

Økonomiske reformer i Ungarn gennem ti år

Henrik Preben Perregaard

1. Reformen i 1968: Den nye økonomiske mekanisme.

1.1. Virksomhedsautonomi og profitmaksimering.

1. Det er i en redegørelse for den økonomiske reform i Ungarn vanskeligt at komme uden om navne som Liberman og Oscar Lange. Disses betydning har været overordentlig stor. Dette skyldes at Liberman og især Oscar Lange forsøgte at opstille alternativer til den traditionelle direktivplanlægning. På den anden side er det bemærkelsesværdigt, at de oprindelige tanker bag den økonomiske reform i Ungarn går langt videre end de ideer, vi møder hos Liberman og Lange.

Libermans ideer var primært knyttet til virksomhedens problemer på mikro-niveau uden i øvrigt at se disse i en større samfundsmæssig sammenhæng. Formålet er at sikre en bedre planopfyldelse, og hertil foreslår Liberman profitten som eneste indikator, således at de økonomiske incitamenter alene er tilknyttet udviklingen i denne. Hos Liberman tildeles virksomhederne en vis autonomi. Mens det stadig er de centrale planlægningsmyndigheder, der fastlægger output-strukturen, tænkes det overladt til virksomhederne selv at bestemme input-relationer som f. eks. antal ansatte, lønniveau, indførelse af ny teknologi, råvareforbrug m. v.¹⁾ Libermans mikroorientering ses derved, at for økonomien som helhed er det ikke muligt at lade staten bestemme output-vektoren og virksomhederne input-vektoren, idet det, der er output for én virksomhed, ofte vil være input for en anden. Liberman har heller ikke meget at sige om optimal allokering, idet bestemmelsen af de relative (knaphedsbetingede) priser udelades af analysen.

I modsætning hertil står den af Oscar Lange skitserede model om markeds-socialisme. Formålet for Lange var at vise, at optimal allokering var teoretisk muligt også under socialisme. Spørgsmålet bliver at finde det sæt af priser, som sikrer overensstemmelse mellem efterspørgsel og udbud i markederne. Dette tænkes udført ved en »trial-and-error« procedure, hvor det er utilsigtede lagerinvesteringer eller lagerdisinvesteringer, der afgør, om den faktiske mar-

1. Liberman (22) og (23). For nogle gode oversigtsartikler om reformdiskussionen i Sovjet, se Hahn (13), Kosygin (21), Nove (26) og Prybyla (33).

kedspris skal sættes ned eller op, indtil ligevægt opnås²). Det karakteristiske ved Langes model er, at virksomhederne af det centrale planlægningsbureau får dikteret deres adfærd, f. eks. at grænseomkostningerne skal svare til den af planlægningsmyndighederne fastsatte pris, og at et givet output produceres med netop sådanne faktorrelationer, at omkostningerne minimeres. Profitmaksimering indgår ikke direkte i Langes model, og graden af virksomhedsautonomi er heller ikke særlig stor. Virksomhederne er så at sige klemte mellem det frie forbrugsvalg på den ene side og de af planlægningsmyndighederne dikterede adfældsregler på den anden.

2. Som i en vestlig markedsøkonomi var der også i den ungarske reform lagt begrænsninger i graden af selvstyre i de enkelte virksomheder. Det er stadig staten, der har ejendomsrettet til virksomhederne, og dette afspejles i i forholdet til virksomheden som juridisk person. I den ungarske reform inkluderer statens rettigheder over for virksomhederne følgende forhold³):

- 1) det er staten, der har den afgørende beslutning angående oprettelse, nedlæggelse og sammenslutning af virksomheder
- 2) det er ligeledes staten, der ansætter og afskediger virksomhedsledere, som er ansvarlige og har informationspligt over for denne
- 3) virksomhedens generelle aktivitetsområde fastlægges af staten, således at
- 4) den løbende påvirkning af virksomhedernes beslutninger alene sker via indirekte økonomiske regulatorer
- 5) og principielt kun undtagelsesvist ved direktiver.

Det er værd at bemærke, at den ungarske reform på ingen måde bygger på ideer om »labour-management« som den jugoslaviske model. Statens overvågende funktion udøves gennem en minister, ligesom selektiv præmiering af dygtige virksomhedsledere foretages af denne⁴). Fagforeningernes indflydelse på ledelsen var i den oprindelige reform fra 1968 ret beskeden. Kompetence til at gribe ind i den daglige ledelse har fagforeningerne ikke. Hvad angår dispositionen over virksomhedens udbyttefond, så er ledelsen ganske vist forpligtet til gennem virksomhedens kollektive aftale med fagforeningen at lade den have indflydelse på f. eks. arten af kollektive goder, der tilbydes medarbejderne (kantineforhold, sportspladser, m. v.)⁵). Det er først med revisionerne i 1976, at fagforeningerne i større omfang får et bestemmende ord, hvad angår udnyttelse af den enkelte virksomheds udbyttefond. Men selv efter 1976, hvor det for første gang på virksomhedsniveau bliver muligt at bestemme,

2. Lange (20), p. 10, samt Petersen (29), p. 14 ff.

3. Friss (9), p. 193.

4. Friss (9), p. 207.

5. Ozsvald (27), p. 270.

hvor meget af profitten, der skal henlægges i udbyttefonden - da indskrænker fagforeningens ret sig til alene at give udtryk for sin opfattelse i så henseende⁶).

3. Bortset fra de begrænsninger, der er indeholdt i de ovenfor nævnte punkter, indebar den nye økonomiske mekanisme som hovedregel ikke flere indgreb i virksomhedernes løbende produktion. Virksomheden må selv opstille målsætninger, og planlægningen foregår uafhængigt både af den centrale og de øvrige virksomheders planlægning⁷).

Centrale planer og målsætninger skal stadig formuleres, men de skal ikke »brydes ned« på virksomhedsniveau. Virksomhederne skal principielt selv bestemme, hvad, hvor meget og for hvem der produceres på basis af markedsinformationer. I sidste instans behøver de slet ikke at have kendskab til den centrale planlægning overhovedet, idet overensstemmelse til denne udelukkende sikres ved såkaldte indirekte økonomiske regulatorer. Noget paradoksalt hævdes det, at den centrale planlægning tværtimod styrkes ved at give virksomhederne fuldstændig autonomi.

Argumentationen kan naturligvis fortolkes som en ideologisk undskyldning for at foretage »indikativ planlægning« i vestlig forstand. Mere nærliggende er det at tage den for sit pålydende. Det kan da igen implicere to ting, nemlig for det første - set i lyset af vestlige erfaringer med såkaldte økonomiske regulatorer - en vis blåøjethed hos skaberne af den nye økonomiske mekanisme. Alternativt kan argumentationen tages som udtryk for, at den tidligere centrale direktivplanlægning var så ineffektiv, at det er vanskeligt at fatte for personer, der ikke selv har virket under et sådant system.

Det er ovenfor fremhævet, hvordan den øgede autonomi alene vedrører den løbende produktion (allokeringen på kort sigt), d.v.s. beslutninger om investeringsprojekter og anlægsudvidelser var stadig underkastet betydelig central indflydelse. I det tilfælde, hvor det faste anlæg har alternative anvendelsesmuligheder, bestemmer virksomheden selv sammensætningen af sin produktion inden for det fastsatte aktivitetsområde. Eksisterer egentlige alternative anvendelsesmuligheder ikke (f. eks. elektricitetsselskaber), er outputvalget selv sagt begrænset. Her går den ungarske reform altså betydeligt videre end Liber-mans ideer. Lige så vigtigt er det imidlertid, at virksomhederne nu i princippet selv får lov til at fastlægge sammensætningen og forbruget af produktionsfaktorer. Forudsat eksistensen af knaphedsbestemte prisrelationer lægger 1968-reformen op til optimale allokeringsovervejelser på decentralt niveau, og indførelse af profitmarkering som det regulerede princip. I modsætning til Oscar Langes model er der dog ikke tale om, at virksomhederne påtvinges en bestemt adfærd. Den nye økonomiske mekanismes fædre udtrykte problemet på den

6. Gadó (11), p. 47.

7. Ozsvald (27), p. 257, og Friss (9), p. 204.

måde, at de håbede, virksomhederne ville se fordelene ved at opnå størst mulig profit, og at det i øvrigt gjaldt om at udforme reformen på en sådan måde, at profitmaksimering netop ville blive virksomhedernes primære mål. Begrænsninger fandtes dog med hensyn til forbrug af visse råvarer. Derudover opererede reformen med visse restriktioner over for udviklingen i virksomhedernes gennemsnitligt lønniveau.

4. En formel ret til selv at bestemme faktorrelationerne er ikke meget værd, hvis ikke samtidig de institutionelle forudsætninger skabes, for at denne ret kan udvikle sig til en realitet. Reformen forudsatte overgang til kontraktfrihed på det økonomiske område og etablering af et såkaldt »multi-channel« distributionssystem⁸). Det skal bemærkes, at det var handelen mellem de enkelte virksomheder, og her specielt statsvirksomhederne, reformens liberaliseringsbestemmelser tog sigte på.

Under det traditionelle planlægningssystem var leveringskontrakten altdominerende og udtrykte blot den centrale plans retsvirkninger på mikroniveau, idet den pålagde køber og sælger en pligt til at indgå i et nærmere specificeret kontraktforhold med hinanden. Det var de centrale myndigheder, der fastlagde disse kontrakters indhold, og ofte på en måde der tog overdrevent hensyn til sælger. Brugen af de traditionelle leveringskontrakter var naturligvis uforenelige med hele 1968 reformens ide, og omfanget af disse blev kraftigt reduceret ved et regeringsdekret i 1967. Dette dekret indeholdt dog stadig regler om såkaldte tvangskontrakter, hvorved en køber med loven i hånd kunne tvinge en udbyder til at indgå i et kontraktforhold, normalt i forbindelse med, at produkter var underkastet central allokering, eller hvor handelen i øvrigt var reguleret ved købskvotaordninger⁹).

Med 1968 reformens indførelse blev omfanget af sådanne tvangskontrakter yderligere reduceret, og i stedet blev kommissionskontrakter indført som noget nyt. Disse muliggør en høj grad af aftalefrihed mellem de indenlandske producentvirksomheder og specielt udenrigshandelsselskaberne.

Indførelse af et »multi-channel« distributionssystem var også en vigtig bestanddel af reformens forsøg på at skabe flere valgmuligheder. Dette må igen ses i forbindelse med oprettelsen af såkaldte specialiserede handelsselskaber, der som navnet siger, skulle specialisere sig i køb og salg af specifikke produkter. Udenrigshandelsselskaberne er et vigtigt eksempel på dette. Et væsentligt punkt er, at en virksomhed principielt har frihed til at vælge om den vil benytte disse nye distributionssystemer eller foretrækker de traditionelle. Således er det f. eks. muligt for et udenrigshandelsselskab også at specialisere sig i handel på det indenlandske marked. Ikke alene valgmulighederne, men også konkurrencen, ville herved øges, håbede man.

8. Friss (9), p. 111.

9. Friss (9), p. 125, p. 128 og p. 218.

5. Profitten som begreb spillede en central rolle i den nye økonomiske mekanisme. For det første er profitbegrebet snævert knyttet til reformens ønske om at etablere knaphedsbetingede priser, ønsket om øget effektivitet og bedre kvalitet i produktionen samt problemerne i relation til sikring af en effektiv konkurrence. Specielt hvad det sidste angik var man fuldt opmærksom på de uheldige konsekvenser, det kunne få, at den ungarske industri er så monopoliseret, som den er, men man håbede, at en liberalisering af udenrigshandelen kunne holde en alt for udpræget monopolistisk adfærd i skak. For det andet var det karakteristisk for den ungarske reform, at profit ikke var en egentlig succesindikator i traditionel forstand, ligesom virksomhederne ej heller blev pålagt at maksimere profitten. Man håbede på, ved at spille på den indirekte økonomiske regulator, som kaldes indkomstpolitik, at opbygge et bonus og incentiv system på en sådan måde, at virksomhederne fik en betydelig interesse for udviklingen i deres profit. I denne forbindelse skal det nævnes, at ikke blot bonussystemet, men hele investeringsstyringen skulle knyttes til denne variabel. Endelig for det tredje var det også gennem profitten, at en lang række andre økonomiske regulatorer skulle sikre koordination i den nationale økonomi. I forbindelse med prisreformen, som omtales nærmere i et følgende afsnit, foretoges samtidig en tilbundsgående ændring af det ungarske skattesystem. Den såkaldte omsætningsskat, der tidligere lå i producentleddet, fik mindre betydning, mens en øget profitbeskatning indførtes.

Det skal her nævnes, at profitbeskatningen kun var et enkelt led i indkomstreguleringen over for virksomhederne. Virksomhederne skulle således stadig betale en 5% lejeafgift af den gennemsnitlige værdi af anlægs- og omsætningsaktiverne. I relation til prisreformens indførelse foretoges en generel nyvurdering af virksomhedernes aktiver. Derudover skulle der betales en produktionskat i virksomheder, der producerede under specielt gunstige geografiske omstændigheder, f. eks. inden for minedrift. Endelig fastsattes fra 1. januar 1968 en lønskat på 25% af virksomhedernes samlede udbetalte løn.

