

WŁADYSŁAW BALICKI, WOJCIECH PIOTR

## STRUKTURA GOSPODARCZA A MECHANIZMY BLOKUJĄCE PROCES REFORMOWANIA

### I. O WOLUNTARYZMIE W REFORMOWANIU

Rozpocniemy od tezy, którą z całą świadomością formułujemy w formie drastycznej, być może nieco przesadzonej. W ciągu pięciolecia 1982 - 1987 nie udało się zreformować polskiej gospodarki<sup>1</sup>. Zachowała ona bowiem wszystkie wady, które obciążały ją wcześniej, a więc: skłonność do marnotrawstwa czynników produkcji przejawiającą się w nieograniczonym na nie popycie, niechęć do intensywnego wzrostu czyli do produkcyjnego zużytkowania rezerw, obawę przed innowacjami organizacyjnymi i technologicznymi, brak zainteresowania wyrobami nowymi i nowoczesnymi, zdolność do wytwarzania nierównowagi typu popytowego jako produktu ubocznego, lecz nieodłącznie z funkcjonowaniem gospodarki związanej. Te właściwości zawsze towarzyszyły staremu systemowi z różnym natężeniem modyfikowanym jedynie czynnikami zewnętrznymi. Jeżeli istnieją nadal, a istnieją, to stwierdzenie, że reforma została wdrożona, choć nie do końca i dlatego potrzebny jest jeszcze jedynie jej drugi etap — jest kolejnym przejawem ciągle odradzającego się sposobu mówienia o sprawach publicznych. Mówienie to, tyle razy już skompromitowane, gdyż prawda i tak w końcu wychodziła na wierzch, zasada się stale na tej samej regule: „jeśli jest dobrze, mów, że jest świetnie; jeśli jest średnio, mów, że jest dobrze; a jeśli jest źle, mów, że nie jest jeszcze najlepiej”. Uważamy, że stwierdzenie będące podstawieniem pod tę ogólną formułę, a głoszące, iż z reformą jeszcze nam się do końca nie udało — jest godne napiętnowania nie tylko z powodów moralnych. Sądzimy, iż jest ono szkodliwe w sensie najbardziej praktycznym. Jego powszechne utrzymywanie może bowiem zablokować to, co jest warun-

<sup>1</sup> Podobny pogląd wyraża w odniesieniu do gospodarki polskiej (i nie tylko) J. Kornai. Ze szczerością, na którą może sobie pozwolić tej klasy uczony, zwierza się on przy tym, że emocje dyktują mu nadzieję na powodzenie przedsięwzięć reformatorskich w krajach socjalistycznych; J. Kornai, *Wizje, nadzieje i rzeczywistość*, Polityka 1987, nr 20.

kiem niezbędnym (aczkolwiek nie wystarczającym) powodzenia kolejnej próby reformatorskiej. Warunkiem tym jest analiza mechanizmów, które przesądziły o niepowodzeniu próby pierwszej. Trzeba więc uznać, że nie udało się pierwsze podejście, aby ustalić, dlaczego się nie udało. Jeśli to zostanie ustalone, zaistnieje szansa na uniknięcie błędów już raz popełnionych. O ile nie zostaną one popełnione, być może uda się gospodarke zreformować.

Woluntaryzm gospodarczy definiowany bywa jako polityka prowadzona w sferze realnej, a nie licząca się z prawami ekonomicznymi. Jeśli więc ktoś postanawia np., że w roku  $n$  produkcja ma wynieść  $i$  jednostek oraz posiadać strukturę  $s$ , to będzie on woluntarystą wówczas, gdy:

- 1) sfera realna (a więc sfera „rzeczy”) obejmująca tę produkcję znajduje się w jego gestii,
- 2) decyzje podjęte przez niego w tej sferze będą różne od tych, które spełniają wszystkie warunki niezbędne, aby produkcja w strukturze  $s$  osiągnęła wielkość  $i$  jednostek w roku  $n$ .

Ponieważ zaś woluntarystą warunków tych nie spełnia, produkcja się nie pojawia, pojawia się natomiast rachunek, który bezlitosna rzeczywistość wystawia na zmarnowane nakłady.

Z naruszeniem lub z nieliczeniem się z prawami ekonomicznymi ma to tyle wspólnego, iż mimo, że warunki niezbędne do pojawienia się pożądanego postulatu wymienione są w odpowiednim prawie nauk ekonomicznych, woluntarystą listę tę lekceważy.

Woluntaryzm nie odnosi się jednak tylko do sfery realnej. Według przytoczonego przed chwilą schematu można zdefiniować woluntarystę-reformatora gospodarki. Któż to taki? Będzie nim ten, kto postanawia, że system funkcjonowania gospodarki winien w roku  $n$  charakteryzować się zespołem właściwości  $w^1, \dots, w^p$ , a przy tym:

- 1) zmiany funkcjonowania gospodarki znajdują się w jego gestii,
- 2) podejmować on będzie decyzje inne od tych, które spełniają warunki niezbędne do tego, aby system przybrał w roku  $n$  pożądane właściwości.

Woluntarysta-reformator lekceważy więc nie spisane zresztą przez naukę prawidłości, które gdyby zostały opisane, nosiłyby pewnie nazwę „praw reformowania”. Można sobie wyobrazić, że ogólna postać takiego prawa wyglądać będzie następująco: „jeśli nie spełniony zostanie zespół warunków  $N_1, \dots, N_w$  to system zarządzania gospodarką nie przybierze zespołu właściwości  $W_1, \dots, W_p$ ”. Spełnienie tych warunków jest tak samo konieczne, jak to, że aby ciało bez napędu utrzymywało się na powierzchni, cieczy, jego ciężar właściwy musi być mniejszy od ciężaru właściwego cieczy. Woluntarysta-reformator, przekonany iż reformę można wprowadzić dekretem i niczym więcej, podobny będzie do kogoś, kto wierzyć będzie, iż specjalnym zarządzeniem można zmusić kamienie do tego, żeby pływały po powierzchni wody.

Sądzymy, że przyczyny niepowodzenia reformy leżą przede wszystkim w fakcie, iż rozważania nad tym, jak ją wprowadzać zdominowane zostały przez wiarę w moc zarządzenia<sup>2</sup>. Nie uważamy więc, iż wyłączną winę za niepowodzenia ponoszą jacyś głęboko zakamuflowani wrogowie., pod których adresem tyle razy padały półoficjalne pogroźki. Nie jesteśmy też przekonani o skuteczności posunięć opatrzonych ogólnym kryptonimem „reforma centrum”, które — w myśl opinii sporej części fachowców — mają być panaceum na dotychczasowe niedokonania<sup>3</sup>. „Reforma centrum” nie jest programem, w którym kwestia „centralne planowanie a centralne zarządzanie” byłaby jasno postawiona<sup>4</sup>. Poniżej podejmujemy próbę wyjaśnienia, iż dokonywany obecnie typ posunięć reformatorskich nie przynosi w tej dziedzinie istotnej zmiany.

Jesteśmy zdania, iż II etap winien być poprzedzony pobieżnym choćby rozeznaniem w niesłuchanie bogatej, a dotąd niemal nietkniętej problematyce „praw reformowania”. Strategia wdrażania reformy, jeśli nie ma być kolejną woluntarystyczną, a więc nieudaną próbą, winna zostać sformułowana na podstawie tego rozeznania. Tekst, który przedstawiamy niżej, obejmuje dwa zagadnienia: analizę mechanizmów hamujących (lub wykluczających) wdrażanie, czyli analizę sytuacji, w których nie są spełniane warunki  $N_p$ , ...  $N_w$  praw reformowania oraz szkic niektórych tych praw.

„Prawo reformowania”, jak wynika z przytoczonej wyżej charakterystyki, ma zasięg ograniczony. Nie jest w nim wyliczane wszystko co musi zaistnieć, aby powiodła się reforma. Jest w nim natomiast wyszczególnione to, czego wystarczy zaniedbać, aby reforma się nie udała.. Obejmuje więc jedynie warunki niezbędne, choć nie wystarczające dla skuteczności zabiegu reformowania. Nie jest naszym zadaniem podejmowanie w niniejszym artykule dyskusji na tematy metodologiczne. Zwrócić jedynie chcemy uwagę, że prawa formułowane przez nauki przyrodnicze również (a może z reguły) ograniczają się do wyliczania warunków niezbędnych, choć nie wystarczających. Tak np., aby ciało utrzymywało się (bez własnego napędu) na powierzchni cieczy niezbędne jest nie tylko spełnienie wspomnianego przed chwilą warunku różnicy ciężarów właściwych, lecz także, aby nie było ono np. pod powierzchnią zakotwiczone<sup>5</sup>. O tym zaś „prawo Archimedes’a” nie wspomina.

<sup>2</sup> Wyrazem takiej właśnie wiary był m.in. spór o ostateczny kształt ustaw o przedsiębiorstwie państwowym i samorządzie pracowniczym przedsiębiorstwa państwowego. Spór, w który zaangażowane były zresztą różne siły polityczne i społeczne w wierze, iż od sejmowych zarządzeń zależy wszystko.

<sup>3</sup> Por. m.in. Z. Szeliga, *Rząd — jaki jest, jaki może być*, Polityka 1987, nr 30.

