

SOCJALIZM
KAPITALIZM

CZĘŚĆ PIERWSZA

PROBLEMY DEFINICJI SOCJALIZMU WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE*

Mówiąc o pojęciach, poruszamy się po znacznie bardziej niepewnym gruncie niż wtedy, gdy badamy problem związków przyczynowych. W tym drugim przypadku bowiem możemy odnieść nasze rozważania do rzeczywistości i w konfrontacji z nią oddzielić twierdzenia uzasadnione od bezpodstawnych. Na tym polega znany popperowski zabieg falsyfikacji. W pierwszym przypadku takiej możliwości nie ma, definicje bowiem nie podlegają falsyfikacji. Jedynie twierdzenia odnoszące się do stanów rzeczy opisywanych tymi definicjami mogą być w niektórych przypadkach (o ile twierdzenia są poprawnie sformułowane) poddane empirycznemu sprawdzeniu; taki zabieg należy jednak już do drugiej kategorii. W jaki sposób zatem można odróżnić „naukowe” definicje socjalizmu od „nienaukowych”?

Nie starając się tutaj udzielić dokładnej odpowiedzi na tak postawione pytanie, proponowałbym, by każda próba sformułowania naukowej definicji spełniała trzy dość skromne, wzajemne ze sobą powiązane warunki:

- nie powinna być obciążona wartościowaniem,
- nie powinna być zupełnie arbitralna i zmienna w czasie,
- powinna się odznaczać odpowiednią precyzją.

Bez trudu można podać przypadki wyraźnie sformułowanych albo ukrytych definicji socjalizmu, które nie spełniają przynajmniej

* Tekst ten, napisany w 1988 r., został po raz pierwszy opublikowany pt. *Problems with the Definition of Socialism in Today's World*, w: *Socialism Today? The Changing Meaning of Socialism*, O. Sik (red.), Macmillan, London 1991, s. 65–73.

jednego z tych warunków. Zaczynając od pierwszego wymagania zauważmy, że w oficjalnym języku w krajach socjalistycznych wszelkie zjawiska negatywne są powszechnie uznawane za „odstępstwa od socjalizmu”. W toczącej się właśnie w ZSRR dyskusji niektórzy autorzy nie są gotowi uznać, że kiedykolwiek istniał tam jakiś socjalizm, przynajmniej do 1985 r. Jeden z polskich autorów pytał retorycznie: „Gdzie jest więcej socjalizmu: w Szwecji czy w Rumunii?”¹ Sądzę, że za wszelkimi takimi wypowiedziami kryje się ogólna wartościująca koncepcja socjalizmu jako stanu powszechnej szczęśliwości². Jeżeli zatem pewne wydarzenia czy tendencje mają wyraźnie negatywny charakter, to nie są częścią składową socjalizmu, są od niego całkowicie niezależne bądź zachodzą raczej mimo socjalizmu niż jako jego skutek. Niektórzy przedstawiciele tego podejścia bez trudu uznają hitlerowskie Niemcy za skrajną formę kapitalizmu, a jednocześnie niechętnie uznaliby stalinizm za skrajną formę socjalizmu. Dzieje się tak dlatego, że „socjalizm” jest dla nich słowem świętym.

Drugi warunek oznacza, że nie należy się zadowalać biernym wyliczaniem różnych definicji socjalizmu czy podaniem własnej, bez ustalenia pewnych kryteriów, które ograniczyłyby bezkrytyczne rozciąganie sensu tego słowa³. Mówiąc inaczej, socjalizm nie powinien być pojęciem doskonale elastycznym, jeżeli w ogóle ma mieć jakiś sens. Potrzeba nam pewnej stabilności struktury pojęciowej, jeżeli mamy poprawnie rejestrować zmiany zachodzące w rzeczywistości.

Moim zdaniem, tendencja do niemal nieograniczonego rozszerzania pojęcia socjalizmu upowszechnia się w krajach RWPG głównie z dwóch powodów. Po pierwsze, „socjalizm” był tam nazwą oficjalnej ideologii partii rządzących. Niektóre z tych partii — z jednej strony stojąc w obliczu głębokiego kryzysu w ich krajach, a z drugiej strony nie chcąc przyznać się otwarcie do porażki tej ideologii — proponują ostatnio radykalne zmiany, twierdząc jednocześnie, że są to tylko

¹ J. Małanowski, 1989.

² Na skłonności do takiego definiowania socjalizmu zwrócił uwagę L. Sirc (1974, s. 170): „termin «socjalizm» jest często używany na oznaczenie systemu, w którym wszystkim dobrze się żyje”. I dodał: „Jeśli to ma być socjalizm, to wszyscy jesteśmy socjalistami...”.

³ Nie należy tego mylić z sugestią postawienia pewnych barier ideologicznych zmianom systemowym w krajach „realnego socjalizmu”. Chodzi raczej o to, by — przynajmniej w dyskusjach naukowych — wykazać większą powściągliwość w uznawaniu każdej takiej zmiany za rozwiązanie mieszczące się w ramach „socjalizmu”.

modyfikacje ich (zasadniczo nie zmienionej) koncepcji socjalizmu. Zapewne chodzi tu o stworzenie wrażenia, że sama oficjalna doktryna od początku była w zasadzie słuszna. Dlatego nawet te modyfikacje nie podważają ideologicznego prawa do utrzymywania się przy władzy.

Jako przykład takiego rozszerzania oficjalnego pojęcia socjalizmu, pozwolę sobie przytoczyć fragment uchwały Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej z 1987 r.: „Gospodarka nieformalna i sektor prywatny są integralną częścią *socjalistycznej* gospodarki”⁴. Analogicznie, rolnictwo indywidualne — mocą specjalnej poprawki do konstytucji wprowadzonej w 1983 r. — zostało uznane za element *socjalistycznej* gospodarki w Polsce.

