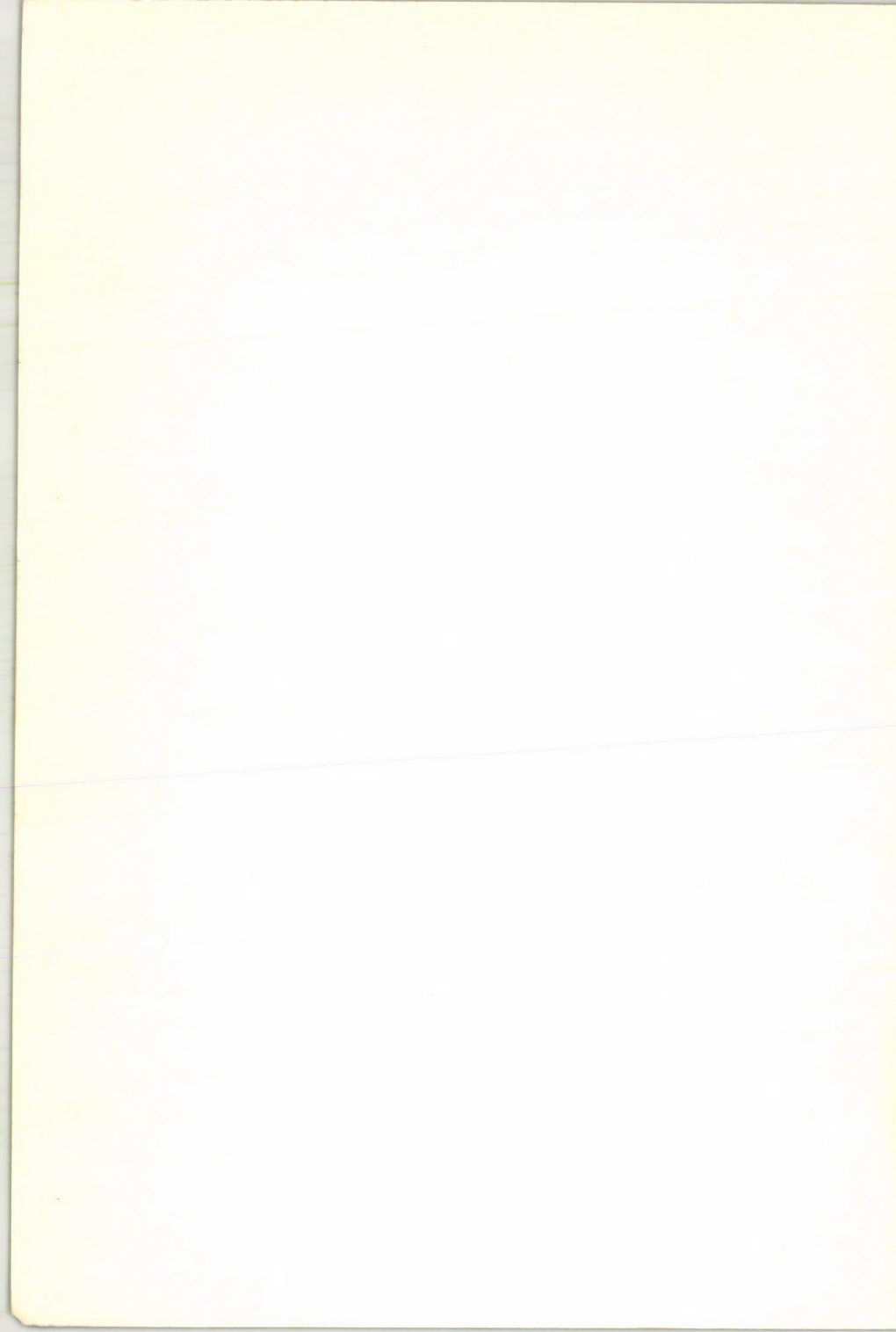


Янош Корнаї

**ШЛЯХ
ДО
ВІЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

НАУКОВА
ДУМКА



ШЛЯХ ДО ВІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE ROAD TO A FREE ECONOMY

THE ROAD TO A FREE
ECONOMY

Shifting from a Socialist System:
The Example of Hungary

W. W. HORTON & COMPANY
NEW YORK LONDON

JÁNOS KORNAI

HARVARD UNIVERSITY
AND HUNGARIAN ACADEMY
OF SCIENCES

THE ROAD TO A FREE
ECONOMY

Shifting from a Socialist System:
The Example of Hungary

W. W. NORTON & COMPANY
NEW YORK LONDON

ЯНОШ КОРНАЇ

ШЛЯХ ДО ВІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Відхід від соціалістичної системи:
угорський приклад

Переклад з англійської
під загальною редакцією
доктора економічних наук
В. Д. СІКОРИ

КИЇВ НАУКОВА ДУМКА 1991

Переклали з англійської
В. Д. Сікора,
М. П. Загребельний, Ю. Т. Лазаренко

Передмова В. Д. Сікори

Редакція економічної літератури

Редактор В. Д. Мозолевська

Корнаї, Янош

K67 Шлях до вільної економіки. Відхід від соціалістичної системи: угорський приклад / Пер. з англ. В. Д. Сікора, М. П. Загребельний, Ю. Т. Лазаренко. — К.: Наук. думка, 1991. — 140 с. ISBN 5-12-002142-5 (в обкл.): 5 крб., 1260 пр.

У книзі, написаній у 1990 р. видатним угорським ученим, професором Гарвардського університету, академіком угорської, американської, шведської та фінської академії наук Яношем Корнаї, запропонована програма переходу Угорщини від адміністративно-командної до ринкової економіки, подолання дефіциту та інфляції, формування раціональних ринкових цін.

Для науковців, підприємців, менеджерів, викладачів та студентів вузів, усіх, хто цікавиться проблемами переходу до ринкової економіки.

В книге, написанной в 1990 г. известным венгерским ученым, профессором Гарвардского университета, академиком венгерской, американской, шведской и финской академий наук Яношем Корнаи, предложена программа перехода Венгрии от административно-командной к рыночной экономике. Рассмотрены вопросы приватизации государственной собственности, преодоления дефицита и инфляции, формирования рациональных рыночных цен.

Для научных работников, предпринимателей, менеджеров, преподавателей и студентов вузов, всех интересующихся проблемами перехода к рыночной экономике.

К $\frac{0602000000 - 401}{M221:04}-91$ БЗ - 5 - 4 - 91

ISBN 5-12-002142-5 (СРСР)
ISBN 0-393-02887-9 (США)
ISBN 0-393-30691-7 (Великобританія)

Copyright © 1990 by János Kornai
© В. Д. Сікора (передмова), 1991
© В. Д. Сікора, М. П. Загребельний,
Ю. Т. Лазаренко (переклад
з англійської), 1991

ПРО КНИГУ Я. КОРНАЇ

Вперше українською мовою виходить книга зарубіжного автора з новітніх проблем економічного розвитку. Це значно перероблене і збагачене видання праці, опублікованої у 1989 р. в Угорщині, яка згодом була перекладена на російську мову і вийшла з підзаголовком «Страстное слово в защиту экономических преобразований» (Я. Корнаї, 1990).

Автором цієї праці є угорський економіст Я. Корнаї, який нині завідує відділом Угорської Академії наук і працює на посаді повного професора Гарвардського університету. Таке поєднання посад дуже показове для усвідомлення місця Я. Корнаї у світовій економічній думці сучасності. З одного боку, Янош Корнаї як людина і науковець жив за умов соціалістичної командної системи Угорщини, з другого, — він зарекомендував себе як кваліфікований знавець, що творчо підійшов до західних економічних теорій. Його творчий шлях започаткувала книга «Надцентралізація в економічному управлінні» (1959). У наступному виданні «Антирівновага» (1971) об'єктом дослідження вже став цілий масив теорій, що ґрунтувалися на ідеї рівноваги та визнанні формалізації економічної науки. Потім було «Форсування чи гармонійне зростання» (1972) і намітилася спроба сполучити переосмислені загальнотеоретичні підходи із теоретично-емпіричними знаннями про соціалістично-командну економіку Угорщини. І, нарешті, у 1980 р. вийшла його «Економіка нестач», яка відразу й надовго стала об'єктом дискусій економістів відносно природи й теорії соціалістичної командної економіки. У 1982 р. виходять книги Я. Корнаї «Зростання, нестачі та ефективність», у 1985 р. «Суперечності та дилеми». Книги Я. Корнаї, що виходили угорською мовою, дуже швидко перекладалися на англійську мову і незмінно привертати увагу наукової громадськості Заходу.

Проте по-справжньому ім'я та праці Я. Корнаї набули визнання серед науковців-економістів з виходом «Економіки нестач». Книга до цього часу займає чільне місце у переліку численних праць з питань соціалістичної командної економіки, які вийшли на Заході. Це можна пояснити тим, що Я. Корнаї, на відміну від авторів навіть найбільш самобутніх і нетрадиційних у теоретичному відношенні праць, присвячених проблемам соціалістичної економіки (наприклад, П. Вайльса (Wiles) та А. Ноува (Великобританія)), все ж зумів віднайти найбільш адекватний постулат для пояснення командних типів економіки, провести на його основі логічний аналіз угорської економіки з використанням дуже широкого емпіричного матеріалу. Постулат полягав у трактуванні соціалістично-командної економіки Угорщини з позицій нестач та

нерівноваги як відправних і завершальних її характеристик. Він зумів цілком адекватно пояснити її функціонування і передбачити наслідки розвитку цієї системи.

Позитивний аналіз соціалістично-командної системи став для Я. Корнаї основою для підготовки ґрунтовної праці «Шлях до вільної економіки», в якій він представив програму дій, спрямованих на відхід від «соціалістичної» угорської та подібних економічних систем і досягнення результатів, яких спромоглися досягти зрілі ринкові економіки Заходу. Я окреслює шлях, як пише Я. Корнаї, який повинен бути обраний, і вказує на ті напрями руху, яких треба уникнути. Значення цієї праці, корисність для науки і практики можна, на наш погляд, оцінити лише з урахуванням умов і обмежень, висунутих Я. Корнаї як передумов ефективності своєї програми. Перша умова: читач має прийняти теоретичні висновки про соціалістичну командну систему, яких дотримуються Я. Корнаї, і які випливають з його праці «Економіка нестач». Друга умова — читач повинен поділяти авторську систему цінностей у політиці та економіці, філософію автора. Третя умова — всі пропозиції і заходи, що їх пропонує Я. Корнаї, слід розглядати як цілісну систему економічних, політичних та філософських цінностей, усвідомлюючи обсяг дій, час і місце кожного з елементів. Тоді, як каже Я. Корнаї, читач знайде щось оригінальне у книзі. Додамо, що лише таке цілісне впровадження концепції можна вважати успішним. Будь-яка спроба зарадити справі лише з використанням якогось одного елемента — приватизації, демонополізації чи оздоровлення грошей — не дасть бажаного результату.

Четверта умова стосується уряду. Для здійснення соціально-економічної «хірургічної операції» Яноша Корнаї потрібні сильний уряд національної довіри, згода між головними силами суспільства (робітниками, адміністрацією, профспілками) і обізнаність з ходом та етапами проведення задуманої економічної операції. Все це допоможе запобігти зростанню соціальної напруженості.

Певна частина рекомендацій Я. Корнаї розрахована на швидку їх реалізацію в межах певного проміжку часу, інша може здійснюватися поступово, еволюційно. Найважливішим заходом є «стабілізаційна хірургічна операція». Вона передбачає заходи, які спроможні водночас припинити зростання інфляції, забезпечивши рівновагу макропозитиву і макропропозиції, цілеспрямоване формування раціональних цін, впровадження однакового валютного курсу та конвертованості. Важливе місце у програмі займає завдання щодо урівноваження державного бюджету шляхом введення вільних ринкових цін, що будуть переважати в народному господарстві і забезпечуватимуть рівновагу на ринку. Це надасть потенціальних можливостей угорській економіці для просування у річці ринкової економіки.

У 1989 — 1990 рр. вийшло чимало статей та праць, у яких докладно висвітлювалися проблеми переходу від соціалістично-командної до ринкової економіки. Чимало положень, які ще рік тому були новими і оригінальними, стали сьогодні загальним місцем у спеціальних працях економістів. І нині вже важко знайти точне підтвердження конкретного запозичення ідей Я. Корнаї, чи інших економістів при виробленні, наприклад, програми «500 днів» або чехословацької, румунської, болгарської та інших програм переходу до ринку.

Щодо мене, то можу сказати з певністю, що ідеї Я. Корнаї, польських економістів, а також загальний стан західної економічної думки 70 — 80-х років справили значний вплив на ряд положень концепції українського шляху (В. Сікора, 1990).

Та незаперечно й те, що чимало конструктивних ідей Я. Корнаї були обійдені як економістами союзного центру, так і українськими економістами. Так, Я. Корнаї вважає, що «операції» має передувати формування відправних (хоча б відносно) ринкових цін. Без цього звільнення цін призведе до значних збоїв. За орієнтири він рекомендує взяти ціни відносно вільних мікроринків, що склалися в Угорщині, якщо брати їх як приклад, враховуючи світову абсолютну і відносну структуру цін. Відомо, що підвищення цін в СРСР у березні-квітні 1991 р. переслідувало лише фіскально-фінансові цілі, зовсім не ставлячи за мету формування раціональних ринкових цін.

Докладно і всебічно розкриває Я. Корнаї принципи і навіть категорії податкової системи при переході до ринку і зменшенні дефіциту державного бюджету. Твердість Я. Корнаї у відстоюванні однорідності податкових ставок, м'якості прогресивного оподаткування, економічності і простоти податкових декларацій про доходи має виправдання з огляду на недовіру до державних чиновників в Угорщині, скільких конфіскувати через податки високі доходи, і взагалі з огляду на атмосферу підозрливості, задрощів серед населення, невміння заповнювати декларації про доходи та на поширену практику розкрадання державного майна. На жаль, наші українські (і, взагалі, союзні) законодавці і фінансисти ще дуже далекі від такого розуміння характеру податкової системи у перехідний доринковий період. Я. Корнаї вважає, що саме в цей період ключовою є політика заробітної плати. Якщо зростання її вийде з-під контролю, то це прирікає на невдачу всю «стабілізаційну хірургію». Відтак почнетися збільшення цін, закрутиться спіраль інфляції і знову відродиться дефіцитна економіка. Тому Я. Корнаї не заперечує проти адміністративного регулювання рівнів і темпів зростання заробітної плати. Безперечно, що цей аспект переходу до ринку у нас ще не розглядався і, здається, у зв'язку з курсом на індексацію доходів, і не буде ставитися. Тим часом, Я. Корнаї має рацію, надаючи такого великого значення цьому питанню. Загальновідомо, що без погодженої стриманості польських робітників щодо питань зарплати про успішне здійснення там «шокової терапії» не можна було б і думати навіть на перших етапах.

Друга частина програми Я. Корнаї пов'язана із утворенням справжнього приватного сектора в угорській економіці. Його міркування про головні ознаки справжнього ефективного приватного сектора переконливі. Вони цілком відображають відомі неокласично-консервативні підходи до цього питання. Втім, для нашого читача буде корисним ознайомитися з обґрунтуваннями Я. Корнаї сильних сторін приватної власності, приватного підприємства.

Безперечно, цікаве і правомірне його стисле визначення підприємця. Для Я. Корнаї — це насамперед людина, здатна ризикувати власним майном, коштами, до того ж у істотній мірі, заради бізнесу, одержання прибутку. У певних місцях текст читається як ода приватному підприємництву. Не менш цікаві й характеристики державного сектора взагалі і державного сектора у соціалістично-командних економіках. Автор розглядає державні підприємства як своєрідне продовження державної бюрократії. Вони ненаситні у прагненні розширювати інвестиції, залучати кредитні ресурси, вони безвідповідальні і марнотратні у господарській діяльності. З цими характеристиками Я. Корнаї можна цілком погодитися. Адже головна вада всіх реформістських заходів у СРСР протягом 60-х років та й після 1985 р. полягала в тому, що ігнорувалася саме ця природа радянських державних підприємств.

Угорський економіст вважає, що ідеї і практика ринкового соціалізму зазнали невдач в усіх колись соціалістичних країнах через те що за панування державних підприємств в економіці неможливо утворити конкурентний ринок. Для впровадження ринку треба відроджувати повноцінний приватний сектор, для якого ринкова конкуренція є органічною необхідністю. Ці висновки Я. Корнаї безперечно дуже корисні при виборі українського підходу до впровадження ринку.

Дуже сучасним бачиться неприйняття Я. Корнаї різноманітних форм псевдоринкової діяльності у структурі державно-власницьких підприємств. У 89 — 90-х роках саме такі квазіринкові форми господарювання панували в СРСР, на Україні. Державні підприємства утворюють асоціації, комерційні банки, біржі і т. д., створюється ілюзія справжньої ринкової діяльності. Як застерігає Я. Корнаї, саме такі ерзацринкові форми безпідставно ототожнюють із справжніми формами ринкової діяльності, що вистають із приватної власності. Останні ґрунтуються на приватному ризику, не спираються на щедру державну фінансову підтримку. Справжній ринок потребує вільних, гнучких ринкових цін, подолання інфляції та дефіциту.

Значне місце Я. Корнаї приділяє процесові приватизації, що супроводжується виникненням дуалістичної економіки: поєднання приватного та державного сектора. Основна мета приватизації — це створення ніби у лабораторних умовах приватного підприємництва. Я. Корнаї застерігає проти поспішності у приватизації і роздержавленні, радить керуватися принципом «краще менше, та краще». В основі цього процесу, на його думку, повинна лежати сильна підприємницька приватновласницька мотивація. Якщо з цим не виходить, і після створення акціонерних товариств знову настає стан, коли підприємства всіх і нічий, то краще, хай вони ще залишаються у державній власності.

Приватизація, на думку Я. Корнаї, має сенс тоді, коли замість держави приходять по-справжньому кращий господар. Якщо в цьому немає певності, то краще почекаати з приватизацією. Він вважає, що шкідливі як «розпорощення» власності великих підприємств, так і псевдоринкові підприємства, очолені колишніми директорами державних підприємств, що на пільгових умовах стануть їх власниками, володіючи контрольным пакетом акцій. Автор застерігає проти використання державних підприємств як донорів різних «кооперативів», він виступає за розумне обмеження іноземної власності в економіці. Я. Корнаї вважає неефективним поділ порівну державного майна при приватизації і передачу державних заводів і фабрик колективам цих підприємств. Крім аргументів загальної соціальної справедливості, він висуває також міркування, що при нинішньому характері державних підприємств (приміром, в Угорщині) це призведе до надмірного збільшення заробітної плати, невиправданого зростання інвестиційної діяльності за рахунок держави.

Головним критерієм соціальної справедливості Я. Корнаї вважає можливість збільшити обсяг загального пирога сукупного суспільного продукту і безперервне поліпшення становища бідних. З огляду на це він, напевне, не схвалив би ту систему соціального захисту населення, яку ми впроваджуємо (індексацію доходів), оскільки вони ґрунтуються, по суті, на псевдоринковій діяльності і навряд чи узгоджуються з інтересами підвищення ефективності виробництва.

Отже, успіх стабілізаційної операції Я. Корнаї залежить від зрушень у створенні повнокровного приватного сектора, а останній у свою чергу залежить від перебігу цієї «операції». Цілком можна припустити, що все може закінчитися на недорозвинутому приватному секторі і незавершеній стабілізаційній операції.

Складається враження, що Я. Корнаї недооцінює те соціальне напруження, яке несе з собою перехідний період до ринку і негативні наслідки, які поряд з позитивними, набутками, спричинить ринок. Адже зростання безробіття, бідності під час «операції» може набрати таких масштабів, що поставить під загрозу саму «операцію». Здається, що держава у перехідний період повинна мати не тільки програму відродження ринку, а й заходи, здатні нейтралізувати його негативний вплив, заповнювати ті прогалини, які він залишає в економічному розвитку. Я. Корнаї вважає, що головне у перехідний період — це дозволити людям приватного сектора збагачуватися у безпеці і певності. Однак це викличе значне напруження між доходами у приватному і державному секторах, оскільки в останньому зростання доходів буде лімітованим. Крім того, немає певності, що зросте багатство за умов невпорядкованого ринку буде використовуватися у раціональних інвестиційних цілях, а не споживатися заради споживання, не піде на короткострокові бізнес-транзакції, спекуляцію і фінансові маніпуляції.

А якою буде політика держави щодо позитивних і негативних наслідків діяльності підприємств, благ і послуг спільного споживання (освіта, охорона здоров'я, культура і т. д.)? Адже без цієї сфери ніколи не створити сучасного цивілізованого ринку. Автор не покладає надій з приводу цього на державні підприємства і сподівається на малі й середні підприємства, які потім органічно, як це було на Заході, переростуть у великі заклади. Однак це забере багато часу і Угорщина може залишитися без конкурентоспроможних великих сучасних підприємств. Потрібна програма формування сектора конкурентоспроможних підприємств на основі державного сектора, іноземних підприємств і, можливо, також з ними пов'язаний успіх стабілізаційної операції і переходу до ринку.

Як бачимо, в певних напрямках програма Я. Корнаї може здатися неповною, урізаного і схематичного навіть для Угорщини. В деяких пунктах вона ніби потребує доповнення і розширення. Та насправді такий висновок є позірним. Він випливає із нерозуміння головного завдання, яке поставив перед собою автор, із специфіки жанру, в якому написаний «Шлях до вільної економіки». Праця не є традиційним науковим «позитивним» дослідженням.

Досвід показує, що найважливіше завдання у перехідний період — це створити життєздатний справжній ринок, який зміг би розширюватися. Без цього всі розміркування про «соціалістичний», «регульований» ринок, «ринковий соціалізм», пусті й беззмислові. Без сектора справжнього ринку державні підприємства командної економіки не мають реальних шансів перетворитися у здорову економічну систему. Для створення справжнього ринку потрібна приватна власність на працю, капітал, землю, хай у не переважній, але у значній частині суспільного господарства. Це вже доведений факт і спроби сформувати ринок на базі державної, колективної власності, командної економіки — це лише експеримент, який принаймні досі був безуспішним. Янош Корнаї саме й прагне замість експериментів запропонувати випробовану програму створення ефективного конкурентного ринку на базі приватної власності.

Проте він, як видно із книги, усвідомлює, що ні Угорщині, ні іншим колишнім країнам командної економіки ще не загрожує суціль вільна ринкова приватно-підприємницька економіка. В Угорщині, на його думку, дуалістична економіка із сильним державним сектором проіснує ще десятиріччя. Якщо навіть припустити, що Я. Корнаї — за суспільне вільне приватновласницьке підприємство, то і це треба

сприймати спокійно, бо все ж у кінцевому рахунку його теорії сприятимуть виникненню поряд із державною економікою, яка ще довго не зможе бути ефективною ринковою, справжнього конкурентного приватного сектора. А це вже матиме неабияке значення для оздоровлення всієї економіки.

Ця амбівалентність (удавана чи справжня) позиції Я. Корнаї стала, на наш погляд, причиною не виправданих незгод між ним і відомим економістом Бранко Горватом (Хорватія — Югославія), класиком радянології А. Ноувом (Шотландія). Б. Горват у рецензії на книгу Я. Корнаї, а також у своїх виступах відстоює думку, що найкоротша дорога до ефективної ринкової економіки для країн командної (етастатичної) економіки — це перехід від державних підприємств до акціонерних товариств (корпорацій) і зокрема їх різновиду — «суспільних корпорацій». На його думку, суть справи полягає у тому, що перехід у нинішніх умовах до підприємництва — це перехід до колективного підприємництва, де власність буде відокремлена від управління. В сучасних великих акціонерних товариствах керівництво, мовляв, фактично здійснюється головними менеджерами, а не акціонерами-власниками, а поведінку менеджерів визначають ринкові сили. З огляду на це Б. Горват вважає, що найшвидший і найкоротший шлях приватизації великих підприємств — перетворення їх у «суспільні корпорації», які мають «внутрішні і зовнішні» (що продаються і керуються) акції. У таких корпораціях буде здійснюватися самоврядування власних працівників, компетентні представники яких будуть обирати директора підприємства.

Б. Горват вважає за головне, щоб «суспільні корпорації» підпадали під дію конкурентних ринкових сил, і тоді їх поведінка як колективних підприємств нічим не відрізнятиметься від дій власників-керівників. Корпорація, на його думку, ефективніша, ніж початкова приватна форма, де управління і власність об'єднані.

Загалом у певних межах Б. Горват має рацію, та чи є підстави, виходячи з цього, вважати, що погляди Я. Корнаї — це не наука, а «символ віри», «ідеологія». На наш погляд, немає. Справа в тому, що Б. Горват бере наявність конкурентного ринку як dokonаний факт. Хай конкуренція на ринку вибере найбільш ефективну форму власності, закликає він. Якщо «суспільна корпорація», приміром, буде поглинута приватним підприємством у результаті конкуренції, то з цим треба змиритися. Проте прогаляно у цих міркуваннях є те, що без розвитку конкуренції на основі приватної власності у значній частині національного господарства не виникне конкурентної ринкової економіки, навіть якщо командна економічна система відіме. Ця думка правильна, на наш погляд, щодо країн Східної Європи та СРСР. Можливо, Югославія з її особливим історичним досвідом становитиме виняток. Разом з тим можна сказати, що при переході до ринку в умовах командної економіки можна широко розвивати приватновласницький конкурентний сектор і одночасно частину державних підприємств «приватизувати» на основі моделі «сучасної корпорації» Б. Горвата.

На Заході значне поширення у наукових колах набула книжка А. Ноува (Шотландія) «Економічна теорія ймовірного соціалізму» (A. Nove, 1983; 1991). В цьому році вийде її нове перероблене видання. А. Ноув обґрунтовує доцільність і прогресивність перетворення командної економіки в систему із «переважно державною, суспільною і кооперативною власністю і при відсутності великомасштабної приватної власності на засоби виробництва». Автор включив у нове видання книги «дружню суперечку з Корнаї», який вважає, що «третього шляху» нема, і треба, мовляв,

попшати до капіталізму. Я в цьому не певний. Старий «радянський соціалізм» збанкрутував, але й нинішня американська, як і англійська, економіка на грані фінансової кризи внаслідок надмірних фінансових маніпуляцій, спекуляції та настачі довгострокових виробничих інвестицій. Інша справа — Японія або Південна Корея. Звичайно, там не соціалізм, але й не *laissez-faire*. А як взагалі створити капіталізм без приватного капіталу і капіталістів? Дуже бажано заохочувати підприємництво, що ґрунтується на приватній (кооперативній) власності, але не можна це швидко зробити у дрібні промисловості, торгівлі, харчуванні, сфері послуг. «А з приватизацією Донбасу чи Магнітогорська — справа складніша...», — пише А. Ноув (з листа А. Ноува авторові від 11 березня 1991 р.).

У своїй книзі А. Ноув представляє власний нарис економічної системи, до якої має прийти командна економіка в процесі еволюції, що складається з дев'яти пунктів. Я не хотів би розглядати питання щодо бажаності такого ладу. Обмежуся лише тим, що, на мій погляд, стратегічне завдання перейти до цієї системи в кінцевому рахунку зведеться до змін у межах командної економіки. У кращому випадку виникне квазіринкова система. Це не буде економіка, де в основі господарської системи лежить ринок. Досвід реформ в СРСР, у Східній Європі достатньо підтвердив цю тезу: «це буде «соціалізм», але не ринковий. До речі, виникають сумніви відносно того, чи система А. Ноува може скласти основу для тривкої політичної демократичної системи?»

Б. Горват, А. Ноув і чимало західних «советологів», на мій погляд, не достатньо враховують особливості соціально-економічної інженерії в СРСР та країнах Східної Європи у перехідний період. Справа в тому, що їх пропозиції щодо «суспільних корпорацій» та утвердження переважно державно-суспільної форми власності, які ґрунтуються на знайомому для них досвіді, за умов командної економіки перебудовного типу завершаться фіналом, якого не бажали б самі автори. У суспільних корпораціях владу приберуть не найкращі менеджери, між ними, власниками і державою встановиться зв'язок, але не бажаний, не той, який має бути в ефективній економіці. А без здорової ринкової конкуренції виникне «ринковий соціалізм» знову ж таки радянсько-командного типу.

Тому я вважаю, що навіть при визнанні перебільшень Я. Корнаї щодо чеснот і переваг приватного господарювання він в цілому пропонує найраціональніший шлях перебудови командного соціалізму у ринкову демократичну систему, засновану на свободі, розумній рівності і добробуті. У своїй роботі він застосовує прийом, відомий з філософії як «брита Оккама», згідно якого «не треба множити сутності без необхідності», тобто для пізнання істини виправдано абстрагуватися від важливих, але не обов'язкових у даному дослідженні характеристик.

На відміну від попередніх наукових праць «Шлях до вільної економіки» Я. Корнаї вважає дослідженням, що включає в себе нормативні приписи, цінносно-політичні рекомендації і приписи, а тому воно не є строго науковим дослідженням. Тим часом, не обов'язково оцінювати рівень науковості з позитивістських і близьких до нього наукознавчих позицій, можна виходити й з інших орієнтацій, що мають право громадянства у західному суспільствознавстві. Праця Я. Корнаї близька до цих традицій. Додамо також, що їх використання Я. Корнаї забезпечило йому плідні результати у поясненні і прогнозуванні найефективніших шляхів переходу від командної до ринкової економіки.

Характерні риси цього напрямку в економічній науці представлені Г. Мюрдалем, М. Тулом, А. Лоувом, Дж. Робінсоном, Дж. Ітуелом та іншими авторами (В. Сікора, 1985).

Отже, хоч на прийнятих передумовах теоретично-практична програма Я. Корнаї і не забезпечує з цілковитою певністю успішний перехід Угорщини до ринкової економіки, однак, вказаний ним напрям переведення командної економіки є одним із найдоцільніших і практично ефективних з огляду на характер командної економіки і особливості перехідного періоду. До того ж в межах вибраних ним передумов інші пропозиції щодо приватизації не можна вважати більш дійовою загальною альтернативою пропозиціям Корнаї.

Наведені роздуми і узагальнення дають підставу підійти до питання про вагу і значення концепції Я. Корнаї з погляду переходу України до ринку. Ми відразу відхиляємо крайні підходи до цієї проблеми. Один із них: спроба перейти до ринку в межах унітарної держави, де Україна буде всього-навсього однією із провінцій. Другий підхід — Україна як цілковито незалежна держава, така як, приміром, нейтральна Швеція, Австрія чи Ісландія або Канада.

Перший варіант ми відкидаємо, бо він, по-перше, політично нереальний на шостому році перебудови, а по-друге, з економічного погляду він також неспроможний внаслідок значних контрастів економічного, демографічного і політико-культурного розвитку республік, регіонів країни. По-третє, система комунікацій у країні ще недостатньо розвинена для утвердження ринкового простору на одній шостій частині земної кулі. Всі ці обставини спричинять нетерпиму нерівність у життєвому рівні, обсягах безробіття, екологічні втрати, безладну міграцію, які посилять нестабільність в унітарній державі. Замість суспільного загальносоюзного ринку виникнуть роз'єднані, невпорядковані локальні ринки. При першому варіанті ринок у найближчій перспективі посилить несправедливості і бідування в культурно-мовній сфері, які породила унітарна командна система. Відома в теорії і практиці проблема невдач ринкової діяльності (екстернелітіс), розвитку благ та послуг спільного використання поставить під сумнів позитивні результати ринкового розвитку.

Другий варіант ще не дає достатнього матеріалу для обґрунтування переходу до ринку і виводить нас за межі невідкладних практичних потреб.

Залишається третій сценарій: Україна — суверенна держава у співдружності східноєвропейських та азійських держав. Приймаючи його, ми тим самим беремо за відправну умову те, що Україна ще не завершила формування економічних атрибутів державності: переходу під її юрисдикцію власності на своїй території, створення власної бюджетної, банківсько-фінансової, валютної та податкової системи. Отже, вона не має ще тих передумов, які вже очевидні в Угорщині. Разом з тим ми приймаємо як найближчу перспективу, що ці передумови будуть створені у співдружності суверенних держав (Постсоюзу) (В. Сікора, 1990; W. Sikora, 1990).

На Україні ж лише визріває атмосфера, яка породжує розуміння того, що перехід до ринку, ідеї, економічної свободи є найнадійніший шлях до економічного відродження. Та й уряд в Україні ще недостатньо сильний і популярний, щоб забезпечити тривку національну згоду.

Отже, у нас немає поки ще тих передумов, в межах яких можна оцінювати придатність програми Я. Корнаї для українських умов. Немає сумніву в тому, що в сучасних умовах комплексна програма стабілізації за Я. Корнаї разом з приватизацією

в Україні нездійснима. Та все ж у його програмі є чимало ідей, які в зіставленні з іншими поглядами, практикою можуть бути корисними при переході України до ринку. Інцепція Я. Корнаї передбачає застосування одночасно швидкої стабілізації і повільної зміни відносин власності (приватизації). В Україні нині це неможливо. Очевидно також, що комплексна стабілізація, як і рішуча широка і глибока приватизація теж ще не є своєчасною для України. Та все ж такі її економіка потребує як стабілізації, так і змін форм власності.

Яка ж з цих проблем для нас більш назріла: стабілізація чи приватизація?

Польща теж стояла перед цією дилемою. Л. Балцерович, віце-прем'єр так її і формулював: або миритися із високою і правдоподібно зростаючою інфляцією впродовж довгого часу і здійснювати винятково інституціональні реформи, або ліквідувати насамперед інфляцію і якомога швидше, одночасно здійснюючи інституціональні реформи. Обидва варіанти недосконалі. Ми все ж вибрали той варіант, при якому швидко усувається інфляція, розпочинаючи одночасно «інституціональні реформи» (Gruszecki, 1990).

Не мою думку нам треба одночасно здійснювати ті заходи по стабілізації, які реальні і прийнятні для нас, а також заходи щодо змін форм власності. Одночасно держава повинна здійснювати цілеспрямовану політику відносно зміна структури народного господарства у напрямі реконверсії, зростання групи Б, піднесення сільського господарства. І це все повинно йти в межах завершення економічних інститутів української державності.

Негайно треба розпочати курс на поліпшення інституціонального характеру української економіки. До певної міри попередньо можна припустити, що до цього веде задум українського прем'єра про зміни у структурі уряду України. Та головним напрямом тут має бути створення гнучких, ефективних, що підлягають відбору і здатні на інновації, організаційних форм. Це можна здійснити і без радикальної стабілізаційної програми, реформи цін у напрямі їх лібералізації, неконвертованості карбованця і відсутності українських грошей. При здійсненні цього курсу може стати в пригоді курс на приватизацію і за умов ціноутворення від 2 квітня 1991 р., залучення іноземного капіталу тощо.

Потрібно впроваджувати різні форми підприємств, асоціацій там, де це не руйнує вже сформовані певною мірою ефективні економічні структури. Це можуть бути невеликі і середні підприємства, де власник і керівник одна особа, різні форми «народних», «соціальних», «демократичних» акціонерних товариств. Придатні й орендні підприємства, різні форми кооперативних закладів. Тут дуже слушні поради Я. Корнаї відносно того, що приватизація повинна відродити власника-підприємця, а там, де утворення акціонерних товариств, а далі й ринків капіталів, цінних паперів призводить до ситуації, коли немає персоніфікованого власника або власників, і знову власність «всіх і нічия», то краще не поспішати. Як справедливо вважає Я. Корнаї, передача всьому населенню безплатно або за незначну плату цінних паперів, акцій і облігацій безперечно завадить формуванню підприємництва із сильною власницькою мотивацією. Він застерігає проти передавання підприємств у власність їх колективів. Звичайно, це не повинно бути імперативом, безумовною вимогою, але тут, мабуть, більш прийнятна позиція Б. Горвата, що «соціальні корпорації» повинні бути поставлені в однакові конкурентні умови з іншими підприємствами і ринок покаже, наскільки вони життєздатні.

Україна при виборі напрямів стабілізації та змін форм власності повинна відмовитися від курсу на «шокову терапію», політику «великого стрибка» в ринок. Еволюційний шлях, якщо він здійснюватиметься неухильно і послідовно, — більш надійний. Те, що працювало при командній економіці, має бути збережене, а класичні ринкові форми треба впроваджувати там, де вже не працюють старі системи. Слід зрозуміти, що необачно все руйнувати і чекати серед руїн і економічного безладдя виникнення ефективного приватного сектору. Як пише П. Марел (США), ми можемо зруйнувати наявну ефективність, ще за 5 — 10 років до того, як на її місці виникне працездатний приватний сектор. На наш погляд, Я. Корнаї не належить до тих, хто кличе йти шляхом такого руйнування. Пропонуючи «хірургічну операцію», він разом з тим мислить в межах дуалістичної економіки, де державний сектор вдосконалюватиметься і ще довго буде реальністю.

У 1990 р. вийшла книжка П. Марела (США), в якій він, виходячи із ідей Й. Шумпетера, вважає, що впровадження ринку у країнах командної економіки не є панацеєю, а політика «шоків», «великих стрибків» до ринку і взагалі неокласичний курс на децентралізацію в економіці є необгрунтованою і неефективною політикою. Вона приведе за 5 — 10 років до «великих збитків при малих набутках» (Р. Muttel, 1990). П. Марел виступає за «інституціональні зміни», які передують ринковій реформі.

Погляди П. Марела і Я. Корнаї ґрунтуються на різних методологічних принципах і з цього погляду несумісні. Та в економічній політиці їх можна сумістити. У певних секторах, в певний час доречними є пропозиції Я. Корнаї про шляхи створення життєздатного приватного сектору. Разом з тим поради П. Марела про необхідність вибору гнучких форм економічної організації, залежно від сектора, рівня ефективності традиційних командних форм господарювання і можливості суміщення різних господарських підходів, слушні.

У перехідний період до ринку для вироблення української економічної політики найдоцільніше застосовувати рекомендації представників різних течій світової економічної думки, старанно враховувати набутий практичний досвід і неухильно, крок за кроком просуватися до ефективної української економічної системи. Книга Я. Корнаї стане в пригоді українському читачеві, якщо він оцінюватиме її об'єктивно. Це блискуче економічне дослідження, проведене першокласним сучасним економістом, та все ж воно виходить з позицій одного напрямку світової економічної думки. Цілісна ж мудрість постане перед нами тоді, коли ми зіставимо погляди Я. Корнаї, з думками представників інших напрямів світової економічної думки щодо переходу до ринку, якщо врахуємо уроки практики й наші української умови життя. Тоді у нас буде своя мудрість для розв'язання власних економічних проблем.

І найголовніше, книга Я. Корнаї — це захоплююче заохочення до плідного обговорення непересічних проблем переходу від командної до ринкової економіки взагалі і України, зокрема. Нарешті, виходом цієї книги ми завдячуємо також А. Селені, яка сприяла початкові переговори із професором Я. Корнаї про видання його книги на Україні, а також А. Вітвицькому (США), який щиро в різний спосіб прискорив вихід цієї книги.

Доктор економічних наук, професор В. Сікора

ДО УКРАЇНСЬКОГО ЧИТАЧА

Вважаю за велику честь представляти мою книгу перед українським читачем. Вона є коментарем до тих завдань, які поставили перед угорськими політиками в галузі економіки, проте при її написанні я прагнув охопити багато аспектів, що зробило б її придатною для використання за межами Угорщини.

Я далекий від того, що моя робота містить заготовлені програми для всіх країн, які вирішили перейти від командної до ринкової економік. Так, якщо порівняти політичну ситуацію в Україні і в Угорщині, то різниця між ними цілком очевидна. В Україні лише з'являються паростки політичного плюралізму, а в Угорщині багато-партійна система вже набула організаційних форм. Тут відбулися вільні вибори, уряд несе відповідальність перед коаліцією, що складається з кількох партій, парламент також включає представників різних опозиційних партій, політичні переконання яких відрізняються від позицій партій, що формують уряд. І хоча важкі економічні проблеми бентежать обидві країни, все-таки, мабуть, український споживач матеріально забезпечений значно гірше, ніж його угорський двійник. І звичайно, стосовно національної автономії проблема надто відрізняється як за розмірами, так і за самою суттю питання. Угорщина — мала країна і суверенна держава, Україна ж — велика країна і сьогодні ще республіка у складі Радянського Союзу. Питання автономії та суверенітету і разом з ним форма союзу чи конференції республік є фокусом політичних дискусій, і поки що не розв'язане на основі консенсусу. Можна й далі деталізувати відмінності, та й наведених досить, щоб переконатися — ніхто не може знайти готових рецептів для лікування занедбаних нещастя України.

Я усвідомлю належну скромну роль своєї книги, представленої українському читачеві ще й тому, що в ній висвітлюються питання, на які ніхто не спроможний дати незаперечних наукових відповідей. Жодна країна ще не здійснила великої трансформації до ринкової економіки, що функціонує на здоровій основі, почавши її з підмошків централізованої соціалістичної системи. Навіть Східна Європа пройшла лише половину, а може й третину шляху в цьому напрямку. Думки всіх економістів з цього приводу сьогодні являють сполуку науково обґрунтованих тверджень, здогадів і сподівань. У праці розглядаються проблеми, які викликають гарячі дискусії не тільки в Радянському Союзі та Східній Європі, а й серед економістів всього світу.

Та незважаючи на всі ці застереження, книга, на мою думку, дає кілька уроків щодо процесів трансформації, які відбуваються на Україні. При істотних відмінностях

існує й спільність між республіками Радянського Союзу і малими східноєвропейськими країнами з огляду на історичний відправний пункт їх трансформації. Ним є соціалістична система. Я вивчав функціонування цієї системи протягом десятиліть, намагаючись встановити властиві їй закономірності та можливі способи регулювання. Мої пропозиції щодо трансформації системи ґрунтуються на цих дослідженнях і на результатах методичних порівнянь її з іншими соціальними системами. Хочу привести чотири узагальнення, які, на мою думку, можна вважати загально достовірними і дійовими.

1. Після занепаду середньовіччя людство обрало шлях, на якому ринкова економіка на засадах приватної власності стала панівним сектором економіки. Це — *перший шлях*. Радянський Союз був першою країною (а за ним і інші), яка обрала інший шлях, де стала панівною бюрократична командна економіка, що спиралася на державну власність. Цей *другий шлях* завів суспільство у глухий кут. І хоча за історичними масштабами (за кілька десятиліть) було досягнуто відчутного зростання, за швидкі темпи було заплачено жажливими людськими стражданнями, ослабленням численних галузей економіки і, врешті-решт, коли вже не сила було підтримувати ці надзвичайно високі темпи, соціалістичні країни розпочали спробу запровадження реформ, які б вели до ринкової економіки. Проте всі ці спроби розпочалися без глибокої трансформації політичних інституцій і відносин власності. Врешті-решт реформування перейшло в експеримент національного і міжнародного масштабу з метою пошуку *третього шляху*, який би відходив від сталінської системи, але й водночас відрізнявся за фундаментальними характеристиками від системи нинішніх розвинутих західних країн. У цій книзі, яка є продовженням моїх ранніх праць, я висловлюю своє глибоке переконання, що цей експеримент не досяг успіху і не міг його досягти. *Третього шляху нема*. Народи, які десятиліттями розвивалися, йдучи по *другому шляху*, досягнуть душевного спокою, консолідації і економічного поліпшення тоді й тільки тоді, коли після довгих болісних спроб стануть на *перший шлях* розвитку.

2. Ключове питання трансформації — приватна ініціатива — повинна дістати повну свободу: приватна власність — цілковите правове забезпечення, а приватні підприємства — підтримку і страхування, соціальне забезпечення. Не можна розраховувати на істотне поліпшення економічної ситуації при існуванні амбівалентності, коли приватне підприємство то заохочується, то карається, коли його то схвалюють, то зневажають. Десятиліття антикапіталістичної пропаганди залишили глибокі шрами у суспільному світогляді і треба бути реалістами, щоб визнати, що сліди її залишаться надовго. Чим швидше і рішучіше трансформується суспільний клімат, тим ефективніше приватне виробництво і приватна торгівля справлятимуть позитивний вплив на розвиток виробництва і постачання. Більше того, це найважливіша умова, за якої можна сподіватися, що іноземці з довірою приєднаються до процесів відбудови ослабленої економіки.

3. Широко розгорнулися дебати про те, як має відновлюватися економіка — поступово чи за допомогою одного, цілісного пакету заходів. На мою думку, не можна так формулювати питання. Відповідь залежить від того, про який фактор економічної системи йде мова. Що стосується перетворень відносин власності, то це не може бути зроблено за короткий час. Цей процес треба прискорювати всіма наявними засобами. Та навіть при найдійовіших заходах трансформація триватиме цілий історичний період.

Що ж стосується макростабілізації, то я намагався ясно і переконливо довести, що суттєві заходи мають бути конче одночасними. Незначні косметичні поліпшення не можуть залікувати всі біди економіки, яку мучать дефіцит і інфляція, містифікована цінова система, перекручена система податків та субсидій, фальшиві валютні курси та процентні норми, бюджетний дефіцит. Напівзаходи будуть тільки примножувати проблеми замість того, щоб полегшувати стан економіки. Дана книжка рекомендує саме «хірургічне втручання». До операції слід старанно підготуватися, щоб розрізати точно і рішуче.

Перехід може бути успішним за умови, що уряд покладатиметься на широку національну підтримку. Потрібен сильний уряд, який уже не може опиратися на заляканих людей. Запорукою може бути створення всеохоплюючої коаліції, у якій ввійдуть усі, хто хоче бути учасником великої справи оновлення. Якщо ж політичні умови для згуртованості не будуть створені, рух до стабілізації зазнає невдачі.

У цій передмові я торкнувся найважливіших положень книги, намагаючись бути об'єктивним і не перейти межі раціональних аргументів. В подальшому я хотів би сказати кілька слів про свої відчуття, коли я думаю про те, що моя книга потрапить до рук українського читача. Я вважаю, що народам Радянського Союзу буде найважче вводити трансформацію свого суспільства. Пережитки сталінської системи глибоко вкорінились в інституції і мислення людей і тут опозиція переходові буде найсильнішою. Труднощі переходу в Радянському Союзі посилюються ще й внаслідок особливих проблем, які виникають у вас із загостренням боротьби за збереження національної ідентичності і автономію. Я співчуваю народам Радянського Союзу, і серед них українському народові, які стільки зазнали страждань у минулому, плекали такі великі надії на перші експерименти в реформуванні, а тепер вражені розчаруванням і крахом ілюзій. Порожні прилавки, приниження і беззахисність покушців, зростання цін і прикросці чорного ринку — все це дуже гіркі ліки. Багато з громадян не бачать жодного виходу і не вірять, що їм вдасться вийти із глибокого тунелю, в який країна дедалі глибше занурюється.

Мої симпатії до нужденних поєднуються із почуттям поваги до тих, хто невтомно шукає вихід з великою інтелектуальною та моральною відвагою. Велика інтелектуальна сила, уособлена в інтелігенції, проявилася як рання весна, що її довго тримали під землею. Виняткове враження на стороннього спостерігача справляє людська чесність, проникливість, що виявляються у ці критичні місяці й роки через тисячі способів.

Я щиро сподіваюся, що всі дискусії та інтелектуальна і політична боротьба, які точаться у цей відповідальний історичний період, увінчаються успіхом. Я з тими, хто занепокоєний і водночас найбільш переконаний прихильник ідей переходу до ринкової економіки. Звичайно, жоден вчений-суспільствознавець з іншої країни не може розробити програму практичних заходів так, як це можуть місцеві експерти. Книги, подібні до моєї, можуть зонайбільше стимулювати ідеї, допомагати у формуванні поточних, конкретних питань, заохочувати дискусії і попередити можливі небезпеки і помилки при реалізації планів. Все це, якби його вдалося здійснити, може стати в пригоді нашим українським друзям на шляху розв'язання їхніх складних проблем.

