

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И СОБСТВЕННОСТЬ

Гардош М.

(Венгрия)

Критическое состояние, в котором венгерская экономика находится уже в течение десяти лет, двойным образом связано с теми отношениями собственности, которые сложились в стране после Второй мировой войны. Причины неблагоприятия, вызванного недостаточным объемом импорта и отставанием экспортных возможностей от потребностей в ввозе, не могут быть поняты без анализа изменений отношений собственности.

КРИТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ВЕНГЕРСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Процесс становления социалистических отношений собственности начался в конце 1940-х годов с проведения национализации и закончился в начале 1960-х коллективизацией сельского хозяйства. Почти полная ликвидация капиталистической частной собственности и основательное вытеснение мелкотоварного производства как в городах, так и в сельской местности дали надежду на то, что в социалистическом обществе, где преобладает единая государственная форма собственности, не только будет быстро развиваться экономика, но и исчезнет отчуждение и установится справедливое распределение доходов. Однако на практике новая система не привела к обещанному успеху. В начальный период преобразований развитие экономики шло лишь экстенсивным путем, поглощая дополнительные трудовые ресурсы, существенно увеличивая накопление и повышая уровень концентрации средств производства. Ресурсы расходовались неэффективно. Хотя вопреки ожиданиям значение денег не уменьшилось, цены все же не сыграли активной роли в согласовании спроса и предложения. Поэтому платежеспособный спрос часто оставался неудовлетворенным. Население могло пользоваться плодами своего труда лишь в ограниченной сфере, несмотря на быстрый экономический рост и полную занятость. Характерными стали погоня за количественными показателями производства и дефицит товаров, что заметно сказывалось на независимости граждан как производителей, так и потребителей.

Ситуация продолжала ухудшаться, и в 1972—1978 гг. экстенсивный рост прекратился. Трудовые ресурсы, основные фонды, сырье, а также возможности его получения из стран СЭВ в конце концов были исчерпаны. Когда стало ясно, что предлагаемые меры по совершенствованию планирования (например, [1]) не приводят к желаемым результатам, потребовалась экономическая реформа*.

Она предусматривала значительные изменения в подходах к нерешенным проблемам. Были ликвидированы два инструмента директивного управления: административно устанавливаемые плановые задания и централизованное распределение материальных ресурсов. Кроме того, провозглашалась необходимость развития торговли, совершенствования системы цен и финансовых регуляторов. Было признано желательным сделать экономику открытой для внешних рынков, развивать демократические начала в управлении предприятиями.

* На исчерпание производительных сил и недовольство граждан указывал Д. Петер [2]. Он ратовал за реформы, и его соображения заняли видное место в материалах в поддержку решения ЦК ВСРП, принятого в мае 1966 г. [3].

Однако, как известно, венгерская реформа привела лишь к ограниченному результату, обусловленным установившимися отношениями собственности и основанной на них структурой власти. Этим объясняются компромиссность решений, принятых в ходе подготовки реформы, и отказ от их своевременного пересмотра. Так, в документах 1966—1968 гг. лишь едва было упомянуто о необходимости конкуренции между государственными, кооперативными и частными предприятиями. Вопросы, связанные с преобразованием организационной структуры, а также затрагивавшие систему отношений собственности, оставались без внимания отчасти потому, что важность их не была осознана, частично по тактическим соображениям. На самом же деле некоторые противоречия между централизованной структурой управления, опиравшейся на преобладание единой государственной собственности и вновь введенной системой децентрализованного принятия решений, т. е. плюралистическим рынком, обнаружились даже в то время. Поэтому есть смысл вспомнить о дебатах, которые предшествовали реформе.

Если говорить о вопросах децентрализации управления, то их решение было отложено по тактическим соображениям: в те времена на пересмотр отношений собственности было наложено табу. В опубликованной в 1966 г. статье К. Сабо и М. Манделя [4], посвященной характеристике дебатов по поводу механизма инвестиционной деятельности, в значительной мере затрагивавшего вопросы собственности, были выделены две позиции. Консервативно настроенные авторы хотели, чтобы большая часть объема инвестиций, предназначенных для развития существовавших фирм, финансировалась банковской системой в соответствии с народнохозяйственным планом при условии, что предприятия берутся за выполнение повышенных заданий, установленных также и в натуральной форме. К. Сабо и М. Мандель, представлявшие в то время позицию, в наибольшей мере ориентированную на рынок, заявляли, что предприятия «должны сами нести материальную ответственность за рациональность использования имеющихся производственных ресурсов», т. е. распоряжаться ими. Однако они не объяснили, каким должен быть механизм распределения капитальных вложений; как получить капитал для открытия новых фирм или развития существующих, если потребности последних в нем превосходят имеющиеся ресурсы; что должно произойти, если капитал, накопленный на предприятии, не может быть эффективно использован? Эти авторы не только не ратовали за рыночные формы распределения капитала, но даже считали, что права предприятий в решении подобных вопросов следует ограничить. Они утверждали, что все вопросы, связанные с определением темпа роста экономики, структурными изменениями в ней, занятостью, соотношением производительности труда и жизненного уровня, потребления и накопления, отношениями между экономикой страны и мировым хозяйством должны решаться централизованно.

Таким образом, даже наиболее последовательные (по тем временам) сторонники рынка не затрагивали проблемы создания рынка капиталов и полагали, что правительство не должно ставить перед собою цель заменить наличный механизм каким-либо другим. Причину этого факта, очевидно, следует искать в концепции, рассматривавшей появление рынка капиталов, который немислим без разделенной собственности, как несовместимое с преобладавшим в то время понятием социализма.

Однако положительный результат реформы был прежде всего ограничен не идеологической трактовкой социалистических отношений собственности, а наличием противоречия между той структурой власти, которая сложилась в результате национализации, и изменениями в направлении развития рыночных отношений. Конфликт отчетливо выявился, когда после ликвидации системы директивного планирования наряду с достижением большего соответствия между спросом и предложением и некоторым ростом эффективности появились признаки стихийного роста дифференциации доходов. Наблюдалось более быстрое увеличение

доходов мелких фирм, а также теневой экономики, что рассматривалось как помеха стараниям руководителей крупных фирм добиться производственных и финансовых успехов. Это усилило сопротивление части государственного аппарата, выступавшей против реформы. Их позиция была подкреплена тем, что после вторжения советских войск в Чехословакию 21 августа 1968 г. в странах Варшавского договора возобладала антиреформистские взгляды. Но экономическое положение в стране и в самом деле требовало пересмотра ряда принятых решений ЦК ВСРП 1966 г. Однако вместо дальнейшего углубления реформы в 1970-е годы она была приостановлена. Такие проблемы, как регулирование заработной платы (не решена до сих пор) и отношения собственности, не рассматривались. Политическое руководство выступило за сворачивание реформы, за сосуществование сложившейся ранее централизованной иерархической структуры власти и управления экономикой без директивного установления плановых заданий, т. е. по сути за дальнейшее ограничение рынка вместо его развития. Экономическая реформа не смогла оправдать возлагавшиеся на нее надежды, поскольку из-за давления внутри страны и извне политики предпочли отступить от курса на последовательное ее проведение и не пошли на развитие рыночных методов управления и соответствующие изменения в политической структуре*.

КОНЦЕПЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ 1968 г. И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД

Со всей определенностью можно утверждать, что внутренняя логика нового экономического механизма (НЭМ) открывала более широкий простор для независимой деятельности предприятий и развития частного сектора, чем это фактически имело место после 1968 г. По всем признакам те, кто разрабатывал НЭМ, имели намерение ликвидировать монопольное положение крупных фирм, уменьшить число и ограничить власть отраслевых министерств, осуществлявших право собственности на предприятия, и сделать более политически надежным положение частного сектора. Однако они не собирались создавать рынок капитала и допустить, чтобы противоречие между трудом и капиталом в пределах фирмы выплескивалось на поверхность. Наконец, они были также далеки от того, чтобы рассматривать частный сектор, мелкое предпринимательство как экономических субъектов и конкурентов одного ранга с крупными государственными и кооперативными фирмами. Эти новые элементы, связанные с преобразованиями, проводившимися в 1980-е годы, не фигурировали даже в качестве идей у самых радикальных сторонников реформы 1966—1968 гг.

Д. Петер [7], выдающийся предшественник реформаторов экономики, говорил, что традиционная социалистическая система управления хозяйством создает «рынок продавца». Это нарушает свободу граждан и препятствует эффективному управлению. Интересно, однако, что он недвусмысленно ратовал за передачу центру и централизованное перераспределение значительной части доходов предприятий. Он выступал против регулирования заработной платы в зависимости от прибыли, как это было сделано в 1968 г. Д. Петер видел решение проблем в рамках централизованной иерархической системы, когда хозяйственный руководитель улаживает конфликты, будучи уполномоченным на это государством, а государство изымает в свое распоряжение сбережения, которым фирма на основе имеющихся у нее прав не может найти эффективного использования. Таким образом, Д. Петер не помышлял о признании и институциональном регулировании конфликтов между капиталом и трудом на уровне предприятия. Его концепция основывалась на предположении, что хозяйственный руководитель, действуя в пределах

* С позицией секретаря ЦК ВСРП Р. Ньерша, ответственного за проведение реформы, можно ознакомиться в [5]. Эту же проблему рассматривал и Г. Ревеш [6].

полномочий, предоставленных государством, будет считать прибыль вполне рациональным показателем успеха. Кроме того, экономя на расходах по оплате труда, он употребит остающиеся у фирмы средства в соответствии с централизованно установленными целями и не станет препятствовать изъятию возможных излишков.

Т. Лиска, который в статье «Критика и концепция» [8] еще в 1963 г. резко критиковал систему ценообразования по принципу «средняя себестоимость плюс прибыль» (от нее практика не отошла даже после 1968 г.), не поднимал в то время вопрос о создании предпринимательского рынка. Он выдвинул трудно реализуемое предложение: провести расчеты межотраслевого баланса в ценах мирового рынка и использовать полученные результаты для совершенствования ценообразования. Что же касается вопроса о создании рынка и развитии предпринимательской деятельности, то Т. Лиска впервые упомянул об этом в период подготовки реформы в работе «Экономстат» [9] (она распространялась в рукописи в первые послереформенные годы). «Экономстат» представлял собой большой шаг вперед, так как там были названы силы, способные действовать в социалистической рыночной экономике: политическая власть, банковская система, осуществляющая функции собственника, и национальное предпринимательство. Но не было никакого упоминания об институте, призванном играть важную роль в его более поздних предложениях, а именно, «фонде предпринимательских экспериментов», который мог бы стать основой функционирования рынка капитала (Т. Лиска называет его «бюро распределения денежной наличности»). Этот институт можно сравнить с судом, который служит идеальным (социальным) интересам, не имеет прямого собственного интереса и лишь координирует деятельность субъектов, предлагающих свои цены за имущество. В такой модели интересы предпринимателей и прочих граждан не разделены и не связаны с какими-либо институтами.

Необходимость избежать открытого конфликта между капиталом и трудом и неприемлемость рынков труда и капитала были также отмечены в решениях майского 1966 г. Пленума ЦК ВСРП [3] *.

Регулирующая система НЭМ в отношении финансирования инвестиций исходила из того, что необходимо передать решение вопросов об инвестициях на простое воспроизводство и незначительное расширение объема основных фондов предприятиям и осуществлять их постепенно за счет собственных инвестиционных средств. Инвестиционные проекты, выходящие за эти пределы и приводящие к структурным изменениям, должны были финансироваться частично из собственных средств фирмы, однако прежде всего из государственного бюджета и банковских кредитов. Как бюджетные ассигнования, так и банковские кредиты служили тому, чтобы, во-первых, «сделать инвестора материально заинтересованным в рациональном использовании средств», а во-вторых, гарантировать, что правительство или уполномоченный им орган управления экономикой «будет осуществлять свои права принятия решений в части крупных инвестиционных проектов». В решениях выделялись: крупные индивидуальные проекты в непроизводственной сфере, создание новых крупных предприятий и учреждений, расширение больших фирм общенационального значения и (или) полная реконструкция таких фирм [3]. Именно эта ситуация привела к «принудительным методам» регулирования заработной платы и оказала неблагоприятное воздействие на управление капиталом и инвестициями.

* Это согласовывалось со взглядами В. Бруса, популярного в Венгрии польского экономиста. Ссылаясь на труды О. Ланге и М. Добба, он утверждал, что и рыночный механизм не пригоден для выбора основных направлений развития экономики на долгосрочную перспективу и определения соответствующих инвестиций. Отсюда он выводил необходимость распределения центром инвестиционных фондов по различным отраслям путем прямых решений. Он допускал, что в интересах «приоритетности» централизованного плана центр обязан использовать механизм регулируемого рынка и сузить рамки, установленные прямыми решениями, посредством косвенных решений [10, с. 165, 170, 175].

Система, сложившаяся после 1968 г., была неспособна к последовательному соблюдению принципов, содержащихся в основных направлениях реформы, и не смогла обеспечить согласование централизованных решений с интересами предприятий [11]. В отношении инвестиций стало трудно различать проекты, направленные на поддержание прежних объемов производства, и те, реализация которых приводила к структурным изменениям. Хотя постоянно подчеркивалось требование, чтобы сфера решений на государственном уровне была радикально сужена, а потребности рынка, равно как и принцип прибыльности, неуклонно обеспечивались, в экономике действовали три противоречащие друг другу системы критериев. Ни одна из них не сломала традиционный социалистический механизм регулирования, когда центр определяет структуру развития, насильственно вовлекая в него фирмы под прикрытием так называемой «научной оценки». Таким путем центр создает условия для осуществления проектов, признанных необходимыми в рамках централизованного плана [12]. Этими тремя системами критериев инвестиционной деятельности, ни одна из которых не оказывает благоприятного воздействия, были следующие.