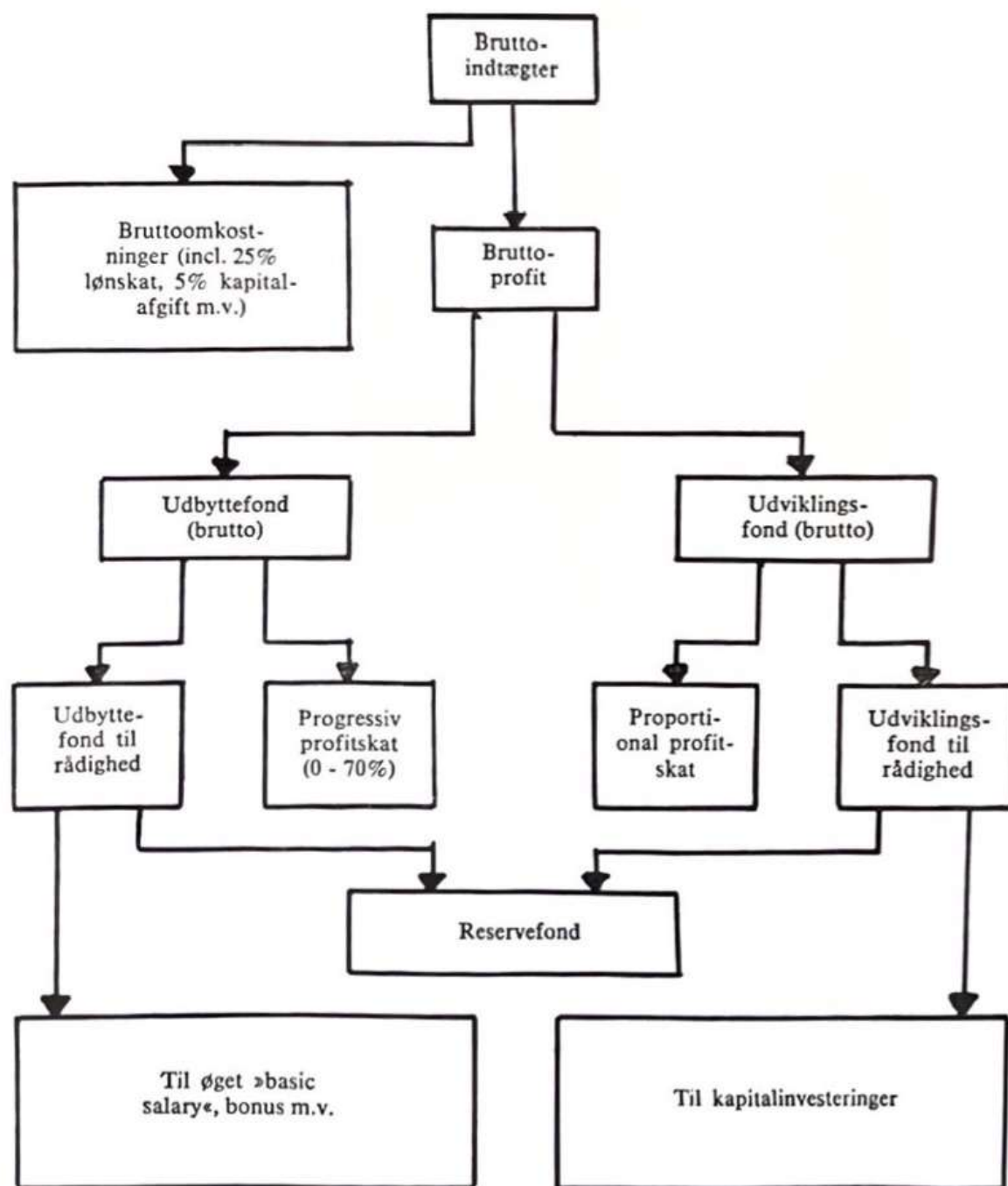
Efter fradrag af normale omkostninger og de ovenfor nævnte skatter i virksomhedens indtægter fremkommer så den profitsum, der skal underkastes regulering (se fig. 1). Bestemmelserne fra 1968 byggede på, at denne profit principielt kunne henlægges i tre fonds: en udviklingsfond, en udbyttefond og en reservefond. Som led i de centrale myndigheders fortsatte ønske om, at have en betydelig indflydelse på den totale investeringsudvikling fastsattes regler for proportionerne mellem specielt udviklingsfonden og udbyttefonden. I stedet for direkte at lade det faktiske forhold mellem aktivmasse A og lønsum W bestemme denne fordeling, valgte man en fordelingsnøgle af følgende udseende

$$F = \frac{c \cdot W}{A}$$

hvor c udtrykker den såkaldte lønkoefficient. Uden en sådan koefficient mente

man sig ikke i stand til at sikre virksomhederne tilstrækkelige beløb i udbyttefonden, med heraf følgende risiko for utilstrækkelige økonomiske incitament¹⁰).

Fig. 1.: Profittens fordeling og beskatning i 1968 reformen.



Kilde: Ozsvald (27), p. 261.

10. Friss (9), p. 35, og Ozsvald (27), p. 262.

Ved at fastlægge en bestemt lønkvotient for en bestemt sektor - som eksempelvis var lig to for den egentlige industri - mente man at have løst dilemmaet med bonus og forbrug på den ene side, og investering og vækst på den anden.

Den del af profitten, der tilfaldt udviklingsfonden beskattedes proportionalt med 60%, hvorefter den resterende del stod til virksomhedens egen disposition til investeringsformål eller til tilbagebetaling af tidligere optagne lån henlagt til denne fond. Modsat henlæggelser til udviklingsfonden underkastedes virksomhedens udbyttefond en progressiv beskatning. Udbyttefonden blev udtrykt i procent af lønsummens størrelse, således at de første 3% var skattefri, det, der lå ud over 3 men under 5%, beskattedes med 20%, mellem 5 og 7% betaltes 30% o.s.v. op til en maksimal marginal skattesats på 70%. Endelig skulle 10% af udviklingsfonden og udbyttefonden henlægges i en såkaldt reservefond, indtil denne nåede et absolut beløb svarende til 8% af virksomhedens lønsum plus 1½% af dens aktivmasse.

6. Stor diskussion knyttede sig til det vigtige spørgsmål om, hvordan incentiv- og bonussystem i praksis skulle udformes. Den almindelige opfattelse var, at blot dette indrettedes hensigtsmæssigt, d.v.s. primært tog hensyn til faktisk arbejdspræstation og lederansvar ville de fleste mulige forhindringer for den nye økonomiske mekanismes mål om øget effektivitet være løst¹¹).

Det genspejledes tydeligt i de fastlagte regler for udbyttefondens benyttelse. Man gik principielt ud fra et aflønningssystem indeholdende fire lønkomponenter:

- 1) en såkaldt »basic salary« blev fastlagt af staten for alle jobkategorier. Denne lønkomponent var dog ikke fuldstændig fikseret, men kunne variere inden for et ret betydeligt interval omkring den af staten fastsatte lønsats. Det skal bemærkes, at basic salary lønkomponenten var fuld fradragsberettiget omkostning. Basic salary kunne udbetales enten som timeløn, akkordløn eller i form af kvalifikationstillæg inden for de givne rammer.
- 2) over tiden ville basic salary naturligvis kunne øges i takt med den almindelige produktivitetsudvikling. Både fastlæggelsen af basic salary og senere ændringer heri åbnede mulighed for, at ledelsen kunne påvirke arbejds effektiviteten i den ønskede retning. En stigning i basic salary var også efter 1968 reformen formelt set fradragsberettiget lønomkostning, men reelt ikke (se nedenfor).
- 3) ud af udbyttefonden skulle betales kontante præmier til arbejdere og funktionærer for udvisning af særlig flid og dygtighed, f. eks. den såkaldte »personal salary«, til højerestående funktionærer efter virksomhedslederens skøn.

11. Se Héthy & Makó (15), p. 541.

- 4) endelig skulle der ud af udbyttefonden betales profitandele til de enkelte medarbejdergrupper, og reformen opererede her med en tredeling af den enkelte virksomheds ansatte: virksomhedsledere, højere funktionærer, lavere funktionærer og arbejdere. Den første *gruppe* kunne maksimalt få en profitandel på 80% af gruppens basic salary i løbet af et år. For de resterende grupper var procenterne henholdsvis 50% og 15%. I individuelle tilfælde kunne profitandelen altså godt udgøre en større procent af basic salary. Ved fordelingen af udbyttefonden udgjorde disse procenter samtidig fordelingsnøglen, d.v.s. en fordeling som 80 : 50 : 15. De samme grupper var samtidig garanteret en mindsteløn, hvis virksomheden skulle give underskud, på henholdsvis 75%, 80% og 100% af basic salary¹²).

Reglerne tog sigte på at forhindre, at virksomhedslederne skulle tilegne sig hele profitten på de øvrige gruppers bekostning. Alligevel må det siges, at virksomhedslederne blev kraftigt begunstiget, hvilket man dog mente var nødvendigt, eftersom reformen betød en betydelig forøgelse af lederansvaret. Samtidig ønskede man at give ledelsen mulighed for inden for de enkelte grupper at fastsætte betydelige individuelle lønforskelle. Den enkelte virksomhed skulle have lov til at føre en selvstændig personale- og lønpolitik og selv fastlægge arbejdsstyrkens størrelse og sammensætning samt lønfondens størrelse.

7. I sin analyse af den økonomiske mekanisme i Ungarn stiller Bela Balassa et spørgsmål, som må være af afgørende betydning i en allokeringssammenhæng: var incentivsystemet i 1968 reformen i overensstemmelse med en maksimering af profitten? ¹³). Dette spørgsmål var også noget, som selvsagt optog reformens fædre meget, netop fordi mere rationelle allokeringsovervejelser var et af de vigtigste formål den ungarske reform havde opstillet. I princippet ville beskatningens indretning ikke forstyrre optimalitetsbetingelsen pris lig grænseomkostning, selv om der selvfølgelig lå et vist incitament til at gøre profitmaksimeringen langsigtet i og med, at udbyttefonden ved en stor profit blev beskattet hårdere marginalt end udviklingsfonden. Fra visse sider blev det modspørgsmål dog stillet, om virksomheden inden for rammerne af de enkelte jobkategorier ikke snarere ville søge ved givne lønsatser at maksimere profitten pr. medarbejder. Dette er en ting, som man f. eks. ofte har fremført mod det jugoslaviske »labour-management system«, hvorfor, påstås det videre, dette ikke kan antages at føre til optimal allokering. En maksimering af profitten pr. medarbejder vil desuden resultere i en mindre udbudselasticitet på varemarkederne og vil dermed kunne øge risikoen for inflation¹⁴). For den un-

12. Ozsvald (27), p. 267.

13. Balassa (2), p. 349.

14. Pelikan & Kocanda (28), p. 49 ff.

garske virksomhedsmodel er disse indvendinger derimod næppe berettigede, idet ledelsesformen her principielt er lige så autokratisk, som den vi finder i en virksomhed i en vestlig markedsøkonomi.

Alt kunne således siges at have været såre godt, hvis ikke nogle få yderligere regler var blevet indført samtidig: at det gennemsnitlige lønniveau for den enkelte virksomhed - den såkaldte »reference wage« beregnet som den totale lønsum i 1967 divideret med det samlede antal beskæftigede - ikke måtte stige mere end 4% i 1968. Samtidig blev det fastlagt, at enhver stigning i det gennemsnitlige lønniveau (pkt. 2 ovenfor) skulle modregnes over for udbyttefonden. Formålet med disse bestemmelser var dels at hindre for kraftige generelle lønstigninger, dels at stimulere en udvikling over i retning af, at basic salary lønkomponenten skulle reduceres i betydning. Aflønningen skulle gøres mere præstationsorienteret i form af præmiering, bonus og profitandele. I praksis gjorde man dette, at den samlede faktiske profit, der tilfaldt udbyttefonden, skulle forøges med et beløb, den såkaldte »teknologiske profit«, beregnet som den faktiske gennemsnitlige lønstigning målt i forhold til »reference wage« gange med antallet af virksomhedens medarbejdere¹⁵).

At dette ikke var et økonomisk hensigtsmæssigt system, kan let vises. Hvis virksomheden i sin ansættelsespolitik i øget omfang ansætter lavt betalt og ufaglært arbejdskraft, vil dette modvirke en tendens til stigende gennemsnitlig lønstigning for virksomheden. Hermed undgår den at blive straffet med »teknologisk profit«, og samtidig vil det beløb, der er tilovers til investeringsformål og managementbonus, kunne øges, selv om profitten før skat formindskes, som følge af den større, men mindre produktive, arbejdsstyrke. Den oprindelige udformning indeholdt stærke incitamenter til en oppustning af beskæftigelsen, mindre produktivitet og øgede indkomstforskelle inden for den enkelte virksomhed.

1.2. Pris- og investeringsproblemet.

8. Profitbegrebet får naturligvis først betydning i en allokeringssammenhæng i det øjeblik, det er knaphedsbestemte priser, der ligger til grund for virksomhedernes kalkulationer. I teorien er det i hvert fald muligt også under central planlægning at operere med knaphedsbetingede priser, såkaldte skyggepriser, men de prisrelationer, man før 1968 fastsatte centralt i Ungarn, havde ikke meget med sådanne at gøre. Ganske vist var der sket visse revisioner gennem årene: i 1959 væsentlige prisforhøjelser på råvarer og i 1964 indførelse af 5% lejeafgiften på virksomhedernes aktivbeholdninger. Endelig indførtes i 1968 en jordrenteafgift på industrigrunde. Prisreformen i forbindelse med den nye økonomiske mekanismes indførelse gik dog langt videre end tidligere revisioner.

15. Friss (9), p. 170.

Tre vigtige ting var indeholdt i prisreformen. For det første en skattereform. Indtil 1968 blev omsætningsskatten på industrivarer opkrævet i producentleddet. Med reformen flyttedes disse skatter til engrosleddet, samtidig med at de blev kraftigt reduceret, så en vis tilnærmelse af relative producentpriser og konsumentpriser blev opnået. I stedet blev de direkte skatter forøget primært profitskatten og lønskatten (den personlige indkomstskat er af ringe betydning i Ungarn). For det andet skete der en generel justering af producentpriserne, så de relative producentpriser i betydeligt større omfang kom til at afspejle de relative samfundsøkonomiske omkostninger. Endelig for det tredje blev den officielle prisfastsættelse på en lang række produkter i mindre eller større omfang forladt. Den ungarske prisreform sigtede mod en gradvis overgang til en fri markedsprisfastsættelse.