ПЕРЕДМОВА ДО АМЕРИКАНСЬКОГО ВИДАННЯ

Ця книга спочатку призначалася угорському читачеві. Мене попросили сформулювати загальні пропозиції щодо економічної політики, яку мав схвалити новий парламент і новий уряд, сформований після перших вільних виборів навесні 1990 р. На лекції, яку я у зв'язку з цим прочитав 25 серпня 1989 р., були присутні експерти з економічних питань від кількох опозиційних партій, а також деякі працівники і керівники державних установ, що налагодили співробітництво з нинішнім урядом. Із нотаток, зроблених під час розмови, що відбулася, й виник рукопис цієї невеликої праці.

Я переконаний, що представлені тут ідеї прийнятні не лише для Угорщини, а й для всіх країн, що перебувають у стані переходу від соціалістичного режиму до вільної економіки. Втім, перш ніж звернути увагу на те, що є *стільного* у перетвореннях багатьох країн, варто сказати кілька слів про самотні особливі риси, що характеризують ситуацію в Угорщині.

Драматичним змінам у 1988 — 1989 рр. передував довгий ланцюг важливих подій. Вони почалися з 1956 р., коли майже на початку революції, нехай лише на кілька днів, була встановлена багатопартійна політична система. Вона відбивала політичне прагнення людей до встановлення справжньої демократії.

Радянські танки задушили революцію. Наступили роки жорстоких репресій. Проте з придушенням сил опору, тоталітарний контроль у країні значно послабшав. В результаті цього в Угорщині химерно переплелися економічна політика, зорієнтована на споживача (прозвана на Заході гуляш-комунізм), і політика затягування пасків; значне розширення автономії державних форм (у дусі «ринкового соціалізму») і безкінечне втручання у їхні справи; жорсткий контроль з боку центру і вільні ринки, а також терпиміше ставлення до приватної власності та приватної діяльності у поєднанні з бюрократичними обмеженнями розвитку останніх. Аналогічна невизначеність мала місце і в політичній сфері. В той час як офіційно була встановлена політична монополія комуністичної партії, в її політиці непередбачливо сполучалися толеранція і нетерпимість щодо своїх опонентів з переважаючих політичних структур та марксистсько-ленінської доктрини.

Ця довга передісторія, що почалася у 1956 р., пояснює піонерську роль, яку зіграла Угорщина спочатку в експериментах по реформуванню існуючої соціалістичної системи, а потім, після 1988 — 1989 р., у переході від реформ до ненасильницьких

революційних перетворень всієї політичної та економічної системи. У підзаголовку до американського видання цієї книги зазначено, що саме цей перехід означає відмову східноєвропейських країн від соціалістичної системи. Коли настав час для таких змін, Угорщина була певним чином краще підготовлена до них, ніж інші країни Східної Європи. Вона мала впливову групу всередині правлячої комуністичної партії, яка прагнула до демократичних зрушень та до ринкової економіки. Були також організовані певні політичні групи, що могли покластися на моральний авторитет і досвід, набутий в колишніх дисидентських боях. До них треба додати також інтелектуалів, які відстояли свою духовну незалежність, а також ді. політичні партії, які мали давні традиції, що сягали ще у досталінські часи. В економіці вже існували підприємництво та приватна власність, хоч і займали вони відносно незначне місце.

Одним словом, перетворення угорського суспільства починалося не з нуля. А тепер перейдемо до тих багатьох ознак, які є спільними для ситуації в решті країн Східної Європи. Коли був написаний (вересень 1989 р.) перший варіант цієї книги угорською мовою, Польща і Угорщина були єдиними країнами, де була офіційно демонтована політична монополія комуністичних партій. Сьогодні, на час написання цієї передмови, Східна Німеччина, ЧСФР, Болгарія і Румунія стали на той самий шлях розвитку. Можна також засвідчити, що й у Югославії розвиваються подібні процеси. Незважаючи на суттєві відмінності в історії, культурі, а також в нинішніх умовах політичного та економічного розвитку, всі ці країни мають важливі спільні риси і поділятимуть схожі труднощі у прийдешні роки.

В усіх цих країнах державний сектор відіграє вирішальну роль в економіці, а тому всі вони будуть змушені долати однакові перешкоди, якщо підуть шляхом приватизації економіки. І хоч окремі елементи справжнього ринкового механізму в цих країнах спостерігаються, та все ж вони ще не розвинули ні законів, ні правових норм, і, що не менш важливо, культури та етики добре налагодженого вільного ринку. Ціни, процентні ставки і валютні курси вкрай спотворені. Економіки цих країн недостатньо відкриті, тобто не є економіками з розгалуженою зовнішньою торгівлею. Вони вкрай потребують налагодження органічних взаємозв'язків із світовою економікою, проте, ні структура виробництва, ні якісний рівень продукції зовсім не пристосовані до вимог світового ринку. Велетенська бюрократія пронизує усі клітинки економічного організму.

Одні й ті самі недуги, хоч і різною мірою, знесилиють економіку різних східноєвропейських країн: застій або скорочення реального суспільного виробництва і споживання населення; явна або навісниме прихована інфляція, хронічні дефіцити і в переважній більшості випадків важкий тягар зовнішньої фінансової заборгованості. Соціальне напруження в цих країнах загрожує порушенням рівноваги у суспільстві. У більшості випадків робітники не задоволені з того, що їх закликають до тривалого самообмеження в ім'я досягнення стабілізації економіки. Переважну частину населення дедалі глибше затягують злиді у той час як технократи, бюрократи і управлінци, спідібрані попереднім режимом, налякані «змінюю варті».

Ця книга відповідає на такі питання: яку економічну політику треба здійснювати за даних обставин в прийдешні два або три роки? Відповідь на нього дана виходячи з угорських умов. Та багато суттєвих принципів, якщо вони взагалі прийнятні для Угорщини, можуть бути корисними і для інших країн колишнього Східного блоку. Втім, навіть у цих країнах, неможливо механічно наслідувати економічну політику, яка проводилась в іншій країні, можливо, що такі зусилля навіть будуть шкідливими.

Коли я пишу ці рядки, Радянський Союз і Китай (ці дві найбільші соціалістичні імперії) все ще перебувають на етапі розвитку, що значно відрізняється від сьогоденної Східної Європи, але багато в чому подібні до обставин, що склалися у Югославії, Угорщині та Польщі перед драматичним 1989 р. Радянський Союз і Китай пройшли великий шлях соціалістичних реформ, не виходячи за їх межі. Керівництво цих країн прагне модифікувати існуючу систему і досягти ефективного рівня виробництва і стерпного рівня життя, не міняючи основ — політичної монополії комуністичної партії і переважання суспільної вартості. На мою думку, для читачів цих двох величезних країн було б повчальним порівняння становища в їхніх країнах з тим, що панує в нинішній Східній Європі. Можливо наше сьогоднішня розповідь про їх завтрашній день.

Вивчення процесів у сучасній Східній Європі може допомогти з'ясувати різницю між *реформуванням* соціалізму і *відходом* від нього; між експериментами щодо створення лише подобо ринку під назвою «ринкового соціалізму» і впровадженням справжнього вільного ринку. Більш як чотири десятиліття назад Гайек (Hayek) написав свою класичну працю «Шлях до рабства», вказавши на те, що шлях, який веде до жорсткого централізованого планування, необмеженої влади держави і зборони приватної власності загрожує також і політичній свободі. Назва запропонованого англійського видання навіяна заголовком книги Гайека. У ній розглядається рух по шляху у зворотньому напрямі. Ми у Східній Європі йдемо до вільного суспільства і вільної економіки і нам доводиться вчитися того, як долати всі завали на шляху. Ми всі, хто мешкає на величезних просторах від Ельби до Жовтого моря, повинні навчитися цього. Я щиро сподіваюсь, що видання моєї книги англійською мовою дійде до читачів в усіх країнах.

Я усвідомляю, що мої пропозиції дискусійні і можуть викликати серйозний опір і критику. І все-таки я переконаний, що проблеми, які висвітлюються в даній книзі, є ключовими для кожної з цих країн. Перелік питань, що досліджуються тут, далеко не вичерпаний, але жодне з них не може бути виключене з неї як недоречне (нерелевантне). Подобається це комусь чи ні, але саме ці питання мають бути розв'язані у найближчі роки. Книга не пропонує чудодійних, універсальних ліків від усіх недугів. Та загальний підхід, закладений у ній, може бути використаний, як мені здається, у всіх країнах, що розпочали і здійснюють перетворення. Книга написана з метою переконати читачів у тому, що зрушення у відносинах власності в напрямі приватизації (розд. I), комплекс заходів щодо стабілізації, лібералізації і макрорегулювання (розд. II) і політична підтримка цих змін невіддільні один від одного. Жодне із цих завдань не може бути успішно виконане без здійснення решти. Довільний вибір одних цілей під ігнорування інших може раптово викликати протилежні наслідки — протидію, і провалити, дискредитувати весь процес демократизації та економічних перетворень. У цьому розумінні різні частини програми (і різні розділи цієї книги) становлять органічне ціле і представляють собою *всеохоплюючий* план економічних перетворень. Безсумнівно, такий комплекс пропозицій, якщо розглядати їх як першу спробу подати цілісний план у формі книги, має багато слабких місць. Незважаючи на це він (план) сприятиме обговоренню цих суттєвих питань хоча б тим, що відстоює пошук всесторонніх рішень замість застосування довільних часткових заходів.

З'ясувавши, яку потенціальну користь будуть мати читачі на Сході від цього дослідження, поставимо собі запитання, чому предмет нашого дослідження має цікавити американського чи будь-якого іншого західного читача? Останнім часом

термін «історичний» використовують вкрай недбало, часто як прикметник до вироку суду або навіть гри у бейсбол. Проте якщо і є подія, яка справді заслуговує цього епітета, то це саме перетворення соціалістичної системи в демократичне суспільство і ринкову економіку. Це так чи інакше торкнеться кожного. Виникне більше підстав для сподівань на збереження миру у всьому світі. Ймовірно, у майбутньому, хоч і не дуже близькому, будуть дедалі скорочуватися витрати на оборону і все більше їх спрямовуватиметься на інші цілі — економічне зростання, добробут, науку і культуру, допомогу бідним у себе вдома і за кордоном.

Крім такої загальної заінтересованості предметом дослідження для різних груп людей він може мати й *особливий* інтерес. Насамперед для науковців-дослідників, які займаються вивченням комуністичних систем і для їх порівняння з іншими суспільними формаціями. Для них, безперечно, буде важливим аналіз процесів, які відбуваються під час переходу до іншої системи. Всі навчальні курси, які мають справу із соціалізмом, централізованим плануванням і порівняльною економікою, повинні включати в свої програми вивчення процесів перетворень. Звичайно ж коло людей, яких спеціально цікавить предмет нашого дослідження, не обмежується експертами академічної науки. У перелік входять політики, урядові службовці, члени парламентів та конгресів, дипломати, службовці міжнародних організацій, радники з економічних питань, що формулюють міжнародну політику. До числа заінтересованих слід також віднести журналістів та інших працівників засобів масової інформації, що повідомляють про події в цій частині світу і виявляють чималий вплив на громадську думку. І врешті решт, хоч і це не вичерпує перелік, коло читачів розширюють банкіри, підприємці, експортери та імпортери, які хочуть вийти на нові ринки.

Представникам всіх цих груп зовсім не байдуже розуміння нової ситуації у Східній Європі. Багато з них вже не раз виїздили в цей регіон і повернулися з певними враженнями. Деякі з них могли зробити правильні висновки, інші винесли випадкові судження. І чим глибшим і збалансованішим буде їх розуміння східноєвропейських справ, тим ефективніший вплив справлятимуть вони на хід цих подій у бажаному напрямі.

Дуже поширеною є загальна помилка простого копіювання чужого прикладу. Багато з тих, хто відвідав Східну Європу, роздають готові рецепти, які на їх думку, забезпечать негайний успіх. «Просто робіть те, що ми робимо у себе вдома і все буде добре». Може буде, а може й ні. Ця книга ще раз нагадує угорському читачеві, а побічно і всім зарубіжним читачам, про необхідність враховувати своєрідні *стартові умови* процесу перетворень. Відправним пунктом є панування державної власності і засилля бюрократії, яка мільйонами рук здатна вхопити кожне підприємство, кожну родину, кожну особу.

Ми маємо справу з країнами, де такі ідеали, як суверенність особистості, її незалежність, приватна власність і приватний бізнес, політична та інтелектуальна свобода, демократичні засади і рівність всіх перед законом придушувалися протягом десятиліть. Ці принципи не можуть виникнути в одну мить, вони можуть бути відновлені або створені впродовж тривалого історичного процесу. Його (процес) можна й треба всіляко прискорювати, але щоб там не було, він не завершиться протягом кількох тижнів. Ми маємо вчитися на західному досвіді, але не переймати його бездумно. Потрібно ретельно відділяти взірці, які можна наслідувати вже завтра, від тих, умови для яких можна створити лише в процесі тривалої еволюції. І, нарешті, слід відкинути певні структури, установи й звички, які взагалі не прийнятні або не

варті поширення. Штучна трансплантація, поспіхом, силоміць накинута цим суспільствам, буде відторгнута живими організмами.

Революційні зміни сьогодні потрібні не лише в суспільних інститутах, а головне у *мисленні*. Нова система цінностей повинна замінити ті, які втовкмачувалися в голови багатьох поколінь старим режимом. Дозвольте мені розглянути лише один приклад. Західний читач може запитати: чому автор говорить про такі тривіальні речі, як те, що одна людина має право на те, щоб заробляти більше, ніж інша, якщо їй пощастило у бізнесі? Однак ця істина є самоочевидною для американського чи швейцарського читача, але аж ніяк не для поляка чи східного німця. Починаючи з дитячого садочка і до самої старості йому твердили, що не бізнес, а лише праця (більше того, праця в структурі підприємства або організації державного сектора) є єдиним законним джерелом доходу. Його навчали також, що певна нерівність може бути терпимою або навіть корисною задля того, щоб створювати матеріальні стимули до праці, але її (нерівності) не повинно бути «занадто багато». При цьому від громадськості старанно приховувалося кричущє порушення цього принципу — привідеї еліти. Навіть тепер, на початку нової ери, багато людей з різних політичних угруповань, у тому числі й ті, що розділяють позиції відкрито антикомуністичних рухів, все ще перебувають під впливом колишньої пропаганди в душі крайньої «зрівнялівки». Вони розглядають прибуток або високі доходи як результат неетичної діяльності, спекуляцію і наживу, ознаками неприйнятної для суспільства жадібності.

Книга пропонує не лише практичні заходи щодо обмеження інфляції та дефіциту або полегшення тягаря зовнішнього боргу. Я намагався також показати взаємозв'язок між практичними і політичними діями і тими цінностями та філософією, на яких вони (дії) ґрунтуються.

Зайве говорити про те, що ця книга представляє філософські і етичні огляди, які поділяють далеко не всі у Східній Європі. Заголовок американського видання вказує на її центральну ідею — ідею *свободи*. Це є підхід з позиції *ліберального мислення* (Термін «ліберальний» вжито у відповідності із європейською традицією). Головне у цьому підході — повага до автономії і самовизначення, до прав індивідуума. І на противагу цьому порівняно звужене поле діяльності відводиться державі. Я проти патерналістської ролі держави, проти того, щоб розглядати громадянина як безпорадну дитину, всією поведінкою якої має керувати мудрий (або ж дурний і жорстокий) уряд. Я хотів би бачити громадянина, що стоїть на власних ногах, покладається на власні сили та ініціативу. Я припускаю, що згодом роль уряду може буде переглянута, та нині, на початку процесу перетворень, люди справді по горло ситі безкінечним втручанням у їхнє життя тоталітарної влади бюрократії. Ймовірно, історія неминуче рухається не по прямій лінії, а як маятник. Після десятиліть державного втручання у всі сфери життя тепер настав час звести це втручання до мінімуму. Можливо, наступним поколінням вдасться знайти «золоту» середину щодо цієї проблеми.

Тепер вважаю доречним пояснити поняття «вільна економіка», що ввійшло до назви книги. Вільна економіка — це, безумовно, *ринкова економіка*, але поняття «вільна економіка» багатше і відбиває не лише той факт, що головним регулятором економічної активності є специфічний механізм, названий ринком. Вільна економіка — це така економіка, яка дозволяє без перешкод проникати на ринок і залишати його, яка передбачає чесну конкуренцію на ринку. Поняття вільної економіки також

передбачає певну форму прав власності і певну інституціональну і політичну структуру. Ця система заохочує виникнення приватної власності та її охорону, а також сприяє виробництву приватним сектором основної маси продукції. Вона стимулює індивідуальну ініціативу і підприємництво та законодавчо захищає їх від надмірного державного втручання. Вільна економіка «вмонтована» в демократичну політичну систему, що характеризується вільним співіснуванням політичних сил та ідей. Відповідно до моєї власної цінносної системи, забезпечення цих свобод є найдорожчим набутком, а тому повинно розцінюватися як верховний пріоритет при розробці економічної політики.

У цій книзі я не ставив собі за мету сформулювати будь-які передбачення щодо майбутнього розвитку Східної Європи. В переважній більшості моїх публікацій аж до сьогодення я зосереджувався на дослідженні властивостей існуючих соціалістичних систем і на виробленні теоретичних пояснень їх функціонування.

Вважається, що позитивна теорія здатна передбачити майбутнє. Мета цієї книги інша. Я намагаюсь відповісти на питання, не якою буде в майбутньому роль парламенту у Східній Європі, а якою саме вона повинна бути. Цілком можливо, що дехто з депутатів захищатиме місцеві або галузеві інтереси, що матиме місце і корупція, що брак професіоналізму знизить дієвість парламенту і т. д. І все-таки книга подає голос за зміцнення ролі вільно обраного парламенту у контролі за діяльністю адміністрації і в управлінні величезним державним сектором. Моя мета, якщо можна так висловитися, є почасти *освітньою*. Я хотів би, щоб майбутні депутати усвідомлювали свою відповідальність перед народом, піднялися у своїх міркуваннях над вузькими місницькими інтересами і не схилилися під натиском та погрозами.

Коли б мене запитали про мої прогнози, то я б сказав, що нас чекають і сильне заморозування заробітної плати, і ослаблення дисципліни в її становленні, і розвиток популізму й демагогії у профспілкового русі. Та в своїй книзі я закликаю: «Не йдіть цієї дорогою. Ви цим шкодите довгочасним інтересам праці, які вимагають суворої дисципліни заради стабілізації, швидкої адаптації до вимог зовнішньої торгівлі, і в кінцевому рахунку, прискореного поступу. Це — єдиний безпечний шлях, що може забезпечити постійне зростання реального споживання всіх верств суспільства, включаючи і робітників від верстата».

Початкова угорська публікація називалася: «Палкий памфлет про економічний перехід в Угорщині». Моя праця не претендує на роль простого збірника інструкцій на зразок підручників про те «як робити...» Я апелюю до розуму і почуттів читача, розповідаючи, які зміни потрібні нам у діях та інституціях, а також у цінностях. Я переконаний, що мої пропозиції реалістичні і можуть бути втілені в життя за нинішніх політичних, економічних та соціальних умов. Однак їх успішне здійснення залежатиме від волі всіх людей, які взялися за проведення перетворень у Східній Європі та за її межами, від їх наполегливості у подоланні численних перешкод на шляху до вільної економіки.

Користуючись нагодою, висловляю щирі вдячність всім громадянам та організаціям, які підтримували написання цієї книги. Впродовж останніх кількох років я працював над великим твором, у якому узагальнювалися мої ідеї з політекономії соціалізму. Ця маленька книжка є, так би мовити, «побічним продуктом» моїх

тривалих досліджень. До цього мене спонукали недавні події в Угорщині. Я вдячний Інститутові економіки Угорської академії наук, Гарвардському університетові, Фундації Слоуна і Фундації Макдонелла і ВІДЕРУ (Хельсінкі), Університету Об'єднаних Націй за їх підтримку моїх досліджень.

Я вдячний також всім за коментарі, які надихнули мене на цю роботу. Хотів би особливо подякувати за велику допомогу Зсузсі Даніель, дуже вдячний Джефрі Саксу з Гарвардського університету, який першим прочитав англійський переклад угорської публікації і висловив багато цінних для мене міркувань. Я одержав багато відгуків від інших колег, серед яких особливо корисні міркування Бела Баласа, Темаса Бауера, Мартіна Фелдштайна, Бенджаміна Фрідмана, Яноша Гацеса, Мігалі Лаки і Андраса Начі.

По суті, дане видання не є просто перекладом, воно істотно перероблене і доповнене під впливом першої реакції на оригінал. Я відчуваю себе зобов'язаним перед всіма, хто брав участь у роботі над угорським та англійським рукописами, зокрема Марія Ковач і Карлом Крюгером, моїми найближчими співпрацівниками, за їх благородну і ефективну допомогу. Висловлюю вдячність також всім, хто працював над перекладом: Тібору Шендеї, Бріану Марялену, Джуліану, Парті, Анні Селені.

І нарешті, я висловлюю свою вдячність моему американському видавцеві В. В. Нортону і особливо Едвіну Барберу, Дональду Ламу і Сюзан Наустад за їх заохочення та допомогу в редагуванні.

Кембрідж, Массачусетс, січень 1990

ВСТУП

Запропоноване дослідження не задумувалося як коментарі до довгострокової програми економічного розвитку Угорщини. Навпаки, я прагнув зосередитись на актуальних завданнях на найближчі роки, розглядаючи при цьому три головні теми: 1) власність, 2) стабілізація на макрорівні, 3) відносини між економікою та політикою. Слід, проте, наголосити, що жодна із цих трьох тем не досліджується вичерпно, не будуть предметом нашого розгляду і кілька дуже важливих проблем. Вони залишаться за межами цього дослідження.

Я не претендую на презентацію лише нових та оригінальних ідей. В ході широких дискусій впродовж останніх кількох років, було висунуто чимало цікавих пропозицій як у професійній літературі, так і в партійних платформах та політичних дебатах.

Певні аспекти моїх положень збігаються з деякими із цих відомих поглядів, водночас я вступаю з ними в полеміку з іншого приводу.

Чимало аргументів, висунутих у книзі, спрямовані проти уряду, спростовують певні ідеї, або говорять на користь практичних заходів, що вже висловлювалися різними авторами і в Угорщині, і за кордоном. Проте, щоб віддати належне авторам справді новаторських ідей, слід було б докладно вивчити хід дискусій та навести детальніший список посилань на літературні джерела. Однак швидкий перебіг подій вимагає невідкладних заходів і не залишає часу на такі дослідження. Тому я відсилаю читача до тих праць і статей, в яких увага зосереджується на історії економічної думки у країнах «реформованого соціалізму». Вони показують ступінь нашої участі в одній і тій самій битві, навіть тоді, коли висловлюємо незгоду. Дискусії з цих питань підсумовані у таких блискучих дослідженнях, як праці Е. Ганкіса (1989), А. Ленжуел (1989), які охоплюють ретроспективний огляд угорської літератури з соціальних питань за тривалий період, або М. Лакі (1989), який аналізує економічні програми опозиційних партій. І. М. Ковач (1990) представляє широкий міжнародний огляд реформістської економічної теорії. Ясна річ, швидкий прогрес перетворень та насиченість політичного життя помітно обігнали всі ці наукові підсумки. Втім, наведені огляди подають докладний список посилань на різні погляди і включають необхідну бібліографію.

Оригінальні думки, які читач може для себе віднайти у цій роботі, зосереджені не в її частинах, а переважно у загальному її сприйнятті, тобто у специфічній конфігурації політичних пропозицій та їх зв'язку з економічною та політичною філософією.

Через підзаголовок до угорської публікації «Пааке слово на захист економічних перетворень» я хотів звернути увагу читача на той факт, що не вважаю дану книгу справжнім науковим дослідженням. Першим критерієм наукової праці є можливість

перевірити твердження автора. Абстрактні теоретичні праці починаються з точно сформульованих постулатів, з яких випливають всі інші висновки. Вони можуть бути доведеними на основі скрупульозних логічних міркувань. В інших випадках, автори аналізують факти певного минулого періоду і з них виводять узагальнення. При цьому, як правило, передбачається, що дослідник ознайомить читача з силою силенною фактів, розкриє свої міркування, які привели його до відповідної інтерпретації цих фактів. Однак такі суворі критерії прийнятні лише у сфері «чистої» теорії або якщо автори звертаються до фактів, що стосуються тільки минулого чи сучасності. Тому ж, хто вирушив у світ майбутнього, після того як він показав, що «повинно бути зроблено», доводиться виходити за межі науковості у її старому і вузькому значенні. Пропозиції, що стосуються економічної політики неминуче передбачають висвітлення політичної *позиції*, навіть якщо вони йдуть від «чисто» академічного наукового дослідника. Ось чому навіть пропозиції останнього будуть сумішшю суб'єктивних та об'єктивних елементів.

Звичайно, у цій книзі я звертаюся до методів, що, як правило, використовуються у наукових дослідженнях, а саме — до логічних міркувань і посилань на факти. І все-таки мої політичні та моральні цінності, мої особисті переконання, надії та розчарування у цій роботі очевидні. Замість того, щоб приховувати цей факт, я волю наголосити на них, використавши слово «палкий» у оригінальному угорському титулі книги.

Я не хотів би приховувати від читача обмеженості моїх знань. Певна річ, є багато досвідченіших спеціалістів, наприклад, з проблем зовнішнього боргу угорської економіки або з найактуальніших дискусійних питань міжпартійних переговорів. Та я сподіваюся, що той, хто бачить на відстані щоденне економічне і політичне життя, може додати нових барв дискусіям. Я відношу себе до теоретиків соціалістичної економіки (я наголошую на слові «соціалістична система взагалі», частиною якої є угорська економіка), які прагнуть дослідити і теоретично осмислити властивості і механізм цієї системи. У своїх ранніх працях я робив неодноразові спроби порівняти соціалістичну систему з іншими соціально-економічними формаціями, головним чином із сучасними формами капіталізму. Я пробував і в цій книзі застосувати мої попередні висновки. Деякі питання, що розглядаються у роботі, є предметом широких дебатів. Цілоком ймовірно, що мої опоненти оцінять мої думки як помилкові. Та навіть заради того, щоб попередити можливі нападки, я не маю наміру бути обережним у висловленні моїх думок або вдаватися до численних застережень, напівзрікаючись від своїх слів. Я на свій страх і ризик віддаю перевагу недвозначним, стверджувальним і нерідко жорстким формулюванням, бо саме вони можуть сприяти ретельному і цілісному дослідженню проблем і стимулювати обговорення.

Ця книга не претендує на передбачення. Замість дослідження альтернативних шляхів, які Угорщина може обрати у майбутньому, або ймовірностей кожного із можливих сценаріїв, я окресляю ті завдання, які, на мій погляд, треба конче розв'язати, а також ті шляхи, які краще було б обминати. В розд. III читач знайде перелік політичних умов, від яких залежить вирішення цих насущних завдань.

Нарешті, вважаю, що потрібен попередній коментар щодо *появи за часом і динамікою* змін, які обговорюються у цій книзі. Деякі процеси мимоволі будуть розвиватися поступово, в той час як інші зміни мають вводитися відразу єдиним ударом, навіть якщо це спричинить різкий шок. «Хірургічна» операція такого роду в

основному описана в розд. II. Безперечно, радикальне «хірургічне втручання» є невідкладним заходом, що потребує створення відповідних умов для його успіху.

Дуже важливо точно визначити «тип», до якого належить кожний пункт у нашій програмі, а саме, чи включає він процеси, які потребують поступових кроків, чи він є частиною «пакету» заходів регулювання, які мають бути здійснені одним ударом. З одного боку, не можна зволікати з проведенням раптових імперативних дій, з іншого — не можна припуститися штурмівщини там, де можна і треба діяти лише поступово. На потребі такої диференціації буде постійно наголошуватися на сторінках цієї книги.

I. ВЛАСНІСТЬ

Мова йтиме головним чином про два сектори економіки — приватний і державний. Я також порушую питання про те, чи існує або чи мусить існувати третій, четвертий і т. д. сектори.

При написанні цього розділу я зазнав чималого впливу публікацій з питань права власності загального плану (див. наприклад, А. А. Алчіані і Г. Демзец (1973), Г. Демзец (1973), Е. Г. Фурмборг і С. Педжович (1974), і особливо тих праць, в яких обговорюються проблеми права власності на прикладі соціалістичної системи. Поміж останніх праць волів би вказати на класичне дослідження Л. фон Мізеса (1920), (1935), книгу Д. Левуа (1985), а також на статтю Г. Шродер (1988).

Приватний сектор

Заради ясності доцільно розпочати з визначення складових приватного сектора. Їх чотири:

а) домогосподарство як економічна одиниця. Його продукція та послуги використовуються для задоволення власних потреб;

б) офіційні приватні підприємства, що діють відповідно до свого юридичного статусу. Вони відрізняються між собою за розмірами, починаючи з підприємств, де зайнятий один працівник, і закінчуючи фірмами-гігантами;

в) приватні підприємства у складі «тіньової економіки». Їм підвладна вся діяльність щодо виробництва та надання послуг, яку приватні особи здійснюють без спеціального дозволу з боку влади, в тому числі і для потреб офіційних приватних або державних підприємств;

г) використання приватного майна або особистих заощаджень будь-яким способом, починаючи з передачі в найм приватних квартир і закінчуючи грошовими позичками між двома особами.

Ці чотири категорії певною мірою перекривають одна одну.

Нерідко твердять, начебто вся Угорщина перебуває в лещатах господарської кризи. Я, однак, не можу поділяти цю думку беззастережно. Напевне, можна стверджувати про наявність розбалансованості та великої напруженості на макроекономічному рівні, які впливають на всі економічні процеси та життя угорських громадян. Проте існує і здорова частина господарства — приватний сектор.

Хоч він і переборює чималі труднощі, про які я скажу нижче, все-таки він залишається сектором, який не зазнав кризи. Насправді економічне становище країни краще, ніж стверджує офіційна статистика. Насамперед тому, що протягом останніх одного-двох десятиліть приватне виробництво і приватна власність неабияк розвинулися. По суті, приватний сектор є найважливішим «будованим стабілізатором» господарства. На мою думку, розвиток приватного сектора є поки що найвизначнішим здобутком економічної реформи в Угорщині.

Завдяки своїй життєздатності приватний сектор спромігся розвиватися навіть у поспіль ворожих умовах. В одному із своїх знаменитих «однохвилинних оповідань» «Будапешт» відомий угорський письменник Іштван Йоркені змальовує угорську столицю через кілька днів після атомного вибуху. У місті — нашість мишей, раптом хтось побачив «клапоть паперу, пришпиленого до уламків будинку з оголошенням: «Пані Варшані винищує мишей, сало своє». Протягом останніх двох десятиліть, ми пересвідчилися в чомусь подібному. Приватний сектор, приватна ініціатива і приватна власність мало не загинули під натиском шквалу кампаній з націоналізацій, колективізацій та конфіскацій. Незначного послаблення деяких обмежень виявилось все ж достатньо, аби знову приватна активність росла, як гриби після дощу. Досить було заплющити очі на факти недотримання букви закону, щоб вся діяльність, яку звичайно, розглядають як вторинну, приховану, надолужила втрачене.

Найвагоміше свідчення живучості приватного сектора — це *стихийність* його поширення. Організаційні рамки, управління та координація державного сектора мусять забезпечуватися штучно, шляхом централізованих заходів, які йдуть згори. Тим часом приватний сектор здатний розширюватися на базі низової самостійності і без вказівок з центру. Приватні економічні одиниці не потребують стимулювання, агітації або директив для діяльності відповідно до вимог ринку. Адже це їхній природний стан існування (в той час, коли державні фірми треба постійно підштовхувати і навіть наказувати, аби примусити їх розвиватися ринковим шляхом).

Фактично ніхто не знає справжніх розмірів приватного сектора в сьогоденній Угорщині. Незважаючи на чисельність вивчених статистичних показників глибоке дослідження цієї сфери ще попереду. Проведені кілька років тому розрахунки з різним ступенем наближення показали, що третину сукупного робочого часу угорське населення зайняте такими видами діяльності, які згідно з визначенням, наведеним вище, можна віднести до приватного сектора. (Дослідження Яноша Тімара (1985), Пала Бельо і Бели Декслера (1985)). Ймовірно, що з того часу приватний сектор ще більше розширився. Як би там не було, ми сьогодні маємо всі підстави твердити, що приватний сектор становить міцний сегмент господарст-

ва Угорщини і одне з ключових питань економічного розвитку країни полягає в тому, чи вдасться сприяти його подальшому зростанню.

В нинішній Угорщині поспіль всі представники різноманітних економічних теорій і політичних течій визнають необхідність розвитку приватного сектора. Щоправда, чимало відповідних заяв надто поверхові, загальні та нечіткі. Такий рівень узагальнення дозволяє економісту, політику або партії займати щодо цієї теми позицію стороннього спостерігача. Викладені нижче шість конкретних вимог я вважаю життєво необхідними для розвитку приватного сектора. Я навмисне вдаватимуся до різких, недвозначних слів, щоб не затуманювати, а прояснити проблему. Адже поляризовані визначення здатні однаково з'ясувати питання для представників різноманітних платформ.

Вважаю за потрібне зробити ще одне роз'яснення. За умови, що ці вимоги будуть втілені в життя, вирішення деяких питань примусить вдатися до певних виважених винятків або тимчасових компромісів. Деякі ці винятки і компроміси виходять за межі пропонованої книги. Отже, замість того, щоб описувати сотні завбачливих застережень, які можливо, дещо послабили б, пом'якшили ці жорсткі вимоги, я вважаю за краще ризикувати, вдаючися до їх дещо спрощених формувань.

1. Приватний сектор слід лібералізувати цілком і насправді. Немає потреби у створенні сотень нових інструкцій. В них багато галасу про «значні» видозміни бюрократичних обмежень приватного сектора і багато вагань щодо поступок з одного приводу і обмежень з іншого. Доцільніше недвозначно і беззастережно законодавчо проголосити принцип необмеженого поля діяльності для приватного сектора в господарстві, виключаючи при цьому діяльність, неприпустиму з огляду на позаекономічні міркування (наприклад, цілком справедливою буде заборона шахрайських чи насильницьких дій).

У даному випадку не варто уточнювати, чи слід відповідні положення закладати в Конституцію або в закони, схвалені парламентом. Достатньо лише наголосити, що весь сенс у тому, щоб надати фундаментальному базовому принципові сили закону.

Звичайно, існує також потреба у певних юридичних обмеженнях, що впливають з економічних міркувань. Наприклад, приватний сектор підлягатиме оподаткуванню і також повинен буде дотримуватися вимог щодо захисту навколишнього середовища. Оскільки ці обмеження широко відомі, немає потреби у даному випадку зупинитися на них. Головне — наголосити на наріжному принципі: як правило, приватний сектор не повинен зазнавати жодних заборонних обмежень.

Це усуне відмінності між категоріями (б) і (в) приватного сектора. Всі види приватних фірм стають законними і не потребуватимуть спеціальних дозволів, ліцензування, за винятком тих передбачених законом випадків заборон, які, звичайно, ґрунтуються на позаекономічних міркуваннях (наприклад, нелегальна торгівля наркотиками або дитьми). Певні різновиди приватної діяльності могли б стати об'єктами реєстрації або офіційної ліцензії, якщо це виправдано міркуваннями оборони, громадської безпеки та іншими зовнішніми обставинами.

Закон зобов'язаний з'ясувати ті винятки, коли діяльність підлягає ліцензуванню, визначити формулювання вагомих причин. Відповідно всі інші різновиди діяльності стануть на практиці законними без спеціального дозволу. Це означатиме рішучу зміну існуючого стану речей, який виходить з прямо протилежного: жодна діяльність не є законною без реєстрації або ліцензії. У кращому випадку можна чекати, що влада заплющуватиме очі на такого роду діяльність.

Докорінна сутність вимог лібералізації приватного сектора далеко не самоочевидна. Фактично вона передбачає немало складових елементів, з яких я перераховую:

свободу щодо заснування фірми; вільний доступ до сфери виробництва;

вільні ціни, що ґрунтуються на вільній угоді між покупцем та продавцем;

необмежене право позичати приватні активи, знову-таки на основі вільної угоди між орендодавачем та орендарем. Між іншим, ці трансакції (угоди) мусять передбачити вільний найм приватних помешкань або нарухомості за плату, ренту за домовленістю орендодавача з орендарем;

необмежене право залучати людей до праці в усіх випадках, коли той, хто це робить, належить до приватного сектора (домогосподарство або приватна фірма). Той, хто наймає і хто наймається, повинні вільно домовлятися про платню;

необмежене право нагромаджувати, продавати або купувати будь-які цінності (наприклад, рідкісний метал);

необмежене право нагромаджувати, продавати або купувати іноземню валюту шляхом трансакцій у приватному секторі і між угорськими та іноземними громадянами;

вільна зовнішня торгівля, представник приватного сектора має необмежене право як на експорт, так і на імпорт. (Державі, ясна річ належить право регулювати рівень мита. Це не суперечить наведеним вище вимогам);

необмежене право позичати гроші на умовах кредиту за домовленістю між кредитором та дебітором;

свобода фінансових капіталовкладень окремих осіб у приватні підприємства;

вільний продаж або купівля за вільними цінами будь-яких приватних квартир, нерухомості або іншого майна.

Корисно порівняти конкретні «вимоги волі», перелічені вище, з нинішньою ситуацією. Межі цієї книги не дозволяють порівнювати пункт за пунктом, та навіть вибіркової перевірки досить, щоб показати ті сотні правових перешкод, які блокують справжню лібералізацію приватного сектора. Тіньова економіка, «сірий» (товчучка) та «чорний» ринки, приховані доходи тому й існують, що сотні обмежень стоять на заваді приватного підприємництва. Феномен «другої економіки» може унаочнювати свого роду «громадянську непокору», що підносить свій голос проти безглузвих правових регулювань та адміністративних обмежень. Поки що меншим злом

було незастосування державою всіх своїх бюрократичних обмежень приватного сектора. Іншими словами, держава, як нам здається, змиралася з тим, що ця діяльність у «другій економіці» не очорнюють сутіально, а вважають скоріше «сірою», ніж «чорною». Тепер уже прийшла пора весь цей світ зобразити недвозначно, у сліпучо білому кольорі.

Щоб уникнути непорозуміння, варто з'ясувати, що всі перелічені вище свободи застосовуються виключно до тих трансакцій, коли представник приватного сектора робить бізнес з іншими представниками цього ж сектора, тобто контакти між покупцем і продавцем, кредитором і дебітором і т. д. Зв'язки, які існують між державою або деякими її інституціями і приватним сектором, будуть досліджені нами пізніше.

Для прикладу розглянемо *операції з обміну валют*, підкресливши з самого початку, що посилаюсь на них виключно заради наочності, а не тому, що розглядаю їх як першочергові в числі інших вимог. Відразу хочу попередити, що у мене навіть у думках не було пропонувати, щоб впровадити наведені нижче заходи негайно. Лібералізація обмінних операцій приватного сектора може бути успішною тільки тоді, коли вона стане органічною частиною загальної лібералізації цього сектора. Це в свою чергу передбачає втілення з життя програми стабілізації, що буде розглянута в розд. II. А тепер звернімося до нашого прикладу.

Перша вимога не зобов'язує державний банк сплачувати мені, пересічному угорському громадянину, необмежену кількість іноземної валюти за угорські форинти. Питання про умови, згідно з якими державний банк мусить вимінювати угорські форинти за іноземну валюту і в якій кількості, фактично має вирішуватися незалежно від перелічених вимог (ми повернемося до цього у розділі II). Вимога волі у даному випадку означає, що я повинен мати право продавати свої долари навіть на вулиці, під носом у поліції, і купувати їх за таких само умов. Треба також, щоб я міг із спокійним сумлінням тримати вдома скільки завгодно іноземної валюти. Я маю остерегатися лише грабіжників, але ніяк не поліції чи органів влади, що займаються відповідними операціями.

Я мушу також мати право пропонувати державному банкові свої долари як оплату або на зберігання без будь-якого зобов'язання звітуватися про їх походження. Якщо мені не подобається вимінний курс, встановлений державним банком, то я хотів би мати право продати свої долари будь-кому, хто запропонує вигідніший курс, а також продати форинти приватному банкові у Відні чи будь-якій приватній особі там само за австрійські шилінги. У мене має бути право на вивезення угорських форинтів до Відня або будь-куди для їх продажу і купівлю за них конвертованої валюти.

Вимога лібералізації приватних валютних операцій, як правило, наштовхується на такий контраргумент: існує небезпека, що люди прагнутимуть зберігати свої гроші у твердій валюті, а не у форинтах і навіть намагатимуться вивезти гроші з країни та вкласти їх на банківські рахунки, в депозити за кордоном. Я вважаю цей аргумент неспроможним, таким, що спотворює справжні відносини. Люди позбавляються своїх форинтів тільки тоді, коли падає їхня купівельна спроможність. У таких випадках вони за всяку ціну намагаються свої статки шляхом захисту їхньої вартості, тобто вкладають капітали у нерухомість, витвори мистецтва, дорогоцінні метали і, безперечно, обмінюючи на тверду валюту. Жодне адміністративне регулювання не спроможне перешкодити цьому потягу. Єдиний вихід тут — стабілізація купівельної спроможності внутрішньої валюти. Ця проблема буде розглядатися детально в розд. II.

Що стосується відприву твердої валюти за кордон, то його можна добре зрозуміти на прикладі з еміграцією. Так, це найгірше лихо, якщо тільки вона заборонена. Коли ж кордон широко відкрито і люди перетинають його обабіч, тоді більшість з них, напевне, вирішить залишитися вдома. Відповідно, якщо поспіль кожний угорський громадянин отримає право вивозити або ввозити тверду валюту, коли він забажає, і якщо йому буде дозволено обмінювати свої гроші вдома на приватному ринку або іншим способом, тоді не існуватиме особливих причин тримати гроші за кордоном.

Подібні обмінні операції звичні й сьогодні, хоч заборонені законом. При цьому намагаються уникнути поліції, коли це можливо, а поліцейський у свою чергу, якщо йому доводиться стати свідком такого обміну, скоріше за все, зігнорує ними. Ця двозначна ситуація відкриває альтернативу: або серйозно дотримуватися букви закону і підсилювати контроль за його виконанням, або ж скасувати всі обмеження. Я пропоную останнє.

Однак затримаємося ще трохи на нашому прикладі з обмінними операціями. Як впливають вони на конвертованість форинта? Вони обіцяють еволюцію до справжнього обмінного ринкового курсу між форинтом і конвертованими валютами і все це на приватних ринках, де кожен клієнт платить з власної кишені. Головна вимога тут зводиться до того, щоб розчистити шляхи до *приватного валютного курсу*, який був би ні чорним, ні сірим, а саме *яскраво білим*.

За пропонованою системою, доки державна банкова система не запровадить конвертованість форинта, неминуче виникнення двох паралельних легальних обмінних курсів. Один із них є приватний обмінний курс. Він представляє реальний курс *ринку*, який базується на добровільній угоді між продавцем та покупцем твердої валюти. Другий курс є офіційно встановленим державною банковою системою. Йому не притаманний ринковий характер, тому що курс диктується однією із сторін (продавцем, коли тверда валюта продається, і покупцем, коли вона купується) на основі її адміністративної влади.

Немає нічого незвичайного в існуванні подвійного курсу. До речі, ми вже маємо приватний курс як результат купівлі-продажу твердої валюти у великих кількостях на сірому та чорному ринках. Ігнорувати цей факт, означає уподібнюватися страусові. Більше того, ми маємо визнати, що дуальна система цін також дуже поширена у сьогодишній угорській економіці: поруч з офіційною ціною, встановленою державним сектором, існують також вільні ціни, що діють в офіційній і неофіційній приватній економіці. Моя пропозиція випливає із простого визнання цього факту і підтримує легалізацію вільних цін, що спричинить їх зниження, і приватного обмінного курсу валюти, оскільки відпаде потреба платити за ризик, пов'язаний із незаконними діями.

Іншими словами форинт мусить стати конвертованим на *приватному ринку*. Цей курс визначався б не чиновниками, а реальною ринковою ціною конвертованих валют. У даному випадку обмінний курс виражатиме вартість шилінга або долара для угорського

громадянина, який платить зі своєї власної кишені. За такої ситуації вартість форинта в шилінгах була б приблизно однаковою і в Будапешті, і у Відні за винятком звичайних витрат (обігу на транспорт, засоби зв'язку та інші елементи ділової операції).

По суті легалізація приватного обміну іноземної валюти не розв'язує основних проблем, пов'язаних з курсом обміну. Півне її вирішення можливе тільки в результаті універсальної конвертабельності форинта, що її гарантує державна банкова система разом з єдиним обмінним курсом. До цього питання я повернуся у розд. II, а тут обмежуся лише зауваженням про те, що лібералізація обмінних валютних операцій є суттєвою частиною фундаментальних економічних прав приватного сектора.

Всі ці свободи мають виглядати не як величезна милість, дарована державою, а як невід'ємні права людини, яких майже повністю і протягом тривалого часу були позбавлені угорські громадяни. Хоча економічна свобода угорського громадянина розширилася у процесі реформ, та дозволене поле діяльності досі ще дуже вузьке. Замість цих обмежених свобод йому потрібне справжнє звільнення.

Я добре усвідомлюю, що перша вимога не задовольняється до кінця послідовно в ряді капіталістичних країн. І досить часто захисники чи творці законів, що обмежують ці свободи, посилаються на відповідний досвід Заходу чи Далекого Сходу. На мій погляд, ця аргументація є помилковою з двох міркувань. По-перше, з історичного погляду: капіталістичні країни, про які йдеться, досягли нинішнього ступеня після тривалого історичного розвитку. Угорщина, напаяки, тільки-но розпочала процес збуржуазнення після майже суцільного знищення приватних підприємств. Роль держави на ранній стадії цього розвитку відрізняється від її ролі на значно пізнішій стадії.

По-друге, з огляду на оцінку сучасного капіталізму. Чому ми мусимо розглядати сучасну практику будь-якої з розвинутих капіталістичних країн як зразок для наслідування? Практика цих країн критикується з різних боків. Я особисто приєднуюся до тих з критиків, хто поміж інших речей, вважає хибним факт надмірного втручання у деяких розвинутих капіталістичних країнах в життя особистості і в економічну приватновласницьку діяльність. У деяких капіталістичних країнах існує дозвіл на вільний обмін іноземної валюти, в той час, як в інших він більшою чи меншою мірою обмежений. Той, хто посилається на зарубіжний досвід, мусить спочатку вирішити, приклад якої країни він хоче наслідувати. Хто б не проголошував себе прибічником капіталізму в Угорщині, мусить усвідомити, що неможливо посилатися на «капіталізм» загалом, треба точно визначитися, яку комбінацію лібералізації та бюрократичного регулювання він обирає.

2. Виконання приватних контрактів повинно гарантуватися законом. Будь-яке порушення приватного контракту надає потерпілому громадянину право звернутися до суду, аби примусити порушника виконати взяті ним зобов'язання. Це потребуватиме відповідного юридичного апарату, достатньої кількості правочинців, сучасного і належно деталізованого цивільного права тощо. Видатки на функціонування цієї законодавчої інфраструктури мусить покривати сам приватний сектор. Це означає, що він сплачуватиме потрібні суми на покриття витрат цивільного судочинства. Розмір внесків вільно визначатиметься за згодом між адвокатом і клієнтом. При цьому

розгляд приватної справи не слід так затягувати, щоб уже з самого початку позивач відчув, що у нього немає жодного шансу захистити свої права.

Нині актуальним є питання, яку роль має відігравати держава. Саме тут якраз і може виявитися одна з її функцій: вона повинна виступати арбітром у випадку конфлікту між дійовими особами контракту, але ні в якому разі не втручатися у торгові стосунки приватних громадян.

Провідним принципом, на якому ґрунтуються наступні чотири вимоги, є забезпечення стимулів для приватних заощаджень та капіталовкладень. Для цього потрібні не умовляння, а створення умов, які б заохочували приватних підприємців вкладати свої гроші у визначні проекти.