1. Фирма предпочитала варианты инвестиций, гарантирующие сохранение заработной платы своих работников на прежнем уровне или ее повышение. Это требование подразумевало очень быструю окупаемость инвестиций в сравнении с мировыми стандартами (составляющими два-три года), поскольку лишь при таком условии заработная плата могла бы быть оперативно увеличена за счет прибыли, оставшейся после вычета налогов и погашения кредитов. В случае же более продолжительного периода окупаемости положение трудового коллектива могло бы ухудшиться.

2. Банк в принципе был готов финансировать осуществление проекта развития, если ожидаемый доход фирмы, вне зависимости от того, насколько успешным окажется результат, достаточен, чтобы погасить ссуду за 4—8 лет. Такой доход представлялся довольно большим в сравнении с наличным капиталом фирм, а в случае, когда проекты развития финансировались главным образом путем кредитов, подобное требование было крайне нереалистичным.

3. Управление национального планирования и отраслевые министерства поддерживали проекты только тогда, когда их срок окупаемости составлял 7—8 лет, что на самом деле было более реалистичным с точки зрения мировых стандартов.

В столкновении этих трех противоречащих одна другой систем требований, касающихся проектов развития, для фирм были два привлекательных момента: поскольку имелись некоторые проекты, осуществление которых становилось необходимым с точки зрения центральной иерархии, то для этих «необходимых» проектов можно было получить средства за счет регулирования цен, кредита и бюджетных льгот. Пользуясь такими возможностями, некоторые фирмы брались за реализацию значительных по масштабам проектов и, в соответствии со сложившейся практикой, стремясь добиться поддержки, давали завышенные оценки ожидаемых доходов*. Другие фирмы постепенно отказывались от программ развития и пытались найти другое применение фонду развития, средства в который автоматически поступали из прибыли. При этом резервы повышения заработной платы работникам были неограниченны. Фирмы, ориентирующиеся на развитие, и центральные органы объединяли усилия по финансированию запланированных проектов**; создавались благоприятные условия для их реализации. Субсидии осо-

* «Для плановых проектов, одобренных центром, могли быть выделены соответствующие финансовые фонды, а также кредиты, которые почти наверняка не могли быть погашены» [11].

** «...в ходе составления народнохозяйственного плана.. органы управления отраслями были заинтересованы в занижении объемов собственных фондов предприятий... в то время как Управление национального планирования намеренно занижало темпы роста фондов развития предприятий...» [11] (см. табл. 1).

Роль льгот в финансировании программ развития*, миллиарды форинтов

Год	Фонд развития (ФР), сформированный по общим правилам	Льготы, увеличивающие ФР	Увеличение ФР за счет ценовых льгот	Общая величина добавлений к ФР	4:1
	1	2	3	4	5
1971	58,0	4,7	12,2	16,9	29,3
1972	60,9	4,8	13,0	17,8	29,2
1973	66,4	5,6	14,5	20,1	30,3
1974	77,2	6,5	19,1	25,6	33,3
1975	85,9	7,4	23,4	30,8	35,8
1976	94,1	13,3	25,6	38,9	41,3
1977	107,5	15,9	30,8	46,7	43,5
1978	121,0	14,6	29,0	43,6	36,0

* См. [13].

бенно сильно увеличились в период между 1974 и 1978 гг., но и позднее их значение не уменьшилось.

Льготы, а потом и перенос сроков погашения кредита предохраняли от банкротства фирмы, находившиеся в плохом финансовом положении, и стимулировали экономически необоснованные инвестиции. И все это происходило несмотря на то, что с 1968 г. существовали узаконенные средства для санации предприятий, оказавшихся в кризисном состоянии*.

Хотя реформа частично обуздала стремление к достижению высоких количественных показателей и разорительному расширению производства, не ориентированного на спрос, т. е. производству ради производства, внутренние противоречия системы управления не позволили создать основы для эффективного развития. В экономике, которая была сцементирована системой централизованно установленных целей, изменение характера функционирования по сравнению с предыдущим периодом заключалось только в том, что больше не поощрялся выпуск излишней продукции ради выполнения плана. Вместе с тем в своих переговорах с центром фирмы по-прежнему ставили не только вопросы о целях плана и выделении материальных ресурсов, но и о средствах, необходимых для развития, а также о более благоприятном финансовом регулировании [14, 15]. Динамика инвестиций продолжала носить угрожающий характер [16]. Из-за нереалистичных финансовых условий предприятиям следовало бы отказаться от своих инвестиционных программ. Однако те из них, которые участвовали в реализации проектов развития, в расчете на поддержку властей запрашивали кредиты, зачастую не будучи в состоянии вернуть их. Погашение кредитов стало невозможным из-за чисто формальных условий кредитования, которые сохранялись даже в случае успешной реализации программы.

Фирмы (в основном мелкие), отказавшиеся от осуществления программ развития, как правило, не могли рассчитывать на получение кредитов. Не было у них и привилегированного положения в отношении условий финансового регулирования [17]. Значительное число таких фирм даже ограничивало масштабы своих связей с банковской системой до минимума. В то же время они в меньшей степени зависели от государственного бюджета. Это не являлось беспорным свидетельством их эффективности, так как по сравнению с крупными фирмами они имели больше возможностей избежать государственного контроля за ценами и доходами. В этой ситуации, без сомнения, рынок не стимулировал мелкие фирмы к действительному повышению эффективности управления и к более эффективному развитию.

* См. Приказ министерства финансов. 1968. № 3.

РАЗВИТИЕ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРУДНОСТЕЙ

До 1978 г. экономика продолжала расти за счет привлечения внешних ресурсов, хотя этот рост носил циклический характер, и эффективность была низка.

С 1979 г. главной задачей управления экономикой стало восстановление финансовой сбалансированности как внутри страны, так и во внешних связях. С 1978 по 1985 г. общее внутреннее потребление ресурсов сократилось: не повышался жизненный уровень, реальные накопления снизились на 64%, а объем инвестиций — на 15%. В то же время предпринимались и другие шаги, направленные на повышение адаптационных возможностей экономики.

Одной из наиболее важных мер явилось расширение частнопредпринимательского сектора. Положительным (хотя и не полностью) моментом здесь было преобразование собственности значительной части государственных предприятий, ориентированных на рынок*. В новых формах государственных предприятий отношения собственности осуществляются трудовым коллективом (советом предприятия, общим собранием, конференцией представителей), поскольку они заинтересованы в повышении заработной платы и сохранении наличного основного капитала, благодаря чему обеспечиваются рабочие места.