<sup>4</sup> Szerzej w tej sprawie W. Wilczyński, *Polska reforma gospodarcza a teoria ekonomiczna socjalizmu*, Ekonomista 1985, nr 4-5, s. 599.

<sup>5</sup> Poruszony w tym miejscu problem idealizacyjnych i faktualnych praw nauki omówiony jest szeroko m.in. w pracy L. Nowaka, *Zasady marksistowskiej filozofii, nauki. Próba systematycznej rekonstrukcji*, Warszawa 1974 r.

Przechodząc do meritum zagadnienia chcielibyśmy zaznaczyć, że artykuł posiada charakter szkicu zaledwie zatraćającego o problematykę i bogatą i skomplikowaną. Trudno go nazwać sprawozdaniem, o wiele łatwiej — programem badań.

## II. NIERÓWNOWAGA A REFORMA

Zauważmy następującą zbieżność faktów. Trzykrotnie już rozpoczynała się w naszym kraju dyskusja na temat reformy zarządzania gospodarką. Trzykrotnie też inicjowana ona była przez władze po okresie nasilania się objawów nierównowagi typu popytowego. Tak właśnie stało się z początkiem 1957, z początkiem 1971 i jesienią 1980 r. Zbieżność nierównowagi popytowej i tendencji reformatorskich nie jest więc chyba przypadkowa. Tym bardziej, iż można zaobserwować również zależność odwrotną: tendencje te wygaszały w miarę poprawy sytuacji. Pierwsze lata „pópaździernikowe” przyniosły lawinowy wzrost produkcji dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku osiągnięty dzięki zmianom struktury produkcji z — mówiąc enigmatycznie — pozarynkowej na rynkową. Pierwsze lata „pogrudniowe” to z kolei szybka poprawa zaopatrzenia — rezultat różnorodnego i ostatecznie brzemiennego długami otwarcia Polski na Zachód. W obu przypadkach dyskusję o reformie zastąpiła bazująca na malejącej nierównowadze propaganda ambitnych planów. Ostatnie lata charakteryzują się między innymi tym, iż pula pozareformatorskich sposobów likwidacji nierównowagi jest wyczerpana. Tej prawdopodobnie okoliczności należy zawdzięczać pełną aktualność tematu, mimo iż od pierwszych ustaw stanowiących nowy system zarządzania, czyli od jesieni 1981 r., minęło wiele lat. Spadek poziomu nierównowagi osiągnięty w latach 1982-1984 był zbyt nikły, aby mógł przytłumić potrzebę zmian systemowych. Do poziomu z drugiej połowy lat siedemdziesiątych Polska już nie powróciła, wyższy od normalnego w tamtych latach poziom „ssania” utrzymał się we wszystkich niemal dziedzinach. Co jakiś czas, nie tylko na rynku dóbr konsumpcyjnych, otwierała się nowa luka przysparzająca kłopotów, ale i przypominająca o potrzebie reformy radykalnej. Można chyba zaryzykować tezę, iż różnorodne, polityczne i społeczne, ekonomiczne i intelektualne, zainstytucjonalizowane i spontaniczne siły proreformatorskie wtedy dopiero uaktywniają się w systemie nakazowo-rozdzielczym, kiedy poziom nierównowagi przekracza granicę uznaną powszechnie za dopuszczalną. Nie twierdzimy, iż uaktywniają się one wtedy i tylko wtedy, niemniej pojawienie się prób reformatorskich w okresie wyjątkowego nasilenia nierównowagi popytowej można uznać za regułę. Z tego też powodu tak typowe na początku lat osiemdziesiątych utyskiwania publicystów i polityków gospodarczych, iż reformę przyszło wdrażać w tak trudnym okresie, uważamy nie za niesłuszne, lecz za nie-

potrzebne. W okresie niskiego poziomu nierównowagi popytowej nie przyszłoby reformy wdrażać.

Naraziłby się na śmieszność lekarz, który miałby do losu pretensje, iż musi dokonywać zabiegów na organizmie słabym bo chorym, iż skuteczność tych zabiegów jest w takim organizmie niższa, a ryzyko wyższe. Jego celem jest bowiem zapewnienie skuteczności mimo słabości organizmu. Sam fakt słabości przyjmuje więc lekarz jako dany, bez niego zabieg nie byłby wszak potrzebny. Rozumując analogicznie przyjmujemy jako dany fakt następujący: tylko gospodarka słaba wymaga reformatorskiego zabiegu. Słabością podstawową jest w systemie centralnego zarządzania nasilenie nierównowagi popytowej. Jest ona jednak przyczyną tego, że zabiegi reformatorskie okazują się mało skuteczne, a także iż są bardziej niebezpieczne od tych, które można by ewentualnie przeprowadzić na gospodarce zdrowej. Mówiąc inaczej, szczęściem i nieszczęściem jest, iż nasila się nierównowaga. Nie byłoby bowiem reformy bez tego nasilenia, jednakże wskutek niego ryzyko fiaska jest ogromne.

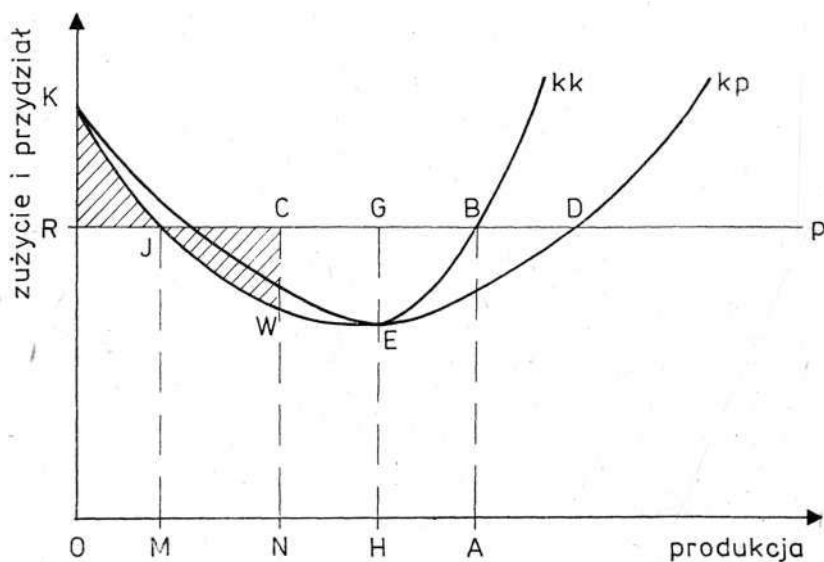
Teżę, iż nierównowaga jest podstawową przyczyną, dzięki której zabiegi reformatorskie są mało skuteczne, trudno nazwać oryginalną. Była ona wyrażana już wielokrotnie. Uważamy jednak, iż na jej sformułowaniu w żadnym razie nie może się kończyć refleksja nad zagadnieniem „nierównowaga a reforma”. Wręcz przeciwnie: jej sformułowanie jest postawieniem problemu — zatem punktem wyjścia rozważań, nie zaś ich zamknięciem. Za pozornie prostą zależnością, o której ona mówi, kryje się bowiem cały kompleks zjawisk gospodarczych rozpoznanych w niewielkim dotąd stopniu. W pierwszej kolejności na uwagę zasługują dwa z nich: asymetria oraz struktura proinflacyjna. Tej pierwszej nie sposób jednak objaśnić bez wcześniejszego opisu reakcji typowej, a drugą byłoby trudno wyłożyć, gdyby nie poprzedzić opisem pierwszej.

### III. REAKCJA TYPOWA

W gospodarce nazywanej centralnie zarządzaną, o całokształcie jej funkcjonowania przesądza — jak sądzimy — przetargowo uznaniowa zależność między przedsiębiorstwem a instytucją dozującą. Istotą tej zależności jest z kolei przetarg o środki niezbędne do realizacji zadań i o zadania wstawiane do planu dopiero *ex post*, czyli po zakończeniu przetargu. Obiegowy pogląd głosi, że przedsiębiorstwo zainteresowane jest minimalizacją zadania i maksymalizacją ilości przyznaných środków. Rozpatrzmy jednak tę sprawę dokładniej.

Jako punkt wyjścia przyjmijmy, iż sztab kierujący przedsiębiorstwem (dalej nazywać go będziemy po prostu dyrektorem, pamiętając jednak, iż jest to konwencja słowa) zainteresowany jest przede wszystkim w okazywaniu lojalności zwierzchnikowi kierującemu instytucją dozującą.

Jest to uzasadniane tym oczywistym faktem, że awans i degradacja leżą w gestii zwierzchnika. Ta reguła pozostaje w mocy na przekór tylekroć już podejmowanym próbom zwiększenia roli samorządu pracowniczego w procedurze obsadzania stanowisk kierowniczych. W przedsiębiorstwie produkującym (a takim zajmiemy się w niniejszej analizie) lojalność wobec zwierzchników to przede wszystkim zdolność do realizacji jego poleceń produkcyjnych. Zdolność ta jest tym wyższa, im więcej środków przypada na jednostkę zadania. Zarówno jego wysokość, jak i przydział środków leżą w gestii zwierzchnika. Różnica między ilością środków rzeczywiście potrzebnych a ilością środków przydzielonych staje się źródłem rezerwy, tej rezerwy, która jest z kolei podstawą zdolności do realizacji poleceń produkcyjnych.