3. Беззастережна безпека приватної власності має бути проголошена раз і назавжди. Ми не будемо з'ясовувати у цій книзі, як цього досягнути. Безперечно, такі гарантії повинні передбачатися в законах, партійних програмах та заявах державних лідерів. У цьому зв'язку першочерговий пріоритет полягає не в скасуванні старих рішень про конфіскацію приватної власності. Сьогодні таке взагалі неможливе за винятком декількох специфічних, насправді вкрай важливих випадків. Одним з таких винятків могла б стати селянська земля. Найважливішим виявом турботи про можливість майбутніх інвестицій буде проголошення раз і назавжди: конфіскацій більше не буде ніколи!

4. Система оподаткування не повинна обмежувати приватні інвестиції. Систему оподаткування ми розглянемо пізніше, а зараз я тільки торкнуся кількох моментів. Прихильники ідеї збільшення приватних капіталовкладень у загальному обсязі народногосподарських інвестицій мають погодитися з пропозицією про те, що приватні заощадження мусять становити також щоразу більшу долю у загальній сумі нагромаджень. Та приватні заощадження можуть збільшуватися тільки у прямій залежності від зростання приватних доходів. Це в свою чергу означає, що людям треба дозволити заробляти стільки, скільки вони можуть. Тільки за умови значної концентрації багатства у приватних руках можливий успішний розвиток приватного виробництва, піднесений до рівня сучасних великих фірм.

Позиція багатьох політиків та економістів з цього питання демонструє дивну двозначність. З одного боку, вони виступають проти надвлади держави і великої питомої ваги державного бюджету у валовому національному продукті, з іншого — вони також засуджують і надприбутки приватного сектора. Але не можна водночас обурюватися і на те й на інше. Доведеться обирати: на що ви нарікаєте насамперед.

У попередніх параграфах наводяться вагомі аргументи проти введення прогресивного оподаткування особистих прибутків. Коли-

небудь Угорщина, може, й досягне такого рівня розвитку, коли подібний податок стане необхідним, і вільний парламент добровільно проголосує за його впровадження. Та сьогодні ця проблема ще не стала на порядку денному.

5. Кредитна політика повинна стимулювати приватне інвестування так само, як і формування і ріст приватного капіталу. На мою думку, гасло «однакових можливостей» для обох секторів є фальшивим. Фактично ці можливості ніколи не були однакові, починаючи від націоналізації 1949 р. Тому й нині різні сектори перебувають в різних стартових умовах. Почати хоча б з того, що значна кількість капіталу нагромаджена державним сектором і відбувається зрощування бюрократичного апарату, державної банкової системи і державних підприємств. Саме державний сектор знає, за які мотузочки треба смикати, щоб працювала вся машина. Як взагалі можна сподіватися на рівні шанси між приватним сектором і цією могутньою політичною, соціальною і господарською машиною?

Законодавчо має бути також визначено в межах щорічного державного плану розмір тієї частки загального обсягу кредитування економіки, що резервуватиметься для приватного сектора. Ця частка мусить формуватися на засадах принаймні двох основних кредитних квот для кожного типу кредиту. Так, слід заздалегідь чітко визначити, який відсоток загальної маси інвестиційних кредитів державного банкового сектора буде спрямований до приватного сектора у наступному фінансовому році. Дуже важливо також гарантувати приватний сектор від зазіхань значно дужчого державного сектора, що захоче перекачати собі ті квоти. (У західній економічній літературі це явище характеризується терміном «витіснення» ("crowding out").) Тільки-но уряд винесе таку пропозицію на розгляд парламенту, як відразу ж акцент переміститься з високої риторики на рівень вагомих цифр. У нашому випадку парламент мусить безпосередньо з'ясувати, яка буде питома вага кредитування приватного сектора у загальній сумі інвестиційних кредитів — 5, 25, 50 % чи якась інша величина. Незважаючи на те, що п'ята вимога покликана захищати права приватного сектора на належний йому кредит від зазіхань з боку державного сектора, все ж вона не означає марнотратного розподілу кредитів. Нагадаю читачам: одне з кредитних джерел впливає з першої вимоги, тобто один член приватного сектора може надавати кредит іншому. Умови таких кредитів у будь-якому разі, ясна річ, жорсткі. Ніхто, маючи здоровий глузд не виверне свою кишеню, щоб позичити комусь гроші, не будучи певним, що цей «хтось» спроможний повернути борг. Додам, що й державні банки мусять встановлювати суворі умови: застосовуючи класичні знаряддя кредитної системи, тобто різноманітні форми цінних паперів, заставних іпотек.

Четверта наша вимога передбачала, що приватні підприємці будуть заробляти стільки грошей, скільки зуміють. Дозволю собі

додати, що вони також мають знати про те, що вони ризикують втратити свої капіталовкладення, якщо не будуть спроможні виплатити борг. Відомі різні умови фінансової відповідальності і гарантій у випадках так званої необмеженої відповідальності, коли боржник відповідає за повернення боргу всім своїм майном. У такому разі кредитори охочіше надають кредити, аніж за умови обмеженої відповідальності, коли боржник гарантує позичені суми лише своїми капіталовкладеннями. В останньому випадку питома вага позичкового капіталу в інвестиціях буде меншою. Та які б не були умови кредиту, загроза краху завжди мусить висіти над приватним підприємництвом у випадку фінансових труднощів. Іншими словами, для приватного сектора мусять існувати справжні жорсткі бюджетні обмеження. Надпротекціонізм або спроби «виросити» приватний сектор немов еталонну розсаду під склом просто зроблять його таким слабким і немічним, як і зманіжені опікою державні фірми.

На мою думку, слід суворо обмежити використання терміну «підприємець». Ніхто з тих, хто використовує державні гроші і змушує державу покривати свої збитки не вартий цього титулу. Підприємцями є ті й тільки ті, хто згоден ризикувати власним фінансовим достатком у випадку програшу.

6. Розвивати в суспільстві пошану до приватного сектора. Якщо стверджувати це у негативній формі, то ця вимога постає більш розгорнутою: будь-які підбурювання, наклепи, спрямовані проти приватного сектора недопустимі. Нині люди загалом високо шанують селян, які працюють на присадибних ділянках, або ремісників, що трудяться у своїх майстернях. Кампанія «нашіптування» спрямована не проти них, а проти власників приватних магазинів або крамничок. Вже пора припинити навішувати на кмітливих і процвітаючих підприємців ярлики «акул», «спекулянтів» та «шахраїв», що є свідченням неприхованої заздрості чи популістської демагогії. Цей різновид примітивної антикапіталістичної пропаганди є виявом повного нерозуміння суті ринку, де кожний, хто розпочинає ділову операцію, бажає купити дешевше, і де зовсім не вартє засудження спроби продавця правити найвищу можливу ціну. Якщо покушцеві потрібен продукт, що його пропонує продавець, і якщо він готовий сплатити запрошену ціну, то діяльність підприємця може вважатися суспільно корисною.

У певних особливих випадках можуть бути винятки з цього правила. Так, протягом війни або під час голоду адміністративний розподіл основних засобів існування може статися необхідним, щоб задовольнити насущні вимоги всіх верств населення. Дана робота не розглядає цих винятків.

Ті, хто дорого купують і дешево продають, роблять поганий гендель. Ця формула добре відома всім, і за неї вся наша нація вже сплатила надмірну ціну. Меткий бізнесмен заслуговує на пошану, а не на осуд.

Тепер, коли ми розглянули шість вимог, виконання яких може забезпечити поступ приватного сектора, я вважаю за доцільне додати до них ще кілька коментарів.

Сьогодні точаться дебати про те, чи потрібні нам реальні, «повнокровні» підприємці чи, замість них, досить буде акціонерних компаній, за якими не стоять конкретні особи. Дозвольте мені прокоментувати лише проблеми приватних акціонерних компаній (про державні компанії мова йтиме пізніше).

Найважливішим елементом соціальних перетворень, до яких ми прагнемо, є формування нового *середнього класу*. Його осередок становитимуть працелюбні, енергійні підприємці, які прагнутимуть підвищити свій соціальний статус. Ринок проведе природний відбір і серед дрібних, і середніх власників, врешті-решт висунуться півнери економічного прогресу, засновники великих підприємств.

Варто зауважити, що навіть у найрозвинутіших капіталістичних країнах з високим рівнем концентрації промисловості малі і середні фірми не вимирають, а постійно самовідтворюються і навіть сьогодні становлять значну частину ВВП, підтверджуючи значимість свого існування для ринку. (Див. про це книгу під ред. Д. Дж. Сторі, 1983), де розглядається співвідношення малих і середніх підприємств у деяких розвинутих і тих, що розвиваються, капіталістичних країнах. Протягом останніх десятиліть в Угорщині саме малі і середні фірми були ліквідовані у процесі націоналізації і штучної концентрації.

Згодом поруч з ними виникнуть інші, ті, які не братимуть участі у створенні нових організацій, у заснуванні нових фірм, але будуть охоче інвестувати розвиток економіки купівлею акцій або іншими шляхами.

Найбільша вада соціалістичної державної власності — в знеособленні власності: вона належить всім і нікому зокрема. Сьогодні, під час перебудови угорської економіки треба звернути особливу увагу на цю суперечність. Я хотів би, щоб діловий бізнес процвітав, і навпаки, я хотів би бути певним, що його невдачі означатимуть для нього справжні збитки. Якщо підприємець здатний переконати інших довірити йому їхні гроші — чудово! Він має бути вільним у залученні також пасивних партнерів. Якщо останні тверезо мислять, то, напевне, добре вивчать людину, якій довірять свої гроші. Незабаром ми можемо розраховувати на виникнення якихось приватних контор чи посередницьких інституцій, завдяки яким пасивні партнери одержать можливість торгувати своїми акціями. Ми маємо всі підстави сподіватися, що рано чи пізно подібний розвиток спричинить до виникнення справжнього приватного акціонерного капіталу, приватних акціонерних компаній та реальної приватної фондової біржі.

Всі ці зміни відбуватимуться у процесі органічного історичного поступу приватної власності. Не доцільно та, мабуть, навіть неможливо перестрибнути через цю стадію історичного розвитку, хоч її можна скоротити шляхом належних заходів. Послідовність подій

тут несиметрична. В той час, як для ліквідації приватного сектора досить єдиного державного декрета, відродити його в такий самий спосіб не можна. Тепер ми мусимо розплачуватися за проблеми, що нагромаджувалися десятиліттями. Адже цілі покоління примусили забути громадські почуття та цінності, що безпосередньо гарантували безпеку права на приватне володіння, приватну власність і ринкову діяльність. Цю обставину не можна ігнорувати. Проста імітація найвитонченіших форм законодавства, бізнесу провідних капіталістичних країн недостатня для того, щоб забезпечити їх загальне застосування.

Щойно зроблене зауваження *не* слід розцінювати як пораду ігнорувати досвід найрозвинутіших країн. Для нас украй цінна кожна нагода перейняти все, що буде прийнятним для наших умов. Безглуздо «знову відкривати» шляхом власних страждань будь-що, замість того, щоб запозичити досвід сучасних капіталістичних країн.

Подібну спробу ми вже зробили, коли хотіли привести африканські племена чи відсталі азіатські общини безпосередньо до комунізму. Немає жодної потреби у повторенні ще одного «великого стрибка».

Сучасні політичні дебати точаться навколо питання, яка форма ринкової економіки перемаже в Угорщині — ХІХ чи ХХ століття? Безумовно, ми прагнули б останнього варіанту, та існує неабиякий розрив між нашими бажаннями, з одного боку, і нинішньою стадією розвитку країни, а також швидкістю змін, якої можна реально сподіватися. Придивимося до реального становища приватного сектора у сьогоднішній Угорщині. Лише кілька винятків дещо відрізняють його від рівня балканських країн початку цього століття або нинішніх країн, що розвиваються. Вражає різниця в оснащеності приватних фірм в Угорщині і в Данії чи Сполучених Штатах Америки. Приватний фермер в Угорщині не має власних вантажних машин, тракторів чи силосних споруд, а власний телефон взагалі — за межами його заповітних мрій. Подивіться, які тісні та убогі ремісничі цехи! Подивіться, як працюють приватники у сфері послуг чи торгівлі! Все, що ми можемо побачити — обшарпані кіоски вуличних торгівців та тісні й обідрані крамнички. Значна частина всіх приватних підприємців досі ще працюють напівлегально із застарілим оснащенням або з майном, яке орендоване або його вдалося вкрати у державному секторі.

З багатьох поглядів, нинішній рівень далеко відстає від того, який характеризував приватний сектор Угорщини наприкінці ХІХ ст. Для того, щоб від такого азіатського рівня піднятися до вершин, що їх досягнув західний приватний сектор кінця ХХ ст., угорському приватному секторові не досить лише рішучості уряду. Ми, безперечно, повинні прискорити свій розвиток і насамперед шляхом реалізації вимог, наведених вище (крім того, слід передати частину державної власності у приватну власність — до цього я згодом повернуся). І все-таки нетерпеливий «стрибок» був би

нерозважливим. Треба сподіватися надалі тривалого співіснування різних поколінь економічних одиниць приватного сектора, які значною мірою різнитимуться поміж собою за законним статусом, методами бізнесу та технічним оснащенням. Поміж них будуть і ті, що належать до минулого століття, і ті, які цілком відповідають вимогам сьогодення.

Цей момент обумовлює й другий коментар: розвиткові приватного сектора притаманні поступові зміни. Неможливо запровадити приватну власність кавалерійською атакою. Приватизація — це тривалий історичний процес, який в Угорщині був штучно перерваний у 1949 р., внаслідок чого країна була відкинута на десятиліття назад.

Чудові ідеї та емпіричні дані з цього питання містяться в роботах Івана Желеній (1986, 1989), а також роботах Пала Юхажа (1981) та Івана Петью (1989). Я б відзначив також активність першовідкривачів Ференца Ердеї та Іштвана Бібо.

Протягом 60-х років цей процес у певних галузях почав відроджуватися: зросла роль присадибних ділянок, розширились масштаби легальної приватної діяльності і другої економіки (див. Іштван Р. Габор (1979), Іштван Р. Габор та Петер Галаші (1981)).

Нині є всі шанси для того, щоб цей процес приватизації набував прискорення. Чим послідовніше задовольнятимуться всі наші шість вимог, тим швидшим він буде. Скоріш за все, цей процес в різних галузях проявлятиметься неоднаково. Особливо прискореним він буде у порівняно некапіталомістких галузях — у секторі послуг, внутрішній та зовнішній торгівлі. Та навіть у кращому випадку пройде багато років, перш ніж приватний сектор сформується як по-справжньому розвинений, сучасний і *зрілий* приватний сектор.

Темп модернізації і зміцнення угорського приватного сектора великою мірою залежатиме від того, наскільки органічно країна увійде в кровообіг Європи та світового капіталізму. Західна господарська культура виробництва, підвищені вимоги до якості з боку західних споживачів, організація та дисципліна бізнесу і виробництва спільно з західними партнерами можуть виявити значний стимулюючий ефект.

Мені не хотілося б, щоб у читача склалося враження, нібито я ідеалізую роль приватного сектора загалом і насамперед у нинішній Угорщині насамперед. Говорячи про Угорщину, я добре усвідомлюю те, що нерідко угорський підприємець у своєму прагненні швидко розбагатіти готовий навіть ошукати своїх споживачів чи державу. Замість того, щоб наполегливо утверджувати свій бізнес на прийдешні роки чи десятиліття, він прагне зробити найбільший зиск за можливо найкоротші строки. Такі підприємці утримуються від інвестицій у виробництво і вдаються до неприхованого, марнотратного споживачтва.

Подібні підприємці нечемні зі своїми споживачами і діють за принципом «не хочеш — не бери». Це споріднює їх із зверхньою поведінкою державного сектору в умовах економіки дефіциту. Все

це підбурює громадську думку проти приватного сектора, що несправедливо у відношенні до чесних працелюбних і ощадливих підприємців, які покладаються виключно на чесні засоби розширення свого бізнесу.

Звичайно, потрібна просвітительська робота та поширення засад ділової порядності, ощадливості та завбачливості у бізнесі. Організації приватного сектора мусять провадити тверду політику щодо захисту підприємців від всіляких образ. Також потрібне законодавче регулювання, у тому числі запобігання картельним угодам, що мають на меті обмеження конкуренції, заборона таємних угод та монополій, нечесної конкуренції. Щоправда, на мою думку, все це може відіграти хіба що другорядну роль. Вирішальні перемини можливі тільки в разі виконання перелічених вище шести вимог. Стратегічні міркування й інвестиції приватного сектора обумовлені усвідомленням повної безпеки приватної власності. Відмова від дефіцитної економіки (див. розд. II), виникнення конкуренції та страх перед банкрутством — ось що може змусити приватного підприємця бути уважним до споживача.

Тепер останній коментар стосовно іноземного капіталу. На мій погляд, ключ до іноземних капіталовкладень слід шукати у розвитку власного приватного сектора в Угорщині. Я б не став розраховувати на значні іноземні інвестиції в угорську економіку завдяки створенню іноземному капіталові *виняткових умов*. Прийнято чимало державних декретів, які надають винятково вигідні умови іноземному капіталові на відміну від угорських приватних фірм. Та будь-який іноземний інвестор добре розуміє, що ці пільги дуже легко скасувати. У кращому випадку він ризикуватиме капіталовкладеннями, безпеку яких гарантує йому власний уряд і, таким чином, він потрапляє у залежність від урядової політики у себе в країні. Можливо, з цього що-небудь і вийде, можливо це нас і здатне підштовхнути, та, гадаю, не дуже відчутно. Більше того, така ситуація може також привернути увагу шахраїв, шукачів швидкого і великого зиску, які завжди готові вийти із гри. На противагу їм серйозний, розважливий, іноземний інвестор спочатку спробує вивчати статус приватного підприємства в Угорщині. Якщо тільки кожний угорський громадянин матиме свободу на свій розсуд розпоряджатися своєю здатністю до праці, грошима і статком, тільки-но йому дадуть дозвіл на обмежену зовнішню торгівлю, тоді і в іноземного інвестора не буде жодних підстав для серйозного занепокоєння. Я вважаю хлоп'яцтвом спроби угорських урядовців за допомогою слів та переконань привернути іноземний капітал в Угорщину. Він прийде сам, як тільки відчує себе в цій країні безпечно, коли більше не боятиметься незліченних бюрократичних обмежень.

Інша річ, варто чи ні сприяти інтересам іноземних капіталовкладень, надаючи належну інформацію і демонструючи переваги інвестування в Угорщину.

Державний сектор

Умовно я відношу сюди всі різноманітні форми суспільної власності. Більш детально розмежування між ними зробимо згодом. Істотна відмінність має негативну форму: все, що не є приватною власністю, належить державному сектору, або ж, як твердить економічна теорія власності, залишковий прибуток, що виникає як різниця між виручкою та витратами, знеосіблений, він не потрапляє в кишеню фізичної особи, а збитки також не відшкодовуються нею. Як я уже говорив, державна власність належить всім і нікому.

В Угорщині, а також у деяких інших соціалістичних країнах засада «ринкового соціалізму» перетворилася у провідну ідею процесу реформування. Це досить заплутана доктрина, тому я засереджуся лише на суті цієї проблеми.

Література присвячена дискусіям про «ринковий соціалізм», могла б представити цілу бібліотеку. Я нагадаю лише найважливіші праці: Е. Барон (1935), А. фон Мізес (1935), Ф. М. Тейлор (1929), Ф. Гайек (1935) і О. Ланге (1936 — 1937). Класичний огляд цих дискусій можна віднайти у праці А. Бергсона (1948), визначні узагальнення зробив Д. Лавуа (1985). Піонерами ідей реформ, що передбачають децентралізацію, були Б. Кідріч (1985) у Югославії, Г. Петерс (1954 а, в, 1956) і Я. Корнаї (1957) в Угорщині, В. Брус (1977) у Польщі, Е. Ліberman (1972) у Радянському Союзі і Сун Ефанг (1982) у Китаї.

Згідно цієї доктрини державні фірми мають залишатися у державній власності, де створені будуть належні умови господарювання, за яких ці фірми діяли б так, ніби вони є частиною ринку. Надалі я застосовуватиму термін «ринковий соціалізм» лише в такому його обмеженому значенні: *«ринковий соціалізм=державна власність + ринкова координація»*.

Я хочу відверто і без будь-яких застережень констатувати: основна ідея ринкового соціалізму виявилася повністю неспроможною. Про її фіаско свідчить досвід Югославії, Угорщини, Китаю, Радянського Союзу і Польщі. Настав час подивитися правді у вічі і відмовитися від засад ринкового соціалізму, навіть якщо багато хто досі все ще його захищає. Я ніяк не можу погодитися з ними. Втім треба враховувати таке. Ринковий механізм є природним координатором діяльності приватного сектора. Це впливає з автономного прийняття рішень за ринкового механізму, головне — поняття вільного договору, який враховує функціонування ринкового механізму і передбачає захист приватної власності. У світлі цього марно сподіватися, що державна одиниця поводитиме себе як приватна і буде відповідно функціонувати в ринковій системі координат, тобто орієнтуватися на ринок. Пора раз і назавжди розпрощатися з цією марною надією. Немає жодного сенсу надалі навіть обговорювати факт, що державна власність постійно відтворює бюрократію, оскільки державне підприємство є нічим іншим, як невід'ємною частиною бюрократичної ієрархії. На початковій «наївній» фазі процесу реформ,

всі ми плекали надію, що самої відмови від планових команд буде достатньо, аби створити ринкові відносини між державними підприємствами. Проте ці сподівання не справдилися. Замість цього *пряме* бюрократичне регулювання державним сектором було замінене *непрямим* бюрократичним регулюванням. Різні державні установи віднайшли сотні засобів для втручання у життя підприємств. Якщо у процесі якої-небудь кампанії вдавалося знешкоджувати певну форму втручання, одразу ж виникала інша.

Про аналіз взаємовідносин між непрямим господарським контролем, економічним управлінням та підприємствами пишуть, наприклад, А. Анталі (1979, 1985), Т. Бауера (1975) і М. Тардош (1981).

Це така сама невід'ємна особливість і природний спосіб існування державної власності, як ринкова координація для приватної власності. Угорський досвід останніх 20 років, а також досвід всіх інших соціалістичних країн, які ступили на шлях реформ, повністю переконує в тому, що цей висновок уже не може бути предметом дискусій, його треба прийняти до відома як незаперечний факт.

Згодом ми спеціально розглянемо питання про те, як може і повинна бути зменшена частка державного сектора. Може так статися, і це було б бажаним, — щоб в кінцевому рахунку підприємства державного сектора забезпечували б тільки меншу частину загального обсягу виробництва. Не треба доводити, що як тільки державні форми залишаться малими острівцями у морі приватної економіки, вони будуть вимушені поводитися майже так, неначе вони перебувають у приватній власності. Проте, саме цю проблему поки що ми можемо залишити відкритою, оскільки на сьогодні вона занадто відірвана від реальності. Нині і ще протягом довгого часу нам доведеться мати справу з протилежним становищем: найменші острівці приватного сектора будуть оточені океаном державних підприємств.

Подальші мої міркування зводяться саме до цього факту. Напрямок моїх думок, безперечно, можна піддавати сумніву, та тільки не за допомогою аргументів типу: «Рено у Франції також державна фірма, і все-таки вона орієнтована на одержання прибутку і на ринок».

В Угорщині за наявних умов із соціологічної точки зору сектор державних фірм я розглядаю як частину державної бюрократії. Державні підприємства скоріше належать до сфери управління уряду аніж до сфери бізнесу. Не треба запліщувати на це очі і безумовно треба «лібералізувати» державний сектор. Фактично кожна урядова установа схильна до нестримної трати грошей громадян. Потрібні значні зусилля, щоб протистояти таким сильним тенденціям.

Ця проблема вже не раз розглядалася у багатьох теоретичних і емпіричних дослідженнях. (Першим з цього питання з'явилося дослідження В. Нісканена (1971). Для прикладу візьмемо будь-яку організацію, керівництво якої надає великого значення виконанню

своїх обов'язків. Керівництво такої організації прагнучим максимізувати свій бюджет, а законодавчий орган, який діє як контролер по відношенню до неї, навпаки, покликаний протистояти цьому прагненню під час затвердження її бюджету.

Розглянемо відносини між парламентською демократією і будь-яким з підрозділів державного підпорядкування, наприклад, з армією. Так, члени американського Конгресу повинні тверезо оцінювати апетити Пентагону, які постійно зростають. Державний бюджет було створено для того, щоб встановлювати обмеження коштів цим галузям, і роль бюджетної дисципліни полягає саме в дотриманні цих обмежень. Однак незаперечним є й те, що на Конгрес попередньо виявляється політичний тиск, і військові також використовують свій вплив, щоб схилити його до збільшення свого бюджету. Така практика нам добре відома з досвіду розподілу державних інвестицій у соціалістичній економіці: попередньо робиться заявка на те, що новий військовий об'єкт або новий вид зброї обійдеться в 1 млрд дол. В ході виробництва, виявляється, що справжні витрати вдвічі чи втричі перевищать перший розрахунок. До того часу, однак, уже занадто пізно відкидати весь проект. Це стає ще одним аргументом на користь встановлення контролю з боку Конгресу. Військові витрати контролюються також з боку спеціалізованих комітетів. Не зводять ока з цих витрат і опозиція. Якщо трапляється зловживання, то є всі підстави для їхнього викриття.

Відносини між збройними силами і парламентом — це лише один приклад порівняно загальних взаємовідносин між виконавчою владою (тобто бюрократією) і вільно обраним парламентом. Перша мимоволі прагне до розростання і, таким чином, головний обов'язок другого — перепиняти ці намагання, тобто контролювати зростання витрат. Бюрократія витрачає гроші не з власної кишені, а з гаманця громадян. Завдання парламенту якраз і полягає в тому, щоб наглядати за витратами грошей громадян.

Лише рік тому було ілюзорною постановка цього питання. Нині, коли я пишу ці рядки (восени 1989 р.), політичні та організаційні умови для законного нагляду за державним сектором ще тільки мусять бути створені. Такі зміни вимагають вільнообраного парламенту, депутати якого зосередили б свої зусилля виключно на парламентській діяльності, мали б у своєму розпорядженні допоміжний апарат, тощо. У будь-якому разі, нині є *шанс*, що ці умови можуть виникнути. Тому прийшов час з усією відповідальністю заявити таке: «Не надаваймо необмеженої влади керівникам державних підприємств!».

Ті, хто виступає за розширення самостійності державних фірм, досить часто порівнюють керівників державних підприємств в Угорщині з менеджерами, працю яких оплачує приватна акціонерна компанія в розвинутих капіталістичних країнах. Вони виходять із переконання про те, що суспільне становище цих двох типів керівників приблизно однакове. Та це глибоко хибний погляд, у приватній фірмі

невдала робота менеджера спричиняє втрати приватних осіб. Саме він має покривати збитки у випадку фінансової невдачі. На відміну від цього, менеджер в Угорщині є посадовою особою середнього рангу в ієрархії державної бюрократії. Якщо він погано працює то неможливо визначити, хто ж конкретно покриває збитки, оскільки гроші течуть з бездонної державної кишені.

Саме тому, що я поборник вільної економіки, я хотів би бути ліберальним до громадян і власників приватних фірм, які ризикують власними грошима і хотів би жорстко контролювати посадових осіб, які витрачають гроші платників податків. До числа цих осіб я відношу і керівників державних фірм. Якщо вони добре працюють, то справді не слід скупитися на виплату їм великої платні (про це ще згодом). Якщо ж керівник «тюхтій», його треба викинути.

Однак не будемо себе обманювати: керівник державної фірми, не є підприємцем. Нікуди не подітися від того, що він, як і керівники інших державних установ, всіма силами прагне розширити можливості своїх витрат до безмежності. Керівник державного підприємства хоче також збільшувати капіталовкладення, діставати щоразу більше твердої валюти, імпортувати більше машин і устаткування, куплених за валюту, більше подорожувати і надавати таку можливість своїм колегам і, звичайно, він заінтересований платити більшу зарплату своїм працівникам, оскільки це популяризуватиме його серед підлеглих. До цього часу він міг вільно поводитися таким чином, адже він не підлеглий приватному власникові, який оберігає свою кишеню від зайвих витрат. Якщо наш керівник припустився перевитрат, у нього завжди є реальний шанс вибратися сухим з цього становища. Державний бюджет чи банкова система гарантували йому допомогу. Доки державний сектор лишається домінуючим в економіці, державні підприємства, дякуючи своїм неконтрольованим внутрішнім інтересам, ніколи не зазнають жорстких бюджетних обмежень. Пора вже розпрощатися із сподіваннями на те, що бюджетні обмеження можуть бути посилені.

Я не спрощую і не ускладнюю ситуацію. Я не вважаю, що державне підприємство — це просто одна з багатьох державних установ і нічим не відрізняється від, наприклад, автоінспекції чи органів оподаткування. Так само я не стверджував би, що поведінка керівника державного підприємства нагадує поведінку мера чи шефа міської поліції. Державне підприємство продає свої вироби за гроші, діє на засадах самофінансування і самоокупності і забезпечує взаємозв'язки між продавцем і покупцем. В цьому розумінні риси, притаманні бізнесменові, виявляються і в поведінці директорів державних фірм. За два десятиліття, що пройшли після реформи 1968 р., ці риси, безперечно, зміцнилися. Було б великою несправедливістю послабити ці риси, та водночас всі відповідальні директори (від найвищого до найнижчого менеджера) мусять усвідомити той факт, що всі вони разом і є державними посадовими особами, яким доручено розпоряджатися державними фон-

дами. За все це вони повинні нести відповідальність і нагляд за їх роботою з боку громадян цілком виправданий.

З вищенаведеного випливає декілька практичних пропозицій. Оскільки у завдання цієї книги не входить опрацювання технічних та адміністративних деталей пропозицій, я окреслю лише головні засади.

1. Директор державного підприємства мусить бути цілком незалежним у прийнятті таких рішень: визначення структури і обсягу виробництва, характер витрат на виробництво та вибір технології, укладання угод з постачальниками ресурсів та з покупцями кінцевої продукції, найм та звільнення робочої сили.

Формально ці рішення і раніше були повною компетенцією підприємства, але практично вищі органи віднаходили сотні способів для втручання у їхню діяльність. Зі свого боку я відстоюю більш повне і послідовніше втілення в життя самостійності державних підприємств. По суті я за таку самостійність, яка притаманна окремим підприємствам у межах дуже великих приватних фірм у розвинутих капіталістичних країнах. Як правило, менеджер такого підрозділу вільний на власний розсуд приймати найрізноманітніші рішення, в той час як загальний орган управління фірмою визначає лише важливі фінансові цілі.

Є чимало публікацій, наприклад, про шляхи надання різноманітним підлеглим одиницям часткової автономії у межах гігантських капіталістичних фірм. Ця часткова автономія передбачає, що підрозділи функціонуватимуть на основі самокупності та одержання власного прибутку. Щоправда, це не стосується нашого випадку, оскільки за підрозділом завжди стоїть справжній власник, величезна капіталістична фірма.

2. В цілому визначення ціни продажу мусить входити до компетенції директорів державних підприємств. Державна фірма-продавець визначає без втручання зверху ціну виробів і послуг, які в ринковому господарстві, як правило, встановлюються виробником. Таке повноваження доповнюється самостійними правами фірми як продавця вільно домовлятися з покупцем (другою державною фірмою або приватним покупцем) відносно цін, які за нормальних ринкових стосунків мають бути предметом добровільної угоди між продавцями та покупцями.

У заздалегідь передбачених випадках органи влади можуть встановлювати ціни, але такі випадки повинні бути винятками із загального правила вільного визначення цін. До цих винятків ми звернемося у розд. II.

А тепер ми підійшли до характеристики тих сфер діяльності, в яких, з моєї точки зору, потрібно обмежувати самостійність державних підприємств.

3. Найважливіше, державна банкова система повинна суворо контролювати надання кредитів державного сектору. Повинен бути забезпечений жорсткий валютний контроль. Ми не повинні у цьому відношенні поступатися будь-якому утистові.

4. Необхідно вимагати такої самої жорсткої фінансової

дисципліни у відносинах між державним відомством фінансів і державними підприємствами. Згодом (у розд. II) ми обговорюватимемо питання про безумовне припинення субсидування збиткових державних підприємств. Тут я лише зазначив би, що практика жорсткого обмеження компенсації збитків державним підприємствам мала б існувати завжди. Треба стягувати податки і врешті-решт покласти край гендлярству між фінансовими відомствами та державними підприємствами.

5. Не можна миритися з лібералізацією політики оплати праці у державних підприємствах. Ця точка зору прямо суперечить поширеній думці, ніби державне підприємство повинне наділятися повною самостійністю також і в цій галузі. У даній книзі ми ще не раз повертатимемося до аргументів на користь цієї моєї пропозиції і загалом до питання про дисципліну заробітної плати.

6. Лишається небезпека, що державне підприємство, якому розв'яжуть руки, витратить тверду валюту на імпорт, сподіваючись, що це якимось чином компенсує зниження купівельної спроможності форинта відносно твердої валюти. Я сформулюю свою пропозицію у двох альтернативних формах:

а) якщо ми завершимо операцію по стабілізації, описану в розд. III, і якщо ми будемо спроможні із залізною послідовністю проводити політику жорсткого обмеження видачі кредитів державним підприємствам і якщо, на додачу ми досягнемо конвертованості форинта відповідно до реалістичного обмінного курсу, тоді і тільки тоді ми зможемо скасувати спеціальні обмеження на купівлю державними фірмами твердої валюти. Тоді форинт буде доступний підприємству в обмеженій кількості і таким чином попит на тверду валюту можна буде контролювати;

б) якщо умови, викладені в пункті (а), не будуть створені, тоді купівлю іноземної валюти державними підприємствами слід обмежувати за допомогою прямих адміністративних заходів.

7. Державне підприємство мусить бути незалежне у прийнятті рішень щодо капіталовкладень, які воно здатне профінансувати за рахунок власних нагромаджень, банківських кредитів або коштів, одержаних на ринку капіталів. Якщо ж у фінансуванні капіталовкладень бере участь також центральний або місцевий бюджет, або якщо кредити підкріплені державними гарантіями, то такі проекти мають бути затверджені законодавчим органом (парламентом, місцевою радою), який здійснює нагляд за державною установою — фінансистом проекту. Рішення парламенту також потрібне і у випадках, коли капіталовкладення стосуються міждержавних угод. Ми не повинні ставити нинішні й майбутні покоління віч-на-віч з фактами, як це траплялося у минулому при втіленні таких одіозних інвестиційних проектів як, наприклад, будівництво електростанції у Беш-Надьмароші на Дунаї або сибірського газопроводу з участю Угорщини у Радянському Союзі. Якщо капіталовкладення загрожу-

ють обернутися збитками, або небезпекою з будь-якого іншого боку, від них треба відмовлятися. Оскільки такі рішення, як правило, призводять до значних втрат, то було б набагато доцільнішим розпочинати інвестування тільки після прискіпливого їх аналізу. Обрані представники народу повинні бути наділені правом приймати відповідальні рішення, перш ніж розкрити величезний державний гаманець або підписувати відповідні міжнародні угоди.

8. Цей пункт дається лише заради закінченості викладу. Детальніше ми його розглянемо пізніше. Отже, керівники державних підприємств не мають права їх (підприємства) продавати. Це право *власника*, в той час як керівник підприємства є лише найманим працівником.

Не хочу заводити читача в оману: я не вірю в те, що автономія, описана в пунктах 1 та 2, разом з обмеженнями на неї, що з'ясувалися в пунктах 3 — 8, здатні забезпечити високоефективну діяльність державних підприємств. Будьмо відвертими: це *марні сподівання*. Державне підприємство само вирішує свою долю доти, доки домінуватиме державна власність. Немає чудодійних ліків, які змусили б його (підприємство) функціонувати високоефективно. Щоправда, погана робота підприємств державного сектора не може зробити байдужим будь-кого, і здавалося б наведені пропозиції змогли б вплинути на поліпшення становища. Втім, накреслений вище механізм покликаний до життя переважно іншими цілями, серед яких я особливо наголошую на двох.

Найважливіша мета — це захист приватного сектора. Ресурси країни обмежені; до того ж їх прагнуть використовувати як державний, так і приватний сектори. Та їхні шанси як конкурентів за ресурси нерівні. Апетити державних підприємств практично ненаситні, адже вони звикли до пом'якшених бюджетних обмежень, в той час, як попит приватного сектора жорстко обмежений. Державні підприємства мають добре налагоджені зв'язки з банками і органами влади, не кажучи вже про те, що їх великі розміри самі собою забезпечують їм переваги в одержанні ресурсів. Встановлення жорстких обмежень кредитування для державних підприємств, регулювання видатків під зарплату, контроль за державними капіталовкладеннями та всі інші обмеження необхідні для того, щоб захистити приватний сектор від витіснення його державним, який викачує всі ресурси. Якщо серйозно ставитися до завдання розвитку приватного сектора, то ні в якому разі не можна дозволити, щоб питома вага цих двох секторів у розподілі ресурсів визначалася більшою грою політичних та економічних сил.

Я не прихильник поширеного в останній час гасла, що закликає до надання рівноправних умов для конкуренції цих двох секторів економіки. Навпаки, я категорично заперечую проти однакового ставлення до всіх секторів народного господарства. Ті, хто марнує державні кошти, не можуть вимагати рівних прав з тими, хто має покладатися лише на власні ресурси. В останньому випадку

громадянин, який витрачає власні кошти, реалізує основне право людини. У першому випадку, коли гроші рікою течуть з державного гаманця, суспільство мусить жорстко контролювати це. Вимога суворого контролю за діяльністю державного сектора нагальна і виправдана такою самою мірою, як і до кінця справедливий заклик «Руки геть від приватного сектора!».

Хочу також привернути вашу увагу до того факту, що ця моя позиція прямо протилежна практиці сьогодення, тобто бюрократичного обмеження приватного сектора і лібералізації державного. Моя точка зору також суперечить позиції деяких економістів та політиків, які знову і знову закликають продовжувати і навіть поглиблювати нинішню політику. Вони хочуть забезпечити безмежні свободи для державних підприємств, встановивши тим часом сотні обмежень для приватного сектора.

Другою, не менш важливою метою, що виправдовує обмеження попиту державного сектора на ресурси, є макроекономічна стабілізація. Як стане зрозуміло з розд. II, непохитне забезпечення дисципліни бюджету, фінансів та зарплати так само необхідне, як і виважений аналіз та обговорення будь-якого інвестиційного проекту, що потребує використання державних ресурсів. У нашому дослідженні ми неодноразово посилалися на роль парламенту. Я не хотів би тут зупинятися на тому, якими мають бути робочі взаємовідносини між майбутнім парламентом Угорщини та бюрократією, що розроблятиме економічні плани для державного сектора завтрашньої Угорщини. Формуючи ці стосунки, ми повинні будемо зважити на досвід, негромаджений за роки монолітного панування планової економіки у відносинах між вищими політичними установами та господарськими організаціями нижчого рівня (процеси «торгів» навколо планів, фальсифікація інформації). Нам доведеться також проаналізувати досвід розвинутих парламентських демократій, тобто взаємовідносин між парламентом та державною бюрократією у цих країнах. Водночас ми повинні реалістично усвідомити, що жодна парламентська демократія ніколи не стикалася з таким величезним державним сектором, з яким муситиме мати справу прийдешній парламент Угорщини. Якщо ми не хочемо, щоб він автоматично схвалював рішення бюрократії і якщо ми хочемо цьому запобігти, а також якщо ми не хочемо, щоб безкінечні парламентські суперечки розладнали функціонування державного сектора, тоді у нас немає іншого вибору, як спробувати спрямувати взаємини між парламентом і державним сектором по якомусь середньому шляху, який можливо не допустить надмірного втручання, і необмеженого лібералізму. Для всіх політичних сил життєво необхідно мати власні невеликі експертні органи, які згодом забезпечили б їм дійовий контроль над державним сектором без дріб'язкової опіки у його повсякденній діяльності.

На додаток доцільно розвивати широкий спектр установ, підпорядкованих не урядові, а парламенту, які могли б протистояти державній адміністрації. Початок цьому вже покладено. Державна контрольна інспекція, на зразок тих, які існують у багатьох парламентських демократіях, створюється для нагляду за витратами державного апарату. Передбачається, що нова установа, розрахована на упорядкування процесів приватизації державної власності, поряд із центральним національним банком Угорщини буде підпорядкована парламентові. Немає сумніву в тому, що виникне потреба і в багатьох інших установах, незалежних від урядової машини.

Не треба покладати великих надій на майбутній угорський парламент. Потрібен буде тривалий період перш ніж члени парламенту і підпорядковані йому установи досягнуть рівня компетенції, який би відповідав їх завданням. Це обумовлює надзвичайно важливу роль преси і суспільної думки загалом у контролі за державним сектором, особливо у початковий та й у подальші періоди. Результати підприємницької діяльності державних підприємств (прибутки чи збитки) не повинні триматися в секреті. Громадяни держави, які несуть весь тягар податків, повинні бути повністю поінформовані про те, куди вони йдуть.

З усього сказаного про невід'ємні бюрократичні риси державної власності логічно випливає моя глибока недовіра до тієї частини так званої реформи власності, що передбачає передачу державної власності іншим державним установам або підприємствам у різноманітних законних формах (скажімо, шляхом передачі акцій), замість того, щоб передати її у справді приватні руки. Так само у мене викликає підозру «ринок державних капіталів», який я вважаю одним із найгротескніших абсурдів усього процесу реформ в Угорщині. Десятиліття, що минули, були вщерть заповнені псевдореформами. Те, що відбувається сьогодні, є останньою хвилею таких фальшивих, ілюзорних реформ. Раз у раз ми спостерігаємо те саме: як тільки яка-небудь установа стає уповноваженою витратити державні гроші, вона відразу починає це робити вкрай безвідповідально. Так звані заходи на опанування ситуацією, як правило, зводяться до одного: передаємо права цієї державної установи на власність іншій державній установі, яка в свою чергу буде так само безвідповідально витратити державні гроші.

Зміни, які викликають у мене занепокоєння, є найрізноманітнішими. Одна з них на угорському економічному жаргоні відома як «перехресна власність». За цією схемою одне чи кілька державних підприємств стають спільними власниками ще якогось іншого державного підприємства. Подальша зміна зводиться до злиття державних комерційних банків та інших державних підприємств. Банк отримує частину акцій державної фірми або, навпаки, державне підприємство стає власником акцій державного

банку. Ще однією подібною формою є так звана «інституціональна власність», коли державна страхова компанія або міська рада скупує акції державного підприємства.

Ці форми частково вже запроваджені і швидко поширюються. Деякі угорські економісти вважають такі зміни необхідними лише для нинішнього періоду, інші закликають поширювати їх і надалі.

Я не можу тут запропонувати огляд всієї літератури з цієї теми та й не ставлю собі завдання визначати пріоритети серед цих публікацій. Як на мене, то найбільший вплив мала діяльність М. Тардоша (поміж його останніх робіт див. 1988 а, 1988 б). Я також хотів би посприяти на статтю Т. Саркозі (1989). Подібні думки були відбиті в тезах Консультативного комітету з економічного управління (1988). Докладний огляд дискусій про реформу власності у державному секторі Угорщини можна знайти у статті Дж. Варсоні (1989) та книзі А. Ленгіела (1989, с. 153 — 185).

І все-таки, якою сильною не була ця течія в теорії і на практиці, я особисто рішуче виступаю проти неї. Насмілюся сказати, що я не єдиний, хто ситий по саму зав'язку всіма цими псевдореформами. Ми уже й так перестаралися щодо симуляції й підробок: державне підприємництво симулює поведінку фірми, що прагне максимізувати прибуток; бюрократична політика, що нібито «перебудовує» структуру промисловості, імітує конкуренцію; державний орган по нагляду за цінами симулює ринок стосовно визначення цін. Цей перелік завершує імітація акціонерних компаній, ринків капіталу, товарних бірж. Загалом все це становить бутафорський угорський Уолл Стріт, тільки побудований з глини! Людина з Заходу, навідавшись до нас на пару тижнів, скажімо, з Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) або з Міжнародного валютного фонду (МВФ) може зачаруватися таким видовищем: гості з-за кордону люблять усе, що нагадає їм свою країну. Гість із Заходу, прогулюючись по Будапешту, зрадіє, побачивши вивіску Макдональдса, просто через те, що вона викличе у нього знайомий смак Великого Мака. Так само для нього буде задоволення побачити тут знайомі банки, акціонерні компанії або біржі. Йому й у голову не прийде, що ці банки, акціонерні компанії та фондова біржа є ніщо інше, як підробки. Те, що тут відбувається, є своєрідною грою в «монополію», де гравці — не діти з іграшковими грошима, а дорослі офіційні особи, які ризикують справжніми державними коштами.

Завжди, коли я в розмові торкався цього питання, незмінно у відповідь висувався такий контраргумент: «Придивіться уважніше до теперішнього капіталістичного світу? Там також можна знайти чимало акціонерних компаній, більшою частиною акцій яких аналогічно володіють інші фірми, страхові компанії, некомерційні установи, які не мають метою одержання прибутку (наприклад, пенсійні фонди, університети) або місцеві виконавчі органи влади». Справді, чому ж я все-таки стою за те, щоб питома вага такої неприватної форми власності в Угорщині була б меншою, ніж у сучасній капіталістичній системі?

На моє тверде переконання історія не схожа на кіноролик, який можна за бажанням зупинити чи швидко прокрутити вперед або назад. Соціалістична державна власність означає її повне, на сто відсотків, знеособлення. Ми не можемо просто повернути цей процес, пробуючи поступово довести цю питому вагу до 90, 95, 85 відсотків і т. д. Ролик має бути повністю перемотаний і проглянутий від початку. Придивімося пильніше до минулих та нинішніх тенденцій розвитку капіталістичного світу. Ми вже торкалися цієї проблеми під час аналізу приватного сектора у нинішній Угорщині. Повернемося до цього знову і коротко окреслимо динаміку капіталістичного розвитку протягом століття.

Першодвигуни капіталістичного розвитку в усіх країнах — це приватні підприємці — найвинахідливіші, найудачливіші прості люди, яким пощастило швидко або за кілька поколінь нагромадити капітал. Підприємці приходять і зникають; одні виживають, інші сходять зі сцени. Серед них є такі, хто застрягає на рівні занедбаних крамниць або скромних фабрик середнього розміру, а є й такі, чиї підприємства виростають у велетенські компанії. Тим часом, безперервно триває нагромадження переважно знеособленого капіталу. Цей капітал належить людям, які розміщують свої заощадження в банківських депозитах або акціях. По тому, як зміцнюється безпека володіння власністю, розвивається відповідна інфраструктура законодавства і законності, посилюються позиції етичних норм чесної підприємницької діяльності, можна сподіватися поширення різноманітних форм об'єднаних інвестицій. Звичайно, цей процес також передбачає, що держава гарантуватиме законність операцій бізнесу.

У кінцевому рахунку слід визнати, що багато хто з цих інституціоналізованих форм капіталовкладень, якщо проаналізувати їх глибше, спираються на інтереси тих самих приватних власників. Ці інтереси чинять тиск на характер інвестицій неприбуткових установ. Може бути, що за їх спиною стоїть яка-небудь могутня установа, наприклад університет або суспільний фонд, які мають давні власні традиції та свій орган справжнього самоврядування. Така установа безперечно зможе твердо забезпечувати окупність своїх інвестицій ще й тому, що вона у фінансовому відношенні покладається лише на себе і не може розраховувати на опіку з боку держави. Питома вага неприватних капіталовкладень буде таким чином зростати як функція цього процесу.