9. Det var naturligvis denne tredje ting, der i det hele taget gjorde det berettiget at tale om en egentlig reform af det ungarske prissystem. Endnu engang kan det være værd at understrege, at en fri markedsprisfastsættelse ikke blev anset for at være et alternativ til den centrale planlægning, men at tværtimod markedsmekanismen var en betingelse for, at de centrale planmål kunne realiseres, om ikke på anden måde så gennem de indirekte økonomiske regulatorer. En økonomisk rationel central prisfastsættelse troede man ikke på. Ønsket om at knytte den ungarske prisudvikling til prisudviklingen i verdensmarkedet talte også for en fri prisdannelse.

Som sagt skulle overgangen til en sådan ske gradvist, idet en pludselig frigivelse af alle tidligere fastholdte priser frygtedes at ville føre til inflation. Man valgte som en overgangsordning derfor at operere med fire priskategorier: officielt fastsatte priser, priser der var underkastet maksimalprisbestemmelser, priser der frit kunne bevæge sig mellem en øvre og en nedre grænse og endelig fuldstændig fri prisfastsættelse. Samtidig indførtes regler om, at påtænkte prisforhøjelser, hvor sådanne var mulige, skulle annonceres i forvejen. Denne bestemmelse gjaldt dog kun for visse industrivarers vedkommende. Priskontoret (»National Price Office«) kunne derefter udstede veto mod påtænkte prisforhøjelser.

Tabel 1. Priskategorier (i pct. af den berørte produktion).

	Faste	Maksimal	Interval	Fri
Indenlandsk produktion				
rå/hjælpestoffer	30	40	2	28
Forarbejdede industrivarer	3	16	3	78
Privat forbrug (omsætning)	20	30	27	23

Kilde: Friss (9), p. 148 tabel 11, p. 149 tabel 12, p. 151 tabel 14.

I tabel 1 er vist, hvordan de enkelte former for prisfastsættelse berørte de enkelte varekategorier. Det ses klart af denne tabel, at mens priserne på indenlandsk producerede råvarer og det private forbrug stadig i betydeligt omfang var underkastet regulering, så gjaldt dette ikke for priserne for forarbejdede industrivarer. Ikke mindre end 78% blev her gjort fri, hvilket igen understreger, at prisreformen især tog sigte på at stimulere til øget økonomisk effektivitet i virksomhederne. Inflationsrisikoen skulle primært elimineres ved en regulering af råvarer og vigtige varekategorier i det privat forbrug, først og fremmest fødevarer og andre varer, som ansås for fundamentale livsfornødenheder.

Den grad af prisregulering, der fremgår af tabel 1, er samtidig et udtryk for graden af overefterspørgsel i den ungarske økonomi. Selv om det fra en isoleret betragtning kan anses for positivt med den høje grad af fri prisdannelse for de forarbejdede industrivarers vedkommende, så burde det have givet anledning til betænkelighed, at reguleringen stadig var udpræget inden for de øvrige grupper. Som vi senere skal se, førte det til nogle meget uheldige virkninger i de følgende år.

10. Der kan være grund til at komme med nogle kommentarer til konsumentprispolitikken. Reformen tog som sagt primært producentprisdannelsen op til revision, men øget effektivitet må på en eller anden måde forudsætte en vis sammenhæng mellem producentpriser og konsumentpriser.

I prissystemet før 1968 var producent- og konsumentpriser forbundet med et system af mere end 2500 omsætningsskattesatser og ydermere igen titusinder af såkaldte »differential tax items«¹⁶). Det var de sidstes opgave at sikre den endelige prisrationering i konsumentmarkederne, hvorfor de ikke blev beregnet i procent af varernes værdi men fastlagt som stykskatter. En stigning i efterspørgslen efter en konsumentvare kunne tænkes elimineret ved en øjeblikkelig forhøjelse af denne stykskat. Samtidig med en sådan forhøjelse af en konsumentpris var der dog ikke noget i vejen for, at producentprisen blev sat ned. Forskellige kriterier blev lagt til grund for udviklingen i producent- og konsumentpriser og indebar i princippet en fuldstændig adskillelse af producent- og konsumentmarkedet. Yderligere indebar dette et meget kompliceret system af indirekte afgifter. Selv inden for en bestemt gruppe af varer kunne den samlede omsætningskat for forskellige produktanvendelser variere med op til flere hundrede procent af konsumentprisen og indebære i det ene tilfælde nettosubsidiering, i det andet nettobeskatning.

Med 1968 reformen blev antallet af omsætningsskatter for det første reduceret i antal og for det andet fikseret. Hermed får ændringer i forbrugernes præferencer for første gang mulighed for at blive viderekommunikeret til producenterne. Samtidig blev markedsanalyser indført som en integreret del af prisreformen.

16. Friss (9), p. 155.

Der er dog stadig lang vej indtil de relative konsumentpriser udtrykker de relative knapheder. Denne proces er ti år efter reformens indførelse knap påbegyndt. Traditionen med betydelig statssubsidiering af specielt fødevarer har været stærk. I denne forbindelse kan det bemærkes, at betydelig statssubsidiering også efter 1968 ville finde sted i forbindelse med udenrigshandelens regulering. Dette spørgsmål vil blive taget op til speciel behandling om lidt.

11. Inden for den traditionelle direktiv-planlægning adskilte det langsigtede allokeringproblems løsning sig ikke på afgørende vis fra det kortsigtede. De centrale planlægningsmyndigheder bestemte det samlede investeringsomfangs størrelse, hvordan investeringerne skulle fordeles på de enkelte brancher, herunder også fastlæggelse af såkaldte »prioritetssektorer«, samt endelig de enkelte virksomheders investeringsomfang. Investeringsgodesektoren havde større goodwill hos planlæggerne end forbrugsgodesektoren. I Ungarn var det lige som i Sovjet yderligere sådant, at tildeling af produktionsmidler til investeringsgodesektoren gik forud for tildeling af produktionsmidler til forbrugsgodesektoren. Finansieringen af virksomhedernes investeringsudgifter foregik før 1968 reformen hovedsageligt via statsbudgettet: ca. 80% fik virksomhederne tildelt som »lump-sum« beløb fra staten. I praksis kanaliseredes disse midler via Hungarian National Bank eller Hungarian Investment Bank ud til de enkelte virksomheder. Hermed blev det samtidig muligt gennem nationalbanken at føre en indirekte kontrol med virksomhedernes planopfyldelse - den såkaldte »kontrol gennem forinten«. Fra slutningen af 1950'erne blev det i stigende omfang investeringsbanken, der tog sig af de statslige budgetallokationer. De statslige udgifter til virksomhedsinvesteringer modsvarede af indtægter fra omsætningsskatten, profitskat og indbetalinger fra virksomhederne af afskrevne beløb.

Med 1968 reformens indførelse er det stadig de centrale myndigheder, der ud fra planen forsøger at fastlægge det totale investeringsomfang, og hvordan dette skal fordeles på brancher. I modsætning til tidligere får virksomhederne dog nu også selv lov til at foretage investeringsbeslutninger. Egentlige administrativt truffene investeringsbeslutninger på regerings- eller mere lokalt plan er begrænset til

- 1) store individuelle investeringsprojekter, der må antages at have en betydelig indflydelse på den nationale produktionsstruktur eller på udviklingen inden for en bestemt branche,
- 2) såkaldte gruppe-investeringer i forbindelse med et udviklingsprojekt, ofte i form af infrastrukturinvesteringer,
- 3) mindre lokale sociale investeringer¹⁷⁾.

I 1968 faldt ca. 60% af de samlede investeringsudgifter inden for dette område.

17. Friss (9), p. 31.

De resterende investeringsudgifter er konsekvenser af virksomhedernes egne beslutninger. Investeringsbeslutninger taget af virksomhederne selv havde større betydning inden for industrien end f. eks. inden for minedrift, energiforsyning m.v. Antagelsen er nu, at forudsat et rimeligt prissystem vil investeringsbeslutninger f. eks. baseret på den interne rentefods metode føre til en almindelig forøgelse af investeringernes effektivitet. En undersøgelse foretaget af »Research Institute for Industrial Economics of the Academy of Science« synes at vise, at ca. $\frac{3}{4}$ af virksomhederne i 1968 inden for industrien opstillede kalkuler ved investeringsovervejelser¹⁸).

12. I de nye regler om investeringsudgifternes finansiering blev der lagt op til en øget betydning af selvfinansiering og finansiering via bankkredit. Den ungarske nationalbank optræder her i rollen dels som centralbank, dels som kommerciel bank, dog med den væsentlige forskel, at den ikke skal profitmaksimere. Lån til finansiering af investeringsudgifter kan gives med op til 10 års løbetid, og skal tilbagebetales fra virksomhedernes udviklingsfond. Banken må i sin kreditpolitik tage hensyn til de rammer for investeringsudviklingen, der er lagt for de enkelte brancher i henhold til den centralt plan. Ved allokering af kredit inden for en branche skal de enkelte investeringsprojekter i kreditmæssig henseende vurderes ud fra disses profitabilitet. Også dette er et klart brud med den tidligere opfattelse under det traditionelle centrale direktivplanlægningssystem, hvor meget ringe vægt blev lagt på økonomiens monetære og finansielle side. I modsætning til før, hvor kredit automatisk blev givet, forudsat overensstemmelsen med den centrale plan var i orden, skal der nu foretages en selektiv vurdering af de enkelte virksomheders kreditværdighed. Efter denne vurdering afgøres, hvor meget virksomheden skal betale i rente for at opnå kredit, eller om kredit generelt skal nægtes. Kreditpolitikken bliver på denne måde en vigtig indirekte økonomisk regulator.

Den øvrige del af virksomhedens investeringsudgifter finansieres ud fra udviklingsfonden, der som tidligere nævnt består dels af henlagt profit, dels af 60% af foretagne afskrivninger. Når virksomhederne ikke opnåede fuld disposition over afskrevne beløb, skyldtes det frygten for overinvestering. Dette var også baggrunden for reglen om, at stigningen i omsætningsaktiverne må finansieres af udviklingsfonden. Reglerne må ses i lyset af det traditionelle problem med ufuldendte investeringsprojekter.

Den statslige investeringsfinansiering har stadig form af »lump sum grants« til store individuelle projekter, ligesom statslån også i visse tilfælde gives.

1.3. Udenrigshandelens regulering.

13. I den traditionelle planlægningsmodel tager valutakurspolitikken sædvan-

18. Balassa (2), p. 362.

ligvis udgangspunkt i det forhold, at importen er bestemt i den centrale plan. Forudsat givne prisrelationer i verdensmarkedet vil den samlede importudgift i fremmed valuta hermed være kendt. Hvad der skal eksporteres og til hvilken pris og kurs er underordnet denne målsætning. Eftersom der i princippet er tale om en fuldstændig adskillelse mellem indenlandsk marked og verdensmarked, er valutakursens højde ret ligegyldig. Forudsat en elastisk eksportefterspørgsel kan man f. eks. vælge ved en given valutakurs at reducere eksportprisen set i relation til den indenlandske pris netop så meget, at den ønskede eksportindtægt i fremmed valuta sikres. Alternativt kan man opretholde princippet om samme pris, uanset om produktet afsættes til det indenlandske marked eller til eksport. Valutakursen må da sættes op, så samme valutaindtjening opnås. Fordelen ved den sidste fremgangsmåde er selvfølgelig, at prisafvigelse undgås for en vare, der produceres både for hjemmemarkedet og til eksport. Hvis kursen i det første tilfælde derimod netop var fastsat for at sikre overensstemmelse mellem importpriser og det indenlandske prisniveau, vil den nye højere kurs dog nu forstyrre denne overensstemmelse på importsiden. Det skulle af dette fremgå, hvordan en centraldirigeret økonomi næsten naturnødvendigt må føre til et system af afgifter og subsidier eller eventuelt til en eller anden form for multipelt valutakurssystem. En ting er dog på forhånd næsten udelukket: At den eksisterende valutakurs har nogen som helst forbindelse med traditionelle ligevægtskurser.

14. Indtil begyndelsen af 1976 havde man i Ungarn i overensstemmelse med vestligt mønster en officiel valutakurs, der med løbende noteringer, foretaget af den ungarske nationalbank, angav relationen mellem forint og de vigtigste valutaer. I praksis spillede den dog ingen rolle, idet det overhovedet ikke var den officielle kurs, der dannede basis for afregning af import- og eksportmellemværender, men derimod de såkaldte prismultiplikatorer for udenrigshandelen («foreign-trade price multipliers»)¹⁹).

I forhold til det traditionelle system syntes ideen med at indføre stabile prismultiplikatorer at indebære den betydelige fordel, at en forbindelse nu blev skabt mellem prisrelationerne i hjemmemarkedet og i verdensmarkedet. Dertil kom, at man med systemets indførelse alene fastsatte to prismultiplikatorer, nemlig en for eksport-/importafregninger i forbindelse med CMEA-handel, og en for tilsvarende mellemværende mellem ungarske virksomheder og de vestlige markeder. Dette indebar en stærk forenkling set i relation til det tidligere system²⁰).

I princippet er en prismultiplikator en valutakurs i den forstand, at den f. eks. angiver prisen på dollar i forint. Det specielle ved fastlæggelsen af prismulti-

19. Friss (9), p. 184.

20. Friss (9), p. 183.

plikatoren er dog, at den alene bestemmes ud fra eksportsiden, nemlig ved at se på, hvor store gennemsnitsomkostninger målt i forint, der kræves for at indtjene en eksportdollar. Har eksempelvis den samlede eksport mod vest indbragt for 1 milliard i vestlig valuta (målt i dollar), og hvis det i forbindelse hermed har været nødvendigt at præstere faktor aflønninger på i alt 40 milliarder forint, bliver prismultiplikatoren nu 40 forint pr. dollar. I praksis blev de første prismultiplikatorer for årene 1968 til 1970 beregnet ud fra den ungarske eksports struktur og størrelse i 1965 til 1969.

