

Rozdział

1

Symbioza gospodarki i polityki w systemie komunistycznym

1.1. Wszystko zaczynało się od polityki...

Nie można sensownie przedstawić zasadniczych cech i mechanizmu funkcjonowania komunistycznej gospodarki bez rozpatrzenia symbiotycznych związków polityki i gospodarki. To, co w odniesieniu do kapitalistycznej gospodarki rynkowej jest swoistą normą, to znaczy niewielkie znaczenie tych związków, tutaj jest przeciwieństwem tej sytuacji.

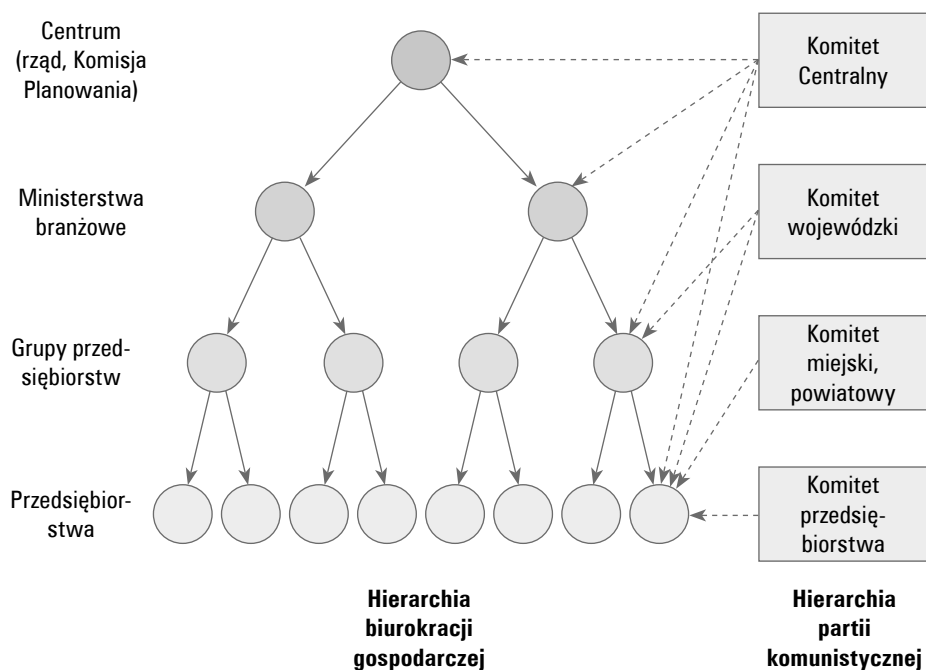
W kapitalizmie autonomiczne podmioty (w przytłaczającej większości prywatne) konkurują ze sobą na rynku, w warunkach wolnych cen i swobody zawierania umów, funkcjonując niemal bez zwracania uwagi na państwo. Są oczywiście zainteresowane jego rolą gwaranta praw własności i egzekwowalności orzeczeń sądowych, gdy podmioty znajdują się w sporze prawnym, ale codzienne myślenie o tym, co władze polityczne życzyłyby sobie w gospodarce nie zaprzęta im głowy. Biorą też pod uwagę konieczność opłacania podatków i przestrzegania odnoszących się do nich regulacji, ale w normalnie funkcjonującej kapitalistycznej gospodarce ambicje państwa – czy dokładniej: tych, którzy nim kierują – są dla podmiotów gospodarczych: indywidualnych właścicieli i akcjonariuszy spółek akcyjnych, niemal zupełnie obojętne.

Takie relacje (czy też może raczej ich **brak**) byłyby zupełnie nie do pomyślenia w systemie komunistycznym. Tam, na szczeblu makro, czyli w skali państwa, biuro polityczne, najwyższa instancja monopartii, najpierw wskazuje zasadnicze cele planu gospodarczego, a następnie zatwierdza przedstawiony przez centrum planistyczne plan produkcji. Plan produkcji, czyli to wszystko, co przewiduje się wytworzyć w danym okresie w całym kraju.

Z kolei na szczeblu mikro, czyli państwowych przedsiębiorstwach (państwowych, bo w zasadzie nie ma innych), szefowie owych państwowych podmiotów z niepokojem oczekują nadejścia „z góry”, od owego centrum, informacji o tym, co ich przedsiębiorstwa będą musiały wytworzyć (z góry przyjdą też limity materiałów do produkcji,

dóbr inwestycyjnych i siły roboczej, którą wolno im będzie zatrudnić). Będą **musiały** wytworzyć, ponieważ przychodzące z góry wskaźniki są dla nich rozkazem, dyrektywą do wykonania. Nie bez przyczyny jedną z definicji tego typu gospodarki jest definicja: **gospodarka nakazowa** (ang. *command economy*).