Nie tylko władze, ale również niektórzy ekonomiści proponują radykalne zmiany (np. wprowadzenie rynku kapitałowego włącznie z giełdą papierów wartościowych) jako środki przebudowy w ramach gospodarki socjalistycznej. Zapewne jest to wyraz chęci osłabienia ideologicznych ataków na takie zmiany, a być może też dostarczenia władzom sposobu ratowania twarzy, w nadziei, że potem chętniej przystaną one na proponowane rozwiązania. Rozmywanie koncepcji socjalizmu wydaje się ceną wartą poniesienia, jeżeli w ten sposób miałyby wzrosnąć szanse wprowadzenia tych zmian. Mam pewne zrozumienie dla motywów kryjących się za taką skłonnością⁵. Sądzę jednak, że dla pojęciowej jasności należałoby jakoś ograniczyć dowolność używania terminu „socjalizm”, przynajmniej w dyskusjach teoretycznych. Dodatkowym powodem przemawiającym za taką powściągliwością jest wątpliwość, czy metoda wciskania wszelkich zmian pod stosownie naciągniętą czapkę socjalizmu może być skuteczna; sądzą, że przeciwnicy reform nie dadzą się tak łatwo przechytrzyć.

*

Analizując pojęcie socjalizmu, warto rozróżnić kilka szerokich kategorii, w odniesieniu do których często używa się słowa „socjalistyczny”:

⁴ Możliwa jest jednak również inna interpretacja: słowo „socjalizm” ma oznaczać, że mimo dopuszczenia do wzrostu sektora prywatnego, jego rola nie może się stać dominująca (cyt. za I. Szelenyi, 1988, s. 42).

⁵ Podobne podejście polega na twierdzeniu, że pewne kategorie (np. zysk, rynek, bankowość prowadzona na zasadach handlowych), uważane dotąd za „kapitalistyczne”, faktycznie pojawiły się na długo przed powstaniem kapitalizmu. Nie są więc specyficznie „kapitalistyczne” i można je dopuścić również w „socjalizmie”.

- *Socjalistyczne ideały* albo pożądane stany społeczeństwa. Lista takich ideałów jest dość długa, do głównych należą zapewne: sprawiedliwość gospodarcza, sprawiedliwy podział dochodu i bogactwa, likwidacja ubóstwa⁶.

- *Socjalistyczne systemy gospodarcze*, tzn. pewne typy rozwiązań instytucjonalnych regulujących w skali całego kraju życie gospodarcze.

- *Socjalistyczne doktryny*, tzn. zestawy twierdzeń, które mają na celu wyjaśnienie, dlaczego i w jaki sposób muszą się pojawić systemy socjalistyczne⁷, i/lub koncentrują się na opisie właściwości tych systemów oraz ich (rzekomo) wyższej sprawności, włącznie z ich szczególną zdolnością do realizacji socjalistycznych ideałów.

- *Partie polityczne i inne organizacje* nazywające się mianem „socjalistycznych” i/lub wyznające wierność socjalizmowi.

Zupełnie oczywiste jest, że należy zachować niezwykłą ostrożność we wszelkich próbach wyprowadzania definicji systemu socjalistycznego z oficjalnych programów i oświadczeń instytucji objętych czwartą kategorią, w przeciwnym bowiem razie można łatwo paść ofiarą politycznego manipulowania pojęciami. Wspomniałem już o tym niebezpieczeństwie mówiąc o ostatnich wypowiedziach niektórych partii rządzących w krajach RWPG. Podobne zagrożenie dotyczy również odpowiednich organizacji na Zachodzie. Reguły walki wyborczej sprawiają tam, jak się wydaje, że znacznie łatwiej jest zmienić program niż przyznać się do tego przez zmianę nazwy partii i/lub zmianę ideologii⁸. Przykładem może być Hiszpańska Partia Socjalistyczna, realizująca „thatcherowską” politykę ekonomiczną.

Należałoby także unikać *definiowania* socjalistycznych systemów gospodarczych w takich kategoriach, które by oznaczały wysoki stopień spełnienia ideałów socjalistycznych (i innych dobrych rzeczy). Systemy te należy raczej definiować w kategoriach pewnych cech instytucjonalnych. Nieprzestrzeganie tego wymagania prowadzi do wartościujących definicji socjalizmu⁹, które — jak już zauważyłem

⁶ W sprawie różnych sformułowań ideałów socjalistycznych zob. L. Kolakowski, S. Hampshire, 1974.

⁷ Najważniejszym przykładem jest tu marksowski materializm historyczny.

⁸ Może być tak, że zmiana nazwy partii przypomina zmianę szyldu firmy: w obu przypadkach w wyniku powstałego zamieszania pojawia się ryzyko utraty pewnej części „klienteli”.

⁹ Przykładem takiego podejścia może być propozycja Lischkina, by „jako kryterium istnienia socjalizmu przyjąć takie wskaźniki, jak poziom wydajności pracy, poziom życia, poziom dobrobytu (np. śmiertelność niemowląt i przeciętna długość życia), a także zakres swobód demokratycznych” (cyt. za M. Ellman, 1989, s. 3).

— należy odrzucić jako metodologicznie błędne. Jest jednak jeszcze jeden metodologiczny powód skłaniający do pojęciowego rozdzielenia socjalistycznych ideałów i socjalistycznych systemów: tylko wtedy ich wzajemne związki mogą być przedmiotem analizy teoretycznej i empirycznej, a nie będą dekretowane na mocy samej tylko definicji. Analiza taka może wykazać, że pewne ideały socjalistyczne, np. zmniejszenie zróżnicowania dochodów, doczekały się zaawansowanej realizacji w niektórych systemach kapitalistycznych. Można by tu wskazać np. Tajwan¹⁰. Po to, by nie zamykać się na takie odkrycia, wyznawcy socjalistycznych ideałów powinni uwolnić swe umysły od socjalistycznych doktryn, które postulują istnienie sztywnego związku pomiędzy pewnymi rozwiązaniami instytucjonalnymi i pewnymi typami wyników ekonomicznych.

