec les pays socialistes a conduit au ralentissement de la croissance des importations, tout en provoquant une demande additionnelle d'importations en provenance de l'Ouest ; elle a constitué un autre facteur d'endettement croissant vis-à-vis des pays occidentaux. Non seulement les importations additionnelles ont exercé une pression sur la balance commerciale avec les pays occidentaux, mais un effet semblable a été créé par l'augmentation relativement rapide des exportations vers les pays socialistes. Le contenu en importations occidentales de telles exportations était déjà élevé au début des années soixante-dix, et cette tendance s'est poursuivie pendant la deuxième moitié de la décennie [1]. Ce processus a été amplifié après 1974 par des exportations de plus en plus intensives en biens d'équipement — dans des buts d'investissement — dont le contenu d'importation occidentale était très élevé.

Finalement, notre image concernant les évolutions du volume des importatitons au cours des années soixante-dix ne serait pas sensiblement modifiée si l'on analysait les données sur la base des groupes de devises, au lieu de la classification selon des groupes de pays employée jusqu'ici.

La comparaison des tableaux 2 et 3 confirme que, par rapport aux données de la première moitié de la décennie, le fléchissement de la croissance des importations hongroises établies en roubles est encore plus accentué que celle des importations en provenance des pays socialistes. Ceci est compréhensible, puisque les limites

TABLEAU 3.

L'évolution des échanges extérieurs hongrois réglés en roubles et en devises autres que le rouble (croissance moyenne annuelle, %).

Années	Importations réglées en		Exportations réglées en	
	roubles	devises autres que le rouble	roubles	devises autres que le rouble
1971-1975.....	9,5	4,4	10,8	9,4
1976-1980.....	3,1	4,7	5,4	8,4

Source : Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv (Annuaire statistique du commerce extérieur) 1979, 1980.

TABLEAU 4.

Élasticité des importations. (Accroissement du volume des importations pour 1 % de croissance du revenu national.)

Années	Échanges avec les pays	
	socialistes	non-socialistes
1961-1965.....	1,63	2,63
1966-1970.....	1,60	1,92
1971-1975.....	1,35	0,79
1976-1980.....	0,84	1,72

Source : Calculs effectués à partir de : Statisztikai Évkönyv (Annuaire Statistique) 1980 et Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv (Annuaire statistique du commerce extérieur) 1971, 1979, 1980.

de l'augmentation des importations provenant des pays socialistes signifient, avant tout, le ralentissement de la croissance des importations établies en roubles, et les échanges établis en dollars dans le C.A.E.M. visent à détendre justement ces limites, à atténuer le ralentissement de la croissance. Cependant, la portée même d'une telle détente est limitée, comme le démontre le fait qu'il n'y a pas de différence importante entre les changements de volume des échanges avec les pays socialistes

et le commerce établi en roubles. La raison en est que la pénurie de marchandises — l'obstacle le plus important du développement des échanges parmi les pays socialistes — affecte également les produits vendables contre des devises convertibles, et le détournement vers les pays socialistes des produits fabriqués pour être exportés à l'Ouest n'est possible que dans une mesure limitée, pour des raisons politiques et politico-commerciales.

La différence la plus marquante entre les données des deux tableaux est que le rythme d'augmentation du volume des exportations hongroises établies en devises autres que le rouble a été considérablement plus rapide entre 1971-1975 que celui de l'augmentation des exportations vers les pays non-socialistes. La raison en est que la perte des exportations hongroises en direction de l'Ouest, subie à cause de l'interdiction d'importation du bétail par le Marché Commun, a pu être compensée, en partie, par des exportations établies en dollars vers les pays du C.A.E.M. Toutefois, entre 1976-1980, les exportations établies en monnaies autres que le rouble ont augmenté d'un taux un peu plus bas que les exportations vers les pays non-socialistes, bien que les exportations en direction des pays socialistes établies en dollars aient joué un rôle considérable dans l'amélioration de la balance durant ces années.

IMPORTATIONS ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Pour mieux démontrer les conséquences économiques des tendances commerciales extérieures décrites plus haut, il faut également analyser le lien entre la croissance de l'économie hongroise et l'accroissement des importations dont les taux étaient différents dans les deux groupes de pays.

En considérant la totalité des années soixante-dix, la croissance de 1 % du revenu national exigeait une augmentation plus faible des importations en provenance de l'Ouest que pendant la décennie précédente. Par contre, en comparaison avec la première moitié de la décennie — quand une augmentation de 0,79 % des importations en provenance des pays non-socialistes était suffisante pour une croissance de 1 % du revenu national — entre 1976 et 1980 l'indice a doublé et est devenu 1,72, malgré la baisse de 9 % des importations en provenance de l'Ouest en 1979, et malgré leur augmentation très modérée en 1980 par rapport à l'année précédente. Mais l'interprétation de ces tendances n'est possible que si nous analysons également

la corrélation entre les importations en provenance des pays socialistes et la croissance du revenu national durant la même période. Nous trouvons qu'en raisonnant par périodes quinquennales une croissance de 1 % du revenu national entraînait des taux de plus en plus bas des importations en provenance des pays socialistes. Cet indice de 1,6 pendant les années soixante est passé à 1,35 au cours de la première moitié des années soixante-dix, et plus tard, pendant la période de 1976-1980 a été inférieur à 1, c'est-à-dire à 0,84.

L'élasticité — revenu des importations en provenance des pays socialistes reflète cependant des relations tout à fait différentes que celle des importations en provenance des pays occidentaux. Tandis que la dernière représente la demande induite par la croissance économique, la première reflète un autre facteur, notamment le volume d'importations réalisé par rapport à la croissance du revenu national. En même temps, elle ne donne aucune information en ce qui concerne le rythme d'augmentation des importations en provenance des pays socialistes, qui étaient ou auraient été rendues nécessaires par la croissance économique, par une structure et un niveau d'efficacité donnés.

En fait, il existe une double relation entre la croissance des importations en provenance des pays socialistes et celle du revenu national. D'un côté, au cours de l'établissement des plans, la possibilité d'augmenter les importations en provenance des pays socialistes agit comme une limite « *ex ante* » de la croissance. Au cours de la formulation des objectifs de croissance économique, l'augmentation possible de ces importations (et, bien sûr, leur structure) est l'un des paramètres de base les plus importants. En ce sens, il s'agit ici d'une élasticité de revenu inversée, c'est-à-dire, du taux de croissance réalisable par la possibilité limitée d'augmenter les importations en provenance des pays socialistes. D'un autre côté, les taux de croissance du revenu national et des importations en provenance des pays socialistes peuvent différer (et diffèrent souvent) de ceux qui sont planifiés. Cela peut se produire parce que les hypothèses concernant l'efficacité ou l'environnement économique extérieur se révèlent plus tard trop optimistes. Ainsi la croissance exige plus d'importations qu'il n'était planifié, ou bien, la croissance elle-même dépasse l'objectif planifié, parce que la direction économique centrale ne contrôle pas d'une manière satisfaisante les processus économiques. Finalement, le volume

réel des importations peut être différent de la quantité prise en considération au cours de la planification, pour des raisons extérieures.

Dans les trois cas, d'ailleurs on a la possibilité de compenser les importations insuffisantes en provenance des pays socialistes par des importations en provenance de l'Ouest. Ceci est possible parce que ces dernières, en comparaison avec celles en provenance des pays socialistes, ne sont pas limitées en termes physiques, et — pour sérieuses que soient les contraintes économiques (de balance de paiements) qu'entraîne leur augmentation, elles se prêtent à des traitements plus souples.

Cette analyse de la relation entre les importations et la croissance économique éclaircit davantage la corrélation entre les processus qui caractérisent les deux principaux groupes de commerce extérieur. Elle éclaircit également la nature des problèmes de politique économique de l'économie hongroise a affronté pendant la deuxième moitié des années soixante-dix et qui peuvent se résumer par le fait que l'économie hongroise aurait dû s'adapter simultanément aux changements fondamentaux des conditions commerciales autant sur le marché mondial qu'au sein du C.A.E.M. Les développements, comme nous l'avons vu, ont été similaires en partie dans les deux domaines : ils se sont manifestés par des changements défavorables des relations de prix. Les échanges intra-C.A.E.M. cependant avaient une autre limitation spécifique, la réduction de la croissance des achats.

Comme nous l'avons vu, la détérioration des termes de l'échange n'a pas entraîné une balance négative importante vis-à-vis des pays socialistes : le volume des exportations hongroises a pu augmenter relativement vite. Ceci s'explique par plusieurs raisons. En premier lieu, les possibilités limitées de crédits au sein du C.A.E.M. et l'accroissement rapide des importations soviétiques — envers qui la détérioration la plus importante des termes de l'échange est apparue — en provenance de la Hongrie. Par ailleurs, l'économie hongroise, en raison de sa structure et de son ajustement aux besoins du C.A.E.M., au cours des vingt-cinq dernières années, s'est trouvée ainsi en mesure de satisfaire la demande en provenance de ce marché.

Ce type d'ajustement est problématique si l'on considère l'orientation des échanges hongrois en direction des deux grandes zones. Ceci est particulièrement frappant lorsque l'on tient compte des restrictions aux importations. En cas de

limitation des importations sur un marché, on constate aussitôt l'accroissement rapide des importations en provenance d'autres marchés. Mais le fond du problème va au-delà de cette relation facilement compréhensible.

Le marché du C.A.E.M. n'est pas uniquement un des débouchés de l'économie hongroise. Parmi les deux grands marchés, il est celui qui traditionnellement a joué un rôle déterminant dans la définition des objectifs de la croissance, la structuration de l'activité économique et l'orientation du système de contrôle.

Tout le développement de l'économie a été basé sur la coopération au sein du C.A.E.M., qui offrait l'avantage d'une protection contre toute instabilité dans le domaine des échanges avec des pays tiers, réduisant les incertitudes tant d'ordre politique que conjoncturel tout en permettant l'importation de biens à des conditions favorables et connues au préalable. L'ensemble de ces facteurs contribuait à créer une base stable et sûre pour une croissance à long terme.

Les limites au développement dans ce domaine se sont révélées plus sévères qu'on ne les avait supposées. Cela aurait dû rendre nécessaire — encore davantage que les changements de prix et de l'offre et de la demande sur le marché mondial — les changements de politique économique, voire l'ajustement. La conception du développement économique soutenue encore dans la deuxième moitié de la décennie (au moins jusqu'à la fin de 1978) ne pouvait pas contribuer à atténuer des tensions économiques extérieures, avant tout parce qu'elle ne s'est pas adaptée aux changements des conditions intra-C.A.E.M. Non seulement elle a conduit à l'exarcerbation des problèmes de balance dans les échanges avec l'Occident, mais elle n'a pas créé les conditions permettant d'élaborer une solution à long terme.

QUELQUES PROBLÈMES DES ÉCHANGES EXTÉRIEURS AVEC LES PAYS OCCIDENTAUX

Il est alors évident que l'accumulation des dettes vis-à-vis des pays occidentaux ne peut pas s'expliquer simplement par des raisons imputables aux échanges entre la Hongrie et ces pays. Cela ne veut pas dire, cependant, que ce marché était exempt de graves problèmes qui, en eux-mêmes, ont largement contribué aux tensions économiques extérieures.

De ce qu'on a dit jusqu'ici , il doit être clair qu'en dépit des fautes commises, les mesures prises en zig-zag, les contradictions

qui se sont manifestées dans la politique économique hongroise entre 1973-1978, on aurait tort de considérer l'augmentation trop rapide des importations en provenance de l'Occident comme une cause indépendante de l'endettement. L'augmentation totale des importations en provenance de l'Ouest pendant toute la décennie ne peut pas être considérée comme excessive, car elle n'excède guère celle du revenu national.

Cependant, la croissance des importations (en volume) a été d'une inégalité frappante. Il n'y a eu qu'une seule année entre 1971-1980 où son taux s'est situé entre 0 et 10 %.

Pendant cinq années il a dépassé 10 %, pendant quatre années il a stagné ou a diminué de 2-9 %. Même si l'augmentation notable du volume des importations n'avait coïncidé avec la hausse rapide des prix extérieurs (35 % en 1974 à elles seules), les importantes fluctuations imputables aux errements de la politique économique auraient sensiblement accru le volume des importations. L'augmentation des importations en provenance de l'Occident durant la deuxième moitié de la décennie est inséparable des nouvelles conditions du commerce hongrois avec les pays du C.A.E.M. et de la politique économique intérieure qui est restée inchangée. D'où il résulte que si — au lieu d'aborder le problème de ce côté — on essaie de modérer l'augmentation des importations ou de les réduire en arrêtant les importations inutiles ou superflues, cela ne peut apporter au mieux, qu'un traitement symptomatique ; avec, bien sûr, à la clé, une intervention administrative dans l'économie.

La question des importations considérées comme inutiles ou superflues se pose à présent non pas pour les machines ou les biens de consommation, mais pour dés produits intermédiaires déjà mentionnés, qui représentent la part du lion — autour de deux tiers — des importations hongroises en provenance de l'Occident.

Une telle structure d'importations ne peut pas être jugée en elle-même, sans tenir compte du fait que dans le volume total des importations il y a, bien sûr, toujours des produits dont on peut séparément démontrer qu'il aurait été possible de les produire efficacement dans le pays (tandis qu'une nouvelle demande intérieure de produits ne pouvant pas être satisfaite économiquement par des producteurs nationaux surgit continuellement). Le jugement est impossible non seulement parce que ces importations ont pour rôle de combler des lacunes dans la coopération intérieure et intra-C.A.E.M., mais aussi pour

d'autres raisons. En général, le développement de l'économie, ou précisément l'amélioration du potentiel d'exporation en direction des pays occidentaux ne dépend pas uniquement des investissements et des importations de machines à des fins de développement, assurant le niveau technologique des investissements. Bien que la part des importations de machines soit toujours importante, il convient, selon notre opinion, de remédier à une carence, en dépit du déséquilibre de la balance des paiements. En effet, la part des machines, dans les importations hongroises, en provenance de l'Occident — déjà modeste, mesurée au niveau international — a encore été réduite à la suite de la mise en œuvre d'une politique restrictive à la fin de la dernière décennie. Cependant d'autres facteurs aussi peuvent jouer un rôle important dans le rehaussement du potentiel d'exportation ; tels sont, entre autres, les produits intermédiaires. Parallèlement avec les importations de machines et d'équipement appropriés, ils peuvent devenir les agents d'une intégration plus intense à la division internationale du travail.

La division internationale du travail dans l'industrie provoque ainsi une croissance extrêmement dynamique du commerce, particulièrement dans le domaine des produits intermédiaires. C'est une forme de coopération très répandue parmi les entreprises de divers pays où un nombre croissant d'industriels participe à la production d'un produit final très complexe, par la livraison de pièces, de modules, etc. Suivant cette tendance, la spécialisation internationale, dans laquelle sont intéressés non seulement les pays industriels développés, mais aussi les pays de développement moyen avec les pays en voie de développement de plus en plus nombreux, ne visent plus les produits finis, mais plutôt à une spécialisation dans les produits intermédiaires.

La spécialisation dans les produits intermédiaires peut très bien représenter un pas important dans le développement de la division du travail dans le domaine de la production industrielle, mais il ne s'en suit pas nécessairement que le grand volume des importations de produits intermédiaires, et ainsi les importations actuelles de la Hongrie de matières premières, de pièces et produits semi-finis contribuent toujours à l'intégration plus étroite et avantageuse dans la division internationale du travail. (N.B. : cela n'est pas toujours vrai non plus pour les importations de machines en provenance de l'Ouest.) Nous en avons déjà mentionné les causes dans la politique et le

mécanisme économiques. L'essentiel est que le pesant fardeau d'importation de produits intermédiaires ne peut pas être allégé par des restrictions quelconques générales ou sélectives des importations, mais uniquement par l'élimination des causes qui motivent ces restrictions. C'est seulement de cette manière qu'on peut attendre des importations qu'elles servent de mieux en mieux — directement ou indirectement — l'augmentation du potentiel d'exportation vers l'Occident.

Il s'agit d'une nécessité pressante, même si le tableau 2 montre une image étonnamment avantageuse de la croissance des exportations hongroises en direction des pays non-socialistes après 1976. Plusieurs raisons nous conseillent la prudence dans l'évaluation de la croissance du volume d'exportations de 9 % par an. Ce taux est attribuable en partie à une base faible en 1975, (après 1973 les exportations vers l'Ouest ont diminué pendant deux ans), en partie au fait qu'en 1979 le volume des marchandises exportées a augmenté de 17 % (résultant pour une part des mesures limitant la consommation intérieure), tandis que le volume des importations en provenance des pays non-socialistes a baissé de plus de 9 %. Cela s'est avéré une action unique et non-renouvelable, suivie en 1980 du taux de croissance le plus bas des exportations aux cours des cinq dernières années, dans un environnement marqué par la baisse de la production intérieure et la récession en Occident.

D'autre part, la dernière décennie, jusqu'à 1978, a été caractérisée par une augmentation des importations en provenance de l'Ouest plus rapide que celle des exportations vers ces pays. Ceci, combiné avec les changements de prix, a eu pour résultat direct le déficit du commerce extérieur. Ainsi, les données concernant les échanges avec l'Occident pendant les cinq dernières années ne prouvent pas d'une façon indiscutable que l'économie hongroise ait réussi à développer considérablement son potentiel d'exportation, c'est-à-dire sa capacité à augmenter les exportations efficaces à long terme.

Même avec de si sérieuses réserves nous devons remarquer qu'un jugement tout à fait négatif du développement des exportations hongroises vers l'Occident serait sans fondement. Déjà l'augmentation de leur volume reflète des efforts respectables, soit en comparant avec la décélération des autres secteurs du commerce extérieur en général, soit, plus concrètement, en tenant compte des difficultés économiques engendrée par le solde positif croissant — en volume — de nos échanges avec

les pays socialistes. En d'autres termes, et par contraste avec les années soixante, il était difficile d'accroître rapidement le volume ni par l'exportation de biens de consommation, ni en transformant en exportations vers l'Ouest, après transformation, d'une partie des importations libellées en roubles.

Cependant, dans les échanges avec les pays occidentaux l'indice des prix d'exportations est plus élevé depuis 1976 que celui des importations. Dans la comparaison internationale, la croissance du volume des exportations vers l'Occident non seulement a réussi à suivre la demande d'importation du monde développé et en voie de développement pendant la période suivant le premier choc pétrolier, mais elle l'a dépassée. Comme il a été démontré par I. Lakos [15], le pays a gardé sa part de marché dans les échanges avec les pays non-socialistes, même à la longue. Par exemple, la part des exportations hongroises dans la totalité des importations des pays de l'O.C.D.E. a été de 0,22 % en 1965, et leur part est restée la même en 1979. Si les exportations de bétail sur pied n'avaient pas souffert des effets de la politique restrictive de la C.E.E., entraînant leur diminution dès le milieu des années soixante-dix, les positions de la Hongrie se seraient certainement améliorées au cours de cette période. Ce constat, apparemment positif, si l'on considère le niveau du déficit de la balance commerciale, ne doit pas faire oublier les difficultés d'exporter vers les pays capitalistes. Au contraire, en dépit de notre endettement, croissant, l'évolution du flux de nos échanges nous confirme, s'il en était besoin, que l'amélioration du potentiel d'exportations vers les marchés occidentaux demeurait un objectif prioritaire. Ce dernier ne peut être atteint sans modifier les orientations de la politique économique ainsi que le mécanisme économique afin de créer un environnement propice permettant de s'adapter de façon continue aux changements extérieurs. Parallèlement, les problèmes posés par l'existence d'une forte élasticité des importations ne peuvent pas être résolus par des méthodes et des mesures qui viseraient à contenir, administrativement, les importations en provenance de l'Ouest.

LES CONDITIONS EXTERNES DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA HONGRIE

Avant de préciser notre conception de l'ajustement auquel on a fait référence à plusieurs reprises, on doit analyser les conditions extérieures des échanges hongrois avec les pays de

l'Ouest durant la dernière décennie. Dans l'analyse du flux des échanges avec l'Ouest, on doit tenir compte du fait que les facteurs extérieurs ont eu un effet négatif sur le développement des échanges hongrois pendant la plus grande partie de la période analysée. Ce n'est pas en décembre 1979 que la détérioration de la situation politique internationale a commencé — comme on le pense souvent — mais déjà peu après les sommets soviéto-américains en 1972 et 1973. Rappelons-nous : le Trade Act contenant des amendements discriminatoires à l'encontre de l'Union soviétique a été adopté par le Congrès des États-Unis à la fin de 1971, en même temps que les restrictions des crédits d'Eximbank à l'encontre de l'Union soviétique. La Conférence sur la Sécurité et la Coopération en Europe s'est réunie en 1975, déjà dans la période de régression de la détente.

Au milieu des années soixante-dix, l'économie mondiale a été affectée par l'explosion des prix du pétrole. Bien que l'importante récession de 1974-1975 ait été suivie par une amélioration puis par une certaine reprise qui a duré jusqu'à 1979, les problèmes de balance de paiements, la croissance relativement lente, les tensions internes (inflation et chômage) et l'incertitude des politiques économiques ont contribué à limiter la croissance de la demande des pays occidentaux par rapport aux périodes antérieures.

La compétition sur le marché mondial est devenue plus serrée par suite de l'entrée agressive des nouveaux exportateurs en dehors des pays traditionnels : pays de l'Europe méridionale, d'Extrême-Orient et autres pays en voie de développement. L'aggravation de la compétition a eu un effet particulièrement sérieux sur des pays exportateurs comme la Hongrie — dont l'offre de marchandises ne se caractérisait pas par une proportion écrasante de biens des plus modernes et des plus demandés. Les prix des produits exportés de tels pays ont été, eux aussi, affectés d'une manière défavorable, non seulement en comparaison avec le pétrole et les autres matières premières, mais aussi par rapport aux autres produits plus modernes et de meilleure qualité.

Un tel développement de l'environnement international a imposé une limite rigoureuse aux efforts relatifs à l'augmentation des exportations hongroises. Limite tout aussi rigoureuse — bien que d'une manière différente — que celle de l'augmentation des importations en provenance des pays socialistes. Cette

dernière signifie que dans les relations bilatérales — organisées en termes physiques — avec les pays du C.A.E.M., l'augmentation des importations rencontre des contraintes que la politique économique hongroise ne peut pas éliminer, et dont l'atténuation n'est possible que dans une faible mesure. Par contre, l'environnement international est global, et oppose une barrière à la totalité des pays exportateurs (ou en partie pour certains groupes) ; la façon dont cette barrière très dure influence les exportateurs individuels est une question de position relative et de compétitivité [10].

Il est hors de doute que dans les conditions politiques et économiques internationales défavorables en général, les exportateurs peuvent se trouver — dans certains domaines — non seulement en face de cette barrière globale, mais encore en face de la paralysie des exportations (ou de leur augmentation). Ils peuvent se trouver dans des situations où ils sont incapables de contourner les défenses d'importations ou les mesures restrictives. Quand il s'agit des domaines d'une importance décisive dans leurs exportations — comme c'était le cas des exportations hongroises de bétail — les mesures restrictives elles-mêmes peuvent constituer la cause la plus importante des problèmes d'exportations [21]. D'ailleurs, les mesures prises pour protéger les marchés des produits et des industries spécifiques — lesquelles se sont multipliées dans les échanges internationaux après 1973 — donnent en général, pour les exportateurs, le même signal que les difficultés de vente qui se manifestent indépendamment des mesures protectionnistes. Elles indiquent, en effet, qu'ils sont obligés de modifier la sélection de produits et la structure géographique de leurs exportations, qu'ils doivent changer le choix, la qualité, le degré de transformation et la commercialisation de leurs marchandises, faute de quoi ils se trouvent confrontés à une détérioration inévitable de leur position globale de marché. En ce sens, les conséquences du protectionnisme — si graves qu'elles soient et si difficile qu'il soit de les éliminer — sont loin d'être fatales. Par exemple, des pays d'Extrême-Orient dont quelques-uns étaient le plus gravement affectés par les restrictions d'importations, ont été justement de ceux qui ont le mieux réussi à améliorer leurs positions de marché avec les pays membres de la Communauté européenne.

L'amélioration, ou du moins le maintien des positions sur le marché mondial peut se révéler une tâche plus ou moins difficile pour les divers pays, en raison de leurs différentes

conditions économiques et politiques, et dans certains cas elle peut nécessiter la solution de problèmes spécifiques. Pourtant, les pays ont des voies alternatives d'action pour influencer et modifier leurs positions d'exportations dans les limites globales, et ainsi ils ont la chance de s'ajuster avec succès aux changements mondiaux.

POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET AJUSTEMENT

Le succès ou l'échec est toujours lié à une appréhension de la conjoncture, à l'élaboration et la mise en œuvre d'une politique économique adaptée à la situation spécifique de chaque pays. En même temps, les expériences des années soixante-dix ont révélé qu'il n'est pas facile de formuler des jugements sur la nature et la durée des changements de conditions économiques extérieures. Il est souvent arrivé que les gouvernements, tant à l'Est qu'à l'Ouest, aient pris des décisions inopportunes basées sur un jugement erroné de la situation. La politique économique hongroise n'a pas été la seule à ne pas estimer correctement, dès le début, les effets de l'explosion des prix et de la fluctuation des prix relatifs. Plusieurs gouvernements occidentaux ont également appliqué des décisions contestables ou désapprouvées ultérieurement concernant les échanges. Pour cette raison, il n'est pas nécessairement vrai que l'adaptation des pays occidentaux aux changements de l'économie mondiale — plus efficace en général que celle des pays socialistes — ait été dûe à une politique économique gouvernementale plus réussie. On peut même dire que le succès des politiques d'ajustement au cours des cinq dernières années suivant l'explosion du prix du pétrole ont été obtenus malgré la politique économique appliquée.

Ainsi, bien que le retard avec lequel la politique économique hongroise a réagi aux difficultés des échanges extérieurs puisse être considéré à l'origine de pertes importantes, et que le montant du déficit de la balance commerciale ait été augmenté de beaucoup par ce retard, nous ne le tenons pas pour un facteur d'une importance primordiale. Il est significatif qu'en Hongrie, contrairement aux pays occidentaux, l'adaptation des agents économiques aux changements de la conjoncture internationale a dépendu principalement des changements dans le domaine macro-économique.

En conséquence, pour repérer les causes des facteurs extérieurs et, en général, des difficultés d'ajustement, il faut chercher au-delà des démarches concrètes de politique économique (ou de leur absence). En effet, il est manifeste que les conséquences des jugements et des réactions des décideurs publics sont beaucoup plus graves en Hongrie, que dans un milieu où l'évolution des processus, l'ajustement micro-économique est une condition élémentaire de la survie des entreprises — sans considération de l'opinion des décideurs publics concernant certains développements économiques extérieurs et à la manière dont ils y réagissent.

La singularité de l'environnement économique — c'est-à-dire le mécanisme économique pris dans un sens plus large — est très bien illustrée par deux exemples caractéristiques. Alors qu'en Hongrie une vive discussion s'est développée, durant plusieurs années, sur la question de savoir si l'explosion des prix mondiaux, avec ses conséquences, affectait le pays et, dans l'affirmative, si elle devait se propager également au niveau des entreprises, la hausse du niveau des prix relatifs a été une dure réalité pour les firmes capitalistes. En Hongrie, les gros consommateurs de matériaux les plus coûteux ont essuyé des pertes importantes. Afin de les combler ces pertes, certains ont tenté de répercuter les hausses de prix, y compris dans les prix à l'exportation, d'autres ont modifié leur structure de production.

Le second exemple a trait à l'évolution du volume de l'investissement, et, donc à la croissance. La première réaction au choc extérieur, dans les économies de marché, a été une certaine prudence dans le domaine de l'investissement. Au niveau macro-économique, l'investissement a été en recul, tandis que les investissements de modernisation et d'économies d'énergie étaient mis au premier rang, au détriment de l'extention des capacités [11]. La croissance s'est ralentie ; dans certains pays on a même constaté une croissance négative. De façon générale, cette décélération a permis de contenir l'accroissement du volume des importations, ce qui à son tour, a limité les pertes de prix, malgré la détérioration des termes de l'échange. En même temps, la Hongrie a connu un record d'investissements et l'idée que l'accélération de la croissance pouvait contre-balancer les pertes entraînées par la détérioration des termes de l'échange était encore largement acceptée [4] et l'idée que l'accélération de la croissance pouvait contre-balancer les pertes

entraînées par la détérioration des termes de l'échange était encore largement acceptée [4].

Ces exemples montrent que la réussite d'une politique d'ajustement requiert, au préalable, un environnement domestique propice et l'existence d'un mécanisme pouvant confirmer et, si nécessaire, infléchir les décisions centrales. Ceci ne peut s'effectuer que si l'ajustement à l'environnement extérieur devient une partie intégrante du processus économique interne, sans attendre les décisions du centre pour résoudre chaque cas. En d'autres termes, l'amélioration à long terme de la capacité d'ajustement exige, en premier lieu, l'élimination progressive de l'isolation artificielle des marchés intérieur et extérieur et la réalisation de l'ouverture réelle de l'économie hongroise. Cela signifierait, bien sûr, qu'il faudrait abandonner la fiction selon laquelle le Centre est capable de juger quelles importations sont nécessaires ou superflues et quels branches, entreprises, groupes de produits, ou même quels produits contribuent à l'expansion des exportations.

Le raisonnement concernant l'ajustement aux changements économiques extérieurs doit être complété par un autre qui est fondamental.

L'économie hongroise doit non seulement s'ajuster aux changements de l'environnement économique mondial mais également et peut-être avant tout, elle doit prêter attention à l'évolution des conditions de la coopération au sein du C.A.E.M. Cette tâche est gigantesque car l'ajustement simultané pose des problèmes très difficiles à résoudre [3, 20, 21]. En rapprochant le marché extérieur du marché intérieur, l'environnement extérieur de l'environnement intérieur, en éliminant les murs artificiels entre eux, il faut prendre en considération le fait que les deux sortes d'environnements économiques sont de nature très différente, et qu'il est impossible d'améliorer le mécanisme économique de telle manière qu'il résulte un rapprochement simultané de deux environnements diamétralement opposés.

A la lumière des expériences des pays membres du C.A.E.M. au cours de la dernière décennie, il est évident que le rétablissement du système directif planifié ne pourrait pas faciliter l'ajustement, en outre, il nuirait au développement des relations intra-C.A.E.M.

C'est sur la base de cette analyse que l'on peut envisager l'amélioration continue du mécanisme de régulation, du système

institutionnel, sans sous-estimer la difficulté de réorganiser le cadre des échanges intra-C.A.E.M.

En tout état de cause, la politique économique ne peut résoudre les questions de développement qu'en tenant compte de façon réaliste des limites et des possibilités dans le domaine des échanges, y compris en ce qui concerne la modification des modalités de coopération intra-C.A.E.M. Elle ne peut le faire qu'en adaptant une nouvelle stratégie, en anticipant le rythme de développement, enfin, en modifiant système de contrôle et le mode de gestion des entreprises. D'un côté, il faut se rendre compte — comme il a été démontré — que les limitations concernant l'augmentation des importations en provenance des pays du C.A.E.M. sont devenues très nettes durant les années soixante-dix. A la fin de la décennie il est devenu évident que dans certains domaines l'augmentation n'était plus possible ; et dans le cas de certains produits, même le niveau déjà atteint des livraisons annuelles ne pouvait plus être maintenu. De l'autre côté, parallèlement au premier problème, les termes des importations sont devenus remarquablement plus durs, en partie en raison de l'expansion rapide de la pratique des livraisons dans le cadre de programmes de coopération et des crédits d'investissement, et en partie à cause des prix d'importations ajustés plus rapidement à la flambée des prix du marché mondial.