Важливо, проте, додати ще два істотних коментарі. По-перше, нове підприємство рідко створюється на базі неприватних капіталовкладень. Найважливіші нові виробы за останні 50 років з'являлися дякуючи індивідуальним або колективним підприємцям, які весь процес фінансували з власної кишені. Винятками були іновації, тісно пов'язані з розвитком збройних сил та реалізацією визначних проектів інфраструктури. Природно сподіватися, що цен-

тральний уряд мусить нагромаджувати необхідний капітал для будівництва, скажімо, нового аеропорту, скооперувавшись для цього з місцевими властями. І все-таки я знову і знову повторюю: така форма є ніщо інше, як виняток із загального правила. Природною є така послідовність подій: першовідкривачам дістаються значні прибутки від виробництва нових товарів у новій промисловій галузі або на новому ринку, та саме вони й розплачуються за все, коли ризиковане підприємство сідає на мілину. Капітал ініціатора часто зміцнюється за рахунок залучених зовні приватних інвесторів, на-самперед тих, хто готовий на будь-який ризик, сподіваючись на винятково високий прибуток.

У Сполучених Штатах та інших промислово розвинутих країнах формують спеціальні фінансові установи для фінансування «ризикованого венчурного капіталу» подібного типу.

Друге істотне зауваження є фактично за питанням: чому ступінь деперсоналізації власності у сучасних капіталістичних країнах має служити зразком для Угорщини? Я цілком усвідомлюю той факт, що акціонерні товариства відіграють велику роль у високорозвинутих капіталістичних країнах. Існує також принаймні непрямий зв'язок між мільйонами акціонерів у корпоративному бізнесі і контролем над корпораціями. Якщо використати відому дихотомію Альберта Гершмана, то дрібний акціонер висловлює своє розчарування *шляхом* виходу (тобто позбуваючись акцій, які його вже не притягують), а не «голосуванням», що прямо впливає на керівництво фірми. Багато приватних власників на свій розсуд не формують портфель інвестицій, а використовують для цього послуги агентів-посередників. В сучасній капіталістичній економіці тисячі або десятки тисяч страхових компаній та пенсійних фондів мають значні пакети акцій великих корпорацій. Для дрібного приватного власника операції на Уол-Стріті, недосяжні. Та він поставив свої гроші на карту і прибутковість корпорації в кінцевому рахунку вплине на його особистий достаток і доходи, хоч цей зв'язок встановлюється через такі довгі й непрямі переходи, що він стає певною мірою деперсоніфікованим. Проте всупереч цим добре відомим фактам, Угорщина не повинна наслідувати сьгоднішні Штати або Японію. Якщо пропорція суспільної інституціоналізованої власності становить в Японії 42 %, у Сполучених Штатах 37 (звичайно, це умовні числа), то чи маємо ми наслідувати цей зразок у діапазоні від 37 до 42 %? На Заході також критикують знеособлення власності, і, на мій погляд, критикують часто справедливо. Іронія долі полягає в тому, що зачатки соціалізму уже існують у сучасному капіталізмі. Багато хто вважає, нібито відносини власності надмірно знеособлені у сфері страхування, охорони здоров'я та банківій справі. Сьогодні у Сполучених Штатах ми можемо спостерігати класичний приклад пом'якшення бюджетних обмежень, особливо у сфері позичкових ощадних установ, які спеціалізуються на фінансуванні житлового

будівництва. Деякі з цих асоціацій перебувають на межі банкрутства, переважно через те, що вони зловживали довір'ям вкладників та надавали масові кредити тим підрядчикам, які виявилися ненадійними боржниками. Ця ситуація до болю знайома кожному угорському економістові.

Тепер уже черга держави понишпорити по своїх кишенях, щоб рятувати ці асоціації. Якщо вона цього не зробить, вкладники почнуть вимагати повернути їхні вклади, а це в свою чергу може призвести до тяжкої фінансової кризи, подібної до рецесії 1929 р. Та чи справді це для нас зразок для наслідування? Безперечно ні! Багато американських економістів вважають, що до цих асоціацій мають застосовуватися значно жорсткіші бюджетні обмеження від самого початку їх існування, а умови державних гарантій мусять визначитися чіткіше. Така країна, як Угорщина, де протягом останніх десятиліть глибоко вкорінилася непохитна віра в патерналістську роль держави, повинна особливо турбуватися, аби не наслідувати подібний зразок.

А тепер ненадовго повернемося до зарплати керівників державних підприємств. Що до мене, то я волів би, щоб процвітаючого керівника державного підприємства оцінювали як високошановану посадову особу, чий престиж аж ніяк не менший, ніж престиж посла, мера або генерала. Проте не треба допускати помилок: він не є бізнесменом! Якщо він успішно виконує свою роботу, він має заробляти добрі гроші, хоч і не можна допускати, щоб його зарплата сягала астрономічних величин. Я не схвалюю цього не лише тому, що країна переживає сьогодні великі труднощі. Навіть якби у країні все було добре, треба пам'ятати, що керівник державного підприємства все одно був і залишається службовцем, робота якого оплачується за рахунок державного бюджету, а не особою і якому довірили розпоряджатися грошми приватних осіб. Депутати парламенту при встановленні заробітної платні прем'єр-міністру та генералам повинні якимось чином визначати і межі платні керівників державних підприємств.

Як уже згадувалося, часткова децентралізація управління, якої досягнуто в Угорщині в ході реформ, сприяла тому, що у керівників державних підприємств розвинулися якості, споріднені з рисами справжніх бізнесменів. Є всі підстави сподіватись, що це відбиватиметься також на їхніх фінансових та моральних мотивах поведінки. У той же час так само, як ніхто, маючи здоровий глузд, не запропонує виплачувати прокуророві премію пропорційно загальному числу років, що їх провели у в'язниці засуджені, так само безглуздо виплачувати великі премії понад фіксовану зарплату керівникам державних фірм. Питома вага цих преміальних виплат мусить лишатися помірною. В умовах найдовільніших та викривлених систем цін і податків сьогоденної Угорщини економічне визначення «прибутку» залишається головним об'єктом

розбіжностей та суперечок. З економічного погляду невиправдано встановлювати ту чи іншу форму залежності винагороди, що виплачуватиметься державною фірмою, від так званого прибутку підприємства.

Коли я пропоную, аби майбутній угорський парламент встановив верхню межу сукупної зарплати керівникам державних фірм, я не вважаю за необхідне застосовувати подібні заходи до менеджерів, законтракованих приватними фірмами. Якщо власник приватної фірми хоче платити з власної кишені будь-якому із своїх працівників один мільйон форинтів щорічно, то нехай платить. Це його клопіт, чи вартий його службовець такої платні чи ні. Та ніхто не має права виплачувати з каси підприємства зарплату на свій розсуд, якщо йдеться про державні гроші.

Дозвольте мені послатися на красномовний приклад. Зараз у країні точаться дебати з приводу того, чи має Угорщина влаштовувати у себе в 1995 р. Світову виставку «ЕКСПО». Як видно, це питання буде поставлене на обговорення парламенту, депутати якого будуть голосувати за пропозицію уряду або однієї з його комісій. Я б запропонував таке. Нехай члени уряду, комітетів чи комісій або міністерств, які беруть на себе відповідальність за цю пропозицію, запропонують у заставу своє особисте майно: приватні квартири, дачі, машини або витвори мистецтва. Додаток до пропозиції мав би включати повний перелік цього майна. Автори проекту мають самі визначати ту частину запропонованого у заставу особистого майна, яка буде вилучена, але за умови, що вона представляє для них неабияку цінність. Звичайно, вартість цього майна покриватиме лише частину очікуваних інвестиційних затрат. Та все-таки застави повинні репрезентувати значну частину загального матеріального багатства, нажитого цими людьми протягом свого трудового життя.

Проект виставки «ЕКСПО» має передбачати перспективу щедрої винагороди для авторів пропозиції, якщо вона матиме успіх. Цей самий проект мусить передбачити і повну передачу державі закладеного майна, якщо виставка провалиться.

На мою думку, ці умови дали б повне уявлення авторам проекту про те, що означає вдатися до ризику, який може жорстоко вдарити по їхній кишені. Якщо ж, знаючи про все, вони відмовляться від цієї пропозиції, вони, звичайно, мають повне право так вчинити.

Щоб уникнути непорозумінь, зроблю пояснення: я зовсім не рекомендую, щоб уряд будь-якої країни наслідував таку процедуру під час складання будь-яких законопроектів. Я висловив ці міркування напівжартома для ілюстрації серйозності ситуації у *сьогоднішній Угорщині*, де протягом більш як 40-літнього правління партійних та державних функціонерів для них стало звичним розпоряджатися мільярдами форинтів та приймати рішення щодо гігантських проектів одним розчерком пера. Якщо ці проекти плодо-

носили — чудово; якщо ні, теж непогано, бо самі чиновники при цьому не втрачали ані шеляга. Цей приклад я також привожу для того, щоб довести необхідність встановлення взаємозв'язку поміж власною кишенею управління і тим рішенням, яке він приймає або підписує.

Зрушення у співвідношенні між двома секторами: процес приватизації

На мою думку, збільшувати питому вагу приватного сектора треба якнайшвидше, аж поки він вироблятиме більшу частину валового внутрішнього продукту країни. Цього, щоправда, можна досягти тільки в результаті органічного процесу розвитку та перетворень у суспільстві. Цей процес розпочався не сьогодні, він триває уже не одне десятиліття, а тепер його треба прискорити за допомогою певних практичних заходів.

Я не в захваті від гасла «реприватизації». Маргарет Тетчер мала підстави зважитися на цю політику під таким гаслом у Великобританії, де приватний сектор вижив навіть у період націоналізації. Більше того, у Великобританії є досить місцевого капіталу, щоб викупити державне майно за справедливими ринковими цінами (хоч мушу додати, що й там реприватизація стикається з труднощами).

Отже, які цілі, розмірковуючи тверезо, можна реалізувати в Угорщині; і які з них я вважаю шкідливими? Розпочнемо з останніх.

Не можна розбазарювати державне майно, роздаючи його всім направо і наліво з доброї ласки. З таким явищем ми стикаємося на кожному кроці. Наприклад, абсолютно невинуватою є продаж державних квартир квартиронаймачам за цінами, що становлять лише незначну частку справжньої ринкової ціни. До того ж покупець заплатити готівкою лише жалюгідну частину купівельної ціни. Колишній квартиронаймач може таким чином дістати квартиру в 100 м² у Буді, найдорожчому кварталі угорської столиці, заплативши готівкою суму, яка за реальною ринковою ціною еквівалентна 1 м² житла. Це з усіх боків абсурдно, особливо з огляду на той факт, що цей самий квартиронаймач роками чи десятиліттями користувався державними дотаціями, сплачуючи низьку квартплату.

Я не маю у своєму розпорядженні достатніх фактичних даних про те, скільки акцій потрапляє в руку приватних осіб у процесі перетворень державних підприємств у акціонерні компанії, і за яким курсом їх можуть придбати керівники або службовці підприємств. Певне право на переважний викуп та деяка скидка до певної міри видаються справедливими, але було б абсолютно помилковим дозволити будь-кому перетворитися у власника акцій за безцінь, нехай навіть керівникові підприємства.

Побутує також пропозиція розподілити державне майно між

громадянами, виходячи із засад реалізації громадянських прав. За цією схемою кожному громадянину надається одержати свою, нехай маленьку частку капіталу, яку він міг би вільно інвестувати або продати. На мій погляд, ця пропозиція помилкова. Вона справляє враження, начебто наша рідна мати — держава несподівано пішла з цього світу і лишила нас, осиротілих дітей, серед яких треба порівну розподілити спадщину. Але ж держава жива і здорова, а її апарат покликаний піклуватися про довірене йому майно, аж доки не з'явиться новий дбайливіший власник. Отже, завдання полягає не в тому, щоб роздати державне майно, а в тому, щоб передати його в руки справді кращого господаря. Передумовою цього послужить утвердження справжньої приватнопідприємницької мотивації.

А тепер перейдемо до моїх позитивних пропозицій.

1. Представникам приватного сектора слід надати можливість купувати майно державного сектора за належно розподіленими частинами. Сім'ї могли б викуповувати нерухоме майно, що перебуває у власності держави (квартири або навіть багатоквартирні житлові будинки, земельні ділянки, крамниці тощо). Приватні підприємці повинні мати право на придбання державних підприємств. Було б, мабуть, нереально розраховувати, що у сьогodнішній Угорщині приватні підприємці купуватимуть величезні державні підприємства. Та все ж вони повинні мати можливість купувати менші підприємства. Їм можна допомогти, розбивши угорські підприємства-гіганти, що утворилися в результаті штучного об'єднання, на менші одиниці, а потім продати їх приватним підприємцям. Тут не можна застосувати принцип «все або нічого!» Так, можна розділити штучно створений гігант на десять невеликих одиниць, продати, скажімо, п'ять з них, а решту тримати під управлінням держави.

Цей процес передачі державної власності у приватні руки ні в якому разі не мусить зводитися до варварського демонтажу великих неподільних підприємств. Сьогodнішня угорська економіка є надконцентрованою навіть у порівнянні з рівнем концентрації розвинутих індустріальних країн. Існує чимало шляхів для створення малих підприємств, та поспішати тут не слід. Потрібен ретельний аналіз концентрації виробництва у справжніх ринкових господарствах, де вона стала природним результатом конкуренції. В цих економіках уживаються великі, середні та дрібні підприємства і навіть люди, зайняті у домашньому господарстві. Для Угорщини прийнятні всі ці різновиди підприємств.

Було б недоречно застосувати однорідні методи без огляду на галузь економіки чи величину підприємства, про які йдеться. (Одна справа — гігантська фірма, інша — державний магазинчик овочів-фруктів або невеличка майстерня з ремонту автомобілів.) Те саме стосується і вибору форм приватизації, розглянутих нижче під пунктами 2 — 8. Відносно легко передати невеликі одиниці з державної власності у приватні руки. Чим більше підприємство, тим більша

потреба в інших юридичних формах (див. коментарі щодо акціонерної компанії під пунктом 9).

2. Який би не був обсяг державного майна, що передається в руки приватного власника, воно має бути продане за реальну ринкову ціну. Як правило, майно повинно виноситись на аукціон, і потенційні покупці мають бути повідомлені про публічний розпродаж. Оскільки у багатьох випадках немає гарантії в тому, що державна установа, яка виступає номінальним розпорядником, дійсно заінтересована у встановленні справжньої (належно високої) продажної ціни, доцільно було б залучати до визначення ціни незалежні органи. Дуже часто замовлену ціну визначити неважко: на ринку квартир, наприклад, початковим рівнем відліку може бути ціновий рівень ринку приватних квартир. Звичайно, коли доходить до продажу промислових підприємств, завдання ускладнюється. Тут можна виходити з тієї суми інвестицій, яка потрібна була б приватному підприємцю, щоб створити виробниче підприємство такого типу, яке він купує.

3. Для продажу державного майна приватним власникам повинна бути розроблена відповідна кредитна політика. Подальший приклад показує, якою може бути структура подібних ділових кредитних операцій. Приклад покликаний лише ілюструвати проблему і в жодному разі не мусить розглядатися як готова пропозиція.

Приватна особа або група осіб хоче придбати державне майно, оцінене в 20 млн форинтів (відповідно до того, що було сказано в пункті 2, ми беремо це як реальну ціну без жодних відрахувань). Потенціальний покупець має сплатити продавцю 5 млн форинтів, а решту 15 млн форинтів плюс проценти він буде сплачувати впродовж п'яти років. Державне майно вартістю в 20 млн форинтів, про яке йдеться, переходить у приватну власність безпосередньо з моменту продажу, але з іпотечною заборгованістю.

Умови іпотечного кредиту мають бути невблаганно жорсткими. Якщо новий приватний власник не спроможеться своєчасно сплатити черговий внесок, то він повинен втратити відповідну частку початкового капіталовкладення (згідно діючої юридичної практики) і власність буде повернута державному органу, який здійснював операцію продажу в кредит.

Суть прикладу не у кількісних пропорціях або в організаційних формах іпотечного кредиту, або тієї установи, на яку покладено обов'язок забезпечити виконання кредитного договору. Я ставлю собі за мету проілюструвати цим прикладом дві важливі вимоги до економічної політики. По-перше, верхня межа продажу у приватні руки не детермінована поточним обсягом приватного капіталу. Якщо приватний сектор на даний момент володіє 100 одиницями капіталу для купівлі державного майна, то він може купити державного майна на кілька сотень одиниць з різницею, що покриватиметься кредитом. Таким чином, процес

передачі державної власності у приватні руки можна помітно прискорити. По-друге, кредити мають надаватися реальним особам з «плоті і крові», а не розподілятися на знеособлених акціонерних ринках. Конкретна особа може бути забезпечена кредитом належного розміру, та якщо вона не зможе виплатити черговий внесок, то ризикує лишитися навіть авансованого капіталу.

4. Практика передачі державних підприємств приватним особам на умовах оренди вже стала дуже поширеною в Угорщині. Ця форма, безперечно, потрібна, щоправда, тут слід уникати двох помилкових різновидів. Однієї з помилок припускаються тоді, коли державне підприємство виступає як скупий орендодавець і вимагає нереально високу орендну плату. Це може тільки спонукати орендаря до хижацької експлуатації державного майна. Він з нього витисне все, що зможе, а потім щезне. Інша помилка трапляється тоді, коли орендодавець розбазарює державне майно, встановлюючи сміховійно низьку ренту. Словом, розмір арендної плати має бути обґрунтованим та реалістичним.

Орендна система може також слугувати доброю базою для переходу до продажу. З одного боку, орендар набуває досвіду, розмірковуючи, чи варто викупляти державне майно. З іншого боку, і державний власник шукає для себе реалістичну продажну ціну. Існують добре знані формули переведення рентних сплат у нагромаджену вартість капіталу.

5. Частина державного майна Угорщини може бути продана іноземним власникам, але в розмірах, що відповідають національним інтересам. Жодні господарські труднощі не можуть виправдати розпродаж народного багатства.

Розглянемо, якими ж є інтереси іноземного капіталу в Угорщині. Він прийшов до Угорщини не з люб'язності, а насамперед, щоб заробити прибуток. Інші мотиви також відіграють певну роль. Наприклад, Угорщина розглядається як плацдарм або перший тренувальний майданчик, звідки можна розпочати завоювання східноєвропейського ринку. У будь-якому випадку само собою зрозуміло, що іноземний капітал керується власними інтересами, і було б безглуздо гальмувати цей процес, виходячи з ідеологічних або моральних забобонів.

Далі: після того, як іноземний капітал дістав прибуток в Угорщині, яка від цього користь для нашої країни? На це питання загалом немає позитивної або негативної відповіді, придатної для всіх обставин, оскільки кожний випадок визначається конкретними умовами ділової операції. Було б безглуздя намагатися залучати іноземний капітал, не виставляючи при цьому будь-яких умов, мовляв, «будьте ласкаві, прийдіть і скупіть наше державне майно!» Насамперед Угорщина могла б виграти, якби купівельна ціна виявилася розумною.

Як повідомляли газети, одна британська фірма викупила контрольний пакет акцій угорської транспортної фабрики «Ганц». Британці сплатили 2 млн фунтів готівкою,

а решту купівельної ціни, в 5 разів більшу, ніж початковий внесок, вони сподіваються покрити періодичними поставками товарів. Ці два мільйони фунтів як платня є вражаючою сумою. Я обізнаний наприклад, з нинішніми цінами на приватні квартири у районі Бостона, штат Массачусетс (США). Якщо за основу взяти ціну скромної, ще нової квартири в 70 м², ми з'ясуємо, що за суму, яку британці відрахували готівкою, можна було б купити не більше 12 таких квартир! Навіть якби виробничі фонди фабрики було б украй знецінені, все одно лише торговельна марка «Ганц» коштувала б дорожче! Таке марнування державного угорського майна є вкрай неприпустиме.

Безперечно Угорщина могла б виграти, якби приплив іноземного капіталу супроводжувався впровадженням нового, сучасного обладнання технологій, передових методів управління, ділової та технічної експертизи. Коли фірмою керують іноземні управлінці, з'являється можливість домогтися високої організованості і дисципліни. Подібні приклади самі собою мають позитивний вплив.

Певна річ, потрібно також розглянути можливий вплив іноземного капіталу на проблему зайнятості. Можливо, і в цьому аспекті він виявиться плідотворним. Щоправда, знову ж таки не можна оцінювати вигідність продажу акцій іноземцям, спираючись беззастережно на цей критерій. Ми не повинні за будь-яку ціну продавати державну власність Угорщини іноземним власникам, аби лиш підтримувати певний рівень зайнятості в Угорщині.

В арсеналі політики зайнятості є немало засобів, і в кожному конкретному випадку повинне визначатися найвигідніша їх комбінація.

Можливо, варто встановити верхню межу для тієї долі угорського державного майна, яку могли б купити іноземці.

Південнокорейський уряд створив організаційно-правову основу регулювання такого процесу, запровадивши так званий Корейський фонд як єдиний канал, через який іноземці можуть купувати корейське майно. Цей приклад, безперечно, заслугоує на старанне дослідження.

Та навіть якщо встановити обмеження для іноземців, які купують державну власність, ніщо не повинно перешкоджати прямому іноземному інвестуванню, тобто будівництву в Угорщині нових підприємств переважно з використанням іноземних ресурсів.

6. Часто можна почути соромливі заповнення начебто продаж державного майна не має метою одержання додаткового доходу для державного бюджету. Справді, протягом останніх двох років ми спромоглися до такої міри дискредитувати саму ідею збалансованого бюджету, що прагнення примножувати доходи стало чимось ганебним. Проблеми бюджету будуть детально розглядатися у наступному розділі. Тут досить зазначити, що ми приймаємо як доконаний факт продаж державного майна, який перетвориться у найважливіше джерело доходів державного бюджету на прийдешній період. З цього логічно випливає, що ніхто не може не цікавитися ціною продажу. Багато хто твердить, що при цьому достатньо обмежитися податками на високі прибутки. Я вже заперечував проти цього положення і ще повернуся до цього згодом. Водночас, проте, ті самі «перерозподільники» не дуже люблять говорити, за якими цінами вони

купають державні квартири, і уникають питання про те, кому і за якою ціною передаються права на державне майно під прикриттям так званої схеми трансформації і власності.

Кожна операція по продажу державного майна за добру ціну місцевим чи іноземним покупцям звільняє угорських громадян від потреби поповнювати на таку ж суму державну скарбницю через оподаткування або інфляцію. Такі державні надходження не є постійними, але навіть разові вони якнайдоречніші саме в той час, коли країна готується подолати найбільші труднощі стабілізації економіки.

7. Якщо у пункті 6 викладалися фінансові наслідки продажу державного майна, то тепер звернемося до результатів, пов'язаних з грошовим обігом. Значна кількість грошей тепер зосереджена у населення та загалом у приватному секторі. Важко сказати, як багато з них можна назвати вимушеними заощадженнями, тобто так званими відкладеними грошима. Як би там не було, ця кількість невитрачених грошей тягарем висне над ринком і спричиняє інфляцію. Існують різні шляхи вилучення цих грошей з обігу. Одним з таких способів є продаж державного майна.

Пропорція між готівкою і кредитом у ділових операціях з продажу має дуже істотне значення як з огляду на фінансову, так і на монетарну вигоду. Вернімося до нашого прикладу з 20 млн форинтів: далеко не байдуже, скільки внесено готівкою під час першої виплати: 2,5 чи 8 млн. Макроекономічні міркування вимагають якомога більшої частки готівки при діловій угоді. І все таки, надзорські вимоги щодо великих готівкових сплат можуть створити серйозні перешкоди на шляху процесу продажу державного майна. Тому певне експериментування на ринку є неминучим.

8. В Угорщині так званий Закон про акціонерні товариства дозволяє державним підприємствам перетворюватися в акціонерні компанії з передачею акцій в руки різноманітних власників. На мій розсуд, — це досить гнучка форма, яка може сприяти трансформації власності, але може викликати і дуже небажані зміни.

З цього приводу ведуться широкі дебати, в ході яких заінтересовані сторони і спостерігачі вдаються до різкої критики. Я хотів би пояснити мою власну позицію з цього приводу.

На мій погляд, конверсія державного підприємства в акціонерну компанію врешті-решт досягає своєї мети, якщо вона приводить до *реальної* приватизації. Хоча ніякої шкоди від перекладання акцій з однієї руки держави в другу, не може статися, я не став би очікувати від цього й помітного поліпшення. Свої сумніви щодо цього я вже висловив у попередньому параграфі.

Що ж стосується передачі акцій до приватних рук, дозвольте мені насамперед підкреслити, що я розглядатиму процедуру, яку сам вважаю *неправомірною*.

Не можна просто так дозволити керівникам державних

підприємств привласнити собі майно фірми та перетворитися з працівників, оплачуваних державою, у власників, або, точніше, у власників-менеджерів, що поєднують функції власності та управління. Нові власники мають вільно призначати управлінців.

Вони можуть, якщо захочуть, зберігати старе керівництво або призначати нових. Нові власники повинні також встановлювати відповідальним працівникам платню та визначати фінансові стимули заохочення виконавців, включаючи продаж їм частини акцій за пільговою ціною. Та не можна припустити, щоб колишні керівники на свій розсуд вибирали, хто буде новим власником або висували себе першими у списку нових власників.

Як я уже згадував, службовцям підприємств може бути надана можливість купувати акції на пільгових умовах, однак вважаю, що це право повинне розповсюджуватися тільки на незначну частину акцій. Не бажано, щоб у руки робітників фірми перейшли всі акції (за винятком *вільного* придбання, як це обумовлюють захисники такого заходу), тобто, щоб державна власність перетворилася в колективну власність працівників підприємства. Це означало б запровадження *де-факто* форми тієї самоврядованої власності, проти якої я заперечуватиму у наступному параграфі. Тут я хотів би послатися спершу на етичний бік проблеми. Майно, яким володіє підприємство в момент зміни форм власності, не було створене виключно робітниками цього підприємства; кожний громадянин зробив свій внесок через державні інвестиції та субсидії, які отримала фірма. Нічим не можна виправдати придбання цього багатства невеликою групою громадян. Більше того, одні трудові колективи залишаться задоволеними, отримавши в подарунок процвітаючу фірму, в той час як інші стануть власниками збиткового «негативного майна», що загрузло в боргах. Найважливіше у даному випадку полягає не в законному наданні права на придбання власності, а в спроможності ефективного поряdkування нею. На мій погляд, тільки реальна приватна власність створює достатні стимули, що гарантують постійне ефективне використання ресурсів.

Ніхто не може передбачити заздалегіть, як розподілятиметься власність на акціонерний капітал. Я можу лише зазначити, якою має бути бажана тенденція. Нехай, скажімо, капітал колишнього державного підприємства складається з 10 тис. акцій. За наявних умов в Угорщині було б недоцільним розпорозувати цей капітал, продавши його, приміром, 10 тисячам різних власників акцій. У цьому випадку попереднє вкрай знеособлене державне володіння просто замінила б така сама знеособлена приватна власність. Бажано, щоб один акціонер або невелика їх група придбали значну долю акцій (хоча б 20 — 30 %) і, таким чином, мали б вирішальне слово у призначенні та контролі за діяльністю управляючого фірмою. Ця пропозиція узгоджується з аргументом, який було висунуто раніше на користь власників, яких можна побачити, «відчути», чії приватні

капіталовкладення (у даному випадку *значні* пакети акцій) обумовлюють їх кровну заінтересованість в успіху фірми. Ця домінуюча група власників акцій могла б складатися з угорців або іноземців. Суттєвою вимогою є лише формування ефективного та безпосереднього інтересу власника. Я переконаний, що загалом конверсія державного підприємства в акціонерну компанію або в якусь іншу законну форму приватної власності має започатковуватись тільки там і тоді, де і коли з'являються такі люди. Як тільки з'являється подібні реальні власники, що купили значну кількість акцій, доводячи тим самим свою готовність ризикувати, решту акцій можна продати іншим, анонімним покупцям. Зі свого боку я зовсім не вірю в успіх подій з протилежною послідовністю, тобто коли спочатку продаються акції всім і кожному в надії на те, що раптом випадково з'явиться хтось, чий голос почують керівники підприємства.

9. Розпродаж державного майна має бути повністю платним процесом, а його юридичний порядок встановлюватися законом. Треба розважливо продумати законодавчі заходи щодо регулювання і обмеження прав колишніх управлінців. На час написання цієї роботи формується юридичний та організаційний порядок регулювання процесів приватизації державної власності. Існує також необхідність створення парламентського комітету по нагляду за використанням закону та здійснення незалежного контролю за державними установами, що відповідальні за приватизацію.

Важливу роль у цьому процесі повинна відігравати преса. Потрібні видання, які б забезпечували вичерпну інформацію для потенційних покупців та продавців. Недостатньо вряди-годи публікувати пусті оголошення про аукциони. Ділова преса має зробити проходимими джунглі сьогоdnішнього ринку. Громадськість має знати, за яку ціну продаються і купуються державні квартири, нерухомість чи заводи. Там, де продавцем виступає держава, взагалі немає місця для ділових таємниць. Навіть у виняткових випадках, коли таємність виправдана, парламентському комітетові все одно така інформація має бути доступною.

Важливу роль у викритті випадків зловживань повинні відіграти спеціалізована ділова преса, інші галузі масової інформації, а також політична опозиція.

Підсумовуючи, хотілося б зауважити, що у справі продажу державної власності *не можна* керуватися принципом швидкості. Підхід «баба з возу...» є безвідповідальним. Державна власність здатна вирішувати певні завдання значно ефективніше, ніж приватна. Наприклад, ніхто не пропонує віддавати приватним власникам шляхи сполучення. Та навіть у випадках, де важко вирішити, державна чи приватна власність ефективніша, треба провести спеціальний аналіз, щоб з'ясувати ефективність даної трансакції у світлі вимог, обговорених вище. Державну власність треба продавати у приватні руки лише за умови, що така ділова операція виграшна з макроекономічної

точки зору, і якщо гарантовано, що новий власник вестиме справи краще, ніж попередній. Не забуваймо, що першорядною метою приватизації є відродження тієї *рушійної сили*, яка притаманна приватній власності.

Всі ці зміни можна розглядати як типові заходи, розраховані на тривалий період. Однак процес перетворень треба енергійно прискорювати, хоч і не слід при цьому стрімголов намагатися зробити все водночас.

Відносини між державним та приватним секторами

Між державним і приватним секторами не може бути ніякої «Берлінської стіни» (порівняння запозичене в Андраша Нада). Між ними розвиваються різноманітні стосунки і частина з них заслуговує на всіляку підтримку. Та є й шкідливі, з якими слід боротися.

Настав час скасувати юридичні настанови, що обмежують або навіть забороняють ділові операції між державними підприємствами та приватним сектором. Я переконаний, що тісні господарські зв'язки з приватним сектором допоможуть державним підприємствам працювати гнучкіше і ліквідувати збитки, завдані економікою дефіцитів. Було б бажаним, щоб приватні торговці активніше виступали як посередники в обміні товарів між державними підприємствами-виробниками і споживачами. Приватним торговцям слід надати право імпортувати ресурси для державних фірм та експортувати їхню кінцеву продукцію.

У будь-якому суспільстві контакти між приватними підприємствами і урядовими органами нерідко породжують корупцію. Оскільки державне підприємство за визначенням, наведеним вище, є до певної міри часткою урядового сектора, то можна з певністю сказати, що у відносинах між державними та приватними фірмами виникатимуть різні форми корупції. Це вже відбувається і з посиленням приватного сектора такі випадки почастишають. Якогось єдиного правильного способу попередити це огидне явище не існує, та все ж треба за всяку ціну звести до мінімуму цей невідворотний процес, який супроводжує перетворення. Потрібні будуть відповідні законодавчі заходи та етичний кодекс, які б розрізняли коректні, чесні форми стосунків між державним і приватним секторами від заборонених законом та етично неприпустимих. Боротися за додержання цих законних обмежень та етичних норм повинні і органи карного розшуку, і широка громадськість.

Мабуть, все ж найважливішим фактором є успішна приватизація. Як тільки державний сектор втратить своє панівне становище, стане більш жорсткою дисципліна, встановлювана ринковою конкуренцією, у окремих елементів приватного сектора залишиться менше шансів користуватися перевагами, використовуючи свої стосунки з державним

сектором. Хочу додати, що висвітлені у розд. 2 економічні зміни (уніфікована система вільних цін, єдина конвертована валюта, обмеження інфляції та ліквідація економіки дефіциту) будуть також сприяти тому, що можливості для виникнення будуть скорочуватися.

Спеціально слід згадати про тих, хто однією ногою стоїть в одному секторі, а іншою — в другому. Наприклад, існування робітника державного підприємства, який у вільний час працює ремонтником, не підлягає ніякому прямому осуду. Потрібно виявити розуміння щодо тих, хто хоче зберегти соціальну захищеність, яку поки що забезпечує їм державний сектор, і водночас примножити свій дохід підробляючи у приватному секторі. Кожна людина має сама вирішувати, як довго вона житиме таким роздвоєним життям, яке, звичайно, передбачає подовжений робочий день і самоексплуатацію.

Однак, для того, щоб ніхто не зловживав таким сумісництвом, потрібні відповідні законодавчі заходи, а також вплив громадської думки. Йдеться про тих робітників, які відчувають спокусу експропріювати державні засоби виробництва або користуватися ними, не сплачуючи орендної плати. Більш серйозними та вартими осуду є випадки, коли подвійну роль грають чиновники, виступаючи водночас як на чолі державного підприємства чи установи і як приватні підприємці, наймані управлінці чи консультанти вітчизняної або іноземної приватної фірми. Потрібні суворі правила, щоб можна було чітко визначити і запобігти конфліктам інтересів та етично неприпустимому сумісництву. Такі правила існують в законодавчих системах усіх західних демократій. Уважне вивчення їх може надати велику допомогу у підготовці подібних заходів у нашій країні.

Інші форми власності

Розглянемо три форми власності.

А. Кооперативна власність. Кооперативи могли б відіграти надзвичайно корисну роль там, де застосовують такі принципи: 1) вільні вступ і вихід з кооперативу; 2) право члена кооперативу не тільки забрати свій початковий капітал, а й свою долю нагромадженого капіталу; 3) справжнє самоврядування кооперативу, тобто вільне обрання адміністрації.

Кооператив такого виду є фактично особливим типом приватного товариства, партнерської спілки. З цього погляду кооперативи не можна вважати значним самостійним сектором економіки, вони є частиною приватного сектора, якщо його розглядати в широкому значенні, як він визначений у розд. I.

Такі кооперативи вже існують, і особисто я вітаю їх поширення, хоч маю сумнів відносно їх значного збільшення. Поживемо — побачимо.

Зовсім інакше я ставлюся до різноманітних форм псевдокооперативів. Вони вибрали в себе всі негативні риси бюрократичної

державної власності. Ідеальним було б, якби ці псевдокооперативи добровільно переросли або у справжні кооперативи або в інші організації, які діють згідно з організаційними та законодавчими формами приватного сектора. Як мінімум, з них треба зірвати маску і відкрито визнати її державними підприємствами. У будь-якому випадку угорська економіка, безперечно, повинна нарешті позбавитися псевдокооперативів.

В. Муніципальна власність. Статус економічної одиниці, що нею володіє урядовий орган району, міста чи села (тобто рада в нинішній державній структурі), не можна оцінювати однозначно. Питання зводиться до такого: до якої міри місцеві власті можуть поводити себе як справжні власники? В цьому контексті порушуються ще два питання. Перше — чи справді демократичний місцевий законодавчий орган, чи представляє він інтереси даного регіону? Якщо відповідь негативна, тоді невідворотним є виникнення бюрократичних рис, характерних для класичної «загальнодержавної» власності. Друге питання стосується розміру регіону та чисельності населення, що перебувають у віданні конкретних місцевих властей.

Сільська рада, мабуть, краще виконуватиме свої обов'язки, маючи у своєму підпорядкуванні лише одне підприємство, ніж муніципальна рада Будапешта як власник великої кількості підприємств, розташованих у столиці. Скоріше за все міська рада столиці успадує бюрократичний стиль управління на зразок бюрократичного загально-національного міністерства. Тільки час покаже, до якої міри муніципальна власність збереже бюрократичні риси колишньої форми державної власності і чи зможе вона сприяти створенню такої справжньої власницької заінтересованості, яку забезпечує приватний сектор. Я не виключаю такої можливості, хоч умови для цього будуть несприятливими протягом довгого часу. Більше того, не доводиться сподіватися на те, що ця форма переросте у величезний сектор економіки, який охопить значну частину суспільного виробництва.

В. Самоврядування в трудових колективах. Я не хотів би, щоб ця форма стала домінуючою формою власності або щоб сьогодишній державний сектор трансформувався у такий, що має характер трудового самоуправління. Ситуація в країні і без того двозначна: значна частина державних підприємств формально уже перейшла на самоврядування. Деякі автори виступають за перехід до справжнього трудового самоуправління.

Висуваються численні «за» і «проти» стосовно трудового самоуправління. Для нинішньої Угорщини я вважаю переконливими два істотних контраргументи. Один з них стосується необхідності зміцнення *дисципліни заробітної плати*. По суті це ахілесова п'ята у процесі демонтажу сталіністської моделі командної економіки. У командній системі обов'язкові адміністративні обмеження накладаються і на рівень зарплат, і на загальний фонд державного підприємства на оплату праці. Справді, це одна з небагатьох пла-

нових директив, які впроваджуються в життя найбільш енергійно: дотримання обсягів фонду зарплати винагороджується, а їх порушення — карається.

Чим далі просувається реформа по шляху лібералізації управління зарплатою, тим швидше зростає розмір останньої. Бюрократичний примус усувається, але його ще не замінив інтерес, який створює приватна власність. Природні інтереси *приватних власників* суперечать надмірному завищенню заробітної плати своїм працівникам. Власник постійно відчуває, що кожний форинт він платить службовцеві з власної кишені і кожний додатковий форинт можна виплачувати, якщо тільки це відповідає інтересам самого власника (у мікроекономічних термінах: якщо гранична продуктивність працівника не менша, ніж його зарплата). Така автоматична заінтересованість не виникає на усупільнених підприємствах, оскільки тут керівник розпоряджається не власними коштами і не грошима приватного власника, якому він підлеглий, а державними. Керівник прагне здобути популярність серед робітників і вдається до найлегшого способу, щоб її досягти, — виплачує їм побільше. Будь-яка конфліктна ситуація всередині підприємства легко усувається, якщо оголосити про зростання платні.

Зразу ж після лібералізуючих реформ державно власницька форма діє ніби на нічийній території, яка не належить ні командній економіці, де дисципліна оплати праці забезпечується бюрократичними заходами, ні справжній ринковій економіці, де цю дисципліну стимулює приватна власність. В результаті в усіх країнах, які проводять реформи, виникає інфляція зарплати. Це явище спостерігається у Китаї, Радянському Союзі, Польші, а також в Угорщині, що недвозначно стверджують факти.

Самоуправління трудовим колективом може тільки більше послабити дисципліну оплати праці. Розглянемо ситуацію, коли начальника обирають його підлеглі. Чи може він вдатися до таких непопулярних заходів, як заморожування заробітної плати? Фактично щойно запроваджені в Угорщині елементи самоуправління призвели до послаблення дисципліни оплати праці. Це набагато помітніше виявилось в Югославії, де протягом десятиліть самоуправління трудовим колективом було основною, офіційно визнаною формою власності і де, що не дивно, інфляція зарплати набула жахливих масштабів.

Другий контраргумент проти самоврядування має *політичну* природу. Деякі опозиційні сили наполягли, а парламент прийняв рішення про заборону первинних партрганізацій на підприємствах. Але якби за нинішних умов на угорських підприємствах виникло б справжнє самоуправління, вибори керівників і рад на підприємствах перетворилися б на арену партійної боротьби. Різні партії або партійні коаліції представляли б своїх кандидатів і проводили б передвиборні компанії на їх підтримку. Кожний керівник, обраний

більшістю, мав би справу з опозиційною меншістю. В Югославії, яка досі є однопартійною державою, ця проблема поки що не виникає, оскільки тут у будь-якому випадку вибори будуть недійсними. Комуністична партія та підлеглі їй профспілки широко застосовують різні спроби впливу на трудящих у ході виборів. Та якщо ми передбачаємо в Угорщині справжню багатопартійну систему, тоді ми можемо сподіватися, що вільні вибори керівників підприємств викличуть партійне суперництво.

Між іншим, принципи «безпосередньої» демократії відстоюють переважно ті, хто прагне підмінити нею справжню політичну демократію чи, точніше, одну з її найважливіших складових — вибір між партіями. Ті, хто пропонує самоуправління трудящих замість парламентської демократії, рано чи пізно зрозуміють, що це далеко не відповідний заміник. А ті, хто захищає самоуправління трудящих, виходячи з чисто тактичних міркувань за браком кращих альтернатив при відсутності справжнього плюралізму, нехай втішаться тим, що ми невдовзі більше не потребуватимемо таких сурогатів демократії.

Висновок: дуалістична економіка

На мою думку, протягом двох найближчих десятиліть нам доведеться мати справу з *подвійною* дуалістичною економікою, яка виникла в Угорщині за останні десять — двадцять років, та її двома складовими частинами: державним і приватним секторами.

Почнемо з того, що частка державного сектора буде зменшуватися дуже поступово і ми мусимо докласти всіх зусиль, щоб зробити цю частку ефективнішою, хоч особливих надій покладати на це не слід. Не існує чудодійних ліків, які відразу б перетворили державний сектор у сферу справжнього підприємництва. Подобається це нам чи ні, але він зберігатиме багато негативних рис. Тому ми мусимо прагнути звести до мінімуму ці негативні риси за допомогою впровадження суворої фінансової дисципліни і належного парламентського нагляду та заходів, що запобігатимуть перекачуванню додаткових ресурсів з приватного сектора у державний.

Умови діяльності приватного сектора повинні послідовно лібералізуватися, а його бюрократичні обмеження — демонтуватися. Потрібні належні фіскальні та монетарні інструменти для забезпечення швидкого і енергійного поступу приватного сектора. Разом з тим ми повинні тверезо усвідомлювати, що такий розвиток буде поступовим і затяжним. Пропорції між приватним і державним секторами поступово змінюватимуться на користь першого (і, сподіватимемося, що відносно швидко), та все ж треба розраховувати, що період співіснування між ними буде тривалий. Цей симбіоз, переповнений конфліктами й тертями, на жаль, неминучий.

II. СТАБІЛІЗАЦІЙНА ХІРУРГІЯ

У подальшому викладі йтиметься про те, що буде сформовано новий уряд у результаті вільних виборів, який користуватиметься довірою парламенту а, отже, й більшості виборців. Ця книга не ставить своїм завданням ні аналіз політичних умов, необхідних для досягнення такого важливого поступу, ні оцінки його перспектив. Взаємовідносини між економікою і політикою буде розглянуто в останньому розділі. Тут я хочу розглянути програму стабілізації економіки, яку має здійснити новий уряд.

Як уже було показано, реалізація невідкладних завдань не повинна затягуватися, пересування повільною ходою тут неприпустиме. Навпаки, ці заходи повинні здійснюватися *одним ударом* — звичайно, не в дослівному розумінні. Мова йде не про те, щоб усі необхідні правила без винятку набули чинності в один і той самий день. Послідовність реалізації заходів, яка викладена нижче, є відображенням моєї точки зору і тому не мусить розглядатися як незаперечна.

Ймовірніше за все, складання цього пакету заходів можна завершити протягом року, після того як новий уряд розпочне роботу. «Хірургічна» операція повинна розпочинатися з встановленої дати і в основному тривати протягом року. Певні передбачувані елементи операції повинні бути заздалегідь доведені до відома громадськості, інші з'ясується лише в ході самої операції. Громадськість має бути проінформована стосовно всіх очікуваних «постопераційних» заходів, як до початку «хірургічної» операції, так і під час її здійснення.

Безперечно, що хід операції та її ключові політичні й господарські елементи мусять бути узгоджені ще під час утворення уряду. В сукупності всі ці елементи могли б закласти один з наріжних каменів економічної програми нового уряду. Урядовому апаратові можна було б відвести, скажімо, рік для опрацювання деталей.

За будь-яких обставин слід було б залучити для розробки цієї грандіозної програми вітчизняних та іноземних експертів, в тому числі людей, які не пов'язані з урядовим апаратом. Дозвольте мені в цьому контексті торкнутися лише однієї проблеми. Ніде в світі ви не знайдете уряду, який би, перш ніж схвалити рішення, прислуховувався до всіх експертів різних політичних та ідеологічних спрямувань. Так, лейбористський уряд Великобританії ніколи не прислухався до порад економістів консерваторів. Коли Маргарет Тетчер прийшла до влади, вона в свою чергу ніколи не вдавалася до послуг лейбористський радників. Економісти лівих поглядів стали радниками тінювих кабінетів опозиційних партій. Одним словом, з *самого початку* має встановитися взаємна довіра між урядом та експертами, яких він залучає. Інакше кажучи, вони повинні бути однаковими, щонайменше, в розумінні фундаментальних політичних та ідеологічних проблем. Звідси випливає, що майбутній уряд Угорщини має обирати своїх радників серед тих угорських та іноземних економістів, які від усього серця підтримують основні принципи його програми. Що стосується іноземних радників, то вважаю недостатнім ознайомитися з точкою зору тільки тих, хто має справу з Угорщиною як офіційний службовець (наприклад, представники міжнародних валютних організацій). Я твердо переконаний, що багато хто з економістів із світовим іменем будуть раді надати Угорщині допомогу у межах своєї компетенції. Деякі з них підтримуватимуть майбутній уряд Угорщини, тоді як інші стануть на бік різноманітних опозиційних груп.

Природно, у цій книзі не можна охопити всього того, що вимагатиме зусиль багатьох експертів протягом кількох місяців. Моя мета набагато скромніша: я хочу сформулювати якомога зрозуміліше декілька ключових принципів.

Програма стабілізації повинна охопити сотні окремих питань. Представлене дослідження треба розглядати як перший короткий нарис такої програми. Вона (програма) далеко не всеосяжна, навіть деякі питання залишилися за її межами. Всі викладені нижче принципи можна ставити під сумнів, та я впевнений, що жодного з них не можна уникнути. Цілком ймовірно, що деякі політичні оратори у своїх виступах під час передвиборної компанії вдадуться до спроб затуманити ці проблеми. Не моя справа давати поради тій чи іншій партії, як привернути до себе найбільшу кількість виборців. Не бажаю також ставати на чийсь сторону стосовно етичної та політичної проблем, радити з приводу того, які свої дилеми політична партія може заздалегідь з'ясувати перед виборцями, а які повинна залишити для пізніших дискусій. Наприклад, я б не пропонував один перелік проблем для висвітлення під час переговорів про створення коаліційного уряду, а другий — для з'ясування в ході дебатів у новообраному кабінеті. У даній книзі я зробив спробу відповісти на таке питання: якими повинні бути завдання нового уряду.

Я впевнений, що не всі погодяться з моєю позицією. Звичайно, я не можу передбачити зауваження моїх критиків. І все таки мені хотілося б, щоб на якийсь час ми відклали вбік другорядні питання. Пізніше вирішенням цих другорядних питань займуться великі групи експертів. У політичних же та економічних дебатах повинні висвітлюватися справді основоположні проблеми.

Операція складається з кількох компонентів. Спочатку я проаналізую ці компоненти поодиночі, а потім покажу, чому так необхідно здійснювати їх *одночасно*.

Зупинити інфляцію

Операція насамперед і найбільше за все обумовлена розумінням того, що інфляція є дуже серйозною проблемою. На жаль, таку очевидність усвідомлює не кожний. Немало урядовців та економістів недооцінюють цю проблему, вважаючи, що інфляція перебуває «в надійних руках». На їх погляд, інфляція для Угорщини уготована самою долею, а отже, її не уникнути і з цим потрібно змиритися.