A przecież w powyższej charakterystyce systemu nie dotknąłem nawet takich relacji gospodarki i polityki, jak np. tworzenie, dzielenie, łączenie i likwidacja przedsiębiorstw czy mianowanie ich menedżmentu. Skoro nie ma prywatnych właścicieli, musi to czynić państwo. Państwo jest jednak fikcją prawną, więc czynią to ci, którzy tym państwem na różnych szczeblach zarządzania kierują. W monopartyjnym systemie politycznym decydują o nominacjach i dymisjach pracownicy aparatu komunistycznej monopartii różnych szczebli. Symbiotyczne związki w tym względzie na różnych szczeblach hierarchii gospodarki i hierarchii partyjnej zostały przedstawione na rysunku 1.1.



Objaśnienia: ← podporządkowanie pionowe; ← - - - - podporządkowanie poziome.

Uwaga! Liczba stanowisk kierowniczych w tzw. nomenklaturze partii komunistycznej.

Polska: 40 000 w latach 60.

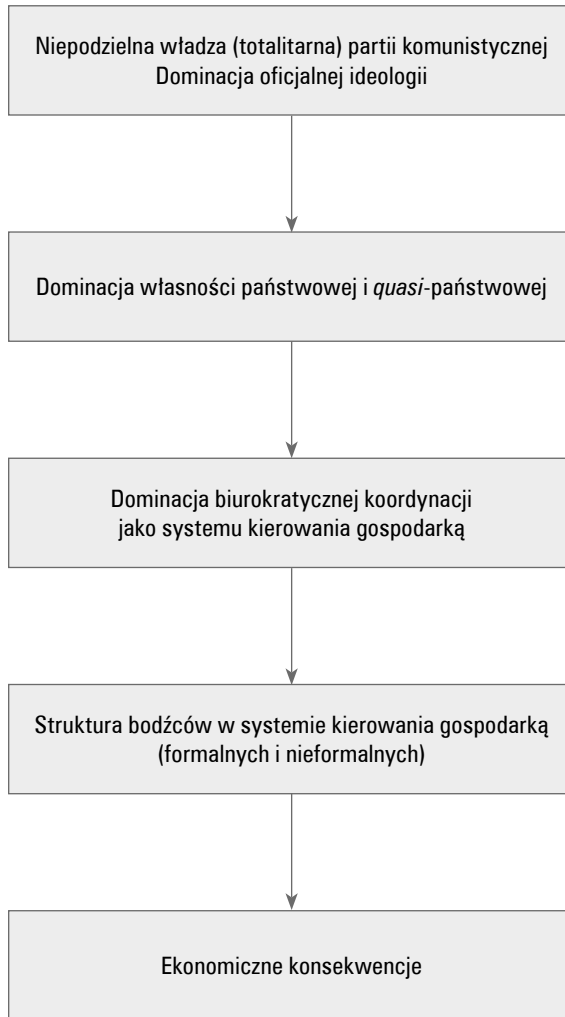
250 000 w latach 80.

Sowiety: 600 000 w latach 80. (tylko uprawnieni do używania samochodu służbowego z kierowcą!).

Rysunek 1.1. Symbiotyczne związki państwa i komunistycznej monopartii

Źródło: opracowanie własne.

Symbioza sygnalizuje przeplecenie, ale w tej symbiozie kierunek podporządkowania jest jednoznaczny: to gospodarka podporządkowana jest polityce. Dobrym punktem startu do rozważań o systemie komunistycznym jest rysunek 1.2. Zgadzam się z Jánosem Kornaiem, z którego książki zaadaptowałem ów rysunek, że podstawową cechą systemu jest **supremacja polityki**.



Objaśnienia: ← kierunek związków przyczynowo-skutkowych.

Rysunek 1.2. Supremacja polityki w systemie komunistycznym

Źródło: zaadaptowane z Kornai [1992].

Supremację tę na rysunku 1.1 odzwierciedla blok szczytowy, od którego odchodzą strzałki w dół, sugerujące zależności kolejnych bloków. W praktyce supremacja ta przybiera kształt niepodzielnej władzy partii komunistycznej, która nie tylko jest niepodzielna (decyduje o **wszystkim**), lecz także nie akceptuje w najmniejszym zakresie innych autonomicznych podmiotów politycznych. W niektórych krajach komunistycznych istniały wprawdzie partie polityczne, ale tylko jako w pełni podporządkowane satelickie organizacje, działające w określonych środowiskach społeczno-zawodowych (np. jak w Polsce – na wsi lub w środowisku rzemieślników i koncesjonowanych drobnych prywatnych wytwórców).