Il faut tenir compte, bien sûr, du fait que les termes actuels des livraisons de matières premières et d'énergie réglés en roubles sont encore plus favorables que ceux du marché mondial.

En outre, en raison de la structure productive de l'économie hongroise qui s'est développée au cours des trente dernières années, et de l'orientation des échanges en direction du C.A.E.M., enfin de la nature du mécanisme économique privilégiant le principe de la substitution des importations à l'échelle régionale, la compensation des hausses de prix des matières premières établis en roubles est beaucoup plus facile par l'augmentation du volume des exportations que par l'augmentation des exportations établies en dollars.

Cette analyse des orientations du commerce extérieur révèle également que les exportations apparemment plus faciles en direction des pays membres du C.A.E.M. se font à un prix de plus en plus élevé : l'augmentation de ces exportations exige l'augmentation des importations en provenance de l'Ouest, de

la même façon que le font les limitations du volume des importations en provenance des pays socialistes. Ces importations en provenance de l'Ouest, croissant inévitablement en proportion et en volume, ne peuvent être compensées que par une réorientation adéquate des ressources d'investissements, en rendant les entreprises plus sensibles aux exportations sur le marché mondial et à l'accroissement de leur potentiel d'exportation. Plus le volume à exporter vers les pays socialistes (dans les échanges établis en roubles) est grand, plus cela est difficile à atteindre.

De plus, il faut souligner que les conditions de prix des importations en provenance du C.A.E.M., actuellement avantageuses, ne peuvent pas être considérées comme des données permanentes. La différence énorme existant entre les prix des produits énergétiques sur le marché mondial et à l'intérieur du C.A.E.M. est le résultat de deux explosions des prix pétroliers. Résultant du principe du mécanisme de formation des prix C.A.E.M., plus vite les prix du marché mondial ont augmenté durant les années précédentes, et plus importants sont les avantages relatifs des importations en provenance des pays du C.A.E.M. et vice versa : ils sont moins évidents quand les prix du marché mondial ont augmenté moins vite. Dans le cas où les hausses des prix pétroliers par rapport à ceux des autres produits s'arrêtaient — ce qui n'est ni certain ni impossible, en considération de la surabondance du pétrole en 1981-1982 et la position problématique de l'O.P.E.P. — les prix du C.A.E.M. encore en hausse en conformité avec les mouvements de prix des années précédentes sur le marché mondial pourraient se rapprocher des prix du marché mondial *.

Même en laissant de côté le développement futur des prix du marché mondial, les avantages relatifs actuels à court terme des importations de matières premières et d'énergie en provenance des pays socialistes ne peuvent être jugés qu'en tenant compte des conséquences à long terme. Dans une perspective à long terme, les développements concernant le volume des échanges extérieurs et la formation des prix analysés dans notre article, on doit conclure à un des dilemmes les plus graves de l'économie

* En raison de l'évolution du prix du brut, les prix O.P.E.P. ont été plusieurs fois inférieurs aux prix du brut C.A.E.M., au cours des dernières années (*N.d.E.*).

hongroise : dans le cas où ces processus continueraient, pourrait-on éviter le cercle vicieux où les choix de politique économique se resserrent de plus en plus, et les changements structurels rencontrent des obstacles de plus en plus nombreux — et si oui, comment pourrait-on le faire ? Un volume stagnant de produits importés des pays socialistes — représentant, de façon prévisible, une proportion en diminution dans la consommation intérieure — doit être compensé par un volume croissant de produits dont la structure de production est périmée et nécessite une modification rendant de plus en plus difficile la réalisation pratique d'un changement structurel. Il réduit notamment les possibilités de regrouper les ressources dans le but d'augmenter les exportations efficaces libellées en devises fortes, puisqu'une proportion croissante des ressources — et parmi elles une des plus rares, les devises convertibles — serait investie dans la compensation des exportations établies en roubles. Dans des conditions semblables non seulement les possibilités d'un changement structurel seraient réduites, mais la politique économique elle-même serait également concernée dans une mesure croissante, et ne pourrait résoudre que les questions les plus pressantes. C'est pour cette raison que nous considérons le développement de la conception d'une politique économique à long terme comme une tâche d'une importance primordiale qui, d'une part, permettrait d'éviter les dangers — décrits plus haut — inhérents aux processus actuels, et, d'autre part, offrirait un cadre pour prendre des décisions à court terme.

QUATRIÈME PARTIE

LES SOLUTIONS ET LEURS LIMITES

La nouvelle étape du processus de réforme en Hongrie et les grandes entreprises *

par

Erzsébet SZALAI

La réforme économique hongroise de 1968, malgré son application toute d'ambiguïtés et de reculs, a constitué un réel progrès quant au développement des conditions nécessaires à l'instauration d'une économie de marché socialement contrôlée. Mais non parce que l'indépendance limitée accordée aux entreprises avait libéré des réserves de croissance considérables dans les petites et moyennes entreprises et dans l'agriculture notamment. Le système socio-économique et la structure de l'industrie, composée de grandes unités, n'ayant pas changé, la courte reprise qui a suivi 1968 a dégagé des capacités permettant de maintenir plutôt que de dépasser les résultats déjà atteints.

La réforme a eu des effets durables, provoquant des changements ** généralement non-mesurables quantitativement et qui ont, d'une part, affecté les modes de pensée socio-économiques et, d'autre part, combinés avec des facteurs externes

* « The New Stage of the Reform Process in Hungary and the Large Entreprises », *Acta Œconomica*, vol. XXIX, 1-2, pp. 25-46, Artisjus 1982.

** L'idée de distinguer les aspects quantitatifs et qualitatifs des changements introduits par les réformes a été avancée par L. Antal dans son article intitulé « Dévelopment — Avec quelques Digressions » [1]. T. Bauer, R. Nyers et M. Tardos sont parvenus à des conclusions similaires dans divers articles et conférences.

et internes, influé sur les relations dont la poursuite du processus de réforme dépendait.

Les effets durables de la réforme de 1968

1. L'évolution de l'économie après 1968 est pleine d'enseignements. Entre autres, que les tentatives de réforme étant venues du sommet, c'est-à-dire de la sphère de la politique et de la régulation économiques, les unités socio-économiques existantes pouvaient se voir acculées à la défensive et à des opérations contraires à leurs intérêts et à leurs objectifs initiaux. Évidemment, on ne veut pas dire par là que, avant 1968, la politique économique pouvait imposer sa volonté sans restriction aucune mais que la réalisation des objectifs se heurtait à des limites *visibles* et *quais extérieures* au système lui-même. D'où venaient les contraintes ? Du faible niveau de la consommation, d'une demande d'investissement trop forte, d'un endettement excessif et croissant, etc. Cette situation avait un fondement objectif : la structure sectorielle, institutionnelle et les grandes entreprises, qui constituaient l'héritage des réformateurs de 1968, s'étaient édifiées au milieu des années soixante. C'est à cette époque, en effet, que les grandes organisations économiques, ayant leurs propres intérêts et les moyens de les faire respecter, sont devenues une partie inhérente du système socio-économique. Antérieurement, il existait également de grandes entreprises et des institutions pour les représenter — sectorielles et régionales, organes du parti et de l'État — qui avaient des intérêts bien précis et des méthodes pour les imposer. Mais il n'en résultait pas une telle concentration du pouvoir — et donc une influence aussi pesante sur le mécanisme économique — de sorte que les intérêts communs et opposés des agents du système pouvaient s'exprimer et influer sur les processus économiques et sur la politique économique destinée à contrôler ces processus.

Les nombreuses fusions du début des années soixante ont amené la création d'unités gigantesques jusque dans des domaines où la « nature » de l'économie leur était hostile (industrie légère, industries mécaniques). A la suite de ces fusions, une structure centralisée des entreprises, quasiment sans précédent dans le monde, s'est développée en Hongrie. Les grandes entreprises, nées de mesures administratives — parfois sans qu'on se demande s'il était raisonnable ou non de les

créer au moment donné — sont devenues les éléments constitutifs et obligés de l'économie nationale et se sont emparées de positions-clés *. Les cadres et les spécialistes, mêlés à l'existence de ces grandes entreprises, se voyaient ainsi ouvrir la possibilité — et ils en ont joué — de faire respecter les intérêts de leurs entreprises au détriment d'autres secteurs de l'économie et, mieux encore, de survivre longtemps à la faillite de l'entreprise. Cette faculté dérivait de la structure « quasi-autarcique » de l'économie **, c'est-à-dire du fait que cette structure, étant autarcique par nature, ne pouvait assurer, et encore moins accroître, l'ouverture de l'économie dans sa globalité. Par conséquent, l'ouverture se vivait comme dépendance, l'économie se tournant vers l'importation sans parvenir à édifier les fondements d'un processus d'exportation rentable. Ensuite, des pressions se manifestaient pour substituer des produits nationaux aux importations dans des domaines toujours nouveaux (d'où auto-reproduction du processus) : compte tenu du manque de biens exportables, de la permanence des problèmes d'équilibre extérieur, les tentatives des grandes entreprises de survivre, voire de se développer, se heurtaient à des résistances presque insurmontables ; et, même si leurs activités n'étaient pas rentables, il n'était pratiquement jamais question d'arrêter une partie de leur production ou de la remplacer par des importations.

Jouissant d'une position dominante, les grandes entreprises hongroises ont pu, pendant longtemps, amasser et draîner en leur faveur les revenus d'autres sphères de l'économie par l'intermédiaire du « marché administré *** ». Après la réforme de 1968 également, elles ont eu les moyens de se faire entendre. Ainsi, elles pouvaient d'une part influencer directement les objectifs fixés par les politiques économiques et financière (par exemple, lors de l'élaboration des plans économiques pour les années 1971-1975 et, ensuite, du plan quinquennal 1976-1980, les plans de certaines grandes entreprises ont été automatiquement intégrés dans le plan national) et, d'autre

* Plusieurs entreprises étaient les fournisseurs exclusifs des produits qu'elles fabriquaient.

** Ce terme a été utilisé par F. Janossy [2].

*** La notion de marché administré a été introduite par L. Lengyel dans la littérature économique hongroise. Il en a développé la signification dans plusieurs études [3, 4, 5]. J'en ai également proposé une définition dans un article [6].

part, peser sur les « cercles » politiques, économiques et idéologiques qui définissaient les objectifs, les plans et les décisions de portée nationale. La défense des intérêts des grandes entreprises, la « manipulation » des facteurs concurrentiels, le marché théorique, ont tous contribué à une recrudescence des interventions du centre * qui se sont accélérées après 1972. Dans ce contexte, les intérêts des cadres administratifs et techniques des grandes entreprises coïncidaient avec ceux de tous les membres et groupes des organes socio-économiques de contrôle, qui étaient de chauds partisans du système antérieur à 1968 et dont les positions étaient menacées par tout nouveau progrès de la réforme. Il était de leur intérêt commun de lier intimement, sur le plan idéologique, les intérêts des grandes entreprises et ceux du personnel qu'elles employaient. Par leur aptitude à saisir où leur intérêt résidait *provisoirement*, ils ont pu influencer l'opinion publique.

L'une des leçons fondamentales du tournant de 1972 et de la période suivante est de nous apprendre que les activités des organes centraux de gestion et de régulation de l'économie ne peuvent rester éternellement indépendantes des rapports socio-économiques et politiques existants. Une réforme ou une politique économique qui leur est antagoniste sera nécessairement transitoire si, d'une part, le système institutionnel de direction reste inchangé et si, d'autre part, on n'amorce aucun mécanisme permettant de créer et de développer de nouvelles unités économiques qui deviendraient les concurrentes potentielles des unités déjà en place.

2. Dans les années qui ont suivi 1968, les circonstances étaient très défavorables à la plupart des grandes entreprises, certaines d'entre elles étant même menacées dans leur existence, avec l'aide des ministères de branche et des organes institutionnels sectoriels, sans oublier les organisations régionales du parti, les grandes entreprises dominantes ont pu échapper à l'uniformité des règlements, élargissant ainsi le champ d'application des

* La position occupée par les grandes entreprises et ses conséquences au niveau des organes centraux de gestion et de régulation ainsi que de la politique économique se sont illustrées par une incertitude des indicateurs du marché — prix, fluctuations des prix, profits — qui se sont écartés des processus « objectifs ».

exemptions et subventions qui devaient accompagner provisoirement les débuts de la réforme *.

Les unités socio-économiques sur lesquelles s'appuyaient les adversaires de la réforme étaient essentiellement les grandes entreprises et, notamment, celles qui détenaient les positions-clés.

A part ces dernières, ce furent surtout les ministères sectoriels qui eurent intérêt au tournant de 1972. Les unités sectorielles des administrations n'y trouvaient pas vraiment leur compte tandis que la position des organisations locales du parti manquait d'ensemble et d'uniformité. Ainsi, quand on supprima en 1980 les ministères sectoriels, les grandes entreprises perdirent leurs meilleurs alliés. Cela reste vrai malgré la réapparition de certains comportements typiques et d'interférences ponctuelles du ministère de l'Industrie. Mais il est impossible de reconstituer l'ancienne situation dans son intégralité.

De même, les enquêtes sur l'organisation des trusts et des grandes entreprises, menées à l'initiative des autorités centrales à partir de 1979, étaient destinées à saper la position des grandes entreprises et y sont parvenues. Certains trusts ont déjà été supprimés et des unités plus restreintes, autonomes, ont été créées.

3. La stimulation de ce qu'on appelle la seconde économie — qui se concrétise par de nouvelles formes d'activités privées et la création de petites entreprises — est une nécessité résultant en partie de la situation économique actuelle. Il s'agit d'enrayer la détérioration du niveau de vie et de préserver le bon fonctionnement de la « première économie ». Reconnaître le rôle économique de la seconde économie et en exiger l'institutionalisation relève autant de la réforme économique que de l'évolution des états d'esprit et de l'idéologie. Pour le dire plus crûment, l'expérience a suffisamment montré qu'on pouvait répondre aux difficultés économiques et aux problèmes croissants de niveau de vie en prenant des mesures administratives radicales pour réduire le niveau de vie en question. Mais l'on sait aussi, par avance, que l'institutionalisation de la seconde économie en fera la concurrente des grandes entreprises sur le

* L'élargissement du système de subvention et ses causes sont analysés en détail par M. Csanádi dans son article [7].

marché du travail, ainsi que le prévoient les meilleurs spécialistes.

4. Parmi les manifestations les plus spectaculaires de la période postérieure à 1968, notons la diversification frappante de la gamme des produits de consommation. Les consommateurs ne sont plus totalement sans défense et une nouvelle mentalité s'est développée, serait-ce sous des formes rudimentaires, qui favorise la rationalité des choix. Une fois entrée dans les mœurs, la liberté des consommateurs ne saurait être anéantie.

L'assouplissement partiel du marché du travail est également révélateur même s'il faut prendre en considération le fait que la main d'œuvre n'a pas toujours suivi l'orientation la plus favorable économiquement, faute de régulateurs adéquats. Le surcroît de liberté accordé dans les domaines de la consommation et de l'emploi et les capacités de manœuvre ainsi acquises permettront peut-être aux travailleurs de participer en plus grand nombre et plus efficacement à l'organisation de la production.

J'ai insisté sur les effets et les conséquences socio-économiques du processus amorcé en 1968 qui sont plus particulièrement favorables à une relance de la réforme et à l'adoption de nouvelles mesures plus décisives encore. Le ralentissement de la croissance économique, la stagnation — ou pire — du niveau de vie, exigent que l'on continue à progresser.

J'estime que la solution réside dans une économie pluraliste, plus diversifiée et libérée de ses entraves institutionnelles, telle que la conçoivent L. Antal et L. Lengyel [8, 9]. Pour le premier, les sphères de l'économie devraient se répartir comme suit : 1° une organisation du type holding des détenteurs du capital ; 2° des groupes autonomes de travailleurs ; 3° des entrepreneurs concessionnaires de la propriété publique. L. Lengyel, pour sa part, établit une distinction entre : 1° l'entrepreneur individuel ; 2° la libre association d'entrepreneurs ; 3° l'établissement autogéré ; 4° les petites firmes créées en conséquence de l'éclatement de certaines grandes entreprises ; 5° la transformation des grandes entreprises en trusts verticaux et en associations lâches de types holding ; 6° une restructuration des services à la population désormais assurés par des entreprises indépendantes.

Il est hors de question d'analyser ici ce qui différencie les deux projets. J'accorde cependant une importance primordiale

à leurs propositions communes, à savoir une structure plus souple de l'économie et la coexistence d'institutions économiques impliquant des rapports de production différents.

Après nous être interrogés sur les résultats de la réforme de 1968 jusqu'à quel point les mesures prises en annoncent-elles d'autres ? — il est temps de définir la structure économique souhaitable : elle ne saurait en aucun cas constituer une simple extension du système prévalant jusqu'ici mais devra amener un véritable changement qualitatif. Deux questions fondamentales sont ainsi soulevées : sur quelle base sociale asseoir les changements structurels et les moyens de les réaliser ? Faut-il s'attendre à une nouvelle contre-attaque semblable à celle menée par les grandes entreprises en 1972 ?

La base sociale d'une réforme radicale de la structure économique et les voies qui y mènent

Quand une réforme radicale est en cours, les motivations et l'activité des divers groupes sociaux varient en fonction du moment choisi : entamera-t-on la réforme avant ou après que les problèmes économiques aient atteint une gravité telle que la crise sociale est proche ?

Quels groupes socio-économiques ont *directement* intérêt à ce que la réforme soit entreprise avant l'irruption d'une crise ?

1. Les groupes que le processus de redistribution défavorise au profit d'autres groupes qui servent de soubassements à la structure en place. Leur situation se détériore par rapport aux périodes antérieures et/ou à celle d'autres groupes socio-économiques, à moins que leurs revenus ne décroissent proportionnellement à leurs « performances ». Tel peut être le cas de certaines usines ou unités relativement rentables appartenant a des trusts ou de grandes entreprises non-rentables, l'avantage de se présenter « sous les couleurs » de la grande entreprise ne suffisant plus à compenser les pertes liées à la redistribution des gains ; de certaines unités agricoles ; de petites et moyennes entreprises ; de certains secteurs de la seconde économie qui, n'étant pas intégrés dans un cadre plus vaste,

sont indépendants de la structure industrielle à grande échelle (l'existence de ces derniers peut être directement menacée : même si leur activité est rentable, certaines grandes entreprises pourraient être tentées de les absorber, ou de leur lier les mains par d'autres moyens — la coopération par exemple — ou de les anihiler si la qualité et la diversité supérieures de leurs produits les mettent en concurrence avec la grande industrie).

2. La couche des intellectuels dont les valeurs, les capacités et les qualités professionnelles ne peuvent s'épanouir en toute liberté dans la société existante.

3. Les grandes entreprises dont la croissance s'est poursuivie même après 1968, de sorte que leurs dirigeants peuvent espérer maintenir la stabilité de ces firmes en cas d'accélération des réformes, voire imaginer que leur expansion sera stimulée plutôt qu'entravée par le mouvement réformateur. Mais leur attitude pourra aussi changer en fonction des rapports de force du moment *.

Les membres de ces groupes socio-économiques sont plus ou moins aptes à modifier leur position au sein de la structure socio-économique ; en outre, ils ne disposent pas d'un système indépendant d'institutions politiques, ils ne constituent pas une force sociale unifiée, capable d'imposer des réformes radicales dont l'impulsion serait donnée par la base. Ce qui n'exclut pas qu'ils s'efforcent dès à présent de lutter contre les structures existantes et de peser en faveur d'une radicalisation des réformes.

* L'attitude des grandes entreprises dépend essentiellement de leur *vocation* et elle pourrait devenir favorable à une réforme radicale dans certaines circonstances. Dans une étude antérieure, j'ai distingué trois types fondamentaux de grandes entreprises : celles qui produisent pour le marché, celles qui produisent pour le marché et l'investissement et celles qui produisent uniquement pour l'investissement. Les deux premiers types, contrairement au troisième, ont et sont obligés d'avoir des relations suivies et relativement avantageuses avec le marché mondial ; ils peuvent donc avoir intérêt à ce que les choses bougent pour que leur sphère d'activité s'élargisse, ce qui leur permettrait d'étendre leurs relations — dites horizontales — tant au niveau interne qu'international. De plus, ils sont moins étroitement liés au marché administré. Pour plus de détails, voir mon étude [6].

Les difficultés économiques finiront par provoquer de vives tensions sociales si la situation de la majorité du personnel employé par les grandes entreprises empire dans l'absolu. Cette éventualité peut survenir quand la stagnation ou le déclin d'autres sphères de l'économie ne permettent plus de redistribuer les revenus au bénéfice des grandes entreprises. Dans ce cas, le processus de réforme sera amorcé par la classe ouvrière, regroupée dans la grande industrie : elle est incapable de modifier sa position isolément mais le peut uniquement par une transformation de la structure économique et la création d'institutions propres, chargées de défendre ses intérêts.

Ces deux manières d'engager la réforme débouchent sur une restructuration de l'économie qui diffèrera non seulement par les procédés mis en œuvre mais aussi par leurs résultats. Si le centre prend l'initiative de la réforme, il modifiera en priorité la structure de la grande industrie et encouragera les petits établissements privés à se développer rapidement. A mon avis, des formes réellement efficaces d'autonomie ouvrière ne pourront s'instaurer que si l'initiative vient de la base. En même temps, il n'est pas impensable que certains germes d'autonomie soient contenus dans les interventions du Centre. Pour qu'ils s'épanouissent, il faut cependant que les nouvelles institutions locales de défense des intérêts des travailleurs ne se limitent pas exclusivement à des préoccupations économiques à court terme. Les autres groupes socio-économiques ont également besoin de telles institutions pour que le processus de réforme devienne irréversible, indépendamment de son instigateur.

La possibilité d'une nouvelle contre-attaque des grandes entreprises existe-t-elle ?

Faut-il s'attendre à une contre-attaque proche de celle de 1972 ? Cela dépend du moment et de la manière dont la réforme sera appliquée. Même si l'on se borne à la situation actuelle — l'application de la réforme est prévue pour « demain » — on a du mal à répondre. Il est cependant intéressant de comparer les deux époques — 1972 et aujourd'hui — en s'inspirant des résultats partiels d'une enquête en cours sur « les grandes entreprises et l'évolution du mécanisme économique ».

Le tournant de 1972

La réforme de 1968 n'a amené aucun changement dans les relations entre le parti et les organisations étatiques ou dans le système institutionnel de gestion (sectoriel), la situation et la stabilité des grandes entreprises étant préservées. En pratique, même les décisions concernant le développement n'ont pas été décentralisées. Malgré l'introduction de « stabilisateurs intégrés » lors des premières années de la réforme, la majorité des grandes entreprises ont vu leur rentabilité diminuer *. Entre 1968 et 1972, le taux de croissance de la production industrielle a décliné alors que celui de l'économie dans son ensemble s'accélérait. Le revenu national a connu un accroissement annuel moyen de 6,2 % au cours de la période 1968-1971 contre 5,3 % en 1961-1967. Cette évolution favorable a surtout résulté d'une accélération de la croissance de l'agriculture et de la construction. Ainsi, dans l'agriculture, le taux de croissance annuel est passé de 3,6 % en 1961-1967 à 4,6 % en 1968-1971 et dans la construction de 5,5 à 8 %, tandis que dans l'ensemble de l'industrie on a enregistré une baisse de 6,8 à 5,7 %. Parallèlement au ralentissement de la croissance industrielle, notamment dans les grandes entreprises, on a constaté une chute de l'utilisation des capacités productives. Les ventes

* Les 50 grandes entreprises industrielles choisies par le gouvernement pour être mises « en observation » au début de la réforme représentaient 39 % de la main-d'œuvre industrielle totale, 60 % de l'ensemble des capitaux fixes de l'industrie et la moitié de sa production. Leur dotation en capital et le niveau de leurs salaires étaient supérieurs à la moyenne alors que leur rentabilité était inférieure malgré des subventions considérablement plus élevées qu'en moyenne. La part de subventions incluse dans leurs résultats excédait, en 1968 déjà, celle des entreprises qui ne faisaient pas partie de l'échantillon.

M. Laki (K.O.P.I.N.T. — Institut de recherche des marchés et de la conjoncture), dans son étude intitulée « les Facteurs de l'environnement affectant l'introduction de produits et de procédés nouveaux et les capacités d'ajustement des entreprises » a retracé l'histoire de 370 produits nouveaux de 194 entreprises au cours de la période de 1969-1974. Citons un passage de son texte : « Il faut remarquer que les 20 produits qui ont été un échec, qui n'amenaient quasiment pas ou pas de changement, étaient tous exclusivement fabriqués par des moyennes ou grandes entreprises, qui sont ainsi représentatives du groupe dont la part d'échecs dans la production est supérieure à la moyenne. »

des 50 plus grandes entreprises ont moins augmenté que celles des autres entre 1968 et 1972 *. Une contre-attaque fut lancée de front par les grandes entreprises en 1971 **.

La résolution du Comité central du parti socialiste ouvrier Hongrois, datée du 2 novembre 1972, a attiré l'attention sur la situation des grandes entreprises, enjoignant aux organes de régulation économique d'examiner et de surveiller les activités de chacune des 40-50 entreprises d'État qui fabriquent la majeure partie de la production industrielle du pays afin d'améliorer l'efficacité de l'économie nationale.

Lors d'une interview, un membre de l'une des administrations de tutelle a raconté comment les choses s'étaient passées : « En

* Au cours de cette période, la croissance de l'emploi a été insignifiante. En même temps, les capitaux fixes productifs ont connu un taux d'augmentation supérieur à la moyenne. De plus, ces entreprises on obtenu une part des ressources d'investissement d'État également très supérieure à la moyenne.

L'accroissement du profit brut et le taux de rentabilité du capital étaient inférieurs à la moyenne malgré les fortes subventions. La majorité de ces entreprises appartenaient à cette sphère de l'économie ou la solvabilité ne peut être rétablie que par des versements non planifiés du budget de l'État.

Dans son article consacré à « la Répartition des cadres », L. Lengyel (P.K.I. — Institut de recherche sur les problèmes financiers) évoque les échanges de directeurs dans les entreprises du ministère des industries mécaniques et de la métallurgie. Selon lui, la réforme a eu l'effet suivant sur les grandes entreprises : « Le mécanisme mis en place en 1968 a démontré que la plupart des grandes entreprises ne pourront participer à la division internationale du travail que si elles restructurent entièrement leurs processus de production et si la totalité des entreprises en péril (C.S.A. — Usine de moteurs de Csepel, B.H.G. — Usine de télécommunications de Beloiannisz, H.A.F.E. — Fabrique d'équipements pour les transmissions et la peinture, Ganz-Mávag — Usine Ganz-Mávag, Kábelmüvek — Usine de câbles, etc.) prennent conscience que ce ne sera possible qu'à l'aide de subventions massives de l'État. »

** Certains directeurs de grandes entreprises et d'autres fonctionnaires ont exprimé leur mécontentement à diverses occasions dès les premiers jours. Mais ils ne se sont manifestés en tant que force ouvertement opposée au mouvement de réforme qu'à partir de 1971. Donc la véritable contre-attaque a eu lieu aux alentours de 1971-1972. Après une forte poussée des investissements en 1971, des mesures extrêmement restrictives ont été prises. De ce fait, les cas de décisions ponctuelles et individualisées se sont multipliés et ont contribué à renforcer le pouvoir des groupes les plus conservateurs des organes centraux.

1971-1972, les grandes entreprises sont devenues le point de mire de l'économie, par rapport notamment aux petites et moyennes entreprises. A cette époque, les petites entreprises se développaient plus rapidement mais les coûts en étaient supportés par les grandes entreprises ou, du moins, le prétendaient-elles. L'opinion publique soutenait que la main-d'œuvre se ruait vers les petites entreprises et les ateliers annexes des coopératives agricoles, où les possibilités d'améliorer son salaire étaient plus nombreuses ; que les petites entreprises jouissaient de certains avantages parce que leurs contraintes administratives étaient plus légères. Il devint courant, pour les grandes entreprises, de dénoncer les petits établissements et les activités annexes des coopératives agricoles. Aujourd'hui, il faut bien admettre que l'atmosphère avait été sciemment empoisonnée. *A quelles tribunes ces questions étaient-elles débattues ?* Partout où cela était possible : aux sessions du Comité central, aux réunions de la chambre de Commerce, dans la presse professionnelle. Par exemple, la direction de l'une de nos grandes entreprises avait rapporté qu'un atelier d'une coopérative fabriquait le même produit qu'elle, dans des conditions bien plus mauvaises mais avec un profit supérieur. Les grandes entreprises ont également été choisies parce qu'elles participaient au processus de planification de l'économie. Les inconvénients de la planification ultra-centralisée s'étaient imposés avec une évidence croissante. Il fut alors décidé d'élaborer les plans en partant de la base et les grandes entreprises, qui dominent l'économie hongroise, devaient naturellement jouer un rôle primordial en ce domaine. Dans ce contexte, il fallait déterminer quels seraient les secteurs soumis à l'observation des autorités centrales. Les suggestions affluèrent et furent débattues. Après discussion, l'Office national de la planification décida de s'en tenir à 80 entreprises, nombre qui fut ensuite ramené à 50 sous le prétexte qu'il s'agissait d'un chiffre rond. *Comment les 80 sont-elles devenues 50 ?*, éliminant ainsi les entreprises du commerce extérieur et intérieur de même que les entreprises commercialisant les moyens de production. *Quels furent les critères de sélection ?* On a surtout tenu compte de la place occupée par les entreprises dans une région ou une branche. Les branches et les unités territoriales se sont efforcées de faire admettre leurs entreprises parmi les « élues », du moins proportionnellement à leur poids dans l'économie nationale. On s'est également intéressé aux entreprises dont le directeur était membre du Comité central. *En fin de*

compte, la décision a été prise par l'Office national de la planification, qui *a choisi les 80, ou 50 entreprises, retenues. Qui avait eu cette idée au départ ?* Le parti, au plus haut niveau. *Et les grandes entreprises ont-elles exercé quelques pressions en ce sens ?* La question est délicate mais il faut bien y répondre... oui. Et, pour commencer, celles dont le directeur était membre du Comité central. L'un d'eux a été assez fin pour présenter les problèmes de son entreprise en les ramenant à des problèmes d'ordre général, caractéristiques des grandes entreprises. Il a ainsi expliqué, par exemple, qu'il était « menacé » par les petites entreprises performantes mais en a profité pour dire en passant que les capacités de sa fonderie étaient insuffisantes. A partir de 1972, il est devenu courant de généraliser les problèmes particuliers. Les comités régionaux du parti se voyaient d'ailleurs servir le même « type d'explication ».