Дуже показово, що ні опозиційні партії, ні правляча партія не взяли на себе твердих зобов'язань щодо обмеження інфляції, якщо вони після виборів прийдуть до влади. Ось хоча б висловлювання міністра фінансів Ласло Бекеші: «На жаль, неможливо покласти край інфляції у найближчі роки. З одного боку, вона є спадщиною старої волюнтаристської економічної політики, і, таким чином, свідченням існуючих дисбалансів та низької ефективності. З другого боку, інфляція є ніщо інше, як природна лихоманка, що супроводжує перебудову» (у Л. Бекеші взяв інтерв'ю І. Візель, (1989)). Я не можу погодитися з цим твердженням. Інфляція існує тому, що нинішній міністр фінансів та його попередники діяли за принципом: «Нехай живе інфляція!». Інфляцію можна зупинити *тільки в тому випадку*, коли нинішній міністр фінансів або його наступники стануть на шлях іншої політики: «Геть інфляцію!». Інфляція — це не стихійне лихо: її створюють уряди або політичні сили, що стоять за ними, і тільки вони можуть покласти їй край.

Наступна цитата взята з коментаря, який я написав у ході дебатів про ціни виробників у 1986 р.: «Надані документи висвітлюють інфляцію як різновид спонтанного процесу, який повинен бути зупинений в результаті проведення антиінфляційної політики. Я переконаний, що такий підхід помилковий. І в капіталістичних, і в соціалістичних країнах друківання грошей повністю зосереджене в руках фінансових і цінових органів. Інфляція процвітає там, де уряд створює її, а в Угорщині інфляційний процес виник тому, що уряд проводить інфляційну політику. Поки угорський уряд не змінить свою політику, інфляція не зникне» (Я. Корнаї, 1989).

Це твердження, будучи саме по собі справедливе, не повинно вести до екстремістського і, мабуть, помилкового висновку, начебто адміністрація є єдиним винуватцем інфляції і що лише вона здатна зупинити інфляційний процес. Це гра для багатьох гравців: інфляцію тримають у руках всі ті, хто бере участь в організації фінансових процесів або у визначенні цін та заробітної плати. У кінцевому рахунку громадяни хоч-нехоч стають суфлерами в інфляційному спектаклі, оскільки вони повинні враховувати можливе підвищення цін, плануючи своє майбутнє. Ці інфляційні сподівання неминуче виникають під час інфляційного процесу і, на жаль, вони не обминули й Угорщини. Досягнувши певного рівня, ці *сподівання* стають *самодостатніми*.

Глибокий аналіз інфляційних сподівань та інших складових інфляції наводиться у статті Ф. Віссі (1989). Серед інших угорських досліджень, присвячених інфляції, я відзначив би статті К. Чоора і П. Мохачі (1985), З. П. Петшніга (1986) і Т. Ердеша (1989).

Якщо працівники сподіваються, що інфляція зростає на 20 %, вони будуть активно боротися за підвищення зарплати, не менше ніж на 20 %. Виробники товарів і послуг, у свою чергу, прагнуть підвищити ціни як мінімум на 20 %. Та всетаки слід розрізняти, хто є «зірками» у цій характерній драмі, а хто в ній зайнятий на другорядних ролях. Незалежно від системи провідну роль у драмі інфляції грає уряд, точніше його фінансові органи. Це особливо характерно для централізовано планової соціалістичної економіки, де вплив, що його здійснює уряд на ціни і заробітну плату, кредитну систему, інвестиції та інші економічні процеси, є незрівнянно сильніший, ніж у капіталістичних системах.

Врешті-решт саме уряд контролює емісію грошей і випускає додаткові грошові знаки насамперед тому, що хоче заповнити розрив між урядовими видатками та доходами. Більше того, у країні з могутнім державним сектором уряд вдається до друкарського верстата, щоб втримати на плаву збиткові підприємства, і періодично виплачувати заробітну плату. Ось чому головну відповідальність за інфляцію несе уряд.

Нічого не змінюється від того, що відомі економісти, багато з яких є прихильниками реформ, рекомендували урядові проводити інфляційну політику без будь-яких побоювань. Ці поради виявилися помилковими, а кожний уряд сам відповідає за вибір власних радників і натхненників його політики. Незважаючи на численні виправдання, що, мовляв, інфляція охопила й багато інших країн, інфляцію в Угорщині не можна виправдати. Адже підсудний не може виправдовуватися, посилаючись на той факт, що правопорушення, у якому його звинувачують, здійснили десятки інших людей. Я твердо переконаний, що рівень інфляції в Угорщині сьогодні значно вищий, ніж той, що його відображає офіційна статистика. Офіційні підрахунки не враховують суттєвої питомої ваги цін у приватному секторі і особливо у тіньовій економіці, де їх зростання значно більше, ніж у державному секторі. Ми не повинні забувати, що товари та послуги, що їх надає приватний сектор, становлять велику частку загального споживання, яка повсякчас зростає. Інформація про інфляцію містить і інші викривлення. На жаль, поки що ніхто не створив і не профінансував дослідницьку команду, чим завданням був би підрахунок інфляції незалежно від Центрального статистичного управління, що є урядовим органом. Я хотів би, щоб ця група спиралася на об'єктивно обґрунтовані економічні і статистичні критерії і водночас прислуховувалась до думки мільйонів «мирян»: інфляція зростає швидше, ніж твердять офіційні звіти.

Однак відкладемо вбік проблеми підрахунків та припустимо натомість, що поточна річна норма інфляції справді дорівнює 15 — 20 відсоткам. Я все ж таки вважаю це серйозною проблемою принаймні щонайменше з двох причин.

1. Інфляція немилосердно звалюється на населення. Вона спричиняє постійний неспокій. Люди бачать, що їх заощадження тануть на очах.

Нині ми нерідко чуємо заклики до *перерозподільчих* заходів. Та інфляція призводить до постійного перерозподілу особливого роду: він зачіпає насамперед інтереси дуже бідних людей, хто живе на одну зарплату, та пенсіонерів. Одинокі й старі люди бачать, як їхні пенсії всього за кілька років просто звелися до нуля. Купівельна сила допомоги на дітей та молодим сім'ям постійно знижується. У перетягуванні канату між цінами та номінальною зарплатою програють ті, хто не має вагомої підтримки та політичного впливу, щоб одержати прибавку до зарплати і наздогнати зростання цін, хто не погоджується на зниження темпів роботи, на відкриті або приховані погрози страйками.

Я прочитав багато робіт і вислухав багато політичних виступів про те, як політика соціального захисту могла б допомогти бідним. Згодом я повернуся до таких пропозицій, а зараз хочу висловити свій подив з приводу того, що більшість цих ораторів і авторів повністю обминають проблему інфляції. Я вважаю, що всі ті, хто сьогодні висуває програму або висловлює свою думку щодо питань народного добробуту, мусять обов'язково розпочинати із заяви про своє ставлення до інфляції. Чи готові вони змиритися з її продовженням відразу ж і, що найважливіше, чи пропонують вони заходи, які можуть підштовхнути інфляцію?

2. Інфляція суперечить головним цілям економічних перетворень, тому що робить неможливими раціональні економічні розрахунки. Ціни перестають виконувати свою сигнальну функцію, оскільки ефект відносних змін у цінах затуманюється загальним ростом рівня цін. Якщо продукти А і Б взаємозамінні і ми думаємо, що при даній граничній нормі заміни продукт А неймовірно дешевший у порівнянні з Б, тоді проста економічна логіка підкаже, що треба підвищити ціну А. За цим існує мовчазне припущення, що ціна продукту Б лишається незмінною. Проте, якщо зростання ціни продукту А супроводжується інфляційним зростанням ціни на продукт Б, тоді відносна зміна в цінах не має ніякого значення.

У ринковій економіці високоефективне виробництво приносить продуцентіві прибуток. На протигагу цьому неефективне виробництво призводить до втрат, а виробник, який зазнає збитків, рано чи пізно буде викинутий з ринку. Таким і тільки таким шляхом ринкова економіка справляє вплив на ефективність виробництва. Хоча у справжній ринковій економіці цей добір і не реалізується зі 100-% ною точністю, все ж статистична вірогідність його реалізації досить висока. Та в умовах інфляції такий добір стає неможливим, оскільки стає «виправданим» ефективне і неефективне виробництва. Навіть при украй поганій роботі виробник зможе рано чи пізно покрити свої видатки шляхом підвищення цін. Ті підприємства, які

хочуть підвищити ціни, ніколи не визнають, що вони працюють погано — завжди можна послатися на зростання витрат. Навіть, коли доходи дозволяють, підприємство також не може застосувати жорсткіший режим фінансування. Інфляція пом'якшує обмеження навіть у приватному секторі.

Уявімо собі приватного торговця в Угорщині, який виконує свою роботу не краще за державну фірму, що викликає незадоволення поміж його клієнтів. Та все одно він може встановити високі ціни. У цьому випадку ми не повинні звинувачувати торговця в зажерливості і шахрайстві. Економічна система не може робити ставку лише на святих, що в усьому себе обмежують. Проблема тут полягає в тому, що інфляційний процес створює гроші у таких кількостях, що угорський покупець здатний заплатити за погані послуги цих приватних торговців будь-яку суму, котру вони запровадять.

Все це ще більшою мірою спостерігається у державному секторі сьогоднішньої Угорщини. Фактично ми можемо спостерігати танець у специфічному виконанні. В ньому беруть участь: державний орган контролю за цінами, який встановлює тверді ціни; державне підприємство-виробник, яке визначає ціну тих виробів, які можуть продаватися за вільними цінами; комерційний банк, який видає гроші; національний банк, що запусає гроші в обіг і покликаний регулювати їх розміщення; міністерство фінансів, яке відповідає за стан бюджету і чий видатки постійно перевищують надходження. Шостим, останнім і, по суті, найважливішим учасником є уряд, за яким стоять певні політичні сили. Кожний танцюрист вказує пальцем на іншого і використовує будь-яку можливість під час «інфляційного» танцю накласти анафему на останніх за таку саму роль. Та годі! Всі ж бо вони є органами однієї і тієї самої держави! Всі вони, тісно пов'язані один з одним, всі разом вони становлять те, що у розд. II ми назвали «державним сектором».

До тих пір, поки бюрократична державна власність лишається панівною, неможливо запровадити жорсткі бюджетні обмеження для державних підприємств. Цей факт можна звести головним чином до соціологічних причин, тобто до тих гарантій, які держава, хоче вона того чи ні, мусить брати на себе, щоб забезпечити нормальну роботу підприємств. Вона практично нездатна зважитися на те, щоб масово ліквідувати робочі місця (ми згодом повернемося до цього). Соціологічні фактори доповнюються наслідками інфляції. І без того м'які бюджетні обмеження ще більше «пом'якшуються» інфляцією. У таких умовах неможливо визначити, добре чи погано працює державне підприємство, а також розкрити причини збільшення витрат. Аналіз витрат пролив би світло на ефективність тільки у тому випадку, коли б піднялася ціна лише деяких факторів виробництва, але не всіх. Відповідно могли б підвищитися не всі ціни, а лише на деякі товари. Але якщо повсюдно зростають всі витрати та всі ціни

продажу, то оцінити діяльність державного підприємства стає неможливо.

Погляньмо, що діється у всьому світі! Чим більше схильний до ринку політик або економіст, тим рішучіше він виступає проти інфляції. І, навпаки, чим більше він захищає державне регулювання, тим менше він зважає на інфляцію.

Отже, одне з основних завдань «хірургічної» операції — це спинити інфляційний процес. Макропропозиція і макропопит повинні бути збалансованими. Власне кажучи, операція надзвичайно проста. Макропропозиції певного обсягу протистоїть певний мікропопит. В цілому ми дозволяємо вільну гру цін. В цій ситуації при певному рівні цін настане рівновага.

Розглянемо детальніше три змінні величини цього співвідношення.

1. Неможливо наперед більш-менш точно оцінити *макропропозицію*, на яку можна сподіватися. У процесі коригування договорів може скоротитися обсяг виробництва в одних секторах і збільшитися в інших. Ті галузі підприємства і регіони, які відчувають дефіцит робочої сили, можуть поглинути надлишок робочої сили, що утворився в інших галузях, на підприємствах чи в регіонах. Процес зміни договорів надає можливість перерозподіляти трудові та матеріальні ресурси. Та головне в іншому: чим краще дотримуються вимоги, перелічені у параграфі, тим більше шансів у приватного сектора для розквіту. Жоден із заходів по стабілізації не мусить виявляти негативний вплив на готовність приватного сектора до виробництва. У світлі сказаного вище ми можемо зробити припущення, що на макрорівні, тобто на рівні народного господарства, *пропозиція лишатиметься незмінною* впродовж одного чи двох років від початку операції.

2. *Макропопит* може залишатися таким самим, як і на початку операції. Він може дещо підвищитися протягом короткого перехідного періоду, та незабаром після початку операції доведеться взяти його під суворий контроль. Фундаментальною частиною операції є жорстке обмеження макропопиту і його основних складових частин. Далі ми детальніше розглянемо цю проблему.

3. Якщо відомий обсяг макропропозиції, яка протистоїть даному макропопиту, то постає питання: яким буде *середній макрорівень цін*, за якою пропозиція і попит урівноважаться? Боюся, що ніхто не може з певністю відповісти на це питання. Не можна точно розрахувати загальний ефект спіралі зростання цін та витрат.

Тим часом ми повинні, застосовуючи найсучасніші наукові методи, будь що передбачити процеси, на які можна сподіватися під час операції і після неї. Тут можуть бути використані сучасні макроекономічні моделі.

Комплекс заходів, запропонований мною, не має нічого спільного з тими заходами, які періодично здійснювалися у Радянському Союзі, і раз чи два у соціалістичних країнах Східної Європи. Ці заходи врешті-решт зводилися до визначення взаємовпливу цін і

витрат одночасно. У нашому випадку немає потреби для попереднього встановлення мільйонів цін у кабінетах органів ціноутворення, оскільки ціни вільно визначатимуться на ринку.

Цілком ймовірно, що у кінцевому рахунку операція викличе значне зростання середнього рівня цін порівняно з поточним рівнем. Однак, можна з упевненістю сказати, що такий розвиток виявиться необоротним завдяки тому, що уряд з самого початку почне проводити тверду антиінфляційну політику. Зростання цін, що супроводжуватиме операцію, не обов'язково має привести до інфляції. Навіть якщо підвищення рівня цін перевищить середню норму інфляції, якою вона була в роки перед операцією, все одно це не спричинить до прискорення інфляції у майбутньому. Ми маємо чітко уявити, що інфляція — процес *динамічний*: це ніщо інше, як спіраль зростання цін, заробітної плати та інших елементів витрат виробництва. Можливості обмежити інфляцію виникнуть лише тоді, коли вдасться зруйнувати цю спіраль і покінчити з відновленням надлишкового макропопиту.

Відновлення рівноваги бюджету

У проблемі балансування бюджету переважає фаталістичний підхід. Люди відчувають себе неспроможними до цілеспрямованої дії, бо їм здається, що фінансова рівновага є просто недосяжною.

І доказів на підтвердження цього за кордоном достатньо. Один із зарубіжних прикладів — значний і сталий бюджетний дефіцит у Сполучених Штатах. І якщо американці не справляються з цією проблемою, то куди вже нам, угорцям...

Я вважаю такі міркування нелогічними. Ситуація у Сполучених Штатах радикально відрізняється від угорської: умови, в яких формується американський бюджет, не мають нічого подібного з умовами бюджету Угорщини. Та, говорячи про американців, дозволю собі зауважити: майже всі економічні й політичні групи у США розглядають бюджетний дефіцит як серйозну хворобу. Втім, коли доходить справа до пошуків ліків, то висловлюються різні думки як серед громадськості, так і в Конгресі, що представляє американське населення. Одні групи схиляються до підвищення податків, в той час як інші категорично відкидають такий вибір, демонструючи готовність терпіти наслідки дефіциту.

Бюджетний дефіцит викликає серйозне занепокоєння не лише у Сполучених Штатах, а й у інших капіталістичних країнах. Та варто зауважити, що багато капіталістичних країн (як наприклад, Швейцарія, Фінляндія, Сінгапур) навчилися управляти економічними процесами, уникаючи бюджетного дефіциту. Питання про доцільність збалансованого бюджету і можливість встановлення рівноваги у випадку дефіциту — головне яблуко незгоди серед економістів Заходу. Зрозуміло, що ця книга не має на меті

з'ясувати різні підходи до бюджетної політики в сучасних капіталістичних країнах.

Були періоди, коли під впливом кейнсіанських політико-економічних рекомендацій уряду свідомо створювали дефіцит. Це повинно було сприяти економічному піднесенню через штучно створений надлишковий попит. Однак в цілому це дало сумнівні наслідки.

Обмежимося негативною констатацією: історія капіталізму не підтверджує висновку про *неможливість* збереження бюджетної рівноваги. Не підтверджує вона також і думку про те, що збалансований бюджет є неприйнятною і недосяжною метою. Втім, досить показувати пальцем на сучасний капіталізм, краще звернемося до нашої ситуації.

Я вважаю, що в ході стабілізаційної операції бюджетна рівновага повинна бути повністю відновлена за допомогою застосування найрішучіших заходів. Не можна пропускати нагоду збалансувати видатки й доходи після багаторічного існування бюджетного дефіциту.

В усіх дискусіях і політичних заявах про урівноваження бюджету постійно повторюється заклик до скорочення державних витрат. Я цілком погоджуюсь із закликами до урізування видатків, але хочу також зупинитися на споріднених з цим завданнях. Рішуче скорочення певних видів витрат (наприклад, обмеження субсидій) є частиною операції, що пропонується. Якщо ми прийнемо лише це скорочення, то все одно зіткнемося із цілком визначеними бюджетними видатками, потрібними для утримання державної адміністрації і збройних сил, для виплати зовнішнього боргу уряду і забезпечення державного сектора, для фінансування витрат на економічні та соціальні потреби.

Суть моїх пропозицій проста: щорічна сума доходів, зібрана за рахунок податків, повинна бути достатньою, щоб покрити встановлені річні державні видатки. Готуючись до операції, ми не повинні плекати сумнівні надії відносно більшого скорочення видатків, ніж те, яке очікується. Звичайно, такий підхід може краще слугувати популярності політиків, бо люди загалом більш схиляються до тих, хто виступає за скорочення державних витрат. Проте не можна вирішити проблему, змагаючись у популярності. План операції повинен точно визначати величину бюджетних доходів, які потрібні для покриття видатків. Бажано було б, щоб обсяг надходжень дещо випереджав необхідну величину.

Все це потребує радикального перегляду податкової системи. Сьогодні угорська податкова система є не що інше, як жахливе вариво із патерналістського перерозподілу соціалістичної економіки, фінансового безсилля нужденної країни третього світу і рафінованої професивної податкової системи скандинавських держав загального добробуту. Про фальшиві підробки під сучасний капіталізм вже згадувалося у попередньому розділі у зв'язку з характеристикою сучасного

західного ринку. Я міг би все це повторити стосовно сьогоденішньої системи оподаткування в Угорщині. Ті, хто розробив нову систему оподаткування в Угорщині і примудрився «продати» її урядові, більшості депутатів парламенту і частині громадськості, виходили із припущення, нібито Угорщина — це маленька Швеція. У Будапешті гірко жартують, що ми тепер маємо угорську платню мінус шведські податки. Прикро, але багато некомпетентних і поверхових західних оглядачів також прийняли все це за чисту монету: вони угледіли в новій угорській системі ознаки «вестернізації» цієї країни.

Коли ми почнемо обговорювати проект нової податкової системи як органічної частини стабілізаційної операції, ми повинні спочатку зрестися існуючої системи, якщо не насправді, то хоч на рівні свідомості. Давайте повернемося ще раз до всього цього і наголосимо на тих принципах, які мають стати основою нової податкової системи.

В цьому дослідженні не розглядається питання про те, як ці засади, якщо вони будуть прийняті, перекласти на мову податкових законів. Чи ми повинні модифікувати існуючі закони про податки, чи замість цього взяти «табуля раса» і замінити старі закони новими — це здебільшого юридичне питання. Але з метою «концептуалізації» доцільно виходити з «*tabula rasa*».

Для тих, хто бажає знайти більш загальне уявлення про основні принципи оподаткування, можна порекомендувати, наприклад, праці Р. А. і П. Б. Масгрейв (1980) і Дж. Стігліца (друге видання, 1986).

1. Визначаючи форми оподаткування, слід віддавати перевагу технічно найпростішим його формам. Цей підхід хоч і здається технократичним, насправді передбачає серйозні етичні та політичні норми поведінки.

Ми маємо справу з Угорщиною, а не зі Скандинавією. У минулому, чим голосніше офіційна пропаганда декларувала, що держава належить народу, тим менше людей у це вірило. Не будемо заперечувати: нині люди, як правило, не тільки не вважають за сором обдурювати державу, привласнювати її майно або ухилитися від виконання своїх обов'язків, а й навіть розцінюють такі дії як похвальні. Тих же, хто не вміє або засуджує таку поведінку, вважають роззявами. Підлітки вихваляються тим, що вони схитрували, не оплативши вартість квитка на проїзд державним міським транспортом. Проїзд без квитка в Угорщині став типовим навіть серед дорослих. Даремно було б сподіватися, що така поведінка зміниться за одну ніч, якими б великими не були політичні зміни.

Зокрема, не слід чекати негайних змін після того, як будуть вибрані представники народу, які візьмуть в свої руки контроль над державною скарбницею. Ніхто не може передбачити, скільки часу займе цей поворот у громадській поведінці. Єдине, що можна сказати, — його не буде у найближчі два-три роки (які й становлять часовий горизонт даного дослідження).

Таким чином, коли ми розглядаємо доходи бюджету, ми повинні бути готові до того, що значна частина громадян намагатиметься

ухилитися від сплати податків і в межах можливого занижувати свої доходи. Те ж саме роблять і на Заході, з тією лише різницею, що поведінка людей може варіювати залежно від країни. Ця проблема либонь більш гостра для південної частини Європи, ніж для північної, втім, «мораль платників податків» падає навіть у Скандинавії. Стосовно Угорщини, то тут діє додатковий чинник: значну частину приватного сектора тут все ще становить тіньова економіка, і пройде немало часу, перш ніж вона добровільно виїде з тіні на світло. У розд. I ми детально перелічили всі заходи, які необхідні для цього.

Яке значення за цих умов має ставка податкової системи при добровільній сплаті податків?

Перша можлива відповідь: уряд вибудовує повітряні замки, він обдурює себе, розраховуючи на надхсдження, більшу частину яких він ніколи не зможе зібрати. Друга відповідь: уряд розумно враховує можливість того, що громадяни намагатимуться шахраювати. Такий підхід має свої підстави, хоч він і не чесний. Це означає, що депутати парламенту, приймаючи закони про податки, чиновники, що виконують ці закони, і самі махінатори обмінюються багатозначними поглядами: «Ми добре знаємо, що всі ці йолопи сплачуватимуть свої податки, а ми навіть і не подумаємо стягувати податки з тих, хто хоче ухилитися від них».

I, нарешті, третя можливість: замість «переморгування» приймається тверда ухвала про стягнення прибуткових податків. Але що може зробити уряд у країні, де дуже низька «податкова мораль»? Тільки те, що податковій інспекції з різним ступенем послідовності роблять у кожній країні: вдаються до шпигунського нагляду за платниками податків, вистежують їх джерела і структуру доходів та витрат. Це спонукає людей доносити поліції на всіх заможніших сусідів, яких можна запідозрити у різних махінаціях при сплаті податків. Межею всього цього могла б стати система, описана Д. Орвелом у романі «1984»: до кожної сім'ї приставлено податкового інспектора, який буде невідступно контролювати щоденні родинні заробітки та видатки. У цьому випадку справді варто виплачувати обіцяну інспекторам таксу з кожної голови і, звичайно, винагороди за кожного громадянина, якого вдалося схопити за комір.

Самої можливості подібної перспективи достатньо, щоб нагнати жах на кожного, хто виступає за особисту свободу, за право людини вільно розпоряджатися своїми грошми, за цілковиту повагу до прав особистості.

I знову я чую посилення на практику Заходу. Але там розвиток парламентської демократії, який врешті-решт привів до встановлення довір'я у взаєминах між громадянами та державою, забрав десятиліття або навіть століття. На Заході закон обмежує втручання податкових інспекцій у приватне життя громадян, а громадянин має право звернутися до суду зі скаргою на них. І всетаки навіть за таких умов податкова інспекція часто зловживає своєю владою. Добре відомо, як жорстоко обійшлася з прославленим кінорежисером Інґмаром Бергманом, якого забрали прямо з кінофестивалю, щоб притягнути до судової відповідальності по звинуваченню у

податкових шахрайствах. І це сталося у Швеції, у країні, яку часто наводять за зразок. Бергман був просто роздавлений цією подією: він емігрував і пропрацював довгі роки у добровільному засланні, хоча й не поривав зв'язків із своєю батьківщиною. Через багато років його реабілітували, але втрати, завдані Бергману безцеремонною податковою бюрократією, а внаслідок цього і всій людській культурі, не можна взагалі відшкодувати.

У цій книзі я не ставив за мету оцінювати податкову систему Швеції чи будь-якої іншої західної парламентської демократії. Проте незаперечним є те, що ймовірність подібних випадків в Угорщині сьогодні значно вища за умови послідовного втілення у життя принципів податкової системи шляхом заповнення податкових декларацій. І тут постає найважливіша моральна дилема — який гріх більший: покарати 100 чоловік, якщо навіть серед них може виявитися одна невинна людина, чи дозволити уникнути покарання 99 винних, аби лише один невинний не постраждав? Особисто я твердий прихильник останнього рішення.

Отже, перша необхідна умова виявляється більш ніж просто технічною. Не намагаючись повчати всі податкові інспекції світу, хотів би лише сказати, що сьогодні Угорщині потрібна така податкова система, яка здатна була б уникнути описаних вище альтернатив. Ця система не повинна перевіряти громадян на лояльність або ж дозволяти законодавцям і чиновникам втручатися у приватне життя людей. Разом з тим ця система має бути досить ефективною, щоб вилучати на користь держави необхідні кошти. Податкові категорії повинні бути якомога більше *знеособлені*. Якщо все піде добре, демократія в Угорщині зміцнюватиметься, більшість угорських громадян знову проймаються довірою до держави і будуть забезпечені всі необхідні умови для законного функціонування приватного сектора. Тоді і тільки тоді ми зможемо перейти до порядку оподаткування за декларацією про доходи.

2. Податкова система має бути якомога *нейтральнішою*. Крім цілком виправданих винятків, держава не повинна заохочувати чи карати громадян через податкову систему. Якщо центральні або місцеві законодавчі установи приймуть рішення про виділення субсидій для малоімущих, а також на культурні або інші соціальні потреби, вони повинні це зробити відкрито.

Певну форму фінансової допомоги, що надається убогим, у західній літературі називають «негативними прибутковими податками» (negative income tax). Подане вище не суперечить тому, щоб впроваджувати «негативне оподаткування», оскільки воно не є ні винагородою, ні покаранням. Іншими словами, воно не служить «стимулом».

Для цієї мети мають бути спеціальні статті у видатковій частині замість скорочення податків у прибутковій частині. Мені не хотілося б втягуватися у поточну дискусію з приводу того, чи треба, наприклад, забезпечувати безплатними підручниками кожного школяра. Парламент сам має право приймати рішення з таких питань, усвідомлюючи, звичайно, при цьому, що виділення необхідних коштів в одному місці означатиме скорочення витрат в іншому місці або ж потрібне вичищення додаткових засобів. Раз депутати проголосували за вільний розподіл підручників, то пов'язані з цим видатки треба показати у витратній частині бюджету спеціальною статтею

«Витрати на освіту» і у розшифрованні статті «Субсидії на розвиток культури». Розглянуті суми ні в якому разі не повинні формуватися шляхом скорочення ставок податку для видавців підручників або відомств, що розповсюджують ці підручники.

Отже, незалежно від виду податку (податок на споживання, податок з чисельності зайнятих працівників і т. д.) ставка податку повинна бути обов'язково однаковою. Ми повинні покласти край довільним податковим виняткам, які поширюються на певні продукти, послуги, види діяльності або на соціальні групи.

Ми потребуємо державного фінансування соціальної політики, охорони здоров'я і розвитку культури, але гроші на все це не можна одержати внаслідок маніпуляцій податковими ставками. Майбутня політична влада повинна твердо заявити, що вона не буде піддаватися жодному прояву тиску або погроз з боку окремих груп і що вона ні за яких обставин не відійде від принципу *єдиних податкових ставок*.

До речі, цей принцип має першорядне значення і для ринкової економіки. Не може бути справжнього ринку без справжніх цін. Довільні податкові пільги неодмінно проявляються у цінній системі і, таким чином, не дадуть нам чіткого уявлення про реальну вартість кожного продукту. А оскільки всі елементи системи цін взаємозалежні, то жодна ціна складається з витрат, що облічуються за допомогою тих самих цін та заробітної плати. Безумовно, що довільна диференціація податків спотворює систему цін. Прихильники ринкової економіки повинні, таким чином, наполягати на єдиних податкових ставках, тобто на якомога нейтральнішій податковій системі.

3. Немає жодної потреби запроваджувати прогресивну податкову систему. Я усвідомлюю, що ця вимога обурить багатьох в Угорщині, оскільки переважна більшість тут виступає за прогресивне оподаткування. І все ж таки я відчуваю себе зобов'язаним виступити проти цього загального твердження.

Розподіл доходів є переважно *питанням етики*. Ось чому ніхто не може претендувати на те, щоб вирішувати, який розподіл доходів є «правильним» на підставі раціональних міркувань. Деякі люди надають самодостатньої цінності *рівності* доходів. Ці люди охоче погодяться на нижчий рівень ефективності і на менший національний доход в обмін на рівний розподіл продуктів (або, принаймні, на якомога більш вирівняний розподіл). Як і всі інші етичні погляди, ця позиція метараціональна, тобто вона не витримує розумної критики. Все, що я можу сказати з цього приводу — мені не по дорозі з цими егалітарними вимогами. Я не відчуваю ніякого морального задоволення від споглядання за масою людей, яких зводять до найнижчого спільного знаменника життєвого рівня. За моїм підходом, проблема допомоги бідним, непрацездатним, нужденним і незахищеним повинна розглядатися незалежно від того, чи повинні більш заможні люди поступатися частиною своїх заробітків та майна.

«Рівність» — це комплексна моральна цінність з кількома вимірами. Я можу повністю погодитися з деякими її компонентами. Рівність перед законом, відміна привілеїв, заснованих на соціальній винятковості, залежно від кольору шкіри, релігійної приналежності, однаковий доступ до всіх основних людських свобод — такі деякі принципи рівності, що займають стале місце у моїй системі цінностей. Визнання цих цінностей ніяк не суперечить тому, що я не визнаю зрівнялівки у матеріальних доходах.

Одночасно я проти реалізації принципу *соціальної справедливості при розподілі*. Звичайно, це ставить питання про визначення поняття «соціальна справедливість».

Я в основному згоден з критерієм справедливості, сформульованим Ролсом. У тексті даного дослідження він представлений дещо спрощено. Для тих, хто хоче детально розібратися в цьому, існує широкий вибір літератури. Див. роботи Дж. Ролса (1971), Р. Ноцика (1974), А. Шена (1988) і Дж. Кіша (1986).

Одне із визначень, під яким я готовий підписатися, трактує це поняття так, що система розподілу є справедливою лише тоді, коли вона забезпечує постійне поліпшення матеріального становища нижчих верств суспільства протягом тривалого часу. Це необхідна, але ще недостатня умова соціальної справедливості.

Дозволю собі звернути вашу увагу на нюанси цього поняття, і насамперед на той факт, що це *динамічне* поняття. Воно не передбачає якусь певну частку нижчих верств суспільства у загальному обсязі національного доходу в той або інший період часу. Відповідно це поняття не несе у собі вимог перерозподілу, тому що не порівнює у перерізі становище бідних із достатками багатих. Ця вимога має часовий вимір, оскільки порівнює становище бідних сьогодні і завтра. Вона закликає до створення такої системи, у якій порівняння в часі дає сприятливий результат. Бідні зовсім не приречені на злидарювання — вони повинні відчувати певність у тому, що їх становище буде неухильно поліпшуватися.

Звичайно, ця вимога не означає, що йдеться про пунктуально рівномірне поліпшення добробуту у математичному його значенні. З неї також не випливають сподівання, що становище всіх бідних буде неухильно поліпшуватися з тижня на тиждень. Та все ж таки вона обіцяє відчутне поліпшення фінансового становища всіх незабезпечених у недалекому майбутньому, тобто продовж одного — двох років. Суспільство, яке не гарантує цього, не може вважатися справедливим.

Вимога соціальної справедливості залишає відкритим питання про розподіл доходів серед решти членів суспільства, які не належать до нижчих верств. Тут знову ж таки існує багато етичних аспектів, але ми залишаємо їх за межами цієї книги. Я зупинюсь лише на тих аспектах, які безпосередньо стосуються предмета, що розглядається. Розподіл доходів повинен бути *найсильнішим стимулом* до збільшення сукупного доходу суспільства, оскільки це є необхідною

умовою *неухильного підвищення доходів найбідніших*. Поліпшення становища бідних за допомогою перерозподілу має обмежений характер. Візьмемо шмат хліба і розділимо його порівну серед n -ої кількості людей: кожна людина одержить n -ну частину шматка. Вимога справедливості, проголошена вище, може бути виконана лише тоді, якщо шмат хліба, який треба розділити, буде дедалі більшим. Відповідно вимога соціальної справедливості невіддільна від вимоги створення стимулів зростання доходів. Політик або економіст, який ігнорує цю вимогу, у кращому випадку є гарячою головою, а в гіршому — демагог. Все це веде нас до останньої кінцевої необхідної вимоги, що стосується податкової системи.

4. Податкова система не повинна *перешкоджати* поліпшенню функціонування економіки і збільшенню капіталовкладень. Не можна обкладати прогресивним податком тих, хто готовий пожертвувати частиною свого вільного часу заради виконання позаурочної чи додаткової роботи, не можна спонукати їх до обману держави, приховуючи цей факт. Податкова система не повинна карати тих, хто замість того, щоб зберігати свої гроші під матрацом, вкладають їх у банк.

Незалежно від того, коли почнуться слухання у парламенті проекту закону про податки, я радив би депутатам завжди мати на увазі таке питання: як впливатимуть податки на продуктивність, виробництво та капіталовкладення? Якщо ефект виявиться негативним хоч би в одному з цих випадків, то краще зовсім не приймати такий закон. Він був би шкідливим для майбутнього розвитку угорської економіки і згубним з погляду добробуту суспільства (див. мої міркування про допомогу бідним у п. 3). Нарешті, він був би невигідним і з суто фіскальних міркувань. Нині добре відомі дослідження фіскальної політики, що використовують теоретичні моделі і емпіричні розрахунки, які ілюструють важливі взаємозв'язки між податковими ставками і доходами бюджету.

Вважається помилкою та фіскальна політика, яка обкладає високими ставками податку застійний або загрозливо інертний національний доход, марно сподіваючись поповнити бюджет за допомогою таких податків. Якщо ж, навпаки, міністерство фінансів відмовляється від надто високих податкових ставок, то йому вдається забезпечити значно більше надходження. Тим самим створюються умови для швидкого зростання національного доходу, а, отже, й для більших доходів навіть при нижчих ставках оподаткування.

Після короткого огляду головних принципів оподаткування перейдемо до конкретного аналізу податкових форм, необхідних для впровадження цієї податкової системи в життя. Ми не ставимо перед собою завдання у цій книзі розробити у всіх деталях конкретні формули оподаткування. Я тільки хочу пояснити, які форми податків, на мою думку, мають розглядатися як основні для формування податків в умовах сучасної Угорщини.

А. Найважливішим є лінійний податок на споживання, або, точніше, його найсучасніша форма, різновид податку на додану вартість.

За цієї податкової системи обкладається податком переважно доход, що йде на споживання. Решта доходу звільняється від податку. Це непрямно стимулює заощадження та інвестиції. Ідея про те, що прибутковий податок ставить в невідгане становище тих, хто заощаджує, сягає корінням у праці Джона Стюарта Мілля. Цю саму ідею пізніше захищав Ірвінг Фішер (1942). Про вигоди і недоліки податку на споживання і особливо податку на додану вартість див. роботу Р. А. і П. Б. Масгрейв (1980).

Застосування цієї податкової категорії може в основному ґрунтуватися на існуючій податковій системі. Однак, на відміну від нижнішої системи однакового підхід має витримуватися з непохитною послідовністю. Всі без винятку види споживання повинні оподатковуватися за єдиною податковою ставкою.

Я не заперечував би проти добре зважених рідкісних винятків, як наприклад, оподаткування алкогольних напоїв спеціальним податком. Однак парламент, приймаючи ці винятки, повинен повністю усвідомлювати, що це є ніщо інше, як втручання з патерналістських міркувань. Втім, ефективність високих податків у боротьбі з алкоголізмом досить дискусійна. З певністю можна сказати, що надмірні податки, як і адміністративні заборони, не можуть обмежити алкоголізм. Замість цього вони призводять до скорочення обсягів виробництва в алкогольній промисловості, яка платить податки, і появи нелегального самогоніваріння.

Поряд з моєю пропозицією щодо скасування прогресивного оподаткування на особисті доходи нерідко побувала точка зору про те, що слід ввести хоч деякий елемент прогресивності через диференціацію податкових ставок на додану вартість (наприклад, через введення високих ставок на предмети розкоші і низьких ставок на товари для низькооплачуваних верств населення). Відстоюючи принципи справедливості при розподілі, не відкидаю беззастережно цю думку. Проте ми повинні враховувати потенційно великі незручності такого способу оподаткування.

Диференційоване оподаткування може призвести до спроб під тиском знизити ставки оподаткування у тих чи інших особливих випадках, а також до цінових перекирочень. Через це в перші кілька років слід було б віддавати перевагу єдиним ставкам. Згодом, коли розвинеться структура раціональних, ринково-розчищувальних цін, можна було б повернутися до питання про диференціацію податкових ставок, щоб установити справедливість при розподілі.

Б. Повинен діяти єдиний лінійний (не прогресивний) податок з чисельності зайнятих працівників. Всі роботодавці, які мають легальний бізнес, мають платити такий податок з будь-якого виду заробітку своїх службовців.

Я вважаю абсолютно шкідливим запровадження прогресивних податків на зароблені власною працею доходи. На якій підставі держава карає, приміром, тих медсестер, вчителів, робітників або службовців, які жертвують своїм вільним часом і працюють зверхурочно?

Моя критика спрямована тут не просто проти подовження робочого дня, а й проти практики диференціації податків залежно від

якості виконаної роботи. Припустимо, що робітник А одержує за свою роботу у три рази більшу заробітну плату, ніж робітник Б, оскільки перша вимагає більшої майстерності, більш відповідальна і фізично більш виснажлива. Адаже який сенс у тому, що робітник А одержить у чотири рази більшу платню, ніж робітник Б, якщо після стягнення податків за прогресивною шкалою пропорції їх чистого заробітку зведуться до попереднього співвідношення виплат 3:1? Це зовсім зайва податкова процедура, яка лише накладає додатковий тягар на клерків податкових інспекцій.

Безглуздість цієї процедури стає очевидною, коли її провести до того, як буде запроваджений індивідуальний прибутковий податок внаслідок зростання доходів.

В. Потрібен єдиний лінійний (не прогресивний) податок на прибуток. Ставки такого податку мають бути обов'язково однорідними. Слід застосовувати єдині податкові ставки податку на прибуток щодо всіх законодавчо зареєстрованих підприємств незалежно від того, державні вони чи приватні, чи є власник їх угорцем чи іноземцем.

З урахуванням сказаного в пп. А і Б навряд чи можна схвалити той факт, що податки не стягують з тих доходів, що формуються поза межами «нормально» зареєстрованих підприємств. Це несправедливо, оскільки цілком можливо, що надмірно високі прибутки формуються саме в цій сфері, яка ухиляється від оподаткування.

Я вважаю таку дилему цілком реальною. Але спробуймо знайти прогнатичний підхід. Зважено розглянувши цю проблему, ми не повинні просто так скидати всі «невидимі» доходи на одну купу, треба класифікувати їх за такими ознаками.

1. Громадяни, що займаються бізнесом, або одержують платню за виконання різних видів робіт за сумісництвом: продають на ринку фрукти, вирощені на власному городі, виконують друкарські роботи, переклади, доглядають за дітьми тощо. Від усіх цих видів діяльності вирає суспільство в цілому, бо вони збільшують загальний обсяг національного доходу. А тепер спробуємо примиритися з тим, що цей вид доходів не буде оподатковуватися. Те, про що я сказав раніше про оподаткування доходів стосується і цих видів доходів значно більше: не можна приставити інспектора до кожного громадянина для цілодобового нагляду за його доходами. А тому та практична поступка цим громадянам, на яку ми погоджуємося, звільняючи їхні доходи від оподаткування, є одночасно заохоченням до збільшення пропозиції таких товарів та послуг. Нині, коли «офіційне» виробництво перебуває в стані застою, всі ми вираємо від того, що ці активні люди даватимуть суспільству більше продуктів і послуг.

Нам треба докласти всіх зусиль, щоб не допускати введення химерних правил, за якими обкладатимуть податками подарунки, чайові, премії та грошову допомогу. В Угорщині, наприклад, не тільки офіціанти або таксисти, а й лікарі та медсестри, що працюють у

державній охороні здоров'я, одержують подарунки певного виду. Віддаючи також продавцям, що продають дефіцитні речі у державній торгівлі. З одного боку, такі податки примусили б тих, хто одержує подарунки, премії і грошову допомогу, вимагати платню за те, що насправді не повинно оплачуватись. З іншого боку, ті, хто заробляють великі суми грошей, можуть приховати стільки, скільки захочуть. В результаті такої податкової закон сприятиме просто дальшому підриву авторитету правової системи.

2. Мої пропозиції не означають звільнення від оплати прибуткового податку великих приватних підприємств. «Сіра зона» приватного сектора, тобто підприємств, чия діяльність суворо не переслідується законом, але їй не повністю легалізована, вже набула значного поширення. Загальний дух цього дослідження спрямований на те, щоб приватні фірми та їх власники відкрито, без остраху і ніяковості переходили у легальну сферу. По суті ми пропонуємо приватному підприємцеві таку собі «обмінну ділову операцію»: він набуває юридичного захисту і гарантоване забезпечення приватного контракту, а взамін має платити податки, як і державні підприємства, які можна легко проконтролювати. Можна припустити, що серед них є й такі, що все ж воліли б залишитися в «сірій» або «чорній» зоні. Значить, вони мають зважати на можливість покарання за законом, у тому числі і за ухилення від сплати податків. Більше того, вони повинні також усвідомити, що у випадках, коли їх обдурять партнери, чи це будуть державні, чи приватні підприємства, покупці або продавці, закон не зможе їх захистити. Скоріше за все вони втратять і можливість за необхідності притягнути до судової відповідальності будь-яку офіційну організацію. Навіть клієнти «сірої» зони зіткнуться з подібним ризиком. Вони, приміром, не зможуть на законних підставах домагатися відшкодування збитків у випадку порушення контракту. Чим більше успіхів досягне країна у забезпеченні безпеки і авторитету приватної власності, тим вигіднішим буде для нелегального приватного сектора вихід з «підпілля», і отже, прийняття зобов'язань сплачувати податки. Це єдиний реалістичний шлях оподаткування приватного сектора.

А тепер я знову хотів би повернутися до аргументів проти прогресивного подоходного податку. За існуючих в Угорщині умов тягар прибуткового податку ляже тільки на плечі тих, чий дохід можуть бути відбиті в офіційних документах. Серед цих людей у надзвичайно важкому становищі виявляться ті, чий економічний, соціальний і політичний статус не дозволить їм перекласти цей тягар на інших. Люди із заявленими доходами, чий позиції будуть сильними на переговорах, здатні *de facto* (де факто) підвищити свої доходи на величину податкової суми. Роботодавець змушений буде виплачувати працівникові заробітну плату, за яку той погодився працювати. Таким чином, в кінцевому рахунку працівник просто перекладає свій податковий тягар на плечі інших. Прогресивне оподаткування не

зачіпає і тих приватних підприємців, які можуть перекласти податковий тягар на споживачів через підвищення цін. І, нарешті, найменше постраждають ті, яких популістська податкова пропаганда прагне зробити найбільш обтяженими, — одержувачі «невидимих» доходів.

Все ж повернемося до нашого огляду доходних статей бюджету.

Г. Хоч це і не є категорією податкової системи у технічному значенні, я згадаю тут про *митний збір*. Якщо митні збори необхідні, щоб покривати бюджетні витрати, їх величина повинна встановлюватися з таким розрахунком, щоб якомога менше спотворювався рівень цін. Всі види імпортованих товарів, що перетинають кордон, треба обкладати єдиним лінійним митом. Я не буду заглиблюватися в деталі питання, чи хоче Угорщина накладати штрафи або непреференційні митні збори на певні імпортовані операції залежно від країни ввозу. Крім виправданих винятків, не повинно бути ніякої диференціації щодо митних тарифів на різні продукти.

Для підтримки національної молоді промисловості, можливо, будуть потрібні захисні тарифи. Ми повернемося до цього питання у зв'язку із обговоренням субсидіювання виробництва.

Приватні підприємці повинні мати право вільно імпортувати всі речі, які вони забажають, і у необмеженій кількості, оплачуючи при цьому єдиний митний збір. Наприклад, приватним особам повинно бути надано право купувати за тверду валюту, яку вони придбали на приватному валютному ринку, комп'ютери у необмеженій кількості і вільно імпортувати це обладнання. Якщо особа сплатила однорідне мито, вона має право на продаж ввезених комп'ютерів за вільними цінами, тобто за суму, яку погоджується заплатити покупець.

Митні тарифи повинні бути суворо однорідними, незалежно від того, що імпортується, — кава чи комп'ютери, автомобілі чи дитячий одяг. Можливо, варто було б встановити в розумних межах квоту для туристів, вільну від митних зборів, але все, що перевищує цю квоту, має обкладатися митним збором.

Право вільного ввозу товарів — законне право громадян. Інше питання, що є джерелом іноземної валюти, використаної для імпорту. Економічні проблеми, пов'язані з цим, виникатимуть до того часу, поки громадяни не зможуть здійснювати операції з іноземною валютою на приватному ринку. У ході стабілізаційної операції має встановитися реалістичний єдиний обмінний курс і одночасно введена конвертованість форинта. Звичайно, в такому випадку невід'ємним громадянським правом кожного угорського жителя стане вільний обмін угорських форинтів на іноземну валюту у державному банку.

Незважаючи на те, що зараз ми обговорюємо стабілізаційну операцію, варто торкнутися й іншого питання, що стосується приватного імпорту: що треба було б зробити перед тим, як стабілізаційна операція буде повністю завершена, буде встановлено реалістичний валютний курс і введена справжня конвертованість? На мій погляд, при нереалістичному обмінному курсі державний банк не зможе

гарантувати кожному громадянину обмін великих сум іноземної валюти. Для цього треба буде створити відповідні передумови, насамперед раціональні вільні ціни і раціональний обмінний курс твердої валюти (про це докладніше далі).

А тепер ще кілька загальних зауважень щодо основних принципів, що стосуються статей доходної частини бюджету. Я не претендую на закінченість при переліку вищенаведеної групи доходів. Мабуть, існують й інші джерела доходів, наприклад, штрафи.

Я не торкаюся деяких проблем системи оподаткування, як, наприклад, податок на власність, оподаткування зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю і т. д. Певна річ, нова податкова система повинна розв'язувати і ці проблеми.

Та коли справа дійде до визначення конкретного ходу операції, ми маємо бути впевненими в тому, що загальна кількість основних джерел надходжень (податок на споживання, на зайнятих, на прибутки, митні платежі) покриє всі фактичні витрати. Скальпель не повинен тремтіти у руках хірурга. Ставки податків повинні бути встановлені таким чином, щоб вони напевне забезпечували покриття всіх видатків.