Monopolowi rządu towarzyszy monopol ideologii komunistycznej. Monopol ideologiczny oznacza zakaz publicznego prezentowania innych ideologii (czy też na wyższym poziomie intelektualnym: filozofii rządu). Co do treści ideologii to wprowadza ona monopol polityczny „awangardy” kierującej państwem (tzn. monopartii) i system gospodarczy oparty na własności państwowej jako dominującej lub wręcz wyłącznej formie własności. Cała reszta ideologii była wielokrotnie zmieniana i adaptowana do potrzeb historycznego okresu i aktualnie rządzącej grupy. Praktyczny sens rozmaitych zwrotów był tylko jeden: zgodność z ideologią należy rozumieć jako całkowite posłuszeństwo obecnym zwierzchnikom.

Gdy partia wyznająca taką ideologię zdobywała władzę, tworzyła przewidzianą ideologią gospodarkę, nacjonalizując własność prywatną. W niektórych przypadkach akceptowano odstępstwa o marginalnym znaczeniu od monopolu własności państwowej; w pozostałych przypadkach nawet np. fryzjerzy zostali upaństwowieni i pracowali w państwowych zrzeszeniach fryzjerskich (jak to było np. w Czechosłowacji).

Dlaczego własność państwowa stawała się dominująca lub monopolistyczna? Tak to bowiem wynikało z niegdysiejszych rojeń komunistycznych ideologów. Rojeń, ponieważ model opisywany przez Karola Marksa i rozwijany później przez innych nigdy się nie sprawdził w historii. To nie wysoki poziom rozwoju gospodarki przerastał możliwości systemu kapitalistycznego, w rezultacie czego następowała nacjonalizacja prywatnej własności, jak to wyobrażał sobie Marks. Odwrotnie – gdy władzę zdobywała partia komunistyczna, to po ustanowieniu monopolu swej władzy przystępowała do nacjonalizacji gospodarki. Przedstawia to drugi od góry blok na rysunku 1.2.

Uzasadnienie wprowadzenia monopolu (czy prawie-monopolu) własności państwowej jest bardziej zrozumiałe, jeśli przedstawić je nie tylko w kategorii ideologii, lecz także interesu rządzącej monopartii. Monopol ma silne preferencje dla jednego typu relacji, to znaczy relacji **podporządkowania**. Rządzącemu monopolistom – partii komunistycznej – niezbyt wygodnie byłoby wywierać wpływ na tak ważną w systemie rządów sferę, jaką jest gospodarka, oddziałując jedynie pośrednio na tysiące autonomicznych podmiotów z ich indywidualnymi celami (maksymalizacją zysków w długim okresie). O wiele łatwiej było znacjonalizować prywatne firmy i tworzyć nowe, wyłącznie państwowe, oraz kierować nimi właśnie w relacji podporządkowania: wydawania tym przedsiębiorstwom nakazów.

Argument efektywności zarządczej z perspektywy monopartii nie jest przy tym jedynym racjonalnym uzasadnieniem. Drugim racjonalnym argumentem może być argument większej łatwości czerpania korzyści materialnych z rządu. Uzyskiwanie korzyści poprzez wymuszanie ich od prywatnych właścicieli napotykałoby opór tych, do których owa własność należy; pasożytność „na państwowym” wywoływałoby zdecydowanie mniejszy opór...

W odniesieniu do czerpania korzyści z rządu pojawiają się dwie szkoły, które umownie nazwałbym interpretacją historyczną i interpretacją filozoficzną. Zwolennicy tej pierwszej zwracają uwagę na pojawienie się systemu nomenklatury już w połowie lat dwudziestych, a więc jeszcze przed wprowadzeniem w życie opisywanego modelu. Początek wprowadzenia tego modelu to początek pierwszego planu pięcioletniego w Sowietach, który rozpoczął się w 1928 r. Dla tych, którzy nie zetknęli się terminem **nomenklatura**, krótka informacja. Tym terminem oznacza się uprawnienie aparatu monopartii („aparaczyków” – jak ich popularnie nazywano) do mianowania osób na wszystkie ważniejsze – i lepiej płatne – stanowiska w gospodarce i administracji państwowej. Jak dalece może to być korzystne, świadczy poniższy fakt: w latach osiemdziesiątych XX wieku w Sowietach było około 600 tys. stanowisk upoważniających do posiadania samochodu służbowego z kierowcą!

Ponieważ pojawienie się systemu nomenklatury poprzedzało pojawienie się systemu ekonomicznego komunizmu, zwolennicy interpretacji historycznej twierdzą, że pasożytność na własności państwowej było argumentem na rzecz jej wyboru już przed startem. Zwolennicy interpretacji filozoficznej wychodzą z (czasem milczącego) założenia, iż na początku istnieli autentycznie wierzący w ideologię komunistyczną, ale biorąc pod uwagę łatwość sięgania po cudze w warunkach monopolu władzy o charakterze totalitarnym, ulegli z czasem deprawacji. Innymi słowy, idą oni tropem brytyjskiego historyka i filozofa, lorda Actona, który twierdził, że „władza zawsze korumpuje, a władza absolutna korumpuje całkowicie”. Nie widzę jednak potrzeby dalszego wgłębiania się w genezę ukształtowania się interesów; dla naszych rozważań ważne są skutki.