Un autre membre de cette même administration a confirmé les allégations de son collègue et a donné quelques précisions supplémentaires sur les liens entre les divers intéressés : « *Lors d'une précédente interview, vous avez déclaré que les directeurs des grandes entreprises les plus importantes bénéficiaient du soutien des autorités centrales du parti. Comment celui-ci se concrétisait-il ?* Oui... en effet, tous les directeurs de grandes entreprises se précipitaient chez la personne qu'ils connaissaient le mieux à ce niveau. Il est certain que des contacts ont eu lieu pour parvenir à une entente préalable. Ensuite, le parti a convoqué une session plénière qui a rassemblé les chefs-d'entreprises et des représentants de l'administration économique d'État. En quittant la réunion, les chefs-d'entreprises étaient rassurés. » L'appareil de gestion — l'Office national de la planification, le ministère des Finances et le ministère du Travail — n'ont pas procédé avec enthousiasme à la sélection. Selon l'un de ses principaux responsables, « la sélection a été effectuée sous la pression des sphères les plus hautes. Nous voulions retenir les grandes entreprises qu'il fallait surveiller de toute manière parce qu'elles avaient des difficultés. Mais d'autres sont entrées en lice parce qu'elles contrôlaient toute une branche industrielle. Finalement, nous avons essayé d'opérer cette sélection de manière à limiter les dégâts au maximum * ».

* Cinq indicateurs ont été pris en considération pour la sélection : la production vendue, la valeur du capital, l'emploi, le profit, la valeur des exportations. Le document cité recommandait de ne retenir que

Les documents préparatoires prévoyaient la possibilité de traiter cas par cas les problèmes survenant les premiers temps dans les grandes entreprises, mais seulement si l'intérêt de l'économie nationale l'exigeait.

Suite aux changements induits par le tournant de 1972, l'allocation des ressources aux grandes entreprises, par des canaux individualisés, a reçu une impulsion nouvelle, notamment pendant et après l'élaboration du plan quinquennal 1976-1980.

Ainsi, le premier conflit entre les conditions créées par la réforme de 1968 et les intérêts des grandes entreprises a été résolu en faveur des secondes. Cependant, si la situation s'est modifiée, si le processus de rénovation a connu un temps d'arrêt, ce n'est pas uniquement parce que les parties en présence ont essayé, avec succès, de faire prévaloir leur intérêts. D'autres facteurs ont servi de catalyseurs pour inciter à la contre-attaque ou à l'interruption du processus (leur liste n'est pas exhaustive) :

a) Une véritable décentralisation aurait rendu la coopération difficile avec les autres pays membres du C.A.E.M. où la planification impérative centralisée restait en vigueur. « De notre point de vue, il est regrettable que nous n'ayons pas réussi à créer un consensus à propos des principales orientations adoptées depuis 1968... Le « mécanisme international » continue à être déterminé — conformément au principe des « goulots d'étranglements » — par ceux des pays membres où le système de régulation interne et de gestion est le plus rigide [10]. »

b) La croissance s'accélérant, l'ensemble du système économique s'est ouvert et donc fragilisé. D'où des problèmes d'équilibre de la structure de l'économie : retard de l'infrastructure et des industries de base, investissements excessifs, déséquilibre du commerce extérieur, etc. [11].

c) La différenciation plus prononcée des revenus, entraînée par la réforme, a libéré des tensions sociales, d'ailleurs souvent artificiellement attisées. On se mettait à comparer les revenus des personnels de la grande industrie et des travailleurs embauchés par les ateliers des coopératives agricoles pour

40 entreprises. 26 d'entre elles faisaient partie des 50 principales entreprises du pays, du point de vue des cinq indicateurs et 14 du point de vue de quatre indicateurs. Les 10 entreprises restantes appartenaient au même groupe sur la base de trois indicateurs ou moins et leur choix relevait de quelque autre critère supplémentaire.

conclure — faussement, comme la suite l'a montré — que les premiers étaient nettement moins payés que ceux des autres secteurs de l'économie *.

Paradoxalement, ce fut l'accélération de la croissance qui a créé les conditions d'un retour en arrière : le revenu disponible était suffisant pour qu'on puisse allouer des ressources aux grandes entreprises en difficulté.

La situation des grandes entreprises à l'heure actuelle

Le terrain regagné par les grandes entreprises n'est pas tout à fait le même que celui qu'elles occupaient auparavant. Il faut en accuser d'une part la situation générale de l'économie et des grandes entreprises et, d'autre part, les changements institutionnels survenus dans les organismes par l'intermédiaire desquels les grandes entreprises défendent leurs intérêts.

A l'heure actuelle, la croissance de l'économie hongroise connaît un fléchissement — partiellement dû à la satisfaction des demandes de subventions des grandes entreprises qui ont beaucoup augmenté depuis 1972 ** — accompagné d'une réduction de la quantité de produits disponibles sur le marché administré. La diminution des ressources qui peuvent être soutirées à

* *Cf.* « Analyse des écarts de revenus et de salaires dans une grande entreprise », texte manuscrit de M. POLGAR (P.K.I. — Institut de recherche financière), et notamment le passage suivant : « Du point de vue des relations de travail et des salaires, il faut noter que dans de nombreuses (grandes) entreprises, les travailleurs ne croyaient plus guère aux perspectives d'avenir de leur établissement. Plusieurs d'entre elles étaient incapables de maintenir à son niveau antérieur la participation annuelle aux bénéfices et, pire encore, les possibilités d'augmentation des salaires devenaient de plus en plus incertaines. Dans les entreprises en proie à des difficultés économiques, le mécontentement des travailleurs n'étaient pas suscité par les salaires qui, dans les grandes entreprises surtout, étaient relativement élevés. Mais, vu la conjoncture, ils craignaient de perdre progressivement leur position dominante. »

** La rapide augmentation des subventions courantes et d'aide au développement a affaibli d'autres sphères de l'économie, non seulement en raison du « montant » de revenus qu'on leur a soutiré et qui n'a pas été « remboursé » par une efficacité accrue des grandes entreprises. Mais aussi de par les restrictions imposées à l'esprit d'initiative, qui ont eu à peu près le même effet.

l'extérieur, aux autres secteurs de l'économie, renforce la concurrence plutôt que la solidarité entre les grandes entreprises.

La place nous manque ici pour traiter en détail de chaque aspect important de la *situation actuelle des grandes entreprises.* Pour la même raison, il est impossible de présenter tous les documents utilisés et tous les résultats des calculs effectués. On tentera cependant d'analyser certaines corrélations majeures.

Le profit net par rapport aux ventes des entreprises de l'échantillon n'a pratiquement pas changé entre 1972 et 1979 puisqu'il atteignait 9,56 et 10 % respectivement. Le taux de profit par rapport aux coûts de production (capital + salaires) s'est élevé de 8,5 à 10,5 % et la part subventionnée du profit a augmenté, passant de 67,8 à 89 %.

Il convient de se demander quelle a été l'évolution de la position respective des grandes entreprises au cours de la période. Si l'on prend en considération le profit net par rapport aux ventes, on constate une différenciation accrue. En divisant les 49 entreprises (l'une des 50 entreprises choisies a entre temps disparu) en 5 groupes, classés en ordre de résultat croissant, on obtient les moyennes suivantes :

TABLEAU 1.

Profit net par rapport aux ventes, en moyenne par groupe (en %).

Groupes d'entreprises	*1972*	*1979*
1-10	2,7	2,0
11-20	6,6	3,9
21-30	10,2	10,1
31-40	13,1	13,3
41-49	15,8	19,3

Cependant, cette différenciation croissante ne signifie nullement que les positions et les relations observées en 1972 ont complètement changé. Dans le premier groupe — 5, dans le second groupe — 4, dans le troisième groupe — 3, dans les quatrième et cinquième groupes — 2 entreprises ont gardé la place qu'elles occupaient dans le classement de 1972.

La dispersion des profits par rapport aux coûts de production

(capital + salaires) s'est également accrue entre les deux dates (voir tableau 2).

TABLEAU 2.

Profit par rapport aux coûts de production (capital + salaires), en moyenne par groupe (en %).

Groupes d'entreprises	*1972*	*1979*
1-10	2,0	2,0
11-20	5,0	6,0
21-30	8,4	10,3
31-40	11,5	14,0
41-49	16,0	21,0

Source : Calculs de l'auteur comme pour le tableau 1.

Malgré les dispersions différentes des deux indicateurs de profit, on s'aperçoit que les entreprises en progression ou en régression étaient généralement les mêmes. On en conclut à l'absence de contre-tendances.

J'ai voulu savoir s'il existait une corrélation entre l'évolution, des profits par rapport aux coûts de production (capital + salaires) et la répartition entre les entreprises des ressources externes (crédits, prêts de l'État, subventions, destinées aux investissements du V^{e} plan quinquennal (1976-1980).

Les relations entre les grandes entreprises et le marché administré ont connu un tournant important en 1974. Immédiatement après les événements de 1972, le rayon d'action du marché administré s'est étendu, ce qui s'est traduit par un développement des subventions, essentiellement destiné à remédier aux pénuries choquantes qui sévissaient à court terme et à redresser la situation. La dépendance des grandes entreprises envers le marché administré s'en est trouvée accrue et leur position s'est évidemment détériorée. Depuis 1974, cependant, le système d'appréciation individuelle est devenue une composante plus ou moins officielle du mécanisme économique ; son application, qui conduit à une « désagrégation » des régulateurs, a été tacitement « prise en compte » lors des aménagements du système de régulation générale de l'économie.

Par ailleurs, on a autorisé certaines grandes entreprises à modifier leur dotation en facteurs externes et internes par le biais de programmes de reconstruction subventionnés par le Centre. (Parmi les facteurs externes, citons : les prix du marché, l'obtention possible de prêts, les facteurs internes pouvant être l'assortiment des produits fabriqués, ou la nature des liens entre les différentes unités productives.)

La décision de moderniser les grandes entreprises a été prise en 1974. J'ai donc comparé les sources externes de financement dont elles ont bénéficié au cours du V^e plan et les variations de la profitabilité après 1974. Ces dernières ne diffèrent pas, pour l'essentiel, des variations intervenues entre 1972 et 1979. (Dans 30 cas, le classement, ou le sens de l'évolution de la position des entreprises, étaient identiques, des poussées en sens opposé ne se manifestant que dans 8 cas.) Selon mes calculs, bien que les fonds * redistribués par le marché administré aient eu une influence sur la profitabilité des grandes entreprises et leur place respective dans le classement, cette influence a été faible et n'a guère modifié l'orientation d'ensemble. Une amélioration de la position correspondait à l'obtention d'une part supérieure à la moyenne des ressources externes de développement sans que les entreprises en régression aient pour autant été « moins favorisées ». Si l'on prend en compte les subventions courantes, cela est encore plus vrai. Dans le groupe des entreprises en baisse, la part subventionnée de leurs résultats s'est accrue. Dans cinq des entreprises en progrès, elle a diminué — la part des ressources externes y était supérieure à la moyenne — et dans toutes les autres, elle a augmenté. Dans l'ensemble des entreprises retenues, la part des subventions s'est élevée de 79,4 à 89 % entre 1974 et 1979.

Selon mon hypothèse, l'allocation de ressources externes de financement devait être étroitement liée aux recettes des ventes mais cette corrélation n'a pu être observée que dans le cas des industries mécaniques. Au cours du V^e plan, ces recettes ont augmenté de 66,2 % dans les 49 entreprises. Dans 25 d'entre elles seulement, une majoration des recettes supérieure à la moyenne correspondait à des ressources externes également supérieures à la moyenne. Dans 17 des 21 entreprises du secteur des industries

* Au cours du V^e plan, les sources externes de financement ont constitué 66,2 % en moyenne de la valeur du capital des 49 entreprises sélectionnées.

mécaniques, la part du financement extérieur et l'accroissement de la valeur des ventes étaient tous deux supérieurs à la moyenne. Durant la période quinquennale, l'engagement d'accroître les exportations vers l'Occident était l'une des principales conditions mises à l'allocation de ressources externes de financement. Près de la moitié des prêts accordés étaient des prêts à taux préférentiel destinés à accroître la production de biens exportables, participant au financement de projets d'investissement d'une valeur équivalant au double de celle des prêts. Les petites et moyennes entreprises n'ont reçu que 20 % des prêts. Cependant, on ne décèle aucune corrélation entre la part des ressources externes et la hausse réelle des exportations vers l'Occident. De même, aucune corrélation n'apparaît entre cette dernière et l'évolution du classement des entreprises en ce qui concerne la profitabilité. Mais dans plusieurs cas, la régression vers un rang inférieur est liée à une non-réalisation des plans de croissance et/ou de profit des exportations vers l'Occident. Dans les trois entreprises de l'industrie mécanique qui, à la fin de la période planifiée, avaient rejoint le groupe à très basse profitabilité — Csepel Vasés Fémmüvek (travail du fer et des métaux), Egyesült Izzó (lampes à incandescence) et Szerszámgépipari Müvek (fabrication de machines outils) — les indicateurs de l'accroissement planifié et de la profitabilité des exportations ont été très mal exécutées, difficultés que l'on peut précisément attribuer aux circonstances qui ont été décrites plus haut.

Résumons nous et poursuivons notre analyse : contrairement à ce qu'on pouvait attendre — compte tenu des facteurs examinés jusqu'ici — la situation des grandes entreprises n'a pas été véritablement transformée depuis le tournant de 1972. La période qui l'a suivi s'est plutôt caractérisée par un réajustement des positions que par leur différenciation *. La

* En ce qui concerne les indicateurs devant servir à la démonstration, on peut se demander s'il est justifié de déterminer la position des entreprises à l'aide d'indicateurs de profitabilité, dans un système où se mêlent conditions du marché et interventions spécifiques du Centre. Que peuvent refléter ces indicateurs ? Certainement pas les opérations commerciales des entreprises au sens classique du terme, ou l'efficacité de leur activité. Le marché où elles opèrent n'est pas une abstraction. Donc, pour une entreprise, les liens entre les diverses institutions et le système complexe d'interventions ponctuelles sont une donnée incontournable comme l'est, par exemple, le système de fixation des prix (on peut, cependant, plus ou moins agir sur ces divers facteurs en fonction des circonstances). Par conséquent, l'entreprise cherche à maintenir et, qui plus est, à améliorer sa profitabilité relative sur le

redistribution centralisée d'une partie des ressources destinées au développement et la participation, variable selon les cas, des organes centraux au processus de renouvellement des entreprises, n'expliquent que partiellement les changements de position observés. La corrélation entre les variations de la profitabilité et la croissance des exportations vers l'Occident — l'un des principaux objectifs du V[e] plan est négative plutôt que positive. Il nous reste donc à approfondir l'analyse si nous voulons découvrir les causes réelles du réajustement.

Le réajustement et « perfectionnement » ultérieur de certaines des « bonnes » entreprises ont eu la conséquence suivante : les quelques rares entreprises dont l'influence est décisive sont persuadées depuis peu — ce n'était pas le cas aux alentours de 1972 — et persistent à croire qu'elles seront plus ou moins capables de survivre même dans un système général de régulation. Le fait que, vers 1979, les directeurs des plus grandes entreprises ont été officiellement appelés à participer à la révision du système de régutlation économique n'a pu que renforcer leur conviction. L'un des membres d'une administration technique a ainsi déclaré : « Les modifications de 1979 ont été beaucoup mieux conçues que celles d'il y a deux-trois ans. Dès septembre, de multiples discussions ont été organisées dans les ministères sectoriels, auxquelles étaient conviés de petits groupes de chefs d'entreprise qu'on informait des restrictions prévisibles et de la situation de l'économie nationale. A ce stade, il n'était pas encore question d'élaborer des mesures concrètes. Au bout d'un mois, les débats sont devenus plus techniques et le nombre de participants a diminué. Tous accueillaient favorablement les mesures attendues. Le fait de les connaître à l'avance facilitait l'élaboration du plan des entreprises. Les directeurs des grandes entreprises exprimèrent le désir qu'à l'avenir l'information circule de la même manière, qu'elle provienne de l'État ou des organisations sociales... Les grandes entreprises sont décidées à soutenir le gouvernement et à approuver ses mesures. Même

marché *existant*. Les indicateurs de profitabilité constituent ainsi le reflet de la position atteinte par les entreprises dans le cadre de l'économie hongroise d'hier et d'aujourd'hui. Il faut ajouter, cependant, que ces indicateurs sont extrêmement sensibles à l'allocation des subventions courantes. Celles-ci ont un effet de nivellement des rapports de profitabilité et leur part dans le profit a beaucoup augmenté entre 1972 et 1979. De ce fait, les indicateurs de profit seraient nettement plus différenciés si on en soustrayait les subventions courantes.

les directeurs généraux des très grandes unités, des entreprises prospères, ont abondé dans ce sens bien qu'ils fussent conscients des difficultés du moment. Ainsi, le directeur général de l'une des plus grandes entreprises a déclaré qu'il mettrait tout en œuvre pour se limiter à la hausse annuelle des salaires de 6 % et qu'il y parviendrait en licenciant 1,5 - 2% de ses effectifs. Quelqu'un lui répondit en plaisantant : « Il est inutile de renvoyer les travailleurs, ils partiront d'eux-mêmes » ; ce à quoi il répliqua : « Ah non, je ne veux pas que ceux qui travaillent bien et qui gagneraient plus ailleurs s'en aillent — je vais les augmenter. Mais que partent ceux dont je veux me débarrasser »... Dans cette entreprise, la révision du système de régulation amènera une diminution des profits, qu'elle tentera de compenser en prospectant ses réserves internes et en améliorant son activité commerciale. »

Le directeur général, que l'on vient de citer, a été l'un des principaux acteurs de la contre-attaque de 1972 et s'est posé en « idéologue de la grande entreprise » à diverses occasions. En 1979, il a plaidé pour la raréfaction des mesures individuelles et le renforcement de la rigueur du système général de régulation. Ce type de comportement, et d'autres du même genre, ont évidemment aussi des raisons tactiques. Compte tenu de la détérioration des conditions économiques, de la limitation des ressources supplémentaires qui peuvent être puisées au travers du marché administré, il est plus opportun de convenir tacitement du bien-fondé des restrictions générales quitte à faire jouer ensuite son réseau de relations personnelles. L'expérience récente a montré que l'application des directives en ce domaine ne peut être aussi stricte que prévu. La nécessité de se conduire en tacticien et de choisir précisément cette stratégie implique — comme le montrent aussi mes dernières observations — que les « bons », tant qu'ils ne s'estiment pas menacés dans leurs intérêts vitaux, ne prennent pas position, serait-ce pour des raisons idéologiques, en faveur des « mauvais » mais, au contraire, les concurrencent. La raréfaction des ressources externes — dont l'un des effets sera que les grandes entreprises capables de rentabiliser leurs activités en l'absence de subventions ou avec des subventions moindres vont se stabiliser et/ou se développer plus rapidement — minimise encore la possibilité et les chances d'une nouvelle contre-attaque des grandes entreprises, du moins dans un futur proche. Il n'est pas sûr, cependant, que ce « futur proche » s'éternise.

Les principaux objectifs du VI[e] plan quinquennal (1981-1985) — une expansion rapide des exportations vers l'Occident et une forte réduction des importations de même provenance — n'ont rien de révolutionnaire par rapport à ceux du V[e] plan. Le conflit entre ces objectifs ne date évidemment pas d'aujourd'hui mais il est plus aigu et plus perceptible pour les grandes entreprises, car les objectifs sont, beaucoup plus qu'auparavant, désagrégés au niveau de chacune d'entre elles.

Les entreprises doivent s'efforcer d'accroître leurs exportations vers l'Occident à un moment où le niveau des investissements se stabilise et même diminue, comme dans les industries de transformation. Pour la plupart des entreprises retenues, la nécessité d'accroître les exportations a cessé d'être une simple recommandation de l'État : compte tenu de la limitation des investissements, la demande pour les biens d'investissement décroît également sur le marché interne, ce qui frappe durement les grandes entreprises qui les produisent, et d'abord celles qui s'étaient récemment modernisées et développées (Magyar Kábel Müvek — fabrique de câbles, Láng Gépgyár — production de machines, etc.). Elles tentent de se protéger en orientant vers le marché mondial (le marché socialiste est souvent étroit pour des raisons de quotas) leur production initialement destinée à satisfaire la demande interne. Mais ces transactions ne constitueront jamais des exportations vraiment rentables : les deux marchés sont trop différents pour ce qui touche aux exigences de qualité, les ressources destinées à financer des investissements courant pour améliorer la qualité des produits sont limitées et les importations de matériaux et d'équipements occidentaux, permettant d'élever la qualité des exportations, sont soumises à des restrictions *.

* L'importance et le rayon d'action des mécanismes de restriction des importations s'étendent ; pour une analyse détaillée de ce phénomène, voir J. Gács, *Importkorlátozások, hiányjelenségek és a vállalati alkalmazkodás* (Restrictions des importations, pénuries et ajustements des entreprises) du K.O.P.I.N.T. (Institut de recherche sur l'économie et le marché). Selon cet auteur, les mécanismes de restriction ont une caractéristique majeure : « Le changement (c'est-à-dire un retour vers une appréciation individuelle des demandes d'importation — E.Sz.) n'a pas résulté d'une altération des principes mais semble-t-il de leur observation. Un modèle informel global, à niveaux multiples, de décisions individuelles s'est ainsi édifié et obéit à des dispositions et des pratiques internes qui lui sont propres. »

Ce qui vaut aujourd'hui pour les grandes entreprises fabriquant des biens d'investissement pourrait s'appliquer demain à toutes les autres. Déjà la demande interne pour les produits des grandes entreprises n'est plus aussi excédentaire qu'elle l'était vers 1972 et 1976. Le rétrécissement du marché interne risque de frapper progressivement l'ensemble des entreprises, d'autant qu'elles n'ont jamais été aussi endettées qu'à l'heure actuelle.

Le ralentissement de la croissance, la crispation du marché interne pourraient affecter tôt ou tard même les entreprises qui aujourd'hui sont « bonnes ». Si d'ici là, aucune réforme radicale n'a lieu ou si l'application de la réforme n'est pas garantie par les institutions, les facteurs de solidarité pourraient redevenir dominants dans les relations entre entreprises. Dès à présent, notons le, les établissements privés et les petites entreprises, qui se multiplient, sont considérés comme hostiles aux grandes entreprises, inquiètes — à juste titre — de se voir « souffler » leur personnel le plus qualifié.

Du point de vue de la défense des intérêts des grandes entreprises, la suppression des ministères de branche et la création du ministère de l'Industrie ont constitué un changement fondamental ; cette transformation du *cadre institutionnel de la régulation et de la gestion économiques est défavorable aux grandes entreprises.* La suppression des ministères de branche les a privées de leur meilleur allié au moment le plus crucial des marchandages avec le marché administré, c'est-à-dire la période d'élaboration du nouveau plan quinquennal.

Un directeur adjoint de l'une des grandes entreprises de Budapest a déclaré au printemps 1982 : « Dans mon domaine, les anciens modes de relations existent encore mais ailleurs la situation a changé. Le style des interventions du ministère de l'Industrie diffère de celui du ministère des Constructions mécaniques et de la Métallurgie. Dans la conjoncture actuelle, cela est néfaste. Nous étions habitués à nous battre aux côtés du ministère des Constructions mécaniques et de la Métallurgie pour obtenir des crédits, sans oublier l'aide qu'il nous accordait sous d'autres formes ». Un autre cadre supérieur de la même entreprise s'exprimait en termes identiques : « Nous avions d'excellentes relations avec le ministère de branche tant qu'il a existé. Jusqu'à présent, nous n'avons pas de problèmes avec le ministère de l'Industrie parce qu'il n'est pas encore entièrement structuré. Nous connaissons personnellement quelques-uns de ses responsables... Pour l'instant, notre problème est de solliciter

un crédit mais nous ignorons qui, au sein du ministère, peut nous aider. L'autre jour, un fonctionnaire de rang assez peu élevé est venu nous rencontrer, nous l'avons informé de nos difficultés et nous attendons de voir ce qu'il pourra faire. »

Malgré, ou peut-être à cause, du fait que les plans quinquennaux des entreprises, en cours d'exécution, ont été élaborés dans des conditions nettement plus difficiles que précédemment, des variantes ont été formulées en ce qui concerne les objectifs et les conditions du marché. Cette innovation permet de conclure à une amélioration de la qualité de la planification. Que les plans des entreprises aient, globalement, dépassé les prévisions du plan économique national est une autre question.

Prêtons l'oreille à un responsable du ministère de l'industrie : « en principe, la création de ce ministère devait garantir aux entreprises un surcroît de liberté. Les tâches, qui incombaient auparavant à trois ministères, sont pour l'instant exécutées par un personnel trois fois moins nombreux. C'est inadmissible. Nous devrions, théoriquement, nous consacrer à des travaux de réflexion mais la pratique quotidienne ne nous le permet pas. Il nous est impossible de décréter qu'une tâche n'est pas de notre compétence parce que les comités du parti s'y opposeraient. De même, l'Office des prix ne sera pas autorisé, du jour au lendemain, à contrôler le commerce extérieur. *Jusqu'ici, également national l'Office de la planification occupait une position confortable dans la mesure où les ministères de branche se chargeaient des contacts avec les entreprises.* Enfin, nos partenaires des pays socialistes étaient habitués à s'adresser aux ministères de branche dès qu'un problème quantitatif se posait. Vers qui vont-ils dorénavant se tourner si, par exemple, des équipements destinés à un projet d'investissement ne sont pas livrés dans les délais prévus ? Telle est la situation et nous devons l'accepter. Il faut y faire face et aimer son travail. *Il n'en reste pas moins que nous sommes incapables de traiter les problèmes de chaque entreprise de manière aussi approfondie qu'auparavant.* »

De nombreuses fonctions des ministères de branche ont été reprises par l'Office national de la planification, l'Office des prix et les comités régionaux du parti. Il est impossible, cependant, de rétablir les conditions antérieures. Les nouveaux alliés des entreprises ou les anciens, réapparaissant sous des formes remaniées, seront-ils aussi « efficaces » que dans le passé ? La réponse dépend de la situation objective des entreprises ou,

plutôt, des circonstances qui la modèlent. Si, malgré des tendances adverses, les conditions se prêtaient à une nouvelle contre-attaque des grandes entreprises, le ministère de l'Industrie défendrait leurs intérêts plus efficacement que ses prédécesseurs. Le responsable de ce ministère, cité plus haut, y faisait allusion en déclarant : « Notre opinion a plus de poids que celle des anciens ministères de branche. Les controverses entre eux étaient fréquentes et sources d'innombrables tensions. Les organes administratifs en profitaient souvent pour prendre seuls les décisions. Aujourd'hui, cela n'est plus possible : on polémique entre soi et on présente un front uni à l'extérieur. Dans plusieurs cas déjà, nous avons pu assister nos entreprises. »

Donc, si le ministère de l'Industrie décidait de protéger les intérêts des grandes entreprises, il les aiderait à s'affirmer avec beaucoup plus d'autorité et de pouvoir que les ministères de branche, sujets aux manipulations des organes centraux.

CONCLUSIONS

L'« histoire » des pays est-européens après 1968 justifie les mesures de démocratisation socio-économique prises en Hongrie. Mais elle nous enseigne également que la démocratie économique est inséparable de la démocratie politique et que, sans garde-fous institutionnels, la démocratisation économique est un processus réversible.

Même si chaque mesure en faveur d'une démocratisation politique et économique réduit la probabilité d'un retour en arrière durable, l'accumulation des difficultés économiques exige des réformes plus radicales que les précédentes. Elles ne peuvent mener, objectivement, qu'à une structure économique plus diversifiée dans ses institutions. Dès à présent, l'uniformité du système d'institutions économiques (la prédominance des grandes entreprises) se défait.

Il faut avant tout savoir quels sont les groupes sociaux qui souhaitent des réformes radicales, quelles formes nouvelles seront créées et quelles relations hiérarchiques s'établiront entre les nouveaux types d'organisations économiques — sociétés par action, structures autogérées, petites entreprises, etc. Tout dépend du moment choisi pour la mise en œuvre de la réforme : va-t-on agir avant ou après que les tensions économiques aboutissent à des tensions sociales ? Attendra-t-on que ces dernières

deviennent insupportables ? Les initiatives venant de la base constituent un facteur tout aussi important. Les formes autogérées déjà existantes pourront-elles conserver leur identité et créer un système d'institutions destiné à défendre leurs intérêts ? A quel moment, à quelle étape de la progression de leur influence sociale ?

Une réforme en profondeur, introduite dans un futur proche, risquerait moins qu'en 1972 d'être contre-attaquée par les grandes entreprises. La réduction des revenus supplémentaires qu'on peut obtenir par l'intermédiaire du marché administré, la hiérarchisation des grandes entreprises, l'amélioration de la situation de quelques entreprises d'un poids décisif et la « foi » en la stabilité (entre guillemets, parce qu'elle paraît relever plus d'une tactique que de la réalité) renforcent la concurrence plutôt que la solidarité entre elles. La décroissance des sources individualisées de revenus va provoquer une nouvelle différenciation des grandes entreprises en fonction de leur profitabilité réelle. L'éventualité et la possibilité d'une contre-attaque sont également réduites par la suppression des ministères de branche et donc par l'écroulement des rapports de pouvoir et des réseaux de relations antérieurs.

Cependant, du fait du ralentissement de la croissance économique, des nombreuses restrictions à l'exportation et du rétrécissement du marché intérieur, la crise jusqu'ici contenue pourrait frapper les grandes entreprises et même détériorer la situation de celles qui se rangent aujourd'hui parmi les « bonnes ». Le développement et la concurrence du secteur privé et des petites entreprises seraient susceptibles d'accélérer ce processus, notamment sur le marché du travail. Dans ces conditions, la *majorité* des grandes entreprises pourraient avoir une réaction rapide et violente et s'attaquer à tout ce qui est extérieur à leur sphère et qui, par nature, implique la non observation des règles générales. Si des réformes ne sont pas introduites auparavant et/ou si les assurances officielles de défendre les réalisations ne se concrétisent pas, les deux scénarios suivants deviennent possibles (ils risquent d'ailleurs de se succéder) :

1. L'obtention de crédits internationaux et la redistribution des revenus créés en dehors des grandes entreprises pourraient encore permettre d'éviter un fort déclin des revenus de la main-d'œuvre employée par les grandes entreprises. Dans ce cas,

certains directeurs de grandes entreprises, influents et puissants, se décideront à réagir. Forts du pouvoir économique et du poids politique de leurs entreprises *, ils n'hésiteront pas à reformuler et à défendre l'idéologie des grandes entreprises. Par des pressions sur le marché administré — accompagnées d'un élargissement du système d'aides individuelles — une nouvelle vague de croissance s'amorcera, entraînant un certain regain temporaire des investissements qui permettra d'atténuer les difficultés du marché.

2. Si l'on ne peut éviter une chute du niveau de vie du personnel employé dans les entreprises-clefs, même en obtenant des prêts à l'étranger et en redistribuant les revenus acquis en dehors des grandes entreprises, l'idéologie qui les sous-tend perdra sa base sociale déjà instable et la nécessité de la réforme s'imposera. Elle deviendra une revendication consciente et prioritaire des travailleurs de la grande industrie.

