ØKONOMISKE REFORMER I SOVJETUNIONEN I*

JØRN HENRIK PETERSEN

BAGGRUNDEN FOR REFORMERNE

1. Den generelle baggrund for de økonomiske reformer i Østeuropa må i nogen grad søges i den afmatning i den økonomiske vækst, der har karakteriseret perioden fra 50'ernes slutning. I 1963 indtrådte det alvorligste tilbageslag for de østeuropæiske landes økonomiske udvikling, idet f. eks. Tjekkoslovakiet registrerede et fald i nationalproduktet og industriproduktionen[1]), og Sovjetunionens nationalproduktvækstrate faldt til 2,6 pct.

For Sovjetunionens vedkommende udgør året 1958 et skillepunkt mellem vækst og retarderingsfase[2]). For perioden 1950–1958 udgjorde den gennemsnitlige årlige vækst i bruttonationalproduktet 7,1 %, en gennemsnitlig vækst som kun Vest-Tyskland oversteg, (7,6 %). For perioden 1958–1964 faldt vækstraten gennemsnitlig til 5,3 %, en vækstrate som blev overgået af såvel Frankrig, Vest-Tyskland, Italien og Japan. Denne vækstrate kan også sammenholdes med den vækstrate på 10 % pr. år, man opererer med i partiprogrammet fra 1961[3]).

Det er især landbrugets stagnation, der har forårsaget retarderingen,

TABEL 1

Årlig vækstrate for BNP		Sektor	Årlig vækstrate	
År	Rate		1950–58	1958–64
1958	9,4	Industri	10,9	7,8
1959	4,9	Konstruktion	13,2	5,8
1960	5,2	Landbrug	5,7	1,5
1961	6,2	Transport	12,2	9,3
1962	5,1	Handel	4,0	6,0
1963	2,6	Tjenesteydelser	2,4	4,4
1964	7,9	BNP	7,1	5,3

Kilde: Cohn p. 104.

*) Artiklens anden del bringes i næste nummer af Økonomi og Politik.

1) Jfr. Jørn Henrik Petersen: De Tjekkoslovakiske økonomiske reformer – baggrund og indhold. Økonomi og Politik 1968, nr. 3.

2) Stanley Cohn: Soviet growth retardation: Trends in resource availability and efficiency, i New Directions in the Soviet Economy, Washington, 1966.

3) Sovjetunionens program for kommunismen, København 1964.

TABEL 2

Kilder til den sovjetiske ikke-landbrugsmæssige civile arbejdsstyrke i tusinder

År	Civil ikke-landbrugs-mæssig besk.	Arbejds-dygtig popula-tion	Total besk.	Besk. i landbrug	Militær besk.	Ikke besk.	Produk-tions-deltagel-sesforhold
1950	36778	115067	82532	41054	4700	32535	71,7
1958	49499	133920	94767	41468	3800	39153	70,8
1964	64302	140137	106553	38963	3300	33584	76,0
1950–58	12271	18853	12235	414	÷900	6618	÷0,9
1958–64	14803	6217	11786	÷2505	÷500	÷5569	5,2

Kilde: Cohn p. 111.

jfr. tabel 1, der viser de årlige vækstrater for bruttonationalproduktet som helhed og for visse sektorer.

De kraftige svingninger i de totale vækstrater skyldes i nogen grad svingninger i landbrugsproduktionen som følge af vejrmæssige forhold. Tabellen viser den stærke reduktion i landbrugsproduktionens vækstrate (fra 5,7 % i perioden 1950–1958 til 1,5 % i perioden 1958–1964) og et ikke ubetydeligt fald i industriens vækstrate.

Denne afmatning i vækstempoet kan ikke forklares ved ændringer i mængde og sammensætning af inputs, men er sammenhængende med den formindskede effektivitet, hvormed produktionsfaktorerne er blevet udnyttet.

Ifølge Cohn's beregninger[4]) bidrager arbejdskraften med ca. 70 % af bruttonationalproduktet, hvorfor udviklingen i arbejdsstyrken og dennes effektivitet er en væsentlig faktor ved vurderingen af den økonomiske udvikling. I 1950–58 havde man (jfr. tabel 2) en gunstig demografisk situation, der gav mulighed for en kraftig vækst i den civile ikke landbrugsmæssige beskæftigelse samtidig med en forøgelse af arbejdsstyrken i landbruget med 0,4 mill. og en stigning på 6,6 mill. i den ikke beskæftigede del af befolkningen. 0,9 mill. frisattes fra militær anvendelse.

Mens forøgelsen af den arbejdsdygtige del af befolkningen i perioden 1950–1958 var ca. 50 % større end forøgelsen i den civile ikke-landbrugsmæssige beskæftigelse, kunne kun mindre end halvdelen af væksten i den civile ikke landbrugsmæssige beskæftigelse i perioden fra 1958–1964 komme fra direkte demografiske faktorer. I denne periode har man derfor måttet frisætte arbejdskraft fra både landbruget og militæret, samtidig med at flere personer måtte overføres fra at være ikke beskæftigede til

[4]) Stanley Cohn ibid.

TABEL 3

Investeringsvækstrater

Land	Ikke-boliginv.		Boliginv.		Total inv.	
	1950–58	1958–63	1950–58	1958–63	1950–58	1958–63
USSR	12,5	9,4	18,0	÷0,3	10,8	7,4
Frankrig	4,5	7,0	11,6	7,4	5,5	7,1
Vesttyskland	10,6	10,3	8,0	7,5	9,6	8,4
Italien	6,2	6,4	15,6	8,6	8,2	6,9
UK	4,7	6,7	7,5	10,7	4,4	7,4
USA	1,6	5,4	0,7	0,28	1,3	4,6

Kilde: Cohn p. 117.

at tage del i produktionen. Herved steg det i forvejen høje produktionsdeltagelsesforhold yderligere, hvilket bl. a. kommer til udtryk gennem en stor anvendelse af kvinder i arbejdsstyrken. Der er ingen tvivl om, at denne forøgelse af den civile ikke landbrugsmæssige arbejdsstyrke er sket gennem indsættelse af marginal arbejdskraft med lav produktivitet. Mens arbejdsproduktiviteten i perioden 1950–1958 udtrykt i mandstimer var 5,8 faldt den i perioden 1958–1964 til et gennemsnit på 4,7.

Kapitalinvesteringernes vækstrate har kun holdt trit med (og er faldet relativt tilbage) andre landes gennem negligering af investeringerne i boligsektoren, (jfr. tabel 3).

Måler man investeringernes produktivitet ved deres marginale capital/output ratio, d. v. s. det antal investeringsenheder der er nødvendige for at producere en yderligere enhed bruttonationalprodukt eller nettooutput i en økonomisk sektor, har udviklingen som det fremgår af tabel 4, været særdeles ugunstig i Sovjetunionen.