*

Skoncentruję się teraz na socjalistycznych systemach gospodarczych. Stwierdziłem już, że należy je definiować w kategoriach pewnych cech instytucjonalnych. W jakich jednak instytucjach mamy się doszukiwać wyróżniających cech takich systemów? Jakie powinno być kryterium wydzielenia takich rozwiązań instytucjonalnych? Proponuję, by w celu uniknięcia dowolnego naciągania pojęcia systemu socjalistycznego za podstawowe kryterium przyjąć zachowanie przynajmniej pewnych głównych elementów jego pierwotnego znaczenia. Przy tym założeniu większość z nas zgodzi się zapewne, że wyróżniającą cechą gospodarki socjalistycznej (od której zresztą wywodzi się samo słowo „socjalizm”) jest oparcie jej na społecznej własności środków produkcji¹¹. Pojęcie takiej własności nie jest bynajmniej jasne i wymagałoby dłuższego omówienia¹². Cokolwiek by jednak ono

¹⁰ Zob. S. C. Tsiang, 1988.

¹¹ Ważnym wyjątkiem od tego definicyjnego założenia jest definicja socjalistycznego systemu gospodarczego sformułowana wyłącznie w kategoriach zasięgu działań redystrybucyjnych państwa dobrobytu. Właśnie w tym sensie mówi się np. o socjalizmie szwedzkim. Takie użycie terminu krytykował już K. Diehl (1926, s. 580), twierdząc, że w ten sposób miesza się ustrój socjalistyczny z reformami społecznymi realizowanymi w kapitalizmie. Wydaje się, że podobnego zdania jest „The Economist”, kiedy publikuje opinię, że „socjaldemokratyczny model społeczeństwa” jest „kapitalizmem opieki społecznej”.

¹² W innej pracy próbowałem rzucić nieco światła na różne koncepcje własności (zob. L. Balcerowicz, 1987).

oznaczało, nie obejmuje na pewno własności prywatnej. W istocie własność społeczna była rozumiana jako — w pewnym sensie — przeciwieństwo własności prywatnej.

Socjalistyczne propozycje zastąpienia własności prywatnej własnością społeczną opierały się na dwóch głównych przesłankach.

- Dochód czerpany z tytułu własności prywatnej (dochód właścicieli) był uważany za „nie zapracowany”. Jedynym dochodem uzasadnionym był dochód z pracy¹³. Na skutek takiego podejścia cała uwaga koncentrowała się obsesyjnie nie na ogólnym zróżnicowaniu dochodów, obojętne z jakiego źródła, lecz na jednym tylko rodzaju dochodów, uznanym za przejaw wyzysku.

- Prywatna własność środków produkcji była uważana za instytucjonalną podstawę wolnokonkurencyjnego rynku, który z kolei był potępiany jako marnotrawny i niezmiernie nieefektywny sposób koordynacji w gospodarce¹⁴.

Jednocześnie uznano za możliwe zastąpienie samoczynnej koordynacji rynkowej jakąś „wyższą”, świadomą harmonizacją działalności gospodarczej, tj. planowaniem ogólnogospodarczym. W tym ujęciu argument za zastąpieniem własności prywatnej własnością „społeczną” wynika z założonego związku pomiędzy tą pierwszą i wolnym rynkiem, a także z przekonania, że koordynację rynkową można zastąpić jakąś „wyższą” formą koordynacji nierynkowej. Pogląd taki czyni z planowania w skali całej gospodarki centralny element gospodarki socjalistycznej, zastępujący rynek, a własność prywatna zostaje potępiona *właśnie dlatego*, że takie planowanie uniemożliwia, powodując samoczynne, „anarchiczne” procesy w gospodarce.

¹³ Ocena różnych źródeł dochodu (i zróżnicowania dochodów) jest zawsze sądem wartościującym; w oczywisty sposób odnosi się to również do formułowanych przez socjalistów ocen dochodu z własności. W marksizmie tę negatywną ocenę przedstawia się jednak w taki sposób, jak gdyby była ona odkryciem naukowym, chociaż w rzeczywistości opiera się po prostu na sformułowanej przez Marksa, arbitralnej definicji „wartości dodatkowej”. Wnikliwe uwagi w tej sprawie można znaleźć w: T. Sowell, 1980, s. 225–227.

¹⁴ Warto podkreślić, że dla większości wybitnych wczesnych socjalistów (włączając Marksa) głównym złem był wolnokonkurencyjny charakter rynku, tzn. rywalizacja gospodarcza jako główne źródło zakłóceń w gospodarce. Konkurencja rynkowa jest więc nie do pogodzenia z socjalistyczną tradycją. W sprawie prezentacji poglądów wczesnych socjalistów zob. C. Kernig, 1979. Ich podejście do wolnego, konkurencyjnego rynku było zatem dokładnym przeciwieństwem wizji „niewidzialnej ręki” Adama Smitha.