* Dans ce contexte, le pouvoir économique ne signifie par l'efficacité ou la profitabilité mais une position-clef, fondée sur la production d'une quantité définie de valeurs d'usage.

L'économie seconde (auxiliaire) *

Le travail et la redistribution des revenus en dehors de la production et de la distribution socialisées

par
Istvan R. GÁBOR

La notion de « seconde économie »

PAR « seconde économie », on entend les modes d'utilisation de la capacité de travail en dehors du secteur socialisé de l'économie de même que les processus de redistribution des revenus parmi la population en dehors de la sphère de distribution socialement organisée. Outre les activités du secteur privé légal, la « seconde économie » regroupe :

a) la production et les services des travailleurs non déclarés (employés non recensés, travailleurs à domicile), des artisans illégaux qui se soustraient à l'impôt, de ceux qui assurent des services en dehors du cadre de leur activité principale dans les organisations socialistes (travaillant à leur propre compte, avec les matériaux de l'entreprise essentiellement) ou en dehors de ces organisations, soit individuellement, soit dans le cadre familial, en tant qu'entrepreneurs ou qu'entrepreneurs associés, et dont la production est ou « vendue sur le marché » ou épargnée (« destinée à l'auto-consommation ») ;

b) les activités agricoles dont les produits sont destinés à la vente et à l'auto-consommation, individuelles ou familiales, avec

* « The Second/Secondary/Economy », *Acta Œconomica*, vol. XXII, 3-4, pp. 291-311, Artisjus 1979.

l'apport éventuel d'une main-d'œuvre temporaire ou permanente, sur de petites ou moyennes exploitations, des terres allouées par les fermes d'État ou des lopins privés ;

c) sont également inclus les revenus tirés par la population d'activités menées dans les établissements du secteur socialiste (étatique et coopératif), ou qui sont liés à l'emploi occupé, à la position, etc. (pourboires, pots-de-vin et autres « versements anonymes ») ;

d) divers autres moyens d'acquerir ou d'accumuler des revenus en dehors du secteur socialement organisé : par exemple, louer des parties de bâtiments privés ou de logements alloués par l'État ; ventes de biens meubles et immeubles à des particuliers, prêts entre personnes privées et autres types de contrats, d'accords, etc. impliquant respectivement un engagement et l'acquisition de revenus.

L'épargne et l'accumulation individuelles par l'intermédiaire du secteur socialiste (dépôts dans les caisses d'épargne, location de maisons privées à des services publics, etc.) de même que les heures supplémentaires et le travail à temps partiel, ainsi que les gains et revenus qui en résultent, sont considérés comme proches de la sphère en question mais sans y appartenir.

Les principales dimensions de la « seconde économie »

On distingue les revenus (additionnels) tirés par la population de la « seconde économie » selon leur origine : revenus issus du travail, de la richesse et de l'épargne accumulées *, de la position occupée dans la société ainsi que d'activités d'entremise et de médiation destinées à organiser les relations dans la sphère économique. Les revenus imputables à ces quatre sources proviennent d'activités et de transactions concrètes qui se situent en divers points d'une droite selon leur degré de *légalité* ** et

* Sous-catégories : auto-consommation ; vente des résultats de son travail (vente d'un produit ou d'un service) ; vente de sa force de travail (employé et travailleur à domicile dans le secteur privé) ; transactions limitées à la sphère de la circulation (transfert ou concession de droits de jouissance ou de bien).

** Mentionnons les degrés suivants : activités et transactions autorisées, non autorisées mais admises et tolérées ; illégales (relevant du droit pénal).

leur niveau d'*intégration* * par rapport au secteur socialiste de l'économie.

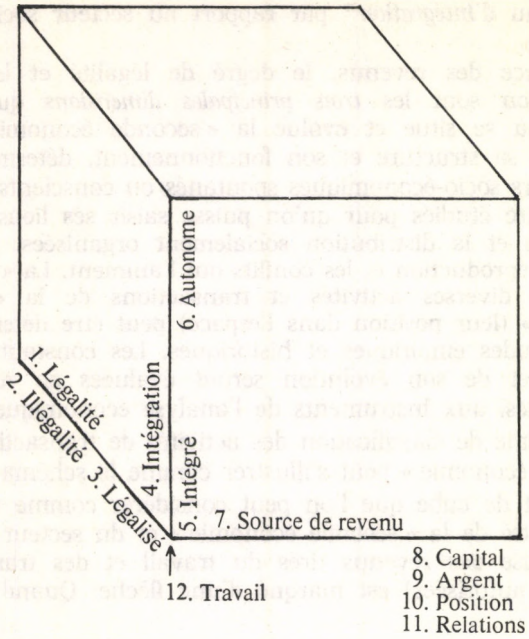
La source des revenus, le degré de légalité et le niveau d'intégration sont les *trois principales dimensions* qui créent l'espace où se situe et évolue la « seconde économie » : son extension, sa structure et son fonctionnement, déterminés par des facteurs socio-économiques spontanés ou conscients, doivent d'abord être étudiés pour qu'on puisse saisir ses liens avec la production et la distribution socialement organisées, puis son mode de reproduction et les conflits qui l'animent. La « densité » réelle des diverses activités et transactions de la « seconde économie » (leur position dans l'espace) peut être déterminée à l'aide d'études empiriques et historiques. Les constantes de sa situation et de son évolution seront évaluées en recourant, entre autres, aux instruments de l'analyse économique.

Le système de classification des activités de transaction de la « seconde économie » peut s'illustrer comme le schéma suivant.

Le point de cube que l'on peut considérer comme un point de rencontre de la « seconde économie » et du secteur socialisé (sur la base des revenus tirés du travail et des transactions intégrées, autorisées) est marqué d'une flèche. Quand on s'en

* Le niveau d'intégration est la mesure dans laquelle le contenu et le rayon d'action d'activités et de transactions données sont déterminés, et l'activité elle-même contrôlée, par la sphère socialisée dont l'influence s'exerce par le biais du marché institutionnel et autres moyens de pression. Dans le cas de revenus tirés de la position sociale ou professionnelle, la notion d'intégration se rétrécit : jusqu'à quel point l'organisation socialiste parvient-elle à étendre son contrôle aux revenus additionnels qui sont obtenus dans son cadre et dans quelle mesure ils s'intègrent dans le système officiel de stimulation et de rémunération (par exemple, par l'obtention ou le retrait d'une position permettant de s'assurer les revenus annexes en question).

Les deux extrêmes sont l'intégration et l'autonomie. Par exemple, tant le fonctionnement du secteur privé légal que le travail à son compte en dehors de l'entreprise socialiste qui vous emploie sont proches de l'autonomie, mais du point de vue de la légalité, la différence est énorme. Notons que les degrés de légalité évoluent avec le temps : en Hongrie, une grande partie des activités privées, qui étaient considérées comme « illégales » il y a vingt-cinq ans, relèvent désormais de la catégorie « admise » ou « tolérée ». De la même manière, au cours d'une période donnée, la rigueur des règlements tels qu'ils sont fixés et tels qu'ils sont appliqués peut nettement différer.



éloigne en suivant l'un des trois côtés du cube, on arrive à des activités et des transactions de plus en plus distantes du secteur socialisé. Bien entendu, les revenus provenant d'opérations de nature illégale, autonome ou de loyers se placent à l'extrêmité opposée de la diagonale du cube puisqu'ils sont les plus éloignés du secteur socialisé. Les divers types de transactions que l'on peut distinguer en fonction de l'origine des revenus apparaissent plus clairement dans le tableau qui suit, où la sphère d'activités relevant de la « seconde économie » telle que nous l'avons définie est indiquée en pointillés. Le tableau montre que nous nous intéressons à l'utilisation de la *capacité de travail* dans le cadre de la « seconde économie », dorénavant toute référence que nous y ferons devra être comprise dans ce sens plus étroit.

La méthode d'approche

La perpétuation et le développement de la « seconde économie » sont normalement attribués aux pénuries qui se manifestent surtout sur le marché des biens de consommation et aux

Revenus tirés exclusivement du travail	*Diverses combinaisons de revenus tirés respectivement du travail et de loyers (rentes)*	*Revenus tirés de loyers (rentes)*		
Satisfaction des besoins personnels	Entreprise	Prêts Financement d'activité privées Locations « Transferts »	*en tant que sources de revenus*	*Richesse, argent*
Vente de produits du travail		Revenu supplémentaire habituel Revenu supplémentaire pour des activités faisant normalement partie des attributions Revenu supplémentaire obtenu par une infraction		*Position*
Vente de la force de travail		Revenu supplémentaire tiré d'activités informelles de médiation ou d'entremise		*Relations, connaissances*

déficiences de la répartition de certains biens rares (le logement notamment *). Sans remettre en question la validité de cette approche, nous partons d'un autre élément et d'un peu plus loin, à savoir la *rareté de la force de travail* en tant que facteur de production, « privé » de par sa nature. C'est pourquoi, notre analyse se centrera sur l'utilisation de la capacité de travail en dehors de la production socialement organisées plutôt que sur

* Zsusza FERGE met cette notion en évidence lorsqu'elle écrit : « L'existence de la seconde économie a une cause économique évidente. La production socialement organisée est incapable de satisfaire la totalité de la demande solvable, que ce soit quantitativement et/ou qualitativement » [1]. Janusz PIASNI parvient à la même conclusion [2].

l'économie « cachée » qui inclut également les revenus obtenus par la spéculation, la corruption ou les prébendes, voire ces revenus exclusivement. En faisant l'impasse sur l'utilisation de la force de travail et les revenus en découlant, on n'offrirait qu'une explication trop unilatérale des revenus « cachés » qui finissent par émerger. En même temps, si l'on part de la rareté de la force de travail en tant que facteur de production et de sa nature de « propriété privée » au lieu d'axer le raisonnement sur la pénurie des biens de consommation, on peut également dégager partiellement les causes de cette pénurie, directement ou indirectement liées aux revenus tirés de la « seconde économie ».

Cela peut également nous servir à réviser nos conceptions théoriques qui attribuent l'existence de la « seconde économie » à des comportements temporaires et déviants. On percevra de cette manière les rapports économiques objectifs qui sous-tendent le développement de la « seconde économie » et que l'économie politique n'a pas réussi à expliciter jusqu'ici.

Notre analyse est d'ordre logique et non empirique. Les faits ne seront évoqués que pour servir d'exemples ou d'illustrations. D'autre part, indépendamment de l'ordre chronologique des processus, nous partons du modèle (« pur ») d'économie socialiste où la « seconde économie » n'existe pas et qui répond aux caractéristiques fondamentales suivantes * :

a) Les moyens de production relèvent de la *propriété sociale*, de sorte qu'il n'y a pas d'appropriation privée. Par conséquent, les profits des entreprises — le moteur de la reproduction dans l'économie capitaliste — ainsi qu'un système cohérent des prix, régulant les marchés des biens de consommation et de production, cesseront d'être une composante centrale de l'économie. L'économie est intégrée, sous la *domination du Centre*, qui a pour fonction de créer et de supprimer des unités économiques, de déterminer le sur-produit, d'en prélever et d'en redistribuer une certaine partie en fonction des objectifs fixés par le centre lui-même, de régler les relations hiérarchiques à tous les niveaux et d'organiser la coordination des rapports au sein du système institutionnel de l'économie, etc.

* On rappelera brièvement les caractéristiques de ce modèle en partant de l'étude de Péter Galasi [3].

b) L'économie socialiste est également un *producteur de biens.* Ses différentes unités produisent pour vendre. Donc, aux côtés du système de prélèvements et d'allocations, il existe un marché soumis aux conditions du Centre, où les acteurs de la micro-économie sont contraints à économiser. La force de travail garde son caractère de marchandise dans la mesure où *les travailleurs économisent leur force de travail limitée* qu'ils considèrent comme leur bien, se conformant ainsi au principe de la rationalité économique (maximisation de la rentabilité). Ils n'ont pas la possibilité de devenir de petits producteurs, puis des capitalistes (accumulation productive), ni même de travailler en dehors du secteur socialiste. Ils doivent vendre leur force de travail aux prix fixés par le centre pour pouvoir obtenir des biens de consommation. Ainsi, les ouvriers tout comme les employés du secteur socialiste économisent leur force de travail : *l'application de leur rationalité économique s'étend au choix d'un emploi et à la régulation des efforts fournis au poste de travail.* Cela suppose le fonctionnement de systèmes de *rémunération et de stimulation individuelles* dans les unités économiques et leur permet d'accorder un prix à la force de travail (salaires), *sous la supervision du Centre.*

c) L'économie socialiste est orientée vers la croissance ; outre la reproduction de ses traits fondamentaux, elle vise une reproduction élargie des biens. La réalisation de cet objectif consitue, en même temps, la condition préalable du maintien de ses traits fondamentaux.

Nous montrerons que dans cette économie, une demande de main-d'œuvre, excédentaire en permanence, apparaîtra tôt ou tard à un niveau élevé d'activité économique et s'accompagnera d'un ralentissement de l'activité des travailleurs, partiellement dû à l'affaiblissement de la stimulation, lui-même découlant du taux élevé de l'emploi *. Le manque de main-d'œuvre et la baisse des résultats — qui prendront l'aspect d'une « auto-préservation » des travailleurs dans ce modèle « pur » puisqu'ils n'ont aucune possibilité d'utiliser autrement la capacité de

* J'ai traité du lien entre le niveau de l'emploi et d'efficacité potentielle de la stimulation dans une autre étude [4] pour conclure qu'à un niveau élevé de l'emploi, l'efficacité potentielle de la stimulation fondée sur les salaires serait, *ceteris paribus*, inférieure dans des proportions quasi quadratiques.

travail qu'ils ont « économisée » dans le cadre de leur emploi habituel — alimenteront la « seconde économie ». Celle-ci se développe à mesure que le socialisme, « pur » à l'origine, franchit de nouvelles étapes ; elle offre de meilleures conditions que le secteur socialiste pour l'utilisation de la capacité de travail ainsi économisée *.

Pénurie de main-d'œuvre — niveau relatif des salaires — ralentissement de l'activité

« Nous sommes une entreprise moyenne, avec un personnel moyen et une production moyenne. Les préoccupations de la majorité des gens sont aussi les nôtres... Par exemple, si quelqu'un vient travailler, s'il n'est pas saoul ou agressif mais

* L'insistance avec laquelle on revient sur ce sujet dans les décisions du parti et du gouvernement et diverses analyses empiriques, sans compter la pratique quotidienne, montrent que le travail au ralenti est un phénomène général et très répandu. Nous pensons avant tout aux enquêtes menées dans les entreprises par Lájos Héthy et Csaba Makó qui ont grandement contribué à notre connaissance des mécanismes que les travailleurs mettent en branle pour réguler leur activité [5,6]. On peut citer d'autres enquêtes encore. Selon Ferenc Nemes, par exemple : « Dans une entreprise locale de l'industrie de la construction, trois quarts des salariés pensent que le temps de travail quotidien n'est pas pleinement utilisé. Parmi les ouvriers d'une autre entreprise du bâtiment, il n'en était quasiment aucun (seulement 2 à 4 %) pour prétendre qu'il leur serait impossible de travailler davantage. De même dans les ateliers d'une grande entreprise de l'industrie textile, qui est nettement mieux organisée que le secteur du bâtiment, ne serait-ce que pour des raisons techniques, 1/10^{e} seulement du personnel estimait ne pas pouvoir travailler davantage » [7].

Notons que nous considérons comme des synonymes les termes d'activité et d'intensité du travail. Ainsi, quand nous disons que les travailleurs règlent (ralentissent) leur activité, cela signifie qu'ils règlent ou limitent leurs efforts. Par conséquent, il ne s'agit pas seulement d'une faible intensité du travail, au sens étroit du terme, mais aussi de négligence et de paresse, d'absentéisme « notoire », de retards fréquents, de changements répétés d'emploi, de raccourcissement arbitraire de la durée du travail, du refus d'aller travailler dans des entreprises ou d'occuper des postes et des emplois exigeant des efforts particuliers. Tous ces phénomènes sont des manifestations extérieures du ralentissement de l'activité, des marques du rejet par les travailleurs des efforts à fournir dans le cadre de leur emploi pour l'obtention d'un salaire.

se pelotonne dans un coin pour faire un petit somme, il ne passera pas en conseil de discipline. Et même s'il refuse d'exécuter les ordres de son chef, il sera très rarement puni.

— *Pourquoi les dirigeants sont-ils aussi tolérants ?*

— Parce qu'ils ont peu de personnel. Dans la pratique, un directeur doit concilier deux éléments contradictoires : maintenir la discipline tout en retenant les travailleurs... S'il lâche les rènes et devient laxiste, l'atmosphère générale et l'ardeur au travail en pâtiront, mais s'il est sévère, il risque de voir les gens quitter l'entreprise. Et dans la situation actuelle de pénurie de main-d'œuvre, pratiquement aucun directeur ne peut se le permettre. Donc, si la personne ne dépasse pas toutes les limites de l'insubordination et qu'on peut même parfois compter sur elle, elle ne sera pas renvoyée. On ne la fera comparaître devant une cour disciplinaire que si les délits commis sont extrêmement graves...

— *Si des travailleurs sont incorrigibles, il faut les chasser.*

— Je pense comme vous mais malheureusement il n'y aura personne pour venir les remplacer. Et même s'ils ne travaillent que quinze jours par mois, cela représente déjà quelque chose et notre tâche en est facilitée. En somme, nous ne faisons que traîner le boulet que sont ces gens *. »

L'idée de départ de notre exposé est qu'il existe une demande excédentaire de main-d'œuvre dans l'économie socialiste. La cause macro-économique de ce phénomène est évidente : dans une économie socialiste, on a intérêt à engager du personnel supplémentaire dans la production tant que cela permet quelque augmentation de cette production et du revenu national. Dans le secteur privé de l'économie capitaliste, en revanche, on n'embauche de nouveaux salariés que si l'on peut s'attendre également à un juste profit au-delà du « produit nécessaire », c'est-à-dire l'équivalent des salaires versés. En d'autres termes, dans une économie socialiste, on est poussé à engager et à garder même les travailleurs (les emplois) dont les salaires sont supérieurs à la nouvelle valeur produite. Telle est la *situation macro-économique de base* et la pénurie de main-d'œuvre (la demande excédentaire de travail) qui en résulte se manifeste, comme toute autre rareté relative des facteurs de production, *en partie directement* — les besoins de main-d'œuvre des projets de développement du

* Extrait d'une interview par László Kargaci du chef du personnel de l'usine de produits chimiques de Budapest, *Népszabadság* du 7 avril 1978.

Centre — et *en partie par l'intermédiaire de la micro-sphère de l'économie* — le jeu des intérêts et le comportement des unités économiques. Compte tenu de la « situation macro-économique de base », mentionnée plus haut, seul un système de régulation économique dysfonctionnel du point de vue du fonctionnement global de l'économie pourrait, en principe, créer des rapports d'intérêts tels que la micro-sphère cesse de présenter des demandes de main-d'œuvre excédentaires. Bref, dans le système socialiste existant, la demande excédentaire de main-d'œuvre n'est pas, en dernière analyse, un problème lié au système de régulation.

La demande de main-d'œuvre de l'économie socialiste étant pratiquement insatiable et l'État essayant, en outre, de restreindre la sphère et le montant des sources de revenus disponibles en dehors du secteur socialiste (étatique et coopératif) — notamment le nombre de personnes travaillant à leur compte et leurs employés — le *taux d'activité économique* (le pourcentage des personnes employées dans le secteur socialiste par rapport à la population totale) peut atteindre un niveau très élevé. Une offre de main-d'œuvre, en conséquence, un empressement de la population à occuper un emploi, vont nécessairement se développer.

En fait, la volonté de la population en âge de travailler de rentrer dans la vie active se verra encouragée, dans une certaine mesure, par le taux élevé de l'emploi déjà atteint. Si, suite aux augmentations antérieures du taux de l'emploi, les familles dont plusieurs membres travaillent deviennent plus nombreuses que les ménages ne disposant que d'un seul salaire et que, par conséquent, la condition qu'elles doivent remplir pour atteindre le niveau de vie moyen en vigueur est précisément de compter plusieurs membres disposant d'un gagne-pain, elles pourront se dispenser des gains du nombre décroissant de leurs membres capables de travailler sans que leur niveau de vie soit excessivement bas comparativement à la moyenne nationale.

Dans une économie socialiste, le taux élevé de l'activité, accompagné d'une demande excédentaire de main-d'œuvre, conduit à une diminution du niveau de l'efficacité : non seulement parce que la stimulation est moins efficace mais aussi parce qu'une part relativement grande de la main-d'œuvre disponible se compose de personnes susceptibles, par volonté ou par formation, de n'occuper que des emplois peu qualifiés. Cette attitude peut avoir des causes objectives (obligations familiales, etc.) ou subjectives (mode de vie, système de valeurs, conditions physiques et mentales, etc.). Cependant, les niveaux minimum et

moyen d'efficacité, qui servent communément de normes sociales, seront également influencés par les résultats relativement médiocres de cette fraction de la main-d'œuvre.

Auto-limitation et gestion rationnelle : les disparités entre les revenus du secteur socialiste et de la « seconde économie »

« Quand on évoque l'intéressement matériel des ouvriers (employés), on se demande avant tout, s'il faut maintenir la régulation du salaire moyen ou s'il vaudrait mieux adopter la seule formule réellement opérante qui est celle de la régulation des salaires globaux. Les débats sont interminables et des milliers de pages ont été consacrées à ce thème, en vain je le crains. Il est erroné de chercher le salut dans cette unique expédient parce que l'intéressement matériel des travailleurs ne saurait, même ainsi, être résolu. Pourquoi ? Parce que même si les travailleurs pouvaient être un peu mieux payés, grâce par exemple à un bon système de régulation des coûts salariaux, le problème de la stimulation matérielle n'en serait pas liquidé pour autant, la société étant ce qu'elle est. Supposons qu'une partie des ouvriers, que nous aurions encouragés, décident de prendre une patente et de travailler comme artisans en plus de leur emploi habituel. S'ils constatent qu'en six heures d'un travail fatigant et pénible, ils ne gagnent pas plus dans leur usine qu'en deux heures au-dehors, il est évident qu'aucun système des salaires interne à l'entreprise ne résoudra favorablement le problème de la stimulation matérielle. L'ouvrier est incapable d'évaluer réellement son travail au sein de l'entreprise et rien ne l'encouragera à y travailler mieux et plus efficacement *. »

Le fait d'économiser ses forces paraîtra à l'ouvrier un moyen de gérer rationnellement son travail comparativement à l'« auto-limitation » antérieure, les circonstances étant telles qu'en combinant l'emploi salarié « officiel » à faible intensité de travail et une utilisation de sa capacité de travail *en dehors* du secteur socialiste — activités irrégulières ou à temps partiel — un ouvrier peut augmenter ses revenus bien davantage que s'il fournissait un effort supplémentaire dans son entreprise. Il en résulte que le ralentissement de l'activité pourrait prendre des proportions

* Extrait d'une communication de József GARAM, rédacteur en chef de l'hebdomadaire économique *Figyelö*, lors d'une conférence sur la politique économique, tenue le 10 mars 1978 devant des journalistes.

croissantes et devenir de plus en plus délibéré tant qu'il ne menacerait pas véritablement la situation des salariés qui s'accompagne de divers avantages socio-économiques. (Étant donné le système de valeurs et les objectifs économiques d'une société socialiste, le statut de salarié est nécessairement liés à des avantages socio-économiques qui encouragent les citoyens à travailler.) De cette manière, le niveau moyen d'efficacité, qui sert à évaluer les efforts fournis dans le cadre de l'emploi officiel, et la norme sociale qui en permet la régulation, risquent simultanément de baisser ; cette chaîne de causalités a toutes les chances de se perpétuer et de provoquer une rétention renouvelée de la force de travail.

Le meilleur poste d'observation du rôle de la « seconde économie » dans la reproduction de ses conditions d'existence se situe là où elle « partage » avec le secteur socialiste la satisfaction de la demande marchande de biens et services à la population : les salariés du secteur socialistes produisent parfois — sous forme d'activités auxiliaires — à l'aide de leurs propres outils, les mêmes biens et services que ceux qui entrent dans le domaine d'activité de leur unité productrice. Avec des prix et des tarifs égaux (ou « comparables ») à ceux du secteur socialiste — et donc sans profiter de la *« situation monopolistique », cause de la hausse des prix* par laquelle on explique souvent le montant élevé des revenus dans la « seconde économie » — cette activité annexe leur permet de dégager des bénéfices bien supérieurs. En effet, les prix du secteur socialiste incluent une auto-limitation de la force de travail qui est particulilèrement importante dans ce type d'activités, un contenu élevé de revenu net lié au fort taux d'accumulation du secteur socialiste, sans oublier l'habitude de créer des réserves qui caractérise les unités économiques socialisées (acquisition et stockage de moyens de production excédant les besoins réels de l'entreprise * et les frais de fonctionnement

* L'accumulation de réserves dans les entreprises socialistes découle de la nature même du modèle économique dont les grands traits ont été exposés. La logique permet de démontrer [8] que puisque les entreprises ne gèrent pas leur propre capital, la reproduction élargie des biens, au niveau de l'ensemble de l'économie, ne peut être assurée que si les entreprises sont intéressées à la croissance. Étant donné qu'elles le sont, qu'elles ne gèrent pas leur propre capital et que leur soif de facteurs de production (ressources d'investissement) est illimitée, la demande agrégée de ressources destinées au développement sera toujours supérieure aux moyens disponibles pour ce développement.

considérables du système d'administration et de régulation de très grandes entreprises.

Le ralentissement de l'activité serait irrationnel dans le cadre de la « seconde économie ». En partie parce que les revenus augmentent proportionnellement à l'accroissement des efforts — ce qui n'arrive qu'exceptionnellement dans le secteur socialiste des grandes entreprises — et en partie parce que chaque unité de travail exécutée garantit un montant de revenu supérieur à celui des gains officiels. La disparité entre ces derniers et les revenus auxiliaires ne peut être atténuée que si les prix du secteur socialiste sont soutenus par des subventions de l'État fortes et croissantes ou — ce qui revient au même — diminués par une sous-imposition du revenu net. Il en résulterait cependant que les rares ressources accumulées dans d'autres secteurs de l'économie, dont l'importance est plus grande pour le développement futur, seraient consacrées dans une mesure croissante au maintien et à l'expansion des activités « en perte de vitesse). Ainsi, il pourrait devenir à l'occasion nécessaire de confier la satisfaction de certains besoins sociaux à la « seconde économie » ; elle existe en Hongrie depuis la création des coopératives industrielles et la réorganisation de l'agriculture au début des années soixante, très partiellement sous forme de secteur privé légal « à plein temps » et surtout sous forme *d'activités auxiliaires* de la population. Cependant, le développement de la « seconde économie » n'est pas venu d'une politique à long terme, intentionnelle, du gouvernement mais s'est fait malgré lui, spontanément ou par des décisions forcées, considérées comme provisoires.

En même temps, si le secteur socialiste évitait les activités en perdition qui peuvent être prises en charge dans le cadre de la « seconde économie » également — ce qui serait rationnel mais dépasserait nettement les capacités de cette dernière — un *revenu supplémentaire* pourrait s'ajouter aux « revenus d'équilibre » déjà élevés de la « seconde économie », ses activités faisant l'objet d'une demande excédentaire. Ce fait, par ailleurs, amplifierait l'attraction de la « seconde économie », renforçant simultanément la tendance à ralentir le travail dans le secteur socialiste. Ainsi

Cependant, *la rareté relative des moyens — les facteurs de production — va nécessairement conduire les entreprises, contraintes de se développer, à accumuler des réserves.* (Sur ce comportement, voir l'étude de Lájos Zelkó [9].

la rareté de la main-d'œuvre (du travail) en tant que facteur de production s'aggraverait encore d'où, éventuellement, un transfert de nouvelles activités vers la « seconde économie ». Cependant, une stratégie inverse — organiser le secteur socialiste pour qu'il satisfasse entièrement les besoins de la population — pourrait se heurter à des limites en raison de ces mêmes interrelations.

Bien que la « seconde économie » — et les sources de revenus qui en naissent — ne soient pas directement accessibles à tous, *leurs effets* intéressent presque toutes les catégories d'ouvriers et d'employés. L'effet le plus immédiat est que le faible niveau d'activité des ouvriers sur le lieu de travail, *intéressés qu'ils sont à ménager leurs efforts* en vue de leur activité auxiliaire, *va abaisser le niveau moyen des performances en tant que norme sociale.* Ainsi, les efforts que les ouvriers estiment correspondre à un salaire « normal » vont encore diminuer. De plus en plus, seule l'introduction de stimulants spéciaux permettra d'obtenir de meilleurs résultats. Mais il en résultera *une dévaluation du pouvoir de stimulation des hausses et des écarts de salaires* usuels. Le travail au ralenti prendra désormais une autre connotation, dans le cadre même de l'organisation productive : il *risque d'accroître le volume des heures supplémentaires payées à un taux plus élevé que la normale.*

En ce qui concerne l'offre de services à la population, par le biais de relations personnelles, ceux qui en ont besoin sont obligés de donner un pourboire ou une gratification pour obtenir une prestation que l'économie prévoit de fournir. La rétention d'activité caractérisant également les personnes employées dans cette branche — elles aussi pensent que leurs salaires sont « bas » — l'expansion des capacités ne peut, pas plus qu'ailleurs, suivre l'accroissement de la demande (en raison du « cercle vicieux » mentionné plus haut). De l'autre côté, ceux qui sont forcés de tirer leurs revenus de pourboires, de la location sur le marché noir de logements à des tarifs prohibitifs comparativement aux loyers officiels, etc., ne peuvent tout simplement pas joindre les deux bouts sans rechercher et tirer parti des revenus auxiliaires.

Les personnes ne disposant d'aucune source accessoire de revenu pressent leurs employeurs d'augmenter les salaires. Les entreprises s'y résolvent partiellement car leurs salaires sont vraiment « injustement » bas si on les compare aux gains de certaines couches de la population qui bénéficient de forts revenus complémentaires. Cependant, le désavantage de celles qui n'en bénéficient pas ne peut être compensé qu'au détriment des

travailleurs qui y ont accès, ce qui reviendrait en quelque sorte à légaliser les revenus auxiliaires de ces derniers. D'autre part, aussi bien les intellectuels que les ouvriers manuels, qui ne tirent aucun revenu de la « seconde économie », font pression pour un élargissement des emplois complémentaires et annexes (à temps partiel) et des autres possibilités de gains supplémentaires à l'intérieur du secteur socialiste, la pénurie de main-d'œuvre et le volume des tâches à accomplir leur servant de justification. Il en va de même dans le cas des licences accordées pour certaines activités auxiliaires de la population. Va-t-on assister à un échange des rôles entre les gains principaux et les revenus complémentaires ? Pour s'exprimer brutalement : on ne peut pas vivre de son salaire mais on peut éventuellement s'enrichir grâce à des revenus d'appoint. Dans des conditions, il ne faut pas s'étonner que la conscience dicte parfois de bonnes excuses pour des transactions qui sont à la limite de l'infraction pénale...