TABEL 4

Komparative »incremental capital/output ratios«

Land	I alt		Pr. beskæftiget	
	I-1950–57 O-1951–58	I-1958–63 O-1959–64	I-1950–57 O-1951–58	I-1958–63 O-1959–64
Sovjet	2,1	3,3	2,8	4,9
Frankrig	3,0	2,8	3,3	3,5
Vesttyskland	2,0	3,2	2,9	4,1
Italien	2,5	2,7	3,6	2,9
UK	4,5	3,4	5,7	4,5
USA	4,1	2,8	6,2	4,5

Kilde: Cohn p. 120.

TABEL 5

Årlige outputvækstrater

	1951–65	1951–55	1956–58	1959–61	1962–65
Industrial materials	8,8	10,6	9,5	7,8	7,0
Maskiner og metalforarbejdning	11,9	13,7	10,9	12,0	10,1
Konsumentgoder	7,1	9,9	7,4	5,7	3,5
I alt	9,3	11,2	9,5	8,6	7,3

Kilde: Noren p. 281.

Udviklingen indenfor industrisektoren skal belyses gennem en meget summarisk tabel, der viser afmatningen i væksten[5]).

Af tabel 5 ses, at der vel er indtrådt en afmatning af den industrielle vækst, men der er på ingen måde tale om en »tjekkoslovakisk« situation. Det afgørende er imidlertid, at man ved overgangen til retarderingsfasen stiller det spørgsmål, om der ikke findes bedre metoder til styring af landets økonomi, end man hidtil har anvendt.

2. Inden fremstillingen af den økonomiske politiks nye mål, skal vi kort sammenfatte en række problemer, der er en følge af den hidtidige sovjetiske planmodel.

1) Allokeringen af ressourcerne sker på grundlag af et materialebalancesystem, der har meget vanskeligt ved at sikre plankonsistens[6]), ligesom systemet opmuntrer til uøkonomisk autarki.

2) Ved produktionsfastlæggelsen tages ikke hensyn til konsumenternes efterspørgsel, hvilket undertiden fører til lagerdannelse af usælgelige goder.

3) Virksomhederne pålægges en række mål, der skal realiseres. Disse er hyppigt i indbyrdes modstrid og fører til forvridninger.

4) Kvalitetskravene negligeres.

5) Hyppigt må planerne realiseres i en meget kort periode (såkaldt »storming«).

6) Da der ikke beregnes en pris på kapital og jord, medfører dette hyppigt en uøkonomisk anvendelse.

7) Der eksisterer en modsætning mellem planlæggernes og virksomhedernes interesser, idet de første søger at beskære virksomhedernes krav på input, mens virksomhederne søger at beskytte deres sikkerhedsmarginaler.

8) Da en realiseret plan betyder, at fremtidige planer vil blive større og

[5]) James Noren: Soviet industry: Trends in outputs, inputs and productivity, i New Directions in the Soviet Economy, Washington 1966.

[6]) Jfr. M. Ellman: The consistency of Soviet plans, Scottish Journal of Political Economy, 1969, nr. 1.

derfor vanskeligere at realisere, udnyttes kapaciteten i virksomhederne ikke fuldt ud. Man søger i stedet en minimal overplanopfyldelse.

9) Hyppigt modtager virksomhederne først deres planer et stykke ind i planperioden, og planernes indhold ændres under periodens forløb.

Det er disse problemer, der søges løst gennem reformerne.

NYE MÅL FOR DEN ØKONOMISKE POLITIK

3. De beslutningstagende organer (politikere og planlæggere) har fra midten af 50'erne peget på nye mål for den økonomiske politik: forbedret kvalitet, rationel ressource allokering etc., d. v. s. mål, der ikke kunne realiseres under det traditionelle plansystem baseret på materialebalancer og et stort antal mikroøkonomiske succesindikatorer.

Allerede i partiprogrammet fra 1961[7]) fremhæves en række elementer, der siden kommer til at påvirke reformernes indhold. Følgende citater er typiske for programmet:

»Især må man i alle led af planlægningen og ledelsen af økonomien tilstræbe den mest rationelle og effektive udnyttelse af de materielle arbejdsmæssige og finansielle ressourcer og naturrigdomme, og fjernelse af spild og overflødige omkostninger. I samfundets interesse at opnå de størst mulige resultater med de mindst mulige udgifter – det er en ubetinget lov for den økonomiske opbygning«. (p. 85). (Man bemærker den ejendommelige dobbeltoptimering).

»Partiet lægger ikke mindst vægt på forhøjelsen af anlægsudgifternes effektivitet. Valget af de gunstigste og mest økonomiske retninger for kapitalanlæggene, sikring af den størst mulige produktionsstigning overalt for hver rubel der gives ud til kapitalinvesteringer og hurtigere indtjening af investeringerne«. (p. 86). (Det sidste refererer blandt andet til de langvarige byggeperioder, der ikke mindst var forårsaget af succesindikatorernes udformning i byggeindustrien).

»Den systematiske højnelse af produktionens kvalitet er et ubetinget krav til økonomiens udvikling. Kvaliteten af de sovjetiske virksomheders produktion skal blive betydelig højere end på de bedste kapitalistiske virskomheder. Hertil er det nødvendigt at anvende et udstrakt system af foranstaltninger, indbefattet offentlighedens kontrol, for at udvikle kvalitetsbedømmelsen i planlægningen, i virksomhedernes arbejde og i den socialistiske kappestrid«. (p. 86).

»En nødvendig betingelse for en vellykket opbygning af kommunismen er en fast og konsekvent overholdelse af disciplinen, daglig kontrol og energisk overvindelse af elementer af snævre lokale interesser og bureaukrati i det økonomiske liv. Man må herefter give de lokale organer større

[7]) Sovjetunionens program for kommunismen, København 1964.

medansvar for ledelsen af økonomien og gennemføre en fortsat overdragelse af en række funktioner indenfor den økonomiske ledelse fra fælles unionsorganer til republikorganer, fra republik til områdeorganer og fra områdeorganer til rayon-organer«. (p. 87–88).

»Af hensyn til en mobilisering af de indre reserver, en mere effektiv udnyttelse af kapitalinvesteringerne, produktionsmidlerne og de finansielle midler er det nødvendigt at udvide virksomhedernes operative selvstændighed og initiativ på grundlag af de statslige planopgaver«. (p. 88).

»Under opbygning af kommunismen er det nødvendigt fuldt ud at udnytte vare- og pengerelationerne i overensstemmelse med det nye indhold, der karakteriserer dem i socialismens periode. Her spiller anvendelsen af instrumenter som rentabilitet penge, priser, omkostninger, overskud, handel, kredit og finanser en stor rolle for udviklingen af det økonomiske liv«. (p. 89).

»Det er nødvendigt på enhver måde at forstærke rentabilitetsprincippets anvendelse, at virke for den strengeste sparsommelighed og omhu, at formindske spild, at nedsætte omkostningerne og at forhøje produktionens rentabilitet. Man må bestandig forbedre prissystemet ved at bringe det i overensstemmelse med den kommunistiske opbygnings opgaver, med det tekniske fremskridt, stigningen i produktionen og forbruget og mindskelsen i produktionsudgifterne. Priserne må i stadig højere grad genspejle det samfundsmæssigt nødvendige arbejdskraftforbrug, sikre dækning for omkostningerne ved produktion og fordeling og et vist overskud for hver normalt arbejdende virksomhed«. (p. 90).