Powyżej zwróciłem już uwagę na to, że zasada łatwości rządu (co bynajmniej nie oznacza **efektywności** rządu!) sugerowała sprawującej niepodzielną władzę monopartii własność państwową i kierowanie przedsiębiorstwami państwowymi metodą nakazową. Jednakże wyjaśniłem tylko pierwszą część tego stwierdzenia. Czas teraz na drugą. Blok trzeci od góry na rysunku 1.2 mówi o dominacji koordynacji biurokratycznej w gospodarce. I znów decyduje tu łatwość rządu gospodarką.

Skoro przedsiębiorstwa są państwowe, to po co dawać im autonomię i pozwolić na koordynację poziomą (poprzez rynek), kiedy łatwiej będzie zarządzać w ramach koordynacji biurokratycznej, czyli pionowej (poprzez odgórne nakazy wykonania zadań produkcyjnych i innych). Zauważmy przy tym, iż działo się to jeszcze w latach, gdy nie było tak jednoznacznie oczywiste jak obecnie, że rynek i własność prywatna

są nieskończenie bardziej efektywne. Stąd łatwość rządzenia (monopartii) mogła wówczas zostać potraktowana jako efektywność zarządzania przedsiębiorstwem.

Okienko 1.1. Bodźce formalne i nieformalne w gospodarce komunistycznej

Bodźce formalne dla przedsiębiorstw ^a	Bodźce nieformalne dla przedsiębiorstw ^b
<ul style="list-style-type: none"> ■ Maksymalizacja produkcji (według ilości i jakości przewidzianej w planie) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Negocjacje z wyższymi szczeblami planistycznej piramidy w sprawie niższej produkcji i wyższych przydziałów materiałów, półfabrykatów, siły roboczej i środków na inwestycje ■ Zawyżanie sprawozdań z wykonania planu produkcji („dopisywanie z sufitu”) ■ Manipulacje strukturą produkcji w celu łatwiejszego wykonania planu ■ Obniżanie jakości bez obniżania ceny ■ Unikanie innowacji (zakłócających rutynową produkcję: przestarzałą i niskiej jakości)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Minimalizacja nakładów materiałów, półfabrykatów, pracy i kapitału 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wykorzystywanie w produkcji droższych materiałów w celu zwiększenia wykonania planu wartościowego produkcji („dom z platyny” – ideał ministerstwa budownictwa...) ■ „Chomikowanie” zatrudnienia (na wypadek „nadganiania” wykonania planu w ostatnich dniach okresu sprawozdawczego) ■ Domaganie się od wyższych szczebli piramidy planistycznej większych inwestycji
<ul style="list-style-type: none"> ■ Minimalizacja zapasów 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Maksymalizacja zapasów jako zabezpieczenia przed niepewnymi dostawami materiałów i półfabrykatów (co do terminu dostawy, ilości, jakości i otrzymania właściwych typowymiarów) ■ Maksymalizacja produkcji materiałów i półfabrykatów wewnątrz przedsiębiorstwa (jako zabezpieczenie jak wyżej)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Obniżanie jednostkowych kosztów produkcji 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Całkowite lekceważenie kosztów produkcji w warunkach świadomości silnych preferencji wyższych szczebli planistycznej piramidy w celu wykonania planu ilościowego produkcji i „miękkiego” ograniczenia budżetowego

Objaśnienia: ^a bodźce formalne w komunistycznej gospodarce nakazowej nie różniły się od tychże bodźców w kapitalistycznej gospodarce rynkowej; ^b bodźce nieformalne wyłoniły się w praktyce już w pierwszych latach centralnego planowania, gdy centrum planistyczne ujawniło swoje preferencje i swoją słabą zdolność kontroli podległych przedsiębiorstw w warunkach nieistnienia weryfikacji rynkowej (tzw. asymetria informacyjna).

W tym miejscu drogi Jánoša Kornaia i moje rozchodzą się, ponieważ bloki 4 i 5 na rysunku 1.2 różnią się dość istotnie. Moje rozumowanie jest następujące. Skoro zdecydowano się – z przyczyn wyjaśnionych powyżej – na własność państwową i koordynację biurokratyczną (**gospodarkę centralnie planowaną i administrowaną, gospodarkę nakazową**), trzeba było w następnym kroku tworzenia systemu pomyśleć o strukturze bodźców, które mobilizowałyby menedżerów (administratorów) i pracowników do jak najlepszej realizacji zadań. W tym miejscu zajmiemy się wyłącznie bodźcami ekonomicznymi, czyli czwartym od góry blokiem w systemie gospodarki komunistycznej, przedstawionym na rysunku 1.2.

