

Økonomiske reformer af den sovjetiske industri set i historisk perspektiv

Johannes Thestrup Pedersen

1. Indledning

Siden Mikhail Gorbatsjov i 1985 overtog posten som generalsekretær i det kommunistiske parti i Sovjetunionen, har de politiske ledere under slagordet »perestrojka« fremsat adskillige vidtrækkende forslag til reform af sovjetisk politik, økonomi og samfund. De har således indenfor den sovjetiske industri forsøgt at lade planlæggende myndigheder koncentrere sig om den langfristede strategiske planlægning, at decentralisere de økonomiske beslutningsprocesser og at gøre virksomhederne selvfinansierende. Den generelle tendens i disse og andre reformforslag er at erstatte den administrative kommandoøkonomi arvet fra Brezhnev-perioden med et system af indirekte styringsmekanismer såsom pris, salg, profit og bonus.

Set i historisk perspektiv er de ideer, som er nedfældet i Gorbatsjovs forslag om økonomisk reform af den sovjetiske industri, ikke nye. Efter mislykkede forsøg på administrativ dekoncentration af styringen af industrien i 1957 og 1962 vedtog de ledende organer af det kommunistiske parti samt den øverste sovjet i 1965 at gennemføre en økonomisk reform, som fik navnet »Kosygin-reformen« efter den politiske ophavsmand, daværende premierminister Aleksej Kosygin. Reformen i 1965 blev af økonomiske eksperter betrag-

tet som det første led i en kæde af fremtidige reformer, der gradvis skulle erstatte den herskende kommandoøkonomi i industrien med en ny økonomi styret indirekte ved hjælp af økonomiske incitamenter. Imidlertid blev allerede den første del af økonomernes visioner mødt med stille, men stædig og afgørende modstand hos partifunktionærer, planlæggere og ministerielle embedsmænd, hvis indflydelse på virksomhedernes aktiviteter i høj grad beroede netop på fraværet i den sovjetiske industri af sådanne indirekte økonomiske styringsmekanismer.

Formålet med dette essay er at forklare i historisk perspektiv, hvorfor de nuværende politiske ledere i Sovjetunionen fremsætter forslag til fornyet økonomisk reform af industrien, og hvorfor det vil blive vanskeligt at føre den ud i livet. Det vil ske ved en analyse af Kosygin-reformen i 1965 – den mislykkede forløber for Gorbatsjovs reformforslag. Først beskrives problemerne i industrien med særlig hensyntagen til de iboende systemfejl. Med særligt henblik på reformen i 1965 følger dernæst en analyse af de politiske lederes forsøg på at udbedre de økonomiske fejl i industrien ved hjælp af reform af de industrielle beslutningsprocesser. Der foretages en gennemgang af de politiske lederes opfattelse af problemerne, deres målstruktur, de-

res ideologi og organisatoriske interesser, deres rådslagninger og især brug af ekspertise, og hovedtrækkene i ledernes problemløsning. Til slut foretages en analyse af, hvorfor hovedtræk af Kosygin-reformen i 1965 ikke blev ført ud i livet, hvilket fører til en diskussion af, hvilke betingelser må være opfyldt, for at de nuværende politiske leders forslag til økonomiske reformer af den sovjetiske industri kan føres ud i livet.

2. Problemet

Det nuværende økonomiske system i Sovjetunionen blev skabt i løbet af de første femårsplaner i 1920'erne og 1930'erne. Det kan betragtes som et sæt af løsninger på de problemer, der eksisterede på det daværende stadium af den sociale, økonomiske, politiske og ideologiske udvikling i Sovjetunionen. Befolkningen manglede i almindelighed uddannelse, entreprenørånd og politisk fællesskabsfølelse i den nye sovjetstat. Industriapparatet var dårligt udviklet og rystet af revolutionen i 1917 og af borgerkrigen, der fulgte. De kapitalistiske sociale og økonomiske systemer var primitive i Rusland i 1917. Imidlertid blev private økonomiske aktører igen aktive under den Nye Økonomiske Politik (NEP): virksomhedsledere, handelsmænd og landmænd, som på forskellig vis truede med at underminere det sovjetiske system. Den herskende økonomiske ideologi forkastede fuldstændig det kapitalistiske økonomiske system, men havde kun lidt bekræftende at sige om det nye socialistiske økonomiske system. I udlandet befandt de sovjetiske ledere sig omgivet af en kreds af fjendtlige kapitalistiske lande.

De ovenfor anførte kendsgerninger var de vigtigste for de ledende politikere, da de forsøgte at opbygge et økonomisk system, som ville fremme deres erklærede mål: »opbygning af socialisme i løbet af en historisk kort periode«. Udtrykt mere konkret, det nye

økonomiske system skulle fremme en hurtig udvikling af en sværindustri til at forsyne landet med grundlaget for militær magt og fremtidig materiel velfærd. Det socialistiske økonomiske system blev ikke ført ud i livet i overensstemmelse med en teoretisk model, som var udtænkt af økonomiske eksperter. Det blev udviklet gradvist ved, at de politiske ledere prøvede sig frem i overensstemmelse med de problemer, som de efterhånden stod overfor. De akademiske økonomers funktion var hovedsagelig at udvikle teoretiske fortolkninger af de politiske leders handlinger og at indføje dem i den marxistisk-leninistisk-stalinistiske ideologi.

Den sovjetiske økonomiske struktur blev opbygget i løbet af de første femårsplanperioder som en hovedsagelig bureaukratisk struktur. Virksomhedslederne på det mikroøkonomiske niveau reagerede på kommandoer fra de foresatte planlæggere og administrative myndigheder. Indenfor industrien blev disse kommandoer udtrykt i form af planmål for produktion og produktassortiment, planer for allokering af materialeforsyninger og af arbejdskraft, planer for investering, variabel kapital, indføring af ny teknologi og for fornyelse af produktassortimentet, etc. Disse kommandoer udgjorde virksomhedslederens økonomiske horisont. De var hans planmål og samtidig de målestokke, som hans administrative foresatte brugte til at bedømme hans økonomiske resultater. Før reformen i 1965 havde de reguleringsmekanismer, som styrer økonomisk adfærd i en markedsøkonomi såsom profit, pris, salg, omkostninger, kredit og rente, ikke nogen operativ funktion i den socialistiske økonomi og eksisterede kun i regnskabsmæssige øjemed.