LIBERMAN'S FORLAG

4. Professor E. G. Liberman har været en fremtrædende person i debatten om en ændring af det eksisterende plansystem. De væsentligste indlæg i denne debat er oversat til engelsk[8]).

Udgangspunktet for Libermans ideer er de vanskeligheder, der er knyttet til planlægningen på virksomhedsniveau, hvilket ikke kan undgå at rejse problemet om virksomhedernes handlingsfrihed. Kvaliteten af de planer, der foreskrives virksomhederne fra oven er ringe, og man har for at vurdere virksomhedens økonomiske drift og kontrollere dens planopfyldelse, anvendt et stort antal forskellige index (succesindikatorer), der ofte har været indbyrdes modstridende. Et sådant system har haft til følge, at de øvre organer hyppigt har grebet ind i virksomhedernes produktionsproces, at decentralt initiativ er blevet bremset, og at produktionsfaktorerne ikke er blevet udnyttet optimalt. Planerne har været for detaljerede og har ikke kunnet tage hensyn til de enkelte virksomheders specifikke for-

[8]) The Liberman discussion, A new Phase in Soviet Ecomomic Thought, Editor M. E. Sharpe, New York 1966.

hold. Derudover har det traditionelle plansystem hindret en kapacitetudnyttelse af virksomhedernes potentiel, idet udgangspunktet for planudarbejdelsen har været forrige periodes produktionsresultat, hvilket betyder, at man faktisk straffer virksomheden for dens indsats i foregående planperiode. Dertil kommer den manglende konsistens og koordination af forskellige planer.

Når planen lægges til grund for vurderingen af virksomhedens produktive ydelse, implicerer det, at den også bliver afgørende for bonusbetalingerne til virksomhedens ansatte. Derfor vil de skavanker der karakteriserer plansystemet afspejles i bonussystemet.

Manglen på autonomi og i virkeligheden gældende regler for virksomhedernes rettigheder har medført, at de øvre planorganer gang på gang har grebet ind i virksomhedernes forhold, således at der hyppigt foretages omfordelinger mellem virksomhederne (indenfor samme sektor eller region) af outputmål og ressourcetildelinger i planperioden.

Denne situation skaber en interessekonflikt mellem virksomhederne og det øvrige økonomiske system, idet virksomhederne ikke er interesserede i den mest økonomiske ressourceanvendelse, introduktion af ny teknik etc. Virksomhedernes mål er snarere at opnå og realisere en forholdsvis let plan.

Libermans intention er at udrydde skavankerne i det sovjetiske industrielle plansystem, og forøge systemets produktionseffektivitet gennem en ændring i relationerne mellem den centrale planlægning og de producerende virksomheder. For at forbedre systemet vil Liberman erstatte et kommandosystem med et system baseret på økonomiske incentiver eller stimuli, der vil gøre producenterne interesserede i højere planmål, introduktion af ny teknik, forbedring af kvalitet etc.

Allerede i 1955 understreger Liberman det personlige initiativ som afgørende planinstrument[9]). Libermans ideer sigter på en mere fleksibel planudøvelse og berører kun perifert problemet om konstruktion af en optimal plan.

Libermans mål er at simplificere virksomhedsledelsen, forbedre planlægningssystemet, forstærke de ansattes materielle incentiver for derigennem at forøge produktiviteten og at mindske gabet mellem de potentielle muligheder for at øge produktionseffektiviteten og den faktiske realisering af dette potentiel. Disse mål kan ikke realiseres gennem anvendelse af de planmetoder og materielle stimulanser, der anvendtes tidligere, men nu er en afgørende hindring for videre fremskridt[10]).

[9]) Liberman: Cost accounting and material encouragement of industrial personnel, Voprosy Ekonomiki 1955, nr. 6.

[10]) Liberman: Planning industrial production and material stimuli for its development. Kommunist 1956, nr. 10.

Hans synspunkt er, at de svagheder, der karakteriserer virksomhedsledelsen, ikke kan afhjælpes gennem en mere kompliceret, detaljeret og centraliseret planlægning, men kun ved en udvikling af virksomhedernes økonomiske initiativ og uafhængighed. Planen skal sikre de ønskede økonomiske proportioner, og omkostningskalkulation skal være et middel til bestemmelse af den bedste måde til realisering af direktiverne på basis af virksomhedsledelsens aktive deltagelse i introduktionen af nye produktionsprocesser. Virksomhederne må gives et videre initiativ og ikke være bundet af »petty tutelage« og bureaukratiske metoder. Omvendt skal virksomhederne være under kontrol for at modvirke tendenser til »departmentalism«. Problemet skal løses gennem anvendelse af materielle incentiver, der reflekterer en kombination af individuelle og offentlige interesser uden at føre til bureaukratiske ledelsesmetoder[11]).

I en artikel fra 1959 går Liberman betydeligt videre end i sin mere kendte 1962 artikel, idet han, efter at have påpeget de i systemet iboende autarkiske tendenser, konkluderer, at udbudssystemet må baseres på andre principper. Større leverancer skal baseres på langsigtede kontraktlige relationer mellem udbyder og konsument. For mindre leverancer skal de økonomiske råd have beredskabslagre, hvorfra konsumenterne kan få deres udbud[12]). Det er kun i denne artikel fra 1959 han direkte foreslår materialebalancesystemet ophævet.

At Liberman sigter på praktisk accept af sine teorier, fremgår af hans indlægs mange kompromisser og udeladelse af kontroversielle problemstillinger. Han understreger, at de centrale planlæggere ikke vil miste deres kontrol med økonomiens udvikling. Et synspunkt, der tjener til at undgå dette magthierarkis modstand mod systemændringer. Den centrale administration vil netop blive styrket ved at frigøre den fra unødvendigt detailarbejde. En simplificeret planlægning betyder ikke en svagere planlægning, tværtimod. Jo mere decentraliseret planlægning er i detailspørgsmål, jo mere opmærksomhed kan de centrale planorganer ofre de væsentligste planstørrelser[13]).

Virksomhedernes autonomi i deres egenskab af planudøvere forøges, men de skal stadig være underkastet restriktioner i form af bindende outputvolumen, produktionssammensætning og leveringsforpligtelser[14]).

Det store antal succesindikatorer foreslås erstattet af et kriterium, nemlig profitabiliteten (profitten i forhold til den samlede kapital). I

11) Liberman: Cost accounting and material encouragement of industrial personnel, Voprosy Ekonomiki 1955, nr. 6.

12) E. G. Liberman: Economic Levers for Fulfilling the Plan for Soviet Industry, Kommunist 1959, nr. 1.

13) E. G. Liberman: Cost accounting and Material encouragement of Industrial Personnel, Voprosy Ekonomiki 1955, nr. 6.

14) E. G. Liberman: Plan, Profits, Bonuses, Pravda 9. september 1962.