Gregory Grossman, jeden z pionierów teorii gospodarki komunistycznej, zwracał uwagę na fakt, że potrzeba stworzenia takich bodźców pojawiła się dopiero w połowie lat dwudziestych, gdyż wcześniej dominowała wizja Marksa gospodarki bezpiecznej i produkcji w celu zaspokajania potrzeb. Taką właśnie wizję wprowadzał po zwycięskiej rewolucji bolszewickiej (komunistycznej) Lenin. Gospodarka ta, znana pod nazwą „komunizm wojenny”, trwała od jesieni 1917 r. do 1921 r. i zakończyła się bezprzykładną klęską – nie tylko gospodarczą.

Nakazy produkcji „dla zaspokojenia potrzeb” spowodowały, że rolnicy ukrywali zboże i inne produkty rolne, nie mogąc pogodzić się z przymusowym oddawaniem ich na potrzeby mieszkańców miast w zamian za przyrzeczenie zaspokojenia ich potrzeb co do produktów przemysłowych. Pracownicy przemysłu i usług zachowywali się podobnie, nie mogąc liczyć na regularne dostawy żywności.

W efekcie wprowadzenia (siłą) tego modelu produkcja rolna załamała się, a produkcja przemysłowa stanowiła w końcu tego okresu 10% produkcji z 1914 r.! Klęska głodu spowodowała śmierć paru milionów ludzi. Eksperyment na żywym organizmie społeczeństwa rosyjskiego został przerwany i gdy Stalin wprowadzał w Sowietach w 1928 r. gospodarkę centralnie planowaną i administrowaną (nakazową), częścią tego mechanizmu gospodarczego były też bodźce ekonomiczne. A że do tego celu potrzebne były środki, więc częścią systemu pozostały także i pieniądze (aczkolwiek ich znaczenie było dość ograniczone – o czym niżej w tym rozdziale i później).

Problemy z bodźcami ekonomicznymi w sferze realnego funkcjonowania gospodarki nakazowej były tego rodzaju, że istniał konflikt między bodźcami formalnymi, przeniesionymi z kapitalistycznej gospodarki rynkowej, a bodźcami nieformalnymi, którymi **faktycznie** kierowali się i menedżerowie, i pracownicy (szczegóły pokazuje okienko 1.1). Bodźce nieformalne pojawiły się spontanicznie w wyniku interakcji między przedsiębiorstwami i wyższymi szczeblami biurokratyczno-planistycznej piramidy z centrum planistycznym na szczycie (strukturę tej piramidy pokazuje rys. 1.1).

Powstawaniu i skutecznemu trwaniu bodźców nieformalnych sprzyjało istnienie zjawiska zwanego w ekonomii **asymetrią informacyjną**. W gospodarce, w której wyniki produkcyjne nie są zweryfikowane przez rynek, w rezultacie czego produkcją sprzedaną jest istotnie tylko produkcja, którą firma faktycznie sprzedała jakiemś

nabywcy, pojawiają się praktycznie nieograniczone możliwości „sprawozdawczości branej z sufitu”. To znaczy raportowania wyższym szczeblom piramidy o zrealizowaniu produkcji (po części) nieistniejącej. W sowieckiej terminologii nazywało się to „pripiski”, co można nazwać właśnie dopisywaniem z sufitu. Zresztą zafalszowania dotyczyły wszelkich możliwych wskaźników, jeśli było to w interesie sprawozdającego. A ponieważ bez weryfikacji rynku kontrola biurokracji wyższego szczebla miała względnie niewielkie szanse wykrycia tych oszustw, rzeczą nagminną bywało otrzymywanie premii za wykonanie planu produkcji, którego faktycznie nie wykonano w całości.

Zniekształcenia różnego rodzaju, powtarzające się kwartał po kwartale, rok po roku, przyczyniały się do pojawienia się cech endogenicznych systemu gospodarki komunistycznej, obserwowalnych empirycznie w **każdym** kraju, w którym społeczeństwu narzucono taki system gospodarczy. Blok piąty, u podstawy rysunku 1.2, pokazuje najbardziej charakterystyczne cechy praktycznego funkcjonowania systemu, które z perspektywy ekonomii neoinstytucjonalnej należałoby określić jako **niezamierzone konsekwencje systemu**. To znaczy cechy, których wystąpienia twórcy systemu nie brali pod uwagę, tworząc intelektualny konstrukt zwany gospodarką centralnie planowaną i administrowaną (nakazową).