Når planlæggerne uddelte disse kommandoer til virksomhederne, spillede økonomiske profitberegninger ingen rolle. Den tilsigtede forsømmelse af prisdannelse og profitbereg-

ning i planlæggernes overvejelser er et aspekt af Stalins princip om »langfristet profitabilitet« (»vyssjaja rentabel 'nost«), som i praksis betyder, at i en socialistisk økonomi er al økonomisk aktivitet rentabel. I stedet var de styrende principper bag planlæggernes beslutninger politiske betragtninger, såsom »sværindustriens prioritet over den lette industri«, »mere industri til det Fjerne Østen som modtræk mod kinesernes krav på territorium«, »hver by bør have en stor virksomhed«, og senere »hurtig udvikling af den kemiske industri« og »højere prioritet til automation«, etc. Det system af belønning og straf, som stimulerede virksomhedslederne, funktionærerne og arbejderne til at adlyde disse kommandoer, bestod i høj grad af stimuli, der ikke havde økonomisk natur. Både på grund af ideologi og nødvendighed spillede de materielle stimuli for at få virksomhedslederne og arbejderne til at forbedre deres økonomiske resultater en mindre rolle. Ligeledes var de materielle sanktioner og belønninger til virksomhedsledere og arbejdere begrænset til lønforskelle på grund af forfremmelse eller degradering. Derfor var bestandigt fornyede økonomiske kampagner lanceret af det kommunistiske parti det dynamiske substitut for entreprenørånden, som blev handikappet af detaljerede administrative kommandoer og manglen på materielle belønninger.

Dette økonomiske system synes at have fungeret godt under kampagnen for industrialisering, gennem den anden verdenskrig og genopbygningsperioden. Sovjetunionen har opbygget socialismen i løbet af en »historisk kort periode«. Det har opbygget en sværindustri, som skabte det militære apparatur, der var nødvendigt for at besejre Nazi-Tyskland. Det har udviklet den videnskabelige og teknologiske viden til at udforske det ydre rum, en veluddannet arbejdskraft og loyale virksomhedsledere. Det er sandsynligt, at den succes, som den industrielle økonomis

bureaukratiske struktur har haft, har skabt den nuværende utilstrækkelighed. Den har ikke været istand til at reagere på visse forandringer, som skyldes væksten i den industrielle økonomi (se Nemtjinov: 1965 og Novozhilov: 1965, 641-56). For det første vokser antallet af aktører i det økonomiske system hurtigt: producenter, forbrugere, planlæggere og administrative myndigheder. Som følge heraf er forbindelserne mellem virksomhederne og mellem kommandoorganerne og virksomhederne blevet mere komplekse. For det andet er denne tendens blevet forstærket af kvalitative forandringer i forholdene mellem virksomhederne og mellem virksomheder og forbrugere på grund af teknologisk fremskridt, specialisering og samarbejde, og en mere differentieret forbrugsstruktur. For det tredje er de ekstensive økonomiske vækstfaktorer (såsom let tilgængelige naturressurcer og ubeskæftiget arbejdskraft) stort set blevet udtømte. Jomfruelige naturressurser er blevet dyrere at udnytte, arbejdskraften er blevet knap, og befolkningens vilje til at investere til fordel for fremtidige generationer er blevet lille. Det er blevet nødvendigt at vende opmærksomheden fra vækst i produktionsfaktorerne til mere effektiv brug af de eksisterende produktionsfaktorer. Med andre ord, det er blevet nødvendigt for det økonomiske system at maksimere produktivitet, selvom det er indstillet på at maksimere produktion (se Buck og Cole: 1987, 132-33).

På det nuværende stadium af den økonomiske udvikling i Sovjetunionen er systemfejlene mangfoldige og alvorlige. Til grund for de administrative befalinger, som regulerer virksomhedernes adfærd, ligger de skøn over produktionskapacitet, som virksomhederne selv fremsender. De foresatte myndigheder forsøger at få virksomhederne til at producere så meget som muligt, mens de selv forsyner virksomhederne med et minimum af arbejdskraft, materialer og produktionsudstyr. Disse bestræbelser skaber en modsat-

rettet tilbøjelighed blandt virksomhedslederne til at skjule produktionskapacitet i deres skøn og til at opnå et minimum af produktionsmål samtidig med et maksimum af forsyninger fra den foresatte myndighed. Det er indlysende, at det resultat som forhandlingerne slutter med, kan være langt fra virksomhedens optimum af produktion.

Når kommandoerne er udstedt, udgør de de målestokke, som virksomhedens resultater dømmes efter. Uanset den fornuft som ligger bag disse normer, udøver de stor indflydelse på virksomhedens adfærd (se Antonov: 1965). Da kommandoøkonomien blev indført i Sovjetunionen, undersøgte de foresatte myndigheder kun meget få aspekter af virksomhedens adfærd. De ønskede at øge produktionen, og derfor blev virksomhederne bedømt i overensstemmelse med planindikatoren »bruttoproduktion« (»valovaja produktsija«). Da produktionsomkostninger ikke blev bedømt, var virksomhedslederne tilbøjelige til at anvende alle de produktionsressurser, som de kunne få fat på for at opfylde dette planmål. Derpå indførte de foresatte myndigheder planindikatorer for »lønfond« (»fond zarplaty«) og »produktionsomkostning« (»sebestojimost«) for at modvirke denne tendens. Denne form for analyse kunne fortsættes *ad libitum*. Hver ny planindikator (undtagen profit) kan kun bedømme et særskilt aspekt af virksomhedens adfærd og vil derfor skabe nye uønskede konsekvenser, som vil give anledning til nye planindikatorer. Ofte er virksomheder blevet bedømt ved hjælp af mere end hundrede indikatorer for at få lederne til at opnå de økonomiske resultater, der er ønskværdige fra de foresatte myndigheders synspunkt.

Disse administrative forsøg på at bestemme alle virksomhedsparametre har haft en lamme virkning på ledernes bestræbelser på at optimisere kombinationen af produktionsfaktorer og at tilpasse sig ny teknologi og

skiftende markedsforhold. Det bureaukratiske overformynderi har imidlertid ikke forhindret lederne i at forsøge at opfylde det planmål, der stadig har topprioritet – »bruttoproduktion« – med alle til rådighed stående midler: ved at producere varer, der ikke efterspørges; ved at mindske produktkvalitet; ved ikke at overholde kontrakter om levering af varer, som ikke passer ind i bestræbelserne på at opfylde »val« planmålet; ved at hamstre inputs for at holde produktionen gående; og ved at modsætte sig fornyelse af produkter og produktionsprocesser, der midlertidigt kunne forsinke produktionen og dermed reducere »val«. Set fra det makro-økonomiske synspunkt er modviljen mod øget produktivitet ved teknologisk fornyelse på virksomhedsplanet formentlig den farligste fejl ved systemet, fordi teknologisk og organisatorisk fornyelse bliver den vigtigste vækstfaktor, når de »ekstensive« vækstfaktorer – arbejdskraft og naturressurcer – er ved at være brugt op.

En anden forhindring for »intensiv« økonomisk vækst er den vilkårlighed, der hersker, når planlæggerne skal træffe beslutninger om fornyelse i økonomien. Manglen på pålidelige økonomiske mål – priser og rente – gør beregninger af en investerings rentabilitet umulig. Teknologisk fornyelse er derfor blevet foretaget som kampagner for at udvikle den kemiske industri, for at automatisere produktionsprocesser, og er ofte blevet fordelt blandt virksomhederne på grund af den entusiasme, som energiske og opmærksomhedssøgende virksomhedsledere har præsteret.