Ryc. 1

Odwołamy się teraz do znanej od dawna koncepcji równowagi przedsiębiorstwa. Opracowana dla gospodarki kapitalistycznej wiele już lat temu, została zastosowana do wyjaśnienia zjawisk zachodzących w gospodarce centralnie zarządzanej. O ile nam wiadomo, po raz pierwszy użył jej (w polskiej przynajmniej literaturze) W. Wilczyński w pracy *Rachunek ekonomiczny a mechanizm rynkowy*<sup>6</sup>. Zasadnicza różnica między naszą koncepcją a propozycją tego autora sprowadza się do innej interpretacji terminu „efekt”, co niżej objaśniamy dokładnie.

Na ryc. 1 rezerwa symbolizowana jest przez pole figury CBEW. Jest

<sup>6</sup> W. Wilczyński, *Rachunek ekonomiczny a mechanizm rynkowy*, Warszawa 1965, s. 115-116.

ona zawarta między linią p symbolizującą jednostkową wysokość przydziału a linią kk, która oznacza krańcowe zużycie przydzielonego środka. Przydział jest wyższy od rzeczywistego zużycia przy produkcji zamykającej się między odcinkiem OM a odcinkiem OA. Rezerwa powstaje jednak dopiero poczynając od punktu N, gdyż na odcinku MN następuje rekompensata strat poniesionych wówczas, gdy wytwarzanie było niższe od wielkości OM, a spowodowanych tym, iż jednostkowe zużycie przekraczało jednostkowy przydział. Rozmiary tych strat symbolizuje pole KJR, a pole JCF jest mu równe co do powierzchni. Straty pojawiają się znów po przekroczeniu odcinka OA, nie jest to więc produkcja opłacalna dla przedsiębiorstwa. „Opłacalność” należy przy tym rozumieć nie jako dodatnią różnicę między utargiem a kosztem, lecz jako też dodatnią różnicę między przydziałem a rzeczywistym zużyciem.

Uciekając się do pomocy ryc. 1 nawiązujemy do znanej koncepcji A. Cournot objaśniającej stan równowagi przedsiębiorstwa funkcjonującego w sytuacji wolnej konkurencji. Podobieństwo między teorią A. Cournot i propozycją obecnie przedstawioną posiada charakter formalny, samo zaś odwołanie się do tej pierwszej dla wyjaśnienia zachowania się przedsiębiorstwa w gospodarce centralnie zarządzanej ma — jak sądzimy — merytoryczne uzasadnienie. Można bowiem przyjąć, że instytucja nadzorująca dostarcza środków w ilości wprost proporcjonalnej do rozmiarów zadania — co uwidocznione jest równoległym przebiegiem linii p do osi odciętych. Obserwujemy więc analogię do utargu w gospodarce wolnokonkurencyjnej, który też — choć z zupełnie innych powodów — jest proporcjonalny do rozmiarów sprzedaży, a zatem (co się milcząco zakłada) do wysokości produkcji. Przebieg rzeczywistego zużycia (ilustrowany linią kk) zdeterminowany jest najogólniejszymi, ponadustrojowymi właściwościami procesu technologicznego, z tego też powodu można przyjąć, iż w obu ustrojach jednakowo dobrze ilustruje go ta sama krzywa. To zaś, że rezerwa środków jest odpowiednikiem zysku w gospodarce kapitalistycznej, pełni w naszej koncepcji rolę hipotezy, na której opieramy całość wywodów. Staraliśmy się wyżej uzasadnić, dlaczego rezerwa ta jest tak ważna dla dyrektora.

Ukrywanie rezerw i nieskuteczność podejmowanych akcji, które mają na celu ich wykrycie i likwidację — to zjawisko dobrze znane w praktyce funkcjonowania gospodarki centralnie zarządzanej. Z uwagi na brak miejsca nie podejmujemy w artykule szerszego uzasadnienia hipotezy, iż rezerwa środków jest gospodarczym celem, wokół którego zogniskowane są zabiegi dyrektora. Poniżej wyprowadzamy z niej jedynie wnioski poddające się konfrontacji z rzeczywistością, a więc — pośrednio — umożliwiające empiryczną kontrolę hipotezy.

Zanim przejdziemy do tych wniosków, parę zdań poświęcimy zachowaniu się przedsiębiorstwa w warunkach, które ilustruje ryc. 1. Tak za-

tem, jeśli dyrektor nie obawia się, iż dane, negocjowane właśnie zadanie produkcyjne będzie w trakcie realizacji obciążane ryzykiem niewykonania, wówczas — o ile tylko pozwolą mu na to dysponowane moce produkcyjne — starać się będzie wynegocjować produkcję równą OA. W szczególnym przypadku może to być produkcja większa od proponowanej przez instytucję dozorującą. Nie jest więc zawsze tak, iż przedsiębiorstwo zmierza do minimalizacji produkcji. Produkcja równa OA jest dla przedsiębiorstwa punktem równowagi wtedy oczywiście, jeśli rezerwę stworzoną w jednym cyklu produkcyjnym można — w jakikolwiek sposób — przechować do cyklu następnego. W przeciwnym razie, a także w sytuacji, gdy negocjowana produkcja jest zagrożona ryzykiem niewykonania, punkt równowagi przesuwa się ku produkcji równej OH jednostek. Przy tej wysokości na jedną jednostkę zadania produkcyjnego przypada bowiem najwięcej środków przyznawanych na to właśnie zadanie. Przeciętne zużycie (symbolizowane krzywą kp) jest bowiem w tym punkcie najniższe, a zatem najwyższa jest w tym punkcie przeciętna rezerwa. Jak zatem widać, działania najistotniejsze z gospodarczego punktu widzenia, gdyż takie, które mają wpływ na ostateczną wysokość produkcji oraz na związane z tą produkcją zużycie środków, podporządkowane są dążeniu do maksymalizacji rezerwy. Problem ten, zaledwie w niniejszym artykule naszkicowany, jest zagadnieniem odrębnym, wymagającym szerszej analizy<sup>7</sup>.

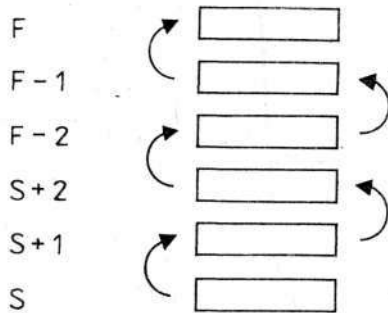
Dla potrzeb artykułu przyjmijmy, że reakcją typową jest scharakteryzowane wyżej dążenie przedsiębiorstwa. Sądzimy, że w tych reakcjach należy przede wszystkim poszukać przyczyn chronicznej, wysokiej nieefektywności gospodarki funkcjonującej w myśl formuły przetargowo-uznaniowej. Jeśli celem większości przedsiębiorstw produkcyjnych jest maksymalizacja różnicy między tym, co się do produkcji wzięło, a tym, co się rzeczywiście w niej zużyło, wówczas dochód narodowy musi stać się niesłychanie „chłonny”. Wskaźniki „chłonności” dochodu narodowego w naszym (i nie tylko w naszym) kraju, bardzo wysokie w porównaniu z krajami o gospodarce rynkowej, są faktem empirycznie stwierdzalnym, wielokrotnie przytaczanym w różnorodnych publikacjach.

<sup>7</sup> Oczywiście fakt utożsamiania nakładów z produkcją posiadający odzwierciedlenie w istnieniu tzw. „ceny kosztowej” jest okolicznością sprzyjającą reakcji typowej. Na ryc. 1 nie został on odzwierciedlony, gdyż „produkcja” odłożona na osi odciętych liczona jest w jednostkach naturalnych. Gdyby go uwzględnić, wówczas „produkcja” liczona wartościowo byłaby iloczynem powstałych z przeniesienia ilości jednostek naturalnych i odpowiadającej tej liczbie wysokości kp powiększonym o zysk doliczony według normy narzutu. Problem ten łączy się bezpośrednio z kwestią podnoszoną wielokrotnie przez W. Wilczyńskiego, polegającą na „nakładowym”, a nie „efektywnym” liczeniu dochodu narodowego.



## IV. ASYMETRIA NIERÓWNOWAGI

W krajach o gospodarce rynkowej chronicznym niedoborem popytu dotknięte są przede wszystkim pierwsze ogniwa ciągu technologicznego lub — inaczej mówiąc — gałęzie oferujące produkty o najniższym stopniu przetworzenia. Niedobór ten nęka także inne gałęzie, lecz w tych pierwszych przybiera on wartości najwyższe. Permanentny nadmiar ropy naftowej, węgla, cementu, stali, a także produktów rolnictwa powoduje, iż niewykorzystane moce obejmują w tych gałęziach wyższą niż przeciętna część łącznego potencjału. Producenci dóbr wysoko przetworzonych znajdują się w sytuacji o wiele lepszej. Potencjał wytwórczy w ich gałęziach jest wykorzystywany w stopniu wyższym. W krajach o gospodarce centralnie zarządzanej utrzymuje się sytuacja odwrotna. Nadmiar dóbr wyjściowych nie jest znany, przeciwnie — te właśnie dobra dotknięte są z reguły najwyższym deficytem. Dokładna analiza tego zjawiska wykraczałaby poza ramy tego artykułu, niemniej przejdziemy teraz do próby uzasadnienia, iż jest ona rezultatem typowych reakcji przedsiębiorstw w gospodarce centralnie zarządzanej.