Jest to interpretacja typowa dla większości wczesnych socjalistów, jest ona także kluczowym elementem marksowskiej wizji socjalistycznego systemu gospodarczego¹⁵. Wydaje mi się, że najważniejsze w marksowskim pojmowaniu (lub definicji?) prywatnej własności środków produkcji jest „odosobnienie” poszczególnych producentów — cecha skłaniająca ich do takiego działania, którego wynikiem jest „anarchia produkcji”, tj. konkurencyjny mechanizm rynkowy. Rzeczywiście wydaje się, że owo odosobnienie jest głównym powodem, dla którego własność prywatna miałyby być zastąpiona własnością „społeczną”¹⁶. Dlatego każda koncepcja własności społecznej, która miałaby przewidywać takie wyodrębnienie, popada w zasadniczą sprzeczność z samą istotą marksowskiej wizji socjalizmu. Marks mógł oczekiwać, że harmonijna koordynacja nierynkowa da się osiągnąć bez centralizacji, w wyniku swobodnego współdziałania autonomicznych wytwórców. Dziś już jednak wiemy, że w gospodarce o pewnym stopniu złożoności nie jest to możliwe¹⁷. Po to bowiem, by znieść rynek, trzeba ograniczyć autonomię przedsiębiorstw, a to z kolei tworzy próżnię, którą musi wypełnić centralistyczne planowanie. Niezależnie zatem od tego, o czym mógł marzyć Marks, jedyną realną formułą własności społecznej, która da się pogodzić z jego wizją socjalizmu jako systemu gospodarczego pozbawionego rynku, jest scentralizowana własność państwowa. „Socjalizm realny” (a dalej „komunizm wojenny”) jest więc pod tym względem zasadniczo zgodny z rzeczywistą treścią marksowskiej wizji socjalizmu¹⁸. Możemy na to trochę ironicznie patrzeć jako na przykład alienacji — wyodrębnienia się wytworu od wytwórcy.

¹⁵ W opisie poglądów Marksa na socjalizm szeroko wykorzystuję pracę K. Kloca, 1980, s. 1–160. W sprawie interpretacji podobnej do przedstawionej w tej książce zob. A. Nove, 1983, s. 1–60; D. Lavoie, 1985, s. 28–38.

¹⁶ Na poparcie tego poglądu można przypomnieć, że Marks uważał rozwój kapitalistycznych spółek akcyjnych za element przejścia od kapitalizmu do socjalizmu, ponieważ oznaczał on — jego zdaniem — coraz szersze zastępowanie mechanizmu rynkowego planową, nierynkową koordynacją.

¹⁷ W sprawie wnikliwej krytyki utopijnego charakteru propozycji nierynkowej i jednocześnie niehierarchicznej koordynacji zob. A. Lindbeck, 1977.

¹⁸ Czasami tytułem zastrzeżenia podnosi się, że „socjalizm realny” nie daje żadnych wskazówek dotyczących sprawności marksowskiego modelu socjalizmu, sam Marks bowiem przewidywał pojawienie się socjalizmu w krajach najwyżej rozwiniętych, natomiast w praktyce wprowadzono go w kraju zacofanym. Jest to jednak argument całkowicie chybiony. Problem polega nie tylko na tym, że rozwój historyczny zadał kłam przepowiedniom Marksa. Chodzi przede wszystkim o to, że nawet gdyby próba wprowadzenia marksowskiego socjalizmu faktycznie została podjęta w krajach najwyżej

*

Wobec rozczarowania wynikami tradycyjnego systemu socjalistycznego w wersji radzieckiej, w krajach nim obarczonych zaczęto poszukiwać nowych modeli gospodarki socjalistycznej. Nie miejsce tu na omawianie ewolucji tych modeli. Odnotujemy jedynie, że ważnym krokiem w tym procesie był przedstawiony w 1961 r. przez Włodzimierza Brusa „model zdecentralizowany”, który przewidywał daleko idącą decentralizację decyzji dotyczących bieżącego funkcjonowania, przy utrzymaniu bezpośredniej kontroli centrum nad nowymi inwestycjami. Ten typ modelu tworzył, jak się wydaje, podstawowy „paradygmat reformy” w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych w Polsce i na Węgrzech oraz zdobył sobie również popularność w Jugosławii¹⁹. Model ów stanowił częściowe odstępstwo od socjalizmu marksowskiego, dopuszczał bowiem pewne elementy rynku w regulacji bieżącej produkcji. Mimo to jednak nadal można go było obronić na gruncie marksowskim, ponieważ decyzje inwestycyjne w przeważającej mierze miały pozostać domeną centralnego planowania.

Współcześnie większość ekonomistów zajmujących się reformą z uzasadnionym sceptycyzmem podchodzi do zalet centralizacji inwestycji (w tym również W. Brus, 1988). Dziś dominuje pogląd, że reforma zmierzająca do podniesienia efektywności musi przewidywać wprowadzenie prawdziwych mechanizmów rynkowych, obejmujących również rynek kapitałowy. W większości przedstawionych dotąd schematów nadal jednak utrzymuje się dominację „społecznej” własności środków produkcji. Dlatego właśnie ich autorzy lub też krytycy uznają je za propozycje „socjalistycznej gospodarki rynkowej”. Taka ocena zasługuje na komentarz.

Po pierwsze, trzeba zauważyć, że jeżeli takie schematy pozostają jeszcze w obrębie socjalizmu, to z pewnością należą do jego niemarkowskiej odmiany²⁰. W marksowskiej bowiem perspektywie „socjalizm rynkowy” jest terminem wewnętrznym sprzecznym. Według mojego pojmowania myśli Marksa, własność była dla niego „społeczna” w tym

rozwinętych, wyniki na pewno nie byłyby lepsze, ponieważ skuteczność hierarchicznej, nierynkowej koordynacji spada wraz ze wzrostem złożoności gospodarki.

¹⁹ Por. M. Ellman, 1971, s. 20.

²⁰ Rzeczywiście, niektóre z wymienionych schematów przywodzą na myśl dzieła „socjalistów utopijnych”, np. Owena lub Lasalle’a, którzy byli zwolennikami systemu gospodarczego opartego na spółdzielniach wytwórców.

sensie, że miała przewyżczać wyodrębnienie producentów, tj. ich samoczynne wzajemne oddziaływanie typu rynkowego.

W konsekwencji, jeśli odrzuci się marksowską niechęć do rynku, to trzeba również zgodzić się na rewizję motywowanej ideologicznie wrogości wobec prywatnej własności środków produkcji.