En tredje hæmsko for »intensiv« økonomisk vækst er belønnings- og sanktionsstrukturen. Dårlige planlæggere bliver ikke straffet økonomisk for investerings- eller produktionsbeslutninger, som er økonomisk irrationelle og kan medføre store »opportunity« omkostninger. Modsætningsvis bliver gode

planlæggere ikke belønnet materielt for deres arbejde, men bliver forfremmet, modtager medaljer og får ros i pressen og partikomiteén. Der er to hovedgrunde til denne forømmelse af materiel belønning og straf som incitamenter til gode økonomiske resultater. For det første er det i de fleste tilfælde meget vanskeligt at sondre mellem gode og dårlige planlæggere, da der ikke findes økonomiske kriterier for bedømmelse af planbeslutninger. Derfor er der en tilbøjelighed til at bedømme den gode planlægger efter bureaukratiske kriterier, såsom de taler, som han holder, og det papirarbejde, som han producerer. For det andet eksisterer der en ideologisk betonet fordom mod materielle uligheder mellem økonomiske aktører, og denne fordom kan let herske, når bedømmelsen af økonomiske resultater er så vilkårlig.

Disse betragtninger er også relevante på det mikro-økonomiske niveau. Virksomhedsledelsen bliver hovedsagelig bedømt efter dens evne til at opfylde planmålet for bruttoproduktion, og bonuser betales ud af virksomhedens profit. En virksomheds gode resultater kan meget vel afspejle direktørens evne til at forhandle med de foresatte myndigheder, når »val« planmålet fastsættes. Størrelsen af virksomhedens profit er en upålidelig indikator på succes, da profit beregnes ved hjælp af priser, der ikke tager nytteværdi eller efterspørgsel i betragtning. De foresatte embedsmænd betragter derfor denne indikator som et vildledende mål på virksomhedens virkelige resultater og forsøger at reducere præmier og profitter så meget som muligt. Hvis en virksomhed viser gode resultater i løbet af en planperiode og akkumulerer profit, bliver profitten udover planprofitten ofte overført til en virksomhed, der halter bagefter, fordi de foresatte myndigheder ønsker at være istand til at rapportere, at alle virksomheder under deres jurisdiktion har opfyldt planen. Desuden vil en virksomhed, der giver gode resultater, få planmålene for næste periode

fastsat på grundlag af dens gode resultater i den foregående periode. Derfor kan det i virkeligheden ofte hænde, at de materielle belønninger går til virksomheder, der ikke giver gode resultater, og sanktionerne til virksomheder, som har succes. Vi konkluderer, at fordi stabile og pålidelige målestokke for gode økonomiske resultater for det meste ikke findes, foretrækker de foresatte myndigheder at holde materielle belønninger på så lavt niveau som muligt. Derfor er virksomhedsledere og arbejdere tilbøjelige til at forbedre deres økonomiske resultater med sneglefart.

3. De politiske beslutningstagere

Iagttagere af sovjetiske anliggende er enige om, at i Sovjetunionen bliver alle vigtige politiske beslutninger foreslået, diskuteret og afgjort af medlemmerne i det kommunistiske partis politbureau. Studiet af økonomiske reformer af den sovjetiske industri giver ikke anledning til modifikation af denne påstand.

3.1. Opfattelser af problemet

Under Khrustjovs lederskab opfattede de politiske beslutningstagere problemet som skabt af menneskelige fejl snarere end systemfejl (se Antonov: 1965, 12-13). I dette afsnit diskuteres de faktorer, som stimulerede denne opfattelse af problemet.

Medlemmerne af politbureauet opfatter hovedsagelig de økonomiske aktørers adfærd i industrien gennem kommunikation af information fra centralkomiteéns sekretariat. Denne information består dels af »objektive« statistiske data om opfyldelse af planmål, som ankommer via unionsministerierne (eller sovnaarhozer 1957-64) og den centrale statistiske afdeling, dels af »subjektive« data, som fremsendes af kontrolafdelingerne i det kommunistiske parti, i regeringen og i statens sikkerhedskomiteé. Det er tvivlsomt,

hvor »objektiv« den statistiske information virkelig er, fordi den ideologiske læresætning om, at det socialistiske system er en succes, er indbygget i hele kommunikationssystemet. På virksomhedsplanet er ledelsen under stadig pres fra den foresatte myndighed og partikomiteén for at få visse planmål opfyldt og overopfyldt. Dette pres ansporer virksomheden til at gøre fremskridt i bestemte retninger, som er påkrævet af planen, men måske er uønskværdige fra det makroøkonomiske synspunkt. Det frister virksomhedslederen til at lade sin bogholder arrangere den information, som fremsendes til den foresatte myndighed, således at virksomheden kan »give gode indikatorer«, for at bruge det russiske udtryk. Virksomhedens foresatte myndighed er imidlertid selv underkastet det samme pres fra dens egen foresatte myndighed. Den er derfor tilbøjelig til at overse mindre fordrejninger på virksomhedsplanet og til at arrangere de data, som den selv fremsender, således at den opfylder alle dele af planen. Denne tilbøjelighed til at simulere succes virker på alle niveauer, som informationen passerer igennem, før den ankommer på de politiske beslutningstageres skriveborde, og er med til at beholde problemer under deres opmærksomhedstærskel. En anden faktor, som er med til at gøre den »objektive« økonomiske information upålidelig, er prisdannelsen, som finder sted i statens pris-komité med adskillige års mellemrum, og som hverken afspejler virksomhedens grænseomkostninger, produktets nytteværdi eller efterspørgsel (se Nove: 1986, 173-99). Den fordrejende virkning af disse centralt fastsatte priser kan ikke fjernes fra økonomisk analyse af de »objektive« data, og derfor kan statistiske demonstrationer af den industrielle økonomis manglende produktivitet og dens systemfejl bortforklares med argumentet, at bevismaterialet er upålideligt.

Den anden slags økonomiske information, som de politiske ledere modtager, er rappor-

ter fra de afdelinger i partiet, regeringen og statens sikkerhedskomité, der bedømmer resultaterne opnået af virksomhederne under deres opsyn. Disse rapporter informerer de politiske ledere om både tilfælde af økonomisk succes og tilfælde af misbrug af statens ejendom, statistiske manipulationer, svigt af materielle forsyninger, bygningsprojekter der ikke overholder deres køreplan, etc. Da kontrolafdelingerne selv bliver bedømt efter deres evne til at forhindre økonomisk fiasko, er tendensen til at rapportere succes indbygget både i de subjektive data og i den statistiske information. Det er sandsynligt, at de pragmatiske ledere er mere tilbøjelige til at bedømme de økonomiske problemer ved hjælp af de subjektive rapporter end ved statistisk information, som selv akademiske økonomer har svært ved at give en korrekt fortolkning. De kan tage pulsen på det økonomiske liv og straffe de aktører, som er involveret i alvorlige tilfælde af planbrud. Disse rapporter er imidlertid ikke mål på de grundlæggende årsager til dårlig økonomisk ledelse. Medmindre dygtige økonomer analyserer disse rapporter, vil de politiske ledere naturligt være tilbøjelige til at se uregelmæssig adfærd som skabt af aktørernes manglende socialistiske bevidsthed og ledertalent i stedet for som udslag af systemfejl.