Меры, касающиеся объединения предприятий, основания дочерних предприятий, выпуска ценных бумаг, восстановления коммерческого кредита, кредита по контокоррентному счету и переводных векселей, были прогрессивными и важными, равно как и закон о банкротстве. Вместе с тем открылись возможности и для совершения других, отличных от кредита сделок, связанных с передачей капиталов, однако они не играли сколько-нибудь заметной роли. Это наглядно показывают соотношения стоимости облигаций и прочих ценных бумаг, выпущенных в Венгрии, и общей величины добавленной стоимости. Доля ценных бумаг в Венгрии заметно ниже мирового уровня, даже если учесть значительные различия по странам, в том числе и между развитыми и развивающимися (табл. 2).

За действиями, направленными на создание рынка капитала, последовало введение двухъярусной системы, сулившее новые перспективы. Эти изменения породили надежду, что появятся условия для того, чтобы деньги стали средством, способным объединять и регулировать экономическую конкуренцию.

Однако влияние перечисленных мер, которые должны были способствовать развитию рынка, было не однозначным. Большинство изменений привело лишь к некоторому упрощению немногочисленных процедур, которые имели место и раньше [19], например, открытие новых небольших фирм, свобода некоторых форм предпринимательства и осуществление совместных проектов развития. Признаки того, что происходят структурные изменения за счет денежных факторов, не обнаруживались. Развитию эффективно работающих фирм отчасти препятствовала неопределенность в отношении главных экономических регуляторов. Ярким примером является существенное завышение курса форинта в 1970-е годы. После 1978 г., когда началась незначительная девальвация форинта, трудно было получить кредиты, а неожиданные требования погашения просроченных ссуд вызвали замешательство руководителей предприятий. Эти факторы способствовали ухудшению положения фирм, которые стали должниками не по своей вине, а в результате противоречий в уже пересмотренной системе кредитования проектов развития. Проблема усугублялась и тем, что финансовые органы (Комитет по ценам, Национальный банк Венгрии, служба государственного бюджета) продолжали оказывать помощь малоэффективным, убыточным фирмам и таким, которые страдали от нехватки ликвидных средств. Следовательно, несмотря на заверения и обязательства, деньги

* О содержании дебатов, связанных с введением новых форм собственности, см. [18].

Стоимость ценных бумаг в сравнении с добавленной стоимостью в Венгрии и некоторых других странах, ВВП = 100

Страны	Рынок денег	Рынок капитала				Общая сумма
		всего	казначейские векселя	облигации	акции	
Индустриально развитые страны						
США (1984 г.)	32	119	53	17	49	151
Япония (1984 г.)	13	118	47	17	59	131
ФРГ (1984 г.)	14	104	47	41	16	118
Франция (1984 г.)	6	34	20	5	9	49
Развивающиеся страны						
Южная Корея (1984 г.)	19	22	6	8	8	41
Малайзия (1984 г.)	21	96	44	—	52	117
Бразилия (1984 г.)	17	50	24	2	24	67
Индия (1984 г.)	7	27	17	2	8	34
Социалистические страны с экономикой рыночного типа						
Китай (1984 г.)	—	2	2	—	—	2
Венгрия (1986 г.)	—*	4	1,1	1,4	1,5	4

Источник: World Bank report on China. 1986. Данные по Венгрии основываются на статистической отчетности Национального банка Венгрии.

* В 1987 г. была введена двухъярусная банковская система и общая стоимость ценных бумаг возросла.

и платежеспособный спрос не стали играть определяющей роли в жизни предприятий. Поэтому активность новых банков не может быть охарактеризована масштабами кредитования на коммерческой основе. Функции новых институтов рынка капитала, включая и коммерческие банки, далеки от того, чтобы оказывать решающее воздействие на венгерскую экономику. Свыше 50% общей суммы финансирования предприятий за счет внешних источников даже сейчас приходится на Государственный институт развития. При значительных масштабах кредитования, осуществляемого им (в основном для финансирования сделок в рамках СЭВ или приоритетных программ развития), коммерческие соображения в большинстве случаев играют подчиненную роль. И новые банки большую часть кредитов предоставляют не на коммерческой основе, т. е. с учетом срока и гарантий возврата. Поведение коммерческих банков определяется главным образом тем, что значительная часть выданных ссуд связана с убыточными фирмами или теми, которые, растратив свои фонды, испытывают острую нехватку ликвидных средств. Если прекратить возобновление таких кредитов банками или взыскать задолженность в законном порядке, то банки сами понесут убытки, с одной стороны, из-за банкротств, которые будут вызваны подобными действиями; с другой же, банкротства повлекут за собой рост антагонизма в обществе. Политическая напряженность, которая создается в результате, вызывает соответствующую реакцию государственных и партийных органов. Весьма показательны, что после вступления в силу (в сентябре 1986 г.) законодательных актов, определяющих порядок ликвидации и оздоровления фирм, из 61 формально убыточных государственных и кооперативных предприятий установленная процедура ликвидации была проведена в отношении лишь одной крупной государственной строительной организации, одного мелкого предприятия, находившегося в ведении местного Совета, и одного кооператива. Вопрос об убытках нескольких крупных организаций в духе прежних времен улаживался с помощью льготных условий финансового регулирования [20, 21].

Кредитованию на коммерческой основе препятствовало не только то, что новый механизм регулирования содержал инородные элементы, ко-

торые «в отместку» не позволили ему пробить путь к изъятию денег из сферы убыточного хозяйствования, но и то, что Центральный банк в обязательном порядке финансировал расходы, предусмотренные планом, хотя необходимые для этого доходы отнюдь не поступали в бюджет автоматически. Таким образом, образовался бюджетный дефицит. Чтобы избежать инфляции, перед банковскими учреждениями было выдвинуто требование уменьшить количество денег в сфере деятельности предприятий. Это означало, что делается попытка осуществить невозможное: изъять уже выплаченные деньги. При этом замешательство среди руководителей предприятий возросло еще больше.

СОЗДАНИЕ РЫНКА КАПИТАЛА И РЫНКА ДЕНЕГ КАК ПРЕДПОСЫЛКА НЕЗАВИСИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В процессе развития экономики после 1968 г. обнаружилось, что многосторонняя зависимость предприятия от централизованной партийно-правительственной иерархии явилась намного более сильной помехой независимости предприятий, чем это предполагалось ранее. Диверсификация финансовых отношений, дискриминационный индивидуальный подход при установлении фирмам финансовых нормативов и цен, прямая заинтересованность трудовых коллективов в быстрейшем получении дохода в ущерб долгосрочным перспективам, рентабельности и окупаемости вложенного капитала и недостаточная заинтересованность в потребителях, характерная для фирм-монополистов, привели к новым осложнениям и к возрождению старых форм централизованного управления.