15. Tre karakteristika ved disse prismultiplikatorer er det værd at lægge mærke til, nemlig for det første, at der er tale om gennemsnitstal. En teoretisk mere tiltrækkende løsning og en bedre tilnærmelse til en dollars faktiske udbudspris ville være at bestemme prismultiplikatoren som forholdet mellem den marginale eksportindtægt i dollar divideret med de hertil nødvendige afholdte marginale omkostninger målt i forint. Dette ville have ført til en højere prismultiplikator og en mindre overvurdering af den indenlandske valuta. Det kan bemærkes, at man i visse CMEA-lande har forsøgt sig med sådanne marginalbetragtninger ved valutakursens og eksportstrukturens bestemmelse²¹). Når man i Ungarn alligevel valgte gennemsnitsberegningen, skyldtes det frykten for, at en relativ høj prismultiplikator kunne gøre profitforskellene mellem virksomhederne uacceptabelt store, fordi effektivitetsforskellene mellem de ungarske virksomheder netop er ret betydelige. Dertil kom, at netop som følge af at bonus og lønforhøjelser er knyttet til profitudviklingen, kunne tendenser til lønpres opstå. En relativ høj prismultiplikator kunne forstærke disse inflationære tendenser som følge af dyrere importvarer.

For det andet kan det fastslås, at ikke engang hvis prismultiplikatorerne var bestemt ud fra marginalbetragtninger, var der a priori grund til at tro, at disse skulle repræsentere en ligevægtskurs, netop fordi importsiden udelades ved beregningerne. I det omfang de beregnede prismultiplikatorer dernæst tager udgangspunkt i de gennemsnitlige faktoromkostninger, vil det tendere til en overvurdering af forint. Dette fører i anden omgang til øget importefterspørgsel med fare for overefterspørgsel efter udenlandsk valuta og heraf følgende krav om import- og valutarationering²²).

Endelig for det tredje er det omtalt, hvordan de faktisk anvendte prismultiplikatorer blev beregnet primært ud fra et historisk datamateriale. Der var ingen garanti for, at de prismultiplikatorer, der anvendtes i et bestemt år, svarede til de teoretisk korrekte for samme år. Man må vel snarere formode, at de første prismultiplikatorer, gældende fra 1968 til 1970, måtte være ret arbitrære, fordi de var beregnet ud fra prisrelationer og eksportstrukturer under det gamle cen-

21. Wilczynski (38), p. 182 - 183.

22. Balassa (1), p. 16.

trale direktivplanssystems sidste dage, og at netop disse data var lidet anvendelige i en allokeringssammenhæng. Dette var jo netop en af grundene til, at dette system blev forladt. I det omfang de faktiske gennemsnitlige produktionsomkostninger er større end de, der ligger til grund for prismultiplikatorerne, vil en endnu større del af eksporten være tabgivende og kun de mest effektive vil opnå et positivt afkast af deres eksportproduktion.

16. Allerede ved udarbejdelsen af de nye regler om udenrigshandelens regulering var man klar over, at de fastlagte prismultiplikatorer nødvendiggjorde indførelse af såkaldte finansielle mellemlid («financial bridges») i udenrigshandelen. Når man overvurderer sin valuta, så visse eksportvirksomheder producerer med tab, må man give sådanne virksomheder tilskud, hvis disses eksport ønskes opretholdt. Og man ønskede absolut eksporten til de vestlige markedsøkonomier opretholdt, ja helst forøget væsentligt. Specielt eksporten til vesten er karakteriseret ved, at kun en lille del består af egentlige industrivarer. Dertil kom, at man også ønskede et øget samarbejde mellem vestlige virksomheder og ungarske virksomheder.

På importsiden fandt de finansielle mellemlid konkret udtrykt i et kompliceret system af importværdiskatter, toldafgifter og importsubsidier. Problemet kunne her være, at f. eks. en råvare foruden at blive produceret i indlandet til en bestemt officiel pris, importeredes fra et CMEA-land til en anden og fra en vestlig markedsøkonomi til en tredje pris. En eller anden form for prisudligning måtte finde sted.

De finansielle mellemlid var ikke populære i 1968, men blev anset for at være en nødvendig overgangsordning. Vigtigst var det at opnå den ungarske økonomis tilpasning til verdensmarkedet, og det mente man at kunne opnå ved at lade prismultiplikatorerne være stabile. Implicit var der i hele den økonomiske reform opstillet en forudsætning om, at verdensmarkedsprisudviklingen som helhed og på lagt sigt var stabil. Hermed er det samtidig antydnet, hvor nogle af de største problemer i den økonomiske reform skulle vise sig. På den anden side vil det næppe være retfærdigt af den grund alene at beskyldte reformens fædre for naivitet. Selv om det internationale valutasystem i slutningen af 1960'erne var ude i nogle vanskeligheder bl. a. som følge af en stigende inflationstakt, så var den almindelige opfattelse dog stadig, at faste valutakurser i princippet måtte være udgangspunktet for det internationale økonomiske samarbejde.

2. Revisionerne i forbindelse med vedtagelsen af den fjerde femårsplan.

2.1. Problemer og revisioner i forbindelse med indkomstreguleringen og incentivsystemet.

17. Forventningerne til den nye økonomiske mekanisme var store ved reformens ikrafttræden den 1. januar 1968. Alt det, som det ikke havde været muligt at opnå under den centrale direktivplanlægning, skulle nu realiseres: mere balanceret vækst i den samlede produktion, større overensstemmelse mellem udbud og efterspørgsel, øget effektivitet, så samme vækst kunne opnås med lavere investeringskvote, bedre produktkvalitet og større international konkurrenceevne.

Tabel 2. Procentvis årlig stigning i arbejdsproduktiviteten i industrien.

	1966 - 1970	1971 - 1975
Ungarn	3,5	6,3
DDR	6,1	6,1
Tjekkoslaviet	5,2	5,9
Polen	5,0	7,6
Sovjet	5,5	5,9

Kilde: UN: Economic Survey of Europe 1972, tabel 4.3 p. 100, 1975, tabel 2.9 p. 102.

Man blev dog ret hurtigt klar over, at specielt med hensyn til den forventede produktivitetsudvikling havde man været alt for optimistisk. I tabel 2 er angivet den summariske udvikling for de årlige stigninger i arbejdsproduktiviteten inden for industrien i Ungarn og en række øvrige østeuropæiske lande for årene 1966 - 70 og 1971 - 75. Det fremgår af tabellen, at den ungarske udvikling fra 1966 til 1970 i så henseende ikke var særlig imponerende. Specielt i 1968 og 1969 syntes produktivitetsudviklingen at være stagnerende, hvad der nok var baggrunden for det forsigtige skøn ved den fjerde femårsplans vedtagelse i 1971. For perioden 1971 - 75 forventede man alene en stigning på godt 4%, men den faktiske udvikling viste dog, at her havde man trods alt været for pessimistisk (jvf. tabel 3).

I stedet for at belyse effektiviteten ud fra et partielt effektivitetsmål som arbejdsproduktiviteten er alternativt effektivitetsudviklingen i tabel 3 belyst ved udviklingen i den totale faktorproduktivitet. Herved er der korrigeret for det forhold, at en øget arbejdsproduktivitet kan skyldes anvendelse af mere real-kapital pr. arbejdstime. Den totale faktorproduktivitet er derfor et mål for den effektivitetsudvikling, der alene skyldes de tekniske fremskridt.

Det fremgår af tabellen, at effektivitetsudviklingen inden for industrien har været svagere end for den ungarske økonomi som helhed, og at det er efter 1968, det afgørende brud finder sted. Svingningerne i vækstrate og effektivitet i industrien har også været større efter 1968 end årene umiddelbart før.

Tabel 3. Stigning i produktion og effektivitet (pct. p. a.).

	Real vækstrate		Effektivitet	
	Materielle produktion	Industrielle produktion	Materielle produktion	Industrielle produktion
1961	6,1	11,0	4,0	5,0
1962	4,7	8,4	2,8	2,9
1963	5,7	7,1	0,9	0,9
1964	4,7	8,7	4,6	2,7
1965	1,1	4,8	1,8	- 1,8
1966	8,4	6,6	3,5	6,4
1967	8,7	8,9	1,7	4,9
1968	5,0	5,2	0,8	0,0
1969	8,0	2,9	5,7	- 4,1
1970	4,9	7,3	1,6	3,4
1971	6,5	6,8	- 1,5	4,7
1972	5,1	5,2	11,6	3,1
1973	7,3	7,0	4,2	3,8
1974	7,0	8,2	2,0	3,6
1961 - 67:				
Gennemsnit	5,6	7,9	2,8	3,0
Variationskoefficient	0,43	0,23	0,43	0,93
1968 - 74:				
Gennemsnit	6,3	6,1	3,5	2,1
Variationskoefficient	0,21	0,26	1,11	1,38

Kilde: 1) A. Inzelt: »Measuring the Changes in the Efficiency of National Economy«, *Acta Oeconomica*, Vol. 15, 1975, p. 39 og 42, tabel 2.

2) Diverse numre af UN: Economic Survey in Europe in 1964, 1965, 1967, 1970, 1971 og 1974.

Hvilke forklaringer kan gives på denne udvikling? Den årsag, der oftest blev ført frem af ungarske økonomer, var den uheldige udformning af reglerne vedrørende virksomhedernes indkomstregulering. Man hævdede, at

- 1) de obligatoriske regler for profittens fordeling i en udbyttefond og en udviklingsfond var for ufleksible. En virksomhed havde jo f. eks. ikke mulighed for på kort sigt primært at satse på et bedre udbyttesystem på investeringernes bekostning, selv om dette kunne være fuldt rationelt.
- 2) de begrænsninger, der var fastsat på udviklingen i virksomhedernes gennemsnitlige lønniveau, herunder bestemmelsen om »teknologisk profit«, førte til forsøg på at oppuste antallet af ansatte, specielt mindre kvalificeret arbejdskraft.
- 3) bestemmelsen om, at lejeafgiften af kapital på 5% af værdien af virksomhedens bruttoaktiver (d.v.s. før fradrag af gæld), førte til en dobbeltbeskatning af aktiverhvervelser finansieret ved bankkredit²⁸).

23. Gadó (10), p. 59 ff.

Resultatet blev forvridning af faktorproportionerne over i retning af en mere arbejdsintensiv teknik, specielt uheldigt, når overefterspørgslen efter arbejdskraft i Ungarn stadig var betydelig. Medens man tidligere havde klaget over, at kapitalen som produktionsfaktor var for billig, blev denne nu anset for at være for dyr.

18. En nærliggende måde at løse de ovenfor omtalte problemer på måtte naturligvis være at sikre et mere økonomisk relevant prisforbehold mellem arbejdskraft og kapital²⁴). En mulighed kunne være at nedsætte den gældende lejeafgift af virksomhedernes kapitalapparat f. eks. ved at sige, at afgiften skulle beregnes af nettoaktivmassen samtidig med en forøgelse af lønskatten på de 25%, så den samlede faktorbeskatning forblev uforandret. Indvendingerne mod dette forslag gik på, at inflationsrisikoen herved blev forøget. For en virksomhed med et faktorforhold, svarende til det samfundsmæssige gennemsnit, ville omkostningerne ganske vist ikke stige, men det ville omkostningerne inden for f. eks. fødevarerektoren, hvor produktionen i forvejen var relativt arbejdsintensiv. Alternativt kunne man naturligvis tænke sig, at en lavere pris på kapital ikke blev modsvaret af højere priser på arbejdskraft. Denne løsning måtte imidlertid forventes at føre til et betydeligt budgettab for staten. Dertil kom, at profitterne, der generelt blev anset for at være mere end tilstrækkeligt store i forvejen, yderligere kunne forventes at stige. Selv om man fuldt ud havde erkendt svaghederne ved det etablerede system, ville man dog ikke ændre dette, før et bedre alternativ var opstillet. Resultatet blev, at man principielt fastholdt reglerne om profittens fordeling og beskatning samt reglerne om beskatningen af produktionsfaktorerne, kapital og arbejdskraft (modifikationerne omtales om lidt).

19. Af andre årsager blev fremført væsentlige svagheder ved incitativsystemet. For det første medførte den progressive beskatning af udbyttefonden, at de materielle stimuli blev for små, specielt for arbejderne, der i forvejen var blevet forfordelt, hvad angik fordelingen af udbyttefonden efter skat. Flere arbejdssociologiske mikroundersøgelser efter reformens gennemførelse syntes at vise, at mange arbejdere ikke delte ledelsens syn på værdien af et mere præstationsorienteret aflønningssystem²⁵). Fra ledelsesside lød der ofte beklagelser over svigtende arbejdsdisciplin og over den høje personaleomsætnings-hastighed. Man skal dog nok være varsom med alene at tillægge incitativsystemets udformning hele skylden. Lige så vigtigt har det formentlig været, at overefterspørgslen efter arbejdskraft var stigende. Men dertil kom, at i de tilfælde, hvor de materielle incitamenter var betydelige, da var det ikke så meget et resultat af forøget effektivitet som stor effektivitet i udgangssituationen. Den

24. Gadó (10), p. 71 - 76, samt fodnoten p. 76.

25. Héthy & Makó (14) og (15).

store monopoliseringsgrad inden for industrien samt den relativt dyre kapital førte endvidere til - som man sagde - uberettigede prisforhøjelser og fastsættelse af såkaldte selvfinansierende priser. Endelig opstod der uretfærdigheder med hensyn til beregningen af den teknologiske profit. Basisåret for fastlæggelsen af lønstigningerne var her 1967, men for ikke at få en alt for propressiv beskatning af den teknologiske profit blev propressionsskalaen incl. bundfradraget »rykket opad« hvert år. Dette fik imidlertid den uheldige konsekvent, at en virksomhed, hvis effektivitet havde været stagnerende, alligevel kunne få større udbyttefond netto, fordi den gennemsnitlige beskatning af udbyttefonden faldt.