Da de politiske beslutningstagere ikke modtager feedback i form af valgresultater, kritik fra andre partier eller negativ omtale i pressen, er de i høj grad afhængige af den information, som de modtager fra centralkomitéens sekretariat. Sekretariatet har som et af dets funktioner at forsyne medlemmerne af politbureauet med den information, der ankommer fra alle andre myndigheder om, hvordan industrien fungerer. Da de politiske ledere ikke er professionelle økonomer og kun har begrænset tid til at studere denne information, må stabsarbejderne udvælge og simplificere den information, som de forbereder til politbureauets medlemmer. Denne

stikprøveprocedure har en skævhed, fordi stabsarbejderne er tilbøjelige til at lade sig lede af deres tidligere erfaringer og deres følsomhed overfor lederens forventede reaktioner. De er derfor tilbøjelige til at videresende den del af den økonomiske information, som bekræfter de politiske lederes forudfattede synspunkter. Den økonomiske information og rådgiverne kan således ikke betragtes som effektive virkemidler mod tendensen for politikere – såvel som ikke-politikere – til kun at opfatte den del af et problem, som bekræfter deres værdier eller mål.

3.2. Målstruktur

Nedenfor opregnes – uden forsøg på verifikation eller prioritering – følgende mål som værende særlig betydningsfulde for beslutningstagerne i politbureauet:

1. Bevaring af den politiske magt.
2. Styrkelse af den socialistiske organisation af det sovjetiske samfund.
3. Bevaring af den marxistisk-leninistiske ideologi.
4. Forøgelse af det kommunistiske partis ledende rolle i det sovjetiske samfund.
5. Overhaling af U.S.A. med hensyn til økonomisk magt i løbet af »en historisk kort tidsperiode«.
6. Forøgelse af mængden og kvaliteten af varer og tjenesteydelser til den sovjetiske befolkning.

De politiske ledere har været tilbøjelige til at tro, at disse mål er positivt forbundet, med andre ord at gennemførelsen af et mål fremmer opnåelse af andre mål. Således var Khrusjtjov overbevist om, at en forøgelse af det kommunistiske partis ledende rolle i det sovjetiske samfund ville accelerere overhalingen af U.S.A. med hensyn til økonomisk magt. Erfaringen viser imidlertid, at disse to mål omhandlende politisk og økonomisk udvikling i Sovjetunionen ikke er komplementære men kontradiktoriske. Mål 4 fører til vilkårlighed i økonomisk planlægning og

ledelse. Gennemførelse af mål 5 er betinget af økonomisk rationalitet, d.v.s. af princippet om, at de politiske lederes økonomiske mål opnås med maksimal økonomisk produktivitet – eller alternativt at maksimale resultater opnås med minimale omkostninger. Khrusjtjov kunne eller ville ikke acceptere, at virkeligheden gjorde det nødvendigt at foretage et valg mellem mål 1–4 og mål 5–6. Først hans efterfølgere forstod, at hvis de valgte mål 4, ville de forøge deres politiske magt i Sovjetunionen, bevare det socialistiske system og den marxistisk-leninistiske ideologi, men samtidig ville de efterlade Sovjetunionen langt bag U.S.A. i den internationale økonomiske konkurrence implicit i fredelig sameksistens, og de ville ikke være istand til at tilfredsstille befolkningens øgede forventninger om materiel velfærd.

3.3. Ideologi

Den marxistisk-leninistiske ideologi er et handlings-relateret system af idéer. Som idé-system påstår den at være sand *a priori*. Som handlings-relateret idésystem påstår den, at de handlinger, som den foreskriver, nødvendigvis vil bringe de ønskede mål – materiel overflod og menneskelig lykke – til jorden. Både teoretiske betragtninger og erfaringer fra virkeligheden kan imidlertid vise, at de handlinger, som er blevet udledt af idésystemet, ikke altid producerer de forudsagte konsekvenser, f.eks. den økonomiske overhaling af U.S.A. i løbet af »en historisk kort periode«. »Ideologien om mål« er kommet i konflikt med »ideologien om midler«. Denne påstand vil blive illustreret med flere eksempler på ideologiske midler, som har været forhindringer på vejen frem mod problemløsningen i 1965 (Kosygin-reformen).

Den socialistiske økonomiske ideologi i Sovjetunionen er oprindelig opstået som en fuldstændig forkastelse af principperne i den kapitalistiske økonomi. Billedet af ideologisk kamp i økonomisk tankegang er sta-

dig levende, måske mindre i de politiske leders sind end blandt de økonomiske rådgivere. Det har længe været et dogme, at værdilovens virkning (d.v.s. økonomiske stimuli som midler til styring af økonomisk adfærd) ville blive mere og mere erstattet af administrative befalinger, efterhånden som det sovjetiske samfund udviklede sig henimod kommunismen. Stalin gav den sidste autoritative fortolkning af denne tro i 1952. Han skrev: »Værdiloven virker i en strengt begrænset sfære, og værdiloven kan ikke fungere som middel til styring af produktionen i vort samfund.« Stalin omtalte også udviklingen fra økonomiske til administrative og moralske stimuli: »... når i stedet for to grundlæggende produktionssektorer – den statslige og den kollektive sektor – der vil være en altomfattende produktionssektor, som har ret til at afsætte alle forbrugsgoder i dette land, så vil vareomsætningen med dens 'monetære styring' forsvinde som et unødvendigt element af den nationale økonomi.« (Oversat fra Stalin: 1952, 41 og 52).

En anden ideologisk forhindring for en udbedring af systemfejlene i den sovjetiske industri har været dogmet om, at i en socialistisk økonomi kan der ikke eksistere konflikt mellem forskellige økonomiske interesser. Da staten ejer al ejendom i industrien, kan virksomhedernes interesser ikke stå i vejen for de planlæggende myndigheders mål. De økonomiske problemer, som er forbundet med tovtrækkeriet mellem virksomheden og den foresatte myndighed (således som det er beskrevet ovenfor), er derfor blevet skjult af et ideologisk slør og fjernet fra beslutningstagernes opmærksomhedsfelt.

Et tredje eksempel på at ideologi kan være en hindring for indførelse af økonomisk rationalitet, er diskussionen om nye principper for prisdannelsen, som er en betingelse *sine qua non* for økonomiske reformer af den sovjetiske industri. Denne diskussion fandt

sted i mere end ti år, før 1965 reformen blev vedtaget, uden at føre til enighed. En økonom ved Moskvas statsuniversitet sagde i en forelæsning: »Hidtil er denne diskussion 'om den rette formulering af principper for prisfastsættelsen' blevet ført hovedsagelig som en behandling af hver opfattelse i arbejdsværditeoriens begreber formuleret af Marx, med det formål at bevise, at denne bestemte opfattelse svarer mest til principperne i den marxistiske arbejdsværditeori.« (Citeret fra Dadajan: 1966). Økonomernes respekt for Marx'es arbejdsværditeori kan kun forstås ud fra et ideologisk synspunkt. Før 1965 reformen var prisfastsættelsen forkert bl.a. fordi rente af kapital og naturressurcer ikke blev inkluderet i beregninger af produktomkostninger. Indføring af disse omkostningselementer i den sovjetiske prisfastsættelse ville betyde et slag mod den marxistiske merværditeori og derfor mod den centrale læresætning i den marxistiske ideologi, nemlig at arbejderne bliver udbyttet i en kapitalistisk økonomi.