Petite entreprise — grande entreprise

Nous avons conclu à un renforcement de la nature conflictuelle de la « double » économie. Demandons-nous à ce propos dans quelle mesure la thèse assez généralement admise de la supériorité des grandes entreprises sur le petites est valide et d'une importance décisive pour l'avenir de la « seconde économie » dans le cadre d'une économie socialiste. La place nous manque pour traiter ce sujet en profondeur. Nous devons nous contenter de mentionner quelques opinions et d'indiquer que la confrontation entre les grandes et les petites entreprises ne constitue pas un point de départ pertinent.

D'abord, la taille de l'entreprise (de l'établissement) est un facteur très complexe et assez imprécis. Par exemple, on classe fréquemment les petites exploitations agricoles en fonction de leur surface alors qu'une ferme exploitant une surface donnée peut être petite mais aussi grande : ce n'est pas la dimension de l'« entreprise » — limitée par l'État — qui compte mais celle des « cultures », qui sert de base de comparaison et détermine le niveau accessible d'efficacité. On peut dire en gros que si la variété des produits fournis par une exploitation cultivant une surface donnée diminue, si son approvisionnement technique s'améliore, si certains maillons du complexe vertical de production sont éliminés par la coopération, si l'assortiment produit tend à

se composer de cultures moins dévoreuses d'espace, etc., la taille de l'exploitation du point de vue des espèces cultivés s'approchera de l'« optimum », assurant une efficacité maximum. D'ailleurs, la surface peut même décroître. Donc, rien ne permet d'annoncer un déclin des petites unités agricoles, répondant aux critères traditionnels de définition. (Ce raisonnement s'applique aussi, bien entendu, aux « petites entreprises » des autres secteurs de l'économie.)

Deuxièmement, sous l'effet du développement socio-économique, la tendance dominante dans la production industrielle est à l'accroissement de la taille des entreprises (qu'il ne faut pas confondre, évidemment, avec la concentration bien plus rapide du capital qui a lieu dans les pays capitalistes développés et qui est de nature très différente !). Cependant, cette tendance ne prévaut pas dans tous les cas, y compris dans l'industrie. En outre, on peut observer des tendances opposées assez marquées dans le secteur tertiaire, dont l'importance est croissante. Ne serait-ce que pour cette raison, la taille de l'entreprise ne saurait être considérée comme décisive pour le futur de la « seconde économie » dans son ensemble.

Troisièmement, nous avons tendance à oublier que l'économie ne se contente pas de satisfaire des besoins mais *en crée également de nouveaux*. Ne négligeons pas non plus le fait que la « seconde économie », compte tenu des formes et des champs d'activité qui lui sont laissés, suscite et entretient une demande pour des biens et services qui peuvent être produits avec le maximum d'efficacité dans son cadre précisément ; il serait possible de satisfaire ces besoins dans le secteur socialisé mais au prix de sacrifices matériels excessifs et d'une efficacité médiocre.

Quatrièmement, le problème de la détermination de la taille optimale de l'entreprise n'est pas uniquement d'ordre technique et économique mais aussi social. Pour un type de production donné, l'efficacité maximum sera atteinte dans des unités de dimensions différentes selon qu'il s'agit d'une entreprise d'État, d'une coopérative, d'un établissement privé ou d'une entreprise familiale, dimension qui dépend de la diversité des conditions, des rapports d'intérêt, de la division du travail, etc. Les diverses formes d'organisation du travail ont chacune leurs avantages particuliers. Nous ne pensons pas exclusivement ici à l'organisation technique du travail mais aussi au *contenu social* d'une organisation donnée du travail (y compris celle où l'employé et le patron ne font qu'un), qui se caractérise alors par l'identification au travail,

l'organisation technique du travail, des rapports d'intérêt et l'intensité du travail. Ces avantages existent dans des conditions données, pour une dimension d'entreprise bien délimitée. Si cette dimension change, ils disparaissent pour la raison, précisément, qu'une modification de la taille de l'entreprise au-delà d'un certain seuil provoque, et d'ailleurs implique, une altération du contenu social de l'organisation du travail.

Ces quelques considérations suffisent à démontrer qu'on ne peut écarter l'éventualité d'un développement de la « seconde économie » sous le prétexte de l'échelle modeste de ses activités. Donc, il faut admettre que son existence sera durable et ajuster la stratégie économique à cette réalité.

Mission très difficile puisqu'il ne s'agit pas simplement d'une *coexistence* des secteurs économiques : ils fonctionnent selon des « principes » différents tout en étant attachés par des milliers de liens et traversés de *multiples conflits*. Donc si nous ne prenons pas les interrelations du secteur socialiste et de la « seconde économie » en considération, nous ne pourrions faire aucune déduction sérieuse concernant son avenir, les diverses possibilités d'action qu'elle offre et leurs conséquences. Il serait tout aussi injustifié de raisonner par analogie avec l'économie capitaliste sans recourir aux réserves d'usage.

Les activités à petite échelle dans les modèles économiques capitaliste et socialiste *

a) En économie capitaliste, la rétention d'activité — l'« auto-préservation » — des salariés est moins fréquente en raison de l'efficacité supérieure de la stimulation et de l'offre globalement excédentaire de main-d'œuvre (chômage). L'intensité du travail y est donc plus forte. Pour le salarié, par conséquent, du point de vue de la gestion rationnelle de sa capacité de travail, il est

* Dans cette section, nous nous inspirons partiellement d'une étude d'András Hegedüs et de Mária Markus, qui décrit de manière tangible et réaliste les couches de *petits entrepreneurs* dans les économies capitaliste et socialiste [10]. En outre, nous avons utilisé les résultats d'enquêtes périodiquement menées par le Department of Labour des États-Unis et consacrées aux activités rémunérées annexes (*cf. Monthly Labour Review* depuis 1947). N'omettons pas l'article de Rita Palmer et Alan M. Field [11] et plusieurs autres travaux occidentaux sur l'économie « souterraine », « illégale », « cachée », parallèle », la « contre-économie », etc.

moins avantageux de la diriger vers des activités complémentaires que dans les économies socialistes où l'une des causes de la disparité des revenus est, comme nous l'avons vu, la moindre intensité de ce travail.

Étant donné que dans les organisations productives capitalistes, la rétention d'activité est moins facile et moins avantageuse, un petit producteur (entrepreneur) peut obtenir des revenus très nettement supérieurs à ceux des salariés en se contentant pour l'essentiel d'« exploiter » sa propre face de travail et celle de sa famille. Alors que la « seconde économie » d'une économie socialiste permet de réaliser des gains plus élevés que ceux qui sont offerts par le secteur socialisé avec un travail infiniment moins intense.

b) Une autre cause de la disparité des revenus entre les deux sphères économiques réside dans l'accumulation de réserves, caractéristiques des organisations productives socialistes. En effet, les prix des biens et services qu'elles fournissent sont accrus par ces coûts supplémentaires, d'où une situation relativement avantageuse pour la « seconde économie ». On peut l'expliquer en partie par le fait que les moyens de production exploités de manière non profitable dans le secteur socialiste et déclassés pour cette raison peuvent être souvent utilisés avec profit dans la « seconde économie ».

c) Acquérir son indépendance signifie généralement, dans le système capitaliste, une promotion sociale pour ceux qui vivaient de leurs salaires (ouvriers qualifiés). Ils ont donc intérêts à légaliser ce statut. Alors que dans les pays socialistes, le statut de travailleur privé est, par la nature des choses, moins élevé que celui de salarié du secteur socialisé *.

d) Pour le petit entrepreneur capitaliste, une nouvelle ascension

* Dans une enquête polonaise, les petits entrepreneurs privés sont classés *après* les intellectuels munis d'un diplôme universitaire, les ouvriers qualifiés et les agriculteurs indépendants sur l'échelle du prestige social établie en fonction des réponses des personnes interviewées. Seuls les employés n'ayant aucun diplôme et les ouvriers sans qualification se situaient encore plus bas [12]. Le faible prestige des petits entrepreneurs a été vérifié en Hongrie également [13].

passe par l'agrandissement de son entreprise. Il a donc intérêt à consacrer à l'accumulation une très forte part de son revenu net. S'il l'utilisait surtout pour accroître sa consommation personnelle, il mettrait l'avenir de son entreprise en danger, risquant ainsi de redevenir un simple ouvrier. Par conséquent, le faible taux d'accumulation du revenu net dans la « seconde économie » socialiste, qui constitue une cause parmi d'autres de disparité des revenus, n'apparaîtra pas en régime capitaliste. Dans une économie socialiste, la taille de l'entreprise privée est nécessairement circonscrite. Aussi, ses promoteurs se contentent-ils de consommer exagérément, d'accumuler des biens — à un niveau plus ou moins élevé selon les limites imposées à la taille de l'entreprise — et d'investir leur épargne en dehors de l'unité productive dans l'intention d'en tirer une rente *.

e) En économie capitaliste, l'une de principales motivations des petits entrepreneurs est l'accumulation productive, de sorte que la taille de l'établissement et son expansion permettent à l'État de disposer d'un moyen plus ou moins fiable de contrôler leur déclaration de revenus. On peut objecter que des conclusions tirées de l'examen du patrimoine et du niveau de vie accroissent la subjectivité du système d'imposition et introduisent un élément arbitraire, comme dans toute évaluation *individuelle* d'ailleurs. D'autre part, les tentatives d'unifier l'imposition sont limitées car un système permettant à certains entrepreneurs privés de bénéficier de revenus extraordinairement élevés comparativement à la moyenne sociale pourrait mener à la ruine les petites unités moins rentables ou celles qui entament un processus d'accumulation et réduire ainsi le nombre et les capacités de production du secteur privé. La cession de licences (et l'impossibilité de remplacer des artisans devenus inactifs) provoqueront une diminution des impôts, puis un rapide enrichissement et un mode de vie « luxueux » des propriétaires d'entreprises. Donc, en régime socialiste, la situation du secteur privé dans son ensemble et celle des petites entreprises

* Mentionnons rapidement ici la troisième cause de disparité des revenus, à savoir le montant supérieur des coûts de l'administration et du contrôle dans les unités économiques socialisées produisant à petite échelle comparativement aux unités équivalentes de la « seconde économie ». Cette cause de disparité n'existe pas en *économie capitaliste où un secteur unique regroupe ce type d'activités.*

individuelles se caractérisent par une *instabilité* permanente. Par conséquent, au lieu de mener une politique raisonnée, favorisant le développement futur des affaires, on donne la priorité à l'enrichissement dans les meilleurs délais, ce qui incite aussi à contourner les règles officielles. Mais si l'on s'attaque aux irrégularités avec une sévérité excessive, on risque de voir diminuer les effectifs et les capacités de production du secteur privé légal.

f) Si la disparité des revenus n'existe pas, les ouvriers et employés des petites entreprises capitalistes ne peuvent toucher des salaires très supérieurs à ceux des *travailleurs de la grande industrie.* De même, ces derniers ne peuvent espérer y obtenir des revenus supplémentaires exceptionnellement élevés par rapport à leur salaire principal. En régime socialiste, c'est précisément l'inverse. Étant donné la disparité des revenus, le secteur privé offre de meilleures possibilités de gains que le secteur socialisé et, du fait de la taille limitée des entreprises et de la forte progressivité de l'imposition, il fait largement appel au travail occasionnel, périodique et à temps partiel des personnes occupées à plein temps dans le secteur étatique.

g) Dans le système capitaliste, les *petites unités sont intégrées* aux grandes entreprises par l'intermédiaire du marché et de la coopération, ce qui correspond généralement à l'intérêt des petits producteurs. En économie socialiste, cette subordination directe se heurte à l'opposition des établissements de la « seconde économie » s'il en résulte une atténuation de la disparité des revenus ou du moins une tentative en ce sens.

h) Le fonctionnement de l'économie capitaliste implique la mise en œuvre de mécanismes autonomes qui, couplés à des mesures de régulation essentiellement destinées à appuyer l'activité de l'État, contrôlent également les activités et les revenus des petites entreprises. Une demande excessive pour les produits et services qu'elles offrent ne garantit pas un surplus de revenu durable parce que les salariés seraient incités à s'installer à leur compte. (Pour la même raison, il faut que les salaires s'accroissent au même rythme que les revenus des

petits producteurs *.) Ces revenus ainsi que l'équilibre de l'offre et de la demande sont également circonscrits par un éventuel retour au statut de salarié et par les profits liés à l'investissement de l'épargne. Ces possibilités n'existent pas en économie socialiste et ne peuvent ainsi servir à contrôler simultanément le niveau d'activité et de revenu. En effet, la disparité des revenus entre la « première » et la « seconde » économie et la parité des prix dans les deux secteurs se manifestent conjointement. Ramener les prix de la « seconde économie » à un niveau autorisant une parité des revenus réduirait la satisfaction de la demande, d'où des prix du marché noir supérieurs aux prix officiels. La limitation, par l'impôt, des revenus de la « seconde économie » suppose des taux considérables et fortement progressifs, ce qui nécessiterait une évaluation précise et fiable de la base d'imposition. En outre, plus les impôts sont élevés, plus les pratiques illégales se multiplient ; il pourrait en résulter des cessions de licences d'exploitation même si du point de vue de la politique des revenus une imposition encore plus forte était pleinement justifiée. Enfin, il est possible que la régulation de la « seconde économie » ne soit réalisable — hypothèse toute théorique — que dans le cas d'un secteur privé légal !

i) La possibilité de consacrer l'épargne à l'achat d'actions ou à d'autres types d'investissements produisant des dividendes n'exclut pas automatiquement de la catégorie des *capitalistes* certains *petits entrepreneurs* dirigeant leur affaire, dotée de capacités de production importantes et de capitaux propres élevés, comme une entreprise familiale, exclusivement fondée sur le travail de son propriétaire et des membres de sa famille. En économie socialiste, le revenu ayant un caractère de rente que les petits producteurs tirent de leur épargne investie pour un montant supérieur au taux d'intérêt officiel est pratiquement un « revenu du capital » (il n'est pas issu du travail), la

* Telle est l'une des interrelations qui, en économie capitaliste, sous-tend la hausse des salaires réels. Celle-ci a une autre cause encore : compte tenu de la propriété privée de la force de travail et de la possibilité, qui en découle, de ralentir l'activité, de bas salaires ne signifient pas nécessairement une main-d'œuvre bon marché. D'ailleurs les capitalistes ne cherchent pas à verser systématiquement de bas salaires mais à minimiser les coûts d'une unité de produit incluant des coût salariaux.

possibilité d'une « capitalisation » légale de l'épargne de la population n'existant pas. (Notons qu'il s'agit d'une cause supplémentaire de la disparité des revenus entre les deux sphères de l'économie socialiste.) Théoriquement, bien sûr, on peut assimiler le petit producteur « socialiste » à son homologue capitaliste. Le fruit de ses investissements — compte tenu du risque impliqué par l'instabilité du secteur privé — sera nécessairement supérieur au taux d'intérêt bancaire officiel. Si on la considère du point de vue de la provenance, cette rente est de même nature (ce qui n'est pas le cas du point de vue de sa fonction économique) que les gains tirés de prêts entre individus, d'achats de biens immobiliers à des fins spéculatives, etc., qui ne sont *pas*, de toute évidence, *fondés sur le travail.*

Part des avantages sociaux, taux d'accumulation et « seconde économie »

A notre avis, le pouvoir de stimulation des salaires — la rétention d'activité jouant ainsi un rôle important lorsqu'on veut expliquer l'apparition et le développement de la « seconde économie » — est influencé ni par la *part* des avantages (allocations) *sociaux* dans les *revenus de la population* (en comparaison avec les revenus tirés du travail), *ni par le taux d'accumulation productive dans le revenu national.* Donc, même si l'on suppose que, par essence, la part des avantages et le taux d'accumulation sont plus élevés dans une économie socialiste que dans une économie capitaliste — cela est peut-être moins évident que d'autres traits du système et n'est pas entièrement prouvé statistiquement — la reproduction de la « seconde économie » n'en sera nullement influencée.

La part des avantages sociaux n'est pas liée au succès de la stimulation matérielle car un accroissement de cette part soulage les revenus du travail de fonctions non-incitatives « par définition ». Ainsi, suite au relatif déclin des ressources consacrées à la stimulation, son degré d'efficacité d'une part diminuera mais, d'autre part, pourra aussi augmenter et *vice versa.* Le taux élevé d'accumulation ne limitera pas le pouvoir de stimulation des salaires parce que la population est incapable d'évaluer — comment le pourrait-elle ? — son niveau de vie et les salaires perçus par rapport au développement économique.

Peut-on prétendre, par conséquent, que la part respective des avantages sociaux et des revenus individuels, leur répartition et le taux d'accumulation productive n'ont rien à voir avec la reproduction de la « seconde économie » ? Cette affirmation semble être contredite ne serait-ce que par une activité importante de la « seconde économie » : la *construction de logements.* Le système de répartition centrale des logements, qui exclut une partie de la population de l'allocation d'appartements construits par l'État et la force à mobiliser ses propres ressources tandis que d'autres citoyens obtiennent un appartement conforme à leurs besoins, à titre gratuit ou quasi-gratuit, contribue au maintien durable des activités et des transactions de la « seconde économie » consacrées à la construction et à l'entretien des logements. Les inégalités de la répartition étatique sont encore accrues par les inégalités en matière d'entretien puisque les locataires des appartements d'État sont exemptés d'une part considérable des coûts d'entretien et de réparation, *compte tenu de la nature du système des prix à la consommation.* Non seulement, ils évitent ainsi des dépenses mais peuvent même tirer de confortables revenus de la sous-location d'une partie de leur appartement ou d'autres transactions relevant de la « seconde économie » dans un sens plus large.

Tout cela est vrai, bien sûr. Cependant, si nous négligeons les contradictions que l'existence de deux fonds d'habitation différents fait naître dans l'échange et l'exploitation des logements (propriété privée et propriété d'État) — contradictions qui ne résultent pas du caractère d'allocations (d'avantages) sociaux des logements répartis par l'État mais de la coexistence nécessairement conflictuelle des deux secteurs — nous pouvons en tirer les conclusions suivantes. Le système d'allocation des logements concourt à la reproduction de la « seconde économie » non par le simple fait de son existence, non parce que la valeur des allocations est proportionnelle aux revenus issus du travail et que la répartition obéit à des règles données, mais parce que 1° le nombre de logements construits par l'État est très inférieur à la demande ; 2° certaines couches de la population sont exclues ; 3° les conditions à remplir pour avoir droit à un logement d'État sont telles que les demandes considérées comme « justifiées » excèdent le nombre d'appartements disponibles ; 4° le système officiel d'allocation et les longues listes d'attente conduisent à ce que des familles, dont la situation est quasi similaire, se voient allouer un logement et d'autres non, le

hasard ou l'« astuce », etc., n'y étant pas étrangers ; 5° l'inégalité des familles devant la satisfaction de leurs besoins, devant les coûts d'acquisition et d'entretien du logement, est irrationnelle (cela va d'un financement totalement individuel au versement d'une somme symbolique ou presque, qui ne grève guère le budget des ménages).

Ces particularités de l'allocation et de l'entretien du logement, compris comme un avantage social, ne sont pas nécessairement caractéristiques du système socialiste ou, du moins, ne doivent pas être considérées comme telles. Pourtant notre analyse repose entièrement *sur les traits fondamentaux du modèle socialiste de production et de distribution.* Aussi les aspects mentionnés plus haut sont-ils attribuables en partie aux déficiences de la distribution et, en partie, à la « dualité » de l'économie, i.e. au fait qu'il existe dans la « seconde économie » également des activités et des transactions liées au logement.

Le nombre insuffisant de logements construits par l'État comparativement aux besoins de la population ne peut être imputé au taux élevé de l'accumulation dans une économie socialiste. En effet, si nous affirmons que le développement de l'infrastructure sociale a été inférieur aux besoins — la rareté des ressources en étant l'une des causes — nous pourrions aussi affirmer qu'une expansion trop rapide par rapport aux possibilités données d'augmenter le niveau de vie s'est produite pour d'autres éléments de la consommation — qui se manifeste entre autres par des exigences accrues et croissantes en matière d'infrastructure. Donc, même au cours des années les plus médiocres du point de vue de l'augmentation du niveau de vie, les ressources auraient été suffisantes pour que l'État développe l'infrastructure dans des proportions satisfaisantes comparativement aux besoins créés par le niveau de vie donné.

Par conséquent, le fort taux d'accumulation n'a aucune valeur explicative en ce qui concerne la reproduction de la « seconde économie », à l'exception du fait qu'il contribue à la disparité des revenus résultant de l'écart entre les taux d'accumulation des deux sphères de l'économie. Cette corrélation, comme on l'a déjà dit, est la seule qui soit réellement signifiante en ce domaine. Cependant, la différence entre un taux « élevé » et « bas » d'accumulation se limite à quelques pour cent, de sorte qu'il n'agit que faiblement sur la disparité des revenus.

Le dynamisme économique et la « seconde économie »

Nous pensons qu'à long terme le taux de croissance économique n'est pas fortement influencé par les *efforts plus ou moins grands fournis par les travailleurs au sein de leur entreprise.* L'impact de la « seconde économie » sur ces efforts n'exclut nullement une croissance dynamique du secteur économique socialiste qui a été essentiellement provoquée, jusqu'ici, par une transformation de la structure économique et par le progrès technique. *L'accumulation de réserves par les unités économiques du secteur socialiste* appelle les mêmes commentaires. Si elle ne s'intensifie pas, le taux de croissance économique sera exactement aussi élevé qu'il l'aurait été en l'absence d'un tel comportement.

Pour nous en convaincre, reportons nous au fantastique développement économique que les pays capitalistes ont connu ces derniers cent ou deux cents ans alors que l'intensité du travail ne s'est pas accrue relativement à la période d'accumulation primitive du capital en Angleterre, décrite par Engels. (Sans oublier la considérable diminution de la durée du travail depuis lors.) En outre, quand nous mettons en relation le comportement de nos entreprises, qui amassent des réserves, et l'efficacité avec laquelle une entreprise capitaliste exploiterait les mêmes facteurs de production, notre analyse ne s'applique pas à la totalité de l'économie. Aussi rationnelle que soit la gestion *interne* d'une entreprise capitaliste, *sur le plan social* le fonctionnement de l'économie nationale se caractérise toujours par un gaspillage des forces productives dont l'armée de réserve des chômeurs est l'une des manifestations les plus frappantes.

C'est pourquoi, si la moindre intensité du travail et l'accumulation de réserves par les entreprises méritent l'attention, ce n'est pas du point de vue de la concurrence entre les deux systèmes socio-économiques. Ces traits de l'économie socialiste ont été accentués *parce qu'ils sont importants dans le cadre de notre sujet.* Les conséquences de l'extension de la seconde économie, l'incertitude de la production, le déstockage du surplus, auxquels s'ajoute les conflits socio-économiques qui naissent parce que l'État ne contrôle pas sans difficulté les processus d'allocation de la main-d'œuvre et de répartition des revenus doivent être pris en compte. A l'avenir aussi, la coexistence des deux sphères économiques s'accompagnera de compromis aussi inévitables que précaires.

Comment atténuer les contradictions ? Quelques idées

Il serait prématuré et même toalement erroné de formuler des propositions définitives en se fondant sur les résultats d'un projet de recherche à peine entamé. Les décennies passées nous ont mis en garde à plusieurs reprises contre les mesures restrictives adoptées à la hâte pour résoudre les conflits liés à l'existence de la « seconde économie ». Elles peuvent être non seulement inefficaces mais contenir, en germes, de réels dangers, sans omettre que leur application est nécessairement provisoire. Étant confrontés à des *phénomènes ancrés dans les rapports économiques objectifs*, nous devons les aborder sous les angles les plus divers, posément et le regard tourné vers l'avenir.

A court terme — c'est-à-dire une période qui peut couvrir jusqu'à une ou deux décennies — il faut avant tout s'interroger sur l'utilisation de la capacité de travail dans la « seconde économie » : comment poursuivre sur cette voie de manière à mieux satisfaire qu'auparavant les besoins de consommation tout en atténuant progressivement les conflits qui se manifestent aujourd'hui ? On trouvera aisément une issue si l'on parvient à résoudre, ne serait-ce que partiellement, la contradiction entre *le faible niveau technique et d'efficacité*, dont le maintien est dû à la limitation des possibilités légales d'accumulation, les *revenus* essentiellement « cachés », ayant un *caractère de rente* qui accompagnent l'accumulation et le *gaspillage conçu comme un mode de vie*. Une solution serait de créer un réseau extensif de petites unités appartenant à l'État, dont la taille correspondrait aux besoins exprimés, qui emploieraient une personne ou plus, qui bénéficieraient d'un équipement technique adéquat et qui s'inscriraient dans le cadre d'un système de gérance (accessible à tous contre le versement d'une somme donnée), dont il reste à imaginer les diverses formes. Rappelons nous brièvement le schéma illustrant la structure de la « seconde économie ». Il est clair que le centre de gravité de la « seconde économie » se déplacerait alors vers la zone qui entoure l'angle marqué d'une flèche (c'est-à-dire le point de rencontre des revenus tirés du travail et des activités et transactions intégrées et légalisées).

A long terme, il faudrait probablement s'intéresser aux possibilités de transcender les *traits fondamentaux* du modèle, de sorte que les entreprises et les travailleurs (la « force de travail »)

changent de comportement pour se rapprocher du mode de fonctionnement de la « seconde économie ». On devra réfléchir sur les possibilités et les conditions permettant d'introduire à long terme un modèle économique où les entreprises (les groupes productifs) gèreront leur capital comme s'il s'agissait du leur. Et où les travailleurs se comporteraient en « travailleurs associés » et non exclusivement en salariés utilisant aussi rationnellement que possible leur force de travail. La frontière séparant le salarié, le consommateur et le citoyen (le propriétaire de moyens de production) pourrait ainsi s'effacer. Quels autres changements envisager dans le monde du travail et son organisation ? Ceux par exemple qui réduiraient considérablement la proportion des travaux fastidieux, qui n'exigent que de l'assiduité et qu'on accepte de faire sous la seule pression de la nécessité. En offrant davantage de postes donnant quelque satisfaction, on rendrait moins aiguë la division entre temps de travail et loisir. En outre, cette idée, au fur et à mesure de son application, deviendrait un postulat de la pratique sociale et s'inscrirait dans les consciences et le comportement des travailleurs.

A l'heure actuelle, rien ne permet de juger du bien fondé et de la possible concrétisation des propositions que l'on vient de faire. Notre analyse du modèle économique existant nous permet de prévoir un développement de la « seconde économie » et un renforcement des conflits socio-économiques qui en découlent. Ces conclusions ne pourraient être remises en question que si des changements étaient introduits dans le système de distribution et renouvelaient les rapports qui y ont cours.

Programme de développement pour le contrôle et l'organisation économique en Hongrie *

par

Marton TARDOS

Quels sont les facteurs économiques déterminant les changements nécessaires du système de contrôle ?

DANS la littérature économique de la Hongrie et des autres pays du C.A.E.M. une opinion se fait entendre de plus en plus souvent, attribuant les difficultés économiques actuelles à l'épuisement des ressources du développement de type extensif. Dans ce contexte, la stagnation de la croissance est expliquée par le ralentissement de l'extension des ressources de main-d'œuvre disponibles et par l'accroissement de l'intensité capitalistique. En ce qui concerne l'analyse de la situation économique en Hongrie, l'accent est mis en premier lieu sur les répercussions des chocs extérieurs.

Nous n'avons pas l'intention de contester la pertinence de ces affirmations. Pourtant, en analysant l'évolution future du système de contrôle et de gestion économiques hongrois il est indispensable de chercher plus profondément l'origine des tensions dans l'économie, et de définir d'une manière plus précise les moyens d'y remédier.

Nous pensons que jusqu'à nos jours l'économie hongroise était caractérisée par le gaspillage des ressources, inhérent au développement extensif. Il est compréhensible que la diminution des ressources disponibles ou le ralentissement de leur croissance, ou bien un changement de la structure de production — qui

* « Development Program for Economic Control and Organization in Hungary », *Acta Œconomica*, vol. XXVIII, 3-4, pp. 295-315, Artisjus 1982.

fait croître la demande de ressources par unité d'output — puissent provoquer de graves difficultés dans ces conditions [1]. Néanmoins on peut constater que les tensions aiguës actuelles ne résultent pas de la réduction des possibilités d'emploi de main-d'œuvre additionnelle, ni de l'insuffisance des investissements, mais d'un goulot d'étranglement spécifique de la balance des paiements, qui — à son tour — trouve son origine dans la faible adaptation de la production aux conditions de la demande.

La question essentielle à résoudre est de savoir si l'activité des unités économiques doit se concentrer sur la meilleure utilisation des ressources, sur la satisfaction de la demande réelle de la société, au lieu de la simple augmentation de la production, souvent dans une structure désavantageuse. Sans effectuer un tel changement qualitatif, il est impossible de réaliser l'équilibre à long terme de la balance des paiements et du budget de l'État. Il serait même nécessaire de limiter la consommation intérieure, ce qui compromettrait le mérite le plus important de la politique sociale hongroise, notamment sa relative stabilité.

La détérioration du niveau de vie peut produire des phénomènes sociaux défavorables qui peuvent apparaître lourds de conséquences, en outre, leurs effets sont susceptibles de rompre l'équilibre de la balance des paiements et celui du budget, au lieu d'améliorer la situation.

Pour conclure ces premières remarques, il faut répondre à la question suivante : si, en fin de compte, la plupart de nos problèmes de croissance sont imputables à nos échanges commerciaux avec l'Occident ou à ceux libellés en devises autres que le rouble, pourquoi ne relevons-nous pas le défi lancé par les conditions nouvelles du commerce extérieur, en réduisant nos relations commerciales avec les économies capitalistes actuellement stagnantes ? Pourquoi ne nous replions-nous pas derrière les remparts de l'autarcie nationale ou intra-C.A.E.M. ?

La réponse tient au fait que les ressources disponibles à l'intérieur du pays et l'offre d'importations en provenance des pays du C.A.E.M. sont insuffisantes même pour le maintien du niveau actuel d'approvisionnement.

Avec la diminution du volume des importations en provenance de l'Ouest — des marchés non-roubles — l'approvisionnement intérieur ou importé des pays du C.A.E.M. serait insuffisant

même dans le cas où le taux de croissance de l'économie ne dépasserait guère zéro. Il faut reconnaitre que la demande d'importations en provenance de l'Occident de bien de consommation et de production y compris de la part des services publics est fortement inélastique. D'autre part, l'amélioration du choix des marchandises offertes par le C.A.E.M. échappe à notre contrôle, et nous n'avons aucune raison évidente pour être optimistes en ce qui concerne son développement. Ainsi, si nous voulons éviter les substitutions forcées massives ainsi que la situation pénurique structurelle, nous devons ajuster la production intérieure à la demande sur le marché.

Cette stratégie économique exige une meilleure harmonisation du mécanisme de marché avec le contrôle économique central, et aussi un niveau plus élevé de l'activité des travailleurs. En conséquence, le renforcement de l'esprit du nouveau mécanisme économique est justifié. Ceci est nécessaire, même si nos partenaires les plus importants, les pays membres du C.A.E.M., appliquent des instruments et des méthodes économiques différents.