У дебатах, політичних виступах та під час парламентських дискусій про державний бюджет і Закон про оподаткування було зроблено немало шокуючих дилетантських коментарів щодо статей доходу. Деякі зауваження справляли враження, що вся проблема зводиться до питання: «Хто сплачуватиме за рахунками — бюджет чи населення?» Жадібні чиновники-фінансисти відчують себе переможцями, коли їм вдається перекласти відповідальність на населення, а «захисники народу» тріумфують, якщо їм вдається перекласти відповідальність знову на бюджет. При цьому всі вони випускають з поля зору той факт, що у будь-якому випадку саме населення має покривати *всі витрати*, за винятком, звичайно, частини іноземних джерел, які залучає держава, збільшуючи тим самим зовнішню заборгованість. У кінцевому рахунку цей борг також сплачуватиме населення, його нинішні або майбутні покоління. Міркування з цього приводу не можна зводити до вибору між бюджетом і населенням. Питання стоїть про розподіл податкового тягаря між різними верствами населення, а також між нинішнім і прийдешнім поколіннями.

Друге питання стосується *форми*, у якій населення має оплачувати всі ці витрати. Існують різні варіанти вилучення доходів у населення: за допомогою цін, що повністю покривають податкові стягнення (податок на споживання); шляхом сплати податків на зайнятих, коли складається враження, ніби роботодавці сплачують податки (оподаткування фонду заробітної плати); непрямым шляхом через інфляцію і т. д. Але незалежно від методу саме населення сплачує рахунок — від цього нікуди не дітися. Тому я принаймні запропонував би, щоб процедура оподаткування була якомога простішою і ефективнішою. Якщо мої пропозиції будуть запроваджені в практику, можна буде демонтувати кістяк новоутвореної податкової бюрократії. Це вже само по собі становить явну вигоду.

А тепер звернемо увагу на *витратні статті* бюджету. Витрати слід розглядати як дану величину на момент операції. Обмежити треба лише дві статті. Перша — *бюджетні ціннові дотації* на різні споживчі товари. На сьогодні процес скорочення цих дотацій вже почався і продовжуватиметься аж до самого початку стабілізаційної операції. Та незалежно від того, чи дуже далеко зайшов цей процес, чи відстає від встановлених завдань, цей багато в чому болісний процес повинен бути повністю завершений у період хірургічної операції. Не можна допустити відмови прийняти ліки, які б не були протипоказання щодо їх застосування.

Я палко вірю в ідею, що держава повинна діяти гуманним шляхом: не лише право, а й обов'язок парламенту схвалювати видатки на фінансування соціальної політики з урахуванням можливостей країни. Однак ці видатки не повинні приймати форму ціннових дотацій, оскільки у такій формі, що передбачає допомогу нужденним, ними користуються й ті, хто цієї допомоги не потребує. Я також схвалив би допомогу, яку держава разом з іншими організаціями та приватними особами надає галузям культури. Та знову ж таки це не повинно приймати форму дотаційних цін. Якщо ми все ж спроможні на це, то давайте надавати студентам книги безплатно, але книжкові ціни повинні залишатися реалістичними, тобто вони повинні покривати видатки і давати прибуток. Немає потреби субсидіювати тих, хто може купувати книги за ринковими цінами.

І найважливіше: за нинішнього економічного становища Угорщини ніщо не може виправдати дотування харчових продуктів. Сьогодні кожний громадянин може задовольнити свої найнеобхідніші потреби у продуктах харчування. Тоді чому ж ми повинні штучно утримувати низькі ціни на продовольство і тим самим надавати спеціальні пільги тим, хто може сплачувати реальні ринкові ціни? Яка користь у тому, щоб Угорщину перетворити у предмет висміювання в очах австрійських туристів, які натовпами з'їжджаються сюди, щоб купувати м'ясо за половину австрійської ціни?

Я цілком усвідомлюю, що деякі групи людей у нашому суспільстві ледве зводять кінці з кінцями при нинішніх цінах на харчові продукти. Таким групам, що охоплюють пенсіонерів або людей, які потрапили в скрутне становище, треба допомагати безпосередньо через виплату грошової допомоги, організацію безплатних обідів в їдальнях, але аж ніяк не через абсурдне перекручення цінової системи.

Друга видаткова стаття бюджету, яку слід різко обмежити, — це величезна кількість різного роду дотацій підприємствам. Прийшов час покласти край дискусіям про збиткові державні підприємства та колгоспи. Тут припустимі два винятки:

а) підтримка у перехідний період для подолання негативних наслідків післяопераційного шоку (детальніше про це йтиметься пізніше);

б) підтримка у перехідний період промислових галузей та

підприємств, які щойно народилися. Преса вже виступає на підтримку захисту новостворених підприємств від іноземної конкуренції. Певно, треба почекати, поки угорські першопрохідники не набудуть досвіду. Цей вид підтримки як у формі державних субсидій, та і протекціоністських тарифів повинен, однак, мати фіксовану межу, яку не слід переходити. Якщо і після неї справи нового виробника йтимуть кепсько, підтримувати його немає сенсу. Даремно підтримувати нежиттєздатну організацію штучним шляхом.

Підсумовуючи, можна сказати, що операція спрямована на відновлення рівноваги бюджету. Це абсолютно необхідно для обмеження інфляції. Коли я раніше вдався до різкого формулювання, сказавши, що інфляція є справою рук уряду, що стоїть при владі, я мав на увазі головним чином (хоч і не повністю) фіскальні аспекти процесів, що підтримують інфляцію. Повністю відновити бюджетний баланс може уряд, що стоїть при владі і депутати парламенту, які визначають і схвалюють урядові доходи і видатки.

Це, звичайно, вимагає, щоб парламент нарешті одержав можливість ознайомитися з бюджетом. Справжня величина дефіциту не повинна покриватися шляхом фінансових хитрувань. Парламент повинен реально визначати і контролювати воєнні витрати і т. д.

У післяопераційний період важливо зберегти і навіть примножити зусилля, спрямовані на скорочення бюджетних видатків. Чим успішнішими будуть ці зусилля, тим більшою буде можливість зниження ставок податку. Останнє могло б сприяти посиленню популярності уряду. Та будемо обережними: під час операції не можна наперед обіцяти непевних скорочень.

Управління сукупним макропитом

Не претендуючи на повноту викладу, хотів би викласти кілька думок і насамперед зупинитися на тих небезпеках, що можуть поставити під загрозу успіх програми стабілізації.

У момент проведення операції кількість грошей, що є у приватному секторі, — величина стала. Через це тут немає небезпеки того, що його купівельна спроможність вирветься з рук. Як я уже наголошував, квоти кредитів, у межах яких державні банківські організації надаватимуть кредит приватному сектору, повинні бути фіксованими. З одного боку, ці кредити повинні задовольняти попит приватного сектора, тобто слід попередити їх перекачування у державний сектор. З другого боку, під час критичної фази операції приватний сектор не повинен перевищувати ці ліміти. Як тільки приватний сектор стане на ноги, йому можна буде збільшити кредит пропорціонально зростанню попиту на нього. Одночасно слід заохочувати підприємства приватного сектора до встановлення кредитних зв'язків поміж собою, а також створити юридичну інфраструктуру для обслуговування таких контактів.

Державний бюджет докладно обговорювався у попередньому

параграфі. Припустимо, що всі описані там принципи реалізовані, тобто попит, що виникає як наслідок видатків державного бюджету, суворо обмежений. Реальна небезпека криється у ймовірності зростання попиту державних підприємств і напівдержавних великих кооперативів. Згадаймо проблеми, що розглядалися у розд. I. Там я пропонував юридичні норми регулювання, здатні обмежити видатки державних підприємств. Я знову наголошую на них, одночасно підкреслюючи, що реальною перевіркою дієздатності цих обмежень стане сама стабілізаційна операція. У минулі десятиліття фінансові державні органи здійснювали політику суворих грошових обмежень (див. Е. Вархего, 1989). Ці зусилля мали лише частковий ефект. Вдалося попередити надмірне розширення макропопиту і уникнути вибуху гіперінфляції, що розігралася у Югославії та Польщі, хоч і нинішній рівень інфляції 15 — 25 % також занадто високий. Обмеження супроводжувались численними небажаними побічними ефектами: часто стримували зростання обсягів виробництва та капіталовкладень навіть у тих галузях, де це було б по-справжньому ефективним. Через те, що аж до сьогоднішнього дня процентні ставки насправді низькі (тобто більшою або меншою мірою негативні), проводили по-справжньому обмежувальну грошову політику просто неможливо. Однак цей досвід показав, принаймні, що за наших умов все ж можливо проводити у життя політику грошового обмеження, хоч у майбутньому бажано, щоб така політика була більш зваженою і обґрунтованою. Одним із найперших і найважливіших інструментів такої політики повинні стати високі позитивні процентні ставки на позики.

За всіх обставин досвід грошових обмежень є чудовою ілюстрацією необхідності *одночасного* впровадження в життя різних складових частин стабілізаційної програми. Грошові обмеження, які не підкріплювалися іншими необхідними заходами, не дали бажаного результату. Вони не зупинили інфляцію і практику штучного підтримання низькорентабельних підприємств. Внаслідок цього політика грошових обмежень, на жаль, виявилася дискредитованою в очах багатьох, а тому її важче буде впроваджувати у майбутньому.

Ми повинні повністю усвідомити явища, пов'язані з політикою обмеження макропопиту. Я тут вкажу на два з них. (Можливе збільшення безробіття, як одне із найважливіших супровідних явищ, буде докладно розкрито у розд. III.)

1. У класичній соціалістичній командній економіці кредит був монополією державної банківської системи. «Комерційний кредит», тобто *взаємне кредитування державних підприємств*, був щонайсуровіше заборонений. Проте в ході реформ, здійснюваних відповідно до теорії «ринкового соціалізму», розширення самостійності державних підприємств, міжфірмовий кредит не лише з'являється, а й став загальноприйнятним. Цей тип кредиту є іноді добровільною, а іноді й вимушеною угодою між кредитором і боржником. Підприємство-покупець

просто відмовляється платити підприємству-продавцеві і у такий спосіб примушує його продавати партію товарів у кредит. Якщо в результаті і сам кредитор виявляється неплатоспроможним, він у свою чергу відмовляється платити власним постачальникам. Поступово виникає справжня криза платоспроможності: кредитори товпляться перед своїми боржниками, очікуючи, коли ті люб'язно погодяться повернути свої борги. Бачачи таку безвихідь, банківська система з почуття жалості простягає руку допомоги тим, хто опинився у жорсткій нужді, оплачуючи частину їхніх чеків і векселів. Це один із найспотвореніших проявів угорської кредитної системи, банківської системи і ринку капіталів. Імітуючи справді фінансові операції, вони просто маскують той факт, що неможливо зупинити підприємства, оскільки це викличе протести робітників і спад виробництва, а отже, серйозні дефіцити, порушення міжнародних контрактів тощо.

Міжфірмовий комерційний кредит — природний супутник фінансових контактів та ділових операцій між фірмами. Комерційний кредит є частиною процесу «створення грошей» і, таким чином, повинен входити у статті грошового передбачення тих балансів, які забезпечують фінансову рівновагу. При кількісному плануванні стабілізаційного процесу ми неодмінно зіткнемося з існуванням комерційного кредиту. Ми повинні також покласти край його спотвореним проявам: «чергам» за поверненням боргів разом із породженою цим кризою ліквідності. Ми повинні поширювати юридичні форми та пов'язані з ними установи комерційного кредиту, які є звичними у ринковій економіці. Не можна більше терпіти вимагання кредиту фірмами-боржниками, але треба заохочувати розвиток добровільних кредитних відносин між фірмами. Дисконтування і видача чеків під векселі має стати нормою комерційного і фінансового життя.

Неплатоспроможність державних підприємств може призвести до розорення їх приватних постачальників, яким не платять за поставки. До того ж державний сектор схильний відсувати приватні підприємства у хвіст «черги» вимушених кредиторів. Перспективи повернення позики для впливових державних підприємств набагато реальніші, ніж для безпомічних приватних фірм. Наприклад, державне підприємство може повернути борг завдяки втручанню установ державного банківського сектора. У цій галузі приватний сектор потребує реального захисту. Відповідно до вимог п. 2 розд. I, дуже потрібно гарантувати виконання контракту між державою і приватною фірмою. Державне підприємство, якщо воно виступає продавцем чи покупцем згідно контракту з приватною фірмою, повинно суворо дотримуватися умов контракту. Звичайно, така вимога зберігає силу і щодо приватної фірми.

При всій нібито очевидній симетрії насправді умови державного і приватного підприємств докорінно відрізняються. Якщо приватна фірма порушить контракти, підписані з державним підприємством і суд задовольнить позов про стягнення штрафу, припустимо, в 1 млн форинтів, приватний підприємець сплатить його з власної кишені. Якщо, однак, контракт між приватною і державною фірмами буде порушений останньою і призначений штраф теж становитиме 1 млн форинтів, то директор державного

підприємства виплатить його не із власної, а з державної кишені. Через це державне підприємство не боїться судових позовів. Це одна з найсерйозніших проблем у ділових зв'язках між двома секторами, яка не має задовільного вирішення. Втім, авторитет контрактів може бути дещо посилений, якщо директор державного підприємства та інші керівники, які несуть безпосередню відповідальність за виконання своїх обов'язків, змушені будуть покрити частину штрафу за власний кошт.

2. Питання про *заробітну плату* — найскладніша, політично найбільш чутлива частина стабілізаційної операції. Загальна сума заробітної плати, виплачуваної у державному секторі, не мусить перевищувати лімітів, встановлених програмою стабілізації. Я не взяв-ся б визначати, яким має бути цей ліміт порівняно із номінальним рівнем заробітної плати у достабілізаційний період. Можливо, що на короткий час доведеться розширити встановлені межі зростання заробітної плати, що супроводжуватиметься хвилею підвищення цін. Це перехідне «коригування зросту цінового рівня» необхідне для того, щоб поглинути частину «гарячих» (невитрачених) грошей, зосереджених у руках у населення. Але може статися, що це виявиться й не-потрібним, про що ми дізнаємося з майбутнього аналізу.

У польській програмі стабілізації цей різновид «коригуючого збільшення номінальної заробітної плати» здається неунікним. Я не впевнений, що це буде необхідним і в Угорщині.

Після того, як буде встановлений середній рівень зарплати, який має залишатися незмінним протягом якогось часу, необхідно перейти до його стабілізації за допомогою застосування різних інструментів. Мені не хотілося б висловлювати свою думку з приводу вибору цих інструментів. Одні вважають, що розширення кредиту підприємства повинне суворо узгоджуватися з додержанням встановлених правил виплати заробітної плати. Я, проте, дуже непевний, чи цього буде достатньо. Схоже, що доведеться вдаватися до більш дійових заходів. Враховуючи минулий досвід, можна виділити відносно найбільш ефективні способи регулювання.

Я, справді, не хочу давати якихось конкретних рецептів, та можна було б, наприклад, встановити ліміт сукупного доходу заробітної плати підприємства, визначати фонд зарплати пропорціонально обсягу виробленої продукції чи за якоюсь іншою формулою. Зрозуміло, що це знизить незалежність керівників підприємств і ускладнить досягнення оптимальної комбінації факторів виробництва. Втім, якщо не піти цим шляхом, керівники державних підприємств будуть всім без розбору підвищувати заробітну плату. У такому випадку ми неминуче опинимося в ситуації, у якій був Китай кілька років тому, а Югославія і Польща — у 1989 р. Таку ситуацію не можна контролювати опосередковано. Сподіватися, що керівник державного підприємства буде підтримувати жорстку дисципліну оплати праці за системи бюрократичної державної власності, значить займатися самообманом.

У розд. III ми повернемося до політичних наслідків цієї проблеми і в цьому контексті обговоримо також роль профспілок. Тут же, в цьому

пункти потрібні лише економічні аргументи. Я усвідомлюю, що контроль за зростанням заробітної плати за допомогою адміністративних заходів також завдає шкоди, знижуючи можливості підвищення ефективності виробництва. Та єдино можливий вихід із цієї ситуації є заміна державної власності на приватну.

Лише приватний власник може встановити природні межі зростання заробітної плати, бо він сплачує її з власної кишені. Цей справжній, природний конфлікт не можна розв'язати шляхом «псевдореформ» власності. До того часу, доки державна власність залишатиметься пануючою, лише адміністративні засоби можуть протидіяти тиску низів за підвищення заробітної плати.

У зрілій капіталістичній економіці цілком ймовірним може бути те, що обмежувальна монетаристська політика за нормальних обставин примусить бізнес заморозити заробітну плату або навіть знизити її. Фірма, не маючи змоги одержати потрібну кількість грошей, відмовиться підвищувати оплату своїм працівникам. Нема певності в тому, що цей механізм діє на повну силу навіть у розвинутій капіталістичній економіці, хоч остання і дає цей шанс.

Проте він зовсім не прийнятний для угорської економіки, яка на 3/4 соціалістична, а на 1/4 капіталістична. Можна наводити численні приклади, які доводять, що керівники багатьох державних підприємств за найжорстокішої скрути йшли на те, щоб збільшувати оплату своїм працівникам. Вони сподівалися при цьому, що їм якось пощастить знайти гроші для цього, як і для інших потреб. У найгіршому випадку можна не заплатити своїм постачальникам! Ось чому неможливо уникнути адміністративного встановлення лімітів заробітної плати в угорському державному секторі.

У 1986 р. китайський уряд запросив сімох іноземних експертів для обміну думками і для того, щоб порадитись відносно проведення реформи. Тема однієї із дискусій була присвячена небезпечним аспектам інфляції. В обговоренні взяли участь троє гостей: Отмар Емінгер, колишній президент Західно-німецького Бундесбанку, Джеймс Тобін, лауреат Нобелівської премії, американський економіст, колишній економічний радник адміністрації Кеннеді, і я. Обидва західні економісти, які провели все своє життя в умовах капіталістичної системи, і знаючи всі входи і виходи своєї економічної системи в теорії і на практиці, беззастережно і настійно радили, щоб комуністичний Китай обмежив зростання заробітної плати адміністративними методами. Я, будучи спеціалістом з теорії порівняльної економіки і з теорії соціалістичної економіки, пропонував те саме. Китайський уряд не прислухався до наших порад. Інфляція, викликана безконтрольним зростанням заробітної плати і майже ненаситним інвестиційним голодом, прискорила.

Незважаючи на те, що ідея включення ринкових реформ у систему державної власності з'явилась кілька десятиліть тому, від розгляду цього питання постійно ухилялися. Становлять виняток праці І. Р. Габера (1988) і Г. Кеварі (1987). Настав час подивитися в очі гіркій правді.

Я наголошую, що підтримання дисципліни заробітної плати є ахілесовою п'ятою всієї стабілізаційної операції. Якщо нас тут спіткає невдача, вся операція буде зведена нанівець.

Формування раціональних цін

Розпочнемо з визначення бажаного результату. Операція буде успішною, якщо вона у кінцевому рахунку приведе до заміни нинішньої довільної і з економічного погляду нераціональної системи цін на раціональну ринкову систему, де ціни нестимуть вагому економічну інформацію. Такі зміни залежать від кількох умов. Деякі з них самоочевидні і їх відносно легко виконати, інші досить важко забезпечити і при цьому неминуче виникають суперечності.

Почнемо із самоочевидних завдань. Потрібно дозволити вільну гру цін при всіх угодах в межах приватного сектора. Це само по собі не гарантує, що така «приватна система цін» стане раціональною для економіки в цілому, оскільки численні одиниці приватного сектора вступають у контакти з підприємствами державного сектора і як продавці, і як покупці. Відповідно ціни державного сектора відбиваються на витратах і цінах товарів приватного сектора. І все ж такі потоки продукції й послуг порівняно великі, тому ціни на них можуть бути використані як висхідна база для розрахунку відповідних цін у державному секторі.

Перегляд цін у державному секторі є горішком набагато твердішим. Насамперед чітко визначимо, якими ми хотіли б бачити ціни у державному секторі на час закінчення стабілізаційної операції. Метою є встановлення ринкових цін у цій сфері, які б забезпечили «очищення» ринку від зайвих товарів — цін рівноваги попиту і пропозиції. Таким чином, за деякими винятками, у державному секторі також потрібна загальна лібералізація цін. І чим швидше операція досягне своєї мети, тим краще.

Незмінні винятки становитимуть ті продукти і послуги, ціни на які регулюються і в найрозвинутіших, зрілих ринкових економіках: комунальні послуги, продукція галузей, що є природними монополістами, тощо.

Без вагань пропонуючи лібералізацію цін як результат стабілізаційної операції, я все ж можу лише у найзагальніших рисах охарактеризувати шляхи, що ведуть до бажаної мети. Першою умовою, яку треба взяти до уваги, є розширення сфери дії вільних цін у державному секторі, які вже почали застосовуватися угорською економікою до початку стабілізаційного процесу. Часткове регулювання цін і половинчаста їх лібералізація несуть в собі великий ризик, як і в кожному окремому випадку, так і в їх сукупності. І не має ніякого значення позиція автора цієї книги: чи він за часткову лібералізацію цін чи ні. У будь-якому випадку ми маємо розглядати як доконаний факт те, що вже на самому початку операції вільні ціни будуть широко застосовуватися не лише у приватному, а й у державному секторі. Зрозуміло, що тут повернення до обмежень буде недоцільним, за винятком тих випадків, коли були помилково дозволені вільні ціни в тих

областях, де вони звичайно регулюються навіть у розвинутих, зрілих ринкових економіках.

Розглядаючи систему цін, треба також брати до відома стан пропозиції та обсяг резервів найважливіших товарів народного споживання, енергії та сировинних матеріалів. Якщо внаслідок помилок уряду або невдач виникне серйозний дефіцит, тоді напевно чи варто допускати, щоб з самого початку стабілізації ціни на найважливіші продукти та послуги стрімко зросли. Можна було б обмежити ціни на короткий перехідний період, але це обмеження неодмінно має супроводжуватися заходами швидкого розширення щодо пропозиції товарів, наприклад, через імпорт, щоб після цього перейти до лібералізації цін. За винятком невеликої сфери постійно регульованих цін, кожний випадок їх регулювання має розглядатися як зло, яке треба якнайшвидше усунути. Чим скоріше буде розширений імпорт товарів, в тому числі і приватний, а також виробництво у приватному секторі, тим раніше ми зможемо покласти край такому регулюванню.

На початку стабілізаційного процесу державні фірми, не при звичаєні до вільних цін, можуть зіткнутися з труднощами у визначенні відправних цін. Розпочати, напевне, слід з визначення їх шляхом проб і помилок. Згодом ринкові сили сформуєть ціни, що значно відрізнятимуться від початково встановлених державними підприємствами.

Стосовно конкурентоспроможності товарів на світовому ринку, то тут відправним пунктом може бути принцип погодження внутрішніх цін на ці товари з аналогічними цінами у капіталістичних країнах. Перш за все треба враховувати ціни, встановлювані за кожний продукт іноземними капіталістичними торговими партнерами. Спрощуючи, я сказав би, що після коригування цін, що склалися у приватному секторі, мають зникнути драматичні відмінності між зарубіжною і національною системою цін, тобто між ціновими рівнями різних товарів, як-от: електричні прилади у Відні і Будапешті, м'ясо в Австралії і у Західній Угорщині або автомобілі у Мюнхені і Будапешті. Якщо так станеться, то більшість екскурсій по закордонних магазинах закінчиться без будь-яких адміністративних заборон. «Магазинний» туризм зведеться до закупівель, заснованих на порівняльних перевагах тієї чи іншої країни. Реалізація цієї концепції передбачає впровадження всіх попередніх пунктів цього розділу: суворой однорідності податкових ставок на споживання і митних тарифів; обмеження дотацій споживачам і виробникам.

Під час стабілізації 1946 р. початкова система цін у форинтах була сформована на базі цін 1938 р., встановлених у пенго — тодішній угорській грошовій одиниці. Сьогодні потрібна така сама проста процедура, але за базовий рівень формування цін треба взяти ціни сучасних капіталістичних країн, а не ціни старої Угорщини.

Наприклад, підприємства могли б взяти за відправну базу нинішні австрійські або західнонімецькі ціни. Я зовсім не вважаю, що з точки зору економічної теорії ці ціни мають слугувати еталоном. Нічого подібного, рівень цих цін теж деформований багатьма факторами. Нічого й говорити, що співвідношення попиту, пропозиції і структури витрат в Угорщині є іншими. І все ж такі австрійські і західнонімецькі ціни є, принаймні, реальними. Серед усіх країн з ринковими економіками Угорщина має найсильніші зв'язки з цими країнами. Угорські підприємці і туристи, як правило, ці країни порівнюють з Угорщиною.

Якби там не було, чи йтиметься про початкову ціну, встановлену централізовано, чи про вільно визначену державним підприємством, я пропонував би за відправну ціну брати ту, за якою відповідний продукт міг би продаватися або купуватися в Австрії або Західній Німеччині. Така ціна має бути переведена у форинти з урахуванням обмінного курсу, чинного на час операції. (Питання про обмінний курс буде висвітлено у наступному параграфі.) В результаті ми матимемо внутрішню ціну, за якою державні підприємства будуть продавати товари на ринку на початку стабілізаційної операції.

Ціни теперішнього угорського приватного сектора представляють ще один важливий орієнтир для встановлення стартових цін. Ми вже торкалися цього питання, розглядаючи обмінний курс іноземної валюти на приватному ринку. Ідея, проте, має значно загальніший характер. Справжні ринкові ціни вже з'явилися, наприклад, на приватному ринку харчових продуктів, квартир, нерухомого майна, у значній частині сфери послуг та інших сферах. Для державних підприємств доцільно було б, щоб вони виходили із цих цін при постачанні своїх товарів на ринок під час проведення стабілізаційної операції насамперед тому, що це справжні ринкові ціни, а не штучно придумані конторськими кухарями.

Розглянуті нами закордонні й приватні ціни могли б бути орієнтиром при визначенні *відносних цін* на різні продукти та послуги. Ці відносні ціни можуть бути потім використані державними підприємствами при виході їх на ринок у період стабілізації. Інше питання — загальний рівень цін. Він залежить від численних інших макроекономічних факторів (пропозиції кредиту, рівня заробітної плати, макропропозиції і макропопиту тощо).

Коли державне підприємство розраховує свої ціни, воно бере до уваги *обмінний курс*, що визначається державними фінансовими органами і використовується державною банківською системою (див. наступний параграф). Підприємство може також враховувати позитивні *реальні ставки процента*, встановлювані на раціональному рівні, які беззастережно стягує державний банківський сектор. Ці ставки, що будуть застосовуватися принаймні на початковому етапі операції, повинні бути попередньо оголошені. Пізніше вони можуть бути модифіковані відповідно до реальної ситуації на ринку.

І все ж таки, якщо навіть у державного підприємства є такі допоміжні орієнтири, які допомагають йому визначити ціну на свою продукцію безпосередньо при виході на ринок, все ж воно до деякої міри вимушене блукати в темряві, шукаючи початкову ціну. Все, що наступить далі, має і буде визначатися вільною грою попиту і пропозиції. Дуже важливо якомога швидше звільнити ціни за винятком цін на постійно регульовані продукти виробників-монополістів. Для досягнення рівноваги між попитом і пропозицією та для виникнення ринкової ціни рівноваги треба чимало часу. Нам слід пам'ятати, що у сфері зовнішньої торгівлі більша частина операцій здійснюватиметься з приватними експортерами та імпортерами. Імпортери продукції почнуть конкурувати з внутрішніми виробниками, чи то будуть державні угорські підприємства, чи угорські приватні фірми, закордонні капіталістичні фірми чи спільні підприємства. Якщо початкова продажна ціна забезпечуватиме високий прибуток, вона принадажуватиме імпортерів і рано чи пізно спричинить до зниження цін, інакше процеси розвиватимуться у протилежному напрямі.

У кінцевому рахунку лібералізація приведе до того, що встановляться в основному *однорідні (уніформовані)* ціни. Добре відомо, що єдині ціни виникають тільки в умовах ринкової структури, яку в політекономії називають досконалою конкуренцією. Якщо конкуренція недосконала (що характерно для більшої частини галузей у розвинутій ринковій економіці), то спостерігається певний розкид (дисперсія) цін. Ми повинні, звичайно, передбачити таке і в Угорщині. Однак це, так би мовити, «природна дисперсія». Стабілізаційна операція повинна покласти край штучному розподілу цінової системи на основі інших критеріїв, таких, як протиставлення цін «білого» ринку цінам «сірого» або «чорного», цін вільного ринку централізовано встановлюваним цінам, цін приватного сектора цінам, які визначаються державними підприємствами. Руйнування всіх цих перегородок між різними типами цін приведе до виникнення єдиної цінової системи.

Ніхто не може сказати, скільки часу забере формування системи єдиних ринкових цін. Ми не повинні тішити себе ілюзіями. Не слід сподіватися, що в Угорщині виникне єдиний ринок, схожий на ринки Франкфурта чи Цюріха за один рік після початку операції. Та не треба й боятися «анархії» ринку. Коливання цін — природна частина цього процесу, як і несподівано великі прибутки чи збитки. Суспільна думка в Угорщині вже примирилася зі збитками. Тепер люди мають навчитися стримувати в собі почуття заздрощів, коли бачать, що інші домагаються дивовижних прибутків. Можливість збагатити додає наснаги і спонукає тисячі й сотні тисяч людей спробувати щастя, ризикнути і закласти своє виробництво.

Нині структура угорської економіки переповнена диспропорціями і суперечностями, але це скоріше приваблює, ніж відлякує

підприємців, якщо тільки справді існує вільне підприємництво. Чим більша диспропорція між попитом і пропозицією, тим більший заробіток може забезпечити будь-який вид діяльності, що веде до відновлення рівноваги попиту і пропозиції. У країні із збалансованою економічною структурою фактично єдиним шляхом одержання додаткових доходів є впровадження технічних інновацій або виробництво нових видів продукції. Тому у нашій перевернутій з ніг на голову економіці ті, хто хочуть заробити, знаходять справжнє золоте дно. Це, однак, вимагає змін у ставленні громадськості до моральних цінностей. Економічне мислення, що переважало в Угорщині десятиліттями, сформувало упереджену позицію з цього приводу. Згідно з її догматичними принципами єдиною етично прийнятною формою одержання прибутку є трудова діяльність, а «нажива» або «спекуляція» є предметами загального осуду.

Стародавня ідея встановлення прямих контактів між сільськогосподарським виробництвом і міським споживачем без посередницьких послуг торгівлі є зародком всіх міських ринків харчових продуктів. У сьогоднішній Угорщині, де посередницька торгівля між сільськогосподарськими виробниками і міськими споживачами розвинута дуже слабо, вони можуть певний час відігравати свою позитивну роль. І виробник і покупець відчуватимуть, що їм це вигідно. Однак така форма зв'язку може бути лише тимчасовою. Тривалої ефективності можна досягти лише тоді, коли буде створена сучасна посередницька торгівля, яка об'єднає і виробників, і споживачів. Різні торговельні і закупівельні організації повинні конкурувати між собою. Більшої питомої ваги має набути приватна торгівля. І тут ми також потребуємо справжнього сучасного ринку, де витрати і прибутки посередницької діяльності збиватимуться конкуренцією і вільним доступом до неї нових підприємців.

Я переконаний, що такий хід думок поділяють більшість економістів. Романтичне «антитоварництво» і галасливі кампанії проти «зажерливих посередників-торгівців» приносять лише шкоду, відлякуючи підприємців від занять посередницькою діяльністю.

На мою думку, на ринку дефіцитів неможлива ще якась розумна реакція будь-якого продавця, крім підвищення збутової ціни. Ціна — не моральна, а економічна категорія. Дефіцит не зникне, якщо ми попросимо продавців самообмежувати себе і люб'язно відмовлятися від підвищення цін. Проповіді або поліцейські акції не можуть змусити продавця відмовитися від найповнішого використання своїх можливостей, замість цього краще покінчити з його монополієм верховенством на ринку продавців. (Це питання поряд з усуненням дефіцитної економіки в цілому буде детально розглянуте згодом.)

Завершуючи обговорення цін, повернемося ненадовго до становища державних підприємств. У попередньому параграфі ми ставили вимогу про те, щоб припинити надання дотацій збитковим державним підприємствам. Розглянемо цю вимогу у світлі перспектив запропонованої нової цінової системи. Правду кажучи, ми по суті не можемо відповісти на питання, які фірми є насправді збитковими, а які лише вважаються такими. Наприклад, порівняно легко привести відповідні підрахунки щодо добувної промисловості. Майже певно можна сказати, що угорські уранові шахти зазнають значних збитків, оскільки калькуляція їх затрат включає відносно небагато видаткових

статей, а вартість продукції легко визначити на основі цін світового ринку. Однак такі самі розрахунки практично неможливі стосовно обробної промисловості. Тут на витрати справляють вплив мільярди цін (ціни на ресурси, деталі, комплектуючі вироби), які в свою чергу перебувають під впливом дотацій і податкових пільг. Тому не дивно, що багато державних підприємств, які вважаються збитковими, звільняться від такого звинувачення після стабілізаційної операції. Хоч може трапитися і протилежне, тобто ті державні підприємства, які сьогодні вважаються прибутковими, можуть виявитися нерентабельними, якщо у підрахунки почнуть закладати всі реальні витрати і податки.

Впровадження єдиного обмінного курсу і конвертованості грошової одиниці

Я пропоную розв'язати в ході стабілізаційної операції такі дуже близькі між собою завдання (за умови, що будуть виконані вимоги, окреслені раніше).

1. *Має бути введений єдиний валютний курс.*

2. *Угорський форинт повинен стати конвертованим.* Угорський державний банк повинен вільно обмінювати форинти на іноземну валюту всім угорським громадянам і всім підприємствам та організаціям.

3. *Вся імпортно-експортна діяльність, як державних підприємств, так і фірм приватного сектора, повинна бути лібералізована.*

Перше завдання не може бути виконане у наказовому порядку — заборонаю приватних валютних операцій і оголошенням приватного обмінного курсу нелегальним. Я готовий повторити ще раз все сказане щодо цього у розд. I: всі особи повинні мати право вільно купувати та продавати іноземну валюту. Єдиний обмінний курс встановиться і без адміністративного примусу, якщо стане можливою купівля валюти без обмежень у державному банку за ціну, що не перевищує приватний обмінний курс і продаж її за ціною, яка не нижча цього курсу. Якщо державний банківський сектор забезпечить це, можна сподіватися певного зниження приватного обмінного курсу. (За інших однакових умов цей обмінний курс буде безперечно нижчий, ніж сьогоднішній курс «чорного» ринку, бо останній ще включає компенсацію за ризик, пов'язаний з нелегальністю.)

Щоб запобігти серйозним диспропорціям на угорському валютному ринку, що їх може спричинити запроваджуваний державною банківською системою обмінний курс, потрібен *суто ринковий обмінний курс*, що забезпечить ринкову рівновагу. Ніхто не може сказати точно, яким буде цей курс, оскільки він багато в чому залежатиме від здійснення інших заходів стабілізаційної операції, а

також від рівня інфляції та час її проведення. Щоб там не було, одного з основних передумов для встановлення курсу може стати сьогоднішній обмінний курс на приватному «сірому» ринку.

Більш важливим критерієм все-таки міг би бути завтрашній обмінний курс «білого» приватного ринку, який установився б за умови легалізації приватного валютного ринку ще до стабілізаційної операції, як це рекомендувалося у розд. I.

Є всі підстави вважати, що операція супроводжуватиметься девальвацією форинта. Перед тим, як державні банківські органи зможуть ввести конвертованість форинта, повинні бути виконані численні передумови. Серед них на перший план хотів би висунути дві.

Першою, найважливішою, є *контроль за попитом* на тверду валюту, особливо у *державному секторі*: не можна допустити, щоб попит державних підприємств на тверду валюту (або на імпорт у конвертованій валюті) зростав безмежно. Минулий досвід невтішний: державні підприємства при послабленому контролі за їх бюджетом пред'являють безмежний попит на західний імпорт і тверду валюту. Вони прагнули б будь що одержати тверду валюту, будучи впевненими, що потім вони неодмінно знайдуть спосіб оплатити її форинтами. Нині все буде залежати від того, чи вдасться приборкати цей попит, лишивши підприємства можливості легко одержувати форинти і ввівши ринковий обмінний курс.

Відтак вирішальними факторами виявляються проведення жорсткої грошової політики і встановлення твердих обмежень на одержання кредитів державними підприємствами. Про це ми писали раніше. Якщо це буде зроблено, то конвертованість форинта не призведе до відчутної загрози балансу зовнішньої торгівлі країни. У протилежному разі проблема виникатиме знову і знову і тоді доведеться вдаватися до раціонування кількості твердої валюти, доступної для державних підприємств. Незважаючи на деякі недоліки, цим заходом не можна знехажати, поки державний сектор залишається панівним в економіці. З боку *приватних фірм* такої небезпеки немає, оскільки сама їх природа вимагає жорсткого бюджетного обмеження попиту. Попит на тверду валюту індивідуальних господарств може перевищити плановий рівень, якщо номінальна виручка зростатиме швидше бажаних темпів. Тут, як і в інших питаннях, фундаментальним є суворе дотримання дисципліни оплати праці.

Друга умова стабілізації обмінного курсу і забезпечення конвертованості — *наявність* у держави достатніх резервів *іноземної валюти* як у формі фактичних резервів Національного Банку, так і в формі резервних кредитів, які можуть бути вилучені у будь-який час. Якщо держава має такі резерви, то виникнення надлишкового попиту на тверду валюту не призведе до негайного припинення вільного продажу іноземної валюти державною банківською системою. Замість цього у справу можуть піти резерви. Звичайно, надалі слід

вжити заходів щодо відновлення рівноваги між попитом та пропозицією — зменшити макропопит, виражений у місцевій валюті (і всередині його — попиту на іноземну валюту у тому секторі економіки, де він виявився вищим, ніж сподівалось); можлива й нова девальвація форинта. Ми ще повернемося до питання про резерви іноземної валюти. Наявність єдиного реалістичного ринкового обмінного курсу і конвертованості забезпечить загальну лібералізацію імпорتنих операцій завдяки створенню умов, які ми визначили раніше. Вони дозволять і зроблять бажаними вільні операції з імпорту для всіх агентів економіки. Коли ж згадані умови не будуть створені, то без великого ризику можна дозволити свободу імпорту лише приватним підприємцям. Надавати державним підприємствам повну свободу в операціях з імпортом, тоді як їх попит все ще не стримується ефективним обмеженням або адекватним контролем, дуже небезпечно.

Всі ці зміни означають більше, ніж відновлення внутрішньої та зовнішньої фінансової рівноваги. Вони будуть також сприяти розширенню виробництва і підвищенню якості продукції. Вільний імпорт, незалежно від того, чи він здійснюватиметься державними чи приватними підприємствами, вітчизняними чи іноземними імпортерами, є неодмінною умовою для розгортання конкуренції між продавцями. А така конкуренція, у свою чергу, є одним із найсильніших стимулів забезпечення кращого постачання населення, усунення дефіциту і технічного удосконалення виробництва.

Чому одночасно?

Усі заходи, описані у попередніх параграфах, поодиноці добре відомі. Деякі з них вже частково запроваджені або близькі до запровадження. Ми вже не раз чули обіцянки загальмувати темпи інфляції. Час від часу вживаються заходи щодо скорочення витрат і збільшення надходжень бюджету. Обмеження грошової маси провадяться «на повних парах», а деякі ціни вже стали вільними.

Суть проблеми полягає в тому, що ці зміни вводяться непослідовно і мляво. Половинчастість одного комплексу заходів знижує ефективність іншого. Загальна сума десяти різних половинчастих результатів дорівнює не сумі п'яти повноцінних успіхів, а скоріше п'яти повним поразкам. Всі вищенаведені заходи обумовлюють один одного. Не можна зупинити інфляцію, не збалансувавши бюджет, а збалансованості бюджету, у свою чергу, можна досягти лише на основі нової податкової системи. Не можна збалансувати бюджет у розпалі інфляції, бо при цьому доходи більше підпадають впливу інфляції, ніж видатки, а тому завжди виявляються нижчими.

Припинення дотування збиткових підприємств обумовлене запровадженням нової податкової системи, а також можливістю виявлення рентабельності підприємств на основі ринкових цін рівноваги.

Справжні ринкові ціни не можуть, однак, з'явитися в умовах прискореної інфляції. І виходить, що часткове пристосування цін, не забезпечуючи формування раціональної системи відносних цін, само по собі лише прискорює інфляційну спіраль. Список цих взаємопов'язаних проблем можна ще довго продовжувати. Взяті в сукупності, вони дають економічне обґрунтування необхідності проведення операції відразу, одним ударом.

Заради наголошення на цьому доцільно висловити цю думку у її негативній формі: більша частина заходів, будучи вигідними як частина стабілізаційного пакету, можуть бути небезпечними і шкідливими, якщо їх реалізувати поодиночі. Наприклад, беззастережне звільнення цін може спричинити тяжкі наслідки за відсутності дисципліни в оплаті праці. Цілковита конвертованість форинта може вийти шкідливою, якщо не твердо контролюється попит підприємств державного сектора. Приклади можна продовжити. Це не уявна, а дуже реальна небезпека. Заходи по стабілізації до цього провалювалися один за одним саме через те, що не існувало відповідного економічного оточення, а влада намагалася поспіхом реалізувати цілі, які були вирвані з їх економічного контексту.

Я хотів би додати ще два аргументи до цих економічних пояснень. Перший має економічно-психологічний характер. Якщо ми хочемо зупинити інфляцію, ми повинні радикально змінити інфляційні сподівання. Чим більше кожний підприємець, робітник, бізнесмен і власник грошей розраховує на 20 %-не зростання інфляції, тим більша ймовірність того, що всі вони будуть пристосовуватися до цього принаймні шляхом 20 %-го підвищення цін та заробітків. Стабілізаційна операція може розірвати згубне коло інфляційних сподівань лише тоді, коли обіцянки такого ефекту виходитимуть від гідного поваги і довір'я уряду.

Другий аргумент головним чином пов'язаний з гуманітарними міркуваннями. Населення Угорщини серйозно терпить від нинішніх хвороб економіки. Першочерговим обов'язком політичних організацій, партій і всіх урядових інституцій є полегшення народних бідувань. Оздоровлення економіки вимагатиме серйозних жертв, однак жертвопринесення не повинні тривати безкінечно. Якщо єдиним спасінням для хворого є ампутація ноги, то більш людяно зробити це водночас і під анестезією, ніж робити численні операції, відтинаючи щотижня або щомісяця по шматку ноги. Іштван Шеченю, великий політик-реформіст XIX ст. і один із перших угорських економістів, використовуючи у своїй книзі «Кредит» метафору про видалення зубів, писав: «Зубний лікар або технік є жорстоким, якщо він видаляє зуб повільно і стиха, мотивуючи це безглуздою жалісливістю і розтягуючи операцію на тривалий час» (І. Шеченю, 1979. На цю цитату звернула мою увагу К. Шабо).

Люди мають всі підстави для обурення з нагоди майже щотижневих зазіхань на їх добробут. Ми вже дійшли до такого

стану, коли можна закликати робітників до страйку у зв'язку з підвищенням цін на певні м'ясні продукти, між тим як мільйони сімей покiрливо терплять щоденні збитки, які у загальній сумі становлять набагато більшу величину. Я твердо переконаний, що люди швидше погодилися б пережити разовий радикальний шок і одержану травму, коли б вони були впевнені, що після цього їхнє становище поліпшиться, а не терпіти безпросвітну матеріальну нужденність в умовах повільного, але неухильного погіршення економіки, економічних та соціальних вибухів, які вони нині переживають.

Після першого виходу моїх пропозицій влітку 1989 р. і публікації угорського видання цієї книжки мені довелося вислухати немало заперечень. Твердили, що лише круті заходи є дійовим способом боротьби з інфляцією у таких країнах, як Польща та Югославія, що зазнали й гіперінфляції. В Угорщині нібито немає потреби вдаватися до такої стратегії, бо тут, мовляв, норма інфляції більш помірна.

Проте принциповий вибір стабілізаційної стратегії, тобто вибір лікування еволюційним, поступовим шляхом чи хірургічним зовсім не визначається рівнем інфляції. Справді, кілька років тому, коли темпи інфляції в Угорщині вимірювалися лише одноцифровою величиною, я відстоював одночасну радикальну перебудову структури цін, оподаткування і багатьох інших елементів економічної системи у комплексі з фундаментальними політичними змінами. У дослідженні, написаному спільно з Агнесом Маттісом і опублікованому пізніше угорською мовою (1987), я захищав саме таку точку зору. (Висновки експертів за цією книгою, виданою англійською мовою, можна знайти у Корнаї (1990).) Хірургічна операція потрібна Угорщині і всім країнам Східної Європи, навіть тим, які ще не зазнали досі інфляції зовсім не через інфляцію. Вона необхідна тому, що поступові часткові заходи можуть бути шкідливі і не розв'яжуть загальних проблем. Це переконання покладене в основу аргументів угорського видання, яке я написав ще тоді, коли не був знайомий з польською програмою. Мої пропозиції ґрунтувалися на розумінні того, що у соціалістичній економіці макроперебудова і стабілізація повинні відбуватися одночасно з глибокими суспільними змінами.

Польща мала додаткові причини для якомога швидшого проведення операції — неприпустиме підвищення інфляції. В міру детального ознайомлення з польською програмою, а також після бесід з одним із провідних її «архітекторів» Джефрі Саксом із Гарвардського університету, я ще більше переконався в тому, що мої пропозиції задавали правильний напрям. Дискусії з цим економістом і ознайомлення з його працями (наприклад, Сакс і Лінтон (1989)) допомогли мені уточнити багато важливих деталей у моїх пропозиціях. Зокрема, розуміння польських планів допомогло мені при перегляді угорської

політики стосовно конвертованості грошової одиниці і зовнішнього боргу.

Безперечно, польська і угорська ситуації мають і подібність, і відмінні. Кожна східно-європейська країна, що розпочала перехід від соціалізму, розпочне його, виходячи із власних політичних та економічних умов. Та все ж спільною рисою для всіх їх є необхідність одночасних змін у політиці, управлінні економікою та відносинах власності.

Гуманітарні та економічні резерви

Суспільство повинно бути підготовлене до операції, створивши відповідні резерви. Необхідними є чотири типи резервів.

1. Найважливішим є «гуманітарний» резерв, тобто фонд, що може бути використаний при належному громадському нагляді для надання невідкладної допомоги всім, хто потрапив у скрутне становище. Рано чи пізно всім доведеться адаптуватись до нових ринкових відносин, що виникнуть після операції. Тих, хто не зможе цього зробити, слід підтримати за допомогою відповідних заходів соціальної політики, яка буде розкрита у наступному розділі. Я тут не маю на увазі постійну систему соціального забезпечення, яка необхідна для будь-якого гуманного суспільства. Йдеться про швидку допомогу у перші один — два роки операції. Така допомога має бути доступною і для тих, хто спроможний сам утриматися на плаву. Однак важливо наголосити на тимчасовому характері цієї допомоги. Суспільство сподівається, що всі, хто може утриматися на поверхні, рано чи пізно попливуть самі, без допомоги. Немає потреби опікати тих, хто здатний створити собі необхідні умови для нормального життя.

2. Повинні бути створені резерви *товарів і потужностей*, щоб забезпечувати постачання населення життєвонеобхідними товарами споживання, паливом та іншими джерелами енергії і т. ін. Може трапитися, що з самого початку операція проходитиме з перебоями; у цьому випадку, маючи достатні державні резерви, можна уникнути серйозного безладдя.

3. Держава повинна мати у своєму розпорядженні достатні резерви конвертованої твердої валюти для оплати додаткового імпорту у випадку тимчасових труднощів. Такі резерви потрібні і для того, щоб державна банківська система могла забезпечити перехід до конвертованості форинта. Якщо з'явиться надлишковий попит на іноземну валюту, то він має покриватися насамперед за рахунок резервів. (Інша річ — вирішити, які засоби використовувати після цього для відновлення рівноваги на ринку іноземної валюти.)