3.4. Organisationsinteresser

Hvis princippet om økonomisk rationalitet blev ført ud i livet i den sovjetiske industri, ville det begrænse vilkårlige beslutninger for partifunktionærer, planlæggere og ministerielle embedsmænd. Grunden er, at det kommunistiske parti og statsbureaukrati trives allerbedst, fordi der i kommandoøkonomien ikke eksisterer økonomiske kriterier for beregning, planlægning og for virksomhedernes adfærd. (Se Atlas: 1966, 14). På det makro-økonomiske niveau bliver kommandoerne formuleret af de planlæggende myndigheder. Disse befalinger må nødvendigvis gives på grundlag af politiske betragtninger. Det kommunistiske parti vil derfor overlade politisk magt til planlæggerne, hvis det ikke lod dets komitéer kontrollere eller deltage i formuleringen af disse planer. Centralkomitéen, dets politbureau og sekretariat har været dybt engageret i disse planbeslutninger.

På det mezzo-økonomiske niveau fik partiets oblast komitéer adskillige beslutnings- og kontrolkompetencer efter sovnarkhoz-reformen i 1957. Partiets oblast sekretær var medlem af sovnarkhozen og havde ret til at kontrollere og at deltage i dens økonomiske beslutninger. På det mikro-økonomiske niveau må partikomiteén på en virksomhed forsøge at løse alle de problemer, som det fejlagtige system af planindikatorer skaber. Den må f.eks. prøve på at kontrollere virksomhedslederens fristelse til at manipulere med skønnene over produktionskapacitet for at opnå en let plan fra den foresatte myndighed. Den må se til, at lederen forsøger at opfylde planmålet for bruttoproduktion uden at forsømme kvaliteten af og efterspørgslen efter hans produkter og ikke bryder kontrakter om levering af produkter. Partikomiteén stimulerer også virksomheden til at opfylde de øvrige kommandoer. Da materielle belønninger spiller en beskeden rolle som produktionsstimuli, kommer ansporingen til at opfylde planmålene i høj grad fra partiorganisationens aktiviteter. Konklusionen må blive, at det kommunistiske parti er og må være dybt engageret i både planlægning af og de daglige aktiviteter i den sovjetiske industri. (Se f.eks. Hough og Fainsod: 1979, 480-517; Frank: 1986, 77-91).

Den tilgængelige information om politbureauets aktiviteter som kollektivt organ er spinkel. Det må imidlertid antages, at dette øverste beslutningstagende organ i Sovjetunionen er en arena for konflikt og kompromis mellem forskellige interesser. Hvis politbureauedlemmernes organisationstilknævn antages at være en indikator af de interesser, som de hovedsagelig repræsenterer, er det klart, at det næsten udelukkende er partiets og statsadministrationens interesser, der er repræsenteret i politbureauet. Intet politbureauedlem repræsenterer virksomhedslederne, forbrugerne eller økonomerne (Fainsod: 1965, 336). Den skæve repræsentation

af interesser i politbureauet har indflydelse på de beslutninger om investering, produktion og indkomstpolitik, som fører den autoritative allokering af økonomiske værdier ud i livet. Visse befolkningsgrupper – defineret socialt eller regionalt – synes måske, at disse beslutninger er »uretfærdige«, men det er vanskeligt for dem at argumentere for, at disse beslutninger er »irrationelle«. Grunden er, at sådanne beslutninger drejer sig om omfordelingen af økonomiske værdier indenfor rammerne af et givet økonomisk system, hvorimod problemet om decentralisering af den økonomiske beslutningsproces har at gøre med selve rammerne for det økonomiske system. Der er i hvert fald en gradsforskel mellem de to problemsæt. Beslutningerne om og hvordan man skal decentralisere den økonomiske beslutningsproces i den sovjetiske industri, kræver meget mere hensyntagen til økonomisk rationalitet og mindre hensyntagen til organisationsinteresser end den bestandige omfordeling af økonomiske værdier, som politbureauet foretager.

Den sondring, som drages i amerikansk forvaltningslære mellem »the corporate level« og »the operating level« kan måske kaste lys over dette emne. »Systematic management« hævder, at på »the corporate level« er det lederens funktion at planlægge, formulere policy og bedømme de operative enheders alment resultater. På »the operative level« beslutter lederne derimod, hvordan de daglige aktiviteter skal foregå, f.eks. produktion, modtagelse af forsyninger og løsning af administrative problemer. Ledere på »the corporate level« har kompetencen til at udstede specifikke befalinger til ledere på »the operating level«, men undlader at gøre dette på daglig basis. Det bemærkes også, at »... operating leaders have difficulty in adjusting to the new role when they are promoted to become corporate leaders. It is in essence a change from action and order giving to planning, reflecting, conferring, and reading«

(Citeret fra Pfiffner og Presthus: 1960, 209). Denne diskussion af administrative problemer i en amerikansk sammenhæng bidrager til at klarlægge forhindringer i at indføre princippet om økonomisk rationalitet i sovjetiske politiske beslutninger om økonomiske problemer. De fleste medlemmer af politbureauet har erhvervet en høj grad af ekspertise om tekniske spørgsmål, før de bliver beslutningstagere på det korporative niveau i »USSR, Inc.« (Se Fainsod: 1965, 335). Beslutninger på det nationale niveau er imidlertid forskellige fra operative beslutninger. De kræver evne til at deltage i langvarige rådslagninger, evne til at tænke i abstrakte baner og viden om komplekse økonomiske sammenhænge, hvilket Khrusjtjov i særdeleshed såvel som de andre medlemmer af politbureauet manglede. Desuden respekteres sondringen mellem det korporative niveau og det operative niveau ikke i »USSR, inc.« De samme personer, som har truffet beslutninger om aktørernes roller i det økonomiske system, beklæder stillinger i de to mest betydningsfulde organisationer d.v.s. dets kommunistiske parti og statsbureaukratiet. Deres organisationstilknytninger er blevet klart nedfældet i 1957 reformen af statsbureaukratiet og 1962 reformen om opdeling af partiet i industrielle og landbrugsafdelinger på det lokale og regionale niveau. De har været betydningsfulde forhindringer for en problemløsning i politbureauet i overensstemmelse med princippet om økonomisk rationalitet.

3.5. Ekspertise

En løsning af de økonomiske problemer i den sovjetiske industri kræver ikke blot en korrekt opfattelse af problemerne og en aktivering af holdninger men også ekspertise. De politiske ledere kan konsultere to typer af økonomiske eksperter: den »bureaukratiske« ekspert, som arbejder i centralkomitéens sekretariat, og den »akademiske« ekspert som arbejder ved et universitet eller et

forskningsinstitut. Den akademiske økonom, som under særlige omstændigheder – såsom krig eller økonomisk krise – giver råd til politikerne, udgør en blandet type.