20. Allerede fra 1969 blev det besluttet, at udtrykket for den beregnede lønsum, som indgik i fordelingsnøglen for profittens opsplitning i udbytte- og udviklingsfond, ikke skulle være baseret på den såkaldte »reference wage« for 1967, men derimod tage udgangspunkt i den faktiske gennemsnitsløn. Samtidig blev loftet på maksimalt 4% gennemsnitlig lønstigning i forhold til »reference wage« ophævet. Fra 1. januar 1970 blev det besluttet, at kun 70% af stigningen i det gennemsnitlige lønniveau set i forhold til året før skulle indregnes i udbyttefonden (før skat), medens de resterende 30% blev betragtet som almindelig fradragsberettiget omkostning²⁶). Dette gjaldt dog kun for lønstigninger på under 4%. Der var altså her tale om en vis modificering af bestemmelsen om »teknologisk profit«. Begrundelsen for disse regler var, at dette ville lette muligheden for rimelige lønstigninger ved uforandret profitniveau. Samtidig forsøgte man at indføre et incitament til at reducere beskæftigelsen ved en bestemmelse om, at et beløb, svarende til en trediedel af de stigninger i lønsummen, der skyldtes øget arbejdsstyrke, skulle tages fra udbyttefonden før beskatning og direkte indbetales til statskassen.

Heller ikke disse ændringer anså man dog for tilfredsstillende. I forbindelse med den fjerde 5-års plans ikrafttræden den 1/1 1971 indførte man følgende modifikationer: ²⁷)

- 1) en forhøjelse af den generelle lønkvotient fra to til tre. Dette skulle dels sikre større overensstemmelse mellem den gennemsnitlige beskatning af udbyttefond og udviklingsfond, dels stimulere til øget capital-labour forhold i produktionen.
- 2) øgede krav til reservefondens størrelse. Hovedreglen blev stadig, at reservefonden skulle udgøre 1,5% af summen: samlet aktivværdi og 8% af lønsummen. Skulle dette beløb være mindre end 80% af den efter 1971 højeste sum af udbytte- og udviklingsfond, var det dette sidste beløb, der skulle udgøre reservefondens størrelse. Samtidig blev

26. Balassa (2), p. 353, og Gadó (10), p. 93.

27. Gadó (10), p. 95 ff.

den tidligere henlæggelsesprocent forøget fra 10% til 12½% (af udbyttefond plus udviklingsfond). Endelig indførtes bestemmelser om oprettelse af eksport- og importprisisikoreservefunds. Ændringerne var her begrundet i de stigende priser i verdensmarkedet.

- 3) nedsættelse af progressionen i beskatningen af udbyttefonden. Dette skete på den måde, at der nu ikke længere blev tale om skattefritagelse, hvis udbyttefonden i procent af lønsummen lå under en vis procent. Den gennemsnitlige beskatning blev derimod øget på grund af den forøgede lønkvotient.
- 4) det upopulære system for profittens fordeling, hvor arbejderne fik mindre profitandel end virksomhedslederne, blev ophævet. I stedet beregnes profitandelene for de respektive grupper ud fra de enkelte gruppers lønsum. Derudover er virksomhedsledere berettigede til profitbonus, hvis størrelsen afhænger af udbyttefondens størrelse i relation til den faktiske lønsum. Staten har ret til at ændre bonus, afhængig af hvor dygtige og kompetente lederne har været²⁸).
- 5) endelig blev reglerne om »teknologisk profit« afskaffet. Det centrale i den nye lønregulering var indførelsen af en såkaldt lønstigningsindikator

$$LI = \frac{W + P}{E}$$

hvor W, P og E udtrykker henholdsvis lønsum, profitsum og antal beskæftigede.

21. Hovedreglen var nu den, at for hver 1% stigning i LI, kunne virksomheden betale op til 0,3% mere i gennemsnitlig løn og hermed slippe for »kun« at overføre et beløb lig 50% af lønstigningen fra udbyttefonden (efter skat m.v.) til statsbudgettet. En virksomhed, der betaler mere end 0,3% i lønstigning for hver 1% stigning i LI, straffes derimod for den del af lønstigningen, der ligger ud over de 0,3%, med en progressiv beskatning, der marginalt kunne beløbe sig til flere hundrede procent²⁹). Dette system ville have en gavnlig virkning på udviklingen i produktiviteten, hævdede man. Desuden ville man her have sikret, at lønstigninger blev nærmere knyttet til den faktiske effektivitetsforbedring. For at sikre, at lønrelationerne alligevel ikke blev for store, bestemtes der dog, at der ved central intervention kunne gives generelle lønforhøjelser uden hensyn til udviklingen i LI, ligesom dispensationer fra hovedreglen i øvrigt var mulig. Tilsvarende blev det også muligt at sætte lønkvotienten op for en virksomhed, hvis det skønnedes rimeligt. Lønreguleringen må ses som et forsøg på at sikre effektiviteten ud fra materielle incitamenter, uden at dette resulterer i social uretfærdighed og inflationære prisstigninger.

28. Gadó (10), p. 305.

29. Gadó (10), p. 99.

2.2. Pris og investeringsudviklingen: udtrykt inflation.

22. Efter de første års erfaringer med den nye økonomiske mekanisme var man blevet mere forsigtig i sin vurdering af prispolitikken. Den ungarske økonomi var stadig ikke præget af tilstrækkelig konkurrence. Liberaliseringen af udenrigshandelen havde ikke været stor nok til at tvinge en sådan igennem over for de indenlandske monopoler. Dette havde ført til, at de indenlandske virksomheder for let havde kunnet sætte priserne op bl. a. for at sikre sig muligheder for at kunne finansiere de planlagte investeringer³⁰).

Tabel 4. Stigning i forbrugerpriserne (pct. p. a.).

	1966 - 1970	1971 - 1974
Ungarn	1,0	2,6
DDR	-0,3	-0,3
Tjekkoslaviet	1,7	-
Polen	1,6	1,2
Sovjet	-	-0,1

Kilde: UN: Economic Survey of Europe in 1974, tabel 3.3 p. 112.

I tabel 4 er vist udviklingen i forbrugerpriserne i Ungarn og en række øvrige østeuropæiske lande. Der kan næppe siges, at have været tale om store inflationære prisstigninger på forbrugerprisområdet i denne periode, selv om prisstigningstakten for den sidste periode ligger noget over den sædvanlige i de østeuropæiske lande. Tværtimod kan man måske formulere det således, at problemet bestod i, at prisstigningstakten ikke havde været større - en naturlig følge af at prisdannelsen kun i begrænset omfang var givet fri (se tabel 1). Prisforhøjelser var slået igennem hvor det var muligt, d.v.s. specielt inden for producentprisområdet i industrien. Kun på én måde havde disse spændinger kunnet holdes i skak: ved øgede subsidier og »financial bridges«³¹). Alene i 1971 udgjorde f. eks. subsidier til industrien og udenrigshandel ca. 20 mia. forints³²).

23. Allerede fra 1968 til 1970 var der dog sket nogle opjusteringer af forskellige forbrugspriser. Der skete også en vis reduktion i antallet af goder, der var underkastet en central prisfastsættelse eller maksimalprisfastsættelse. Importpriserne var ligeledes givet fri i større omfang, ligesom de varepriser, der kunne svinge inden for et vist interval, fik øget den øvre grænse fra 5% til 10%.

Efter 1970 blev man imidlertid mere og mere bekymret over, at de faktiske markedspriser tilsyneladende altid var lig de maksimalt tilladte priser med det

30. Gadó (10), p. 39 ff.

31. Gadó (10), p. 40.

32. Rezler (34), p. 390.

resultat, at man var tøvende med at foretage en yderligere prisliberalisering. Man var bange for inflation.

Øget opmærksomhed havde man også fået for eventuelle uheldige virkninger af at have et prissystem, der delvis var frit, delvis reguleret specielt i relation til udenrigshandelen. Problemer vil naturligvis opstå for en virksomhed, der importerer en råvare fra udlandet, hvis prisen for råvaren er stigende, medens prisen for virksomhedens færdigprodukt er underkastet en maksimalprisordning. Her mente man, at subsidier var bedre end ophævelse af maksimalpriserne, fordi det var disse sidste, der gav stabilitet i prissystemet, d.v.s. igen var det inflationsfrygten, der bestemte valget³³). Betænkelig var man også blevet ved det forhold, at ungarske råvarepriser underkastet en maksimalprisordning efterhånden var blevet lave sammenlignet med prisudviklingen i verdensmarkedet. En tilsvarende diskrepans opstod ved import af råvarer fra østblokken, dels fordi disse råvarepriser var fikserede, dels fordi prismultiplikatoren for rubelområdet var mindre end for dollarområdet.

Målsætningen for prispolitikken under den 4. femårsplan blev at søge opnået en stabilisering af producentpriser og konsumentpriser samt at sikre mere økonomisk hensigtsmæssige prisrelationer inden for producentprisområdet. En maksimal stigningstakt for forbrugerpriserne blev sat til 1 - 2% p. a. (se tabel 4!). Øget konkurrence skulle sikres specielt inden for investeringsgodesektoren bl. a. ved import af maskiner fra socialistiske lande. Tilpasningen af konsumentpriser og producentpriser blev endnu en gang fremstillet som det langsigtede mål.

24. Man havde forventet, at den ungarske reform ville føre til en afgørende ændring i investeringsstruktur og investeringseffektivitet. En af de mere overraskende ting i det ungarske investeringsforløb fra 1968 til i dag er imidlertid, at udviklingen i denne periode overordentlig meget ligner den udvikling, vi kan finde i et system, underkastet central direktivplanlægning. Et vist indtryk af denne kontinuitet fremgår af tabel 5.

Tabel 5. Investerings- og vækstmønstre: 1966 - 1975.

	1966 - 1970	1971 - 1975
Investeringskvote (I/Y)	32,9%	35,9%
Vækst i den mat. prod. ($\Delta Y/Y$)	6,8%	6,2%
Marginalt kapital/output forhold	4,8	5,8

Kilde: UN: Economic Survey of Europe 1972, p. 86 tabel 3.1, p. 87 tabel 3.2.

UN: Economic Survey of Europe 1975, p. 84 tabel 1.2, p. 115 tabel 3.1.

33. Gadó (10), p. 54.

Væksten har i den sidste periode været lidt mindre, investeringskvoten lidt større end i den første. Det stigende, marginale capital-output forhold tyder ikke umiddelbart på større investeringseffektivitet. Nu skal man naturligvis været varsom med at tillægge sådanne summariske tal alt for stor vægt i sig selv, men de er i overensstemmelse med andre mere tilbundsående undersøgelser over den ungarske investeringsudvikling i denne periode³⁴).

På ét punkt har den ungarske investeringsudvikling endda udviklet sig i mere ugunstig retning i de senere år, nemlig med hensyn til lageropbygning og ufærdige investeringsprojekter. Denne udvikling er belyst i tabel 6. Store varelagre og ufuldstændige investeringsprojekter, nogle af de mest karakteristiske træk ved det centrale direktivplanlægningssystem, har været et stort problem siden 1968! Nu behøver store lagre ikke nødvendigvis at være udtryk for noget uheldigt i sig selv. Den økonomiske reform havde til hensigt at omdanne den ungarske økonomi til en overudbudøkonomi i stedet for en overefterspørgselsøkonomi. Tilstedeværelsen af betydelige lagre var dog stadig udtryk for det sidste, nemlig virksomhedernes hoarding af råvarer, fordi almindelig knaphed stadig var udbredt. Et udtryk for omfanget af ufærdige investeringsprojekter kan fås ved at se på, hvor stor en andel ufærdige investeringsprojekter udgør af de samlede nettoinvesteringer. I 1960 var denne procent 46 og i 1965 ca. 83. I 1974 beløb ufærdige investeringsprojekter sig til 83,9 mia. forints mod samlede nettoinvesteringer på 85,1 mia. forints, d.v.s. nu over 98%³⁵).

Tabel 6. Fordelingen af beholdningen af produktionsmidler 1960 - 1974 (i pct.).

	1960	1965	1970	1974
Fast realkapital	73,3	71,0	69,4	72,2
Ikke-færdiggjorte investeringer	2,4	4,1	6,4	6,4
Lagre	24,3	24,9	24,2	21,4
	100,0	100,0	100,0	100,0

Kilde: Gy. Hajpál: »Increase of National Wealth in Hungary in the Years 1960 - 1974«, *Acta Oeconomica*, vol. 16, 1976, p. 53 tabel 6.

2.3. Udenrigshandelen: Flere revisioner og øget kompleksitet.

25. Det oprindelige system af statsrefusioner fra 1968 byggede på den forudsætning, at det var statens opgave at give den enkelte virksomhed tilskud i det omfang, eksporten var tabgivende. Ved beregning af tilskuddets størrelse skulle det sikres, at det var mindst lige så fordelagtigt for den mindre effektive virksomhed at producere til eksport som til hjemmemarkedet.

34. Hajpál (12), p. 58.

35. Hajpál (12), p. 51 og p. 53.

At et sådant refussionssystem ikke kan være hensigtsmæssigt blev ret hurtigt klart. Ualmindeligt var det ikke, at de ineffektive virksomheder opnåede større afkast ved deres eksportsalg end de effektive virksomheder, der ikke modtog refusioner, hvad der naturligvis ikke øgede interessen for en effektiv eksportindsats³⁶). Virksomhederne fik dertil en direkte interesse i at fordele en så stor andel af produktionsomkostningerne på eksportsalget som muligt. Hermed blev ikke alene tabet pr. eksporteret enhed større, men fortjenesten ved salg til hjemmemarkedet øgedes, hvad der i dobbelt forstand tenderede til at øge statstilskuddenes størrelse. Dertil kom, at det ret hurtigt viste sig, at forudsætningen om et nogenlunde konstant prisniveau på verdensmarkedet, den afgørende forudsætning for udformningen af de økonomiske regulatorer i udenrigshandelen, stadig mere tydeligt viste sig at være urealistisk. I stedet for revaluering besluttedes det at give importtilskud til virksomheder, der importerede f. eks. råvarer fra de vestlige markedsøkonomier. Da maksimalpriser stadig fandtes på hjemmemarkedet, mens eksportpriserne generelt steg, blev eksporten mere attraktiv, men eftersom råvareimportindholdet i eksporten ikke indgik med det fulde omkostningsbeløb, opstod det paradoks, at den øgede eksport i visse tilfælde var nettovalutaforbrugende, samtidig med at forsyningsvanskeligheder opstod i hjemmemarkedet.