Для того чтобы остановить движение вспять (т. е. возврат к исходному состоянию) и встать на путь прогресса, представлялось необходимым:

укрепление независимости субъектов социалистического рыночного хозяйства и создание рынка капитала;

одновременно с отказом от практики вмешательства в детали управления переключиться на обеспечение сильного регулирующего воздействия со стороны агрегированного спроса;

либерализация правил использования доходов, унификация подоходного налогообложения и отказ от прямых форм регулирования цен, заработной платы и распределения инвестиционных ресурсов.

Из перечисленного рассмотрим только реформу отношений собственности и создание рынка капитала. Обсуждение будет проведено применительно к предприятиям, функционирующим на конкурентной основе, и не затронет такую сферу, как коммунальные услуги*.

Ясно, что наиболее важной предпосылкой для создания эффективной социалистической рыночной экономики является появление большого числа экономических субъектов. Принимая решения, они должны прежде всего учитывать способность капитала приносить прибыль в будущем. Нельзя ожидать, что подобное изменение в поведении экономических субъектов может произойти в результате каких-либо простых мер, принятых правительством. Для этого прежде всего необходимо, чтобы функционирующие частные предприниматели, как и те, кто собирается открыть дело, получили от государства гарантию, что у него нет намерения национализировать их собственность. Должны также быть гарантированы пределы, в которых они могут увеличивать размеры своей собственности (т. е. границы налогообложения, в том числе и наследства). У них должно быть ясное представление о том, что допустимо и полезно с позиций общества. Развитие частного сектора и его защищенность, о чем будет сказано позже, являются важными и определяющими, но отнюдь не достаточными условиями успешности реформ, нацеленных на переход к рынку.

Необходимы существенные изменения в государственном секторе и в деятельности государственных и кооперативных фирм в тех отраслях,

* О необходимых изменениях в порядке финансирования см. [22].

которые не связаны с коммунальными услугами. Прежде всего административные учреждения и партийные организации должны отказаться от своих прав непосредственного надзора и ограничительного регулирования. Вместе с тем независимость фирм и их хозяйственная деятельность, ориентированная на прибыль в долгосрочном плане, должны иметь под собой и другие прочные основания. В венгерском обществе понятие «собственность» должно интерпретироваться по-новому; нужно пересмотреть законодательство, регулирующее организационные формы применительно как к государственной и кооперативной, так и к частной собственности.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Мы не добились особых успехов в решении проблем, связанных с управлением государственной собственностью. Причина заключается в том; что субъекты прав собственности, т. е. административные органы, не могли выполнять свои функции предпринимателя и собственника. Постановление, принятое ЦК ВСРП в 1984 г., вместе с последовавшими за ним мерами правительства, представляло собой попытку реорганизации порядка осуществления прав собственности в значительной части рыночных отношений. Был сделан большой шаг к приватизации предприятий, но из-за того, что сохранялся прежний порядок основания фирм, эта попытка привела лишь к частичному демонтажу системы государственной собственности. Хотя коллективы предприятий и получили права, связанные с принятием стратегических инвестиционных решений, назначением руководителей и т. д., однако им не были переданы права использования доходов и обязанности компенсации риска.

Годы, прошедшие с того времени, — разумеется, недостаточный срок для того, чтобы сделать исчерпывающие выводы. Однако опыт позволяет заключить, что новые формы управления предприятиями не ведут к желаемым результатам. Об этом свидетельствует тот факт, что сами бенефициары, т. е. субъекты, к которым перешли названные выше права, не считают изменения существенными. Руководители предприятий критикуют новые формы управления, потому что вмешательство правительственных органов в жизнь предприятий не уменьшилось, а следовательно, деятельность новых руководящих органов предприятий остается зачастую формальной, и это затрудняет рациональное управление ими.

Чтобы снять возникшую напряженность, необходимо вернуться к прошлой дискуссии относительно преобразования социалистической государственной собственности [18]. В этой дискуссии можно выделить три тенденции: самоуправление, корпорации и государственные холдинги как субъекты собственности.

Близкая к самоуправлению система была введена в 1984 г. Ее последовательное развитие может стать альтернативой, обеспечивающей дальнейший прогресс, если будет положен конец нарушению (путем неформального политического нажима) прав, переданных предприятиям, и повсеместно обеспечена возможность отдельным хозяйственным единицам выходить из состава крупных предприятий. Тогда можно ожидать, что фирма, намеревающаяся стать независимой, будет использовать свои фонды более эффективно, чем крупное государственное предприятие, состоящее из многих подразделений. Разделение крупных предприятий с точки зрения эффективности самоуправления куда более оправданно. Ведь члены трудового коллектива должны иметь обозримую информацию о деятельности фирмы, и чем меньше ее размеры, тем легче этого добиться. В тех областях, где новые формы самоуправления предприятий, введенные в 1985—1986 гг., сохраняются коллектив должен получить в свое распоряжение значительно большую долю прибыли, чем в настоящее время: ее целесообразно увеличить с 10 до примерно 50%. В то же время при упразднении практики административного надзора за деятельностью фирмы следует в законодательном порядке обеспечить контроль за ней со стороны судебно-правовых учреждений. Использо-

ние самоуправления предполагает, что коллектив предприятия, успешно работая ради удовлетворения своих интересов, в равной мере действует на пользу обществу. Этого не будет без прямой заинтересованности работников в увеличении размеров своей собственности (богатства). В фирмах, работающих в условиях самоуправления, надо усилить стимулирование персонала к увеличению имущества этих фирм, и поэтому целесообразно широко распространить практику, начало которой было положено введением «сертификатов собственности»*.

Можно ожидать, что такие фирмы будут расширять размеры своего имущества темпами, превышающими общий темп роста капитала в стране.

Тем не менее, новые формы управления предприятиями, даже если они и будут продолжать совершенствоваться, не могут рассматриваться как единственные. Целесообразно изучать и другие формы социалистической собственности, совместимые с рынком. Дело в том, что работники предприятия заинтересованы главным образом в текущих доходах и не предпринимают усилий для сохранения и увеличения размеров имущества, т. е. обеспечения своих истинных интересов как собственников.