De »bureaukratiske« økonomiske eksperter arbejder i sekretariatet, som har sektioner for den lette industri og for sværindustrien. Stillingerne i disse sektioner er besat af partifunktionærer, som forsyner politbureauet og centralkomitéen med information om, hvordan virksomhederne og partiafdelingerne fungerer i de sektorer af den nationale økonomi, som er underkastet deres jurisdiktion. De gør de politiske ledere opmærksomme på problemer og udarbejder deres beslutninger i detaljer. Adskillige ledere af sektionerne i sekretariatet er medlemmer af politbureauet og centralkomitéen og deltager derfor direkte i den beslutningstagende proces. Stabsarbejderne roterer mellem partijobs på det lokale (rajon), det regionale (oblast, republik) og det nationale niveau. Den kommunistiske ideologi er deres sande tro; de er loyale over for de nuværende ledere; og de har erhvervet sig teknisk kompetence fra deres arbejde på det »operative« niveau. De er blevet uddannet på partiskoler men ikke nødvendigvis i teoretisk økonomi. Disse stabsarbejderes rolle forekommer at have været vigtig ved udarbejdelsen af problemløsningerne i 1957 og 1962, men ubetydelig ved reformen i 1965. Den sidstnævnte reform illustrerer en ny synsvinkel på økonomiske reformer, og det er formentlig kun de udenforstående økonomiske eksperter fra det akademiske miljø, der kunne producere sådan en problemløsning.

Det er en almen iagttagelse, at »... the demands and expectations inherent in a social position tend to shape the behavior of occupants of that position.« (Citeret fra Merton: 1957, 214–15). Den partifunktionær som bliver sat til at beklæde en stilling i sekretariatet, fordi han har udvist usædvanlig lyoalitet

overfor partiet, teknisk kompetence og iver efter at tjene de politiske ledere, vil sandsynligvis hurtigt gøre deres holdninger til økonomiske problemer til sine egne holdninger. Hans arbejde vil normalt bestå i at fremskaffe detaljeret information om almene politiske beslutninger, som allerede er truffet af politbureauet og centralkomitéen.

At arbejde indenfor rammerne af en given almen beslutning kan let komme til at betyde, at man ser bort fra alternativer til den skitserede policy. Arbejde i en specialiseret bureaukratisk funktion sætter grænser for ekspertens opmærksomhedsfelt, især hvis det forventes, at han handler hurtigt. Han vil være tilbøjelig til at erhverve sig bestemte normer, som han kan bruge til hurtigt at bedømme problemer og til at løse dem. Han lærer at betragte visse aspekter af problemer som relevante og andre aspekter som irrelevante. Disse psykologiske mekanismer hæmmer fornyende ekspertise i alle bureaukrati-er. I den sovjetiske sammenhæng er de imidlertid forstærket af de politiske lederes holdninger til deres rådgivere. Under Stalin risikerede økonomiske eksperter at blive skudt, hvis deres råd ikke behagede ham. Khrusjtjov praktiserede ikke så ekstremt en censur, men han foretrak at arbejde med en stab af mænd, som bifaldt hans ideer med entusiasme. Systemforventningen om hurtig handlen, som gør den økonomiske ekspert mindre teoretisk og mere praktisk, blev forstærket af Khrusjtjovs personlige tilbøjelighed til at foretrække hurtige beslutninger og snarlig handlen.

Denne måde at træffe politiske beslutninger på gjorde selvfølgelig et frugtbart samarbejde med akademiske økonomiske eksperter vanskeligt. Deres holdninger til Khrusjtjovs politiske stil er klart udtrykt i *Ekonomika*, et nyt tidsskrift for økonomer ved Moskvas statsuniversitet. I lederartiklen »Vore opgaver« offentliggjort i januar 1966 hedder det bl.a.: »Indtil fornylig blev mange af økono-

miens teoretiske resultater ignoreret i praksis og erstattet af fuldkommen administrativ vilkårlighed på forskellige niveauer i det økonomiske system. Forbundet med denne subjektivism er påstanden, som blev polpulær fornylig, om at praksis er den bedste (kreative) teori. – Denne primitivisme forudbestemte faktisk videnskab til teoretisk nytteløshed.« (Oversat fra *Ekonomika*: 1966, 3–4). Da de akademiske økonomiske eksperter teoretiske læresætninger ikke straks kunne oversættes til aktuelle beslutninger, kunne Khrusjtjov tilfredsstille sin aggressive personligheds impuls til at stole på sin egen erfaring på første hånd med økonomiske problemer og på sine egne stabsarbejdere i sekretariatet, når han traf beslutninger om økonomiske spørgsmål. Denne tilbøjelighed til at stole mere på kraktisk erfaring end på teoretisk rådgivning blev forstærket af den kendsgerning, at forslagene fra økonomer såsom E. G. Liberman og V. S. Nemtjinov krævede ændringer i den sovjetiske ideologi, bureaukratiske rutiner og fordelingen af den politiske magt. Denne tingenes tilstand, hvor eksperten, som bliver hørt, ikke foreslår nye ideer, og den, som foreslår nye ideer, ikke bliver hørt, blev først forandret efter Khrusjtjovs fald. Det interessante problem er, hvordan de nye politiske ledere kunne finde frem til den økonomiske reform i 1965. Som vist ovenfor havde de en opfattelse af problemet, som ikke var korrekt, og deres holdninger var ikke positive overfor en problemløsning, der indførte princippet om økonomisk rationalitet i den sovjetiske industri.

De politiske lederes rådslagninger forud for problemløsningen i 1965 var nært forbundet, omend ikke på direkte vis, med lederskiftet i oktober 1964. Det beskedne datamateriale bekræfter ikke en hypotese om, at det var Khrusjtjovs beslutninger angående de økonomiske problemer i industrien, der fremtvang hans politiske fald. Derimod åbnede lederskiftet for muligheden af problem-

løsningen i 1965. Før Khrusjtjov blev tvunget til at frasige sig den politiske magt, var der ingen tegn på, at problemløsningerne i 1957 og 1962 stod for at blive opgivet. Eksperimenter med nye planindikatorer blev udført i forskellige retninger, og politikernes taler og økonomernes diskussion tydede på, at disse eksperimenter ville fortsætte indenfor de givne organisationsrammer. En politisk beslutning, der valgte én bestemt retning, var ikke ventet i den nære fremtid. Uanset hvad der nu var årsagerne til den politiske strid i 1964 i begyndelsen, blev striden – da den var overstået – beskrevet i den sovjetiske presse som en kamp mellem forskellige opfattelser af problemerne, om den ønskværdige politiske stil og den rette måde at løse problemerne på. De nye ledere stod frem med en ny opfattelse af de økonomiske problemer i industrien. De lagde nu mærke til økonomisk-statistiske analyser, der tidligere var lagt til side på grund af deres »upålidelighed«. Disse studier viste, at især efter 1961 var produktiviteten i den industrielle økonomi dalet. De marginale forhold mellem bruttonationalprodukt og konstant kapital og mellem bruttonationalprodukt og arbejdsstyrke var faldende. Kapitalens faldende produktivitet kunne hovedsagelig forklares ved utilfredsstillende afkast af nye investeringer. Lagrene af produkter udover de normerede voksede både i butikkerne og på virksomhederne. Disse tendenser blev betragtet som særlig farlige, fordi de sovjetiske økonomer fandt en forbedring af disse indikatorer på økonomisk effektivitet i en komparativ analyse af den amerikanske økonomi i løbet af de sidste 35 år. En mulig fortolkning er, at loven om faldende afkast af vækst i produktionsfaktorer blev neutraliseret af teknologisk og organisatorisk fornyelse i U.S.A., men ikke i Sovjetunionen.