Ryc. 2

Przyjmijmy jako podstawę analizy uproszczoną strukturę gospodarki ilustrowaną za pomocą ryc. 2. Prostokąty symbolizują dziedziny gospodarki będące równocześnie odrębnymi ogniwami ciągu technologicznego. Prostokąt S symbolizuje gałęzie surowcowe, S+1 — gałęzie, w których surowce te podlegają wstępnej obróbce. Kolejne prostokąty oznaczają dalsze fazy przetwarzania, przy czym opatrzony literą F odpowiada produkcji finalnej nie podlegającej już dalszym zabiegom technologicznym. Ten konwencjonalny podział, mimo wszelkich uproszczeń, przebiega jednak zgodnie z ogólną techniczną wzajemną zależnością poszczególnych ogniw gospodarki. Dla ludności kraju, a także dla władz politycznych istotna jest oczywiście w pierwszym rzędzie produkcja finalna. Dlatego

też polecenia produkcyjne w gospodarce centralnie zarządzanej, które są przetwarzanymi przez administrację żadaniami wysuwanymi przez władze polityczne, przebiegają w kierunku odwrotnym od tego, w którym przesuwane są produkty. Władze żądają dodatkowej produkcji od gałęzi F, ona gotowa jest to żądanie spełnić, o ile otrzyma dodatkowe dostawy od gałęzi F-1. Gałąź F-1 formułuje ten sam warunek pod adresem F-2 itd. Ostatecznie fala wzmożonego popytu dociera do gałęzi surowcowych. Pamiętajmy jednak, że każda z tych gałęzi składa się z przedsiębiorstw reagujących w opisany wyżej „typowy” sposób. Tak zatem, gałąź F (dokładniej zaś nie gałąź, lecz składające się na nią przedsiębiorstwa) da dodatkową produkcję pod warunkiem wzrostu rezerwy. Wzrost produkcji nie poparty taką zachętą trudny jest do wyegzekwowania. Przetarg, w rezultacie którego rezerwa maleje, jest rzadkością z przyczyn analogicznych do przyczyn powodujących, że w gospodarce kapitalistycznej jest wyjątkiem transakcja przynosząca stratę kontrahentowi. Instytucja dozoruująca przedsiębiorstwo może próbować zlecić produkcję przydzielając środków nieproporcjonalnie mniej, będzie to jednak tylko punkt wyjścia przetargu — cena, którą jedna ze stron gotowa jest zapłacić. Druga strona żąda nieproporcjonalnie więcej środków. Ze względu na dyktorski monopol informacji o sytuacji przedsiębiorstwa (tylko dyrektor wie, ile środków naprawdę potrzeba dla zapewnienia żadanego wzrostu produkcji) przetarg przebiega z reguły po jego myśli, a nie po myśli instytucji nadzorującej. Rzetelna analiza mechanizmu przetargu wymagałaby oczywiście pokażnej dygresji o charakterze teoretycznym<sup>8</sup>. Rezygnując z niej, podkreślamy jedynie jej rezultat, który stanowi teza, że przetarg kończy się zwiększeniem rezerwy, a zatem wzrostem ilości środków przydzielonych przez instytucję nadzorującą w przeliczeniu na jednostkę produkcji. Teza ta, chociaż przeczy twierdzeniu o korzyściach skali, zgodna jest z badaniami empirycznymi odnotowującymi (w odniesieniu do gospodarki centralnie zarządzanej) spadek efektywności w miarę wzrostu produkcji. Spadek ten notowany jest zarówno w ujęciu czasowym i w skali globalnej, jak i w przekroju przedsiębiorstw: im przedsiębiorstwo większe, tym mniej efektywne.

Wracając do ryc. 2 spróbujmy obecnie prześledzić przebieg fali wzmożonego popytu, wywołanej żądaniem produkcyjnym ulokowanym w gałęzi F. Założmy, że opiewa ona wzrost produkcji o 10%, oraz że gałąź ta przyjmuje to zadanie do realizacji pod warunkiem zwiększenia przydziału środków o 11%. Gałąź F-1, producent tych środków, będzie więc musiała zwiększyć wytwarzanie o 11%; Jeśli wynik jej przetargu z instytucją nadzorującą będzie identyczny jak rezultat przetargu jej odbiorcy, wówczas otrzymany przez nią przydział środków powiększy się o 12,1%.

<sup>8</sup> Szerzej na ten temat: W. Balioki, *Zarys teorii nierównowagi "popytowej"*, 4. 186-196.

Tempo wzrostu przydziału jest bowiem również i w tej gałęzi wyższe o jedną dziesiątą od tempa wzrostu produkcji. Z tych samych powodów gałąź F-2 (dostawca gałęzi F-1), która będzie musiała zwiększyć produkcję o 12,1%, wynegocjuje przydział wyższy o 13,3%. Ostatecznie po dotarciu fali wzmózonego popytu do działu S, zażąda się od niego wzrostu produkcji o 16%.

Wielokrotne powtórzenie się zjawiska „akceleracji” pierwotnego popytu spowoduje, że moce produkcyjne w gałęzi S wyczerpane zostaną w pierwszej kolejności, a więc produkty tej gałęzi pierwsze zostaną objęte chronicznym niedoborem. Niedobór ten, w myśl wyłożonej przed chwilą reguły, będzie rósł szybciej niż w gałęziach pozostałych. Tak więc poziom S okaże się chronicznie niedoinwestowany, okaże się beczką bez dna, której nie będzie w stanie wypełnić najbardziej nawet ambitna ofensywa inwestycyjna. Niezależnie bowiem od wielkich nakładów na jego rozbudowę, niedobór produktu tej gałęzi będzie stale najwyższy. Gałąź S+1 otrzyma nieco mniej nakładów, jednak mimo tego będzie w nieco niższym stopniu niedoinwestowana, nieco niższy też będzie niedobór jej produktów. Przyczyn tego należy szukać w fakcie, iż popyt rosnąć będzie — jeśli trzymać się danych z przykładu — tylko o 14,6%. Jeszcze niższe wskaźniki charakteryzować będą gałąź S+2. Stopniowe obniżanie się wskaźników niedoboru, niedoinwestowania oraz wysokości nakładów przeznaczonych przez państwo na likwidację niedoboru, powodujące, iż najwyższą wartość przybierają one dla gałęzi S, a najniższą dla F, nazywamy asymetrią nierównowagi.

Mechanizm powodujący tę asymetrię przedstawiliśmy w teoretycznym uproszczeniu. W rzeczywistości ekonomicznej znaleźć można wiele czynników komplikujących jego działanie. Czynniki te należałoby uwzględnić w pogłębionej analizie. Wśród nich w pierwszej kolejności na wymienienie zasługuje surowcowooszczędny postęp techniczny powodujący w dłuższym okresie równoległe przesuwanie się w dół krzywej Kk z ryc. 1. Przesuwanie to spowodowane przyczynami nie ekonomicznymi, lecz technicznymi (instalowanie technologii sprowadzanej lub wzorowanej na technologiach krajów wysoko rozwiniętych) nie eliminuje zjawiska maksymalizacji rezerwy, lecz jest jedynie innym jego przejawem. Jednakże w rezultacie asymetria nierównowagi nie pojawia się tak szybko i nie przybiera tak jaskrawych form, jak mogłoby to wynikać z uproszczonej teorii, którą wyżej przedstawiamy. Niezależnie jednak od działania czynnika wymienionego przed chwilą, a także innych, nie wymienianych czynników komplikujących, asymetria pojawia się jako zjawisko rzeczywiste, a nie teoretyczne. Jako objaw chroniczny związany trwale z gospodarką centralnie zarządzaną jest cna jedną z przyczyn, dla których zabieg reformowania okazuje się trudniejszy niż mogłoby się to z pozoru wydawać. Nim przejdziemy do tej sprawy, kolejny rozdział poświęćmy omówieniu kilku pojęć niezbędnych w dalszej analizie.

## V. SYSTEMY: PRZETARGOWO-UZNANIOWY, RYNKOWY I FORMALNO-ZINDYWIDUALIZOWANY

Charakterystykę reakcji przedsiębiorstwa typowej dla systemu przetargowo-uznaniowego przedstawiliśmy powyżej. Teraz chcemy jeszcze podkreślić, że w tym systemie dwa najważniejsze parametry: wielkość środków i wielkość produkcji, są nie tylko objęte przetargiem, lecz ostatecznie, po jego zakończeniu zatwierdzane są przez instytucję nadzorującą. Dyrektor przedsiębiorstwa stymulowany jest bodźcami pozaekonomicznymi. Jest mu zatem w pewnym sensie obojętne, ile produkuje. Ważne, aby została wyprodukowana ilość, do której w wyniku przetargu zobowiązany został przez instytucję nadzorującą. W tym więc tylko sensie wysokość produkcji nie jest mu obojętna.