De même, il faut également tenir compte du fait que le simple retour aux méthodes du nouveau mécanisme économique telles qu'elles ont été appliquées durant les années 1968-1972 n'est pas suffisant pour accomplir les tâches actuelles. En dépit de la mise en œuvre formelle des décrets adoptés en 1968, après 1972 les entreprises — libérées des contraintes des instructions du plan et de l'affectation centrale des ressources — n'ont pas pu émerger comme des organisations libres d'entreprendre, ce qui en dit long sur la faiblesse de certains éléments du système.

La nouvelle situation exige des formes de gestion plus avancées, un meilleur système de contrôle étatique et des institutions sociales réformées. Ainsi l'objectif des instances gouvernementales hongroises de combiner la modernisation du système de contrôle avec de profonds changements dans le système institutionnel et organisationnel de l'économie est bien justifié.

Les changements nécessaires

En analysant les changements nécessaires dans l'environnement social de la gestion, il faut remonter à la solution élaborée par les spécialistes et les responsables politiques et adoptée au

cours de la session de mai 1966 du Comité central du parti socialiste ouvrier hongrois (P.S.O.H.). Cette résolution soulignait que la production dans l'économie planifiée hongroise ne s'était ajustée de façon suffisamment flexible à l'évolution d'une demande sujette à des changements rapides, et que les ressources humaines et matérielles n'avaient pas été utilisées de manière appropriée pour la satisfaction des besoins. La gestion était caractérisée par la sous-utilisation considérable des ressources, par des stocks superflus de matériaux et de produits finis, parallèlement avec des pénuries d'autres produits et services.

Ces insuffisances devaient être éliminées par le nouveau mécanisme économique. Le nouveau mécanisme économique, introduit en 1968, a supprimé le contrôle direct à travers la planification directive et l'affectation centrale des ressources a mis au premier plan l'intéressement matériel collectif et individuel au niveau de l'entreprise. Il a essayé ainsi de réguler le rapport entre la demande et la production, de réaliser l'affectation plus adéquate des ressources. L'introduction des réformes, plus générales, envisagées à long terme, ont été déterminés par les six principes suivants [2] :

1. Le maintien durable du caractère multi-sectoriel de l'économie, en levant les obstacles freinant le développement du secteur coopératif, et en encourageant les activités privées de dimension raisonnable — en vue de compléter le fonctionnement des secteurs étatique et coopératif.

2. Les échanges illimités de matières et de produits entre les entreprises.

3. Un système de prix libres — pour la plupart — correspondant aux conditions de l'offre et de la demande.

4. Des liens plus étroits entre la production et le commerce extérieur.

5. L'indépendance des entreprises à l'intérieur d'un système normatif uniforme de contrôle macro-économique.

6. L'extension des droits démocratiques des travailleurs au niveau de l'entreprise.

Au cours de la mise en œuvre de la réforme, en particulier après 1972, la pratique s'est limitée à la réalisation du programme dans le sens le plus restreint. L'extension des mesures introduites en 1968 ne s'est pas poursuivie au cours des années soixante-dix ; ainsi elles ne sont restées que le premier pas prudent d'un large programme social, et elles n'ont pas entraîné de développements ultérieurs.

Au contraire, même les changements envisagés — qui n'avaient pas été introduits durant la première phase — ont été rayés de l'ordre du jour, par exemple le contrôle uniforme des branches industrielles. Un grand nombre d'instruments financiers temporaires, initialement destinés à estomper les effets du choc provoqué par le nouveau système de contrôle, ont persisté et sont devenus des éléments constants de la vie économique.

Les points faibles, qui émergent toujours dans n'importe quel nouveau système durant sa période initiale comme la correction continuelle du contrôle des salaires et des investissements, sont devenus des obstacles à la réalisation de l'indépendance des entreprises, des facteurs de dépendance financière vis-à-vis du Centre. Ainsi les instructions du plan ont été remplacées non pas par un « entrepreneurship » socialiste, avec des relations de marché entre les entreprises, mais par des opérations de contrôle individuel des entreprises à travers les moyens financiers. Après 1972 le succès d'une entreprise dépendait dans une mesure de plus en plus faible de son ajustement aux conditions économiques et des efforts organisationnels. De préférence, il était fonction du marchandage concernant les régulateurs entre l'appareil central — évaluant et contrôlant en conséquence individuellement les situations différentes de chaque entreprise — et les entreprises aspirant à répondre tant bien que mal aux exigences centrales, et désirant survivre tranquillement.

Donc, les six exigences principales de la réforme n'ont pas été réalisées.

1. La prospérité des coopératives industrielles, commerciales et agricoles a été de courte durée après la réforme. A défaut d'élargir les activités des coopératives pour combler les lacunes, on les a invitées à s'associer aux efforts pour la réalisation des tâches définies par le Centre.

2. Le nombre de canaux commerciaux ne s'est pas multiplié comme on l'attendait ; au contraire, les formes d'affectation centrales des ressources par des voies commerciales obligatoires se sont maintenues.

3. En dépit de l'augmentation formelle du nombre des prix libres ces derniers n'ont pas reflété les évolutions de l'offre et de la demande. Les prix libres n'étaient pas assez actifs en ce qui concerne l'harmonisation des intérêts des acheteurs et des vendeurs.

4. En raison de la multitude des régulateurs individuels, les relations plus étroites entre la production et les échanges extérieurs n'ont pas apporté de résultats satisfaisants quant à l'accroissement des exportations et l'élasticité des importations.

5. Le caractère individuel des régulateurs et le contrôle excessif n'ont pas permis d'accroître l'indépendance des entreprises dans le sens désiré.

6. Peu a été fait pour mettre en œuvre les droits démocratiques des travailleurs.

Dans cette situation contradictoire, les positions des organes de contrôle centraux et intermédiaires — affaiblies en 1968 — ont repris de la vigueur. De cette manière, le contrôle sur l'économie a pu être recentralisé sans le rétablissement des instructions du plan [4].

L'élimination des instructions du plan, en dépit des contradictions mentionnées ci-dessus, a contribué à l'augmentation des performances de l'économie hongroise, à la meilleure satisfaction de la demande des ménages. L'amélioration du ravitaillement alimentaire a été facilitée considérablement par le développement de petites fermes, à côté de la croissance rapide de la production brute agricole (en particulier des céréales) dans les grandes exploitations socialistes.

Dans le domaine des échanges de produits manufacturés l'amélioration qualitative de la production a permis, au niveau domestique, un plus grand choix de produits. Jusqu'en 1972, une plus grande efficacité dans le domaine du commerce extérieur était perceptible. Cette tendance s'est arrêtée suite à l'explosion des prix mondiaux et aux changements qui l'ont suivie, entraînant une détérioraiton des échanges commerciaux socialistes et non socialistes qui n'ont pas pu être compensés. Sans la réforme du système de contrôle de 1968, la détérioration des conditions économiques aurait rendu impossible l'amélioration de l'offre de biens et, par la même, la satisfaction de la demande de l'ensemble de la population. Par ailleurs, il faut souligner que les tendances à la recentralisation, après 1972, ont affaibli les capacités d'ajustement aux chocs extérieurs qui se sont produits après 1973.

La tendance qui s'est manifesté, après 1978, d'un retour à l'idée de réforme a contribué à l'atténuation des tensions accumulées — et pour la plupart prévues — mais elle a laissé sans solution les principaux problèmes de gestion. A présent, la Hongrie dispose encore de réserves lui permettant de parer,

dans les années qui viennent, aux perturbations engendrées par la faiblesse de ses performances économiques vis-à-vis de l'extérieur et par le déséquilibre de l'offre de biens au plan domestique. Elle est capable également de créer progressivement les conditions pour un développement socio-politique à long terme.

L'interprétation de l'économie socialiste planifiée

Pour comprendre les problèmes concrets à résoudre nous devons clarifier un concept fondamental important. Selon la définition généralement acceptée l'économie socialiste est une économie planifiée. Tout en l'acceptant nous devons définir d'une façon plus précise la notion de plan d'économie nationale et de contrôle économique fondé sur le plan. Auparavant on a pensé — prenant prétexte des idées des classiques du marxisme — que l'élimination des rapports de production capitalistes mettrait fin aux relations de marché anarchiques et que le contrôle économique central serait une tâche facile [5]. En ce qui concerne le contenu du contrôle, la règle a été fournie par l'idée de Staline : « Nos plans ne sont ni des pronostics du plan, ni des prévisions du plan, mais des instructions du plan [6]. »

L'histoire de plus de six décennies de relations économiques entre pays socialistes a démontré d'une façon formelle qu'un système directif de planification éliminant le mécanisme de marché n'est pas capable d'assurer l'efficacité de l'économie, sa flexibilité ou la satisfaction des besoins de la société ; c'est-à-dire que les possibilités de l'identification correcte des tâches et de leur accomplissement à l'aide des instructions sont assez limitées, même dans les conditions des rapports de production socialistes. Les idées énoncées dans la résolution du P.S.O.H. en 1966 et confirmées par le IX^{e} congrès se sont avérées correctes : l'union organique du contrôle central planifié et du fonctionnement d'un mécanisme de marché (c'est-à-dire l'économie planifiée indirecte) est indispensable. Cependant on n'a pas précisé les tâches et les rôles respectifs des organes de contrôle central et du plan, à la base du guidage dans un tel système d'économie planifiée indirecte.

Selon notre opinion, le contrôle central planifié doit identifier les objectif principaux de la stratégie économique, influencer

d'une manière adéquate les fluctuations cycliques à court terme et définir les instruments de contrôle nécessaires pour exercer cette orientation.

On peut considérer les autres domaines de l'élaboration du plan et leurs calculs comme ayant un caractère prévisionnel. travail est nécessaire pour fonder ces objectifs du plan et pour fournir des informations aux unités économiques ainsi qu'aux organes de contrôle central. Par opposition à la pratique précédente, les organes de contrôle n'assument plus la réalisation des objectifs prévus dans les prévisions du plan. Même les principales prévisions du plan ne peuvent être réalisées avec le degré de précision habituellement atteint auparavant.

Alors que l'acceptation des idées ci-dessus rendrait encore plus précises les définitions relatives au contrôle central formulées dans les résolutions de 1966-1968, elle ne fournirait pas d'information suffisante en ce qui concerne l'interprétation du terme « économie planifiée » dans les nouvelles conditions. On n'a pas clarifié assez nettement cette question : si les instances chargées du contrôle central ne s'occupent pas directement des processus économiques contenus dans les calculs du plan afin que ces derniers évoluent en conformité avec les intérêts du Centre qui, en réalité, contrôle alors ces processus ?

Dans cette situation nouvelle qui remplace les interventions directes, les écarts découlant du manque d'harmonisation entre l'offre et la demande doivent être réduits par le mécanisme de marché. La tâche du Centre consiste à créer et améliorer les conditions nécessaires pour le fonctionnement du mécanisme de marché, de manière à ce que le contrôle n'affaiblisse pas l'intéressement au bénéfice des entreprises, ni à court terme, ni à long terme. Ainsi, *a*) la demande insatisfaite devrait stimuler les producteur à augmenter leur production, et *b*) la pénurie pourrait être réduite par la hausse des prix et peut-être par l'augmentation des importations.

C'est cette interprétation de l'économie planifiée socialiste qui correspond à l'union organique du contrôle central planifié et du mécanisme de marché. Elle se base sur l'émergence explicite des divers intérêts partiels (d'État, coopératifs et privés), ce qui est en contradiction avec les principes qui gouvernent le système institutionnel existant. Ce système notamment suppose que les individus et les insitutions vivent dans une société complètement intégrée. Ce principe, bien qu'il n'attende pas la disparition des intérêts dans une telle société intégrée, suppose qu'un intérêt

social commun soit capable de les dominer directement. En conséquence, le système n'attribue qu'un rôle subordonné aux conflits d'intérêts sociaux, et en conséquence il réduit la place des institutions représentatives et de défense des intérêts.

Étant donné que l'intérêt social réel ne prend forme que dans l'apparition et le conflit d'intérêts partiels, il faut laisser un champ considérablement plus large au mécanisme et aux institutions qui font valoir ces intérêts, et les conflits d'intérêts doivent être régulés.

1. Dans ces conditions il est nécessaire d'examiner à nouveau dans quelle mesure les syndicats sont capables d'assumer le rôle de représentant et de défense des intérêts des travailleurs. On doit répondre à ces questions et s'interroger sur l'utilité des concours d'émulation organisés par les syndicats, etc.

2. Peut-on attendre une réelle attitude d'entrepreneur de la part des managers tant que leur situation n'est protégée que par leur position dans le système hiérarchique ? Comment peut-on attendre qu'ils affrontent les autorités, comment peuvent-ils représenter les intérêts de l'entreprise vis-à-vis des travailleurs, quand ils n'ont aucune protection de leurs droits, et quand ils n'ont aucune organisation représentant leurs propres intérêts ?

A cet égard il faut songer à poursuivre le renforcement de la chambre du Commerce de Hongrie dotée récemment de nouveaux droits * ; et envisager la création d'une organisation pour la protection des intérêts des dirigeants d'entreprise.

3. Les fonctions des institutions pour la protection des intérêts des coopératives (Fédération nationale des coopératives de consommateurs, Fédération nationale des coopératives industrielles, Conseil national des coopératives agricoles) sont actuellement ambiguës. Le contrôle des coopératives devrait être réalisé par des voies séparées, et non à travers ces organisations qui ne devraient représenter que les intérêts des coopératives.

4. La question de la protection des intérêts se pose encore plus vivement au sujet des petits artisans et petits commerçants privés dont l'importance économique grandissante est justifiée.

* Depuis les réformes introduites au début des années 1980 qui ont supprimé des ministères de branche, et dissous quelques grands trusts, la chambre de Commerce remplit le rôle d'un syndicat professionnel (*N. d. E.*).

Le système des institutions économiques

Un des traits caractéristiques décisif du nouveau mécanisme économique hongrois était que les dirigeants des entreprises ont obtenu l'autonomie de décision concernant la production, la vente et — dans certaines limites — l'investissement, en supposant toutefois les décisions prises sur la base du profit escompté.

Les obstacles à la compétition et à l'entrepreneurship ne peuvent être levés qu'en éliminant la dépendance des entreprises d'État vis-à-vis des organes traditionnels en charge du contrôle central. Il faut examiner la manière dont les fonctions de contrôle et celles de propriété d'État pourraient être séparées dans le cadre des institutions *.

Ce problème ne se pose pas dans le cas de l'économie privée, ni — au moins formellement — dans les entreprises coopératives. En même temps, du point de vue de la tutelle des entreprises, les positions des coopératives industrielles, agricoles et commerciales ne s'accordent par en réalité avec les principes acceptés. Les décisions des coopératives sont souvent influencées inutilement par les corps représentatifs régionaux et nationaux des coopératives, ainsi que par les organes administratifs des autorités locales [11]. Si la direction des coopératives dépend, même partiellement, des membres, cela suffit à exercer une pression sur les dirigeants en vue d'améliorer le niveau des revenus des employés. Cependant, la pression pour atteindre des revenus convenables n'implique pas en elle-même que les coopératives fonctionnent dans les conditions du marché, en s'y adaptant, ni que les membres puissent faire valoir leur volonté dans la formulation des politiques de production et de vente.

Dans la jungle actuelle des subventions, des pratiques préferentielles, les entreprises qui réunissent le mieux sont celles qui ont de bonnes relations avec des membres de l'administration centrale, dans les organes d'État et du parti au niveau des comités ou des villes, et qui sont prêtes à se plier aux désirs de leurs protecteurs. Ces dirigeants de coopérative peuvent obtenir un traitement de faveur pour leur organisation. De telle façon non seulement un conflit survient entre l'efficacité réelle

* Les propositions de ce genre ne sont pas nouvelles, voir [7, 8, 9, 10].

et les intérêts directs des membres, mais encore il peut arriver qu'il soit plus avantageux, même pour les intérêts des membres, que la direction suive des instructions données, et ainsi assure la bienveillance des supérieurs. Ceci peut se révéler plus fructueux pour eux que chercher leurs propres intérêts et faire prévaloir leurs propres opinions.

Dans le cas des entreprises d'État les nominations et les révocations, et même pour une grande part le niveau des revenus des dirigeants sont soumis aux décisions des organes du contrôle central tant formellement qu'informellement. Ces organes centraux, à leur tour, en raison de leurs positions naturelles, souvent évaluent le travail effectué par les dirigeants non pas selon des résultats financiers, mais en fonction de leurs objectifs spécifiques de branche. Cette contradiction entre la régulation financière et la dépendance organisationnelle a été atténuée dans l'industrie par la fusion des trois ministères de branche en 1980 en un seul ministère de l'Industrie, dont l'organigramme est très différent de l'ancien. La situation s'est améliorée également — en particulier dans l'industrie alimentaire — à la suite de la suppression des trusts géants embrassant des branches entières, et souvent de nature administrative.

Malgré cela, la contradiction entre la régulation économique fondée sur l'indépendance des entreprises guidées par le profit et le système de tutelle des entreprises par branche n'a pas été dépassé. La contradiction est évidemment plus marquée dans les branches ou le système institutionnel de contrôle à travers des instructions du plan est encore en vigueur et actif.

Ainsi, il est nécessaire de préciser le degré d'indépendance des entreprises d'État compatible avec la société socialiste, et de décider si l'on a besoin — pour obtenir cette indépendance — de redéfinir les relations entre les entreprises et les organes de contrôle central et ceux du parti.

Nous pensons que le traitement uniforme de toute la société ne serait pas utile. Les organisations financées par le budget de l'État, comme les secteurs de la culture ou de la santé, ne sont pas évidemment des organisations à finalité marchande. Dans ce domaine les tâches des institutions peuvent être définies et séparées de telle sorte que l'efficacité de leur fonctionnement ne soit pas altérée. Cette approche n'est pas opposée à la possibilité — non traitée ici — selon laquelle on pourrait activer certains éléments de compétition dans cette sphère également de façon positive.

Dans les autres domaines de l'économie, ce sont des entreprises qui opèrent. Parmi elles, les services publics (distribution du gaz, de l'eau, distribution d'énergie électrique, poste, télécommunications, chemins de fer, transports divers) demandent un traitement différent. Les positions de monopole, justifiées économiquement, de ces organisations nationales qui n'affrontent pas la concurrence extérieure, exigent le maintien du contrôle central actuel et la limitation de l'indépendance des entreprises.

Les domaines d'activités économiques des autres entreprises (industrie minière, production de matières premières, agriculture, production des matériaux de construction, industrie du bâtiment, industrie mécanique, commerce extérieur et intérieur, services divers) doivent être considérés comme situés dans la sphère compétitive dans un sens plus large. Naturellement, le gouvernement peut exclure de cette sphère compétitive certaines entreprises ou des branches entières pour des considérations de politique économique ou pour des raisons de sécurité, pour une durée plus ou moins longue, mais bien sûr, il doit assumer les coûts additionnels qui en découlent.

Dans cette sphère la résolution de la contradiction pratique entre le système de contrôle et la propriété socialiste devient nécessaire. Dans le cas où l'on attend de la part des entreprises un comportement d'entrepreneur dynamique et déterminé, on doit protéger la base des résultats économiques et financiers contre l'intervention directe des organes centraux et locaux de l'État et du parti.

Pour ce qui concerne les entreprises coopératives, le cadre formel est donné. L'entreprise appartient aux membres de la coopérative ; la direction est responsable exclusivement envers ses membres. Pour que cela puisse se réaliser, le renforcement réel de la démocratie au sein des coopératives est nécessaire, excluant la possibilité, pour le Centre, d'orienter les décisions des coopérateurs grâce à des traitements préférentiels accordés de façon discriminatoire.

La sauvegarde de l'indépendance des entreprises d'État est une tâche plus difficile. La racine du problème n'est pas juridique. Formellement, les lois hongroises assurent suffisamment de liberté aux entreprises [12]. Mais quoi que l'on écrive sur la nécessité de développer l'entrepreneurship, dans le système hiérarchique, la direction des entreprises d'État se comporte encore comme une unité subordonnée [13]. La contradiction ne vient pas du fait que les nominations et le contrôle des activités

des managers sont du pouvoir du Centre. Le pouvoir central est capable de dominer aussi les coopératives formellement indépendantes de l'État, simplement en laissant un champ limité à l'autonomie de gestion par la régulation économique et en offrant les moyens de survivre sous forme de subventions préférentielles d'État. Dans ce domaine également l'éclosion de l'entrepreneurship nécessite la restructuration de l'environnement économique. Cela seul d'ailleurs ne suffit pas : il faut aussi transformer le système de subordination concernant l'obligation de rendre compte.

Pourquoi ne suffit-il pas pour obtenir l'indépendance d'un directeur d'entreprise ou de toute une direction d'entreprise que cette indépendance soit déclarée par l'État dans les lois et des décrets ?

La gestion d'une entreprise, et l'entrepreneurship lui-même, est une activité comportant des risques et impliquant des conflits. Sur la base de prévisions peu fiables, dans des conditions qui évoluent, on doit se procurer des matériaux, créer des capacités de production et les développer, engager et employer de la main-d'œuvre d'une façon efficace, et vendre les biens produits ou des services, en tenant compte de la solvabilité et des désirs des consommateurs. Chaque décision de l'entrepreneur comporte des risques. La majorité des entrepreneurs capitalistes qui ont survécu à de tels risques ont réussi à rester en activité par la force de leur propre capital ou de celui de leurs actionnaires, et en bénéficiant également de l'aide de la puissance publique.

Un capitaliste, s'il est en même temps entrepreneur, n'ignore pas que s'il veut survivre et réussir, il doit augmenter son capital à long terme. Pour la direction de grandes compagnies capitalistes modernes également, il est évident que sa position ne peut être renforcée que par l'obtention de résultats économiques attendus. Ce sont ces considérations qui se cachent derrière leur acceptation des risques, et ceci est même le secret de leur succès et de leur assurance.

Où en sommes-nous dans le cas des entreprises socialistes ? C'est l'État socialiste qui se tient derrière la gestion des entreprises tant dans le système directif planifié que dans le système de contrôle indirecte. La force du directeur et des autres dirigeants de l'entreprise, leur sécurité, dépendent de leur place dans la *nomenklatura* de l'État et du parti, de la confiance des milieux dirigeants au sommet de la hiérarchie qui ne sont pas suffisamment intéressés à l'efficacité. L'intérêt de l'État n'est pas

uniforme en ce qui concerne la gestion de chacune des entreprises. La direction de l'entreprise n'arrive pas à s'orienter dans la multitude des intérêts sociaux représentés par l'État, qui sont souvent en conflit les uns avec les autres de manière qu'elle puisse satisfaire toutes les exigences sociales. Dans ces conditions difficiles, l'appel à l'entrepreneurship ne sert à rien ; la direction se croit davantage en sécurité lorsqu'on lui dit ce qu'il faut faire et qu'on lui assigne les tâches à accomplir.

Parmi les raisons de cet état de choses on trouve deux facteurs principaux dignes d'être mentionnés :

1° les supérieurs dans les ministères de branche, dans les conseils locaux et départementaux et dans les organes locaux du parti ne tiennent pas compte des résultats financiers des entreprises, tout au plus ils manifestent de la désapprobation si les résultats n'atteignent pas un niveau minimum acceptable par eux ;

2° la caractéristique de la régulation financière, notamment les primes accordées pour l'amélioration des résultats de l'année précédente, et le faible domaine d'autonomie dans le domaine de la gestion des entreprises rendent hasardeuse l'augmentation excessive des résultats d'une part, et poussent les organes centraux à corriger les résultats insuffisants en modifiant ou en annulant les régulateurs, d'autre part.

Dans ces conditions le bon sens conseille à la direction de l'entreprise un comportement prudent et bureaucratique au lieu d'une approche d'entrepreneur assurant la prise de risques.

Donc si l'on exige des gestionnaires du courage, un comportement d'entrepreneur pragmatique mais résolu dans les conflits avec les fournisseurs de matériaux, les investisseurs, les consommateurs et les employés de l'entreprise, il est indispensable de clarifier davantage la position du management au niveau de l'entreprise.

On ne peut plus soutenir l'opinion — souvent avancée même au cours des années soixante-dix — qu'en raison de l'essence du système socialiste, la domination des intérêts socialistes peut être réalisée par le refrènement des intérêts partiels.

Il ne s'agit pas de nier la nécessité des compromis, de l'attitude pragmatique dans la résolution des conflits d'intérêts. Selon notre avis, l'ajustement rapide, dynamique et ambitieux à l'environnement économique exige qu'en cherchant des compromis économiques et sociaux les partis visent des buts aussi clairs et nets que possible.

La direction de l'entreprise devient intéressée à la réalisation du profit à long terme lorsque la responsabilité et les modalités de contrôle sont clairement définies. Ainsi l'entreprise dans la sphère compétitive doit être surveillée par une institution de propriété socialiste qui assigne clairement la ligne de conduite à suivre.

L'indépendance des entreprises ne peut pas se réaliser simplement par voie de décret. L'entreprise est traversée par des conflits sociaux internes et externes, elle ne peut pas fonctionner sans contrôle et direction fermes. Ceux qui sont chargés des tâches de direction, à leur tour, ont besoin du respect social et du pouvoir, en dehors de la possibilité d'action indépendante, en vue d'accomplir leur devoir. Il est improbable que l'on puisse asseoir l'autorité de la direction des entreprises et assurer la gestion indépendante de milliers d'entreprises sans la création d'institutions spécifiques.

Deux solutions se présentent pour les entreprises d'État dans la sphère compétitive : l'organisation de l'autogestion ouvrière, et l'établissement d'institutions de propriété d'État séparées de l'administration d'État *.

Considérons, en premier lieu, les institutions de l'autogestion ouvrière. Selon les expériences historiques, les conseils ouvriers ou d'employés émergent spontanément dans des situations révolutionnaires ou de crise sociale. A l'heure de la désintégration du pouvoir d'État ou au moment où les organes d'État perdent considérablement de leur autorité, ces groupes s'emparent de la gestion des organisations économiques, mais une fois la situation de crise passée, ils sont dissouts ou leurs fonctions sont socialement transformées.

* Une troisième proposition générale a été formulée par T. Liska. Sur le « marché du plan » des entrepreneurs, basé sur la propriété personnelle socialiste, la surveillance des entreprises devrait revenir exclusivement aux forces du marché. Pour la présentation de cette conception voir [14]. La proposition, contenant beaucoup d'éléments corrects, envisageant le développement et le fonctionnement, au niveau de l'ensemble de l'économie, de la propriété personnelle socialiste basée sur « l'héritage social » et sur « le capital moral » des citoyens, surestime, à mon avis, les fonctions nécessaires mais imparfaites du marché, et sous-estime les relations établies existant dans les entreprises et les services publics qui sont hors de compétence de la compétition. Pour une critique plus détaillée voir [15].

En Yougoslavie la situation de l'autogestion ouvrière a connu un développement différent. La Yougoslavie, séparée de l'Union soviétique et de ses alliés à la suite de la décision du Cominform, mais également peu disposée à s'identifier au monde capitaliste, a essayé de créer une structure de pouvoir socialiste qui soit qualitativement différente des systèmes en vigueur dans les pays socialistes. Cette tentative a donné des résultats indiscutables, puisque la Yougoslavie est parvenue à survivre comme pays socialiste indépendant, et a obtenu des résultats remarquables dans plusieurs domaines. Il faut reconnaître ces succès malgré les défauts incontestables de son développement : la persistance de tensions entre les républiques fédérées, l'inflation galopante et les difficultés de contrôler un processus d'endettement croissant.

L'expérience du système autogestionnaire yougoslave démontre très clairement que les formes d'autogestion de la propriété socialiste sont viables, et même qu'elles présentent des avantages sur le système de planification directive en ce qui concerne la mobilisation de l'activité et la créativité des travailleurs, du point de vue de la satisfaction de la demande également. En même temps, les expériences de ce système de contrôle économique — acquises dans une conjoncture sociale calme — soulèvent des doutes en ce qui concerne l'opportunité de le suivre comme modèle.

Sans entrer dans une analyse approfondie, il faut mentionner quelques facteurs importants :

1. Dans les plus grandes entreprises, la participation des ouvirers à la formulation de la stratégie économique, leurs possibilités de compréhension et leur intéressement sont limités. En conséquence, il est nécessaire de donner l'indépendance aux ateliers, aux unités — appelées unités de base du travail associé en Yougoslavie. Mais cela affaiblit l'union et l'efficacité économiquement justifiées des entreprises. La gestion de ces contradictions engendre une bureaucratie complexe et induit la manipulation bureaucratique des ouvriers [16].

2. La différenciation naturelle des revenus des entreprises dans des conditions de marché a un effet direct sur le salaire des ouviers. Les différences de salaire importantes et fluctuantes dans la même profession suscitent le mécontentement parmi les ouvriers des grandes entreprises, fournissant ainsi des arguments

au pouvoir central dans ses intentions de modifier les différences entre les revenus personnels, ce qui, à son tour, va à l'encontre d'une gestion raisonnable. En outre, cette différenciation des salaires s'oppose à la redistribution rationnelle de la main-d'œuvre entre les entreprises.

Une autre solution pourrait résider, pour les entreprises d'État opérant dans la sphère compétitive, en la création d'un système de surveillance d'un type nouveau, indépendant de l'administation d'État, dans le cadre d'une propriété uniforme. En Hongrie cette solution est rendue possible par la séparation de la surveillance du contrôle fonctionnel au sein du ministère de l'Industrie, laquelle pourrait être complétée par la nomination pour toutes les entreprises d'un conseil d'administration représentant différentes organisations centrales et sociales. Ce changement constitue une bonne initiative, mais ne conjure pas le danger du rétablissement voilé de l'ancien système hiérarchique par branche, et n'interdit pas qu'en exerçant la surveillance nécessaire sur les entreprises, l'ancien système de surveillance par branche puisse être restauré sous une nouvelle forme.

Pour cette raison, même à présent, alors que le droit de tutelle sur les entreprises d'État relève du ministère de l'Industrie et d'autres ministères de branche — en train d'être réorganisés dans le but de séparer la division fonctionnelle et la surveillance — il faut souligner que la surveillance ne doit être exercée que sur la base de critères d'intéressement à long terme. Les autres tâches de contrôle et de persuasion doivent s'opérer à l'aide de régulateurs économiques. Ainsi il est nécessaire de rappeler constamment que le pouvoir inhérent au droit de surveillance ne doit pas chercher à solutionner des problèmes courants tels que la continuité de l'approvisionnement intérieur, la restriction des importations, l'augmentation des exportations, etc.

Une autre solution, plus adaptée, serait que dans la sphère de la propriété d'État, la surveillance des entreprises devrait être exercée par 4-10 organisations opérant indépendamment. Ces « holdings » — organisations détentrices du capital et intéressées aux bénéfices, opérant sans limitations — seraient capables de défendre avec succès les entreprises de la sphère compétitive contre la restauration masquée de la structure hiérarchique, et pourraient réussir à introduire l'évaluation et la surveillance des activités d'entreprise sur la base des critères de profitabilité à long terme. Cette forme de contrôle

permettrait de redistribuer le capital d'après les critères de profit. Les institutions de holdings, complétées éventuellement par des banques, syndicats, compagnies d'assurance, seraient autorisées à fermer des entreprises, à en créer de nouvelles, à redistribuer le capital pour le développement des entreprises existantes sur la base des bénéfices prévus. La source de la distribution du capital pourrait être, par exemple, le dividende payé par les entreprises aux organisations propriétaires. Ces organisations, détentrices du capital, pourraient ainsi accomplir la tâche — non résolue jusqu'à présent dans les conditions socialistes — de redistribuer le capital, surtout si leurs activités étaient complétées par le droit de fonder des filiales.