Wydaje mi się, że dla większości autorów i zwolenników schematów „socjalizmu rynkowego” przymiotnik „socjalistyczny” i związany z nim akcent na własność „społeczną” nie wyrażają żadnego ideologicznego zaangażowania. Są one raczej wyrazem odczucia tego, co jest politycznie dopuszczalne, a co nie. Zważywszy jednak ostatnie zmiany w obozie socjalistycznym, taka postawa może grzeszyć nadmierną ostrożnością²¹. Dlatego sądzę, że poszukiwanie nowego systemu gospodarczego nie powinno być ograniczane żadnymi *-izmami* i że dyskusja o reformie — przynajmniej w gronie ekonomistów — nie powinna się koncentrować na tym, czy odpowiednie schematy są jeszcze zgodne z socjalizmem. Należałoby natomiast zwrócić uwagę na ich potencjalną sprawność i zdolność do rozwiązywania poważnych problemów gospodarczych w krajach socjalistycznych.

Bibliografia

L. Balcerowicz *Remarks on the Concept of Ownership*, „Oeconomica Polona” 1987, nr 1, s. 75–95.

W. Brus *Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1961.

W. Brus *From Revisionism to Pragmatism*, referat przedstawiony na konferencji „Plan a rynek” w Wiedniu w 1988 r.

K. Diehl *Sozialismus und Kommunismus*, w: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Gustav Fischer, Jena 1926, s. 578–611.

M. Ellman *Soviet Planning Today*, Cambridge University Press, Cambridge 1971.

M. Ellman *Intellectual Barriers to Economic Reform in the USSR*, maszynopis powielony, Sopron 1989.

C. Kernig *Sozialismus. Ein Handbuch*, t. 1, W. Kohlhammer, Stuttgart 1979.

K. Kłoc *Plan i rynek w radzieckich dyskusjach ekonomicznych 1917–1929*, praca doktorska, Warszawa 1980.

²¹ Jako przykład pozwolę sobie wskazać niedawną polską dyskusję na temat sektora prywatnego, w której wielu ekonomistów domagało się podniesienia granicy zatrudnienia w firmie prywatnej, proponując różne konkretne liczby. Potem jednak, po zmianie rządu w 1988 r., w styczniu 1989 r. przyjęto ustawę, która takie granice w ogóle zniosła.

- L. Kolakowski, S. Hampshire (red.) *The Socialist Idea*, Wiedenfeld and Nicolson, London 1974.
- D. Lavoie *Rivalry and Central Planning*, Cambridge University Press, Cambridge 1985.
- A. Lindbeck *The Political Economy of the New Left. An Outsider's View*, Harper and Row, New York 1977.
- J. Malanowski Wywiad, „Przegląd Tygodniowy” 1989, nr 15.
- L. von Mises *Socialism. An Economic and Sociological Analysis*, Yale University Press, New Haven 1951 (oryginał niemiecki wydany w 1922 r.).
- New Paths for Socialism*, „The Economist”, 21 XII 1985.
- A. Nove *The Economics of Feasible Socialism*, George Allen & Uniwin, London 1983.
- L. Sirc *Socialism and Ownership*, w: L. Kolakowski, S. Hampshire (red.) *The Socialist Idea*, Wiedenfeld and Nicolson, London 1974, s. 170–83.
- T. Sowell *Knowledge and Decisions*, Basic Books, New York 1980.
- I. Szelenyi *Eastern Europe in an Epoch of Transition towards a Socialist Mixed Economy?*, maszynopis powielony, Sopron 1988.
- S. C. Tsiang *Taiwan's Economic Success Demystified*, „Journal of Economic Growth” 1988, nr 1, s. 21–36.

Rozdział 3

Z HISTORII SPORU O SPRAWNOŚĆ GOSPODARCZĄ SOCJALIZMU*

Spór o sprawność gospodarczą socjalizmu toczył się głównie wśród ekonomistów na Zachodzie i rozpoczął się na przełomie wieku XIX i XX. Za punkt zwrotny w tym sporze uważa się powszechnie opublikowanie w języku niemieckim przez Ludwika von Misesa w 1920 r. artykułu kwestionującego możliwość prowadzenia racjonalnego rachunku ekonomicznego w socjalizmie¹. Mises rozwinął swoją krytykę socjalizmu w kilku następujących dziełach². Innym wybitnym przedstawicielem krytyków socjalizmu był Friedrich Hayek. Na uwagę zasługuje również analiza słabości gospodarczych socjalizmu przedstawiona w 1922 r. przez Borysa Bruckusa w trzech artykułach napisanych i opublikowanych w Rosji Radzieckiej³. Ważny wkład w dyskusję wniósł też, moim zdaniem, norweski ekonomista T. J. B. Hoff w dziele opublikowanym w oryginale w 1938 r.⁴

* Tekst ten, napisany w 1988 r., po raz pierwszy ukazał się w zbiorze *Szkice ekonomiczne. Pamięci Edwarda Lipińskiego*, PWE, Warszawa 1991.

¹ Wersja angielska artykułu: *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, w: *Collectivist Economic Planning*, F. A. Hayek (red.), London 1935, s. 201–243.

² *Socialism. An Economic and Sociological Analysis*, New Haven 1951 (oryginał niemiecki ukazał się w 1922 r.); *Human Action. A Treatise on Economics*, New Haven 1963 (wyd. 1 — 1949).

³ B. Bruckus *Problemy narodnego chozajstwa pri socyjalistycznym stroje*, „Ekonomist” 1922, nr 1, s. 48–65. Dwa kolejne artykuły pod tym samym tytułem ukazały się w numerze 2 z tegoż roku (s. 48–183) i numerze 3 (s. 54–72). Artykuły te będą dalej oznaczać odpowiednio jako *Problemy...* I, II, III.