W systemie rynkowym instytucja nadzorująca rezygnuje całkowicie z kontroli wysokości produkcji i ilości nabywanych środków. Manipulująca różnorodnymi parametrami może ona zachęcać do pewnej działalności, a do innej zniechęcać, lecz nie wchodzi w bezpośrednie kontakty gospodarcze z przedsiębiorstwami. Przykładem takiej relacji instytucja-przedsiębiorstwo może być rząd, który podnosi minimalną, rynkową cenę pszenicy, a obniża żyta, po to aby zmienić strukturę zasiewów. Rząd nie wchodzi w kontakty z rolnikami, żadnego z nich z osobna nie kontroluje, żadnego nie „rozlicza”, nie nagradza, ani nie karze. Dopiero gdy od momentu zmiany cen upłynie czas dostatecznie długi, rząd bada skuteczność własnego posunięcia. W gospodarce socjalistycznej nie funkcjonował dotąd system rynkowy obejmujący własność państwową. Z tego powodu spekulacje na jego temat mogą bazować na obserwacjach pewnych tylko wycinków gospodarki, jak choćby sfery kontaktów rząd-rolnik indywidualny. Niemniej ostatnie lata dostarczają podstaw do przewidywania, iż jego pojawienie się w niektórych krajach jest już tylko kwestią czasu. Warto też zwrócić uwagę, że dokumenty programowe polskiej reformy gospodarczej, zarówno jej pierwszego, jak i drugiego etapu, nie odrzucają *expressis verbis* systemu rynkowego, tak samo jak nie opowiadają się jednoznacznie za systemem formalno-zindywidualizowanym, który omawiamy niżej. Kończąc charakterystykę rozwiązania rynkowego chcemy jeszcze dodać jedną banalną, lecz istotną uwagę: dyrektor przedsiębiorstwa jest w nim stymulowany na drodze ekonomicznej. Jego dochody, jego pozycja i jego kariera zależą od różnicy między nakładami a efektami.

Najwięcej miejsca należy poświęcić systemowi formalno-zindywidualizowanemu, choćby z tego powodu, że nie doczekał się on dotąd systematycznej analizy. Nie posiada on też własnej powszechnie przyjętej nazwy, choć w literaturze znaleźć już można pewne propozycje terminologiczne<sup>9</sup>. Omówienie tego systemu ważne jest jednak przede wszystkim

<sup>9</sup> Por. m.in. C. Józefiak, *Przyczyny, mechanizm i skutki etapowego wprowadzē-*

dlatego, że dwie i jedyne podjęte dotąd w Polsce próby reform: wprowadzenie systemu WOG-ów oraz pierwszy etap reformy w latach osiemdziesiątych, były usiłowaniami wprowadzenia systemu formalno-zindywidualizowanego. Do tej samej kategorii należy też chyba zaliczyć tzw. „nowy system bodźców”, czyli wycofaną po wydarzeniach grudnia 1970 r. próbę zmiany formuły zarządzania gospodarką.

Cóż zatem jest istotą tego systemu. Gdyby znów odwołać się do wspomnianej uprzednio relacji rząd-indywidualny rolnik, wówczas stwierdzić by należało, że pod formułę formalno-zindywidualizowaną podpada taki prywatny producent, który działa jak następuje:

- 1) zapoznaje się z regułami ogłoszonymi przez odpowiednią agendę rządową, w myśl których po dokonaniu określonej zmiany struktury zasiewów zostanie rolnikowi wypłacona ściśle określona suma;

- 2) dokonuje tej zmiany i zgłasza ją w agendzie oraz godzi się na przeprowadzenie kontroli;

- 3) po skontrolowaniu (lub po przyjęciu w dobrej wierze jego oświadczenia przez agendę) podejmuje uprzednio ustaloną sumę.

Pozostając jeszcze przy tym przykładzie zwróćmy uwagę na dwie okoliczności. Po pierwsze rolnik biernie akceptuje ogłoszone przez agendę reguły, a więc nie próbuje ich modyfikować. W szczególności nie próbuje wytargować warunków korzystniejszych typu: zmiana struktury zasiewów mniejsza, a wypłata większa. Na tym właśnie, na sztywnych zasadach narzucanych przez jedną ze stron opiera się formalizm relacji uzasadniającej pierwszy człon dwuczłonowej nazwy systemu. Po drugie, rolnik nie pozostaje w tej relacji anonimowy, tak jak dzieje się to przy omówionej wyżej zmianie minimalnych cen rynkowych. Warunkiem niezbędnym jest tutaj nawiązanie odrębnych, zindywidualizowanych kontaktów z agendą rządową. Niezbędne jest także zaakceptowanie przez nią działań rolnika, czy to na podstawie jego sprawozdania, czy też w oparciu o rezultaty lustracji.

Odchodząc od przykładu i przechodząc do charakterystyki formalno-zindywidualizowanego systemu zarządzania gospodarką przyjmijmy, że posiada on następujące właściwości:

1. Instytucja nadzorująca ustala sztywne, nie podlegające przetargowi reguły nagradzania kontrolowanych przez nią przedsiębiorstw. Określają one w pierwszym rzędzie stosunek między tym efektem działania przedsiębiorstwa, na którym instytucji zależy, a wysokością wypłacanej, przez nią nagrody. Reguły te posiadają charakter formalny, nie są ustalone odrębnie dla poszczególnych przedsiębiorstw;

2. Nagroda jest wypłacana dopiero po stwierdzeniu, iż efekt został osiągnięty. Nie jest istotna forma tego stwierdzenia. Ważne, że instytucja musi wydać decyzję indywidualną dla każdego przedsiębiorstwa o udzielenie „absolutorium”.

W odróżnieniu od rolnika, dla którego kontakt z agendą rządową może mieć charakter uboczny w stosunku do jego działalności podstawowej, kontakt przedsiębiorstwa państwowego z instytucją nadzorującą jest relacją o znaczeniu zasadniczym. Pod kontrolą instytucji znajduje się bowiem proces produkcji, czyli działalność, dla której przedsiębiorstwo zostało powołane, instytucja decyduje także o wypłacie nagrody, czyli tego waloru, dla osiągnięcia którego produkcja jest prowadzona. Fakt, iż ocenę społecznej przydatności przedsiębiorstwa prowadzi nie anonimowy i z tego powodu bezlitosny rynek, lecz urzędnik w instytucji, stwarza całą pulę możliwości, z których każda sprowadza się do przedstawienia produkcji mniejszej jako większej i takiej jaką jest, za taką jaką być powinna. Manewry te (podmiana asortymentu, obniżenie jakości, wprowadzenie pseudonowości, rozkooperowywanie etc.) zostały opisane w literaturze jako właściwości systemu przetargowo-uznaniowego. Wydaje się, iż większość z nich znaleźć można również w systemie omawianym, gdyż w obu instytucja i przedsiębiorstwo nawiązują kontakty zindywidualizowane.

Na czym zatem polegają różnice między systemem przetargowo uznaniowym a formalno-zindywidualizowanym? Wszystkich nie sposób oczywiście wymienić. Sądzimy, że dwie spośród nich wyróżnić można jako podstawowe. Pierwsza, wyżej wspomniana, polega na sformalizowaniu relacji produkcja-nagroda. W odróżnieniu od pierwszego systemu, w którym przedmiotem przetargu jest wysokość produkcji i wysokość nagrody, w drugim z nich obie wielkości ujęte są sztywnymi przepisami. Tak np. w systemie WOG-ów relacja ta nosiła nazwę współczynnika „R” i była ściśle określonym ułamkiem. Ściśle określonym ułamkiem była ona także w czasie obowiązywania wpłat na Państwowy Fundusz Aktywizacji Zawodowej, choć nosiła nazwę nieco bardziej skomplikowaną.

Druga różnica polega na uprawnieniach instytucji nadzorującej, obejmujących rozmiary produkcji w nadzorowanym przedsiębiorstwie. W pierwszym systemie produkcja objęta jest wskaźnikiem dyrektywnym, a więc w zasadzie ma charakter polecenia służbowego. To zaś, że przed wydaniem tego polecenia dokonuje się uzgadnianie stanowisk wykonawcy i nadzorcy, czyli odbywa się przetarg, jest zjawiskiem powszechnym, lecz nieformalnym. System drugi wyklucza ingerencję instytucji w sferze wyboru wysokości produkcji. U jego podstaw teoretycznych leży bowiem założenie, że nagroda stymuluje przedsiębiorstwo tak silnie, iż dyrektywy produkcyjne są zbędne.