В качестве продолжения дискуссии, проходившей в 1960—1970 гг., были предложены два направления мер по повышению заинтересованности в сохранении и увеличении размеров собственности**. Одна группа предложений сводится к тому, чтобы количественно оценивать собственность и соответствующую долю в доходе [25], или к похожей системе, в которой права собственности осуществлялись бы государственным учреждением по надзору за имуществом. Другие [7, 26—30] ратуют за то, чтобы наряду с фирмами, работающими на началах самоуправления или управляемыми государственными органами, получили распространение фирмы, функционирующие на основе прямой заинтересованности в собственности (товарищества, компании с ограниченной ответственностью, акционерные общества) и развивалась экономическая конкуренция между предприятиями различных типов. По моему мнению, первый вариант решения, т. е. количественную оценку собственности и связанных с ней интересов, трудно реализовать из-за неизбежного субъективизма административных органов, которые должны ее определять. Я думаю, что это решение неудачно еще и потому, что оно предполагает ограничить интересы, связанные с собственностью, рамками отдельных предприятий. Возможности для перелива капиталов и создания ассоциаций здесь отсутствуют.

Приемлемыми для решения проблем я считаю предложения второй группы. Относительно деталей я сейчас полагаю, что эффективность функционирования рынка может быть обеспечена лишь в том случае, если мы не будем создавать (по крайней мере в первую очередь) искусственные «центры собственности» или холдинги, заинтересованные в увеличении стоимости имущества. Вместо этого нам следует объединить интересы отдельных лиц и социальных групп вокруг проблем увеличения собственности. Чтобы обеспечить общий подход, необходимо преобразовать статус государственных предприятий и расширить сферу действия закона об экономических ассоциациях, разрабатываемого в настоящее время.

Этот закон даст возможность распространить те формы, которые наилучшим образом способствуют сохранению и увеличению размеров собственности: компании пайщиков, товарищества, компании с ограниченной ответственностью, акционерные. Однако сами по себе эти формы могут стать попросту ловушками. Если, например, акции остаются в

* Постановление Совета Министров ВНР, касающееся сертификатов собственности, опубликовано в *Magyar Közlöny* [23] от 14 октября 1987 г.

** К этим двум направлениям не относятся предложения Т. Лиски относительно создания предпринимательского доверительного фонда, который вряд ли можно рассматривать как собственника и который должен был бы продавать капитал с аукциона. Эту идею трудно осуществить и, по меньшей мере, сейчас нельзя ожидать, что она получит поддержку правительственных органов и общества в целом [24].

руках Министерства финансов (как это случилось, когда формировался начальный капитал новых банков) или в замкнутой группе акционерных компаний, созданных помимо тех независимых предприятий, которые появились ранее (как, например, произошло с «Медикор»*), то существует большая опасность того, что все нововведения сведутся лишь к приспособлению старой практики административного управления к формальным требованиям современной рыночной системы. Следует также иметь в виду, что сам закон об экономических ассоциациях сможет лишь в незначительной мере способствовать развитию эффективного управления. Например, приоткроет дорогу новым формам ассоциаций в тех пределах, в каких фирмы будут располагать наличными средствами. Условие успешного управления заключается в том, чтобы имущество предприятий в форме ценных бумаг или какой-либо другой форме попало в руки большого числа физических и юридических лиц, которые будут отстаивать права собственности в своих интересах. Таким образом, они станут продавать и покупать акции, т. е. совершать сделки на рынке капитала. Помимо граждан-держателей акций подобными институтами могут быть банки, которые переведут часть своего ссудного фонда в акции, или же инвестиционные компании, совершающие сделки с капиталом от имени их клиентов. Сами предприятия могут быть держателями акций, если они вкладывают свои средства в акции других фирм. Последнее возможно, и это уже происходит в Венгрии, если инвестиции «на сторону» сулят большую выгоду как в смысле надежности, так и окупаемости по сравнению с использованием капитала самой фирмой.

Рынок капитала может значительно расшириться, если появятся экономические институты нового типа или если существующие институты будут преобразованы в организации подлинного бизнеса. Речь идет главным образом о страховых компаниях (которые в дальнейшем могут быть децентрализованы), об институтах социального страхования и пенсионных фондах. Кроме того, имеются в виду фонды, из которых могут финансироваться расходы сельских, городских и областных органов власти, а также расходы неприбыльных организаций (профсоюзов, университетов, школ, больниц и т. д.).

В ходе преобразования эти институты, которые в настоящее время в большинстве своем зависят от государственного бюджета, могут становиться все более независимыми. В не столь отдаленном прошлом каждый из них передавал остававшиеся у него излишки средств в государственный бюджет. И наоборот, возникавший дефицит покрывался за счет бюджета. В последние два года ситуация изменилась в части страховых компаний. Вместо ранее существовавшего монополистического государственного органа по социальному страхованию теперь действуют четыре страховые компании, у которых иной характер взаимоотношений с бюджетом. Однако можно надеяться на их полную независимость (и конкуренцию между ними) только в том случае, если имеющийся у них капитал будет возрастать и надежность положения их клиентов гарантироваться этим, а не ожидаемым балансом доходов и расходов, связанных с разнообразной деятельностью этих компаний.

Сильная зависимость от бюджета других вышеперечисленных институтов может быть устранена относительно легко. Воплощенное в них национальное богатство было создано в основном за счет доходов граждан и лишь в малой степени из страховых взносов. Если государство предоставляет это имущество указанным институтам с тем, чтобы они приобретали ценные бумаги, и они используют его для капитальных вложений, покупки акций и их эффективного применения, то не произойдет ничего нового, кроме преобразования системы управления национальным богатством со стороны граждан. Однако оно вызовет не только развитие рыночной системы в Венгрии, где необходимый для этого плюрализм форм собственности исчез со времен национализации, ибо вместо упразднения существующих форм самоуправления и кооперации обеспечит

* Компания по производству медицинских инструментов.

возможность их трансформации в более мелкие единицы, равно как и появление большого числа держателей акций. Такие держатели акций будут действительно заинтересованы в своей собственности. Получили бы свое развитие инвестиционный рынок, обращение акций и фондовая биржа, что создаст возможность реалистической оценки капитала. Подобные перемены явятся важным шагом к обеспечению более широкого и надежного контроля за деятельностью организаций, которые в настоящее время находятся в зависимости от бюрократической системы управления государственным бюджетом. Таким образом, граждане, заинтересованные в развитии местного самоуправления и в функционировании неприбыльных институтов, смогут сами контролировать учреждения социальной сферы.

Постепенное развитие условий инвестирования для новых субъектов рынка и установление лимитов денежных средств, которые будут использоваться для этой цели, обеспечивают дополнительные преимущества. Путем определения в плановом порядке размеров инвестирования финансовая политика будет регулировать темпы преобразования предприятий и создания рынка капитала. Для этой цели следует образовать отдельную организацию, подчиненную Национальной Ассамблее, которая бы совместно с Национальным банком Венгрии и Министерством финансов следила за тем, чтобы преобразования фирм и, в определенных случаях, выпуск ими облигаций не вызывали угрозы нарушения финансовой сбалансированности. С этой точки зрения важно, чтобы существующие фирмы в полном соответствии с требованиями рынка могли быть преобразованы без административного вмешательства в более мелкие независимые фирмы, акционерные компании, компании с ограниченной ответственностью, общества на паях и т. д. Трансформация крупной фирмы, находившейся под административным контролем или действовавшей в условиях самоуправления, в новую форму (одну из перечисленных) могла бы осуществляться следующими способами.