Cependant se pose la question de savoir si la création d'un nouveau système de surveillance est justifiée, si l'organisation détentrice du capital ne limiterait pas l'indépendance des entreprises.

Selon notre interprétation, les entreprises doivent se rendre indépendantes en premier lieu de l'administration d'État, pour que l'intéressement bénéficiaire puisse devenir l'objectif principal. Dans ce sens, l'entreprise et le holding seraient séparés de l'administration. En ce qui concerne les relations entre la direction du holding et l'entreprise, l'indépendance de cette dernière recevrait un nouveau contenu. Sur la base d'objectifs communs — la rentabilité, la profitabilité, le développement de l'entreprise à long terme — l'organisme de surveillance et la direction de l'entreprise pourraient très facilement élaborer les meilleures formes de leur coopération.

Comment ces organisations détentrices du capital pourraient-elles se former, qui pourrait leur donner la responsabilité et pour quelle tâche ? Considérant l'importance du problème, la question devrait être résolue par la voie législative. Suivant les suggestions mûrissant depuis longtemps, le rôle principal de ce genre d'organisation consisterait à augmenter les fonds publics qui leur seraient confiés. A la tête de ces organisations un conseil exécutif constitué de 6-12 membres serait nommé par le Présidium de l'Assemblée nationale. Pour marquer l'indépendance de l'organisation, le mandat de ce conseil exécutif ne coïnciderait pas avec le mandat parlementaire.

Si nous mettons l'accent sur les éléments législatifs de la proposition, ce n'est pas parce que nous croyons que le cadre légal détermine la méthode de gestion. Mais il est hors de doute que la synergie interne des pouvoirs convenablement

distribués est capable de remplacer l'organisation hiérarchique centralisée et de maintenir, à long terme, les conditions adéquates aux relations de marché.

La stimulation matérielle et la régulation des revenus

La direction des entreprises d'État pourrait être stimulée par l'incitation à augmenter les fonds mis à sa disposition, c'est-à-dire le capital de l'entreprise. Cela peut être le plus facilement mesuré par le développement à long terme de la masse du profit. La création de l'intéressement bénéficiaire, cependant, exige la clarification de nombreux autres problèmes, même si la différenciation des revenus entre les entreprises peut être réalisée sans l'aide des interventions centrales. En effet, la stimulation personnelle sur la base du profit de l'entreprise ne constitue une bonne orientation que pour celles qui ont une influence directe et facilement appréciable sur le profit. Le contrôle des revenus sur la base du profit, d'ailleurs, ne stimule pas directement à mieux travailler, car la masse des salariés n'ayant aucune influence directe sur le profit ne voit pas de rapport entre leurs performances et l'augmentation de leurs revenus. Le revenu personnel augmenté automatiquement, suivant l'accroissement du profit de l'entreprise peut ressembler à un cadeau.

Le seul effet positif du lien entre salaires et profit est que les employés seront plus exigeants vis-à-vis du management. Cependant, même cet effet n'est pas sans équivoque. Le rapport désiré ne se réalise que si les revenus sont liés aux évolutions à court terme du profit. Mais dans des conditions de marché le volume du profit est variable même dans le cas d'entreprises bien gérées. La diminution ou la fluctuation du profit n'est pas toujours la conséquence de la performance de la collectivité ou de la gestion de l'entreprise. Ainsi, dans le cas d'une situation défavorable transitoire d'une entreprise il n'est pas justifié ni convenable de réduire les salaires des employés, tant au sens absolu qu'au sens relatif. En effet si une entreprise n'est capable de verser que des bas salaires durant une mauvaise situation transitoire, ceci peut produire un cercle vicieux. En réponse à une réduction relative de leurs salaires, les ouvriers peuvent quitter en masse l'entreprise, en rendant permanentes les difficultés transitoires. Dans de tels cas la dérogation aux règles

de la distribution des revenus devient justifiée. Il découle de ceci les remarques suivantes :

1° on ne peut établir un rapport étroit approprié qu'entre le développement à long terme du profit et les revenus personnels dans l'entreprise ;

2° ce rapport doit, en premier lieu, affecter les revenus du groupe dirigeant, c'est-à-dire de ceux qui ont une influence directe sur le profit.

Ainsi il serait justifié d'attribuer aux directeurs des incitations financières sur la base du profit à long terme de l'entreprise après une période plus ou moins longue de succès, par exemple une fois tous les cinq ans, en plus des rémunérations fixées dans leurs contrats. Ceci pourrait être réglé par un contrat entre la direction de l'entreprise et l'organisation socialiste détentrice du capital.

Établir un partnership entre la direction et les ouvriers, c'est-à-dire obtenir une participation active de la part de la collectivité des ouvriers à la gestion est justifié même en l'absence de l'autogestion. Cela peut être atteint, d'une part, en distribuant certains droits aux représentants de la collectivité et, d'autre part, à l'aide du partage du profit.

Dans le cas où la direction du holding fait des efforts pour intégrer le collectif ouvrier à la gestion de l'entreprise, et en même temps offre une part du profit aux employés, cette forme de propriété s'approche du système autogestionnaire. Il resterait une différence essentielle concernant les pouvoirs de décision, mais les différences de revenus des employés seraient minimes.

Dans le cas d'entreprises contrôlées par des holdings socialistes il reste à clarifier une question : quel système doit être introduit par la direction de l'entreprise pour stimuler les ouvriers et les collectifs des usines ?

A cet égard il faut accepter que les mécanismes pour différencier les revenus sur la base des performances peuvent facilement être déconsidérés dans les entreprises, et que dans la pratique — en raison de la résistance de la part des ouvirers — les proportions des revenus distribués jusqu'alors sur la base de l'autorité, sont difficilement modifiables.

Une telle opération peut être soutenue en consolidant les positions des chefs d'unités plus petites — ateliers, sections d'usine — et en leur confiant le droit de disposer des matériaux et des machines, ainsi que des salaires.

Dans certains cas, en particulier dans le cas des petits magasins et ateliers séparés, l'exploitation contractuelle — proposée par Tibor Liska — qui gagne du terrain de nos jours dans le commerce de détail en Hongrie — pourrait réussir [14]. Dans ce système, l'unité serait louée à celui qui s'engagerait au paiement de la rente la plus élevée. Le contrôle des petites collectivités d'ouvriers à l'intérieur de l'entreprise par le moyen des solutions autogestionnaires peut être également avantageux. En l'occurrence la direction conclut des accords directement avec un collectif d'employés au lieu d'exercer le contrôle par l'intermédiaire du chef d'atelier, et charge cette collectivité de la gestion et de la distribution des salaires. Cette méthode de convention collective entre la direction et les unités plus petites ne peut être appliquée que dans des cas bien choisis, avec des collectivités à forte cohésion. En général, une direction formelle et hiérarchisée est indispensable au sein des entreprises.

Le trait caractéristique commun des deux systèmes est qu'il accorde une indépendance considérablement plus grande qu'auparavant aux unités en ce qui concerne la gestion, et ainsi ils produisent une stimulation plus forte pour une performance plus élevée.

Régulation financière et cadre institutionnel

L'esprit d'entreprise exige pour les entreprises non seulement la liberté juridique, mais aussi que les moyens financiers adéquats soient mis à leur disposition.

Sur la voie de la liberté formelle vers la liberté réelle d'entreprendre il faut lever des obstacles dans les trois domaines suivants :

1° la réglementation des salaires, et les relations entre les gains des employés et les résultats d'exploitation de l'entreprise ;

2° Les relations entre l'accès au crédit et les plans d'entreprise appuyés par le Centre ;

3° les méthodes de formation des prix et de contrôle des prix.

La pratique hongroise actuelle est que — malgré leur encouragement verbal — les entreprises ne sont capables de fonctionner continuellement sans subventions individuelles que dans des cas exceptionnels.

En général le marchandage entre les grandes entreprises et le Centre commence en même temps que la mise en marche des systèmes de régulation, quand les plans quinquennaux sont approuvés. Le résultat de ces négociations est que le plan d'entreprise — dans la majorité des cas — ne peut être réalisé que si le Centre assure des réglementations qui divergent des règles générales, c'est-à-dire s'il applique un traitement préférentiel. Même les conditions financières déjà préférentielles offertes pour les entreprises les plus importantes ne sont suffisantes pour le fonctionnement continu que s'il n'intervient aucun changement significatif par rapport au plan approuvé, ni dans les conditions extérieures ni dans la réalisation elle-même. Dans le cas où la position de l'entreprise s'avère pire qu'elle n'était prévue, elle est contrainte d'avoir recours à des aides complémentaires.

Ce système, étant donné qu'il différencie les entreprises par des moyens financiers dès la phase d'élaboration du plan, puis au cours de sa réalisation, concentre un pouvoir immense entre les mains des organes de contrôle économique, restreignant de cette manière l'indépendance des entreprises, souvent jusqu'au point d'intervenir dans les moindres détails. La contradiction spectaculaire de cette situation est que le Centre n'est pas assez puissant pour faire valoir ses idées en ce qui concerne les processus économiques les plus importants.

Dans ces conditions, la gestion est caractérisée par le fait que la monnaie déploie une activité réelle seulement dans des sphères isolées dans le temps et dans l'espace, et même cette activité n'est pas sans obstacles. Ainsi la circulation de la monnaie n'intègre pas l'économie [17].

Pour cette raison, afin de développer le mécanisme de marché, il faut réduire les restrictions suivantes :

1° celles qui limitent l'utilisation des fonds disponibles pour le financement des coûts salariaux ;

2° celles qui ne déterminent pas la masse de crédit pour le financement des fonds fixes et de roulement sur la base du rendement escompté, mais les ajustent à la différence entre les coûts de développement envisagés par les plans centraux et les sommes accumulées effectivement au niveau des entreprises ;

3° celles qui limitent l'autonomie comptable des entreprises par la régulation centrale relative au calcul des coûts moyens, empêchant ainsi, même dans le cas de produits aux prix

libres, la distribution des frais généraux parmi plusieurs produits ;

4° celles qui mettent les détenteurs de liquidités dans l'obligation d'accumuler des réserves.

L'unification des critères de rentabilité des entreprises n'est possible que par l'extension de la liberté de la gestion financière ; de cette manière seulement il est possible de changer la situation dans laquelle les entreprises ont intérêt à freiner leurs performances, et c'est de cette façon que l'on peut exploiter complètement la capacité des prix flexibles à harmoniser l'offre et la demande.

Pour mettre en œuvre un tel système financier, on a besoin d'institutions financières différentes de celles qui existent actuellement.

Dans le système hongrois actuel les différentes fonctions financières ne sont pas assez nettement séparées.

L'émission de monnaie et le financement d'une grande partie de l'activité économique sont entre les mains d'une organisation monopolise, la Banque nationale de Hongrie. En outre le fonctionnement de la Caisse d'Épargne nationale — la banque de la population et de l'économie privée — la Banque du Commerce extérieur qui finance certaines transactions commerciales extérieures, ainsi que la Banque de Développement d'État qui finance les projets de développement centraux et fait fonction de département d'investissement du ministère des Finances.

Ce réseau bancaire n'est pas favorable au développement d'activités d'entrepreneur. Le fait que presque toutes les activités financières peuvent être réalisées en un seul endroit, met l'accent de façon excessive sur l'audit au détriment des aspects bancaires. Pour cette raison, dans la situation nouvelle, une décentralisation importante de l'actuel réseau bancaire semble être nécessaire.

A notre avis, il ne suffirait pas de définir plus clairement les fonctions, ni même séparer organiquement l'activité d'émission de monnaie de la Banque Nationale de Hongrie et son rôle de banque commerciale finançant l'économie dans une position de monopole. L'activité de la Banque Nationale de Hongrie serait limitée à l'approvisionnement en monnaie. Le financement des projets d'investissement de l'État serait toujours assuré par la Banque de Développement d'État, mais le contrôle des projets d'investissements serait effectué par le ministère des Finances lui-même. Pour le financement de l'activité économique il serait nécessaire de créer un réseau de banques commerciales

permettant d'offrir aux entreprises une possibilité de choix parmi plusieurs banques. Ces dernières, à leur tour, feraient valoir des considérations strictement commerciales en déterminant les termes du financement, en affectant des crédits vis-à-vis des entreprises d'État et coopératives aussi bien que privées.

Après la restructuration appropriée suivant les lignes décrites ci-dessus, la réappréciation du rôle de la Banque Nationale et du système des banques commerciales, d'un point de vue institutionnel, semble nécessaire. De façon générale, les banques commerciales devraient être indépendantes de l'administration d'État. Les nominations à la direction des banques pourraient être de la compétence du Parlement, comme dans le cas des holdings. Il peut être également nécessaire que la banque émettrice soit légalement indépendante du gouvernement.

Des mesures prises depuis 1979 et les étapes suivantes

Après les tendances recentralisatrices des années soixante-dix, depuis 1979 la direction économique hongroise affirme son intention de retourner à l'esprit du nouveau mécanisme économique comme il avait été accepté en 1968.

Actuellement on ne parle plus de l'amélioration du contrôle central et de l'accroissement de la responsabilité des entreprises, on cherche plutôt les moyens d'encourager l'activité d'entrepreneurs indépendants. Les changements peuvent être évalués d'après quatre mesures importantes déjà appliquées :

1° Un système de prix compétitifs a été introduit, dans lequel les prix intérieurs sont ajustés aux prix du marché mondial, au lieu du système de prix précédant, foncièrement autarcique, de type coût-plus ;

2° l'accent est mis sur la nécessité d'une régulation financière normative, opposée à la pratique de l'ajustement des régulateurs aux entreprises individuellement ;

3° l'aspect financier du contrôle est souligné, au lieu du système de surveillance administratif se concentrant sur les objectifs définis en termes physiques ;

4° et finalement, conformément aux besoins du marché, les grandes entreprises intégrées auparavant sans raison économique ont été divisées en entreprises de grandeur moyenne, plus efficaces ; plusieurs trusts exerçant le contrôle au niveau intermédiaire ont été démantelés ; la création de petites et

moyennes entreprises aussi bien que les initiatives privées ont été encouragées, contrairement à la politique précédente, monopoliste et discriminatrice à l'égard des petites, en particulier des entreprises privées.

Chacun de ces quatre objectifs de la nouvelle politique économique est adéquat par rapport aux exigences de la situation économique grave, et peut largement contribuer à surmonter les difficultés du pays. Cependant, l'expérience économique de la période précédente montre qu'en dépit des objectifs excellents la pratique est considérablement en reste par rapport aux exigences.

Au lieu des prix compétitifs on rencontre souvent la formation administrative des prix, entraînant une nouvelle forme de marchandage entre les entreprises et les organes centraux. Au mépris de l'accent mis sur la régulation financière normative, des accords individuels sont abondants.

Le personnel du ministère de l'Industrie, organisé selon une structure fonctionnelle où les fonctionnaires sont peu nombreux par rapport aux organisations précédentes, a des difficultés à se retrouver dans le labyrinthe des tâches déclarées, les exigences pratiques et les ambitions individuelles à l'intérieur du ministère. Il n'est pas impossible que cette indécision puisse ouvir la voie aux tendances inverses, au rétablissement des schémas anciens du contrôle de branche.

Les effets sans conteste positifs du « boom » des créations d'entreprises ont également des résonnances douteuses. Il n'est pas encore établi clairement si ceux qui sollicitent les nouvelles entreprises ont vraiment l'intention d'exercer des activités productrices ou commerciales dans le but d'assurer une meilleure satisfaction de la demande, ou si — à la place de travailler durement — ils ne veulent qu'exploiter les échappatoires du système économique afin de s'enrichir rapidement. Également, les entreprises récemment rendues indépendantes des trusts n'ont pas amélioré, du jour au lendemain, le niveau antérieur de leur production.

En énumérant ces effets secondaires négatifs nous n'avons pas l'intention de dénigrer les tendances favorables, mais seulement de faire remarquer les différences entre les paroles et les actes, puisque les contradictions peuvent refléter plus les inévitables difficultés inhérentes à l'introduction des réformes. Il se peut que derrière le contraste entre les paroles et les actes se cache une tendance conservatrice qui préfère le système de

contrôle d'une structure hiérarchique — voire même la gestion d'entreprises basée sur la sécurité assurée par le statut et le rang — à un comportement entreprenant pouvant prendre des risques sur le marché. Cette opinion peut retarder les changements nécessaires en insistant sur des dangers réels. Quand elle veut limiter l'impact des conditions de l'offre et de la demande en maintenant la pratique actuelle du contrôle délibéré du mouvement des prix à la production et à la consommation au niveau domestique, l'opinion conservatrice affirme que de cette façon seulement les évolutions du niveau des prix peuvent être planifiées. Elle veut harmoniser le développement et la supression des entreprises, sous les influences du marché, non seulement avec le plein emploi, mais aussi avec la sécurité de l'emploi. Mais cette double exigence est insoutenable.

Si nous voulons un changement réel, nous devons accepter les effets secondaires désavantageux du renforcement de l'entrepreneurship, sur les couches sociales importantes. L'expansion de l'entrepreneurship rend sans doute moins facile à planifier ou même à prévoir l'évolution et le niveau des prix qu'il ne l'est aujourd'hui ; elle diminue la sécurité de l'emploi, et quoique dans les conditions économiques actuelles le plein emploi puisse être maintenu, dans certains endroits et dans certaines professions, un chômage temporaire peut se produire. Évidemment les effets défavorables peuvent être atténués, et l'on peut se préparer à faire face, ainsi que la population, à ces conséquences inévitables.

Le nouveau programme de réforme exige qu'en dehors de l'élaboration d'une stratégie de changement à long terme, il faut également élaborer un plan à court terme en vue de surmonter les difficultés économiques. L'harmonisation du mécanisme de marché avec le contrôle central doit nous conduire de l'actuel marché de vendeurs à un marché d'acheteurs, de la reproduction continue du déséquilibre à une croissance économique équilibrée.

CONCLUSION

Les récentes réformes, introduites au cours de la première moitié de cette décennie de façon plus ou moins continue, contribuent à infléchir le modèle d'*économie administrée* et à donner une configuration plus précise au modèle de socialisme de marché ; par la même occasion, la démarche des réformateurs hongrois soulève une série d'interrogations. Dans quelle mesure peut-on parler de modèle à propos de cette expérience ? L'accroissement des difficultés ainsi que d'éventuelles pressions extérieures peuvent-elles la remettre en cause et conduire à réactiver la planification centralisée ; inversement, la persistence d'un courant politique libéral peut-il aboutir à une situation de quasi-marché dans une économie socialiste ? La reconnaissance des catégories économiques, la décentralisation par les prix, la primauté accordée au profit, etc., sont-ils une justification, *a posteriori*, des arguments avancés par les libéraux, Hayek, Mises, lors du célèbre débat des années vingt sur l'impossibilité du socialisme ? Ce modèle, enfin, s'il est cohérent est-il généralisable à d'autres pays socialistes ?

En dépit des aléas de la croissance et de l'environnement international, il semble que cette expérience soit irréversible et il paraît difficile de concevoir un brusque retour en arrière. La recentralisation engendrerait de sérieux effets négatifs ; par ailleurs, elle entraînerait la modification des institutions de la planification, telle que le rétablissement des instances « méso-économiques », et d'une planification rigide ; en outre, elle serait en porte à faux avec le comportement des agents économiques, habitués aujourd'hui à opérer avec un certain degré d'autonomie. On ne saurait cependant nier l'existence de tendances restaurationnistes au sein des instances économiques et politiques. Par nature, la bureaucratie a peur du vide et le recours à la recentralisation peut donner l'illusion de mieux contrôler le cours des choses.

En sens inverse, on peut difficilement concevoir une extension future du mécanisme économique conduisant à une situation

de quasi marché. Le noyau dur de la planification de type soviétique subsiste toujours à travers les choix centraux, la délimitation précise de la sphère de compétence des instances macro-économiques, les limites de la régulation financière, etc. ; ces facteurs constituent autant d'obstacles à l'extension des mécanismes de marché auxquels s'en ajoutent d'autres.

En premier lieu, le comportement lui-même des agents économiques. L'extension du marché implique l'autonomie de décision, la différenciation des revenus, l'accumulation privée de capitaux, la stratégie d'entreprise, etc.

A l'heure actuelle elle ne concerne principalement qu'une frange limitée de la population : petits entrepreneurs initialement cantonnés dans le secteur de l'économie secondaire, groupe de « managers » dans les entreprises et les coopératives socialistes et certaines couches de salariés opérant sous forme contractuelle dans les entreprises d'État pour lesquels le niveau de rémunération est fonction de la productivité marginale. En revanche, pour les autres catégories sociales, les effets attendus de l'extension des mécanismes de marché se traduirait par la relative détérioration de leur situation matérielle et remettrait en cause le degré de protection dont elles jouissent à l'heure actuelle. Ce phénomène dualiste est déjà perceptible en Hongrie depuis quelque temps.

En second lieu, se pose la question du Parti, donc du pouvoir. On a souligné la contradiction provenant de la cohabitation d'une structure politique verticale avec une structure économique horizontale. Certes, il serait faux de concevoir le Parti comme un *deus ex machina* contrôlant l'ensemble du mécanisme économique. A l'image de la société, il est une structure contrastée au sein de laquelle se reflètent des sensibilités et des intérêts de groupes ; c'est également un organisme capable d'accepter des compromis tout en conservant les attributs d'un parti unique. L'extension des mécanismes de marché et avec lui, l'émergence d'intérêts de groupes au sein de la société conduisent à modifier le système de représentation. A cet égard, les timides tentatives d'introduction du pluralisme dans le choix des dirigeants d'entreprises, l'élection des députés, l'accroissement du rôle du Parlement, notamment en vue de contrôler la propriété publique, sont des indications de l'importance et de l'acuité de cette question.

En troisième lieu, l'appartenance de la Hongrie au C.A.E.M., avec les avantages substantiels qu'elle en retire, constitue aussi

un facteur limitatif en raison notamment des échanges bilatéraux basés sur le troc, ainsi que les tentatives d'instauration d'une planification supranationale.

C'est donc dans des limites relativement étroites que se déploie ce modèle hongrois. Ni plan, ni marché, il est une combinaison hybride des deux ; il ne ressemble plus tout à fait au modèle originel, mais reste encore éloigné du modèle d'économie de marché.

Cette expérience réactualise-t-elle le débat des années vingt sur la possibilité de réaliser le socialisme ? Ne justifie-t-elle pas les condamnations prodiguées par des économistes ultra-libéraux, comme Hayek et plus encore Mises ? La question ne se pose plus aujourd'hui dans les mêmes termes. Le développement du système socialiste, selon une rationalité qui lui est propre, est une réalité qui peut être difficilement niée même s'il s'effectue aux prix d'importants gaspillages. En outre l'argumentation des représentants de ce courant de pensée était particulièrement dogmatique ; il est vrai que l'expérience qui se déroulait en U.R.S.S. à cette époque ne contribuait pas à étayer la rationalité du nouveau système. Mais, la théorie des systèmes et l'analyse comparative nous enseignent qu'il n'y a pas de système pur ; à l'exception des monastères et des divisions militaires on ne connaît pas de planification absolue dans la réalité sociale concrète.

Réalisme économique, pragmatisme, capacité d'adaptation : la démarche des économistes hongrois semble confirmer les prévisions de K. Polanyi qui réfutait l'universalité du concept d'échange basé sur le marché tout en recommandant au socialisme de s'adapter à l'évolution des systèmes et à intégrer les éléments de l'économie de marché.

Cette expérience est-elle généralisable, ou, au contraire, proprement spécifique au cas hongrois ? On peut repérer la « griffe » hongroise à travers certaines réformes actuellement conduites dans différents pays socialistes, de la Chine à la Pologne et même en U.R.S.S. où l'on envisage aujourd'hui d'appliquer certains des principes qui sont à l'origine du succès de l'agriculture hongroise. Il serait hasardeux toutefois d'envisager l'extension de cette expérience dans la mesure où l'originalité de tout modèle relève d'une combinaison de facteurs particuliers, démographiques, historiques, culturels, etc., que l'on ne retrouve pas nécessairement dans les autres pays.

Dès lors comment caractériser la démarche hongroise ? On empruntera, pour conclure, l'image utilisée par l'économiste Rezsö Nyers, l'un des pères de la réforme de 1968 qui est aujourd'hui encore un des principaux animateurs du courant réformateur. En référence à l'alpinisme, il faisait remarquer que l'on peut atteindre un sommet de deux façons, soit en cordée, soit en solitaire.

Xavier RICHET

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

PREMIÈRE PARTIE
L'ÉTAT DE L'ÉCONOMIE

Commentaires sur l'état actuel et les perspectives de la réforme économique hongroise par János KORNAI

ANGELUSZ, R., et PATAKI, J. (Comment les écarts de revenus se reflètent dans l'opinion publique), Ronéo, en hongrois, Tömegkommunikaciós Központ, Budapest, 1976.

ANTAL, László, « Development with Some Digression — The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies », *Acta Œconomica*, 23, 3-4 : 257-274, 1979.

BAUER, Tamás, « Investment Cycles in Planned Economies », *Acta Œconomica*, 21, 3 : 243-260, 1978.

BAUER, Tamás, *Tervgazdaság, beruházás, ciklusok* (Economie planifiée, investissement, cycles), Közgazdasági és Jogi Könyvkiado, Budapest, 1981.

CSERESNÉ, Kovács Zs., in *Proceedings of the Institute of Economics*, Hungarian Institute of Sciences, n° 23, 1981.

DONÁTH, F., *Reform and Revolution — Transformation of Hungary's Agriculture 1945-1975*, Corvina, Budapest, 1980.

FÁBRI, E., *Pénzügyi Szemle*, 125, 10 : 728-739, octobre 1981.

FALUBIRÓ, V. et GÁLIK, L., *Pénzügyi Szemle*, 25, 12 : 909-915, décembre 1981.

FARKAS, K. et PATAKI, J., (Des opinions sur quelques problèmes économiques fondamentaux), ronéo, en hongrois, Tömegkommunikaciós Központ, Budapest, 1980.

GÁBOR, R. István, « The Second (Secondary) Economy », *Acta Œconomica* 22, 3-4 : 291-312, 1979.

GÁBOR, R. István, et GALASI, Péter, *A « masodik gazdasag »* (La seconde économie), Közgazdasági és Jogi Könyvkiado, Budapest, 1981.

GÁCS, János, *Közgazdasagi Szemle*, 23, 9 : 1043-1060, septembre 1976.

HIRSCHMAN, Albert O., *Essays in Trespassing*, Cambridge, University Press, Cambridge, 1981.

KAPITÁNY, Zs., KORNAI, JÁNOS, et SZABÓ, J., *Közgazdasagi Szemle*, 29, 3 : 300-324, mars 1982.

KISPISTA, I., *Valóság*, 25 : 80-92, janvier 1982.

KOLOSI, T. (L'économie auxiliaire et la structure sociale), ronéo, en hongrois, Országos Tervhivatal, Budapest, 1979.
KORNAI, János, « Ressource-Constrained versus Demand Constrained Systems », *Econometrica*, 47, 4 : 802-820, juillet 1979.
KORNAI, János, *Economics of Shortage*, North-Holland, Amsterdam, 1980 a.
KORNAI, János, « « Hard » and « Soft » Budget Constraint », *Acta Œconomica*, 24, 2 : 231-246, 1980 b.
LACKÓ, M., « Cumulating and Easing of Tensions », Acta Œconomica, 24, 3-4 : 357-377, 1980.
LAKI, M., *Gazdaság*, 16, 1 : 36-52, 1982.
MAJOR, I. (Les transports dans l'économie planifiée), ronéo, en hongrois, MTA Közgazdaság-tudomány Intézet, Budapest, 1981.
MARKÓ, I., *Társadalmi Szemle*, 35, 11 : 36-39, novembre 1980.
MOHOS, A., (La différenciation dans l'industrie — situation actuelle), ronéo, en hongrois, Tömegkommunikációs Központ, Budapest, 1981.
NAGY, L. G., ANGELUSZ, R. et TARDOS, R., *Gazdasági közvéleménykutatás* (Sondage d'opinion sur l'économie), Tömmegkomunikációs Központ, Budapest, 1981.
NAGY, L. G. et VIRÁG, E. (Comment la population urbaine conçoit l'avenir), ronéo, en hongrois, Tömmegkommunikációs, Központ, 1981.
NYERS, REZSÖ et TARDOS, Marton, « What Economic Development Policy Should We Adopt ? », *Acta Œconomica*, 22, 1-2 : 11-32, 1979.
PÁLOVICS, B., *Közgazdasági Szemle*, 28, 4 : 426-438, avril 1981.
RÉVÉSZ, Gabor, « Enterprise and Plant Size : Structure of the Hungarian Economy », *Acta Œconomica*, 22, 1-2 : 47-68, 1979.
SOÓS, K. A., « Causes of Investment Fluctuations », *Eastern European Economics* 14, 2 : 25-36, hiver 1975-1976.
SZALAI, E., *Valóság*, 25, 5 : 23-35, mai 1982.
SZÉP, Gy., ed., *Magyar Hirlap*, 14, 31 octobre 1981.

DEUXIÈME PARTIE

LES ÉTAPES DE LA RÉFORME

La première vague du débat sur le mécanisme économique en Hongrie (1954-1957) par László SZAMUELY

1. BEREND, T. I., « Gazdaságirányítasítervézi mechanizmusunk reformjának elso fejezeté 1956-1957. ben » Le premier chapitre de la réforme du contrôle économique et du mécanisme de planification en 1956-1957, *Valóság*, 1981, n° 12, pp. 1-21.

2. ID, « A gazdaságblitika új útja Magyaroszágon 1956-1957 fordulója után » (La nouvelle voie de la politique économique en Hongrie après le tournant de 1956-1957), in *Társadalmi Szemle*, 1982, n° 1, pp. 43-62.

3. Id, « Continuity and Changes of Industrialization in Hungary after the Turn of 1956-1957 » in *Acta Œconomica*, vol. XXVII, n° 3-4 (1981), pp. 221-250.

4. Barla Szabó, Ö., « Gazdaságpolitika és gazdasági fejlodés az MDP KV 1953. júniusi ülése után » (Politique économique et développement économique après la session de juin 1953 du Comité central du P.O.H.), in *Párttörténeti Közlemények*, 1981, n° 2, pp. 3-54.

5. « A tervezés egyszerüsítése » (La simplification de la planification), in *Többtermelés*, n° 9, 1954, p. 2.

6. Péter, Gy., « Az irányitás módszereiről általában » (Sur les méthodes de contrôle en général) in *Társadalmi Szemle*, 1954 n° 8-9, in Péter, Gy, *A gazdaságosság és jövedelmezöség jelentösége a tervgazdálkodásban* (L'importance de l'efficacité économique et de la profitabilité dans l'économie planifiée), Budapest, 1956, Közgazdagi és Jogi Könyvkiadó, pp. 13-30.