Objaśnienia wymaga termin „nagroda”, niezbyt jasny w kontekście niniejszych rozważań. Chodzi bowiem nie o nagrodę dla „dyrektora”

(w przyjętym wyżej sensie tego terminu), lecz dla przedsiębiorstwa. Dyrektor jest, tak jak w systemie przetargowo-uznaniowym, motywowany bodźcami pozaekonomicznymi. Jego celem jest w dalszym ciągu kariera wewnątrz hierarchii zarządzającej gospodarką, a środkiem — lojalność wobec zwierzchnika. Lojalność ta ma już jednak charakter nieco inny. Nie jest nią bezwzględna dyspozycyjność wobec dyrektyw produkcyjnych, gdyż nie są one już emitowane. Polega na okazywaniu zdolności do utrzymywania produkcji na wysokim poziomie, a nawet do jej rozwijania. Dochodzimy w ten sposób do problemu nagrody. System formalno-uznaniowy wprowadzany jest, jak uzasadniliśmy wyżej, zawsze w sytuacji nierównowagi asymetrycznej. Sytuację tę cechuje między innymi głęboki niedobór czynników produkcji. Tak więc może być dotknięty tym niedoborem dostęp do energii elektrycznej, zasób siły roboczej, dewizy, którymi dysponuje przedsiębiorstwo, jakiś surowiec, fundusz płac itd. Nagrodą staje się ten czynnik, który zostaje ujęty w ramy formalnej relacji między działalnością przedsiębiorstwa a wysokością przydziału tegoż czynnika. Zaznaczając przed chwilą, że nie jest to nagroda dla dyrektora, mieliśmy na uwadze fakt, iż przydział czynnika stanowi dla niego jedynie cel pośredni w realizacji celu podstawowego. Zarówno w formule WOG-ów, jak i w „pierwszym etapie” reformy nagrodą był fundusz płac. Nie jest to jednak jedyna możliwa jej forma. Do pomyslenia jest np. system, w którym nagrodą byłby przydział dewiz na import, a także na wypłatę premii dla załóg. W pewnej postaci funkcjonuje to zresztą w polskich przedsiębiorstwach budujących różne obiekty za granicą.

## VI. NIEZRÓWNOWAŻENIE STRUKTURALNE

Powody, dla których nie próbowano dotąd (nie tylko w naszym kraju) wprowadzić systemu rynkowego w miejsce przetargowo-uznaniowego są na tyle złożone, iż wymagałyby odrębnej analizy. Zapewne grają tu rolę względy polityczne, socjalne, ideologiczne i gospodarcze. Wydaje się zatem, iż system formalno-zindywidualizowany jest etapem koniecznym, choć pośrednim między pierwotną a rynkową formą gospodarki socjalistycznej. Sądzymy, że szanse jej wprowadzenia istnieją w niektórych tylko warunkach, tym trudniejszych do spełnienia, im dłużej istnieje forma przetargowo-uznaniowa. Jeśli zaś warunki te nie zostają stworzone, forma ta powraca, jej egzystencja się wydłuża, a więc tym bardziej maleje szansa zastąpienia jej systemem formalno-zindywidualizowanym. Mechanizm powrotu (inaczej: odrzucania formalno-zindywidualizowanego wariantu reformy) działa zaś następująco.

Omawiając powstawanie asymetrii nierównowagi zwróciliśmy uwagę na fakt, iż rezultatem jej chronicznego utrzymywania się jest dyspro-

porcja nakładów poniesionych przez państwo (w długim okresie) na poszczególne stadia ciągu technologicznego. Im bliżej początku ciągu, tym nakłady wyższe, co bynajmniej nie likwiduje nierównowagi również rosnącej ku temu początkowi. W wyniku ciągłego preferowania gałęzi niefinalnych pojawia się zjawisko, które zostało dostrzeżone w publicystyce ostatnich lat i otrzymało nazwę „struktura proinflacyjna”. W wielu wypowiedziach jest ona określana jako struktura gospodarcza tym się charakteryzująca, iż przyrost produkcji dóbr konsumpcyjnych wywołuje przekraczający go co do rozmiarów absolutnych przyrost konsumpcyjnego popytu. Powstanie tej struktury związane jest najczęściej z błędną polityką inwestycyjną bazującą na dogmatycznej ideologii<sup>10</sup>. Nasze stanowisko odbiega od najbardziej rozpowszechnionych poglądów w punkcie, iż struktura ta jest rezultatem „błędów”. Trudno bowiem nazwać błędem postępowanie jedynie możliwe. Ta zaś właśnie „błędna” polityka inwestowania w pierwsze ogniwa jest jedyną możliwą w sytuacji permanentnej asymetrii nierównowagi. Sądzymy ponadto, że „proinflacyjność” jest zaledwie przypadkiem szczególnym s t r u k t u r a l n e g o n i e z r ó w n o w a ż e n i a obejmującego nieporównanie więcej rynków, niż wyłącznie rynek dóbr konsumpcyjnych.

Dla jego objaśnienia odwołajmy się do przykładu, gdyż ten typ nie-zrównoważenia odgrywa — jak sądzymy — kluczową rolę w procesie eliminacji systemu formalno-zindywidualizowanego. Przypuśćmy, że „nagroda” jest w przyjętej formule formalno-zindywidualizowanej dobro  $f-2$  wytwarzane przez gałąź  $F-2$ . Nie jest to *ex de jinitione* dobro finalne, a więc również nie może ono być przedmiotem konsumpcji. Jest jednak czynnikiem produkcji zużywanym na każdym etapie ciągu technologicznego. Przyjmując, iż dobro to zużywane jest na każdym etapie, uchylamy upraszczające założenie tkwiące *implicite* w opisie ryc. 1 konstatując, że dany etap ciągu jest zaopatrywany tylko i wyłącznie przez etap wcześniejszy, usytuowany bezpośrednio obok. Przyjmijmy dalej, że produkcja gałęzi  $F-2$  rośnie o pewną wielkość. Zwiększa się zatem zasób dobra będącego nagrodą dla przedsiębiorstw w całej gospodarce. Wzrost ten wymaga jednak wzrostu produkcji w gałęziach  $S+2$ ,  $S+1$ ,  $S$ .

Gospodarka będzie strukturalnie niezrównoważona z uwagi na dobro  $f-2$  wtedy, gdy wzrost jego produkcji pociągnie za sobą przyrost popytu na to dobro w gałęziach technologicznie wcześniej usytuowanych w rozmiarach absolutnie wyższych od przyrostu jego produkcji.

<sup>10</sup> Tak np. S. Marciniak wyraża następujący pogląd: „Do końca lat siedemdziesiątych obserwował stały wzrost udziału grupy A w przemyśle. [...] Dysproporcja ta wynikała przede wszystkim z dogmatycznego pojmowania prymatu wytwarzania produkcji nad wytwarzaniem środków konsumpcji”; S. Marciniak, *Struktura gospodarcza Polski. Optymalne kierunki zmian*, Warszawa 1986, s. 58.

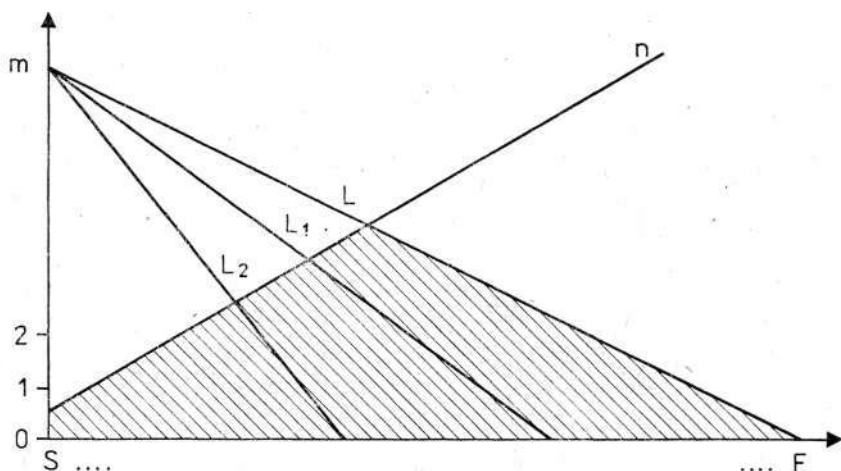


Tak więc gospodarka byłaby strukturalnie niezrównoważoną z uwagi na energię elektryczną, gdyby wzrost produkcji energii o np. 1 kWh pociągał za sobą w gałęziach technologicznie wcześniejszych (czyli w gałęziach wytwarzających paliwa) wzrost popytu na energię przekraczający 1 kWh. Nadmierny w stosunku do możliwości przyrost popytu nie jest w gospodarce strukturalnie niezrównoważonej spowodowany ciągiem opisanych w rozdziale 3 „reakcji typowych”. Jego przyczyną są już jedynie rozmiary gałęzi technologicznie wcześniejszych, a zużycie czynników produkcji jest tylko funkcją tych rozmiarów.