⁴ Wersja angielska: T. J. B. Hoff *Economic Calculation in the Socialist Society*, London 1949.

Stronę „socjalistyczną”, która odpierała zarzuty krytyków i formułowała twierdzenia o ekonomicznych zaletach socjalizmu, reprezentowali tacy ekonomiści, jak Fred M. Taylor, H. D. Dickinson, Maurice Dobb, Oskar Lange⁵. Udział w dyskusji po tej stronie nie zawsze szedł w parze z socjalistycznymi sympatiami. Czołowym przykładem może być J. Schumpeter, którego trudno posądzić o polityczne zaangażowanie w sprawę socjalizmu. W omawianym sporze opowiedział się on jednak zdecydowanie po stronie jego zwolenników⁶.

1. Wokół „tradycyjnej” interpretacji sporu

Celem tego opracowania nie jest wyczerpujące omówienie przebiegu sporu i wkładu doń rozmaitych autorów. Dlatego ograniczę się głównie do już wymienionych, którzy są zresztą — jak sądzę — dostatecznie reprezentatywni dla stron interesującej nas debaty. Uwzględnienie innych osób nie zmieniłoby więc zasadniczo jej obrazu. W opracowaniu tym zamierzam natomiast wykazać nietrafność *podręcznikowej interpretacji sporu*, rozpowszechnionej zarówno na Zachodzie (przynajmniej do niedawna), jak i w literaturze polskiej. Interpretacja ta: 1) sprowadza spór o sprawność gospodarczą socjalizmu niemal wyłącznie do kwestii racjonalnego rachunku ekonomicznego, 2) głosi, że w sporze na ten temat niekwestionowane zwycięstwo odniosła strona socjalistyczna z O. Langem na czele⁷.

⁵ F. M. Taylor *The Guidance of Production in a Socialist State*, „The American Economic Review”, March 1929; H. D. Dickinson *Price Formation in a Socialist Community*, „The Economic Journal”, June 1933, s. 237–250; M. Dobb *Economic Theory and the Problems of a Socialist Economy*, „The Economic Journal”, December 1933, s. 588–598; O. Lange *On the Economic Theory of Socialism*, w: *On the Economic Theory of Socialism*, B. J. Lippincott (red.), Minneapolis 1938, s. 55–120 (przekład polski — *O teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej*, w: *Pisma ekonomiczne i społeczne 1930–1960*, Warszawa 1961, s. 89–125).

⁶ Zob. J. Schumpeter *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

⁷ Szczególnie katerygorycznie głosi to E. Łukawer (*Spór o racjonalność gospodarki socjalistycznej. Z historii problemu*, Warszawa 1985); zob. też J. G. Zieliński *Rachunek ekonomiczny w socjalizmie*, Warszawa 1961. Bardziej powściągliwe stanowisko w kwestii wyniku sporu Lange–Mises zajęli J. Głowczyk (*Ewolucja poglądów na temat systemu zarządzania i planowania w Polsce*, w: *Dyskusja o funkcjonowaniu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1969, s. 193–204) oraz W. Brus (*Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1961, s. 29–62).

Otóż jest prawdą, że kwestia rachunku ekonomicznego zajmowała czołowe miejsce w omawianej debacie. Jednakże jej wybitni uczestnicy, głównie po stronie „antysocjalistycznej”, podejmowali również inne ważne problemy gospodarki socjalistycznej (na niektóre z nich zwrócę uwagę dalej). Dlatego w tytule tego opracowania jest mowa o sprawności gospodarczej socjalizmu, gdyż jest to pojęcie ogarniające różne aspekty wpływu danego systemu gospodarczego na warunki życia podlegających mu ludzi. Jeśli zaś chodzi o samą kwestię rachunku ekonomicznego w socjalizmie, to wskażę — nawiązując do pewnych prac zachodnich ekonomistów — że O. Lange i inni przedstawiciele strony socjalistycznej nie odpowiedzieli właściwie na wyzwanie Misesa. Teraz natomiast trzeba zwrócić uwagę, że samo pojęcie gospodarki socjalistycznej ewoluowało w toku i pod wpływem debaty. Dlatego dalej będę zaznaczać — jeśli nie będzie to wynikać z kontekstu — o jaką koncepcję socjalizmu chodzi.

Ogólnie można powiedzieć, że Mises miał na myśli w swoim przełomowym artykule z 1920 r. taki model gospodarki socjalistycznej, jaki dominował w jego czasach i wcześniej w ideologii ruchu socjalistycznego pod wpływem Marksa i marksistów. Była to mianowicie gospodarka, w której — dzięki zniesieniu prywatnej własności i pieniądza — rynek został zastąpiony planowaniem ogólnogospodarczym⁸. Chodzi tu więc o centralistyczną, nierynkową gospodarkę bezpieniężną. W późniejszych pracach (a częściowo już także we wspomnianym artykule) Mises analizował również szerszą koncepcję socjalizmu jako nierynkowego, etatystycznego⁹ systemu gospodarczego, w którym niewykluczona jest pewna rola pieniądza. Przypomina to z grubsza system nakazowo-rozdzielczy. Podobną koncepcją socjalizmu posługiwali się również F. Hayek i B. Bruckus.

W odpowiedziach strony socjalistycznej na wyzwanie Misesa pojawiają się ważne zmiany w stosunku do pierwotnego marksows-

⁸ Więcej na ten temat zob. G. Temkin *Karola Marksa obraz gospodarki komunistycznej*, Warszawa 1962.