7. Id, Gy., *op. cit.*, pp. 27-28.

8. *Ibid.* pp. 29-30.

9. Balázsy, S., « Javítsuk meg tervezési módszereinket » (Améliorons nos méthodes de planification), in *Többtermelés*, 1954, n° 11, pp. 2-12.

10. *Ibid.*, p. 11.

11. *Ibid.*, p. 4.

12. Balázsy, S., « Válasz a hozzászólásokvra » (Réponses aux commentaires), in *Többtermelés*, 1955, n° 5, p. 30.

13. *Ibid.*, p. 31.

14. Péter, Gy., « Gazdaságosság jelentöségéröl a népggazdaság tervszeru irányitásában » (Sur l'importance et le rôle de l'efficacité économique dans le contrôle planifié de l'économie nationale), in *Közgazdasági Szemle*, n° 3, 1954, pp. 300-324 ; in Péter, Gy. : *op. cit.* pp. 31-69.

15. *Ibid.*, p. 46.

16. *Ibid.*, p. 47.

17. *Ibid.*, p. 58.

18. *Ibid.*, p. 55.

19. Balázsy, S., Améliorons nos méthodes de planification, p. 10.

20. Péter, Gy., *op. cit.*, pp. 64-65.

21. Id., « A gazdaságosság és a jövedelmezöség jelentöségé a tervgazdálkodásban » (Sur l'importance de l'efficacité économique et la profitabilité dans l'économie planifiée), in *Közgazdasági Szemle*, 1956, n° 6, pp. 695-711 ; n° 7-8, pp. 851-869, In Péter, Gy., *op. cit.*, pp. 89-143.

22. Kornai, J., *Overcentralisation in economic administration, Oxford University Press*, Londres, 1959, XXIII, 236 p.

23. « Tervezési módszereinkröl szóló vita összefoglalása » (Résumé du débat sur nos méthodes de planification), in *Többtermelés*, 1955, n° 5, pp. 35.

24. Id., *op. cit.*, pp. 229-233.

25. Berend, T. I., « Gazdaságirányitási-tervezési mechanizmusunk reforjának elsö fejezete 1956-1957, ben », pp. 16-17.

26. NAGY, T., Avant-propos, in PÉTER, Gy., *op. cit.*, p. 10.

27. BOKOR, J., GADÓ, KÜRTHY, P., MEITNER, T., SÁROSI, S., WILCSEK, J., « Javaslat az ipar gazdasági irányitásának új rendszerére » (Propositions pour un nouveau système de contrôle économique de l'industrie), in *Közgazdasági Szemle*, 1957, n° 4, pp. 410-425.

28. VARGA, I., « A Közgazdasági Szakértö Bizottság elgondolásai » (Les idées du comité des experts économiques), in *Közgasdasági Szemle*, 1957, n° 10, pp. 997-1008 ; n° 12, pp. 1231-1248.

29. BRUS, W., Ogólne preoblemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznef. Warsaw, 1961, PWN. ; *The Market in a Socialist Economy*, Londres-Boston, 1972, Routledge and Kegan Paul.

30. ERDOS, P., « A népgasdaság központi irányitása és a gazsasági mechanizmusok » (Le contrôle central de l'économie nationale et les mécanismes économiques), in *Szabad Nép.*, 14 septembre 1956.

31. KORNAÍ, J., « Gyökerestül irtsuk ki a bürokráciát ! » (Extirpons la bureaucratie) in *Szabad Nép.*; 14 octobre 1956.

32. VARGA, I., *op. cit.*, part I, p. 1001.

33. *Ibid*, *op. cit.*, part II, p. 1233.

34. ANTAL, L., « Development — with some digression » in *Acta Œconomica*, vol. XXIII, n° 3-4, pp. 257-273, 1979.

35. SCHWEITZER, I., « Some Interrelations Between Enterprise Organization and the Economic Mechanism in Hungary », in *Acta Œconomica*, vol. XXVII, n° 3-4, 1981 pp. 289-300.

36. BAUER, T., « The Hungarian Alternative to Soviet-type Planning », Paper submitted to the Round-table on the Hungarian Economy and East-West Economic Relations, Bloomington, Indiana, États-Unis, 21-24 mars 1982.

Développements avec quelques digressions le mécanisme économique hongrois dans les années soixante-dix par László ANTAL

1. CSAPÓ, L., « Gazdaságpolitikia, mechanizmus, szabályozás, és kölcsönös összfüggéseik » (Politique économique, mécanisme, contrôle et leurs relations mutuelles), *Társadalmi Szemle*, 1966, n° 2.

2. BRUS, W., *The Market in a Socialist Economy*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1972.

3. NAGY, T., A. Gazdasági mechanizmus reformja és a politikai gazdaságtan kategóriái. (Réforme du mécanisme et catégories de l'économie politique) Tudomanyos Ismeretterjesto Társulat.

4. REVESZ, G., « Entreprise and Plant Size. Structure of the Hungarian industry », *Acta Œconomica*, vol. XXII, n° 1-2, 1979.

5. NYERS, R. TARDOS, M., « What Economic Policy Should we Adopt ? » *Acta Œconomica*, vol. XXII, n° 1-2, 1979.

6. LAKY, T., Enterprises in Bargaining Position. *Acta Œconomica*, vol. XXII, n° 3-4, 1979.

7. HETENYL, I., « Growth and Equilibrium in the Fifth Five-year Plan of Hungary for the Years 1976-1980 », *Acta Œconomica* vol. XVI, n° 1, 1976.

8. TAR, J., « Berházások és gazdasági növekedés », *Gazdasag*, n° 3, 1976.

9. DEÁK, A., « Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency in Hungary », *Acta Œconomica*, vol. XX, n° 1-2, 1978.

TROISIÈME PARTIE

UN DIAGNOSTIQUE DU RÉAJUSTEMENT

Contrainte budgétaire « dure » et contrainte budgétaire « lâche » par Janos KORNAI

1. CSANÁDI, Demeter, M., « A vállalatnagyság, a jövedelmezöség és a preferenciák néhány összefüggése ». (Quelques interrelations entre la dimension de l'entreprise, la profitabilité et les préférences), *Pénzügyi Szemle*, 2, 1979, pp. 105-120.

2. DEAK, A. (ed.), *Pénzügyi megkülönböztetések rdenszere* (Le système des différenciations financières), ministère des Finances, Budapest, 1972, ronéo.

3. DEAK, A., *Állami pénzügyi befolyásolás, preferenciák és diszpreferenciák* (Quand le gouvernement influence les préférences et les non-préférences par des mesures fiscales), ministère des Finances, Budapest, 1972, ronéo.

4. FALUVÉGI, L., *Állami pénzügyek és gazdaságirányítás* (Les finances de l'État et la régulation économique), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1977.

5. FENYÓVÁRI, I., « The role of profit in the Hungarian economy », Acta Œconomica, vol. XXII, 1-2, 1979.

6. KORNAI, J., *Economics of Shortage*, Amsterdam, North-Holland, t. I-II, 1980. Ce livre a été publié en français sous le titre *Socialisme et économie de la pénurie*, Économica, Paris, 1984.

7. NAGORSKI, A., « Japan vs. the world », *Newsweek*, 17 juillet 1978, pp. 8-12.

8. SLUTSKY, E. E., « On the theory of the budget of the consumer », *Giornale degli Economisti*, 1915, pp. 1-26.

9. SZABÓ, B., « Vállalati adóztatás nyereségelvonás » (Imposition des entreprises, le prélèvement du profit), *Valóság*, 8, 1977, pp. 91-95.

10. TALLÓS, Gy., *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben* (Le rôle du crédit bancaire dans le système hongrois de régulation économique), Kossuth Könyvkiado, Budapest, 1976.

11. VINCZE, I., *Árak, adók, támogatások a gazdaságiranyítás reformja után* (Prix, impôts et subventions après la réforme du système de régulation et de gestion économiques), Közgazdasagi és Jogi Könyvkiado, Budapest, 1971.

Les cycles de l'investissement dans les économies planifiées par Tamás BAUER

1. BÁNSÁGI, P., SZABÓ, B., RÁCZ D., *Gazdasági növekedés és a fejlödés intenzív periódusa* (Croissance économique et période de développement intensif), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1975.

2. BAUER, T., *A beruházási volumen a közvetlen tervgazdálkodásban* (Le volume des investissements dans une économie à planification directe), Institut d'économie, Académie des sciences de Hongrie, Budapest, 1977, ronéo.

3. BEREI, A. (éd.), *A szocializmus politikai gazdaságtana* (Économie politique du socialisme), Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1973 (Berei lui-même est l'auteur du chapitre cité).

4. GOLDMANN, J., *Makroeconomická analýza a prognóza (Analyse macro-écoomique et prévision), Academia, Prague, 1975.*

5. HORVAT, B., « The Optimum Rate of Investment », *The Economic Journal*, vol. LXVIII, 272, 1958.

6. KALECKI, M., « Czynniki okreslajace tempo wzrostu dochodu narodowego w gospodarce socjalistycznej » (Les facteurs déterminant le taux de croissance du revenu national dans une économie socialiste), *Gospodarka Planowa*, vol. XIII, 1, 1958.

7. KALECKI, M., *Introduction to the Theory of Growth in a Socialist Economy*, PWN, Varsovie, 1969.

8. KALECKI, M., « Theory of growth in different social systems », *Scientia*, 40, pp. 1-6, 1970.

9. KHAVINA, S., « Vymysly o « krizisakh » i « ciklakh » v socialističeskom khozjajstve » (Réflexions sur les « crises » et les « cycles » dans une économie socialiste), *Ekonomičeskie nauki*, vol. X, 2, 1967.

10. KORNAI, J., *Rush Versus Harmonic Growth*, North Holland, Amsterdam, 1972.

11. ID., « Resource-constrained versus demand-constrained systems », rapport, Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, Stockholm, 1978.

12. ID., « Resource-constrained versus demand-constrained systems », *Econometrica*, vol. XLVII, 4, 1979.

13. SOÓS, K. A., « Causes of Investment Fluctuations in the Hungarian Economy », *Eastern European Economics*, vol. XIV, 2, 1976.

14. SREIN, Z., « Některé významné tendence ve vývoji investiční výstavby » (Quelques tendances importantes du développement de l'investissement), *Plánované hospodářství*, vol. XXVII, 6, 1975.

Le commerce extérieur hongrois dans les années soixante-dix par Andras Köves/György Oblath

1. Beke, K., Hunyadi, L., « A magyar export importanyag tartalma » (Le contenu en importations des exportations hongroises) *Külgazdaság*, 1977, n° 7.

2. Botos, K., « Külgazdasági koncepció — nemzetközi kooperáció » (Conception économique extérieure — coopération internationale) *Közgazdasági Szemle*, 1979, n° 11.

3. Csaba, L., « Impact of World Economic Changes on the C.M.E.A. », *Acta Œconomica*, vol. XXV, n^{os} 1-2, pp. 93-116, 1980.

4. Csikós-Nagy, B., « Hungary's adjustment to the new world market relations », *Acta Œconomica*, vol. XXX, n° 1, 1983.

5. Fay, J., Nyers, R., « Specialization and Cooperation in the Hungarian economy and the C.M.E.A. », *Acta Œconomica*, vol. XXVII, n^{os} 1-2, pp. 1-18, 1981.

6. Inzelt, A., « Versenyképesség és az ipari struktúra változása » (Compétitivité et les changements de la structure industrielle), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981.

7. Kádár, B., « Nyitni vagy zárni ? » (Ouvrir ou fermer ?), *Külgazdaság*, n° 1, 1981.

8. Kozma, F., « A népgazdaság optimális nyitottsága » (L'ouverture optimale de l'économie nationale) *Külgazdaság*, n° 11, 1980.

9. Köves, A., « A világgazdasági nyitás : Kihivás és kényszer » (Ouverture vers l'économie mondiale : Défi et nécessité), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.

10. Id, « Turning Inward or Turning Outward : Reflections on the Foreign Economic Strategy, of C.M.E.A.-countries », *Acta Œconomica*, vol. XXVI, n^{os} 1-2, 1981, pp. 51-69.

11. Köves, A., Oblath, G., « Beruházási struktúra és gazdálkodási feltételek. Gondolatok a fejlett tokésországokban végbemeno struktúraváltozások kapcsán » (Structure d'investissement et conditions de la gestion. Réflexions sur les changements structurels dans les pays développés) *Gazdaság*, n° 4, 1980.

12. Krajcsovics, J., « Magyar gépipari alkatrészgyártś és behozatal » (Production et importation de pièces détachées en Hongrie), *Külgazdaság*, n° 6, 1981.

13. Krasznai, Z., Oblath, G., « Alkalmazkodás reformok nélkül ? » (Adaptation sans réformes ?), *Külgazdaság*, n° 6, 1981.

14. Laki, M., « A háttéripar fejlesztése » (Développement des activités auxiliaires à la production), *Gazdaság*, n° 3, 1980.

15. Lakos, I., « Magyarország exportpozícióinak alakulśa a fejlett tokésországokban » (Évolution du degré de pénétration des produits hongrois sur les marchés occidentaux), *Konjunktúraés Piackutató Intézet*, janvier 1981.

16. Lányi, K., « Létezik-e a nemzetgazdaságok optimális nyitott-śga ? »

(Existe-t-il une ouverture optimale pour les économies nationales ?) *Külgazdaság*, n° 1, 1981.

17. Osváth, L., « Kényszeru zárás » (Fermeture obligatoire), *Külgazdaság*, n° 4, 1981.

18. Pásztor, S., « How Open the Hungarian Economy Is : an International Comparison », *Acta Œconomica*, vol. XXV, nos 1-2, 1980, pp. 81-92.

19. Richter, S., « Hungary's Foreign Trade with C.M.E.A. Partners in Convertible Currency », *Acta Œconomica*, vol. XXV, nos 3-4, pp. 323-335, 1980.

20. Tardos, M., « Muszaki ismeretek átvétele a fejlett ipari országokból » (Emprunt de savoir-faire technologique en provenance des pays industriellement développés), *Külgazdaság*, n° 3, 1980.

21. Waelbroeck, J., « Foreign Trade and Structural Adjustment - is there a Threat of New Protectionism ? », conférence donnée au Symposium international de l'institut I.F.O. à Munich, 8 avril 1981.

Quatrième partie

LES SOLUTIONS ET LEURS LIMITES

La nouvelle étape du processus de réforme en Hongrie et les grandes entreprises par *Erszébet Szalai*

1. Antal, L., « Development - With Some Digression » (The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies), *Acta Œconomica*, 23, 3-4, 1979.

2. Jánossy, F., « Widersprüche in der ungarischen Wirtschaftsstruktur und wie können sie überwunden werden », *Acta Œconomica*, 4, 4, 1969.

3. Lengyel, L., « A közgazdasági tulajdonfogalom kérdéséhez » (La notion de propriété en science économique), *Közgazdasági Szemle*, 12, 1974.

4. Id., *Gazdasági szerkezet és intézményrendszerünk megváltoztatása* (La structure économique et le changement du système institutionnel en Hongrie), Pénzügykutatsi Intézet, Budapest, 1977.

5. Id., *Miért éppen a Magyar Hajó- és Darugyárban kutattunk ?* (Pourquoi faire des recherches dans l'usine de construction de bateaux et de grues ?), Pénzügykutatási Intézet, Budapest, 1982.

6. Szalai, E., *Kiemelt vállalat - beruházás - érdek* (Entreprise investissement - intérêt), Akadémiai Kiadó, Budapest, 1981.

7. Csanádi, M., « A differenciált eröforrás-elosztás és a támogatások újratermelodésének néhány összefüggése » (Certaines interrelations entre

l'allocation différenciée des ressources et la reproduction des subventions), *Pénzügykutatási Intézet Tanulmányai*, 6, 1980.

8. ANTAL, L., *Összefoglaló a gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésére vonatkozó elgondolásokról* (Résumé des idées concernant le développement ultérieur du mécanisme économique), Pénzügykutatási Intézet, Budapest, 1981.

9. LENGYEL, L., *Gazdasági mechanizmusok és reformok* (Mécanismes économiques et réformes), Pénzugykutatási Intézet, Budapest, 1981.

10. PATAI, M., *Beszükült külgazdasági mozgástér, avagy a nemzeti piac kiterjesztésének igénye. Tézisek* (Le rétrécissement de la sphère des mouvements économiques extérieurs ou la nécessité de développer le marché intérieur. Thèses), Pénzügytatási Intézet, Budapest, 1981.

11. BAUER, T., *Tervgazdásag — beruházás — ciklusok* (Économie planifiée - investissements - cycles), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.

L'économie seconde (auxiliaire)

Le travail et la redistribution des revenus en dehors de la production et de la distribution socialisées par Istvan R. GABOR

1. FERGE, Zs., « Keresetek, jövedelem, adózás » (Salaires, revenu, imposition), *Valóság*, 3, 1978.

2. PJASNY, Ja., « Problemy rynočnogo ravnovecija pri socializme » (Problèmes de l'équilibre du marché dans le socialisme), *Vestnik Leningradskogo Universiteta*, 4, 1972, pp. 42-46.

3. GALASI, P., *Másodlagos gazdaság és munkaerö-értékesités* (La seconde économie et la force de travail), Budapest, 1978 (manuscrit).

4. GÁBOR, I. R., « Relatív bérszinvonal » - ösztönzés - munkaerokinálat » (« Niveau des salaires relatif » - stimulation - main-d'œuvre), *Pénzügi Szemle*, 8-9 et 11, pp. 663-674 et 856-872, 1979.

5. HÉTHY, L., MAKÓ, Cs., *Munkásmagatartások és gazdasági szervezet* (Comportements des travailleurs et organisation économique), Akadémiai Kiadó, Budapest, 295 p., 1972.

6. ID., « Bérvita » az épitkezésen » (La « négociation des salaires » sur un chantier), *Valóság*, 1, pp. 76-88, 1978.

7. NEMES, F., *Bérezés és teljesitményszabályozás* (Salaires et régulation de l'activité), Budapest, 1977 (manuscrit).

8. GÁBOR, I. R., « Munkaeröhiány a szocialista gazdaságban » (Pénurie de main-d'œuvre en économie socialiste), *Közgazdasági Szemle*, 2, pp. 171-187, 1979.

9. ZELKÓ, L., « Szocialista vállalkozáselmélet, politikai gazdaságtan és gazdaságirányítás » (Théorie de l'entreprise socialiste, économie politique et régulation et gestion économiques), *Közgazdasági Szemle*, 12, 1976.

10. HEGEDÜS, A., MÁRKUS, M., « The Small Entrepreneur and Socialism », *Acta Œconomica*, vol. XXII, 3-4, pp. 267-289, 1979.

11. PALMER, R., FIELD, A. M., « Cash on the Line », *Newsweek*, May 15, 1978.
12. LÉDERER, P. (ed.), *Foglalkozások presztízse* (Prestige des professions). Une étude de A. Sarapata et W. Wesolowski, Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1977.
13. MÁRKUS, M., « Szakmaválasztás és szakmai presztízs » (Choix d'une profession et prestige professionnel), *Tarsadalmi Szemle*, 8-9, 1967.

Programme de développement pour le contrôle et l'organisation économiques en Hongrie par Marton TARDOS

1. AUGUSZTINOVICS, M., « The Rate of Economic Growth in Hungary 1950-2000 », *Acta Œconomica*, vol. XXVI, nos 3-4, pp. 223-242, 1981.
2. NYERS, R., TARDOS, M., Enterprises before and after the Economic Reform, BAUMOL, W. J. (éd.), *Public and Private Enterprises in a Mixed Economy*, Macmillan, Londres, 1980.
3. KOHEGYI, K., « Ipari szövetkezetek összevonásai a hetvenes években » (Fusions des coopératives industrielles au cours des années 1970), *Szövetkezeti Kutató*, MIMEO, Budapest, 1981.
4. LAKI, T., « The Hidden Mechanisms of Recentralization in Hungary », *Acta Œconomica*, vol. XXIV, nos 1-2, pp. 95-100 (1980).
5. LÉNINE, V. I., « The State and Revolution » in *Selected works in three volumes*, Progress Publishers, Moscou, 1967, vol. II, pp. 263-361.
6. STALINE, Y. V., « The Political Report of the Central Committee to the 15th Congress of the Communist Party of the Soviet Union », 3 décembre 1927, *Œuvres*, vol. X, Budapest, p. 350, 1952 (en hongrois).
7. HEGEDÜS, A., « Economic Reforms and Fundamental Types of Control Systems Established in Socialist Societies », *Acta Œconomica*, vol. V, n° 4, pp. 289-303, 1970.
8. BALÁZSY, S., « Az irányitó szervek továbbfejlesztése » (Développement des organes de contrôle), Mimeo, Budapest, 1970.
9. KOPÁTSY, S., « A vállalati tevékenység komplex és több éves értékelésének problémája » (La problématique de l'évaluation complexe de l'activité d'entreprise pendant plusieurs années), *Pénzügyi Szemle*, n° 11, 1969.
10. TARDOS, M., « A gazdasági verseny problémái hazánkban » (Problèmes de la compétition économique en Hongrie) *Közgazdasági Szemle*, nos 7-8, 1972.
11. TELLER, G. Y., « Munkahelyi tanácskozások az ipari szövetkezetekben » (Délibérations dans les coopératives industrielles) *Szövetkezeti Kutató*, Budapest, 1981.
12. SÁRKÖZY, T., « Vállalattipusok és a jog » (Types d'entreprises et le droit), *Gazdaság*, n° 3, 1981.
13. LÁNYI, K., « The Problem of Entrepreneurship in the Hungarian Economy », *Acta Œconomica*, vol. XXVIII, nos 3-4, 1982.

14. Bársony, J., « Tibor Liska's Concept, the Socialist Entrepreneur Ship », *Acta Œconomica*, vol. XXVIII, nos 3-4, 1982.

15. Kornai, J., « Comments on Tibor Liska's Concept of Entrepreneur Ship », *Acta Œconomica*, vol. XXVIII, nos 3-4, 1982.

16. Commisso, E. T., « The Logic of Worker (non) Participation in Yugoslav Self-Management », *Review of Radical Political Economics* 13-2 (été 1981).

17. Tardos, M., « The Role of Money : Economic Relations Between the State and the Enterprises in Hungary », *Acta Œconomica*, vol. XXV, nos 1-2, pp. 19-35, 1980.

Table des matières

Préface de János Kornai 7
Introduction de Xavier Richet 11

Première partie
L'ÉTAT DE L'ÉCONOMIE

Commentaires sur l'état actuel et les perspectives de la réforme économique hongroise par János Kornai 25

Deuxième partie
LES ÉTAPES DE LA RÉFORME

La première vague du débat sur le mécanisme économique en Hongrie (1954-1957) par László Szamuely 67

Développements avec quelques digressions le mécanisme économique hongrois dans les années 70 par László Antal 97

Troisième partie
UN DIAGNOSTIC DE DÉSAJUSTEMENT

Contraintes budgétaire « dure » et contrainte budgétaire « lâche » par János Kornai 121

Les cycles de l'investissement dans les économies planifiées par Tamás Bauer 143

Liquidation et fusion dans l'industrie hongroise par Mihály Laki ... 167

Le commerce extérieur hongrois dans les années 70 par Andras Köves/György Oblath 193

Quatrième partie
LES SOLUTIONS ET LEURS LIMITES

La nouvelle étape du processus de réforme en Hongrie et les grandes entreprises par Erzsébet Szalai 223

L'économie seconde (auxiliaire) par István Gabor 251

Programme de développement pour le contrôle et l'organisation économique en Hongrie, par Marton Tardos 279

Conclusion de Xavier Richet 305

Références bibliographiques 309

Collection PERSPECTIVES DE L'ÉCONOMIQUE
dirigée par Christian Schmidt

ÉCONOMIE CONTEMPORAINE

MICHEL AGLIETTA	*Régulation et crises du capitalisme*
WLADIMIR ANDREFF	*Profits et structures du capitalisme mondial*
HENRI BOURGUINAT	*Marché des changes et crises des monnaies*
—	*L'économie mondiale à découvert*
ANTON BRENDER	*Socialisme et cybernétique*
YOLAND BRESSON	*Le capital-temps*
HUBERT BROCHIER	*Le miracle économique japonais*
ANDRÉ CARTAPANIS	*Instabilité des taux de change et déséquilibres internationaux*
JEAN CHARPY	*La politique des prix*
MICHEL CHATELUS	*Stratégie pour le Moyen-Orient*
	Le nouvel enjeu pétrolier
Congrès de Montréal	*L'avenir des réunions économiques internationales*
par Paul A. SAMUELSON	
MICHEL COURCIER	*L'économie mondiale en trois dimensions*
PIERRE DAUMARD	*Le prix de l'enseignement en France*
FRANÇOIS DAVID	*Le mythe de l'exportation*
ROGER DEHEM	*De l'étalon-sterling à l'étalon-dollar*
M. DELAPIERRE et C. A. MICHALET	*Les implantations étrangères en France*
ROBERT et NANCY DORFMAN	*L'économie de l'environnement*
F. FRANÇOIS-MARSAL	*Le dépérissement des entreprises publiques*
M. FRIEDMAN, CH. P. KINDLEBERGER, A. M. BERNSTEIN, A. K. SWOBODA et autres	*L'eurodollar*
MILTON FRIEDMAN	*Inflation et systèmes monétaires*
CELSO FURTADO	*Les États-Unis et le sous-développement de l'Amérique latine*
GÉRARD GARREAU	*L'agrobusiness*
C. GOUX et J.-F. LANDEAU	*Le péril américain*
JACQUES JUNG	*L'aménagement de l'espace rural, une illusion économique*
C. P. KINDLEBERGER	*Les investissements des États-Unis dans le monde*
SIMON KUZNETS	*Croissance et structure économiques*
LIBERO LENTI	*Grandeur et servitude de l'économie italienne*
P. LLAU et B. BOBE	*Fiscalité et choix économiques*
EDMOND MALINVAUD	*Réexamen de la théorie du chômage*
—	*Essais sur la théorie du chômage*

THIERRY DE MONTBRIAL — *Le désordre économique mondial*
FRANÇOIS MORIN — *La structure financière du capitalisme français*
JEAN PARENT — *Le modèle suédois*
A. REVEL et C. RIBOUD — *Les États-Unis et la stratégie alimentaire mondiale*
PASCAL SALIN — *L'unification monétaire européenne*
PASCAL SALIN et autres — *L'unification monétaire européenne*
BERNARD SCHMITT — *L'or, le dollar et la monnaie supranationale*
TIBOR SCITOVSKY — *L'économie sans joie*
GEORGES SOKOLOFF — *L'économie obéissante*
RAYMOND VERNON — *Les entreprises multinationales*
SYLVAIN WICKHAM — *L'espace industriel européen*

SECTEURS

JEAN-MARIE CHEVALIER — *Le nouvel enjeu pétrolier*
FRANÇOIS GUINOT — *Les stratégies de l'industrie chimique*
FRANÇOIS MORIN et autres — *La banque et les groupes industriels à l'heure des nationalisations*
JACQUELINE SIGVARD — *L'industrie du médicament*

CRITIQUE

KENNETH J. ARROW — *Choix collectif et préférences individuelles*
MAURICE DOBB — *Économie du bien-être et économie socialiste*
G. GRELLET et autres — *Nouvelle critique de l'économie politique*
HENRI GUITTON — *De l'imperfection en économie*
FRIEDRICH VON HAYEK — *Prix et production*
WASSILY LEONTIEF — *Essais d'économique*
GÉRARD MAAREK — *Introduction au* Capital *de Karl Marx*
FRITZ MACHLUP — *Essais de sémantique économique*
JOAN ROBINSON — *Hérésies économiques*
CHRISTIAN SCHMIDT — *La sémantique économique en question*

LES FONDATEURS

AUGUSTIN COURNOT — *Recherche sur les principes mathématiques de la théorie des richesses sociales*
Préface de Henri Guitton
MALTHUS — *Principes d'économie politique*
Préface de J.-F. Faure-Soulet
FRANÇOIS QUESNAY — *Tableau économique des physiocrates*
Préface de Michel Lutfalla
DAVID RICARDO — *Les principes de l'économie politique et de l'impôt*
Préface de Christian Schmidt
JEAN-BAPTISTE SAY — *Traité d'économie politique*
SISMONDI — *Nouveaux principes d'économie politique*
Préface de Jean Weiler
TURGOT — *Écrits économiques*
Préface de Bernard Cazes

Achevé d'imprimer en mars 1986
sur presse CAMERON
dans les ateliers de la S.E.P.C.
à Saint-Amand-Montrond (Cher)
pour le compte des Éditions Calmann-Lévy
3, rue Auber, Paris 9e
N° d'édit. 11167/01
Dépôt légal : mars 1986.
287

PERSPECTIVES DE L'ECONOMIQUE

dirigée par CHRISTIAN SCHMIDT

Depuis 1968, les économistes hongrois ont orienté leur pays avec patience et ténacité dans la voie de réformes aussi profondes que silencieuses et discrètes. Partant d'une analyse approfondie des contraintes de pénurie qui caractérisent les systèmes planifiés, cette nouvelle école "réformiste" a conçu un dispositif cohérent de réformes concrètes fondées sur un diagnostic rigoureux des ajustements et tensions observés entre planification impérative des investissements et inertie de leur réalisation, contrôle étatique et rentabilité des entreprises, objectifs intérieurs et contraintes extérieures.

Un écart sépare encore la formulation de ces propositions et leur traduction dans la vie économique. L'existence d'un véritable dualisme et le développement d'une économie "auxiliaire", proche de nos économies souterraines, qui posent à leur tour de nouveaux problèmes aux dirigeants, en portent témoignage. La voie hongroise représente donc aujourd'hui moins un *modèle* qu'un vaste champ d'expérimentation sociale. Ni plan ni marché, elle combine les deux ingrédients d'une manière pragmatique, dans un souci permanent d'adaptation aux réalités. Si les solutions retenues en Hongrie restent spécifiques, la dynamique de changement qui les inspire se retrouve dans les propositions de réformes énoncées à Moscou, à Novossibirsk, à Varsovie et à Sofia. C'est pourquoi les travaux hongrois se révèlent indispensables pour comprendre l'évolution générale des économies socialistes.

Dirigé par J. Kornai, autorité de renommée mondiale, le choix des textes de cet ouvrage rédigé par les principaux artisans intellectuels de ces réformes constitue un échantillon complet et équilibré de cette synthèse originale entre la théorie et la pratique élaborée au cours des dernières années par nos voisins.

János Kornai, directeur de recherche à l'Institut de science économique et académicien, est un économiste hongrois de réputation mondiale. Il est l'auteur de nombreux ouvrages, dont Socialisme et Economie de la pénurie *(1984).*

Xavier Richet, maître de conférences à l'université Lyon III et à l'H.E.S.S., chercheur au Centre d'économie internationale des pays socialistes, a effectué de nombreux séjours de recherche en Hongrie. L'un de ses ouvrages, le Modèle hongrois, *a été publié en 1985.*

9 782702 113783

Traduit de l'anglais et du hongrois par
ANIKO CSERNUS / SANDOR CSERNUS
XAVIER RICHET / MADELEINE TCHIMICHKIAN

ISBN 2-7021-1378-8 174,00 F