1956 påpeger han, at de eksisterende former for materielle incentiver er inadækvate som stimulans til produktionsforbedring. Han søger derfor et enkelt fælles udtryk (en effektivitetsindikator) for alle hidtil anvendte index. Dette finder han i profitabiliteten, der netop er et udtryk determineret af de størrelser, man tidligere interesserede sig for – men isoleret. De centrale myndigheder skal kun forskrive virksomhederne et profitabilitetsmål, der danner basis for virksomhedernes selvstændige udarbejdelse af alle andre planstørrelser[15]). Det er tilpasningen af incentivsystemet til dette kriterium, der er det nye i Libermans forslag. Profitabilitet er også af andre blevet foreslået som »vurderingskriterium«, men ikke som det centrale kriterium, der danner grundlag for alle incentiv- og bonusbetalinger.

Libermans mål er at give virksomhederne et incitament til at forøge deres profit, men det understreges hyppigt i Libermans artikler, at højere profit opnås gennem et højere outputvolumen, hvilket viser, at hans mål primært er at overvinde den modstand mod højere outputmål, virksomhederne hidtil har haft.

Incentivfonden opbygges, så en højere planlagt profitabilitet resulterer i en større fondstildeling. Da virksomhedsledelserne er vant til, at manglende outputrealisering (selv under en »høj« plan) medfører relativ afstraffelse, vil der kunne være tendens til, at ledelsen ikke vil gå ud over, hvad den anser for et sikkert produktionsvolumen. Denne tendens imødegås i Libermans forslag ved at give virksomhederne ret til under alle omstændigheder at tilbageholde en til den faktisk realiserede profitrate svarende del af profitten. På den anden side beregnes bidraget til incentivfonden på basis af et gennemsnit mellem planlagt og realiseret profitrate, såfremt den realiserede overstiger den planlagte. Herigennem straffes tendenser til for forsigtig planlægning.

Profitabilitetsindexet skal gøre virksomhederne ubetinget interesseret i en forbedring af alle produktionsindex, såvel under planudarbejdelsen som under planimplementationen. Dette opnås ved – for ensartede grupper af virksomheder inden for samme sektor – at konstruere en standardprofitdeduktionsskala, der bestemmer størrelsen af bonus under hensyn til profitabilitetsniveauet. Denne fremgangsmåde skulle motivere virksomhederne til planopfyldelse, idet planerne kun omfatter outputvolumens produktionssammensætning og leveringsdatoer. Samtidig udbygges relationerne mellem udbydere og konsumenter. På basis af planen for outputsammensætning og volumen udarbejder virksomhederne selv en totalplan omfattende de øvrige planelementer. Denne opgave, mener han, kan man betro virksomhederne, hvis de gøres materielt interesseret i planopfyldelse og udnyttelse af deres reserver. Med dette for øje udarbejdedes langsigtede

[15]) E. G. Liberman: Planning Industrial Production and Material Stimuli for its Development, Kommunist 1956, nr. 10.

TABEL 6

Profitdeduktionsskala

Aflønning	Profitabilitet						
	-5	5.1-10	10.1-20	20.1-30	30.1-45	45.1-60	60
Kopecs pr. rubel aktiv	–	2,1	3,0	3,9	4,4	4,9	5,3
Tillæg (i % af profit overstigende den laveste intervalgrænse	42,0	18,0	9,0	5,0	3,3	2,7	2,0

Kilde: Liberman: Plan, Profits, Bonuses, Pravda 9. sept. 1962.

profitabilitetsplaner, og der opstilles relationer mellem bonus og profitabilitet, jfr. tabel 6[16]).

Tabellen viser, at højere profitabilitet fører til større profitdeduktion.

Såvel profitabilitetsrammer som profitdeduktionsrater fastsættes centralt, og deduktionsraterne forbliver konstante over en given periode. Deduktionsraterne differentieres efter brancher, idet virksomhederne grupperes under hensyn til deres tekniske og naturlige arbejdsbetingelser for derigennem at give dem en lige start. Sigtet med de konstante deduktionsrammer er, at virksomhederne skal kunne planlægge indenfor en rimelig lang tidshorisont. Dette hænger naturligvis videre sammen med, at virksomhederne skal have et incitament til at gennemføre ændringer i produktionsprocessen, indføre nye produkter og tekniske nydannelser, der temporært kan resultere i forøgede omkostninger og lavere profit, men måske på længere sigt kan medføre en større profit.

De materielle incentivers betydning fremhæves allerede i 1955, hvor Liberman argumenterer for at forbedre omkostningskalkulationssystemet og kombinerer dette med en bonus for outputplanopfyldelse og omkostningsreduktion, idet han lægger følgende principper til grund: 1) bonus må afhænge af og udbetales fra besparelser ved omkostningsreduktioner, 2) de progressive »outlaynormer« skal holdes konstante for mindst et år, hvilket er begrundet med, at såfremt enhver teknisk forbedring øjeblikkelig fører til reduktion af normerne, vil incitamentet til sådanne forbedringer forsvinde. Med mere permanente normer vil der være større incitament til at gennemføre innovationer. 3) Godt udarbejdede normer mindsker behovet for omkostningsplaner, idet man kan nøjes med at sammenligne faktiske udgifter med »outlaynormerne« og lægge denne sammenligning til grund for bonusudbetalingen[17]).

En direkte personlig materiel interesse forelå tidligere i forbindelse med

[16]) E. G. Liberman: Planning Production and Standards of long Term Operation, Voprosy Ekonomiki.

[17]) E. G. Liberman: Cost accounting and Material Encouragement of Industrial Personnel. Voprosy Ekonomiki 1955, nr. 6.

»direktørfonden«; men da indbetalingerne til denne fond var adskilt i tid fra den indsats, der belønnedes, og da en manglende realisering af et enkelt planmål medførte, at der ikke tilflød fonden indtægter, med mindre finansministeriet dispenserede og lod fonden få indtægt under hensyn til, at den manglende planrealisering skyldtes forhold, virksomheden ikke kunne influere på, var dens rolle som stimulator aftagende. Virksomhedernes ansatte så ikke sammenhængen mellem deres indsats og den bonus, der tilflød direktørfonden.

Virksomhedsledelsens aflønning bestemtes af et progressivt bonussystem baseret på overopfyldelse af volumen, hvorimod nedskæringer i produktionsomkostninger og innovationsvirksomhed ikke førte til præmiebetaling. Dette incentivsystem hæmmede ændringer i produktionsprocessen, da ændringer fordrer tid og medfører risiko. Virksomhederne vil kun påtage sig en sådan risiko, hvis de belønnes for det. Er virkningen af en heldig gennemført ændring, at outputprogrammet forøges, »outlaynormerne« nedskæres og omkostningsreduktionsplanen forøges, vil introduktionen af ny teknik gøre det vanskeligere at opnå bonus. Derfor resulterer dette system i modstand mod ændringer[17]).

Begrebet stabile normer har man kendt indenfor landbruget, hvor man ved fastlæggelsen af statsleveringerne fra kollektivbrugene har opereret med en stabil norm, hvorved brugets interesse i at producere ud over normen – for derved at skabe større profit til sig selv – øges.

