

Falus-Szikra, Katalin. *The System of Incomes and Incentives in Hungary*. Budapest, Akadémiai Kiado, 1985, 331 p.

Marie Lavigne

Volume 18, Number 1, 1987

Pêches maritimes : nouveau contexte international et politiques contrastées

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/702151ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/702151ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Lavigne, M. (1987). Review of [Falus-Szikra, Katalin. *The System of Incomes and Incentives in Hungary*. Budapest, Akadémiai Kiado, 1985, 331 p.] *Études internationales*, 18(1), 251–253. <https://doi.org/10.7202/702151ar>

Hongrie et l'on ne peut que conseiller aux spécialistes des pays socialistes, et à ceux des sciences sociales de le consulter ils y trouveront des informations utiles et à date sur ce pays mal connu de l'Europe de l'Est.

Je vous recommande aussi comme lecture complémentaire le livre de X. Richet, *Le modèle hongrois*, Presses Universitaires de Lyon, en 1985 sur les mécanismes de l'économie socialiste.

Jean-Pierre THOUÉZ

Département de géographie
Université de Montréal

FALUS-SZIKRA, Katalin. *The System of Incomes and Incentives in Hungary*. Budapest, Akademiai Kiado, 1985, 331 p.

Madame K. Falus-Szikra est professeur à l'Université Karl Marx de Budapest. Elle est une spécialiste connue des questions de répartition, et s'attaque dans cet ouvrage à l'un des problèmes essentiels des sociétés socialistes contemporaines. Celles-ci semblent à des degrés divers enfermées dans un cercle vicieux : le plein emploi est garanti, et par voie de conséquence le niveau moyen de salaire apparaît plus comme un revenu social acquis automatiquement que comme la récompense du travail fourni ; la rémunération du travail perd son effet stimulant et la productivité demeure basse ; le bas niveau de productivité ne permet pas d'accroître la production dans des proportions qui pourraient inciter les travailleurs à des efforts accrus pour se procurer davantage de biens ; donc tout le monde continue à travailler à bas régime et la séquence « basse productivité – bas revenus – faible consommation » se perpétue. C'est précisément ce problème que les dirigeants soviétiques cherchent à résoudre à l'ère Gorbatchev par un renforcement de la discipline du travail. Les dirigeants hongrois ont expérimenté quant à eux d'autres recettes, dont l'introduction d'une « minidose » de chômage (liée à la fermeture d'usines inefficaces) et le développement contrôlé d'un secteur privé ou semi-privé au début des années quatre-vingt. D'où tout l'intérêt de cet

ouvrage, synthèse des problèmes de distribution et efficience économique.

L'ouvrage est divisé en sept chapitres. Le premier expose la conception marxiste du salaire (les théories occidentales contemporaines étant rapidement évoquées) : le salaire est la rétribution du travail fourni (et en principe aussi la seule source de revenus individuels, puisque les possibilités d'obtenir des revenus hors travail est exclue, ou fortement limitée). Mais à partir de là, il n'est pas simple de fixer le niveau des salaires individuels. En effet, « répartition selon le travail » peut s'interpréter de plusieurs manières. Le travail est un *input* pour l'entreprise et la société : la rémunération peut donc se concevoir comme la contre-partie de coûts (de formation, par exemple) ; ou de la nature du travail incorporé (manuel, intellectuel ; d'exécution, de conception, etc.). On peut aussi considérer que la rémunération doit être proportionnelle aux résultats du travail : donc, fonction de la valeur d'usage du produit créé (le salaire aux pièces est une application de cette conception) ; ou bien, fonction de la valeur d'échange du produit. Cette dernière interprétation est sans doute la plus proche des thèses de Marx, mais elle n'est véritablement mise en oeuvre dans aucune économie socialiste. En fait, le principe de rétribution selon le travail fourni est une référence doctrinale qui ne permet pas de fixer concrètement les salaires. Ceux-ci sont déterminés, dans les pays socialistes, d'une façon centralisée, sur la base d'« échelles de complexité » et d'« échelles de valeur » des différents types de travail. Les grilles et barèmes de salaires sont obligatoires pour les entreprises d'État ; les accroissements de salaires (nominaux et réels) sont également régulés par l'État. Le principe est que le salaire réel doit croître en fonction de la productivité. L'observation des économies socialistes depuis 1950 montre : 1) que les accroissements de salaires réels ont été tout aussi irréguliers et fluctuants que dans les pays capitalistes ; 2) que la relation salaire réel-productivité n'est vérifiée ni au niveau macro-économique, ni à celui des branches. L'auteur polémique avec le théoricien yougoslave A. Vacic, pour qui le seul mode véritablement socialiste de rémunération correspond au système autogestionnaire, où la

redistribution porte sur le « revenu brut », salaires + profits, répartis entre les travailleurs de l'entreprise autogérée, d'où nécessairement des inégalités de revenu d'une entreprise à l'autre.