Warto tutaj wspomnieć noblistę Fryderyka von Hayeka, który rozróżniał systemy spontaniczne, przekształcające się w drodze ewolucyjnej, prób i błędów (w tym także interwencji władz publicznych), oraz systemy tworzone przez człowieka. Te ostatnie uważał za zdecydowanie bardziej ułomne, gdyż – nie mając za sobą długiego okresu prób i błędów oraz reakcji ze strony podmiotów uczestniczących – są narażone na liczne deformacje. Deformacje wynikające z niezamierzonych, bo nieprzewidzianych przez twórców owego konstrukt, konsekwencji jego funkcjonowania. Doświadczenia gospodarki komunistycznej potwierdziły powyższą klasyfikację noblisty.

Charakterystyczną endogeniczną, czyli wynikającą z samego funkcjonowania systemu, cechą było – jak to pierwszy zdefiniował wzmiankowany już Kornai – **miękkie ograniczenie budżetowe** przedsiębiorstw, czyli brak odpowiedzialności finansowej. Oznaczało to, że szczeble wyższe piramidy gotowe były zawsze zaakceptować przekroczenie poziomu kosztów wytwarzania, jeżeli tylko wykonany został ilościowy plan produkcji. Przykładowo, jeśli wytworzono w danym roku przewidzianą w planie liczbę traktorów, to fakt, że kosztowały one więcej, niż otrzymano za nie pieniędzy od odbiorców, nie stanowił podstawy nie tylko do postawienia przedsiębiorstwa w stan bankructwa (takie pojęcie nie istniało w gospodarce komunistycznej!), lecz nawet do pozbawienia premii kierownictwa przedsiębiorstwa. Pieniądze traktowano bardziej jako jednostkę obrachunkową niż miarę wartości i pieniądze dla przedsiębiorstwa zawsze znajdowano.

Oczywiście można zadać sobie pytanie, skąd wzięła się taka cecha i dlaczego trwała przez cały czas istnienia systemu. Moim zdaniem brała się ona z owych filozoficznych rojeń o produkcji bezpośrednio w celu zaspokojenia potrzeb. Skoro potrzeby zaspokajają konkretne produkty i usługi, a nie ilość pieniądza, wśród mno-

gości wskaźników przekazywanych w dół planistyczno-biurokratycznej piramidy były wskaźniki ważniejsze i mniej ważne. Najważniejsze zaś były właśnie wskaźniki ilości wytworzonej produkcji.

System generował także inne endogeniczne cechy, które zresztą były ze sobą ściśle powiązane. Jeśli bowiem pieniądze uznawano *implicite* za mniej ważne niż traktory, to takie priorytety także miały swoje niezamierzone konsekwencje. Oznaczały bowiem, że producenci owych przykładowych traktorów mogli sobie pozwolić na gromadzenie w nadmiarze części, opon, zatrudniać więcej pracowników i uzyskiwać więcej środków trwałych, maszyn i urządzeń, w (słusznym) przekonaniu, że przekroczone koszty zostaną jakoś zaakceptowane.

Ponieważ jednak **wszyscy** postępowali tak samo, kolejną cechą endogeniczną funkcjonującej gospodarki komunistycznej była **permanentna nadwyżka popytu nad podażą** (i wynikające stąd niedobory). Permanentna nadwyżka popytu nad podażą kształtowała z kolei stosunek menedżmentu i pracowników do jakości wytwarzanej produkcji. Skoro ilość była królem dla planistów, można było sobie bagatelizować jakość. Gospodarka komunistyczna stała się więc, w bardzo krótkim czasie krainą tandety, na którą zawsze znajdowali się odbiorcy w gospodarce permanentnych niedoborów.

1.2. Zniekształcona mikroekonomia i makroekonomiczne niedobory

Jak widać z powyższego, w gospodarce komunistycznej zniekształcona została w sposób zasadniczy mikroekonomiczna struktura bodźców. A ponieważ zachowania podmiotów gospodarczych i reguły nimi rządzące stanowią fundament gospodarki, zdeformowany fundament musiał w sposób zdecydowanie niekorzystny odbić się na makroekonomii: równowadze w skali całej gospodarki i makroproporcjach gospodarczych. W tej części rozdziału zajmę się głównie kwestiami równowagi, a raczej jej **braku**.

Gospodarkę komunistyczną charakteryzowały – jak już wzmiankowano – niedobory, które z kolei były następstwem miękkiego ograniczenia budżetowego na poziomie firmy. Najlepiej prześledzić tę cechę charakterystyczną na przykładzie zachowań przedsiębiorstw. Otóż przedsiębiorstwa, mimo przydzielonych im w planie zasobów (ograniczę się tutaj do surowców, materiałów i półfabrykatów, pozostawiając na uboczu dobra inwestycyjne i pracowników), mogły odczuwać niedobory z następujących różnych przyczyn:

- zaplanowane dla przedsiębiorstwa zasoby nie mogły zostać fizycznie przekazane przedsiębiorstwom, ponieważ część danych zasobów istniała jedynie w sprawozdaniach (zostały w celu otrzymania premii lub nagród „dopisane z sufitu”);