Liberman vil anvende differentierede normer for forskellige grupper af identiske virksomheder, men de enkelte gruppers normer skal være stabile. Når outputvolumen fortsat skal være exogent givet, vil man imidlertid kun opnå en økonomisk faktorallokering ved anvendelse af en ensartet norm. Begrundelsen for at anvende differentierede normer er, at prioritetssektorernes vækst skal fremmes gennem en lav profitabilitetsnorm, men dette kunne mere hensigtsmæssigt opnås gennem anvendelse af højere priser. Dette understreger den partielle karakter af Libermans forslag, der overvejende sigter på incentivsystemet.

Anvendelsen af differentierede normer implicerer, at det gamle systems skavank med forhandling om inputtildelinger og outputnormer vil gentage sig i form af forhandling om fordelagtige profitabilitetsnormer.

Bonus' størrelse bestemmes af de langsigtede normers realiseringsgrad. Bonusandelen forøges med overprofitabiliteten i forhold til det normative niveau. Man fikserer altså en minimal profitabilitetsgrænse og en minimal bonusandel. Hvad virksomheden opnår ud over dette niveau, deles mellem staten og bonusfonden.

Derfor hævder Liberman, at virksomhedsledelsen vil være interesseret i højere outputmål, da outputekspansion vil føre til omkostningsreduk-

[17]) E. G. Liberman: Cost accounting and Material Encouragement of Industrial Personnel. Voprosy Ekonomiki 1955, nr. 6.

tion og profitabilitetsforøgelse. Såfremt virksomhederne derfor selv formulerer omkostnings- og profitplaner, vil planen aldrig blive lavere end den stabile grænse. Virksomheden vil aktualisere alle sine reserver, da det kommer den selv til gode[18]).

Tendensen til stræben efter lave plantal vil iflg. Liberman forsvinde, fordi lave outputplaner vanskeliggør opnåelse af de inputtildelinger, der er fornødne for at forøge output.

Profitabilitetskalkulationen medfører en implicit kapitalrente. Profitabilitetsberegningen skal sikre den størst mulige udnyttelse af aktiverne, så man med den eksisterende »capital stock« realiserer den højeste profitrate. Profitabiliteten afhænger af forholdet mellem profit og kapital. Da profitten beregnes som salget minus omkostningerne, afhænger dens økonomiske significans af priser, omkostningsbestemmelser og identifikation af de fysiske mængder af output og input. Kapitalens størrelse afhænger af værdifastsættelsesmetoden, målingen af kapitalforbruget og opfattelsen af, hvad der skal includeres i den produktive kapital. Bestemmelse af kapitalværdien er et vanskeligt problem. De kendte profitter kan ikke kapitaliseres, da profitabiliteten bestemmes som procent af den søgte værdi. Kender man ikke værdien af virksomhedernes aktiver, mangler basis for profitabilitetsbestemmelsen. Det er muligvis under hensyn til denne vanskelighed, man vil anvende branchevise profitabilitetsnormer. Denne metode til at modvirke en arbitrær værdifastsættelse kan imidlertid kun anvendes, hvis man kender afvigelsernes retning og derfor kan variere profitnormerne under hensyn hertil.

Liberman tager ikke del i den udbredte prisdiskussion i 60'erne, der overvejende er centreret om de matematisk orienterede økonomers interesse for knaphedspriser, prisfastsættelse på grundlag af de marginale omkostninger, prisernes allokative funktion m. v., men argumenterer for introduktion af sit system selv med det eksisterende prissystem.

Libermans argumentation kan underkastes kritik. De eksisterende priser kan ikke indgå som økonomiske valgindikatorer[19]). Sålænge virksomhederne ikke overvejer på grundlag af adækvate værdiparametre, er det et spørgsmål, om det ikke ville være en fordel at opretholde den centrale planlægning, hvor man dog i sine allokative overvejelser kan lade den centrale viden om ressourcernes større eller mindre knaphed influere på beslutningerne.

Liberman udtaler sig kun perifert om prisreformen. F. eks. fremhæves, at priserne skal fastsættes centralt, men med større fleksibilitet. I særdeles-

[18]) E. G. Liberman: Cost accounting and Material Encouragement of Industrial personnel. Voprosy Ekonomiki 1955, nr. 2.

[19]) Jfr. Jørn Henrik Petersen: De matematisk orienterede økonomers placering i diskussionen om en ændring af prissystemet i Sovjetunionen. Nat. Øk. Tidsskr. 1968, 5–6.

hed skal priser på forbedrede produkter kunne kompensere producenten for evt. forøgede omkostninger og give et incitament såvel til produktion som anvendelse. Priser på nye goder skal fastsættes ved gensidig overenskomst mellem udbydere og efterspørgere, og producenternes tilbøjelighed til at forøge priserne skal modvirkes af efterspørgernes interesser i at opnå goderne så billigt som muligt. En større profitandel skal tildeles incentivfonden, hvis nye eller forbedrede goder produceres.

Med det eksisterende prissystem er profitten en ren bogholderimæssig kategori. Hverken dens niveau eller relative størrelse kan anvendes som grundlag for en rationel ressourceallokering. Når Liberman som sin intention skriver, at det, der er profitabelt for samfundet, også skal være profitabelt for virksomheden, kan dette ikke realiseres under det eksisterende prissystem.

Virksomhedernes endelige plan udarbejdes under hensyn til de centralt fastlagte størrelser outputvolumen, produktionssammensætning og leveringsforpligtelser. Alle andre planindeks udarbejdes af virksomhederne selv, d. v. s. virksomhederne træffer selv beslutning om profitmål, lønfond, antal arbejdere, arbejdsproduktivitet, omkostningsudvikling, investeringer og ny teknologi. Virksomhederne fastlægger selv de forskellige normer ud fra den forventning, at de vil udvise sparsommelighed, da deres succes ikke længere vil afhænge af deres evne til at inflatere normer og udbudsplan under planens udarbejdelse.

Liberman's system vil ikke eliminere udbudsvanskelighederne, og et sælgers marked vil stadig eksistere. Med de eksisterende værdiparametre er det tvivlsomt, om planlæggerne vil tillade substitution af inputs, selvom en sådan substitution vil forøge den enkelte virksomheds profitabilitet. Videre er det på ingen måde sikkert, at en forøgelse af profitabiliteten alene opnås igennem outputforøgelse og omkostningsbesparelser. Den kan også forøges ved at mindske outputvolumen, for hvis virksomheden har mulighed at producere flere goder, hvoraf enkelte er mere profitable end andre, vil den tendere at producere de mere profitable, hvilket antagelig er årsagen til opretholdelsen af en foreskrevet produktsammensætning.

ANALYSE AF LIBERMAN'S FORSLAG

5. Anken mod Liberman's forslag er, at de ikke er ledsaget af konkrete forslag til ændring af prissystemet. Når man ændrer incentivsystemet, må dette implicere, at også prissystemet må ændres, jfr. Zielinski's analyseskema baseret på »a management formula« omfattende prissystem, kalkulationssystem og incentivsystem[20]).

[20]) J. G. Zielinski: On the theory of socialist planning. Ibadan 1968.