⁹ Mises podkreślał, że każde „uspołecznienie” gospodarki, przewidujące przeniesienie decyzji gospodarczych w danym kraju na szczebel całego społeczeństwa, nieuchronnie oznacza jej upaństwowienie. Marksowski socjalizm jest więc, jego zdaniem, w istocie rzeczy skrajnym etatyzmem, a marksistowska wizja uspołecznionej gospodarki nierynkowej jako czegoś jakościowo innego od gospodarki totalnie upaństwowionej opiera się na iluzji. Zob. L. von Mises *Socialism...*, ed. cit., s. 95–98.

kiego modelu socjalizmu: znika postulat zniesienia pieniądza, wysuwane są propozycje „symulowanego” rynku. Niektórzy proponują wręcz wprowadzenie, przynajmniej częściowo, rzeczywistego mechanizmu rynkowego¹⁰. Propozycje te spotykały się z kolei — jak to zobaczymy dalej — z krytyczną oceną strony przeciwnej. Dla obu stron było jednak na ogół jasne, że ostateczną linią oddzielającą socjalizm od kapitalizmu jest dominacja w socjalizmie nieprywatnej własności środków produkcji. To z kolei implikowało — ich zdaniem — znaczny stopień centralizacji decyzji, zwłaszcza w sferze inwestycji. Miarodajna może tu być wypowiedź Misesa: „Jeśli socjalistyczne państwo ma w ogóle pozostać socjalistycznym, to nie może oddać innym dyspozycji kapitałem, która umożliwi ekspansję jednych przedsiębiorstw, kurczenie się innych i zakładanie całkiem nowych. Trudno sobie wyobrazić, aby socjaliści jakiegokolwiek odcienia mogli poważnie zaproponować przekazanie tej funkcji jakiejś grupie osób, która miałaby za zadanie czynić to, co robią kapitaliści i spekulanci w warunkach kapitalizmu, z tą tylko różnicą, że owoce ich starań przypadałyby nie im, lecz społeczeństwu”¹¹.

2. Problem rachunku ekonomicznego

Problem rachunku ekonomicznego można rozłożyć na dwa zagadnienia: 1) dostępność odpowiedniej informacji ekonomicznej do podejmowania decyzji w ramach centralnego planowania, które — na mocy przyjętej definicji socjalizmu — ma zastępować rynek; 2) zdolność władz planistycznych do przyswajania i przetwarzania informacji w sposób, który by pozwalał na podejmowanie poprawnych ekonomicznie decyzji co do alokacji zasobów.

Spór dotyczył początkowo głównie kwestii pierwszej. B. Bruckus wskazał, że identyfikacja preferencji konsumentów i w rezultacie

¹⁰ Karen J. Vaughn (*Critical Discussion of the Four Papers*, w: *The Economics of Ludwig von Mises. Toward a Critical Reappraisal*, L. S. Moss (red.), Kansas City 1974, s. 107) tak oto komentuje tę ewolucję samej koncepcji socjalizmu po stronie socjalistycznej: „Na każde wyzwanie, jakie Mises i Hayek rzucali koncepcji socjalizmu, odpowiedzią było znajdowanie jakichś rozwiązań dublujących rynek. Dla Misesa już sam ten fakt był dowodem jego triumfu nad socjalistami, gdyż traktował on każde uznanie potrzeby rynku jako kolejne odstępstwo od czystego socjalizmu”.

¹¹ L. von Mises *Socialism...*, *ed cit.* s. 141.

określenie poprawnej struktury podaży dóbr konsumpcyjnych może być stosunkowo łatwym zadaniem tylko na bardzo niskim poziomie rozwoju gospodarczego¹². Jednakże w miarę wzrostu dochodu na jednego mieszkańca problem staje się coraz bardziej skomplikowany dla centralnego planisty, a do jego rozwiązywania mało przydatne okazują się naukowo opracowane normy fizjologiczne¹³.

Dla kontrastu, Mises — uchodzący za głównego krytyka socjalizmu w omawianej debacie — nie poświęcił wiele uwagi trudnościom centralnego określania struktury produkcji dóbr konsumpcyjnych. Stwierdził on nawet, że „administracja gospodarcza (w gospodarce socjalistycznej — *L. B.*) może dokładnie wiedzieć, jakie dobra są najbardziej pożądane”¹⁴. W tym punkcie dostrzegamy ciekawą zbieżność jego poglądów ze stanowiskiem socjalisty H. D. Dickinsona, który twierdził, że w socjalizmie będzie można bez większego trudu określić krzywe popytu na każde z dóbr konsumpcyjnych, a to dlatego, że gospodarka ta będzie się odznaczać wielką przejrzystością: „W kapitalizmie krzywe popytu istnieją raczej w sferze wiary (...), natomiast w szklanych ścianach gospodarki socjalistycznej będzie je można dużo łatwiej wykreślić”¹⁵.

Spór skupiał się jednak głównie na problemie dostępności informacji ekonomicznej niezbędnej do identyfikacji optymalnej kombinacji czynników wytwórczych, czyli do określenia, która z wielu możliwych technik produkcji jest najtańsza. Mises i Bruckus twierdzili zgodnie, że w gospodarce socjalistycznej nie będzie to możliwe. Do określenia optymalnej kombinacji czynników produkcji potrzebne są bowiem ich ceny rynkowe, a ceny takie w socjalizmie (w ujęciu Marksa i marksistów) nie mogą istnieć, gdyż — z definicji — nie ma w nim rynku środków produkcji. Drugą przyczyną niemożliwości zidentyfikowania optymalnej techniki produkcji jest założony brak pieniądza, czyli rachunek w jednostkach naturalnych lub jednostkach pracy.

¹² Bruckus zakładał oczywiście, że produkcja powinna dostosowywać się do preferencji konsumentów. Założenie to przyjmowali również główni uczestnicy debaty po stronie socjalistycznej. Jednym z wyjątków był M. Dobb, *Economic Theory...*, s. 591.

¹³ Zob. Brucks *Problemy ...* (II), *ed. cit.*, s. 167–170. Podobne zastrzeżenie formułował Hoff, *Economic Calculation...*, *ed. cit.*, s. 182–183.