4. Крім нормального обсягу кредиту, призначеного для державного і приватного сектора, повинні передбачатися *резервні кредитні квоти*. Вони могли б використовуватися для надання позики державним або приватним підприємствам на перехідний період, якщо

ті несподівано виявляться неплатоспроможними під час операції. Це повинні бути жорсткі кредити, а не підтримка взятих на поруки порушників. Якщо підприємство зуміє витримати стабілізаційну операцію за допомогою такого кредиту, то позика виправдана, якщо підприємство збанкрутує, вона виявилась даремною. У такому разі підприємство має бути позбавлене права перегляду початкових умов кредиту або одержання нового. Операція в цілому повинна привести до прискорення крутого природного відбору підприємств, і короткострокові позики мають стати останнім шансом для тих організацій, які вважають себе достатньо сильними, щоб вижити в нових умовах.

Фінансове забезпечення всіх чотирьох видів резервів повинно передбачатися стабілізаційною програмою. Але стабілізаційна операція приречена на невдачу, якщо вона збалансована на краєчку лева. Пізніше, коли виникне потреба у фінансуванні програми індивідуальної допомоги, непередбаченого імпорту або у позиках для підприємств на перехідний період, така нестійка рівновага може розсипатись. Саме для таких надзвичайних обставин мають бути закладені *попередньо* спеціальні резерви. Будь-які залишки можуть бути потім вкладені в інвестиції. Разом з тим жоден форинт або долар понад встановлений резерв не може бути використаний на такі цілі.

Стабілізаційна операція у міжнародному контексті

Стабілізаційна операція повинна в основному спиратися на власні ресурси та виробничі потужності. Автори програми операції можуть розраховувати на іноземну допомогу лише у тому випадку, якщо вона абсолютно гарантована. В цьому аспекті програма має бути песимістичною і надзвичайно обережною. Якщо іноземна допомога виявиться більшою, ніж передбачалося, надлишок завжди можна буде використати для добрих цілей.

У той же час я впевнений, що саме ті зміни, про які йшлося в розд. I, а також сама стабілізаційна операція значно розширять рамки іноземної допомоги. Давайте розглянемо найважливіші завдання у цьому контексті.

1. Обидва уряди, і теперешній, і новий, той, що прийде після виборів, мають виважено переглянути зв'язки Угорщини з країнами РЕВ. Довгострокові цілі багатомірні. З одного боку, Угорщина повинна зменшити свою залежність і за імпортом, і за експортом. З іншого боку, країні потрібна більш сприятлива структура власної зовнішньої торгівлі.

Найсерйознішим недоліком експортних зв'язків Угорщини з колишніми країнами РЕВ є низький рівень якісних стандартів на цих ринках, який склався дуже давно. Саме низькі стандарти якості та ажіотажний попит роблять ці комерційні зв'язки такими привабливими для державних підприємств, які бажають працювати

саме на ці ринки. Тут відносно легко продавати ту продукцію, яка не знайшла б збуту на ринках з твердою валютою. Це ще один із аргументів на користь того, щоб змістити сферу інтересів Угорщини на ринки, що вимагають високої якості товарів. Між тим, дуже важливо, щоб угорський уряд забезпечив сталість ділових зв'язків навіть у ході політичних змін. Будучи підписаним, діловий контракт не повинен порушуватися у односторонньому порядку — такий основний закон чесної торгівлі. Репутація Угорщини як надійного партнера ні в якому разі не повинна знижуватися. Одностороннє порушення економічних угод прийнятне лише за надзвичайних обставин і завжди лише після схвалення парламентом.

2. Характеризуючи економічні зв'язки Угорщини із господарствами країн Заходу, коротко зупинимося на проблемах приватного іноземного капіталу. Це особливо важливо, оскільки в громадських дискусіях приділяється надто велика увага ставленню до Угорщини західних урядів та міжнародних організацій. Безсумнівно, їхнє ставлення для Угорщини далеко не байдуже, але я впевнений, що для неї більш важливим є ставлення західних бізнесменів, підприємців та менеджерів приватних фірм. Не існує «капіталістичного інтернаціоналу» і капіталісти всіх країн не об'єднуються. Вони не танцюють під дудку якого-небудь загальносвітового центру, хай це буде Вашингтон, чи Бонн, чи Токіо. Їхні дії координує невідома рука ринку методом проб та помилок. Вони звичайно ж прислуховуються до урядових заяв, та все ж частіше звертають увагу на угорські експерименти їх колег-бізнесменів. Однієї гіркої історії бізнесмена про свої розчарування у сутичці з бюрократичними перепонами в Угорщині достатньо, щоб звести нанівець сотню урядових гарантій. Соціально-економічна система не може дати два обличчя: потворно-го — для власних громадян і привабливого — для всього іншого світу. Ми не можемо більше будувати потьомкінські села: утримувати у діловому центрі Будапешта елегантно опоряджені на західний зразок банки, в той час, як у провінції жителі не можуть дозвонитися до столиці по телефону, а клієнти годинами простоюють у чергах, щоб дочекатися оформлення елементарних банківських операцій.

Економічні зв'язки Угорщини із західним світом будуть удосконалюватися у міру розвитку культури та свободи угорського підприємництва. Розсудливий, розумний капіталіст Заходу, якого нелегко обдурити, не йме віри *винятковим* умовам, що «даровані» йому: особливим податковим пільгам, особливим умовам обміну валюти, особливим митним податкам, що застосовуються лише до іноземців. Він повірить у все це тоді, коли такі умови будуть поширені на всіх без винятку угорських громадян. Якщо, як про це йшлося у розд. I, угорський підприємець може вільно займатися бізнесом, не звертаючись з будь-якого приводу за дозволом, тоді іноземний громадянин також почне свій бізнес, почувавши себе набагато спокійніше. Якщо угорський громадянин обкладається єдиним, всім

зрозумілим і сталим податком, то й іноземний підприємець побачить, що немає причин побоюватися загрози щодо зростання податків. Такий перелік можна було б продовжувати. Ця сфера також потребує безперервного, послідовного та узгодженого розвитку. Бажано, щоб до початку здійснення заходів по стабілізації таких змін відбулося якомога більше.

На мою думку, операція сама собою може сприяти зміцненню довіри західних бізнесменів. Вони впевнилися б у тому, що порядок і стабільність здатні ефективно протистояти інфляції, бюджетному дефіциту, спотворенню цін та незбагненній податковій системі.

3. Наведені твердження, звичайно, не применшують важливість допомоги Угорщині, яку вона могла б отримати від західних урядів та міжнародних фінансових інститутів. Не вдаючись тут до деталізації, я лише хочу зробити одне зауваження. Стабілізаційна операція — найкраща нагода для мобілізації значної частини західної допомоги. У західних політичних та економічних колах багато хто вважає, що вони вже обпеклися на досвіді 70-х років, коли надані ними позики прямо танули у руках урядів-боржників. Уряди, що були тоді в Угорщині при владі, починаючи з 70-х років щорічно пропонували нові схеми реформ, тоді як борги продовжували зростати, а хвороби економіки прогресувати. Сьогодні з'явилась унікальна можливість. Досить значною є вірогідність того, що Угорщина буде мати вільно обраний парламент і новий уряд, який користуватиметься його підтримкою. Додамо, в дусі цієї книги, що новий уряд має шанс представити чітку програму стабілізації, яка включатиме різновид «шокової терапії». У такому випадку ми могли б одержати підтримку з боку західних урядів у різних формах: наприклад, у формі позик на кращих, ніж у середньому, умовах; можливо, також ми змогли б розраховувати і на більш поблажливе ставлення до наших існуючих боргів (я повернуся ще до останнього пункту). На мою думку, іноземні уряди та міжнародні організації більш схильні підтримувати заходи, які планується завершити у недалекому майбутньому, за один-два роки, аніж відреагувати на туманні обіцянки на далеку перспективу.

4. У своїй програмі новий уряд мав би запевнити угорський народ про те, що він знову повернеться до переговорів із кредиторами про умови погашення заборгованості країни, але він повинен утриматися від заяви про перегляд домовленостей у традиційному значенні цих слів. Такий крок може лише підірвати авторитет Угорщини у фінансовому світі. Країна повинна уникнути перегляду умов витрати боргів навіть під тиском надзвичайних обставин.

Це, проте, не означає, що держава має автоматично, мовчки і покірово, сліпо і без будь-яких сумнівів нести тягар боргів, у які залізло сьогоднішнє покоління угорських громадян. Народ уже достатньо настраждався і неспроможний більше відгукнутися на нові заклики до терпіння та самообмеження у наступні десятиліття.

Навряд чи можна сподіватися, що народ погодиться на подальші злигодні в обмін на обіцянки кращого життя у далекому майбутньому, можливо в 2010 або 2050 році. Борговий тягар угорського народу повинен бути полегшений тепер, у найближчі два роки.

Ця суперечлива проблема знайома і західним економістам та політикам, оскільки в світі існує кілька країн, що зіткнулися з подібними труднощами щодо сплати власних боргів. Керівники центральних національних банків у таких випадках поводять себе дуже схоже, незалежно від того, чи є боржником країна соціалістична, чи капіталістична. Їхній основний критерій негативний: «Не дратувати банків-кредиторів!» Похвала в колах міжнародних банкірів є великим компліментом, достатнім, щоб компенсувати незадоволення у себе дома. До того ж, ті, хто стоїть біля керма влади, як правило, не обізнані з міжнародними фінансовими справами і беззастережно покладаються на власних банкірів. Якщо їхні власні банкіри залякують їх погрозами: «Це погано закінчиться, якщо ми не заплатимо!», — вони готові будуть піти на те, щоб примусити людей ще більше затягнути свої паски.

Боржник є полоненим свого кредитора, але й кредитор залежить від боржника. Одночасно з проголошенням своєї стабілізаційної програми, новий уряд Угорщини має запевнити народ про свою рішучість зменшити тягар виплати боргу. При цьому зовсім не треба діяти необачливо, уряд не повинен ні за яких обставин свавільно порушувати жодного кредитного договору. Слід провести окремі переговори з кожною групою кредиторів: з так званим «паризьким клубом» західних кредиторів, з урядами різних країн, з міжнародними фінансовими організаціями, зі східноєвропейськими торговими та фінансовими партнерами і т. ін. Треба спробувати спокійно, але наполегливо переконати кожну групу кредиторів у тому, що Угорщина не зможе і не буде виплачувати свої борги за первісною домовленістю. Зобов'язання країни мають бути переглянуті з дотриманням усіх правових і етичних норм. Доцільно було б у такий спосіб уже на підготовчому етапі, що передує заходам по стабілізації, здійснити якомога більше таких переглядів. Пізніше сама операція по стабілізації створить умови для продовження переговорів.

Під час переговорів, а можливо, й пізніше, слід повністю виконати наші короткострокові зобов'язання по сплаті процентів. Проте є шанси зменшити наші середньо- та довгострокові зобов'язання. Деяким країнам вдалося протягом останніх кількох років провести успішні переговори з цього питання. Це може тимчасово дещо погіршити офіційну кредитоспроможність Угорщини, але я згоден з тими, хто вважає, що з таким недоліком слід змиритися. З одного боку, навіть у цьому випадку Угорщина залишиться в числі країн з кращими ставками кредиту. З другого боку (і це вирішальний аргумент) перегляд заборгованості настійно необхідний для того, щоб стабілізаційна операція не лягла непосильною ношею на плечі народу.

Ліквідація економіки дефіциту

Інфляція та дефіцит сьогодні співіснують в Угорщині.

Г. В. Колодко та У. У. Мак-Махон (1987) назвали це явище «дефіцитінфляцією», термін, створений на зразок «стагфляції», що відбиває одночасне існування стагнації й інфляції.

Економічна політика, викладена у даній книзі, дає можливість усунути обидва ці тісно пов'язані явища. Тут я висуваю ідеї, пов'язані із заходами по стабілізації, але хочу підкреслити, що вони (ідеї) тісно пов'язані з напрямом діяльності, описаним у розд. I.

Синдром дефіциту — явище комплексне: його виникнення залежить від кількох факторів. Ця проблема стосується як макро-, так і мікрорівня. Серед причин дефіциту — відносини соціалістичної власності та методи управління економікою, соціалістична фінансова та цінова системи. Нині з'явилися можливості усунути економіку дефіциту в Угорщині, оскільки реалізовано ряд заходів і передбачені подальші зміни в усіх сферах економіки.

Не можна сподіватися, що після проведення заходів по стабілізації дефіцит щезне безслідно. Протягом деякого часу ринок буде працювати з великими перебоями і меншими адаптивними можливостями, ніж старі, випробувані ринки. Але можна сподіватися, що головні фактори, які призводять до хронічного, загального дефіциту в економіці, будуть в основному усунуті за допомогою розглянутих у розд. I заходів по стабілізації та здійсненню перетворень.

Оскільки вище ми вже розглядали всі передумови ліквідації дефіциту, обмежимося тут їх коротким переліком.

1. У процесі стабілізаційної операції макропит і макропозиція повинні урівноважитися. Якщо нам вдасться досягти цього під час стабілізації, а також зберегти і підтримувати цю нову рівновагу, значить, ми зможемо сказати, що нам вдалося ліквідувати одну із головних причин дефіциту: надмірний попит на макрорівні.

Тут я повинен настійно попередити читача, що якщо попит знову підвищиться, то це, можливо, знову викличе інфляційну напругу і стимулюватиме відтворення дефіциту. Точніше, якщо уряд перешкоджатиме зростанню цін, які протидіятимуть надлишковому попиту, то неминуче виникне прихована інфляція з її незмінним супутником — дефіцитом.

Це реальна загроза. Якщо стабілізаційна операція провалиться або якщо макропит знову стрімко підвищиться у післяопераційні роки, то є всі підстави сподіватися широких закликів до стримання росту цін. Різні групи будуть посилювати політичний тиск, щоб обмежити верхню межу цін і заморозити їх. Останнє в свою чергу призведе до відродження прихованої інфляції, яка є сама собою одним із генераторів дефіциту. Це ще один аргумент на користь створення справжньої рівноваги на макроекономічному рівні під час

стабілізаційної операції. Якщо вже нам судилося зробити помилки, то краще хай це буде надлишкова пропозиція, ніж надмірний попит.

2. Я вважаю за важливе ще раз виділити окремим пунктом необхідність суворих обмежень на попит державного сектора. Як уже пояснювалося у розд. I, безнадійно сподіватися, що жорсткі бюджетні обмеження будуть застосовуватися до державних підприємств при існуючому панівному становищі державного сектора. У цьому контексті термін «жорстке бюджетне обмеження» означає, що підприємства будуть добровільно стримувати свої витрати, до чого їх спонукатимуть власні інтереси. Але на підприємствах з державною власністю виникнення реальних стимулів до одержання прибутків досить неправдоподібно. Час від часу постійно будуть зростати інвестиційні апетити та тенденція до підвищення заробітної плати. Ось чому я пропоную, щоб схильність державного сектора до витрат обмежувалися зовні і зверху.

Методи розв'язання цього завдання ще тільки розробляються, хоч уже й виникають сприятливі передумови для їх подальшого розвитку. Ситуація була іншою у попередній період, коли всі регулятивні функції були зосереджені в руках вищих органів державної влади, яка жила душа в душу з державними підприємствами. Ця всемогутня бюрократія виявила велику схильність до марнотратства на всіх рівнях народного господарства. Та нині може виникнути реальна сила в формі багатопартійного парламенту, здатна протидіяти цьому. Не будучи частиною бюрократії, цей законодавчий орган фактично буде стояти над нею. Як виразник волі народу, він буде мати повноваження обмежувати витрати. Сподіваюсь, що законодавча влада, діючи незалежно від уряду, а точніше — як її вищий орган, буде здатна твердо обмежити потяг державних підприємств до марнотратства. Відповідно ця законодавча влада повинна всюди встановити жорсткі бюджетні обмеження для державного сектора. Якщо вона зуміє це зробити, то тоді вдасться зупинити один із головних механізмів відтворення дефіциту. Інакше дефіцит неминуче виникне знову.

3. Одним із основних методів ліквідації економіки дефіциту є поширення приватного сектора. Цю роль приватний сектор уже частково виконав: деякі потреби, котрі державний сектор неспроможний задовольнити, задовольняються в результаті легальної та нелегальної приватної діяльності. Дефіцит для Угорщини був менш характерним, ніж для багатьох інших соціалістичних країн, зокрема ще й тому, що тут значну питому вагу мала «друга економіка», яка частково заповнювала порожнечу, залишену «першою» економікою.

Бюджетне обмеження приватного сектора є жорстким, що пояснюють дуже просто: приватний власник платити із власної кишені. Через це нічого побоюватися, що попит приватного сектора зростатиме. Відповідно тут, на відміну від державного сектора, немає внутрішнього механізму, що відтворює надмірний попит.

З урахуванням всього сказаного у розд. I я сподіваюся, що приватний сектор буде процвітати. Важливо, щоб громадськість зрозуміла логіку дії приватної ініціативи і функціонування ринку за цих обставин. Саме дефіцит, як магніт, притягує підприємців, коли їм надається можливість діставати прибуток завдяки дефіцитній ситуації. Затоварений ринок не може забезпечити відчутного прибутку. Та тільки виникає платоспроможний попит за умов недостатньої пропозиції, мобільний капітал відразу ж прагне туди, щоб «робити бізнес». Така гнучкість, ініціатива, здатність швидко розпізнавати і використовувати нові можливості, а також свобода переливу капіталів і конкуренція можуть прокласти шлях до ліквідації численних мікродефіцитів.

Вільний перелив приватного капіталу в усі області виробництва та торгівлі, включаючи й вільний приватний імпорт, може створити таку ринкову ситуацію, яка відома як ринок покупців, де продавці змагаються між собою за покупця.

В умовах капіталізму це виявляється насамперед у ринковій структурі з так званою недосконалою конкуренцією. Продавці намагаються завоювати покупців у конкурентів, добиваючись переваг над ними за допомогою кращої якості, люб'язного обслуговування та більш швидких і надійних доставок (див. роботи Т. Скитовськи (1951), (1971) та Е. Домара (1987)).

4. Вільні і гнучкі ціни — вимога, що стосується всіх трьох попередніх пунктів. Вони необхідні для досягнення рівноваги між попитом та пропозицією на макрорівні і для забезпечення їх тісної взаємодії. Як я уже підкреслював у розд. II, вільні ціни в ході стабілізаційної операції мають стати переважаючими у народному господарстві.

У вступі ми встановили різницю між завданнями, які повинні бути розв'язані одразу, і тими, котрі можуть здійснюватися лише поступово. Усунення економіки дефіциту потребує спільного вирішення цих двох типів завдань. Стабілізаційна операція створить лише деякі умови, необхідні для ліквідації дефіциту (макрорівновага, вільні ціни), та є й інші умови, що довершують перелік вимог. Це довгострокові завдання, пов'язані з ефективним розвитком приватного сектора і постійним контролем за попитом державного сектора.

Операція та видужання

Зробивши огляд основних компонентів стабілізаційної операції, приведемо кілька заключних міркувань. Жодна країна ще ніколи не здійснювала операцію, яку пропонує ця книга. Радянському Союзу після двох світових війн вдалося зупинити або радикально уповільнити інфляцію. Проте соціальні і, головне, політичні умови, за яких здійснювалися радянські програми, радикально відрізнялися від теперішньої ситуації в Угорщині.

Після другої світової війни досить багато широкомасштабних стабілізаційних операцій здійснювалося у капіталістичному світі. У 1946 р. Угорщина, перебуваючи на пограничній лінії між Сходом і Заходом, зупинила небачену за темпами гіперінфляцію. І хоч деякі еле-

менти соціалістичної системи вже мали місце (прихід Комуністичної партії до влади, розташування радянських військ на території Угорщини), економіка в цілому ще функціонувала на базі приватної власності. Стабілізаційна програма об'єднала воедино зусилля всіх політичних партій, що здійснювали перебудову на той час, і була підтримана приватним капіталом та організованою працею.

Часто згадувана західнонімецька реформа 1948 р. мала великий успіх, і знову-таки це була операція у найсудовішому значенні цього слова: здійснені одним заходом переміни, змогли одночасно запровадити стабільну валюту і майже повну лібералізацію економіки. Проте це було зроблено в економіці приватній за своєю суттю. Було розформовано кілька величезних монополістичних організацій, але відносини власності залишалися незайманими. Ерхардт (широко відомий як «архітектор» західнонімецької соціальної ринкової економіки) та його радники розглядали безліч факторів, але їм не доводилося стикатися з завданням щодо створення «штучних» (ніби у лабораторії) приватних власників. Їх оточували «живі» приватні з діда-прадіда власники.

Аналіз досвіду інших радикальних стабілізаційних операцій, (наприклад, в Ізраїлі чи в Болівії) не входить у сферу цього дослідження. Достатньо сказати, що хоча ці операції і здійснювалися у тяжко хворих економіках, де питома вага державного сектора була набагато вищою, ніж у Німеччині часів Ерхардта, економіки Ізраїлю та Болівії також були в основі своїй приватними.

Угорщина та Польща — перші держави, що одночасно підійшли до здійснення двох головних завдань, а саме: перехід до економіки з переважаючим приватним сектором, фундаментальна макроадаптація та стабілізація. У такому поєднанні реалізація цих завдань особливо важка.

Тверде і рішуче впровадження операції може вселити в людей надію на те, що криза скінчиться у недалекому майбутньому. Тим, хто пережив тяжку хворобу або спостерігав за стражданнями близької людини, добре відомий той душевний стан, що примушує пацієнта звертатися до лікаря і благати: «Я так більше не можу. Зробіть що завгодно, тільки врятуйте мене! Я згоден на операцію, аби лишень мені стало краще!» Я відчуваю, що терпіння угорського населення так само дійшло до краю. Люди ситі по горло безкінечним латанням дірок і не вірять у завтрашній день. Гадаю, вони згодні на ризик радикальної операції. Незважаючи на всі тимчасові ускладнення і біди, які вона викличе, операція, зрештою, обіцяє справжній порядок і спокій.

III. ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПЕРЕХОДУ З ПОЛІТИЧНОГО ПОГЛЯДУ

Популярність програми

Наскільки популярною є програма, викладена в попередніх розділах? Звичайно, сподіватися, що кожний її пункт буде схвально прийнятий, було б нереальним. Запроваджена програма не є популістською. Та перш ніж торкнутися пунктів, котрі можуть викликати протидію, я зупинюся на потенційно популярних середніх. Втім, навіть ці пропозиції не всі сприйматимуться схвально, їх привабливість залежатиме від етичних та політичних поглядів і економічних інтересів громадян.

1. Концепція викладена у цій книзі, приверне увагу справжніх лібералів.

Термін «ліберальний» (як протележний терміну «консервативний») має особливий зміст у політичному словнику США. Ця книга вживає слово «ліберальний» відповідно до європейської політичної та інтелектуальної традиції. Його зміст в кількох наступних положеннях, і в цьому ж значенні воно вживається в розд. I.

Особиста свобода не є винятковою цінністю: для більшості угорців існують і інші цінності, такі, як матеріальний добробут суспільства, соціальна справедливість і пріоритет всенародних інтересів над інтересами особистими. Ці цінності часто доповнюють одна одну, та вони можуть перейти і в суперечність. Шлях розвитку, який представлено тут, привабить тих, хто розглядає індивідуальну свободу та суверенітет громадянина як цінності, що дорівнюють, якщо не є найвищими, порівняно з іншими цінностями. Ці люди відкидають підлеглість особи від інтересів держави та колективних інтересів, що їх визначають рухи, партії або їх лідери.

У попередньому абзаці ми могли б замінити слово «особистий» словом «сімейний». У проекті програми не розрізняються індивідум у буквальному значенні цього слова і сім'я, котра є найменшою спільністю індивідумів. Програма вимагає свободи і суверенітету для родини, вона прагне зробити її здатною приймати економічні рішення.

У наші дні свобода стала модним словом в Угорщині. Мое дослідження спрямоване на те, щоб надати цьому слову більш конкретного економічного значення. Кожна людина і кожна сім'я мають право вільно розпоряджатися своєю робочою силою, виробленою продукцією, своїм вільним часом, грошима й багатством. Зрештою, держа-

ва має дати спокій людині та сім'ї. Вона (державна) повинна втручатися лише у випадках, коли інші люди або сім'ї потребують захисту від тих, хто справді зловживає своєю свободою.

2. Я впевнений, що ідеї, підняті у цій книзі, привернуть увагу тих, хто бажає взятися за *підприємництво* (у тому значенні, яке надається цьому слову у нашому дослідженні), хто готовий ризикувати і вкладати свої гроші й капітал.

Я не можу бути з тими, хто вважає, що існує лише один-єдиний правильний шлях людської поведінки. Я далекий від того, щоб осуджувати дисциплінованих працівників, які чесно відпрацьовують свій робочий день, точно виконують вказівки начальників, а після роботи повертаються додому, щоб витратити решту дня на відпочинок або на сімейні справи. Таких людей переважна більшість. Є й умоглядні люди, які роздумують над сенсом життя і проявом подій. Ці люди також можуть відіграти благодійну роль, спонукаючи до пошуку та розміркувань. І зрештою, є й такі, хто через несприятливий збіг обставин не здатні виявляти особливу активність, навіть якщо у них для цього з'являється внутрішня мотивація. (Останню групу розглянемо пізніше).

Ще раз підкреслюю, що навіть подумки не прагну осуджувати ці форми поведінки людей, хочу лише чітко пояснити, що моя програма не розрахована на такий тип людей. Тут нам варто повернутися для Адама Сміта. Люди, які готові взяти на себе додатковий тягар, щоб заробити більше грошей заради самих себе, а також для своїх сімей, одночасно приносять користь і для суспільства. Національний дохід і національне багатство — це не якісь високі колективістські категорії і не таємничі економіко-статистичні поняття. Одержуючи додатковий прибуток для себе, ви збільшуєте і національний дохід. Накопичуючи багатства, ви сприяєте зростанню багатства нації. Будуючи будинок для себе, ви збільшуєте національний житловий фонд. Відклавши 1000 доларів у шухляду стола, ви внесете свій вклад у загальнонаціональний фонд твердої валюти. Національний добробут — це ніщо інше, як сума добробуту всіх індивідів.

Люди повинні змінити свій спосіб мислення. Збагачення довгий час вважалося чимось ганебним. Ця помилка корінилась в сутності людської природи: якщо хтось заробляє більше, значить, він відбирає це у інших. Ті, у кого добре йдуть справи, експлуатують інших і ганьба багатому, якщо він своїм багатством негайно не поділиться. Якщо ж він не зробить цього добровільно, треба відібрати у нього багатство.

Країна нині охоплена тяжкою економічною кризою. Ми маємо оточити повагою не тих, хто голосніше за всіх стогне, а тих, хто припинив нарікання і замість того, щоб ходити по установах та просити допомоги, взявся за поліпшення *свого власного* фінансового становища. Замість того, щоб скаржитися, люди повинні працювати понадурочно, вирощувати фрукти та овочі у себе в садах, вкладати

кошти у власні підприємства, об'єднуватися з іншими і засновувати фірми, імпортувати з-за кордону товари, що користуються найбільшим попитом у країні та продавати їх і т. ін. Існують тисячі можливостей, відкриті для всіх.

Старовинне прислів'я «Бог допомагає тим, хто допомагає сам собі» ніколи ще не було таким доречним. Держава повинна допомогти саме тим, хто справді неспроможний домогтися собі сам. Ті, хто може це зробити, але не робить цього через свою пасивність, лінощі або боягузтво, не заслуговують ні на осуд, ні на співчуття. Ці люди — жертви соціалізму, оскільки за минулі десятиліття він висмоктував з них будь-яку ініціативу. Зміни не настануть лише як результат нового морального виховання, хоча й воно також потрібне. Суспільна позиція буде змінюватися під впливом власне соціальних перетворень. Люди рано чи пізно усвідомлять, що кожен повинен самостійно кувати власне щастя.

Це є органічним доповненням до пункту програми 1. Концепція, викладена у цьому дослідженні, буде привабливою для тих, хто домагається особистої або сімейної незалежності і для тих, хто хоче мати користь з цієї незалежності. Вона звернена до тих, хто може і бажає бути ініціативним, активним та підприємливим.

3. Концепція може привабити і тих, хто володіє *власністю* або хто бажає придбати її. Тут я маю на увазі широкий спектр власності — від найменшої (маленький садочок або скромні особисті заощадження) до невеликих середніх (сімейний будинок, приватний магазин або майстерня) і великих підприємств. Та якою б не був обсяг цієї власності, власник повинен бути захищеним від свавілля держави.

У системі здорового політичного плюралізму з'являються партії та асоціації, що відбивають інтереси різних груп власників. Деякі з них спеціалізуються виключно або переважно на захисті інтересів дрібних фермерів, у той час як інші підтримують нижчі верстви міського населення чи великих підприємств. Звичайно, можуть існувати і політичні сили з більш широкими програмами, здатними залучити на свій бік кілька груп власників. Дана книга не має наміру давати поради таким організаціям. Всі політичні сили, що розглядають безпечний та вільний розвиток приватної власності як пріоритетне завдання, можуть приєднатися до запропонованих нами ідей.

Мета моєї роботи — не лише заохочувати приватне нагромадження, а й запропонувати політику, спроможну усунути перешкоди на шляху до цього. Візьмемо, наприклад, сільське господарство. Схема, викладена у цій книзі, не передбачає відродження шляхом державних інструкцій «куркулів», що так жорстоко були винищені під час сталінської колективізації. Не пропонуючи різновиду штучної «рекуркулізації», я висловлююсь на користь сільського «збуржуазнення». Ми повинні радіти з того, що є свідками виникнення в ході органічного розвитку капіталомістких ферм, добре оснащених су-

часними технічним устаткуванням, які, подібно до датських, західнонімецьких або американських ферм, могли б збільшити свою частку у сільськогосподарському виробництві, зменшуючи при цьому кількість зайнятих.

Як і раніше, я відкидаю тут посилення на західні зразки. Не варто твердити, що «дрібні фермери одержують державні субсидії навіть в Америці і в декількох західноєвропейських країнах». Це досить дискусійний момент; багато людей вважає таке субсидювання скоріше недоліком, ніж досягненням економічної політики у західних країнах. Не виключено, що частина парламентаріїв цих країн підтримують субсидії, щоб залучити на свій бік більше виборців. Цілком можливо, що такими ж міркуваннями керуватимуться депутати парламенту в Угорщині. Та оскільки я не хочу висувати себе в депутати парламенту, я відчуваю себе вільним, щоб висловлювати те, що думаю.

Мої попередні міркування про гуманні вимоги під час переходу до вільної економіки стосуються і цього моменту. Треба забезпечити умови, за яких модернізація угорського сільського господарства проходила б на гуманних засадах щодо людей. Якщо, наприклад, дрібна ферма нового типу має намір вийти із сільськогосподарського кооперативу, то в цьому випадку може бути цілком виправдана більша одноразова фінансова допомога або надання довгострокового кредиту як початковий імпульс. Це допомогло б новим фермам утриматися на плаву.

Та надалі слід, щоб приватні сільськогосподарські ферми діяли в таких самих жорстких ринкових умовах, як і решта приватного сектора. Не треба надавати цим фермам постійні державні дотації. Вони повинні мати доступ до коротко-, середньо- та довгострокових кредитів, але умови цих кредитів не повинні пом'якшуватися порівняно з іншими сферами приватного сектора.

Цілком можливо, що дрібна ферма стане більш продуктивною, ніж неефективний кооператив. У цьому випадку вона зможе вижити. Та може прийти й такий час, коли дрібні, погано обладнані ферми відстануть від сучасних дрібних і середніх ферм і розоряться, якщо їм не буде надана урядова допомога. У таких випадках дрібному власнику треба буде надати *тимчасову* позику, поки він сам та його сім'я не знайдуть нову форму діяльності, більш прийнятний для них спосіб існування. Та все ж ситуація, при якій працездатні члени суспільства можуть забезпечувати собі стале виживання лише шляхом підтримки із державного бюджету, для нас не може бути прийнятною.

Крім сільського господарства, перехідний курс може також стати привабливим для тих, хто готовий жертвувати та заощаджувати заради помітного збагачення у майбутньому. Зрозуміло, що не йдеться про авантюристів бізнесу, які прагнуть вигребти все, що можна, а потім втекти. Запропонована тут економічна політика спрямована на те, щоб надати матеріальні, моральні та правові гарантії тим, хто заощаджує з року в рік, щоб вкласти гроші у власне дрібне підприємство, розширює його до середнього, а потім і до великого чи навіть до велетенського. Ленін писав, що дрібне виробництво щодня і щогодини породжує капіталізм, і він був правий. Ті, кого лякає така перспектива, мабуть, не зможуть прийняти запропоновану програму, оскільки вважають, що навіть процвітаючий дрібний виробник не повинен виходити за межі дрібномасштабного виробництва. Ці люди дотримуються таких поглядів: цілком припустимо володіти дрібною ділянкою чи майстернею. Якщо справи у власників йдуть добре, то досить того, що вони потратять свої гроші на дорогу мандрівку або побудують розкішний дачний будинок. Та не можна допустити,

щоб вони перетворилися у справжніх капіталістів. Дана книга категорично відкидає таку логіку мислення. Не можна штучно створювати капіталістичні фірми на основі державних декретів. Замість цього треба створювати сприятливі умови для нагромадження приватного капіталізму. Програма звернена до тих, хто розглядає це як втішну можливість.

4. Заходи по стабілізації в перспективі обіцяють *спинити інфляцію*. На мою думку, ця програма приваблює мільйони людей, крім вузької групи осіб, що наживаються на інфляційному процесі. Тільки уявіть собі, яку політичну підтримку одержать політичні групи, що прагнуть до влади, якщо вони пообіцяють зупинити інфляцію, візьмуть на себе повну відповідальність за проведення операції і *дотримують свого слова*. Багато хто погодиться на жертви аби лише зупинити інфляцію.

Жаль, що в умовах постійного зростання цін ніхто ще не дав такої обіцянки. Це одна з причин того, чому люди вважають ситуацію безнадійною. Сьогодні вони обурені тим, що підвищення цін офіційно оголошується щотижня, а завтра вони обурюватимуться ще більше на те, що ціни продовжують підвищуватися без будь-якого офіційного оголошення. Власне кажучи, якщо ми розглянемо народне господарство в цілому, проблема виглядає не такою вже серйозною з точки зору реального споживання, на противагу тому, як її сприймає громадська думка. Широким верствам населення зростання цін компенсується, а іноді навіть перебивається підвищенням номінальної заробітної плати. І все ж таки постійне підвищення цін всіх обурює. Тому чітка і недвозначна стабілізаційна програма могла б стати досить популярною, якби її ініціатори відкрито і задалегідь оголосили про те, що вона хоч і викличе значний шок, вже ж чимале підвищення цін буде останнім. Нічого й говорити про те, що популярність програми насамперед залежить від суворого дотримання всіх обіцянок.

5. Запевнення у *ліквідації економіки дефіциту* — один із привабливих пунктів програми. На жаль, як і у випадку з інфляцією, фактично жодна програма політичного руху чи партії не взяла на себе такого зобов'язання. Тим часом, це одна з найбільших підстав до невдоволення населення: селяни й міські жителі, молодь і старі, багаті й бідні — всі страждають від дефіциту, черг і принизливого відчуття залежності від ласки продавця. Дефіцит дратує споживачів і постійно порушує роботу виробників. У колишні часи одне з перших вражень угорців, які перетинали угорсько-австралійський кордон, було раптове усвідомлення того, що за певну ціну він тут може купити все. Це була найяскравіша відмінність між двома системами. Усунення економіки дефіциту могло б довести угорським громадянам, що система зазнала справжніх змін і що кінець кінцем угорці зможуть користуватися перевагами ринку покупців.

6. Викладена тут економічна політика привабить усіх, хто не

байдужий до долі *державних грошей* і кому обридло їхнє розбазарювання. Ці люди вимагають, щоб усі чиновники, які розпоряджаються державними грошми перебували під жорстким громадським контролем.

7. Програма не буде ні особливо приваблюючою, ні надто тривожною для переконаних прихильників *принципу державної власності*. Йдеться не лише про керівників державних підприємств, а й про тих, хто довгий час був і тепер ще є щирим прихильником соціалістичних принципів і хто бачить самодостатню цінність у тому, що засоби виробництва не перебуватимуть у приватній власності. Запропонована тут економічна політика застерігає від негайного та безвідповідального скасування державної власності. Вона застерігає, що проведення такого заходу було б так само крутим і безвідповідальним кроком, як радикальне знищення приватної власності. Програма спрямована на створення справжнього, а не фальшивого суперництва між секторами економіки. Роль приватного сектора повинна зростати пропорційно його здатності доводити свою перевагу над державною власністю. Приватні підприємці повинні мати можливість купувати деякі підприємства державного сектора, але тільки в межах власних засобів і суми кредиту, яку вони здатні одержати (заклавши свої матеріальні цінності).

Ця програма не блокує ні розвитку колективної власності, ні справжньої кооперативної власності.

Всього цього можна досягти в результаті органічного розвитку. Нам треба почекати 5, 10, а можливо, й 20 років, поки стане ясно, якою буде частка державної власності, що залишиться після природного процесу «збуржуазнення». За всіма підрахунками, ця частка повинна бути достатньо малою, щоб поведінка державного сектора визначалася поведінкою приватного сектора з його жорстким бюджетним обмеженням, орієнтацією на ринок, який твердо відстоює світ бізнесу і відкидає всі інші шляхи.

Тих, хто переконаний у життєздатності державного сектора, все це має спонукати насамперед до активної роботи, а не до несамовитого опору. Зрештою, ця програма привабливіша, ніж ті, що пропонують ліквідувати державну власність одним розчерком пера.

8. Запропонована політика закликає зупинити *марнотратство і розтринькування державних ресурсів і майна* під будь-яким приводом. Це явище дратує і обурює людей. Десятиліттями лунали гасла, що багатство країни — є багатством народу. Це лише напівправа, оскільки 10 мільйонів громадян Угорщини, мабуть, не зможуть самі безпосередньо контролювати комплексний процес виробництва. Як уже неодноразово наголошувалося у цій книзі, державна власність належить всім і нікому.

Проте це гасло було справедливим за тієї умови, що праця і самозречення населення країни втілювалися у багатстві держави. Люди мають право знати, яка буде доля цього величезного скарбу. Запропоно-

вана тут програма вимагає, щоб всіляки торгові угоди здійснювалися при яскравому світлі гласності і на чесних засадах. Ця популярна ідея здатна збільшити число прихильників програми.

9. Хоча це і входить до попереднього пункту, я все ж хотів би підкреслити й тут: не можна продавати державне багатство іноземним покупцям за цінами, що встановлюються на майно при ліквідації підприємства. Тут нам знову ж таки потрібна добре продумана *загальнонаціональна політика*, а не короткозорий ізоляціонізм, ксенофобія чи антизахідні упередження. Було б дуже корисно, якби зарубіжні бізнесмени купували в Угорщині підприємства, засновували офіси та магазини або спільні підприємства за умови, що це буде вигідно для угорського народу. Численні церемонії відкриття нових спільних підприємств зі всім рекламним галасом у засобах масової інформації, обміном установчими документами і тостами з шампанським не є показниками успіху. Замість цього хотілося б мати конкретний аналіз, який би довів, що ці угоди справді вигідні для Угорщини.

Ми повинні встановити законодавчі обмеження на шляху тотального вторгнення іноземного капіталу. Замість того, щоб обмежувати інтереси іноземного капіталу шляхом бюрократичних заборон, ми мали б якомога чіткіше та відвертіше визначити межі нашої гостинності і наше розуміння правопорушення та виходу за межі допустимого.

Така загальнонаціональна політика — послідовна і одночасно вільна від будь-яких проявів шовінізму — може мати велику привабливу силу.

Варто зробити ще одне зауваження щодо програми. У нашому дослідженні ми неодноразово підкреслювали, що немає потреби у рабському наслідуванні інститутів західного ділового світу. Я зовсім не вважаю, що Угорщина повинна рано чи пізно винайти власну фондову біржу замість того, щоб перейняти досвід, набутий біржами Нью-Йорка, Цюриха чи Токіо. Мое непопулярне застереження проти нерозбірливого наслідування іноземних шаблонів базується на переконаності в тому, що ряд установ можуть виникнути лише в результаті природного історичного розвитку. Багато інститутів не змогли зміцнитися протягом останніх десятиліть, оскільки вони виявилися штучними плодами ілюзій, нав'язаних суспільству. Нова стадія історичного розвитку Угорщини закладе природний фундамент для різних організаційних форм, правових інститутів і суспільних звичаїв ринку, економічного менеджменту і ділового світу. На це, безперечно, будуть впливати західний приклад і контакти із західними партнерами. Давайте навчатися у них всього, чого тільки зможемо, але з достоїнством. Не так уже й важливо добитися схвалення іноземних банкірів та промисловців, досить часто вони роблять це на основі поверхових вражень. Добру оцінку треба заробити у себе вдома.

10. І, нарешті, викладена у цьому дослідженні політика може бути привабливою ще в одному аспекті: вона створює *порядок*, виводячи країну з хаосу. Переважна більшість угорських громадян відчуває, що їхня країна живе нині дуже збуджено, в стані дезорганізації та безладдя. Правила встановлюються не більше як на один день. Сьогодні вони стверджують одне, а завтра — протилежне. Вживаються суперечливі заходи, а тому господарські керівники чи окремі громадяни можуть цілком вільно вибирати, якими керуватись, а якими ні. Закон не користується авторитетом. Люди особливо не відчувають докорів сумління з приводу порушення законів — у найгіршому разі їх виженуть, якщо піймають.

Тим часом слово «порядок» у людей асоціюється із застрашливими поняттями: танками, ув'язненнями, репресіями проти чесних людей. Багато хто вважає, що прихильники «порядку» і «неосталініст» одне й теж. За гріким афоризмом відомого угорського соціал-демократичного соціолога Шандора Шалаї, який досить часто цитується, ми маємо лише дві альтернативи: або казарми, або будинки розпусти. Ті, кому не подобається казармена дисципліна, повинні змиритися з анархією дому розпусти.

Та я, принаймні, бачу ще й третій вихід. Угорщина потребує порядку, але, звичайно, не казарменого типу. Давайте покладемо край хвилюванню, викликаним інфляцією! Давайте позбавимо країну ситуацій, коли неможливо вести рахунки, бо ціни змінюються за одну ніч! Повинні бути стабільні закони, що гарантують особисту свободу, приватну власність і безпеку заощаджень та інвестицій. Державний бюджет повинен бути збалансований. Треба покінчити з практикою нестримних державних витрат та їх покриття за допомогою друкарського верстата.

Отже, дана програма — програма встановлення порядку, який може виступати одним із джерел її привабливості.

Джерела напруженості

У попередньому параграфі детально розглядався ступінь привабливості викладеної тут економічної політики. Та я не хотів би збуджувати марні надії. Ця програма і приваблює, і відштовхує; вона викликає симпатію і розпалює опір. Позиції «за» і «проти» не можна пояснити за спрощеною марксистською схемою тим, інтереси якого класу вони захищають. Використовуючи термін «клас» у марксистському розумінні зазначимо, що різні представники одного й того самого класу можуть по-різному реагувати на запропоновану політику. Власне кажучи, навіть одна людина може реагувати на програму двоїсто. Хоч, на мою думку, викладена у цьому дослідженні політика становить єдине ціле. Багато хто готовий буде прийняти ряд пунктів, відкинувши інші. Можна чекати виникнення всіляких труднощів, серед яких я б хотів наголосити лише на деяких.

А. Заробітки трудящих у державному секторі. Спроба здійснити на практиці запропоновану економічну політику всупереч активному опорі працівників державного сектора призвела б до катастрофи. Власне, вона була б неможливою. У цьому відношенні варто звернути до деяких прикладів із зарубіжного досвіду.

Один із таких прикладів — порівняння післявоєнного розвитку Німеччини і Великобританії. У Великобританії, що перемогла, до влади прийшла лейбористська партія і націоналізувала кілька галузей промисловості. Це був період надзвичайного зростання впливу профспілок. Битва за перерозподіл національного багатства досягла найвищого напруження. Профспілки домагалися більших заробітків для своїх робітників шляхом організації могутніх страйків. Відносно невеликим групам робітників, що відігравали ключову роль у виробництві, не раз вдавалося паралізувати цілі галузі. Хоч економічне зростання у Великобританії не припинилося, прогрес був досить млявим і Великобританія відстала від своїх конкурентів.

Інакше розвивалися події у переможній Західній Німеччині. Під час стабілізаційної операції при владі стояла ліберально-консервативна коаліція, яка згодом формувала уряд по черзі з ліберальною соціал-демократичною коаліцією. Деякий час існувала й «велика коаліція» та протягом усього післявоєнного розвитку профспілки постійно співробітничали з державним і приватним секторами. Іншими словами, використовуючи зневажливу більшовицьку характеристику, там запанував «класовий мир». Всі три головні дійові особи тяжко ушкоджені західнонімецької економіки: приватні власники (великі, середні й дрібні), державний апарат і наймані працівники, представлені профспілками, усвідомили, що суперечки з приводу перерозподілу багатства могли б бути згубними для всіх, якщо використовувати наведене раніше порівняння, головне — намагатися, щоб шматок пирога у наших руках ставав якомога більшим, а не сваритися через той шматочок, який ми маємо.

Мені не хотілося б зводити лише до одного фактора ту велику відмінність у розвитку, що виникла між повоєнними Великобританією і Західною Німеччиною явно на користь останньої. Та мені здається, що вказаний фактор виявився одним з основних серед багатьох, що визначили становище, яке склалося.

Давайте візьмемо ближчий для нас приклад Польщі. Протягом останніх 10 — 15 років, поки не було створено уряд національної згоди, тут точилася війна між найманими працівниками і державою як роботодавцем. Це була унікальна в історії сутичка, оскільки боротьба «Солідарності» за демократичні свободи поєднувалась із «звичайною» профспілковою діяльністю (тобто страйковим рухом за підвищення номінальної заробітної плати). Це було одночасно і підтримкою парламентської демократії і підготовкою економічного краху. Найбільше за все це схоже на голодний страйк, коли політичний герой швидше ладен померти, ніж поступитися своїми

принципами, за винятком того, що мільйони людей звичайно готові до таких героїчних вчинків лише протягом короткого, перехідного періоду. Після цього вони хочуть їсти вдосталь щодня. Їм потрібен хліб і м'ясо, більше того, вони бажають спокійного і комфортного життя. Матеріальні умови для такого існування були створені постійними страйками. Останні перемини у Польщі, певно, підірвали умови для такого типу коаліції, коли можливо досягти згоди між головними дійовими особами в економіці: адміністративним апаратом, керівниками державного сектора і приватним сектором, а також найманими працівниками обох секторів.

А тепер давайте повернемося до ситуації в Угорщині. Які перспективи відкриває викладена у цій роботі політика для зайнятих у державному секторі? Багато з того, що було перераховано у десяти пунктах попереднього параграфа, може бути привабливим і для них також, оскільки здебільшого позбавлене «класовообумовлених» рис. Наприклад, заводський робітник, що сам не має наміру започаткувати власне підприємство, буде радий бачити, як процвітає приватна сільська ферма його брата, або буде задоволений з того, що його син залучився до приватного бізнесу у місті. Адже він також з усіх боків обплутаний численними бюрократичними заборонами, і пропонувані програмою лібералізація та захист громадянських прав полегшуватимуть його життя.

Однак я не хочу приглушити реальну дилему. Як уже говорилося, я обстою *сувору дисципліну оплати праці*. Це означає заморожування заробітків у державному секторі на період стабілізаційної операції або можливість їх надто скромного зростання. Здійснення плану стабілізації покаже, яким великим може бути таке підвищення, якщо воно взагалі можливе; я не можу назвати жодної конкретної цифри. Все таки номінальний рівень заробітної плати, встановлений на час стабілізаційної операції, повинен забезпечуватися залізною рукою. Якщо тут відпустити віжки, то все пропало! У цьому випадку все повернеться на круги своя: за нестримним зростанням заробітної плати йтиме нестримне підвищення цін; якщо ціни стримувати у відповідь на демагогічні вимоги, то виникне дефіцит у масовому масштабі і т. ін. Ми знову повернемося туди, де ми й були до проведення операції. Великий переворот виявиться безплідним, і після цього буде набагато важче, а то й просто неможливо розпочати інші заходи.