De matematisk orienterede økonomer har påvist, at med givne ressourcemængder og efterspørgselsfunktioner, vil en optimal løsning være bestemt gennem maksimering af outputværdien og en tilsvarende minimering af faktoromkostninger i det duale problem, hvis der hersker fuldstændig konkurrence, eller det er muligt at simulere en ren konkurrencesituation. Når denne forudsætning skal være opfyldt for maksimering af outputværdien og minimering af faktoromkostningerne, må det samme gælde disse størrelsers difference, d. v. s. profitten. Under visse forudsætninger vil en fuldstændig konkurrencesituation baseret på profitmaksimering føre til en optimal input- og outputkombination, hvilket igen betyder, at der vil være konsistens mellem virksomhedernes og planlæggernes intentioner, d. v. s. de mikro- og makroøkonomiske optimalsituationer konvergerer.

Når profitten indgår som maksimand, lægger dette visse restriktioner på prisfastsættelsen. Inden for de restriktioner, der er lagt på det økonomiske system, eksisterer et prissystem, der fører til effektivitet gennem maksimering af outputværdier og minimering af faktoromkostninger. Det er kun dette prissystem, der vil kunne etablere konsistens mellem virksomhedernes handlemåde og planlæggernes ønsker, når profitmaksimering er succesindikator. Anvendes ikke knaphedsbestemte priser (i relation til de formulerede mål) vil et centraliseret system muligvis fungere bedre, da planlæggerne trods alt har bedre viden om de enkelte faktorers knaphed end virksomhederne har.

Det er kun de matematisk orienterede økonomer, der har frembragt en pristeoretisk ramme, der er konsistent med Liberman's succesindikator.

Indfører man profitmaksimering uden at ændre prissystemet, vil dette kunne føre planlæggerne til at foretage valg, der resulterer i mindre optimale resultater end under det eksisterende system, og der er stor sandsynlighed for, at de beslutninger, virksomhederne vil fatte, differerer fra planlæggernes intentioner.

Denne prisargumentation indgår også i Strumilin's kritik af Liberman's forslag, hvor han netop fremhæver, at profitten f. eks. er relativ høj i den lette industri i forhold til sværindustrien alene på grund af prissystemet[21]).

En anden væsentlig kritik mod Liberman's model er, at han anvender profitabiliteten som succesindikator og ikke anvender den egentlige profit kombineret med en explicit kapitalrente. Dette kan i visse tilfælde implicere, at Liberman's system ikke fjerner tendenserne til kapitalhording i de enkelte virksomheder.

Dette kan vi vise gennem et simpelt regneeksempel på basis af Liberman's deduktionstabel, jfr. tabel 6. Det vil nemlig fremdeles gælde, at en forøgelse

[21]) S. Strumilin: Material incentives and planning in USSR. Problems of Economics 1964, nr. 9.

af den totale kapital i en virksomhed (uden en ændring i den samlede profit) vil medføre en højere incentiv præmie.

Forudsætter vi, at en virksomhed med en kapital på 1.500.000 rubler realiserer en profit på 150.000 rubler, vil dens profitabilitet være 10 pct. Profitdeduktionen vil da udgøre 44730 rubler, idet virksomheden som direkte incentiv-betaling vil opnå (1.500.000 · 2,1) : 100 = 31500 rubler. Havde profitabiliteten været 5,1 ville profitten have været 76.500 rubler. Overskudsprofitten er derfor 73.500 rubler, hvoraf virksomheden modtager 18 pct., d. v. s. 13.230 rubler.

Sammenligner man nu med en anden virksomhed, hvis kapital udgør 2 mill. rubler, men som har samme profit, giver dette en incentiv betaling på 50.640 rubler beregnet på samme måde som ovenfor.

Spørgsmålet, om dette regneeksempel har generel gyldighed, er behandlet i Merrett's analyse[22]). Merrett ser bort fra den yderligere bonus, der beregnes som procent af overprofitten i forhold til den laveste intervalgrænse, hvilket ikke forrykker ræsonnementet, men hjælper til at skabe en simpel aritmetisk fremstilling af forholdene.

Betegnes incentivraten med i og profitraten med p, vil udtrykket $i = 0{,}75 \sqrt{p}$ approximere Liberman's skala, såfremt denne opfattes kontinuert. Betegnes kapitalen K og profitten med P, vil incentivbetalingen være udtrykt ved iK. Idet $p = P/K$ vil $i K = 0{,}75 \sqrt{P/K} \cdot K = 0{,}75 \sqrt{P \cdot K}$.

Af denne formel fremgår, at to virksomheder med samme profit, men forskellig kapital, vil få forskellig incentiv betaling. En ineffektiv virksomhed med større kapital end en effektiv vil da få størst incentiv aflønning.

Merrett's konklusion er, at Liberman's forslag på kort sigt fører til profitmaksimering, hvilket tenderer at resultere i effektivitetsstigninger, men på længere sigt fører til ineffektivitet, idet virksomhederne vil finde det fordelagtigt at ekspandere output, selvom profitten falder, så længe det procentvise fald i profitten er mindre end den procentvise forøgelse af kapitalen.

Man kan nære en vis skepsis overfor Merrett's analyse, fordi den synes at bygge på en implicit forudsætning om ensartede profitrater i virksomheder med forskellig kapitalintensitet, hvilket næppe er en plausibel antagelse. Merrett's analyse kan kun have generel gyldighed, såfremt der råder »constant returns to capital«, men sandsynligheden taler for, at der fra et vist punkt vil være »dimishing return to capital«, d. v. s. den procentvise profittilvækst vil være mindre end den procentvise kapitaltilvækst. En sammenligning af to virksomheder med samme profit viser, at med given

[22]) Stephen Merrett: Capital, profit and bonus in Soviet Industry, Economica 1964.

profit må øget kapital føre til mindsket profitabilitet, hvorved virksomheden eventuelt rykker ned i en lavere profitabilitetsgruppe med lavere incentiv rate. En større kapital fører da kun til en større incentiv betaling, hvis den større kapital er i stand til at kompensere for faldet i incentivraten, så nettoeffekten trods alt bliver en stigning i incentivvolumen. Sandsynligheden for dette resultat er det vanskeligt at udtale sig om, idet den afhænger af incentivsystemets nærmere udformning og af udgangsniveauet for kapitalen og profitten. Det skitserede taleksempel og kritikken hos Merrett må derfor tages med et vist forbehold.

Merrett har iøvrigt en analyse af hvorvidt Liberman's forslag vil føre til valg af optimal teknik i den enkelte virksomhed. Han bygger på, at kapitalen har en skyggepris, da man ikke har nogen explicit pris på kapitalen. Konklusionen af hans analyse er, at det for hvert givet output er muligt at simulere prisen på kapitalen igennem profitraten ved at sætte produktprisen på et sådant niveau, at indtægterne ville være lig med omkostningerne, såfremt staten opkrævede en afgift for anvendelsen af såvel arbejdskraft som kapital. Da dette imidlertid involverer en forskellig produktpris ved ændringer i output, såsnart der ikke foreligger »constant returns to scale«, er fremgangsmåden ikke videre anvendelig. Det ville derfor at være mere hensigtsmæssig at kalkulere en explicit kapitalrente og anvende profitten som succesindikator.