- dostarczone zasoby były niższej jakości niż wymagane do danej produkcji. W rezultacie przedsiębiorstwa domagały się większej niż zaplanowana ilości, aby zrekompensować wysoki udział wybrakowanych części, nienadających się do dalszego przetwórstwa;

- dostarczone zasoby nie odpowiadały złożonym zapotrzebowaniom co do typów i wymiarów. Producenci bowiem – dla własnej wygody – wytwarzali tak mało typowymiarów, jak tylko mogli sobie pozwolić (o tym, jak drastycznie po wprowadzeniu tego systemu spadała jakość i różnorodność, mierzona m.in. liczbą typowymiarów pokazuje okienko 1.2);

- zaplanowane dla przedsiębiorstwa zasoby istniały fizycznie, ale zostały dostarczone z opóźnieniem i nie mogły zostać wykorzystane w realizacji zadań nakazanych planem w danym okresie sprawozdawczym;

- zasoby nie zostały dostarczone akurat tam, gdzie ich brakowało. Interwencje *ad hoc* planistów i ich politycznych mocodawców zmieniały ciągle wcześniej zaplanowane ilości zasobów. Gdy np. jedne – „priorytetowe” – przedsiębiorstwa zwiększały swoje zapasy „na wszelki wypadek”, inne – „niepriorytetowe” – nie były w stanie wykonać zadań planowych (nawet gdyby takie wykonanie było w ich interesie).

Okienko 1.2. Gwałtowny spadek jakości i różnorodności produkcji już w pierwszych latach centralnego planowania

Pracownicy (i ich szefostwo w przedsiębiorstwie) szybko się uczyli, co naprawdę jest ważne dla centralnego planisty. Nic więc dziwnego, że już w pierwszych latach gospodarki nakazowej wskaźniki inne niż ilość produkcji sygnalizowały zastraszające pogorszenia. Węgierski historyk gospodarczy, prof. Ivan Berend, ustalił na podstawie sprawozdań, że jeśli w 1950 r. 1% produkowanego obuwia przeznaczonego na eksport do innych krajów komunistycznych został odrzucony przez kontrolę techniczną ze względu na niską jakość, to rok później odrzucono już 25% tegoż obuwia! W jednej z fabryk obuwia procent odrzutów z powodu zbyt niskiej jakości był jeszcze wyższy: wahał się w 1952 r. między 20% i 46%! Dla produkcji opon dane odrzutów wahały się między 21% i 26%. W innych gałęziach wytwórczości nie było wiele lepiej.

Jednocześnie z dramatycznym spadkiem jakości kurczył się nie mniej zastraszająco wybór typowymiarów. Wspomniana wcześniej fabryka obuwia oferowała przed II wojną światową 80 modeli męskiego obuwia. Na początku lat pięćdziesiątych XX wieku było to już tylko 16 modeli; przez kolejnych kilka lat było tych modeli jeszcze mniej. Ale – co nie powinno dziwić – nużąc jednakową tandetę ludzie kupowali, bo... nie mieli wyboru. Inne przedsiębiorstwa zachowywały się dokładnie tak samo, nie było bowiem konkurencji, która wymuszałyby coraz wyższą jakość. Nie było też konkurencyjnego importu.

Zauważmy na zakończenie, że wszystko to działo się w warunkach zaostrego prawa karnego, które od 1950 r. przewidywało kary do dwóch lat więzienia za znaczące niewykonanie planu w odniesieniu do zwykłych wskaźników, a do pięciu lat więzienia za także niewykonanie w odniesieniu do ważnych wskaźników.

Źródło: Ivan Berend, *The Hungarian Economic Reforms 1953–1988*, Cambridge U.P. 1990, s. 10–12.

Z powyższej listy przyczyn niedoborów rejestrowanych w przedsiębiorstwach nie wynika wcale, że niedobory brały się z relatywnego niedostatku surowców, materiałów i półfabrykatów w stosunku do wytworzonej produkcji. Przy danej strukturze bodźców bieżące niedobory na szczeblu mikro (w przedsiębiorstwach) w połączeniu z nadmiernymi zapasami przedsiębiorstw mogły powstawać także w warunkach nadwyżki podaży nad popytem w skali makro (całej gospodarki).

Dobrym potwierdzeniem powyższej tezy może być porównanie zużycia podstawowych dóbr, takich jak energia czy stal, na jednostkę produkcji w porównaniu z gospodarkami kapitalistycznymi (zob. tab. 1.1). Wynika z nich jednoznacznie, że do wytworzenia 1000 dol. PKB gospodarki komunistyczne zużywały 2,0–2,5 razy **więcej** tych zasobów niż gospodarki kapitalistyczne. Jak widać, niedobory były w gospodarce komunistycznej następstwem zniekształconej struktury bodźców, a nie fizycznego braku czegokolwiek.