В случае неплатежеспособности фирмы — проведением предусмотренной законом процедуры ликвидации по решению судебных органов. Кроме того, можно потребовать, чтобы фирма, действующая под административным контролем правительственных органов или в условиях самоуправления, была преобразована, если ее прибыль невысока и если инициатор преобразования обещает более высокую величину прибыли по отношению к размерам капитала. Целесообразно программу и вопрос о доверии к инициатору передать на рассмотрение судебным органам. Это позволит бюджетные средства, выделенные для обращения ценных бумаг и предоставленные страховым компаниям и фондам, частично или полностью изъять из обращения после осуществления инвестиций. Возможности адекватного регулирования возрастают по мере того, как деньги, выпущенные для покупки ценных бумаг, будут обеспечены в виде имущества новых предприятий. Можно ожидать, что эти предприятия выплатят часть полученных сумм в бюджет, либо используют свои доходы для покрытия прошлых долгов фирм, либо будут открывать срочные вклады, либо будут делать и то, и другое, и третье*.

Создание рынка капитала представляет собой заманчивую акцию, однако здесь таятся и опасности. Хорошо известно, что поголки капитала и биржа являются наименее устойчивыми составными частями рыночной экономики. Не только Великая депрессия 1929—1933 гг., но также и биржевой кризис 1987 г. порождают оправданно негативное отношение ко всякому предложению, включающему допущение спекулятивных сделок с капиталом. Возражающие против введения рынка капитала могут также ссылаться на тот факт, что успехи ведущих индустриально развитых стран определяются не рынком капитала самим по себе и что институционализированный рынок капитала даже не играет определяющей роли в целом ряде стран, преуспевших в экономике. Против этих справедливых соображений можно высказать следующее.

* На такую возможность мне указал О. Гадо.

Мы можем считать истиной, что: а) управление с помощью детальных планов, инструкций и обязательных отчетов фирм не обеспечивает адекватных результатов; б) фирмы, функционирующие на товарных рынках и стремящиеся получить прибыль, не могут действовать эффективно при отсутствии рынков капитала и труда; в) трудовые коллективы не способны эффективно распоряжаться капиталом. Поэтому выход состоит в создании — невзирая на сопутствующие опасности — рынка капитала, функционирующего с участием субъектов подлинного бизнеса, т. е. физических и юридических лиц, заинтересованных в увеличении размеров капитала. Это означает, что помимо экспериментов с формами кооперативов и самоуправления нужно открыть дорогу для обращения ценных бумаг. Нельзя отрицать, что в успешно функционирующих экономических рыночного типа действуют такие экономические субъекты, для которых мерой результата является способность имущества приносить доход. Большинство их относится к частному сектору, притом даже в более узком смысле слова: семья или ассоциация небольшого числа собственников. Государственные и кооперативные предприятия стремятся к увеличению доходов своих работников. Частный капитал оказался ущемленным до такой степени, а члены общества настолько озабочены лишь потреблением, что для выхода из создавшейся ситуации совершенно необходимо широкое распространение акционерных компаний, чтобы стимулировать инвестиции и развитие рынка капитала.

КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Кооперативные предприятия появились в капиталистической экономике почти 150 лет назад как особые организации социалистического типа или по меньшей мере преследующие социальные цели. В соответствии с их принципами, права на общую собственность коллективно осуществляются членами кооператива, который также заботится об их занятости. В кооперативах делается упор на принцип солидарности: бремя затрат несут все, а поступления распределяются поровну.

Кооперативы, действующие в странах Восточной Европы, основаны на иных принципах: их члены были низведены до положения наемных работников, которые осуществляли свои права собственности только тогда, когда выбирали председателя, принимали годовой план или заслушивали годовой отчет на общем собрании, и то зачастую лишь формально. Такая практика мало соответствует подлинному коллективному членству. В число субъектов кооперативной собственности включаются государственная администрация, национальные и местные органы кооперативного движения, местные государственные и партийные организации и банки.

В сельскохозяйственных кооперативах интересы и намерения местной государственной администрации еще сильнее ограничивают права собственности их членов [31].

Вот почему преобразования кооперативных отношений собственности и создание заинтересованности в увеличении ее размеров столь же необходимы, как и в случае государственных предприятий. Для такого преобразования недостаточно опыта кооперативного движения на Западе. Следует учитывать, что в каждой развитой капиталистической стране рыночная экономика основана на частной собственности. Именно в такой среде кооперативы, преследуя свои социальные цели, но при этом приспособляясь к требованиям рынка, действуют с большим или меньшим успехом. В Венгрии, где задача заключается в том, чтобы ввести рыночные отношения, вполне возможно, что кооперативы станут преуспевающими носителями социального прогресса, если даже на первых порах они будут в меньшей степени следовать социалистическим принципам, нежели некоторые западные.

Для успешного преобразования кооперативов, вероятно, необходимы те же самые условия, что были указаны для развития государственных предприятий, функционирующих на основе самоуправления. К ним относятся:

существенное уменьшение ограничений кооперативных прав собственности посредством неформального политического нажима (по своему юридическому положению и задачам сельскохозяйственные кооперативы должны быть отделены от территориальных органов самоуправления);

обеспечение соблюдения принципов кооперативной демократии. Заинтересованность членов кооператива в капитале необходимо повысить за счет уменьшения доли неделимой собственности и расширения возможностей для отчуждения индивидуальных паев;

предоставление кооперативам возможности преобразовывать свою форму собственности согласно закону об ассоциациях, если это отвечает интересам их членов, или если рентабельность не достигает уровня, намеченного организацией учредителям кооператива, и имеется соответствующее решение судебных органов.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ, МЕЛКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Только в последние годы было признано, что в Венгрии экономическая активность частных лиц может быть элементом народного хозяйства не только в отдельных сферах, где она сейчас допускается. Многие убеждены, что экономическое развитие немыслимо без значительного масштаба частного сектора. Однако мы все еще далеки от полного признания частнопредпринимательской деятельности. Статистика намеренно занижает ее роль, продолжая умалчивать о том, что в последнее время это почти единственная сфера экономики, которая развивалась динамично. Политическое руководство все еще взирает на нее с подозрением.

Эта проблема носит не только идеологический характер. Граждане и на самом деле испытывают недоверие к частной собственности. В результате многие возможности, которые открывают новые формы предприятий, остались неиспользованными.