26. I 1971 skete der en række omfattende ændringer i hele statsrefusions-systemet³⁷). Allerede i 1969 var man begyndt at give selektive skattebegunstigelser til effektive eksportører på forsøgsbasis (»tax refunds«), fordi det eksisterende refusionssystem hæmmede effektivt eksportarbejde. En mere permanent system til støtte af eksporten, specielt til dollarområdet i form af skattebegunstigelser, kreditbegunstigelser ved anlægsudvidelser foretaget i eksportøjemed, oprettelse af de tidligere omtalte reservefunds for eksportprisrisici (»export price risk reserve funds«) m.v., trådte i kraft i 1971. Ideen med kun én prismultiplikator for eksport til de vestlige markedsøkonomier blev opretholdt, men beregnedes nu yderligere dels gennemsnitligt for en hel branche, dels for undergrupper inden for en sådan³⁸).

Antag, at for en branche er prismultiplikatoren beregnet til at ligge over den for hele eksporten beregnede prismultiplikator. I sin helhed er den pågældende branche derfor mindre effektiv, hvad der naturligvis ikke forhindrer, at visse virksomheder i branchen har en meget høj eksporteffektivitet, og også større end for eksporten som helhed. Sådanne meget effektive virksomheder dannede en underbranchegruppe og fik ingen refusioner. Virksomheder med en effektivitet over branchegennemsnittet, men under det for eksporten som hel-

36. Gadó (10), p. 123.

37. Gadó (10), p. 109 ff.

38. Disse havde alene til formål at måle de enkelte virksomheders og branchegrupperes eksporteffektivitet.

hed gældende, fik automatisk udbetalt samme refusion i procent af eksportsalget omregnet til den gennemsnitlige eksportprismultiplikator, d.v.s. støtten inden for gruppen var nu uafhængig af den faktiske eksportprofitabilitet. Endelig ville virksomheder under den gennemsnitlige brancheeffektivitet kun i individuelle tilfælde kunne opnå tilskud, der aftrappedes. Formålet med nyordningen var at stimulere til øget eksportaktivitet og specielt eliminere de uheldige virkninger ved at give eksportrefusion på virksomhedsniveau.

27. Ændringerne i 1971 betød en voldsom komplicering i hele statsrefusionssystemet. Eksportmultiplikatorernes antal steg meget betydeligt, idet sådanne nu blev beregnet for virksomheders, subbranchers, branchers og hele landets eksport, samt for de enkelte eksportprodukter. Indirekte faste omkostninger blev forsøgt fordelt proportionalt på hele virksomhedens outputsortiment. Officielle statistikker og virksomhedsregnskaber for årene 1965 til 1969 udgjorde datagrundlaget, hvor ud fra eksportprismultiplikatorerne for 1971 til 1975 beregnedes.

Hvordan nu i øvrigt vurdere de ændringer, der skete i 1971 i refusionssystemet? Der kan næppe være tvivl om, at de direkte eksportthæmmende konsekvenser i det oprindelige system var blevet modificeret. På den anden side syntes systemet ikke at invitere til overdreven indsats i eksportmarkederne. Megen eksportfremme er forbundet med betydelig risiko, og en virksomhed, der ligger lidt over branchens gennemsnit i eksporteffektivitet, vil nødig risikere at ryge ned i gruppen under som følge af en forfejlet eksportindsats. De opstillede regler for omkostningsfordeling i forbindelse med eksportprismultiplikatorernes fastsættelse har ikke meget med relative knapheder at gøre og synes også siden at have vildledt virksomhedslederne i allokeringssspørgsmål³⁹). På et punkt lignede systemet fra 1971 dog det oprindelige fra 1968: Antagelsen om, at egentlige inflationære prisstigninger fra verdensmarkedet kunne udelukkes, og at eksportprismultiplikatorernes uforanderlighed derfor var udtryk for en fornuftig politik.

3. Den økonomiske udvikling fra 1971 til 1975 og revisionerne i forbindelse med vedtagelsen af den femte femårsplan.

3.1. Påvirkningerne fra verdensmarkedet.

28. Der måtte naturligvis ske afgørende ændringer i det europæiske handelsmønster, da de østeuropæiske lande efter 2. verdenskrig politisk blev tilknyttet Sovjet og startede den sovjetiske udviklingsmodel med et heraf forøget behov for råvarer. Udenrigshandelsmønsteret var i denne periode meget stærkt politisk bestemt. De vestlige lande forsøgte at iværksætte en strategisk embargo

39. Gadó (10), p. 112.

over for Østblokken, ligesom Stalin også selv søgte at indskrænke handelen med Vesten mest muligt i håbet om, at disses økonomier herved ville bryde sammen.

Siden slutningen af 1960'erne har Østeuropa i øget omfang taget del i den internationale arbejdsdeling. En kraftig vækst er for det første sket i den indbyrdes handel mellem de enkelte CMEA-lande. De politiske forudsætninger for denne udvikling blev sikret i 1962 med vedtagelsen af et fælles arbejdsprogram om de »grundlæggende principper for den internationale socialistiske arbejdsdeling« og senere i 1971 med vedtagelsen af det såkaldte »kompleksprogram for yderligere uddybning og forbedring af samarbejde og socialistisk økonomisk integration«⁴⁰). Komplexprogrammets målsætning er bl. a. at

- 1) sikre forsyningen af vigtige råvarer, industrivarer og landbrugsvarer inden for CMEA-landene selv,
- 2) harmonisere og udligne den økonomiske udvikling disse lande imellem,
- 3) øge det politiske og militære samarbejde.

De nye instrumenter i denne udvikling har været øgede indbyrdes konsultationer om økonomiske problemer, mere fælles planlægning inden for vigtige brancher og produktgrupper og i forbindelse hermed oprettelse af nye fælles organisationer til varetagelsen af disse opgaver. For Ungarn har dette været en skuffende udvikling, fordi den nye økonomiske mekanisme herved eksogent er blevet pålagt øget sovjetisk centralisme.

Også mellem CMEA-landene og Vesten er handelen i de senere år steget kraftigt, dels som et resultat af den internationale afspænding, dels - og vel nok primært - ud fra den øgede forståelse fra begge sider for de økonomiske fordele, en sådan udvikling indebærer. I Ungarn har hovedinteressen siden 1968 været knyttet til handelen og samarbejdet med Vesten. Ungarn er således det land, der har indgået det største antal samarbejdsaftaler med Vesten. Over 300 såkaldte »Industrial Cooperation Agreement« (ICA) mellem ungarske og vestlige virksomheder er det blevet til⁴¹). Baggrunden har været et ønske om på denne måde at få fat i vestlig teknologisk viden, at tvinge de ungarske virksomheder til at leve op til Vestens kvalitetskrav og dermed på længere sigt at øge mulighederne for eksport til vest. I Ungarn har det også været muligt at oprette såkaldte »joint ventures«, hvor op til 49% af aktiekapitalen kan ejes af vestlige virksomheder.

40. Pindak (32), p. 438.

41. Hewett (16), p. 379.

Tabel 7. Ungarns eksportudvikling 1969 - 1975.

	Eksportens fordeling i 1975 (%)	Årlig vækstrate		
		1969 - 73	1974	1975
Sovjet	38,9	12,2	6,8	35,3
Øvrige Østeuropa	28,9	16,4	12,6	3,4
Vesten	21,7	17,9	10,8	-11,4
Udviklingslandene	8,9	13,6	45,8	16,7
Øvrige lande	1,6	9,1	-25,0	40,0
I alt	100,0	14,9	11,6	11,2

Kilde: UN Economic Bulletin for Europe, vol. 28, 1976, p. 62 tabel 2.4.

29. Udviklingen i den ungarske eksport er belyst i tabel 7.

Ungarns samlede eksport beløb sig i 1975 til ca. 6,1 mia. dollar og op til 1973 var det karakteristisk, at eksportstigningen til Vesten var større end til de øvrige CMEA-lande. Disse lande aftog i 1975 dog stadig omkring to trediedele af den samlede ungarske eksport. Med hensyn til den relativt større eksportstigning til Vesten end til de øvrige CMEA-lande indtager Ungarn dog ikke nogen særstilling, idet dette var et generelt træk for alle østbloklandene. Snarere synes det, som om Ungarn har klaret sig noget dårligere end de fleste af disse i denne henseende. Ud fra tabel 7 fås også et vist indtryk af, hvordan det internationale konjunkturuomslag i 1974 og 1975 påvirkede den ungarske økonomi. Blandt alle CMEA-landene var Ungarn det land, hvor faldet i eksporten til vest var størst.

Tabel 8. Ungarns eksportstruktur.

Hovedvaregrupper	1969		1972		1974	
	Mia. forint	Heraf til ikke-soc. lande (%)	Mia. forint	Heraf til ikke-soc. lande (%)	Mia. forint	Heraf til ikke-soc. lande (%)
Kul, olie m. v.	0,4	50,0	0,4	75,0	0,4	50,0
Råvarer og halvfabrikata	6,8	44,3	9,5	38,9	13,0	47,7
Investeringsgoder	6,1	7,1	9,6	9,4	13,0	10,0
Industrielle forbrugsgoder	5,5	25,4	7,9	24,1	9,1	31,9
Landbrugsvarer	5,6	49,6	8,2	48,8	11,4	41,2
I alt	24,4	32,0	35,6	30,3	46,9	32,6

Kilde: Hungarian Central Statistical Office: Statistical Yearbook 1969, p. 249, 1972, p. 275 og 1974, p. 280.

Det er også værd at bemærke, at det ikke synes, som om der er sket afgørende ændringer i sammensætningen af eksporten til vest (tabel 8). Det er stadigvæk råvarer og halvfabrikata samt landbrugsvarer, der tæller mest. Ganske vist er der fra 1972 til 1974 sket en vis forøgelse af eksportandelen til vest for investeringsgoder og industrielle forbrugsgoder, men dette skyldes formentlig bl. a. det forhold, at det ungarske prisniveau på grund af statssubsidieringen m. v. holdede efter det i disse år kraftigt accelererende internationale prisniveau. Landbrugseksporten til vest er specielt blevet hæmmet af importrestriktioner inden for EF-området. I tabel 9 er endelig belyst udviklingen i den ungarske importstruktur.

Tabel 9. Ungarns importstruktur.

Hovedvaregrupper	1969		1972		1974	
	Mia. forint	Heraf fra ikke-soc. lande (%)	Mia. forint	Heraf fra ikke-soc. lande (%)	forint Mia.	Heraf fra ikke-soc. lande (%)
Kul, olie m. v.	1,8	0,9	2,7	7,6	3,8	18,6
Råvarer og halvfabrikata	12,1	38,7	16,9	37,6	26,5	52,0
Investeringsgoder	4,5	21,5	8,1	26,1	10,6	24,5
Industrielle forbrugsgoder	1,7	19,3	2,9	21,0	4,4	21,0
Landbrugsvarer	2,5	52,7	3,3	69,8	5,8	67,7
I alt	22,6	32,3	33,9	34,2	51,0	42,9

Kilde: Hungarian Central Statistical Office: Statistical Yearbook, 1969, p. 249, 1972, p. 274 og 1974, p. 280.

30. Der kan næppe være tvivl om, at Ungarns stigende deltagelse i det internationale økonomiske samarbejde siden 1971 i flere henseender har bragt landet skuffelser og på mange måder været en tvivlsom fornøjelse. Således lod man sig fuldstændig overraske af den kraftigt accelererende inflation i den internationale økonomi fra 1971 til 1974. De problemer, der opstod herved, havde to aspekter. Det første vedrørte det forhold at den nye økonomiske mekanisme var opbygget på forudsætningen om et stabilt prisniveau i verdensmarkedet. Nu skulle man pludselig til at tilpasse sig de ændrede forhold. Det andet aspekt bestod i, at disse ændringer totalt set var til ugunst for den ungarske økonomi⁴²).

Indtil 1974 holdt stigningen i eksportpriserne nogenlunde trit med stigningen i importpriserne. Bekymringen vedrørte derfor det forhold, at importpriserne steg i relation til det indenlandske prisniveau, idet prisdannelsen i det indenlandske marked som tidligere omtalt stadig i betydeligt omfang var reguleret.

42. Tardos (36), p. 282.

De stigende importpriser søgtes i første omgang elimineret ved at øge subsidierne til de importerende virksomheder. Mens der i 1968 totalt set ikke blev givet subsidier til importen, så udgjorde disse allerede i 1971 - 72 ca. 5% af den samlede importværdi fra de ikke socialistiske lande⁴³). Den stærke vækst i statens udgifter i forbindelse med importsubsidieringen tvang i anden omgang de centrale myndigheder til gentagne nedjusteringer af eksportprismultiplikatorerne, d.v.s. til at revaluere forintten. Dette var dog ikke i stand til at forhindre et stigende prisniveau i den indenlandske økonomi - specielt i producentpriserne. Det var heller ikke i stand til at forhindre en yderligere stigning i subsidierne i forbindelse med importen. I 1974 udgjorde disse nu 27% af den samlede importværdi fra de vestlige markedsøkonomier.

Også på eksportsiden opstod der problemer. Eftersom priserne på de importerede råvarer ikke fik lov til at slå igennem, opstod der i stigende omfang fejlallokeringer. Flere ICA'er blev indgået mellem ungarske og vestlige virksomheder specielt om levering af ungarske halvfabrikata med stort råvareindhold. Dette var specielt profitabelt for de vestlige virksomheder, der på denne måde kunne opnå de dyre råvarer billigt på grund af subsidieringen. For Ungarn var fordelene naturligvis tvivlsomme. Samtidig førte det forhold, at verdensmarkedspriserne steg i forhold til det indenlandske prisniveau til, at visse vigtige produkter med fordel for de enkelte virksomheder kunne eksporteres i stedet for at søges afsat på det indenlandske marked. Dette førte til øget knaphed og direkte mangel på visse råvarer og halvfabrikata. Knapheden førte til forsøg på en øget lageropbygning og forstærkede derfor denne knaphed.