Les chapitres suivants sont consacrés aux différences de salaires: origines, fonctions, légitimité (ce qui pose le problème des revenus élevés en système socialiste).

Les différences de salaires sont dues à trois ordres de considérations: qualitatives (différences en fonction de la qualification du travailleur ou de la nature du travail; différences sectorielles ou géographiques; différences selon l'âge ou le sexe); « compensatoires » (différences corrigeant le déséquilibre entre l'offre et la demande de travail); individuelles (liées aux résultats et donc associées à une fonction de stimulation). Trois chapitres développent ces thèmes.

Les économies socialistes se caractérisent par une tendance à l'érosion des différences de salaires liées à la qualification, ainsi que des différences sectorielles ou régionales; c'est finalement la place dans la hiérarchie de l'entreprise qui est l'élément déterminant de la différenciation salariale. En ce qui concerne la discrimination par sexe, elle est moins ouverte qu'en système capitaliste, mais dans les pays socialistes on remarque que les professions où la proportion de femmes est la plus forte sont également celles où les salaires sont les plus bas.

Un marché du travail existe dans les pays socialistes. Mais l'équilibre sur ce marché n'est pas obtenu par le jeu des salaires. En effet la mobilité des travailleurs est moins souvent due à l'attrait de salaires plus élevés qu'à d'autres considérations (meilleures conditions de logement, spécialement compte tenu du fait qu'en Hongrie un nombre considérable de salariés « fait la navette » entre le lieu de résidence et le lieu de travail). D'autre part la demande de travail est très supérieure à l'offre de travail. Certes une grande partie de la main-d'oeuvre est employée de façon inefficace et il faudrait fermer des entreprises dans des branches en déclin; mais cette restructuration fonctionne mal. Par ailleurs, les entrepri-

ses qui ont besoin de main-d'oeuvre vont jusqu'au bout de leurs possibilités légales pour attirer les travailleurs par des salaires plus élevés. La transformation de la structure des emplois devrait être réalisée par une politique centrale d'ensemble qui n'existe pas encore.

Les différences de salaires liées à l'accroissement de la productivité soulèvent un premier problème: dans quelle mesure le travailleur que l'on veut intéresser peut-il agir sur sa productivité? Dans la production moderne la productivité est surtout liée à l'organisation du travail, et non aux efforts individuels. La stimulation des employés est difficile à mettre au point, et leur potentiel est en fait très mal utilisé en Hongrie. Quant aux managers occupant des postes à responsabilité, le problème n'est pas tant de les stimuler à travailler plus – en général ils ne ménagent pas leurs efforts – mais de les inciter à déployer des stratégies adéquates à long terme, et ceci n'existe pas: un « mauvais » chef d'entreprise court tout au plus le risque d'être affecté à un autre emploi de direction. De façon générale, la différenciation des salaires selon les résultats est contrecarrée par la pression sociale au nivellement des salaires, elle-même associée à un excédent permanent de la demande de travail émanant des entreprises. Quant à l'effet stimulant d'un accroissement global du niveau des salaires réels, il est freiné du fait de l'offre insuffisante de biens de consommation. C'est donc aux causes mêmes de l'« économie de pénurie » qu'il faut s'attaquer.

Un chapitre spécial est consacré au travail des ingénieurs. La Hongrie comme les autres pays socialistes se pose comme objectif de combler son retard technologique par rapport aux pays industrialisés. Or l'efficacité du travail d'ingénieur est basse, malgré le grand nombre d'ingénieurs. Parmi ceux-ci, beaucoup sont en fait sous-employés, mais ce n'est pas le problème le plus grave. La formation des ingénieurs est qualitativement imparfaite: ils n'ont pas de notions d'économie; la plupart ne connaissent pas de langues étrangères (et 5 % seulement connaissent l'anglais). Les entreprises elles-mêmes ne sont pas intéressées à l'innovation. La rémunération relative, des ingénieurs tend à diminuer en proportion du

salaires moyens des ouvriers, et la situation des ingénieurs débutants est particulièrement défavorable; les ingénieurs ont moins de possibilités que les ouvriers d'accéder à la propriété d'un logement; leur prestige social est bas.