Nietrudno zauważyć, że dobro, z uwagi na które gospodarka jest dotknięta chronicznym niezrównoważeniem, nie nadaje się na „nagrodę” w systemie formalno-zindywidualizowanym, przynajmniej jeśli w całej gospodarce obowiązuje jednolita relacja produkcja-nagroda. System oparty na takiej nagrodzie przypominałby loterię, w której suma wygranych przekracza sumę uzyskaną ze sprzedaży losów. Zauważmy także, iż im bliżej początku ciągu, tym mniej dóbr, z uwagi na które obserwujemy strukturalne niezrównoważenie. Ilustruje to przytoczony wyżej przykład z energią elektryczną, dla której nierównowagę strukturalną trudno byłoby sobie nawet wyobrazić. Im bliżej zaś poziomu  $F$ , tym więcej dóbr tego rodzaju. Objasnienie zjawiska chronicznego niezrównoważenia warto uzupełnić zastrzeżeniem, że dla jego stwierdzenia nie jest niezbędna obserwacja całości popytu na dobro, z uwagi na które niezrównoważenie to istnieje. Wystarczy porównać przyrost popytu spowodowany wzrostem podaży z przyrostem tej podaży. Tak więc niezrównoważenie z uwagi na dobro  $f-2$  wystąpi wtedy, gdy wzrost podaży gałęzi  $F-2$  (która jest wyłącznym producentem  $f-2$ ) niższy będzie od łącznego wzrostu popytu na  $f-2$  ze strony gałęzi  $F-2$ ,  $S+2$ ,  $S+1$ ,  $S$ . Nie musi być to jednak jeszcze całość popytu. Dobro  $f-2$  może być konsumowane w gałęziach  $F-1$ ,  $F$ , może być też przedmiotem eksportu. Tego dodatkowego popytu nie bierzemy jednak pod uwagę w koncepcji niezrównoważenia strukturalnego.

## VII. POLE PODATNOŚCI NA REFORMĘ

Rozważmy teraz dwie prawidłowości. O pierwszej wspomnieliśmy już w poprzednim rozdziale. Polega ona na tym, że im bliżej początków ciągu technologicznego, tym więcej produktów, z uwagi na które nie wytworzyło się jeszcze niezrównoważenie strukturalne. Oczywiście im bliżej gałęzi  $F$ , która stanowi drugi koniec ciągu, tym więcej produktów tego rodzaju. Nietrudno uzasadnić tę prawidłowość. Wzrost produkcji węgla pociąga za sobą niezbyt duży przyrost popytu na węgiel ze strony górnictwa węglowego, nawet jeśli wziąć pod uwagę popyt na węgiel two-



Ryc. 3

rzony przez pracowników tej gałęzi<sup>11</sup>. Wzrost produkcji samochodów ciężarowych wywołuje o wiele wyższy przyrost popytu na te samochody. Ileż produktów musi bowiem zostać przewiezionych, aby ostatecznie powstała ciężarówka! Prawdliwość pierwszą ilustruje na ryc. 3 linia *L*.

Linia ta jest oczywiście jedynie grubym przybliżeniem przebiegu prawidłowości, bardzo zresztą trudnego do empirycznego ustalenia. Na osi odciętych zaznaczone są poszczególne etapy ciągu technologicznego, czyli — inaczej mówiąc — gałęzie. Oś rzędnych ilustruje produkty, które nie są dotknięte strukturalnym niezrównoważeniem. Jest ich najwięcej w gałęzi *S*, mniej w *S+1*, najmniej w gałęzi *F*.

Dругa prawidłowość polega z kolei na tym, że im bliżej gałęzi *F*, tym więcej produktów, które nadają się (z powodów technicznych, a nie ekonomicznych) na to, aby służyć jako „nagroda” dla wszystkich przedsiębiorstw objętych systemem formalno-zindywidualizowanym. Tak więc surowy węgiel kamienny konsumuje stosunkowo niewielu producentów, znacznie więcej koks, jeszcze więcej — energię elektryczną. Mało który producent konsumuje rudę żelaza, a prawie każdy jest użytkownikiem samochodów ciężarowych. To samo odnosi się do dóbr konsumpcyjnych, których płaca robocza — czynnik produkcji niezbędny w każdym przedsiębiorstwie — jest papierowym przedstawicielem. „Nagroda” może zaś

<sup>11</sup> Artykuł A. Szpilewicza, *O węglochłonności wydobycia węgla*, *Życie Gospodarcze* 1968, nr 39, zawiera informacje, które przekroczyły nasze przypuszczenia. Zgodnie z nimi, przyrost wydobycia węgla powoduje zużycie tego surowca w górnictwie węglowym o wielkość przekraczającą rozmiary wzrostu wydobycia. Zdanie opatrzone przypisem zostało napisane przed ukazaniem się tego artykułu. Zostawmy je dla wykazania, iż rzeczywistość nazbyt dobrze potwierdza (przynajmniej w górnictwie węglowym) nasze spekulacje teoretyczne.

być takie jedynie dobro, które jest w wysokim stopniu potrzebne wszystkim przedsiębiorstwom objętym systemem. Na ryc. 3 druga prawidłowość ilustrowana jest przebiegiem linii  $n$ . Pokazuje ona, że im dalej ku końcowi ciągu technologicznego, tym więcej dóbr, które mogą być „nagroda”. Nie ulega wątpliwości, że formalno-zindywidualizowana wersja reformy wtedy ma szanse powodzenia, gdy nagrodą-staje się dobro spełniające jednocześnie dwa przynajmniej warunki: warunek ekonomiczny (gospodarka nie jest z uwagi na to dobro strukturalnie niezrównoważona) i warunek techniczny (dobro to jest niezbędnym czynnikiem produkcji) w całej gospodarce. Powierzchnia pola zakreskowanego na ryc. 3 ilustruje ilość dóbr, które w danym momencie spełniają te warunki. Oczywiście, podobnie jak z przebiegiem  $n$  oraz  $L$ , tak i w tym przypadku empiryczne ustalenie ilości tych dóbr nie byłoby sprawą prostą. Niezależnie od tego sądzimy jednak, iż kształt zakreskowanej figury mimo wszelkich uproszczeń zbliżony jest do pola, w którym znajdują się w rzeczywistości gospodarczej dobra nadające się na „nagrodę”. Pole to nazwijmy „polem podatności na reformę” albo „polem podatności”.

Wyżej wspominaliśmy, iż wskutek permanentnego utrzymywania się asymetrii nierównowagi powstaje struktura gospodarcza wytwarzająca produkty, z uwagi na które istnieje strukturalne niezrównoważenie. Podkreśliliśmy przy tym, że struktura ta jest obiektywnym rezultatem trwania asymetrycznej nierównowagi, a nie skutkiem jakiejś błędnej polityki. Obecnie dodajmy do tych stwierdzeń tezę, której nie będziemy szeroko uzasadniać, gdyż jest ona wnioskiem z owych stwierdzeń płynącym: „im dłużej utrzymuje się asymetryczna nierównowaga, tym więcej jest w gospodarce produktów, którym właściwe jest niezrównoważenie strukturalne”.

Na ryc. 3 proces ten jest ilustrowany za pomocą linii  $L$ ,  $L_1$  i  $L_2$ . Linia  $L_1$  ilustruje ilość produktów, z uwagi na które niezrównoważenie nie istnieje — w okresie późniejszym niż ilustruje to linia  $L$ . Jeszcze późniejszy stan ilustruje linia  $L_2$ . Rozwój tego procesu prowadzi, jak widać do sytuacji, w której pole podatności zniknie zupełnie. Dla każdej kolejnej linii jest ono bowiem mniejsze.

Weźmy teraz pod uwagę czynnik, którego dotąd nie uwzględnialiśmy. Popyt na dobro stanowiące „nagrodę” tworzony jest nie tylko przez gałęzie zaangażowane (bezpośrednio lub pośrednio) w jego produkcję. Pochodzi on także z gałęzi innych bądź produkcyjnych, bądź nieprodukcyjnych. Tak np. energię elektryczną, która mogłaby być „nagrodą” zużywa nie tylko przemysł paliw i energetyka, lecz każda inna gałąź przemysłu i nie tylko przemysłu. Ten dodatkowy popyt powoduje, iż pole podatności jest w rzeczywistości znacznie ograniczone. Proces prowadzący do jego zupełnego zniknięcia może wobec tego zakończyć się o wiele prędzej niż wynikałoby to z czysto abstrakcyjnej analizy ilustrowanej ryc. 3.

Jesteśmy przekonani, że dla gospodarki polskiej proces ten dobiegł już końca. Inaczej mówiąc — nie dysponuje ona polem podatności żadnego z dóbr nadających się na nagrodę. Mówiąc jeszcze inaczej, twierdzimy, iż system formalno-zindywidualizowany nie może już być wprowadzany, gdyż przemiany strukturalne zaszyły zbyt daleko. Z tego przede wszystkim powodu próba jego wdrożenia na początku lat osiemdziesiątych zakończyła się fiaskiem. Teoretyczny charakter naszych rozważań dosyć trudno pogodzić ze szczegółowym historycznym opisem losów reformy gospodarczej w Polsce w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych. Warto jednak przypomnieć, iż „nagrodą” został w połowie 1982 r. fundusz płac — inaczej mówiąc — dobro konsumpcyjne. Jako produkt finalny, a więc produkt gałęzi „F”, na „nagrodę” nadawały się one doskonale z tym jednak zastrzeżeniem, iż ich „pole podatności” już nie istniało. Inflacja na rynku dóbr konsumpcyjnych, jako rezultat nadmiernego popytu wywołanego przede wszystkim wzrostem podaży, musiała się więc pojawić. Walka toczona przeciwko niej przez władze była w całym tego słowa znaczeniu beznadziejna: nie rokowała nadziei na sukces,