Для устранения этого противоречия необходима программа, которая решила бы три взаимосвязанные задачи, заслуживающие особого внимания. Первая — нужно активно развивать мелкие предприятия; они могут успешно функционировать только как частные. Вторая — граждане должны увеличивать свои сбережения и направлять их на инвестиции; это немыслимо без либерализации порядка выдачи разрешений на частнопредпринимательскую деятельность и признания законности доходов с частного капитала. Третья — должны быть созданы такие условия, чтобы затруднить возможность заниматься запрещенными видами деятельности, а также частной практикой с уклонением от налогов.

Необходимое условие таких перемен — доверие граждан к законному порядку, защищающему частную собственность, способствующему повышению их благосостояния, справедливо распределяющему бремя общих расходов. Все это гарантируется, если экономика управляется в соответствии с законами, обсужденными и принятыми Парламентом. Гражданин должен знать, с какими экономическими условиями, административными ограничениями, налогами (в том числе и с налогами на наследство) он обязан считаться. По закону частный инвестор рискует только величиной вложенных средств вне зависимости от того, о каком предприятии — об индивидуальном или о совместном — идет речь. При этих условиях вполне можно ожидать быстрого подъема в развитии частнопредпринимательской деятельности.

РЕФОРМА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ И ОБЩЕСТВО

Описанная реформа организации управления и отношений собственности значит нечто куда больше, чем простое преобразование системы косвенного управления и сложившегося экономического порядка. Независимое развитие новых форм предприятий и кооперативов, появление различных групп держателей акций, укрепление позиций и увеличение

удельного веса частной собственности в экономике могут привести к существенным переменам в развитии страны.

Изменение не должно ограничиваться обнародованием одного или двух новых законов. Оно требует также основательной переработки законодательного статуса государственной власти, предприятий и граждан, зафиксированного в Конституции. Необходимы пересмотр форм собственности, новая трактовка роли капитала и открытые рыночные каналы для потоков капитала. Если все это будет дополнено развитием более эффективной, чем в настоящее время, системы выражения интересов работников и различных социальных групп, то мы сможем говорить о глубококом преобразовании общества. Активное участие разных социальных слоев и групп в управлении и в защите своих интересов может стать главным шагом не только на пути перехода от косвенных методов управления экономикой к подлинному, законодательно регулируемому рынку, но также повлечь за собой прогресс в развитии социалистической демократии.

Трудные задачи, поставленные нынешним этапом развития нашего общества, который может быть оценен только исторически, были бы более простыми, если бы стране не приходилось бороться с тяжелым бременем внешних долгов. Было бы легче, если бы потрясения, сопутствующие преобразованию отношений собственности и управления, не происходили в то время, когда не только трудно рассчитывать на повышение жизненного уровня (как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане), но, что еще хуже, приходится сталкиваться с опасностью его снижения.

Из-за этих сложностей мало надежд на поддержку даже тех, на кого действительно можно полагаться при подобных изменениях, кто желает в обмен за свою созидательную и эффективную работу подъема жизненного уровня и достойных условий существования. Ведь то, чем придется жертвовать сегодня, принесет плоды только через длительное время. Если, однако, мы думаем о последствиях социальных преобразований, которые неизбежно приведут к перестройке структуры власти, пересмотру ее границ и глубины, маловероятно, что среди этих последствий не окажутся обострение напряженности в экономике и другие кризисные явления. Без осложнений не было бы повода для рассмотрения путей их преодоления и, соответственно, планов отстаивать социальные цели рынка и эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Sik Gy.* A tervezés tudományos színvonalának és a gazdaságirányítás reformjának kapcsolata//Közgazdasági Szemle. 1966. № 4.
2. *Péter Gy.* A gazdaságosság jelentőségéről és szerepéről a népgazdaság tervezési irányításában//Közgazdasági Szemle. 1954. № 3.
3. Az MSZMP KB határozata a gazdasági mechanizmus reformjáról. MSZMP határozatai és dokumentumai 1963—1966. Budapest, 1966.
4. *Szabó K., Mandel M.* Management of Fixed Assets in the New Economic Mechanism//Acta Oeconomica. 1966. V. I. № 3—4.
5. *Nyers R.* Interjú a reformról//Valóság. 1988. July.
6. *Révész G.* A gazdasági reform eltorzulásának folyamata//Közgazdasági Szemle. 1988. № 6.
7. *Péter Gy.* A népgazdaság központi tervszerű irányításáról (Manuscript). Budapest, 1968.
8. *Liska T.* Kritika és koncepció//Közgazdasági Szemle. 1963. № 9.
9. *Liska T.* Ökonosztát. Budapest, 1988.
10. *Brus W.* A szocialista gazdaság működésének általános problémái. Budapest, 1966.
11. Az V. Ötéves terv gazdaságirányítási feladatainak elemzése. MSZMP KB Gazdaságpolitikai Osztály. Budapest, 1973.
12. A gazdasági mechanizmus irányelvei. Az MSMZP KB 1966 május 25—26-i ülésének anyagára. Budapest, 1966.
13. *Kevevári B.* A vállalkozás tőkeáramlás általános kérdései (Manuscript). Budapest, 1981.
14. *Antal L.* Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján. Budapest, 1985.
15. *Bauer T.* A második gazdaság és a tulajdonviszonyok//Mozgó Világ. 1982. № 10.
16. *Sóos K.* A terv, kampány, pénz. Budapest, 1987.
17. *Csanádi M.* Függőség, konszenszus, szelekció. Budapest, 1985.

18. *Sárközy T.* Egy szervezeti reform sodrában. Budapest, 1986.
19. *Antal L., Várnegyi E.* Tőkeáramlás Magyarországon. Budapest, 1987.
20. *Falubiró V.* Fizetőképes gazdaságtalanság//Figyelő. 1987. Oct. 1.
21. *Harsányi E., Szucs Gy.* Csödbe jutottak//Figyelő. 1987. Dec. 3.
22. *Tardos M.* Can Hungary's Monetary Policy Succeed?//Acta Oeconomica. 1988. V. 39. № 1—2.
23. Magyar Közlöny. 1987. 14 oct.
24. Koncepció és kritika. Budapest, 1985.
25. *Sághy V.* Vagyonérdekelttség — vállalatirányítás//Közgazdasági Szemle. 1987. № 4.
26. *Antal L.* A vagyonérdekelttségről//Pénzügyi Szemle. 1985. № 4.
27. *Balázs S.* Reform és tulajdon//Közgazdasági Szemle. 1983. № 5.
28. *Kopátsy S.* Hiánycikk a vállalkozás. Budapest, 1983.
29. *Kotz L.* Elgondolások a hosszútávú vagyonérdekelttség alakulásáról. Budapest, 1984 (Manuscript).
30. *Tardos M.* A gazdasági verseny hazánkban//Közgazdasági Szemle. 1972. № 7—8.
31. *Tellér Gy.* Adalékok a szövetkezetek gazdasági szervezeti és jogi reformjához. Budapest, 1986.

Поступила в редакцию
3 V 1990