Forandringen i politisk stil fra aggressivitet og vilkårlighed til beherskethed og rationalitet var i særlig grad legemliggjort i Aleksej

Kosygin, den nye formand for ministerrådet. Han havde erhvervet sig stor erfaring i statsforvaltning og økonomisk ledelse i løbet af sin politiske karriere. Han havde beklædt stillinger i administrative afdelinger for let industri og finans, i gosplan og ministerrådet. Som almen administrator havde han erhvervet sig forståelse for kompleksiteten i det økonomiske liv og for behovet for at benytte sig af eksperter, når beslutninger tages. Efter lederskiftet måtte Kosygin og de andre nye ledere prøve at distancere sig fra det negative billede af de politiske ledere som opstod i befolkningen i løbet af Khrusjtjovs sidste år ved magten. Stigningen i priserne på levnedsmidler i juni 1962 og knapheden på brød efter den katastrofale høst i 1963 – samtidig med at aviserne fortalte deres læsere om generøs hjælp fra Sovjetunionen til Ægypten og Indien – skabte bitre følelser mod Khrusjtjov »som var ved at ruinere Sovjetunionen«. I et vestligt demokrati ville det næste valg blive anledning til »at smide de slyngler ud«, som forårsager »de dårlige tider«, og lade et oppositionsparti få en chance til at løse problemerne. I Sovjetunionen kan borgerne som bekendt ikke forårsage et politisk lederskifte ved hjælp af valgmetoder, men lederne bemærker deres følelser og bruger information herom i kampen for at nå de politiske tinder. De nye, sejrriege ledere måtte retfærdiggøre deres magtpositioner ved at prøve på at løse de problemer, som de slagte politikere blev holdt ansvarlige for. De måtte modbevise – ved nye og succesrige handlinger – at »intet bliver bedre, så længe disse mennesker er ved magten«.

Historien bekræfter denne fortolkning af de politiske leders afhængighed af den offentlige mening i Sovjetunionen. Med hensyn til emnet for dette essay kan det nævnes, at inden et år var gået efter lederskiftet, havde de nye ledere tilbagekaldt problemløsningerne i 1957 og 1962 og foreslået en løsning, der indebar et nyt syn på økonomisk politik. Erfa-

ring fortalte de politiske ledere, at den organisatoriske fremgangsmåde var blevet afprøvet og havde fejlet. Løsningen måtte komme fra en ny fremgangsmåde, som ville rette systemfejlene i den industrielle økonomi – og vise offentligheden, at de nye ledere var væsensforskellige fra de tidligere ledere. Spørgsmålet er imidlertid, hvem der kunne løse problemet på en nye måde. En hel generation af politikere, bureaukrater og økonomer var blevet opdraget i den tradition, der brugte den organisatoriske fremgangsmåde ved løsning af økonomiske problemer. De havde lært, at øget brug af administrative kommandoer er vejen til kommunismen, hvorimod introduktion af økonomiske incitamenter såsom profit, pris, rente og materiel belønning betyder en regression til det foragtede kapitalistiske samfund. Kun de akademiske eksperter kunne fremkomme med en sådan løsning. Formentlig på Aleksej Kosygin's initiativ blev de ledende universitetsprofessorer i økonomi indkaldt til centralkomiteens sekretariat og bedt om at fremkomme med deres meninger om mulige reformer af det økonomiske system. I løbet af nogle få dages diskussion nåede de frem til enighed om en problemløsning, som derpå blev udarbejdet i detaljer og vedtaget af centralkomiteen på plenummødet i september 1965.

4. Problemløsninger

Kosygin-reformen i 1965 afskaffede sov-narkhoz systemet (problemløsningen i 1957), som opløste unionsministerierne og overførte deres planlæggende og administrative funktioner til nye regionale råd. Formålene med reformen i 1957 var at nedbryde de økonomiske autarkier langs sektorgrænser og at bringe planlæggere og administratorer tættere på virksomhederne, således at de bedre kunne standse de forskellige former for dårlig økonomisk adfærd, som er beskrevet ovenfor. Sovnarkhoz systemet fremkaldte nye og mere rationelle forbindelser mellem

virksomhederne i en given region, men var tilbøjelige til at gøre dette på bekostning af virksomheder beliggende i andre regioner. Med andre ord, sovnarkhozerne havde en tilbøjelighed til at blive økonomiske autarkier langs regionale grænser. Den nye opprioritering af teknologisk fornyelse som en betydningsfuld årsag til økonomisk vækst gjorde denne tendens til autarki farlig. Det blev meget vanskeligt at indføre ny teknologi i alle virksomheder med en given produktionsprofil, fordi de blev kontrolleret af mange forskellige regionale råd. Desuden udstedte sovnarkhozerne de samme kommandoer til virksomhederne, som unionsministerierne tidligere havde gjort. Derfor fortsatte systemfejlene med at fremkalde de samme former for dårlig økonomisk adfærd, som fandt sted før 1957.

Krybende recentralisering begyndte snart at sætte ind. Sovnarkhozerne blev større og færre, og visse unionsministerier blev genoprettet. En ny problemløsning blev vedtaget i november 1962. Partiorganisationerne under republikniveauet blev opdelt i særskilte sektioner for landbrug og industri, som skulle føre opsyn med og gribe ind i virksomhedernes adfærd på mere intensiv måde end før 1962. Hovedeffekten af denne reform var forvirring i partiet om, hvorledes de nye grænser for administrativ jurisdiktion skulle drages, før denne problemløsning blev afskaffet i november 1964.

Den tredje problemløsning i 1965 påbegyndte erstatningen af administrativ styring af den sovjetiske industri med økonomiske reguleringsmekanismer. I det nye økonomiske system skulle antallet af kommandoer (eller planindikatorer) reduceres til mindre end et dusin, og disse kommandoer skulle udtrykkes i monetære i stedet for fysiske enheder. Planindikatoren »salg af produktion« skulle træde i stedet for »bruttoproduktion« planindikatoren. Denne nye indikator skulle

modvirke produktion af varer, som ikke kunne sælges, og forstærke profitabilitetshensyn. Betaling til statsbudgettet for brug af konstant og variabel kapital (seks procent p.a.) blev indført for at modvirke unødvendig hamstring af kapital på virksomhederne. En ny indikator »profit i forhold til konstant og variabel kapital« skulle medvirke til bedre brug af virksomhedernes kapital og til at opmuntre virksomhederne til at gøre modstand mod produktionsordrer fra de planlæggende myndigheder, som ikke er profitable. Der skulle gradvis ske en overgang fra administrativ allokering (rationering) til engros handel med råvarer og halvfabrikata, således at virksomhederne blev frit stillet med hensyn til køb af produktionsinputs fra de nye firmaer i engros leddet. Nye principper for prisdannelse skulle stimulere produktion af teknisk set bedre og nye varer og gøre det muligt at foretage rationelle beregninger af produktionsprogrammer og investeringsplaner.