#### VIII. PROCES LIKWIDACJI SYSTEMU

W systemie formalno-zindywidualizowanym, jeśli popyt na „nagrodę” przewyższa z powodów strukturalnych możliwości jego zaspokojenia rozwija się proces likwidacji systemu. Władze muszą bowiem godzić się z naruszeniem ustanowionej przez siebie relacji produkcja-nagroda, w przeciwnym razie doprowadziłyby do stagnacji, jeśli nie recesji. Relacja ustanowiona przez władze abstrahuje bowiem od zjawiska strukturalnego niezrównoważenia, a bazuje na czysto formalnych obliczeniach. Jeśli więc wprowadzono zasadę, że każdy 1% wzrostu produkcji przemysłowej nagradzany jest wzrostem płac o 0,5%, to za tym kryło się przekonanie, że wzrost produkcji dóbr konsumpcyjnych o 1% pociągnie za sobą wzrost popytu na te dobra ze strony pracowników gałęzi produkcyjnych zaledwie o 0,5%. Jak wskazuje statystyka lat 1982 - 1986, w tym czasie relacja ta była wielokrotnie wyższa. Godzenie się z naruszeniem relacji trudno nazwać „błędami” polityki gospodarczej. Inaczej nie można było postępować, jeśli gospodarka miała wykazać niewielką choćby stopę wzrostu. Wśród rozlicznych konsekwencji tego naruszenia dwie zasługują na podkreślenie. Po pierwsze, każde jej naruszenie było wprawdzie doraźnym, niemniej rzeczywistym działaniem należącym do systemu przetargowo-uznaniowego. Przedsiębiorstwa występując z wnioskiem o dotację czy o zwolnienie z podatków, którymi obciążony jest fundusz płac, albo ulgę w tym podatku itd., postępowały według schematu opisanego za pomocą ryc. 1. Różnica między systemem starym a nowym sprowadzała się do tego, iż w systemie starym przetarg był przynajmniej

zwyczajowo zalegalizowanym sposobem działania, a w nowym postępowaniu po staremu, lecz z całą świadomością wyjątkowości takiego postępowania. Nie była to jednak różnica aż tak ostra, jak mogłoby się wydawać patrząc z końca lat osiemdziesiątych na lata siedemdziesiąte. Wszak również w latach siedemdziesiątych do samego końca dekady obowiązywał formalno-zindywidualizowany system WOG-ów. Jednakże z powodów, o których piszemy w drugim rozdziale artykułu, dosyć szybko przestano zwracać uwagę na rzekomą wyjątkowość przetargowo-uznaniowej relacji między przedsiębiorstwem a instytucją kontrolującą.

Druga konsekwencja polega na tym, iż wtedy, gdy „nagroda” jest produktem obciążonym strukturalnym niezrównoważeniem, władze gospodarcze — wbrew słownym deklaracjom, a także wbrew szczerzej woli przeprowadzenia reformy, którą niewątpliwie żywią — same aktywnie uczestniczą w procesie jej likwidacji. Żywiołowemu naruszaniu relacji produkcja—nagroda mogą bowiem przeciwstawić jedynie zmianę wartości relacji. Przebiega to na dwu płaszczyznach. W pierwszej obserwujemy coraz częstsze modyfikacje formuły. Zaliczyć do nich należy nie tylko zmiany ogłaszane, dyskutowane i posiadające charakter ustawy (wbrew powszechnym wołaniom o stabilizację reguł, w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych były one dokonywane w Polsce co roku), lecz także wszelkie instrukcje, zarządzenia i rozporządzenia noszące obiegową nazwę „prawa powielaczowego”. W drugiej płaszczyźnie dokonują się dostosowania ogólnej formuły pierwotnie obowiązującej w całej gospodarce do warunków poszczególnych gałęzi, grup przedsiębiorstw i poszczególnych przedsiębiorstw. Nietrudno wyobrazić sobie zakończenie tego procesu. Jest nim powrót do przetargu między przedsiębiorstwem a instytucją o wartość relacji, a zatem powrót do systemu przetargowo-uznaniowego. Jak bowiem wyżej staraliśmy się wykazać, różnica podstawowa między systemem przetargowo-uznaniowym a formalno-zindywidualizowanym polega na fakcie, iż w drugim z nich wartość relacji produkcja—nagroda nie jest przedmiotem przetargu.

Odrębnego opracowania wymagałyby prawidłowości, które dostrzec można w procesie zanikania systemu formalno-zindywidualizowanego. Nie jest bowiem tak, iż jego rozkład następuje równomiernie w całej gospodarce. Nie podejmując już tej kwestii możemy jedynie zasygnalizować, iż na prawidłowości kierujące rozkładem również ogromny wpływ ma asymetria nierównowagi. System zanika najszybciej w gałęziach wytwarzających produkty obciążone największym deficytem, a więc dobra najniżej przetwarzane. Atrofia przenosi się następnie do dalszych ogniw ciągu technologicznego. Istnieje więc coś w rodzaju „zarażenia” gospodarki starym systemem, przy czym najwcześniej „zarażone” zostają gałęzie „S”, a dopiero w końcu gałęzie „F”. Rozpoznanie tego procesu wymaga jednak szczegółowej analizy, której w niniejszym artykule nie sposób przeprowadzić ze względów technicznych. Możemy jednak przed-

stawić propozycję jednego z „praw reformowania”, o których była mowa w pierwszym rozdziale. W kontekście tego co zostało wyżej powiedziane, prawo to nie wymaga już dodatkowych objaśnień. Oto jego proponowana przez nas wersja: „Jeśli w reformie typu formalno-zindywidualizowanego na nagrodę zostaje wyznaczony czynnik produkcji nie znajdujący się v/ polu podatności, wówczas system formalno-zindywidualizowany nie rokuje nadziei na utrzymanie się w dłuższym okresie”.

Sformułowanie to nie przesądza oczywiście, iż wyznaczenie na nagrodę czynnika leżącego w polu podatności daje gwarancję powodzenia. Dałoby ją spełnienie wielkiej ilości innych warunków, których nie sposób tutaj wymienić, nie tylko z powodów technicznych, ale z uwagi na brak rozeznania. Przygotowując niniejszy artykuł zdawaliśmy sobie sprawę, iż w pewien szczególnie sposób narusza on obyczaj, w myśl którego uprawiane są nauki ekonomiczne. Opracowania poświęcone problemom polityki gospodarczej wychodzą bowiem najczęściej od wskazania, co osiągnąć warto, a następnie przedstawiają ścieżkę dojścia do tego do czego dojść warto. Mówią więc o tym, co jest możliwe do zrobienia. Nasz artykuł poświęciliśmy wskazaniu, iż pewnych pożądaných stanów rzeczy nie da się zrealizować. Takie podejście do problemu, rzadkie w ekonomii, częstsze jest w innych naukach. Tak np. fizycy pracowali nie tylko nad stworzeniem możliwości, ale i nad wskazaniem niemożliwości (budowy perpetuum mobile, przekroczenia prędkości światła itd.). Wykazanie, iż za coś brać się nie ma sensu, ma jednak oczywisty walor praktyczny. Nie tylko pozwala na zaoszczędzenie wysiłków nad działaniem, które nie przyniesie rezultatów, lecz kieruje uwagę w stronę działań rokujących nadzieję. W przypadku przez nas omawianym takim rokującym nadzieję działaniem byłyby — jak sądzimy — prace nad stworzeniem systemu rynkowego. Oczywiście, również i one wymagałyby przestrzegania „praw reformowania” osobliwych dla tego systemu i niestety zupełnie niemal nie zbadanych.

#### THE ECONOMIC STRUCTURE AND MECHANISMS BLOCKING THE PROCESS OF REFORMING THE ECONOMY

##### Summary

The authors undertake the problem of efficiency of reforming the economy in a situation of which Poland in the end of the 70 may be a typical example. In the first place the subject of the analysis is a so-called "typical reaction" of an enterprise in the centrally controlled economy. This analysis, carried out by means of microeconomic theories of balance of an enterprise, leads to the conclusion that the purpose of an enterprise functioning in a traditional socialist economy is to maximize the difference between the outlay received to carry out a given production task and the outlay which is actually necessary.

The next argument of the article is that a long-lasting persistence of such a typical reaction leads in the whole economy not to a common imbalance of a demand type but to the asymmetric imbalance. The latter phenomenon manifests itself through the fact that the closer is to the beginning of a technological cycle, the higher the imbalance proves to be.

In turn, asymmetry brings to life a specific economic structure with the production potential growing higher the closer it is to the beginning of a technological cycle.

Changing the topic of their considerations, the authors then introduce the differentiation between the three systems of managing the socialist economy, i.e. the discretionary, formal-individualized and market systems. In Poland, attempts are made to introduce the second system, consisting in a strict and regulated dependence between the level of production and the level of reward.

Coming back to the former line of considerations, the authors introduce the notion of structural imbalance. It is the result of the asymmetry of imbalance persisting for a long time and the subsequent emergence of the economic structure of a respective kind. If the structural imbalance extends over the good which in the formal-individualized system is to become a "reward", then the reform consisting in introducing such a system may only evoke inflation and is bound to fail. The authors state that in Poland there are no other goods but those encompassed by the structural imbalance. The article ends with the characterization of the course of retreat from the reform. According to the authors, such a retreat is inevitable if the reform is that of formal-individualized and not market type.