De là Mme Falus-Szikra passe aux « favorisés » de la société hongroise: les titulaires de revenus élevés. Ceux-ci appartiennent essentiellement à quatre catégories: les artistes, savants de haut niveau et les titulaires de fonctions élevées; certains artisans et commerçants privés; certaines familles paysannes ou mixtes (ouvriers-paysans); les individus qui réussissent le mieux dans l'économie illégale (perception de « cadeaux », pots-de-vin, etc.). Il est difficile d'en évaluer le nombre, mais celui-ci est certainement de l'ordre de plusieurs centaines de milliers. Dans le contexte d'un pays socialiste, ces revenus élevés posent plusieurs problèmes: comment les contrôler et les limiter; comment les utiliser (en système socialiste, les possibilités de consommation sont réduites au-delà d'un certain niveau; les individus ne peuvent pas s'engager dans des formes d'épargne à destination productive). L'auteur passe en revue les formes d'utilisation des hauts revenus qui pourraient être légitimées en système socialiste – y compris le mécénat... La richesse individuelle n'est pas en contradiction avec le socialisme; c'est la concentration de cette richesse entre les mains d'une petite fraction de la population qui l'est.

L'ouvrage dépasse par l'intérêt de ses analyses et de l'information fournie le cas de la Hongrie. L'auteur souligne sans complaisance les faiblesses du système actuel de répartition. Comment en sortir? Notant qu'il faut « éliminer l'économie de la pénurie », elle se place explicitement dans le cadre de l'analyse de Janos Kornai (cf. la traduction française de son ouvrage, *Socialisme et économie de la pénurie*, Paris, Economica, 1984). À quelles conditions y parviendrait-on? Kornai lui-même ne l'énonce qu'à mots couverts: les sociétés socialistes sont des systèmes « paternalistes » où l'État prend en charge la plus grande partie des risques, et c'est bien pour cela que les entreprises sont affrontées à des « contraintes budgétaires lâches ». Madame Falus-Szikra est elle aussi très prudente. En

conclusion de son chapitre 5 elle préconise d'accroître les différences de salaires avant de chercher à éliminer les pénuries; à la fin du chapitre 6 elle recommande au contraire d'aller plus avant dans la voie déjà ouverte qui conduit à la suppression de l'« économie de la pénurie »: « vers l'accroissement de l'indépendance des entreprises, et la reconnaissance des intérêts à long terme des entreprises, de même que vers l'accroissement de leur propension à prendre des risques » (p. 278). Moins d'État et plus d'entreprise: n'est-ce pas précisément le capitalisme?

Marie LAVIGNE

Université de Paris I Panthéon-Sorbonne

RAMET, Pedro. *Yugoslavia in the 1980s*, Boulder (Col.) and London, Westview Press, Coll. « Westview Special Studies on the Soviet Union and Eastern Europe », 1985, 371 p.

La Yougoslavie évoque, entre autres choses, une tentative de non-alignement, la mise en oeuvre d'un socialisme de marché, l'auto-gestion au sein des entreprises. Hélas, depuis quelques années, la Yougoslavie, c'est aussi des taux de chômage très élevés accompagnés d'un taux d'inflation qui atteint certaines années les 40 %, ayant pour effet d'entraîner une sérieuse baisse de niveau de vie depuis la fin des années 70. Non, vraiment l'héritage de Tito n'est pas reluisant. S'il est parfois exagéré d'associer à une crise économique les difficultés qu'ont connues, ces dernières années, certains pays industrialisés, il n'en va pas de même pour la Yougoslavie. En effet, pour Pedro Ramet, l'existence d'une crise socio-économique ne fait pas l'ombre d'un doute. Pour le démontrer, cet assistant professeur en études internationales de l'Université de Washington a réuni une équipe diversifiée de collaborateurs. Parmi ceux-ci, six sont enseignants ou chercheurs dans des institutions américaines, les autres assument des fonctions analogues en Allemagne fédérale, en Autriche et en Angleterre. L'auteur le plus connu est Laura d'Andrea Tyson, de l'Université de la Californie à Berkeley, spécialiste de l'écono-