Bonusbetalinger og tjenesteydelser til virksomhedernes personale blev nu bestemt som en funktion af den profit, som virksomhederne opnåede. Derfor blev virksomhederne nu materielt interesserede i at fremvise maksimal indtjening med minimale omkostninger.

5. Afslutning

Den økonomiske reform af den sovjetiske industri, som blev vedtaget af de politiske ledere i 1965, forblev de akademiske eksperters vision. De planlæggere, ministerielle embedsmænd og partifunktionærer, som skulle medvirke til at gennemføre reformen i praksis (og dermed begynde en proces, som efterhånden ville gøre mange af dem overflødige) nægtede at omskole sig. De vedblev med at føre tæt opsyn med virksomhederne under deres jurisdiktion, at forandre planopgaver indenfor den givne planperiode, at insistere på bruttoproduktion som den vigtigste pla-

nindikator, at forlange gennemførelse af produktionsopgaver, der ikke er profitable med de givne centralt fastsatte priser, at flytte indtjent profit udover planprofit fra profitable til tabsgivne virksomheder, således at alle virksomheder i en given branche giver overskud, etc. Et aspekt af fundamental økonomisk reform er, at en virksomheds aktiviteter ikke længere måles ved graden af planopfyldelse, men ved størrelsen af den indtjente profit. Dette mål er endnu ikke opnået. Konklusionen blandt udenlandske iagttagere er, at Kosygin-reformens resultater har været små, og at de ovenfor beskrevne problemer i den sovjetiske industri stadig eksisterer i nogenlunde samme målestok og med de samme virkninger som før 1965 (se Ryavec: 1975; Keizer: 1971).

Siden 1985 – efter Mikhail Gorbatsjovs udnævnelse til generalsekretær i det kommunistiske parti – er nødvendigheden af omfattende samfundsreform i Sovjetunionen sat øverst på den politiske dagsorden. Et lederskifte i Kreml har igen givet anledning til fornyet offentlig diskussion om økonomiske reformer af den sovjetiske industri. Økonomer har påpeget, at de industrielle vækstrater er faldende, og Gorbatsjov har talt om nødvendigheden af, at ekstensiv vækst i produktionsfaktorerne i stigende grad må afløses af intensiv vækst. Den organisatoriske fornyelse, som skal modvirke loven om faldende afkast af produktionsfaktorer, indebærer en decentralisering af de økonomiske beslutningsprocesser i industrien. Derved bliver virksomhederne gjort selvstændige og direkte ansvarlige for indtjent profit eller tab. Indføring af princippet om økonomisk rationalitet på virksomhedsniveauet kan imidlertid forventes mødt med modstand i det industrielle bureaukrati, hvis politiske indflydelse kan aflæses af den grad, i hvilken det lykkedes at blokere for gennemførelsen af Kosygin-reformen efter 1965. Desuden må princippet om det kommunistiske partis ledende

rolle i det sovjetiske samfund modificeres i praksis, således at partiets magt indenfor industrien reduceres. Ifølge partiets vedtægter har de lokale partiafdelinger ansvaret for den størst mulige vækst i den industrielle produktion og for opfyldelse og overopfyldelse af statsplanerne. Økonomisk reform af industrien indebærer, at dette ansvar gradvis overføres til virksomhedslederne, der i fremtiden vil blive *primus motor* for vækst i industrien. Den foreslåede decentralisering nødvendiggør derudover reform af den centralt fastsatte prisdannelse, således at efterspørgslen efter varer bliver taget i betragtning. Det gælder stadigvæk, at de varer, som det er mest profitabelt for virksomhederne at producere, ofte er de mindst efterspurgte, mens de varer, som efterspørges mest, tit er de mindst profitable. Kun fremtiden kan vise, om gennemgribende økonomisk reform af den sovjetiske industri er mulig. Det har dog allerede vist sig, at styring ved hjælp af administrative befalinger er et mere sejlivet minde om Stalin-perioden, end de politiske ledere og de akademiske eksperter havde ventet.

Bibliografi

- Antonov, O. K. 1965. *Dlja vsekh i dlja sebja. O soversjenstvovaniji pokazatelej planirovanija sotsialistitjeskogo promysljennogo proizvodstva*. Moskva: Ekonomika.
- Atlas, A. V. 1966. *Khozasjtjot, rentabel'nost' i kredit*. Moskva: Ekonomika.
- Buck, T. og J. Cole. 1987. *Modern Soviet Economic Performance*. Oxford: Basil Blackwell.
- Dadajan, V. S. 1966. »K voprosu o razrabotke sistemy stimulirujusjtjikh tsen«, ikke-offentliggjort forelæsningsnotat. Moskvas statsuniversitet.
- Ekonomika*, 1966. Lederartikel, »Nasji zadatji«, *Vestnik Moskovskogo Universita*, serija VII, no. 1. Moskva.
- Fainsod, M. 1965. *How Russia is Ruled*. Cambridge: Harvard University Press.
- Frank, P. 1986. »Economic Activities and the Intermediate and Lower Levels of Party Organisation« 77-91. I H. H. Höhmann, A. Nove og H. Vogel, red. *Economics and Politics in the USSR. Problems of Interdependence*. Boulder: Westview Press.
- Hough, J. F. og M. Fainsod. 1979. *How the Soviet Union is Governed*. Cambridge: Harvard University Press.
- Keizer, W. 1971. *The Soviet Quest for Economic Rationality. The Conflict of Economic and Political Aims in the Soviet Economy 1953-1968*. Rotterdam: Rotterdam University Press.
- Merton, R. 1957. *Social Theory and Social Structure*. Glencoe: The Free Press.
- Nemtjinov, V. S. 1965. *O dal'neisjem soversjenstvovaniji planirovanija i upravlenija narodnym khozjajstvom..* Moskva: Ekonomika.
- Nove, A. 1986. *The Soviet Economic System*. Tredie udgave, Boston: Allen and Unwin.
- Novozhilov, V. V. 1965. »Zakonomernosti razvitijsistemy upravlenija sotsialistitjeskim khozjajstvom«. *Ekonomika i matematitjeskie metody*. vol. I, no. 5. 641-656.
- Pfiffner, J. og R. Presthus, 1960. *Public Administration*, New York: Ronald Press.
- Ryavec, K. W. 1975. *Implementation of Soviet Economic Reforms. Political, Organizational, and Social Processes*. New York: Praeger Publishers.
- Stalin, I. V. 1953. *Ekonomitjeskije problemy sotsializma v SSSR*. Moskva: Gospolitizdat.