Tabela 1.1. Zużycie energii i stali w kilogramach na 1000 dol. wytworzonego PKB w wybranych gospodarkach komunistycznych i kapitalistycznych

Kraj	Energia (w kg) ^a	Stal (w kg)
Gospodarki komunistyczne		
Bulgaria	1 464	87
Czechosłowacja	1 290	132
Polska	1 515	88
Węgry	1 058	135
Związek Sowiecki	1 490	135
Gospodarki kapitalistyczne		
Austria	603	39
Belgia	618	36
Finlandia	767	40
Francja	502	42
Niemcy (Republika Federalna)	565	52
Wielka Brytania	820	38

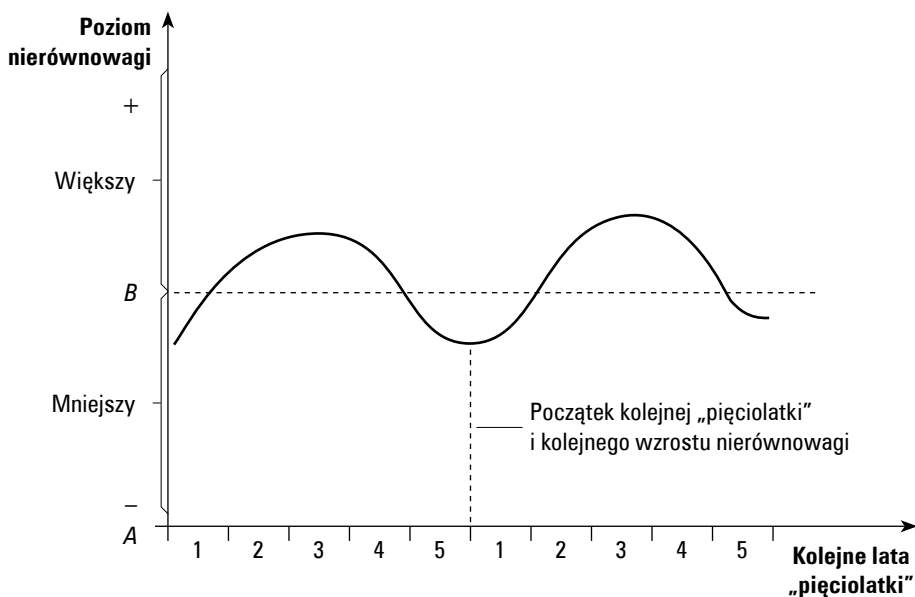
Objaśnienia: ^a różne źródła energii, mierzonej w ekwiwalencie kilogramów węgla.

Źródło: Winiecki [1988].

Stała nadwyżka popytu nad podażą w warunkach istnienia „darmowych” dóbr (z perspektywy przedsiębiorstw) wynikała z większego niż w krajach kapitalistycznych zużycia zasobów w bieżącej produkcji, znacznie większych zapasów czynionych

przez przedsiębiorstwa, nadmiernego popytu na dobra inwestycyjne czy – wreszcie – na pracę. Wszystko to tworzyło klimat permanentnych niedoborów. Niedobory stawały się normą, podczas gdy równowaga podaży i popytu – wyjątkiem od normy.

W tych warunkach Kornai pisał o „normalnym” poziomie niedoborów (zob. rys. 1.3). Miało to swoje ekonomiczne konsekwencje. Ponieważ niedobór był czymś stałym, normą, więc planiści z wyższych szczebli piramidy nie widzieli powodu do interwencji w samym występowaniu niedoboru. Dopiero gdy skala owego niedoboru przekraczała stan uważany za normalny, następowała interwencja: mikroekonomiczna, w odniesieniu do przedsiębiorstwa lub branży, bądź makroekonomiczna – w odniesieniu do całej gospodarki.



Objaśnienia: + nierównowaga wyższa niż przeciętna; B – przeciętny poziom nierównowagi („normalny” poziom nierównowagi według Kornai’a); – nierównowaga niższa niż przeciętna; A – gospodarka zrównoważona

Rysunek 1.3. „Normalny” poziom nierównowagi (B) w gospodarce komunistycznej i odchylenia od tego poziomu

Źródło: zaadaptowane z Kornai [1992].

I tu dochodzimy do ważnej konstatacji. Z wcześniejszego opisu można by wyciągnąć wniosek, że w warunkach klimatu permanentnych niedoborów skala tych niedoborów była najczęściej stała. Rysunek 1.3 sugeruje jednak coś wręcz odwrotnego. Skala niedoborów ulegała zmianie i obok przypadkowych, wywołanych jednorazowym zdarzeniem zmian skali niedoborów, istniał i w tym przypadku endogeniczny czynnik