Доведеться докласти всіх зусиль, щоб умовити робітників і службовців державного сектора погодитися на суворий контроль над заробітною платою, якщо вони хочуть, щоб країна unikнула економічної катастрофи. Зрештою, після завершення операції вони також будуть у вигаді від цих перемін. Це не є грою з нульовим результатом, у якій одна сторона виграє рівно стільки, скільки втрачає інша. Тут переможцем може бути кожний. Західнонімецькі робітники сьогодні добилися більше, ніж їхні товариші у Великобританії. Коли економіка повністю

видужає, зросте виробництво, спаде інфляція, можна буде довіряти цінам, зароблені форинти перестануть танути в кишенях, купівельна спроможність заощаджень залишатиметься сталою — тоді робітники тако виграють.

Робітники та службовці протягом десятиліть були позбавлені права на страйк і тепер вони почали усвідомлювати, якою могутньою зброєю вони володіють. Я добре розумію, що нелегко утриматися від спокуси застосувати цю зброю.

У профспілковому русі спалахнуло суперництво. Кожен історик чи політолог, що слідкує за сьогоднішньою ситуацією, визнає, що поведінку багатьох профспілкових діячів можна легко пояснити. Аж дотепер вони звинувачувалися в угодовстві з партійною та державною бюрократією, у тому, що вони діють, як їхні «приводні паси». Тепер настав той самий момент, коли вони можуть показати, що це не так. Такий крок користується популярністю серед робітників і не містить ніякого ризику, оскільки сьогодні ніхто не переслідуватиметься за підбурення до страйку.

Я не закликаю профспілки до того, щоб вони склали зброю. Профспілкові діячі повинні стояти на сторожі справжніх робітничих інтересів.

Я, звичайно, ж не маю наміру відраджувати профспілки від активної участі у формуванні національної економічної політики. Та все ж я вважаю, що завдання, які стоять перед профспілками на мікрорівні, воістину величезні. Вони включають захист інтересів робітників і службовців на місцях, боротьбу за поліпшення умов праці, створення єдиного фронту у боротьбі проти тих місцевих керівників, які схильні зловживати своєю владою, та усунення внутрішньої напруженості на підприємствах. Ймовірно, у цій сфері можна зробити набагато більше, ніж зроблено дотепер. Між тим, існують і інші сфери захисту інтересів працівників всіх професій, що потребують активної участі профспілок. Та в даному випадку не можна зводити всі ці завдання до однієї-єдиної мети, а саме — до вимоги збільшення заробітної плати працівникам саме своєї професії. Якщо б усі професійні групи вимагали того самого, то виникла б ситуація, від якої застерігає наша книга: дисципліна оплати праці ослабне і спіраль «зарплата — ціни» почне розкручуватися знову.

Вони повинні брати участь у формуванні економічної політики нового уряду, цілком усвідомлюючи свою величезну вагу в суспільстві. Однак вони повинні обачливо використовувати страйки — це палиця з двома кінцями. Зрештою, оздоровлення економіки країни залежить насамперед від того, чи зможуть головні дійові особи в економіці порозумітися між собою і відтак дотримуватися цієї угоди.

Б. Безробіття. Про загрозу безробіття вже згадувалося у цьому дослідженні. Ризикуючи дещо повторитися, нагадаю про це знову, як про одне з джерел напруженості.

Висловлювалася така вимога: робочі місця можуть бути скасовані, якщо тільки заздалегідь будуть знайдені нові для всіх робітників. На мій погляд, не можна гарантувати виконання цією вимогою. Було б безвідповідальним для будь-якого уряду твердо обіцяти таке. Профспілковий рух, який прагне конструктивної участі в оздоров-

ленні країни, також не може виставляти таких вимог. Цього не можна забезпечити навіть в умовах міцної ринкової економіки. Чим швидше і гнучкіше виробництво пристосовується до переважаючих ринкових умов, тим ймовірнішою стає ліквідація робочих місць у тому чи іншому місці. Така швидка й гнучка адаптація виробництва є раціональною і практично доцільною.

Виконання вимоги забезпечити право на труд було б особливо абсурдним у розпал проведення серйозної операції, описаної у розд. II. Ми не можемо і не будемо вирішувати проблеми «структурної політики», сидючи за письмовим столом, ми покладаємось на ринок, який виконає роль регулятора, урівноважить попит і пропозицію. Не можна заздалегідь встановити ринкові ціни, а, отже, не можна сказати, яка фабрика буде нести постійні збитки. Треба відверто визнати, що ця операція викличе сильний шок. Тому як же ми можемо гарантувати, що всіх, хто втратить роботу в час перебудови, з розкритими обіймами чекатиме інше підприємство, на якому будуть для нього приготвлені верстати, столи чи кабінети?

Замість нездійснених обіцянок можна взяти на себе деякі реалістичні зобов'язання. У даному дослідженні розрізняються заходи перехідного періоду і заходи, що ведуть до тривалих, довгострокових взаємовідносин між ринком праці і правом на працю.

Якщо говорити про перехідні заходи, то у розд. II уже згадувалося про «гуманітарні» резерви на період операції. Допомога повинна надаватися всім, хто у процесі стабілізації опинився у скрутному становищі, до того часу, поки вони не зможуть пристосовуватися до нових умов. Я, звичайно, не ставлю собі за мету визначити у цій книзі форми й умови такої допомоги. Мое зауваження стосуватиметься не розмірів чи засобів надання цієї допомоги, а її духу. Це не принизлива милостиня, це прояв солідарності суспільства з тими, хто потрапив у біду не з власної вини. Треба гуманно поставитися до гідності людей, які потребують цієї допомоги у наступні скрутні місяці.

Щодо більш віддалених перспектив, то ми повинні усвідомити те, що структурне безробіття буде існувати *завжди*. (До речі, структурне безробіття й існувало завжди і повсюди, в тому числі і в соціалістичних країнах, та ми мало знали про його розміри). Чим гнучкіша економіка, тим звичнішим у ній є ліквідація робочих місць або навіть цілих підприємств чи галузей. Користуючись відомим висловом Й. Шумпетера, умовою для розвитку є творче *руйнування*, а де руйнування, там і втрата робочих місць. Таким чином, ми повинні створювати систему інститутів і правового регулювання, пов'язану зі структурним безробіттям, починаючи від грошової допомоги безробітним і закінчуючи програмами перепідготовки, перерозподілу робочої сили і т. д. Це одна із сфер, де дуже потрібне співробітництво між урядом та профспілками.

І, нарешті, найважливіша гарантія від тривалого масового безробіття — це економічне зростання. Треба визнати, що фактично це

єдина гарантія. Одним із найбільших досягнень соціалістичної планової економіки в Угорщині і багатьох інших соціалістичних країнах була повна зайнятість. Це було досягнуто не завдяки тому, що право на труд гарантувалося їхніми конституціями, а за допомогою специфічної стратегії економічного зростання. Проте шлях до збереження цього досягнення колишньої економічної системи полягає не через боротьбу, в якій застосовуються страйки, погрози і політичний тиск. Завдання полягає в тому, щоб відродити економіку і створити умови для економічного зростання, яке здатне створювати все нові й нові місця.

У рамках соціалістичної економічної системи поглинання надлишкової робочої сили забезпечується головним чином специфічною стратегією зростання, відомою як примусове зростання. Така стратегія має численні недоліки: вона веде до марнотратства ресурсів, створює диспропорції в структурі економіки і т. ін.

Як підкреслювалося вище, ми сподіваємось, що економічне зростання створить нові робочі місця. Проте гадаємо, що тепер це буде супроводжуватися стратегією *гармонійного* зростання, вільного від численних недоліків і спотворень, викликаних під впливом примусового зростання.

Тут я хотів лише послатися на теоретичні аспекти проблеми зростання: через обмежений обсяг книги не маю змоги вдатися до її деталізації.

У той час, як ми часом обгрунтовано, а часом і ні лякаємо один одного примарою безробіття, багато галузей економіки відчують дефіцит трудових ресурсів. У майбутньому це буде виявлятися ще більшою мірою. Сфера послуг повинна буде розвиватися значно швидше, ніж дотепер, що потребуватиме значного притоку робочої сили. Я хотів би особливо підкреслити роль розширення приватного сектора. У найближчі роки, якщо будуть усунуті всі бюрократичні перепони на шляху приватного сектора, він зможе поглинути значну частину трудових ресурсів, які вивільняться у результаті «великої операції».

В. Проблема бідних. Для стабілізації і забезпечення національного економічного добробуту була б згубною така ситуація, коли уряд представляє лише економічні аспекти, у той час як гуманітарні аспекти довелося б висувати всупереч урядові. Можна виразити цей потенційно руйнівний антагонізм іншими словами: уряд став би на захист багатих, а захисники бідних, мусили б кинути виклик уряду. Але може виникнути й така дихотомія: уряд проводить технократичну політику, а опозиція виступає за проведення соціальної політики. (В Угорщині прижився термін, аналогічний німецькому виразу «Sozialpolitik». Американські та британські автори схильні передавати його як «політика соціального добробуту».)

Я сподіваюся, що читач відчуватиме, як кожний рядок цієї роботи пройнятий турботою про людину. Це стосується основних завдань програми, які спрямовані на поліпшення матеріального добробуту усього народу. Та я не хотів би тут ухилятися від такої проблеми: тяжкі економічні хвороби зроблять становище найбільш вразливих верств населення ще важчим. Тому я хочу зробити деякі зауваження з приводу політики соціального захисту та добробуту.

По-перше, я хотів би знову повторити, що в ці дні найбільш важливим заходом політики соціального захисту є приборкання інфляції. Кожний, хто серйозно турбується про те, як допомогти бідним, має щиро підтримати програму по стабілізації і утримуватися від будь-яких пропозицій, які могли б підірвати її.

По-друге, я ще раз нагадаю: перед стабілізаційною операцією необхідно створити спеціальний резерв для надання допомоги тим, хто переживає тимчасові труднощі.

По-третє, потрібна соціальна програма, розрахована на кілька років. Знайдуться інші, компетентніші за мене люди, які займуться розробкою її конкретних деталей. Мені хотілося б скористатися можливістю, щоб висловити свою повагу до тих, хто протягом багатьох років практичними справами палко відстоював бідних і невдачливих. (Див. новаторські роботи І. Кеменю, статті З. Ферге (1988, 1989) і О. Солта (1985)). Вони, безперечно, готові тепер об'єднатися з багатьма іншими фахівцями, щоб створити таку програму. Щодо мене, то мені хотілося б цим дослідженням зробити свій внесок у розгляд лише одної чи двох економічних і етичних сторін даного питання.

Під час формування програми соціального захисту та добробуту неминуче зіткнення двох протилежних інтересів. Потреби безмежні, а ресурси обмежені. Всі, хто розробляє таку програму, її добросовісні виконавці, всі дослідники й ті, хто пише про соціальні проблеми, могли б скласти цілий список із тисяч прикладів, сповнених болем та різноманітних історій бідності і людських страждань. Ті, хто відчуває хоч найменше співчуття до своїх побратимів, не може байдуже дивитися чи слухати про це. З іншого боку, країна перебуває у відчайдушному становищі, по вуха в боргах. Будь-якому економісту з почуттям соціальної відповідальності ясно, що лише ефективне зростання виробництва та економічний підйом можуть вивести країну з цього скрутного становища. Це потребує капіталовкладень, це передбачає такий механізм оплати праці, яка стимулюватиме зростання виробництва, тобто необхідні високі заробітки тим, хто на своїх підприємствах забезпечує найбільший вклад у розвиток економіки. Крім того, інтереси довгострокового розвитку потребують розвитку системи освіти і наукових досліджень. Цей список можна продовжувати.

На мою думку, є лише один вихід — установити розумні межі для витрат на соціальні потреби.

Немає потреби вести щоденні битви, нацьковуючи «політиків соціального захисту», «захисників бідних» на твердолобих «оборонців державної скарбниці» — фінансистів. Зрештою, для цього є демократичний парламент, де ведуться серйозні дебати з питань національного бюджету. Нехай кожний член парламенту, пам'ятаючи про свою політичну відповідальність, виробить свою думку щодо витрат на соціальні нужди. Приймаючи своє рішення, він має врахо-

увати всі інші статті витрат, а також той факт, що витрати повинні відшкодовуватися оподаткуванням. Врешті-решт парламент повинен прийняти рішення, що буде дійсне протягом одного року. Я вважаю, що було б корисніше вирішувати ці питання заздалегідь, за два або три роки до настання чергового фінансового року, щоб забезпечити базу для планової діяльності всіх осіб і установ, що займатимуться розробкою деталей політики соціального захисту. Програма, створена ними, має бути гнучкою, визначати можливі резервні завдання, тобто такі, які можуть бути здійсненні за сприятливих обставин, поряд з іншими, котрими буде знехтувано, якщо ситуація виявиться гіршою від очікуваної. Проте, ми повинні, наскільки це можливо, планувати, скільки засобів сьогодні може витратити Угорщина на цілі соціального захисту. Саме з цієї передбачуваної величини витрат треба виходити при розробці цієї політики, а не із вражачих розмірів відповідних виплат, наприклад, у Швеції. Ми можемо переглядати частку соціальних витрат, коли хвороби країни будуть вилікувані і національний дохід на душу населення досягне шведського рівня.

Я не випадково згадав про роль членів парламенту. Кожна людина невіддільна від тих функцій, які вона виконує у суспільстві. Мабуть, міністр фінансів, виступаючи у парламенті, виражає інтереси державного бюджету, і це його обов'язок. Бажано також, щоб преса розкопувала тривожні випадки нужденності і страждань та використовувала їх для впливу на громадську думку і поведінку парламентарів. Зрештою, *рішення має бути прийнято*, і, висловлюючись мовою економістів, обмежені ресурси повинні бути розподілені. Право і політична відповідальність за прийняття таких рішень належать парламенту і лише парламенту.

Мені хотілося б зробити ще одне зауваження щодо бідності і знову у зв'язку із політичними, етичними та економічними аспектами цього предмета. Вважаю, що життя бідних поліпшиться тоді, коли зменшиться їхня злиденність, а не тоді, коли заможні люди збідніють. Я знаю, що це суперечлива точка зору і проте наполягаю на своєму. Як на мене, то відбирати частину доходів, заощаджень чи багатства в одних, у кого їх здаватиметься надто багато, щоб віддати іншим, незможним, — аморально. Хто може визначити, скільки це — «надто багато»? Скажімо, можна допустити, що хтось заробляє у півтора рази більше, ніж я? А якщо вдвічі більше? А в п'ять чи шість разів більше? Тоді це буде прямо-таки обурлива несправедливість.

Подібна аргументація неправомірна. Ніхто не має повноваження обумовлювати, який рівень заробітків чи багатства є морально допустимим, або проводити лінію, за якою цей рівень стає аморальним. Варто лише стати на шлях таких міркувань, як ми попрямуємо по стежці, що приводить до конфіскації приватної власності.

Тому я пропонував би утримуватися від того, щоб тішити бідних членів угорського суспільства солодкоголосими фразами, виступаючи проти «багатіїв». Скільки б ми не засуджували з телевізійних екранів людей, що купують предмети розкоші або вілли на березі озера Балатон, у пенсіонерів від цього не збільшиться м'яса на столі. Пенсіонерам треба дати м'ясо. Це і буде реальною соціальною політикою, а не зрівнялівною риторикою.

Я нагадав би тут попереднє зауваження про критерії соціальної справедливості Роулаза. Соціальна справедливість вимагає насамперед і більше за все постійного поліпшення становища найбідніших верств населення. Це в свою чергу потребує необхідності стимулювати кращу роботу і зростання підприємництва. Для такого стимулювання обов'язково треба, щоб найдіяльніші, найекономічніші та найудачливіші нагромаджували великі багатства.

Я б хотів висловитися не так гостро, якби країна мала досвід тривалого буржуазного розвитку, якби вже була встановлена приватна власність у відчутних розмірах, якби у нас була впевненість у тому, що особисте багатство, нажите чесною важкою працею, буде успадковане дітьми та внуками. Іншими словами, я підтримав би заходи щодо перерозподілу за допомогою оподаткування, якби я, наприклад, був громадянином сьогоднішньої Франції, хоч як громадянин західного світу, я все таки вважав би надмірною форму перерозподілу, що застосовується у Швеції. Я вважаю, що навіть тут ця форма виступає перепоною для підприємливості і здорового нагромадження. Та оскільки я не француз і не швед, то мушу звертатися до проблем сьогоднішньої Угорщини. Тут мені знову хотілося б привернути увагу до того, що говорилося у розд. I. Ми перебуваємо лише на самому початку процесу нового «збуржуазнення». На порядку денному сьогоднішнього головного питання — заспокоїти кожного, хто працює у приватному секторі, переконати селянина-одноосібника, фермера, що взявся модернізувати своє господарство, ремісника і власника приватної фірми: «Не бійтеся, працюйте і збагачуйтеся!» Держава повинна гарантувати їм, що вона не конфіскує їхню власність, що вона не має наміру будь-що вилучити їхні «надмірні» доходи, тому що вона хоче, щоб вони добровільно вкладали свої кошти у виробництво. Держава має переконати їх у тому, що вона не обдурить їхніх спадкоємців, не примусить вдаватися до різних хитрощів, щоб обійти закони про успадкування. Держава має запевнити людей у тому, що не буде більше спонукати їх витратити власні гроші на себе, тому що їхні діти та внуки не зможуть успадкувати ці заощадження. Держава повинна проголосити, що вона готова підтримувати засновників династій, а не зажерливих, недалеких авантюристів, тому що саме перші зможуть стати справді солідними підприємцями.

Може скластися враження, що ми відхилилися від проблем соціальної політики, та все вищесказане пов'язане з нею вирішальним чином. Всі, хто формує суспільну думку і ті, хто, зрештою, вирішує

питання, пов'язані з проблемами фінансування у парламенті, повинні розуміти, що соціальна демагогія, зрівняльна риторика не замінять реальних справ у соціальній сфері, тісно пов'язаних з матеріальними витратами, які спроможний витримати державний бюджет.

Необхідність сильного уряду

Лише сильний уряд спроможний реалізувати економічну політику, викладену у цьому дослідженні. Це стосується і поступових перетворень, про які йшлося переважно у розд. I, а також «головної операції», описаної у розд. II. Багато із прийдешніх завдань вимагатимуть сил та витривалості. Уряд повинен заборонити у своїх рядах зневажливе ставлення до приватного сектора, яке стримує його розвиток. Він повинен послідовно проводити затверджену парламентом фінансово-бюджетну та грошово-кредитну політику, забезпечувати фінансову дисципліну та дисципліну заробітної плати.

Звичайно, є багато видів «сильного уряду». Програма зі стабілізації, що супроводжується переворотом у економічних відносинах, а також посиленням ринкової економіки, може здійснитися репресивною авторитарною адміністрацією, військовою диктатурою в чилійському чи турецькому варіанті. Проти цього можна було б висунути суто економічний аргумент: ані Піночет, ані чікагські хлопці, що оточили його після перевороту, не досягли б успіху у сьогоднішній угорській економіці з її величезним державним сектором. Та, навіть не беручи до уваги економічний аргумент, я не готовий розглядати такий варіант з *політичних та етичних міркувань*. Незалежно від економічних результатів, що їх міг би досягти уряд, сила якого полягає у репресивних заходах, я рішуче виступаю проти того, щоб платити за стабілізацію таку ціну.

Стала переважати думка, що репресивні, авторитарні системи більш ефективні при розв'язанні завдань з макрорегулювання і проведення стабілізаційних заходів. Це помилкове твердження: порівняння 44 авторитарних і 39 демократичних систем показало, що жодна з них не вирішувала ці завдання набагато краще, ніж демократичні системи (див. дослідження С. Хагарда і Р. Р. Кауфмана, 1989).

Інша справа — уряд, чия сила полягає у підтримці народу, уряд, якому вільні вибори дали справжній мандат народу на проведення економічних перетворень твердою рукою. Дозвольте мені продовжити аналогію, використану у розд. II. Можна зробити пацієнту операцію, навіть не питаючи у нього дозволу. Знеболівши хворого, лікар може робити все, що вважає за потрібне. Однак у цивілізованому суспільстві не йдуть на такі процедури. Лікар пояснює пацієнтові, чому операція необхідна, наскільки вона ризикована і питає його дозволу на її проведення. На мою думку, це єдино можливий шлях до реалізації заходів, які я рекомендую. Операція мусить бути зроблена, але угорський народ як пацієнт мусить дати свою згоду через обраних ним представників.

Передбачення структури майбутнього угорського уряду не є метою цієї роботи. Я не можу і не хочу давати поради з цього приводу, оскільки це виходить за межі моєї компетенції. Я обмежусь єдиним коментарем з цього приводу. Політичні, економічні та етичні конфлікти, висвітлені у цьому дослідженні, відображаються *всередині* кожної партії та кожного руху, наприклад у формі фракцій і груп, що існують в окремих партіях або у формі внутрішніх суперечностей і непослідовних заходів у програмах певних партій. Дуже часто там обстоюються протилежні ідеї або замовчуються непримиренні конфлікти. Насправді такі суперечності існують, і зростання економічних труднощів лише загострять їх.

У науці й на практиці поняття коаліції використовується у двох його значеннях. У *вужчому* значенні це співробітництво певних партій чи політичних сил в уряді. У *ширшому* значенні воно означає деякі форми співробітництва між певними партіями, рухами, групами і соціальними силами для здійснення спільних завдань. (Така коаліція була в Західній Німеччині часів Аденауера і Ерхардта між християнсько-демократичним урядом, приватним сектором і профспілковим рухом, який *відмовився* від використання свого права на страйк). Тут я вживаю термін «коаліція» у його широкому значенні, залишаючи відкритим питання про те, які сили коаліції візьмуть безпосередню участь в уряді, які залишаться поза урядом, але не чинитимуть йому перешкод. Останні можуть діяти як конструктивна опозиція, не прагнучи конфронтації у вирішенні базових економічних завдань.

Що стосується майбутньої угорської коаліції (у широкому значенні), то вона потребує справді ініціативного приватного сектора, який впевнений у своєму майбутньому. Однак цей приватний сектор не повинен переслідуватися з боку державного бюрократичного апарату, який боїться втратити свої позиції і чинить перепони на його шляху при кожній нагоді. Політиці уряду не повинні злісно протистояти промислові робітники, відчуваючи що вони дещо втрачають в ході перебудови, до того ж їх підбурюють на виступи «альтернативні» профспілки. Успіх економічного переходу залежить від того, чи зможуть бути усунуті конфлікти, що виникають між цими силами, і чи буде досягнута мирна угода.

Із творів, які розглядають *нетривкість* коаліцій, що підтримують нові демократії, які прийшли на зміну авторитарним режимам, був складений збірник, що заслуговує на увагу (див. Дж. М. Нельсон, 1989). Ці дослідження базуються на досвіді Латинської Америки, Африки та Азії. Ситуація у Східній Європі багато в дечому складається інакше, та все ж можна провести паралель з вищезгаданими регіонами в тому, що існує необхідність згоди між основними соціальними групами з метою економічної та політичної стабілізації нових демократій.

У цьому дослідженні зроблена спроба підсумувати ті завдання, навколо яких, як я вважаю, учасники майбутньої коаліції (у вузькому і широкому значеннях) мають дійти згоди. Якщо вони досягнуть такої

домовленості, то можна сподіватися, що економіка країни почне оздоровлюватися і її розвиток прискориться. Якщо їм цього не вдасться зробити і коаліція не буде створена, або з самого початку розпадеться, то економіка буде продовжувати безпорадно котитися у прірву.

ПІСЛЯМОВА АВТОРА

Хоч написав це дослідження я від першої особи, виходячи з особистих переконань, я все ж таки намагався не відхилятися від об'єкта дослідження. Закінчивши те, про що я мав сказати, хотів би додати кілька особистих нотаток.

Нині по країні прокотилася хвиля біографічних публікацій і я вважав би за краще утриматися від особистого внеску, та не можу не згадати однієї-двох деталей із своєї біографії. Влітку 1956 р., я, молодий співробітник Інституту економічних досліджень Угорської Академії Наук, очолив невеличку робочу групу, яка розробила пропозиції щодо реформування угорської економіки. Підготовлений на той час матеріал, що нараховував близько 150 сторінок, багато в чому випереджав ідеї, які пізніше матеріалізувалися у реформі 1968 р. Ретроспективно я вважаю ті пропозиції наївними. Навіть якщо б вони були повністю реалізовані, це, звичайно, не могло б вирішити жодної базової системної проблеми.

З того часу пройшло 33 роки, і за цей час я жодного разу не брався за розробку комплексної програми економічної політики іншого порядку. Деякі мої роботи мали певний вплив на економічну політику, час від часу я висував окремі пропозиції, але ніколи не займався складанням всеохоплюючих програм.

Протягом останніх десятиліть я вивчав соціалістичну економіку («реальний соціалізм») і намагався зрозуміти і пояснити, як вона працює. Я вбачав своє покликання у тому, щоб досліджувати й аналізувати реальну діяльність. Наприклад, останніми роками я працював над книгою, в якій зібрані набуті ідеї щодо соціалістичної економічної системи. Працюючи над цим памфлетом, я лише трохи відійшов від тієї ролі, яку я сам собі визначив і яку я й надалі буду вважати своїм покликанням. Я змінив свою роль лише в цій окремій роботі, тому що склалася унікальна історична можливість, яка дозволила мені це зробити. Вперше після багатьох десятиліть, у нас, здається, будуть обрані той парламент і той уряд, яким я можу з довірою викласти свої ідеї. Більше того, майбутні парламент і уряд почнуть працювати у неймовірно тяжких умовах. Тому я вважаю, що сьогодні саме той час, коли й повинен поділитися з ними своїми пропозиціями.

Я намагався написати роботу дуже швидко, хоча це, звичайно, не виправдовує ніяких помилок, яких я припустився. Так чи інакше я утримувався від повторних виправлень, які можливі при менш поспішній роботі. Хоч текст був написаний швидко, міркування, викладені в ньому, не є імпровізацією. Я обдумував ці питання протягом багатьох років і ідеї, викладені тут, випливають з моїх багаторічних досліджень соціалістичної економічної системи і моїх спроб порівняти цю систему за багатьма

параметрами з минулим і сучасним капіталістичної економіки. Ця невеличка книга є економіко-політичним памфлетом, написаний автором, який присвятив останні кілька десятиліть науковим розробкам і має намір продовжити цю роботу в майбутньому.

Займаючись «описово-з'ясувальною» теоретичною роботою відповідно до своєї колишньої і майбутньої сфери діяльності, тобто тим, що називається позитивною наукою, я повинен завжди запитувати себе, яку силу передбачення мають мої пропозиції. Якщо до цього часу відбувалося те-то й те, то чого можна чекати у майбутньому? Це питання постійно не дає мені спокою, переслідує мене, як мана, і я знову питаю себе: чи все, що запропоновано у цій роботі, здійсниться? І, звичайно ж, таке саме питання задавали мені ті, з ким я обговорював ці проблеми.

Я не знаю. У мене немає ілюзій. Я бачу ті величезні сили, що протидіятимуть реалізації висунутих тут пропозицій, я розумію, які небезпеки підстерігають нестійку коаліцію, сформовану для втілення цих планів у життя. Та все ж у нас є шанс і я хотів би сподіватися, що ми його не втратимо.

ПОСИЛАННЯ ДО ПЕРЕДМОВИ

- Я. Корнай. Путь к свободной экономике. (Страстное слово в защиту экономических преобразований.) — М., 1990.
- Murrel P. The Nature of Socialist Economies. Lessons from Eastern European Foreign Trade, Princeton U. Press, Princeton. — New Jersey, 1990.
- Irdebski H. Prywatyzacja, Podstawy prawne. — Warszawa, 1990.
- Beksiak J. Jedraszczyk A., Zarzys programu Stabilizacyjnego i zmian systemowych. — Warszawa, 1990.
- Roberts P. C., LaFollette K., Meltdown (Inside the Soviet Economy). — W. 1990, p. 111—119.
- Текст виступу П. Робертса на конференції «Перехід до свободи. Новий радянський виклик». — М., 1990.
- Lipton D., Sachs J. Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland, 1990 р. Рукопис.
- Navyrylyshyn O. From Union of Soviet Socialist Republic (USSR) to Eastern Economic Space (EES). — W., 1990.
- Gruszecki T. Prywatyzacja. — Warszawa, 1990.
- Horvat B. Nationalization, Privatization or Socialization.
- The Emergence of Social Corporation, Paper presented for the Conference on the Implementation of the 1990 Polish Economic Program. — Warszawa, 1990.
- Horvat B. Poduzetništvo i trzišna Transformacija «Društvenog» vlašništva. — Zagreb, 1990.
- Discussion on Socialist Market Economy, Acta Oeconomica. — 1989 vol. — 40 (3—4). — P. 179—283.
- Feige L. Perestrojka and Socialist Privatization: What is to be done: and How? (Рукопис). — W. 1990.
- Ellerman D. Privatizing Sociallyowned Enterprises in Eastern Europe. (Рукопис). — Cambridge. — USA. — 1990.
- Warsh D. Advice for Eastern Europe: Evolution may be better than a «Big Bang», the Washington Post. — 1990. — 9 may.
- Кудряшов В. Плани формування акціонерної власності трудящих... теорія і практика. — Економіка Радянської України. — № 12. — 1989.
- К многообразию форм собственности. Зарубежная экономика: теория и практика. — Вопр. экономики. — 1990. — № 9.
- Варіанти роздержавлення: «Електрон», «Райдуга», «Світоч», Алмаз-інструмент. — Галицькі контракти. — 1991. — № 3.
- Сікора В. Проект концепції і програми економічного відродження України // Молодь України. — 1990. — 23 жовт.
- Nove A. The Economics of Feasible Socialism. — London, 1983.
- Сікора В. Социально-институциональное направление в современной буржуазной политической экономии. — М., 1985.
- Сікора В. Чи здійснене накреслення далі? (Від надцентралізованої радянської економіки до західноєвропейського стилю інтеграції.) - Літературна Україна. — 1990. — 30 вер.
- Sikora V. Ukraine: The Locomotive Force in Soviet Radical Reform. Vol. XIII. Harvard International Review. — 1990. — № 1.
- Сікора В. Діалог з лауреатом Нобелівської премії Дж. Бюкененом. — Вечірній Київ. — 1990. — 23 лист.

BIBLIOGRÁFIA

- Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold. 1973. «The Property Rights Paradigm.» *Journal of Economic History* 33, no. 17 (March).
- Antal, László, 1979. «Development — with Some Digression: The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies.» *Acta Oeconomica* 23, nos. — 3—4: 257—273.
- Antal, László, 1985. *Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján* (The Hungarian System of Economic Control and Finance in the Process of Reform). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Barone, Enrico, 1908. «The Ministry of Production in the Collectivist State.» In F. A. Hayek (1935), pp. 245—290.
- Bársony, Jenő. 1989. «Hot tart a tulajdonreform ügye?» (Whither the Ownership Reform?) *Közgazdasági Szemle* 36, no. 5: 585—596.
- Bauer, Tamás. 1976. «The Contradictory Position of the Enterprise under the New Hungarian Economic Mechanism.» *Eastern European Economics* 15, no. 1 (Fall): 3—23.
- Békési, László, 1989. «Jövedelmi reform — elosztási ígéretek nélkül» (Reform of Incomes — without Promise of Distribution). Conversation between Iván Wiesel and László Békési. *Társadalmi Szemle* 44, no. 7: 16—23.
- Belyó, Pál and Dexler, Bela. 1985. *New szervezett (elsősorban illegális) keretek között végzett szolgáltatások* (Services Supplied within a Non-Organized, Mainly Illegal Framework). Manuscript. Budapest: Szolgáltatáskutatói Intézet, KSH.
- Bergson, Abram. 1948. «Socialist Economics.» In H. S. Ellis (ed.), *A Survey of Contemporary Economics*. Homewood, Ill.: Irwin, p. 1412—1448.
- Brus, Włodzimierz. 1972. *The Market in the Socialist Economy*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Consultative Committee for Economic Management, 1988. «A szocialista piacgazdaság megteremtése: Tézisek a gazdasági reformkonceptiót kidolgozó munkabizottságok számára» (Creation of the Socialist Market Economy: Theses for the Committees Working Out the Concept of Economic Reform). *Figyelő* (December 8), pp. 1 and 17—20.
- Csoór, Klára and Mohácsi, Piroska. 1985. «Az infláció tényezői, 1980—1984» (The Main Factors of Inflation, 1980—1984). *Gazdaság* 19, no. 2: 21—39.
- Demsetz, Harold, 1967. «Toward a Theory of Property Rights.» *American Economic Review* 57, no. 2 (May): 347—359.
- Domar, Evsey D. 1987. *The Blind Men and the Elephant: An Essay on Isms*. Mimeographed. Cambridge, Mass.: MIT (Department of Economics, Working Paper no. 473).
- Erdős, Tibor, 1989. «Atgondolt gazdaságpolitikát! A külső és a belső egyensúly, a gazdasági növekedés és az infláció problémái» (A Well-Considered Economic Policy: The Problems of External and Internal Equilibrium, Economic Growth, and Inflation). *Közgazdasági Szemle* 36, no. 6: 545—557.
- Ferge, Zsuzsa. 1988. «Gazdasági és szociális érdekek és politikák» (Economic and Social Interests and Policies). *Gazdaság* 12, no. 1: 47—64.
- Ferge, Zsuzsa, 1989. «A negyedik út» (The Fourth Way). *Valóság* 32, no. 4: 7—19.
- Fisher, Irving. 1942. *Constructive Income Taxation*. New York: Harper.

- Furubotn, Eriki G. and Pejovich, Svetozar (eds.) 1974. *The Economics of Property Rights*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Gábor, István R. 1979. «The Second (Secondary) Economy: Earning Activity and Regrouping of Income outside the Socially Organized Production and Distribution». *Acta Oeconomica* 22, nos. 3—4: 291—311.
- Gábor, István R. 1988. «Lépés-kényszerek és kényszerlépések: Jegyzetek két évtized kormányzati munkaerős és bérpolitikájáról» (Being Forced to Take Steps and the Forced Steps: Notes on Governmental Labor and Wage Policy over Two Decades). *Közgazdasági Szemle* 35, nos. 7—8; 803—807.
- Gábor, István R. and Galasi, Péter. 1981. A «második» gazdaság: Tények és hipotézisek (The «Second» Economy: Facts and Hypotheses). Budapest: *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Gábor, István R. and Kővári, György. 1987. «A munkaerőpiac állami koordinációja és a bérszabályozás» (The State Coordination of the Labor Market and the Wage Regulation). *Gazdaság* 21, no. 4: 48—58.
- Haggard, Stephan and Kaufman, Robert R. 1989. «Economic Adjustment in New Democracies.» In J. M. Nelson (1989), pp. 57—78.
- Hankiss, Elemér. 1989. Kelet-európai alternatívák (Eastern European Alternatives). Budapest: *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Hayek, Friedrich A. (ed.) 1935. *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Hayek, Friedrich A. 1944. *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Juhász, Pál. 1981. «Társadalmi csoportok együttműködése az első, második és harmadik ökonomiában» (Cooperation of Social Groups in the First, Second, and Third Economies), *Fogyasztói Szolgáltatások*, no. 4.
- Kidric, Boris. 1985. *Sabrana dela*. Beograd: Izdavacki Centar Komunist.
- Kis, János, 1986. Vannak-e emberi jogaink? (Do We Have Human Rights?) Budapest: *Független Kiadó*.
- Kolodko, Grzegors W. and McMahon, Walter W. 1987. «Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach.» *Kyklos* 40, no. 2: 176—197.
- Kornai, János. 1959. *Overcentralization in Economic Administration*. London: Oxford University Press.
- Kornai, János. 1990. *Vision and Reality, Market and State: New Studies on the Socialist Economy and Society*. Hemel Hempstead: Harvester-Wheatsheaf, and Budapest: Corvina (forthcoming).
- Kornai, János and Matits, Ágnes. 1987. *A vállalatok nyereségének bürokratikus újraelosztása (The Bureaucratic Redistribution of Firms' Profit)*. Budapest: *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Kovács, János Máttyás. 1990. «Reform Economics: The Classification Gap.» *Daedalus* 119, no. 1 (Winter): 215—248.
- Laki, Mihály. 1989. *Alternatívák és az alternatívok: Az új politikai szervezetek gazdasági nézetei (Alternatives and the Alternatives: The Economic Ideas of the New Political Organizations)*. Manuscript. Budapest: *Közgazdasági Információs Szolgálat*, August 4.
- Lange, Oscar. 1936—37. «On the Economic Theory of Socialism». *Review of Economic Studies* 4, nos. 1—2 (October 1936 and February 1937): 53—71 and 123—142.
- Lavoie, Don. 1985. *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: University Press.
- Lengyel, László. 1979. *Végkifejlet (Denouement)*. Budapest: *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Liberman, Evsey G. 1972. «The Plan: Profit and Bonuses.» In A. Nove and D. M. Nuti (eds.), *Socialist Economics: Selected Readings*, pp. 309—318. Middlesex: Penguin Books.
- Mises, Ludwig von. 1920. «Economic Calculation in the Socialist Commonwealth.» In F. A. Hayek (1935), pp. 87—130.
- Musgrave, Richard A. and Musgrave, Peggy B. 1980. *Public Finance in Theory and Practice*. New York: McGraw-Hill.
- Nelson, Joan M. (ed.). 1989. *Fragile Coalitions: The Politics of Economic Adjustment*. New Brunswick and Oxford: Transaction Books.

- Niskanen, William A. 1971. *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine.
- Nozick, Robert. 1974. *Anarchy, State, and Utopia*. New York: Basic Books.
- Péter, György. 1954a. «A gazdaságosság jelentőségéről és szerepéről a népgazdaság tervezési irányításában» (On the Importance and Role of Economic Efficiency in the Planned Control of National Economy). *Közgazdasági Szemle* 1, no. 3: 300—324.
- Péter, György. 1954 b. «Az egyszemélyi felelős vezetésről» (On Management Based on One-Man Responsibility). *Társadalmi Szemle* 9, nos. 8—9: 109—124.
- Péter, György. 1956. «A gazdaságosság és jövedelmesség szerepe a tervezésben I—II» (The Role of Economic Efficiency and Profitability in the Planned Economy I—II). *Közgazdasági Szemle* 3, no. 6: 695—711, and nos. 7—8; 851—869.
- Pető, Iván. 1989. «Polgárosodás, restauráció nélkül» (Embourgeoisement without Restoration). 2000 (August), pp. 5—8.
- Petschinig, Mária Zita. 1986. «Inflációs feszültségek és megoldásaik» (Inflationary Tensions and Their Solutions). *Gazdaság* 20, no. 4: 38—51.
- Rawls, John. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sachs, Jeffrey D. and Lipton, David. 1989a. *Exchange Rate Convertibility*. Mimeographed. Cambridge: Harvard University.
- Sachs, Jeffrey D. and Lipton, David. 1989b. *Money and Credit Policy to Achieve Low Inflation*. Mimeographed. Cambridge: Harvard University.
- Sárközy, Tamás. 1989. «Egy törvény védelmében I—II» (In Defense of a Law I—II). *Figyelő* (August 24 and 31), p. 3.
- Schroeder, Gertrude E. 1988. «Property Rights Issues in Economic Reforms in Socialist Countries.» *Studies in Comparative Communism* 21, no. 2 (Summer): 175—188.
- Seitovsky, Tibor. *Welfare and Competition*. 1971. Homewood, III.: Irwin.
- Sen, Amartya. «Freedom of Choice: Concept and Content.» 1988. *European Economic Review* 32, nos 2—3 (March): 269—294.
- Solt, Ottília. 1985. «Szegények pedig nincsenek» (There Are No Poor). In G. Havas, J. Kenedi, and Gy. Kozák (eds.), *Isten éltesse Pistát: Kemény István 60. születésnapjára* (God Bless You, Pista: On the 60th Birthday of Istvan Kemény). Budapest: Samizdat.
- Stiglitz, Joseph E. 1986. *Economics of the Public Sektor*. 2nd ed. New York and London: W. W. Norton.
- Storey, David J. (ed.) 1983. *The Small Firm: An International Survey*. London and Canberra: Croom Helm, and New York: St. Martin's Press.
- Sun, Yefang. 1982. «Some Theoretical Issues in Theoretical Issues.» In K. K. Fung (ed.), *Social Needs versus Economic Efficiency in China*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe (works originally published between 1958 and 1961).
- Széchenyi, István. 1979. *Hitel (Credit)*. Budapest: *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*.
- Szelényi, Iván. 1986. *Szocialista polgárosodás (Socialist Embourgeoisement)*. Manuscript. October.
- Szelényi, Iván. 1988. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. With the contribution of P. Manchin, P. Juhasz, B. Magyar, and B. Martin. Madison: University of Wisconsin Press.
- Tardos, Márton. 1980. «The Role of Money: Economic relations between the State and the Enterprises in Hungary.» *Acta Oeconomica* 25, nos. 1—2: 19—35.
- Tardos, Márton. 1988a. «A gazdasági szervezetek és a tulajdon» (The Economic Organizations and the Question of Ownership). *Gazdaság* 22, no. 3: 7—21.
- Tardos, Márton, 1988b. «A tulajdon» (The Question of Ownership). *Közgazdasági Szemle* 35, no. 12: 1405—1423.
- Taylor, Fred M. 1929. «The Guidance of Production in a Socialist State.» *American Economic Review* 19, no. 1: 1—80.
- Tímár, János. 1985. *A társadalmi újratermelés időalapja (The Total of Man Hours Available for Social Reproduction)*. Manuscript. Budapest: Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem.
- Várhegyi, Éva. 1989. *Results and Failures of Monetary Restriction*. Mimeographed. Budapest: Pénzügykutató Rt.
- Vissi, Ferenc. 1989. «Infláció a gazdaság stabilizálásának időszakában» (Inflation during the Stabilization of the Economy). *Gazdaság* 23, no. 1: 5—28.

ЗМІСТ

Про книгу Я. Корнаї	5
До українського читача	15
Передмова до американського видання	18
Вступ	25
I. Власність	28
Приватний сектор	28
Державний сектор	42
Зрушення у співвідношенні між двома секторами: процес приватизації	56
Відносини між державним та приватним секторами	64
Інші форми власності	65
Висновок: дуалістична економіка	68
II. Стабілізаційна хірургія	69
Зупинити інфляцію	71
Відновлення рівноваги бюджету	76
Управління сукупним макрорепитом	90
Формування раціональних цін	95
Впровадження єдиного обмінного курсу і конвертованості грошової одиниці	100
Чому одночасно?	102
Гуманітарні та економічні резерви	105
Стабілізаційна операція у міжнародному контексті	106
Ліквідація економіки дефіциту	110
Операція та видужання	112
III. Завдання економічного переходу з політичного погляду	114
Популярність програми	114
Джерела напруженості	121
Необхідність сильного уряду	130
Післямова автора	133
Посилання до передмови	135
Бібліографія	136

Научное издание

КОРНАИ ЯНОШ

ПУТЬ К СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Отход от социалистической системы:
пример Венгрии

Перевод с английского
Сикоры Вениамина Дмитриевича
Лазаренко Юрия Тимофеевича
Загребельного Михаила Павловича

Киев, издательство «Наукова думка»

На украинском языке

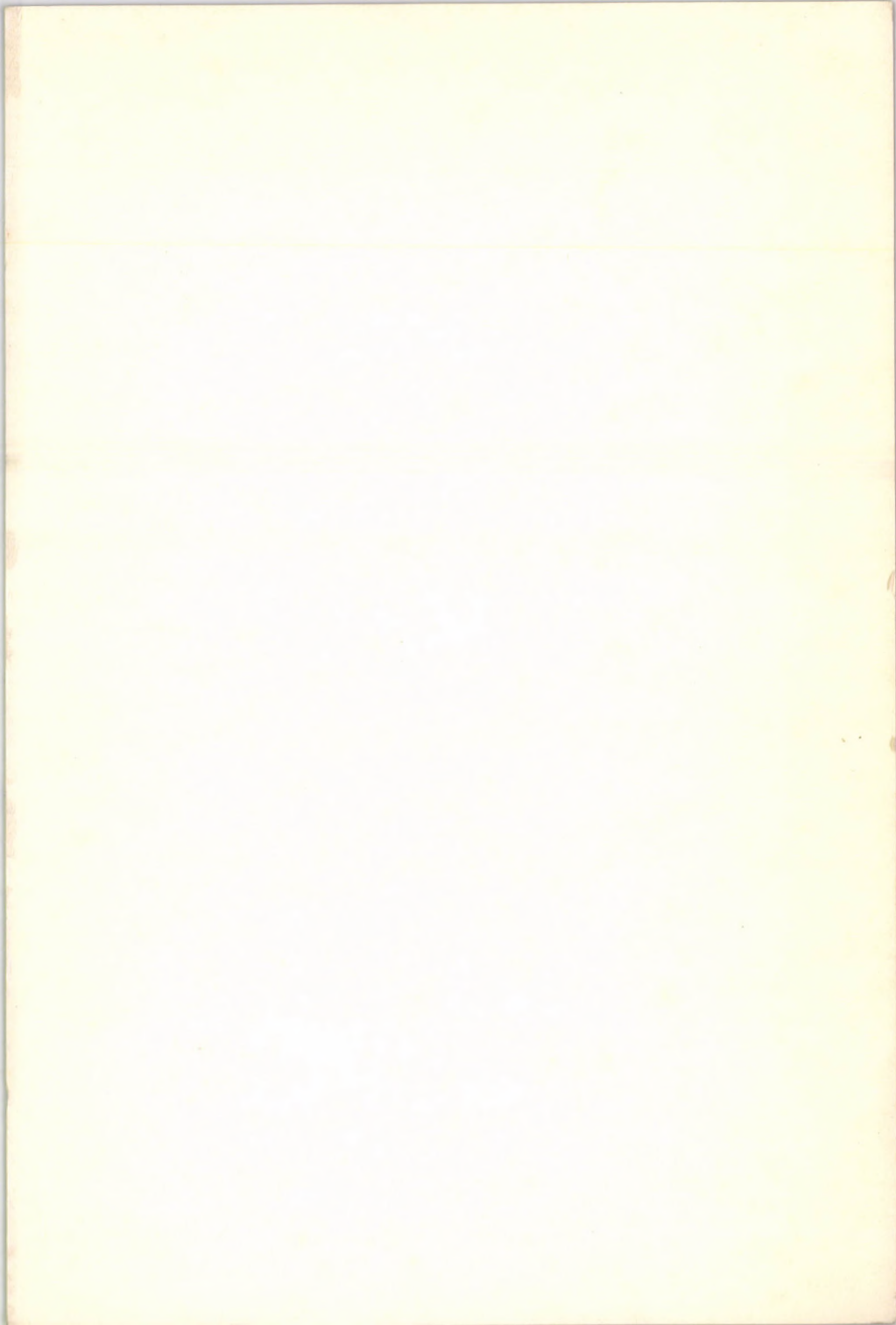
Художник обкладинки *А. В. Небошика*
Художній редактор *И. Е. Писарева*
Технічний редактор *С. Г. Максимова*
Коректори *А.С.Улезко, Е.С.Мирзамухамедова*

ИБ № 11877

Здано до набору і підп. до друку 26.04.91. Формат 60 x 84/16.
Папір друк. №1. Гарн. "Мисль". Офс. друк. Ум. друк. арк. 8,14.
Ум. фарбо-відб. 8,48. Обл.-вид. арк. 9,67.
Тираж 1260 пр. Зам. 1-60! Ціна 5 крб.

Оригінал-макет підготовлений на персональних комп'ютерах в видавництві
«Наукова думка». 252601 Київ 4, вул. Репіна, 3.

Київська книжкова друкарня наукової книги.
252004 Київ 4, вул. Репіна 4.



5 крб.