31. De begyndende revalueringer af forintten gjorde det nu også nødvendigt at øge statsrefusionerne til eksportvirksomhederne, dels fordi priserne på de ungarske eksportvarer efterhånden steg langsommere end importpriserne, dels fordi det primært var de ungarske udenrigshandelsselskaber, der fik størstedelen af gevinsten ved eksportprisernes acceleration.

Det er ofte blevet fremhævet fra økonomside i Ungarn, at bytteforholdsforringelsen, der indtrådte efter 1972, i et betydeligt omfang skyldtes, at virksomhederne og udenrigshandelsselskaberne brugte mere tid og flere ressourcer på at forhandle med staten om skattebegunstigelser og subsidier end på at føre en optimal eksportprispolitik⁴⁴). Kritikken gør med andre ord opmærksom på, at prisforhøjelserne på eksportvarerne var for beskedne. Hertil skal det dog tilføjes, at udenrigshandelsselskabernes bruttoprofitter var stærkt stigende, og at der allerede i 1973 var sket indgreb heroverfor. Udenrigshandelsselskaberne har formentlig været klar over, at disse lette profitter har været en torn i øjet på de centrale planlægningsmyndigheder. Da bruttoprofitterne i 1975 steg til

43. Tardos (36), p. 286.

44. Tardos (36), p. 287.

over 10 mia. forint (ca. 250 mill. \$) blev udenrigshandelsselskaberne da også pålagt en kraftig særskat. Frygt eller manglende incitament har nok været lige så afgørende som manglende ledelsesevne. I sidste instans er det derfor et spørgsmål, om det ikke er at placere ansvaret for den utilfredsstillende eksportpolitik det forkerte sted. De centrale myndigheder har ikke villet erkende det modstridende i på den ene side at forbeholde sig ret til diskretionære indgreb, på den anden side at forlange, at virksomhedslederne skal handle som om sådanne ikke fandt sted. Den paradoksale situation opstod imidlertid, at øgede subsidier udbetaltes til producenterne af eksportvarerne, samtidig med at de selskaber, der solgte disse varer videre i kommission, blev kraftigt beskattet.

Årene 1974 og 1975 bragte yderligere forringelse i det ungarske bytteforhold både over for de socialistiske CMEA-lande og de ikke-socialistiske markedsøkonomier. Overfor de sidste var denne forringelse for perioden 1972 til 1975 på ca. 20% ⁴⁵). I 1974 faldt vækstraten i den samlede ungarske eksport til Vesten, mens importværdien steg med 60% (reelt med 18%). I 1975 faldt eksporten til vest kraftigt. Både i 1974 og 1975 blev Ungarn derfor tvunget til at optræde som låntager på de internationale kapitalmarkeder.

3.2. Revisionerne i 1975 og 1976: øget centralisme.

32. Med den femte femårsplans ikrafttrædelse fra 1. januar 1976 er Ungarn trådt ind i en periode, hvor de problemer, der skal løses, på mange områder svarer til og er lig de problemer, man stod overfor i 1968. Herudover er nye dukket op: olieprisstigningerne, det forringede bytteforhold og handelsbalanceuligevægt.

Kravet om øget effektivitet i den kommende femårsperiode er blevet forstærket. Dette kræver igen forbedring af prissystemet, der stadig langt fra stimulerer til øget økonomisk effektivitet, selv om visse forbedringer er sket. Målet er stadig en kraftig forøgelse af eksporten til Vesten, men uden at dette øger de indenlandske forsyningsvanskeligheder, hvilket foruden at stille store krav til effektivitetsstigningen også nødvendiggør en bedre produktkvalitet og større konkurrenceevne i det hele taget.

Den tidligere optimisme med hensyn til effektiviteten af såkaldte indirekte økonomiske regulatorer er tilsyneladende aftaget en del ⁴⁶). Dette viser sig på flere planer. Selv om perioden op til 1976 var præget af en stærk stigning i antallet af diskretionære centrale indgreb - ofte med ad hoc karakter - og selv om sådanne i almindelighed stadig anses for at være uheldige, så lægger de nyeste målsætninger og retningslinier ikke op til en formindskelse af disse, snarere tværtimod. Den ændrede international økonomiske situation får ansvaret for dette. For at sikre harmoni mellem den centrale og decentrale planlægning vil man

45. Tardos (36), p. 284, tabel 2.

46. Gadó (11,) p. 21.

i stigende omfang benytte sig af såkaldt »two-way tuning in«, hvilket i korthed dækker over, at man nu ikke længere anser det for tilstrækkeligt med indirekte økonomiske regulatorer at stimulere virksomhederne til at opføre sig i overensstemmelse med den nationale plan, men at man yderligere ved alle mulige ad hoc indgreb forsøger at sikre, at de ikke gør det forkerte⁴⁷).

Den mindre optimisme viser sig endelig derved, at det nu åbent erkendes, at mere central kontrol er nødvendig, herunder også at en større del af den nationale indkomst skal kanaliseres gennem de statslige budgetter. Samtidig benægtes det dog, at der er tale om en udvikling tilbage mod det system, man havde før 1968⁴⁸).

33. Hvad angår spørgsmålet om producentpriserne, så er målet stadig, at de skal dække omkostningerne, og at de relative producentpriser skal afspejle de relative knapheder. Gabet mellem importpriser og indenlandske producentpriser, der for nogle produkter er op til flere hundrede procent, skal reduceres. I det omfang prisdannelsen er reguleret, vil det ske ved, at officielle priser og maksimalprissatserne gradvis sættes i vejret. Producentprisområdet er det område, hvor der stadig er mest fri prisdannelse, selv om der siden 1970 er sket en gradvis stigning i graden af prisregulering her, specielt for råvarernes vedkommende. Prisforhøjelser var allerede begyndt i 1975, f. eks. inden for energiområdet. I 1976 er der inden for dette område sket yderligere prisforhøjelser på 20 - 35%, men der er stadig lang vej igen.

Måske endnu flere hindringer er der i de senere år lagt for en snarlig overgang til et frit producentmarked, hvad angår 1968-reformens målsætninger om etablering af et såkaldt »multi-channel« leveringssystem, om øget kontraktfrihed m.v. Allerede i 1970 var man begyndt at indføre krav om minimallagre inden for visse produktgrupper, ligesom oprettelse af købskvoter, eksportkvoter m.v. stadig fandt sted⁴⁹). Til at administrere disse opgaver oprettedes den såkaldte »Interdepartemental Price and Product Turnover Commissions«, hvis præsident er formanden for statsorganet »National Office for Price and Materials«⁵⁰). I begyndelsen af 1970'erne håbede man stadig på, at det var muligt yderligere at reducere omfanget af disse kvantitative indgreb. Kvantitative indgreb af denne karakter har i sig selv en tendens til at øge overefterspørgsel, ligesom naturligvis risikoen for fejlallokering opstår, når prisen opgives som rationeringsinstrument. I tabel 10 er vist udviklingen i graden af restriktioner og kvantitativ regulering. Generelt kan det siges, at udviklingen siden 1971 peger mod øget centralisme.

47. Gadó (11), p. 111.

48. Gadó (11), p. 21 - 22 og p. 24.

49. Eksportkvoter fastlægger grænser for eksporten over et bestemt niveau. Formålet er at sikre hjemmemarkedsforsyningen i en situation, hvor det internationale prisniveau er stigenle i forhold til det indenlandske regulerede prisniveau, se Gadó (19), p. 210.

50. Gadó (10), p. 215.

Tabel 10. Antal produktgrupper underkastet regulering.

Reguleringsform	1968	1971	1976
Central allokering	2	1	1
Købskvoter for producentforbrug	28	7	22
Købskvoter for indenlandsk handel	13	11	9
Importkvoter	17	7	33
Eksportkvoter	22	18	18
Tvangskontrakter (i pct. af industriens omsætning)	15%	17%	20%
Eksklusivaftaler ved køb og salg	50	9	41

Kilde: Csikos - Nagy (5), p. 43.

Det vil huskes, hvordan 1968 reformen forsøgte at cementere princippet om, at centrale diskretionære indgreb i form af leveringskontrakter, tvangskontrakter, eksklusivaftaler m.v. måtte forudsætte fuld erstatning til virksomhederne for opståede tab hermed. Siden 1973 er der sket en stigning i antallet af sådanne indgreb. I forbindelse med revisionerne af den nye økonomiske mekanisme fra 1. januar 1976 er der åbnet mulighed for, at sådanne selektive diskretionære interventioner »bygges ind« som en mere integreret del af den nationale plan. Rent juridisk er det ensbetydende med, at centrale, skønsmæssige indgreb nu har mulighed for at få en direkte legal basis, d.v.s. erstatninger skal ikke gives til de berørte virksomheder⁵¹).

34. Et af de områder, hvor der i 1976 skete en vis liberalisering, var med hensyn til virksomhedernes indkomstregulering. Først skal dog nævnes, at fra 1. januar 1975 skal lejeafgiften beregnes af nettoaktivmassen, d.v.s. aktivmassen efter foretagne afskrivninger, ligesom aktiver, der ved anskaffelsen finansieredes ved at optage lån til udviklingsfonden, holdes udenfor. Dette skulle reducere kapitalomkostningerne med en trediedel. Samtidig er fra 1. januar 1976 lønskatten sat op fra 25% til 35%. Håbet er, at virksomhederne vil vælge et større og mere optimalt forhold mellem kapital og arbejdskraft⁵²). Lige så vigtigt er det nok, at man fra samme dato har opgivet de tidligere obligatoriske regler om profittens fordeling før skat i en udbyttefond og en udviklingsfond. I stedet beskattes nu al profit med samme gennemsnitlige skattesats - nemlig 36% - og restbeløbet udgør den såkaldte »Undivided Incentive Fund« (UIF), hvorudfra virksomhederne selv bestemmer, hvad der skal gå til udbytte, og hvad der skal gå til udvikling, dog først efter at 15% af UIF er henlagt til reservefonden. Bestemmelserne om reservefondens størrelse er også ændret lidt, idet dennes absolutte størrelse nu er bestemt til at være lig enten den største profit efter betaling af skat i året 1976 eller følgende år - eller 2% af aktivmassen samt 8% af udbetalt lønsum, hvis dette beløb er større⁵³). Reservefondens primæ-

51. Csikos - Nagy (5), p. 44 - 45.

52. Gadó (11), p. 32.

re opgave er at udjævne årlige svingninger i det faktiske profitniveau. I forsøget på at stimulere eksporten til Vesten er det bestemt, at ved eksportstigninger hertil på over 15%, kan erhvervede omsætningsaktiver i forbindelse hermed finansieres af reservefonden⁵⁴).

Selv om fordelingen af UIF i udviklingsfond og udbyttefond principielt er overladt til ledelsens skøn, har man dog ikke helt opgivet ønsket om at påvirke dette. Bruges udviklingsfonden således til anlægsudvidelser, pålægges virksomheden en særskat på 10% af disse anlægsomkostninger (problemet med de ikke-færdiggjorte anlægsprojekter).

Udbyttefonden bliver i det nye system meget kraftigt beskattet - marginalt op til 800%. Samtidig er det bestemt, at bonus, profitandele m.v. ikke må udgøre mere end 20% af den udbetalte lønsum. Med den eksisterende progressive beskatning regner man dog ikke med, at disse udbetalinger i almindelighed vil komme over 10% af basic salary. Lighedstanken er blevet styrket, og ændringen repræsenterer et klart brug med ånden fra 1968.

Lighedens fortrin over for det individuelle udtrykkes endelig ved de nye regler om skattefri henlæggelser til velfærdsfonden. Generelle velfærdsforanstaltninger (sportspladser m.v.) blev efter 1968 forsømt, hævdes det, og det skal der i fremtiden rådes bod på.

35. Mest klart findes den øgede centralisme dog udtrykt i de nye bestemmelser om lønregulering og virksomhedsledelsens aflønning. Ideen med såkaldte garanterede lønstigninger er fastholdt, men herudover skelner man fra 1976 nu mellem hele fire former for lønregulering, alt afhængig af hvilken branche, der er tale om: ⁵⁵)

- 1) regulering af den gennemsnitlige lønniveau ud fra en præstationsindikator for virksomheden,
- 2) regulering af den samlede lønsum ud fra en præstationsindikator for virksomheden,
- 3) central fastlæggelse af det gennemsnitlige lønniveau,
- 4) central fastlæggelse af den samlede lønsum.

Hvad angår den første form for regulering, er udgangspunktet stadig den tidligere omtalte lønstigningsindikator (LI), der blev indført i 1971, dog med den forskel, at en én procent stigning i LI nu kun udløser en stigning i den gennemsnitlige løn på 0,25% (tidligere 0,3). Medens enhver stigning tidligere blev beskattet med 50%, er der nu indført et skattefrit procentinterval. Ud over dette er beskatningen stadig meget progressiv. Lønregulering af type 1 finder især anvendelse inden for metalindustrien og den kemiske industri.

53. Gadó (11), p. 46.

54. Gadó (11), p. 48.

55. Gadó (11), p. 55 ff.

Lønregulering af type 2 finder også anvendelse inden for metalindustrien og dernæst inden for byggeriet. Udgangspunktet for lønsummens regulering er her en såkaldt produktionsindikator (PI), der udgøres af virksomhedens værditilvækst. Udgangspunktet er her, at lønsummen stiger 0,4%, hver gang PI stiger en procent. Også her fastsættes garanterede stigningsprocenter, og ligeså vil umådeholden stigning i lønsummen resultere i en kraftig progressiv beskatning.

Om de to sidste former for central lønbestemmelse skal kun bemærkes, at de finder anvendelse inden for den råvareproducerende sektor, visse områder inden for investeringsgodesektoren og fødevarerbranchen. Begrundelsen for restriktionerne er ønsket om et stabilt lønniveau og samtidig reduktion af overefterspørgslen efter arbejdskraft.