DEBATTEN OM LIBERMAN'S FORSLAG

6. L. Gatovskii fastslår, at profitten sammen med turn-over skatten udgør overskudsproduktet, og at profitten derfor er en væsentlig kilde for den udvidede socialistiske reproduktion[23]). Eftersom profitten reflekterer reduktion i omkostningerne, højere arbejdskrafts produktivitet, ressourcebesparelser, forbedringer i produktionsprocessen, outputforøgelser etc. er den et af de nødvendige indeks til vurdering af en virksomheds økonomiske aktivitet. Profitten skal altså efter Gatovskii's mening ikke stå alene som succesindikator. Profittens funktion er at fungere som et af de økonomiske stimuli til forbedret drift ved at være kilde for udbetalinger til incentivfonden.

Gatovskii understreger, at skal man anvende profitabiliteten som økonomisk kriterium, må den virkelig reflektere lavere produktionsomkostninger, og indrettes så de mere profitable produkter (set fra virksomhedens synspunkt) også er dem, samfundet vurderer højst. Gatovskii's argumentation trænger imidlertid ikke ind til det centrale i problematikken, nemlig

[23]) L. Gatovskii: The role of profit in a socialist Economy. Kommunist 1962, nr. 18.

at forudsætningen for at lade profitten være det afgørende indeks er, at man opgør den på grundlag af et adækvat prissystem. Der er tilløb til en sådan erkendelse hos Gatovskii, når han understreger profittens relation til værdiloven og fremhæver, at anvendelsen af profit fordrer, at virksomhedernes salgspriser skal baseres på de samfundsmæssigt nødvendige udgifter. Det sidste må tages som udtryk for en traditionel prisopfattelse.

Gatovskii fremhæver profittens forskellige roller i et kapitalistisk og et socialistisk samfund. I et borgerligt samfund vil kapitalen bevæge sig til de områder, hvor profitten er høj. I en socialistisk økonomi derimod fordeles ressourcerne mellem brancherne med det for øje at tilfredsstille samfundets krav. Under socialistiske forhold vil det være absurd at lade profitdifferencer påvirke allokeringen. Dette synspunkt underbygger den ovenfor udtrykte tvivl, om Gatovskii har forstået prisernes betydning. Får man nemlig etableret et prissystem på grundlag af den matematiske skoles tanker, hvor priserne udtrykker det marginale bidrag til realisering af det eller de af samfundet formulerede mål, må det være helt naturligt netop at lade profitten være vejledende for allokeringen.

Gatovskii ser en modsætning mellem at anvende profitten som beslutningsgrundlag i virksomhederne og på nationalt plan. I virksomhederne kan det være et udmærket indeks til at overveje, hvordan der skal produceres (substitution m. v.), men på det nationale niveau, hvor man planlægger de basale proportioner, kan det ikke anvendes. Dette må igen være sammenhængende med det inadækvate prissystem og er ikke nogen mangel ved profitten som økonomisk begreb.

Gatovskii's diskussion af prissystemet viser, at hans intention går i retning af værdibestemte priser i marxistisk forstand, der ikke vil kunne danne grundlag for et adækvat prissystem. Han indfører dog yderligere det synspunkt, at priserne ikke må holdes konstante for længe, da dette via omkostningsudviklingen vil give disse virksomheder en uberettiget gevinst, og dette er et væsentligt brud med den traditionelle sovjetiske prisfastsættelsespolitik.

For Gatovskii kan profitten ikke alene anvendes som ydelseskriterium. Han ønsker samtidig anvendt andre ydelseskriterier, der er tilpasset de enkelte branchers og virksomheders specifikke produktionsbetingelser. Han vil ikke som Liberman eliminere de fleste andre succesindikatorer end profitabiliteten, men vil dog primært lade profitten være succesindikator, hvilket ikke er hensigtsmæssigt uden en kapitalrente, som ikke foreligger behandlet hos Gatovskii, idet han dog anfører, at man i visse tilfælde kan anvende profitten i forhold til kapitalen som ydelseskriterium, hvorved han i lighed med Liberman inddrager en implicit kapitalrente.

7. B. Sukharevskii er enig med Liberman i mange af hans kritiske betragt-

ninger over plansystemet, men er af den opfattelse, som man også ser hos Gatovskii, at Liberman ikke erkender forskellen mellem det, der gælder for den enkelte virksomhed, og det der gælder for samfundet som helhed[24]). Man kan derfor ikke nøjes med at foreskrive volumen og produktsammensætning. Så længe man betragter en isoleret virksomhed, kan man forudsætte, at en besparelse i arbejdskraften vil vise sig i øgede krav til produktionsmidler. Hvis virksomheden forøger sin profit og selv finansierer investeringer, må det forudsættes, at den kan opnå nødvendigt udstyr og byggematerialer. Hvis en virksomhed på grund af højere profitabilitet øger lønningerne forudsættes, at arbejderne kan opnå konsumentgoder. Sådanne forudsætninger holder kun for den enkelte virksomhed. For hele økonomien forbliver muligheden for at sikre hver virksomhed de fornødne produktionsmidler og konsumentgoder kun en forudsætning. Profitregulatoren giver ingen garanti for, at de fysiske produktionsmidler og konsumentgoder er til stede, heller ikke hvis volumen og sammensætningen er givet exogent. Efter Sukharevskii's opfattelse er central ledelse en nødvendighed for at sikre de ønskede proportioner. Han mener, at »targets« for såvel investering, outputvolumen, produktionssammensætning, lønfond m. v. skal tildeles virksomhederne fra de centrale planlæggere. Specielt understreges, at en korrekt balance mellem monetære indkomster og konsumgoder, forudsætter central kontrol. Sukharevskii kritiserer yderligere Liberman's deduktionsskala for at give store bonusbetalinger år efter år, selvom virksomheden ikke bedrer sin profitabilitet. I stedet vil han indføre bonusbetalinger i forhold til udviklingen i forskellige indeks i forhold til foregående planperiode. Han har forståelse for de problemer, der knytter sig til anvendelse af profitabilitet under det gældende prissystem, og foreslår derfor en totrinsløsning, idet han først vil introducere de ændringer i incentivsystemet, der ikke er afhængige af prissystemet, dernæst revidere prissystemet, og så indføre resterende ændringer i incentivsystemet, hvilket ud fra det tidligere anførte kan være særdeles begrundet.

8. Sukharevskii's argumentation med hensyn til konsistensproblemet kommer endnu stærkere til udtryk hos A. Zverev[25]). Zverev er enig med Liberman i ønskeligheden af øget virksomhedsautonomi, men stiller det relevante spørgsmål til Liberman, hvordan de centrale myndigheder skal foreskrive virksomhederne produktionsvolumen og -sammensætning, når Liberman's udgangspunkt er, at man centralt er mindre informeret om virksomhedernes produktionspotentiel.

[24]) B. Sukharevskii: On improving the forms and methods of material incentive. Voprosy Ekonomiki 1962, nr. 11.

[25]) A. Zverev: Against oversimplification in solving complex problems. Voprosy Ekonomiky 1962, nr. 11.