Fra og med 1976 er der endelig sket visse modifikationer med hensyn til aflønningen af virksomhedsledere. Reglerne angående »basic salary« og profitandele er dog uforandrede. Fastlæggelsen af incitamenter for god ledelse vil derimod i øget omfang afhænge af centrale individuelle skøn. Generelt kan siges, at profitten har fået mindre betydning i aflønningssystemet.

36. Vi har tidligere set, hvordan den ungarske investeringsudvikling i 1970'erne har været præget af fortsat høj investeringskvote, lagerophobning og ikke-færdiggjorte investeringsprojekter. Man har i den femte femårsplan specielt søgt at råde bod på de sidste to forhold. Her kan henvises til indførelse af den tidligere nævnte 10% skat af virksomhedernes anlægsudvidelser, der skal dæmpe virksomhedernes trang i så henseende. Færdiggørelsen af store, statslige investeringsprojekter har fået første prioritet udtrykt indirekte ved regler om, at der ved sådanne kan gives et løntilskud på 25% af basislønnen⁵⁶). Man har yderligere talt om at indføre såkaldt »general contracting«, hvorved forstås, at en enkelt virksomhed garanterer for, at et statsligt investeringsprojekt færdiggøres i rette tid. Dette lyder måske meget fornuftigt, men bemærk, hvordan der herved kan opstå fare for senere hen at indføre bestemmelser om, at den pågældende »general contractor« får overdraget beføjelser til ved tvang at sikre forsyningen fra andre virksomheder. Det kan i parentes bemærkes, at man ikke under den nuværende femårsplan forventer en egentlig reduktion i omfanget af ikke-færdiggjorte investeringer. Påbegyndelse af store statslige investeringsprojekter inden for energisektoren vil modvirke dette.

I princippet er det fastslået, at kreditpolitikken fortsat skal ske ud fra såkaldte »Credit Policy Guidelines« og primært bygge på profitabilitetskriteriet. Det er dog et spørgsmål, hvilket reelt indhold denne programmerklæring vil få. For det første har de sidste års udvikling med centrale indgreb og restriktioner gjort profitten stadig mindre anvendelig i en allokeringsmæssig sammenhæng. For det andet er det fastslået, at der de kommende år vil ske en reduk-

56. Gadó (11), p. 95.

tion af kreditmulighederne over for virksomhedernes decentralt fastsatte investeringer til fordel for de centrale investeringer. Man forventer endelig for det tredje, at den statslige finansiering af investeringerne vil øges, dels i form af statslån, dels ved de tidligere omtalte »lumpsum grants«⁵⁷⁾.

37. Med baggrund i 70'ernes økonomiske udvikling er der i de sidste par år sket yderligere ændringer i udenrigshandelens regulering. Fra 1. januar 1975 er der indført specielle produktionsskatter for eksportvarer, hvis råvareindhold har modtaget importprissubsidier⁵⁸⁾. Formålet med denne ordning er at forhindre en nettovalutaforbrugende eksport i de ovenfor omtalte tilfælde, hvor stigende priser på importerede råvarer elimineres ved importprissubsidier. Den 1. januar 1976 bortfaldt skattebegunstigelserne for de virksomheder, der ikke modtog statsrefusioner til eksporten, således at effektivt eksportarbejde nu søges sikret på anden måde. Samtidig er de tidligere nationale prismultiplikatorer blevet ophævet. Et multipelt valutakurssystem, der bygger på en sondring mellem kommercielle og ikke-kommercielle betalinger inden for rubel- og dollarområdet er indført. Formelt er der ikke sket andet, end at den tidligere prismultiplikator for handel med de ikke-socialistiske lande nu blot kaldes for den officielle kommercielle valutakurs⁵⁹⁾. De individuelle og branchemæssige prismultiplikatorer vil stadig blive beregnet, men skal i fremtiden alene være vejledende ved fastsættelsen af eksportrefusionsprocenterne. De centrale myndigheder vil i øget omfang forbeholde sig ret til at ændre både den officielle kommercielle valutakurs og de forskellige refusionssatser. Begrundelsen herfor skulle være ønsket om øget fleksibilitet i systemet. At det samtidig indebærer dødsstødet til forestillingen om den ungarske økonomis tilknytning til verdensmarkedet, er vel ret sandsynligt. Klart er disse sidste ændringer udtryk for en udvikling af øget diskretionær centralisme.

4. Afslutning og konklusion.

38. Tidligere redegørelser i begyndelsen af 1970'erne så generelt de økonomiske reformbestrebelse i et moderat positivt lys⁶⁰⁾. Som vestlig økonom kan man let have den forudfattede mening, at ethvert forsøg på at styrke markedskræfterne er af det gode. Dertil kom, at den økonomiske udvikling op til begyndelsen af 1970'erne i et vist omfang gav grundlag for en moderat positiv vurdering. Efter en analyse af de senere års udvikling er dette næppe længere muligt. Den umiddelbare fornemmelse er den, at korsvejen måske allerede er passeret.

57. Gadó (11), p. 88.

58. Gadó (11), p. 118.

59. Gadó (11), p. 102 og p. 109.

60. Således f.eks. Balassa (1) og (2), Nove (26), Portes (31) og Rezler (34).

Et stort problem opstår, når man forsøger at fortolke det reelle indhold i den ungarske udvikling fra 1968 til i dag. Selv om den økonomiske debat formelt set har været ret udadvendt og åben, så kan det stadig være vanskeligt for en udenforstående at danne sig et korrekt billede af udviklingen i denne periode. Informationerne kan ikke altid tages for deres pålydende. I den forbindelse virker det noget ejendommeligt, når man f. eks. i årene umiddelbart efter 1968 gjorde sig megen umage med at forklare, at man stadig havde central planlægning. I de senere år derimod har bestræbelserne ofte været store for at overbevise udenforstående om, at Ungarn stadig i princippet går ind for det fri marked.

Den foregående redegørelse har forholdt sig ret kritisk til den ungarske udvikling, men det må ikke glemmes, at f. eks. fuld beskæftigelse er en realitet i Ungarn i dag. Indkomstfordelingsaspektet må også med ind i billedet. Selv om fordelingen af lønindkomst i Ungarn er lige så skæv som i Danmark, så har man ikke i Ungarn en sådan skæv formuefordeling og arbejdsfri indtægter i et sådant omfang, som det kendes i Danmark.

Udviklingen i det ungarske reformforsøg siden 1968 må ses i relation til de grupper, der i Ungarn er modstandere af en snarlig og konsekvent overgang til markedssocialisme. I modsætning til situationen før 1968, hvor det ungarske kommunistparti fuldstændig bakkede de forestående reformer op, synes de politiske kræfter nu at acceptere mere centralisme⁶¹).

I det hele taget er der i Ungarn en meget stærk lobby, ikke kun bestående af partifolk og fagforeningsfolk, men også af betydende folk fra industrien, som er modstandere af en yderligere økonomisk liberalisering. Dertil kommer, at en vidtgående økonomisk liberalisering formentlig før eller senere vil resultere i krav om tilsvarende politisk liberalisering⁶²).

Principielt er vel tre fremtidige udviklingsveje mulige. Man kan for det første forsøge at vende tilbage til et system, som det der var indeholdt i reformen fra 1968. I den nuværende femårsplan regner man med en fordobling i den reale vækstrate for eksporten til Vesten, sammenlignet med væksten fra 1971 til 1975. Dette synes at måtte indebære, at Ungarn i videst muligt omfang frigør sig fra det for Ungarn ufordelagtige CMEA-samarbejde, og, ligesom det tidligere er sket i Jugoslavien, vender sig mod vest og decentraliserer til bunds.

For det andet kunne man forestille sig, at man efterhånden i øget omfang vender tilbage til det gamle centrale direktivplanlægningssystem, selv om man må vide, at dette i hvert fald næppe kan løse de kommende års opgaver.

Den tredje mulighed, nemlig en fortsættelse af de sidste års tendens med i princippet virksomhedsautonomi, men hvor de centrale myndigheder i stadigt større omfang griber ind i virksomhedernes beslutningssfære, forekommer på kort sigt at være den mest sandsynlige - og måske alligevel i sidste instans den vej, der med mindst sandsynlighed vil føre til realisering af de opstillede mål.

61. Interview (17), p. 435.

62. Burks (4), p. 381.

- Bela Balassa*: »The Economic Reform in Hungary«, *Economica* 1970 p. 7 - 22.
- Bela Balassa*: »The Firm in the New Economic Mechanism in Hungary« i Morris Bornstein (ed): »Plan and Market: Economic Reform in Eastern Europe«, Yale 1973.
- I. T. Berend*: »Thirty Years of Hungarian Socialist Economic Policy«, *Acta Oeconomica*, 1975 p. 163 - 185.
- R. V. Burks*: »The Political Implications of Economic Reform«, i Morris Bornstein: »Plan and Market«.
- B. Csikos - Nagy*: »Price Mechanism and Trade in the Means of Production in Hungary«, *Acta Oeconomica*, 1976 pp. 35 - 46.
- Michael Ellman*: »The Consistency of Soviet Plan«, *Scottish Journal of Political Economy*, 1969, p. 50 - 74.
- L. Faluvégi*: »Regulation of Enterprise Incomes and the System of Financial Incentives«, *Acta Oeconomica* 1974 p. 159 - 170.
- L. Faluvégi*: »Development of the Financial Regulations and the New Hungarian Five-Year Plan«, *Acta Oeconomica*, 1976 pp. 19 - 34.
- István Friss*: »Reform of the Economic Mechanism in Hungary«, *Akadémiai Kiadó*, Budapest 1969.
- Ottó Gadó (ed)*: »Reform of the Economic Mechanism in »Hungary Development« 1968 - 71«, Budapest 1972.
- Ottó Gadó*: »The Economic Mechanism in Hungary - How it Works in 1976«, Budapest 1976.
- Gy. Hajpál*: »Increase of National Wealth in Hungary in the Years 1960 - 1974«, *Acta Oeconomica* 1976 p. 47 - 70.
- Georg N. Halm*: »Mises, Lange, Liberman: Allocation and Motivation in the Socialist Economy«, *Weltwirtschaftliches Archiv* 1968 p. 19 - 39.
- Lajos Héthy & Csaba Makó*: »Incentive Problems in the Centrally Planned Economy of Hungary«, *Industrial and Labor Relations Review* 1972 - 73, p. 767 - 777.
- Lajos Héthy & Csaba Makó*: »Obstacles to the Introduction of Efficient Money Incentives in a Hungarian Factory«, *Industrial and Labor Relations Review*, 1971, p. 541 - 553.
- Edward A. Hewett*: »The Economics of East European Technology Imports from the West«, *American Economic Review*, May, 1975, p. 377 - 382.
- »Interview: Economic Policy Problems on the Eve of the Fifth Five-Year Plan«, *Acta Oeconomica*, 1975, p. 425 - 440.
- A. Inzelt*: »Measuring the Changes in the Efficiency of the National Economy«, *Acta Oeconomica*, 1975, p. 33 - 44.
- Gy. Lázár*: »The Present Hungarian Economic Situation and the Tasks of Economic Policy«, *Acta Oeconomica*, 1975, p. 133 - 144.
- Oscar Lange*: »On the Economic Theory of Socialism« i »Socialist Economics« (ed.: A. Nove & D. M. Nuti), Penguin 1974, p. 92 - 110.
- A. N. Kosygin*: »On Improving Industrial Management«, i »Socialist Economics« (ed.: A. Nove & D. M. Nuti), Penguin 1974, p. 319 - 334.
- E. G. Liberman*: »The Role of Profits in the Industrial Incentive System of the USSR«, *International Labour Review*, 1968 p. 1 - 14.

- E. G. Liberman*: »The Plan, Profits and Bonus« i »Socialist Economics« (ed.: A. Nove & D. M. Nuti), Penguin 1974, p. 309 - 318.
- J. M. Montias*: »On the Consistency and Efficiency of Central Plan«, *Review of Economic Studies*, 1962, p. 280 - 290.
- J. M. Montias*: »Planning with Material Balances in Soviet-Type Economics« i »Socialist Economics« (ed.: A. Nove & D. M. Nuti), Penguin 1974, p. 223 - 251.
- A. Nove*: »Economic Reforms in the USSR and Hungary, a Study in Contrasts« i »Socialist Economics« (ed.: A. Nove & D. M. Nuti), Penguin 1974, p. 335 - 362.
- László Ozsváld*: »Incentives for Management Personnel in Hungarian Industry«, *International Labour Review* 1969, p. 257 - 72.
- Pavel Pelikan & Rudolf Kocanda*: »The Socialist Enterprise as a Participant in the Market«, *Czechoslovak Economic Papers*, 1968, p. 49 - 64.
- Jørn Henrik Petersen*: »Aspekter af den økonomiske problematik i en centraldirigeret økonomi«, *Odense University Press*, 1971.
- M. Riesz*: »Some Lessons of the Hungarian Financial System«, *Acta Oeconomica* 1975, p. 77 - 90.
- Richard D. Portes*: »Economic Reforms in Hungary«, *American Economic Review*, May 1970 p. 307 - 313.
- Frantisek Pindak*: »COMECON's Programme of »Socialist Economic Integration«, *Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas*, 1974 p. 435 - 452.
- Jan S. Prybyla*: »Soviet Economic Reforms in Industry«, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1971, p. 272 - 316.
- Julius Rezler*: »An Evaluation of the Hungarian Economic Reform of 1968«, *Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas* 1973, p. 369 - 395.
- Leslie Szeplaki*: »Socialist Economic Reforms and Enterprise Finances: Hungary, 1950 - 1971«, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1972, p. 428 - 461.
- M. Tardos*: »Impacts of World Economic Changes on the Hungarian Economy«, *Acta Oeconomica* 1975, p. 277 - 91.
- M. Timar*: »Results of the New System of Economic Control and Management and its Further Development«, *Acta Oeconomica* 1973, p. 277 - 301.
- J. Wilczynski*: »The Economics of Socialism«, London, 1972.