Zverev anser ikke forslaget om virksomhedernes selvstændige udformning af deres investeringsplaner (bortset fra de største investeringer) som antageligt. Investeringerne er hovedelementet i den udvidede socialistiske reproduktion, og de ønskede proportioner i forskellige branchers udvikling kan kun nås gennem centraliserede statsplaner, idet virksomhederne ikke er informeret om de samfundsøkonomiske interrelationer. Denne kritik er for så vidt overensstemmende med det tidligere anførte, at så længe økonomiske valg ikke er baseret på en parametrisk prisramme, vil der være risiko for manglende plankonsistens.

NEMCHINOV'S INDLÆG I DEBATTEN

9. I debatten i 1962 får Liberman støtte fra Nemchinov[26]). Muligvis inspireret af afmatningen i den økonomiske vækst fastslår Nemchinov, at den socialistiske samfundsmæssige produktion nu har nået et udviklingstrin, hvor alle til rådighed værende økonomiske ressourcer og skjulte muligheder ikke kan mobiliseres og udnyttes effektivt med mindre man introducerer et forbedret incentivsystem.

Han kritiserer det bestående plansystem, idet han anfører, at anvendelsen af en lang række indeks ikke stimulerer produktionens vækst, ikke sikrer mobilisering af alle ressourcer, ikke fremmer introduktion af ny teknologi, men i stedet opmuntrer virksomhederne til at skjule deres produktive kapacitet.

Nemchinov går i sine forslag videre end Liberman. Profitabiliteten skal være det afgørende planindeks, og planlægningen baseres på bestemmelse af profitabilitetsmål og etablering af en skala for materiel aflønning til de ansatte under hensyn til det faktiske profitabilitetsniveaus relation til det normative[27]).

Da samfundet konstant og kontinuert reproducerer sine faste aktiver på en ekspansiv skala, må hver virksomhed deltage i reproduktionsprocessen i forhold til de faste aktiver, den er udstyret med. Derfor indføres en standardiseret kapitalafgift differentieret mellem forskellige industrier.

Nemchinov foreslår ændringer i prissystemet og en ophævelse af materialebalancesystemet, idet allokeringsprocessen i stedet skal finde sted på grundlag af handel, idet et udbudssystem baseret på statshandel vil gøre det muligt at eliminere en situation med konstant ressourceknaphed – ikke mindst når der samtidigt indføres profitabilitetsplanlægning, kapitalafgifter og incentiver baseret på langsigtede normer.

---

[26]) Nemchinov: Making enterprises interested in more intensive plans. Voprosy Ekonomiki 1962, nr. 11.

[27]) Nemchinov: The plan target and material incentives, Pravda 21. sept. 1962.

10. I 1964 specificerede Nemchinov sine forslag fra 1962 artiklerne[28]). Reformen af ledelsessystemet må tage udgangspunkt i en undersøgelse af relationerne mellem individuelle økonomiske ledelsesenheder og hele økonomikredsen, idet det under udarbejdelsen og udøvelsen af planerne er af stor betydning at have en funktionel arbejdsdeling mellem de planlæggende og udøvende organer.

Intet højerestående organ kan have en så detaljeret viden om de interne ressourcer og produktionsbetingelser, som virksomhederne selv har, hvorfor man må undersøge mulighederne for en udvidelse af den lokale planlægning og det decentrale initiativ.

Nemchinov's forslag er baseret på, at virksomhederne udarbejder alternative produktionsforslag, der nærmere specificerer de betingelser, virksomheden kan producere på. Planorganerne kan på denne baggrund indgå kontrakter med virksomhederne. Virksomhederne fremsender med andre ord til planorganerne tentative forslag om de betingelser, på hvilke de er villige til at opfylde alternative planer med hensyn til levering, sortiment, kvalitet og pris. Planlægningsorganerne fordeler ordrerne mellem de virksomheder, hvis betingelser er mest fordelagtige.

En sådan procedure vil sikre konsistens mellem virksomhedernes og økonomikredsens interesser, idet såvel pris som andre forhold skal være acceptable for både planorganerne og virksomhederne. For at sikre en kontinuert planlægning såvel mikro- som makroøkonomisk skal kontrakterne have længere løbetid. Dette system indebærer den væsentlige fordel, at priser og kvantiteter fastsættes simultant og ikke som hidtil uafhængigt af hinanden. Produktionen kan ikke forløbe gnidningsløst med mindre planer og priser korresponderer.

Nemchinov's synspunkter på prisfastsættelsen går ud på, at det er unødvendigt at opstille centraliserede, detaljerede prislister. Stabile kun sjældent ændrede priser skal kun fastsættes på specielt vigtige produkter, idet tilvejebringelse af konsistens mellem disse priser, og de der ville følge af en balance mellem produktion og konsum og en balance mellem udbud og efterspørgsel, sikres gennem oprettelse af en national prisreguleringsfond. For de fleste andre produkter anvendes »kontrollerede priser«, der fastlægges under medvirken af de økonomiske råd. For ikke-seriefremstillede goder fastsætter virksomhederne selv priserne under hensyn til de gældende metoder.

Der er ingen tvivl om, at Nemchinov's opfattelse af prissystemets betydning er betydelig mere hensigtsmæssig for reformerne end Liberman's. På den anden side implicerer Nemchinov's forslag en dobbelt afgift på kapital,

[28]) Nemchinov: Socialist Economic Management and Production Planning, Kommunist 1964, nr. 5.

da han anvender en explicit kapitalafgift og derudover anvender profitabilitet som succesindikator. Dette kan under visse forudsætninger føre til anvendelse af en mere arbejdsintensiv teknik end svarende til den optimale.

11. Sammenfattende kan vi opdele deltagerne i Liberman-diskussionen i tre grupper. Den første gruppe består af de økonomer, der er tilhængere af Liberman's reformforslag, enten i hans egen udgave eller med forskellige ændringer (specielt i henseende til prissystemet). Til denne gruppe hører Liberman, Nemchinov, Trapeznikov, Birman, Koslow og andre.

I skarp opposition til denne gruppe står en mindre gruppe ortodokse økonomer, der føler sig stærkt bundet til den marxistisk-leninistiske dogmatik. Som eksponent for denne gruppe kan nævnes Zverev. Gruppen består iøvrigt for en stor del af ledende planlæggere og planlæggere på mellemniveau.

Imellem disse grupper står en gruppe, der søger et kompromis mellem de to andre. Denne gruppes førende talsmand er Gatovskii.

Endelig bør vel nævnes en fjerde gruppe, der består af de matematisk orienterede økonomer, der specielt interesserer sig for mulighederne for at bestemme en optimal plan under hensyn til en på en eller anden måde formuleret kriteriefunktion. Denne gruppe består af Kantorovich, Nowoshilow, Fedorenko og en lang række andre. Deres metoder kan bringes i anvendelse såvel af de ortodokse økonomer, da de åbner mulighed for en stærk centralisering, men deres prissystem kan også anvendes af Libermangruppen til etablering af en egentlig decentral beslutningstagen på grundlag af skyggepriser, der udtrykker ressourcernes knaphed i forhold til kriteriefunktionen. De matematisk orienterede økonomer går for de flestes vedkommende ind for den sidst nævnte fremgangsmåde.