¹⁴ L. von Mises *Economic Calculation...*, *ed. cit.*, s. 107. Niewykluczone jednak, że Mises zbagatelizował problem ustalania struktury popytu konsumpcyjnego po to, aby uwypuklić trudność — jego zdaniem — nieprzewycięzalną, a mianowicie identyfikację optymalnej techniki produkcji poszczególnych dóbr.

¹⁵ H. D. Dickinson *Price Formation...*, *ed. cit.*, s. 240.

Rachunek taki natrafia bowiem na nieprzewycięzalną trudność wprowadzenia różnych jakościowo czynników produkcji do wspólnego mianownika¹⁶.

Niemożliwość oparcia gospodarowania na rachunku ekonomicznym będzie miała taki oto skutek: „Na miejscu systemu anarchicznej produkcji rządzić będzie bezsensowny porządek irracjonalnej maszyny. Koła będą się kręcić, ale bez efektu”¹⁷.

Oprócz tej zgodności poglądów można też wykryć dwie ważne różnice w stanowisku Misesa i Bruckusa. Otóż — po pierwsze — Bruckus dopuszcza możliwość istnienia efektywnego „socjalizmu rynkowego” (zob. punkt 7 tego szkicu), natomiast Mises twierdzi, że tylko instytucje typowe dla kapitalizmu, szczególnie prywatna własność środków produkcji, mogą generować właściwą informację ekonomiczną. Własność ta zapewnia bowiem niezbędny zakres swobody gospodarczej oraz odpowiednie bodźce do tego, aby podmioty gospodarcze próbowały tworzyć poprawne prognozy różnych zmiennych ekonomicznych, w tym — przyszłych cen. A ponadto mechanizm bankructwa oddziela tych, którzy są szczególnie kompetentni w formułowaniu prognoz, od pozostałych osób. Mises podkreślał więc w sumie znaczenie kapitalistycznych instytucji dla procesu tworzenia poprawnych przewidywań, które kształtują bieżące dane rynkowe, będące z kolei informacją powszechnie dostępną¹⁸.

Po drugie — i to jest bardzo ważne dla właściwej oceny sporu w sprawie rachunku ekonomicznego — Mises wyraźnie podkreśla, że problem braku odpowiednich danych dotyczy tylko nieuchronnie zmiennych, dynamicznych warunków realnej gospodarki. Oto odpowiedni cytat: „...Jeśli założymy, że socjalistyczny system produkcji byłby oparty na ostatnim stanie — wypartego przez socjalizm — systemu wolności gospodarczej i że nie nastąpiłyby odtąd żadne zmiany, to w rzeczy samej możemy sobie wyobrazić racjonalny i ekonomiczny socjalizm. Ale tylko w teorii. Stacjonarny system gospodarczy nigdy nie może istnieć. Świat się ciągle zmienia i stan statyki, chociaż

¹⁶ Zob. L. von Mises *Economic Calculation...*, ed. cit., s. 102–104 i B. Bruckus *Problemy...* (I), ed. cit., s. 56–59.

¹⁷ L. von Mises *Socialism...*, ed. cit., s. 122.

¹⁸ Więcej na ten temat zob. P. Murell *Did The Theory of Market Socialism Answer the Challenge of Ludwig von Mises? A Reinterpretation of the Socialist Controversy*, „History of Political Economy”, Spring 1983, s. 92–105.

potrzebny jako instrument umysłowej spekulacji, jest teoretycznym założeniem, które nie ma odpowiednika w rzeczywistości”¹⁹.

Tak więc — wbrew sądom większości komentatorów omawianego sporu — Mises nie dowodził „teoretycznej” niemożliwości rachunku ekonomicznego w socjalizmie, tzn. w ramach jakiegoś jego uproszczonego statycznego modelu. Twierdził on natomiast, że socjalizm istniejący w rzeczywistym świecie dynamiki i zmian nie będzie zdolny poradzić sobie z tym problemem²⁰. Odpowiedź na jego wyzwanie powinna więc dotyczyć takiego właśnie świata. Dla Misesa (a także między innymi i Hayeka), w odróżnieniu od zdecydowanej większości jego oponentów, problem „teoretyczny” nie był przeciwieństwem „praktycznego”. Interesował go problem teoretyczny, który był zarazem problemem praktycznym, tzn. problemem do rozwiązania w rzeczywistym świecie.

A jaka była odpowiedź strony socjalistycznej na wyzwanie Misesa? Jak wspomniałem, polegała ona głównie na przedstawieniu zmodyfikowanej — w stosunku do marksistowskiej — koncepcji gospodarki socjalistycznej. Koncepcja ta umieszczona była w ramach statycznej i opartej na innych upraszczających założeniach teorii równowagi ogólnej i polegała — mówiąc w wielkim skrócie — na tym, że centralny planista miał zająć miejsce walrasowskiego *auctioneer* i symulować rynek przez ustalanie cen metodą prób i błędów, tzn. na podstawie obserwacji reakcji niedoborów i nadwyżek na poprzednie ceny. Natomiast menedżerowie przedsiębiorstw i gałęzi mieli z założenia stosować się do reguł wziętych z ekonomii dobrobytu; tak np. kierownicy przedsiębiorstw mieli produkować taką ilość danego wyrobu, przy której koszt krańcowy zrównuje się z ceną wyrobu, oraz wykorzystywać tyle każdego czynnika produkcji, aby jego produkt krańcowy był równy jego cenie. Oskar Lange uchodzi powszechnie za autora najpełniejszej wersji tej koncepcji²¹, choć trzeba dodać, że jej

¹⁹ L. von Mises *Economic Calculation...*, *ed cit.*, s. 122.

²⁰ Punkt ten podkreślają również m. in.: P. Murell *Did the Theory of Market...*, *ed. cit.*, s. 94; D. Lavoie *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debat Reconsidered*, Cambridge 1985, s. 48–77; P. Bernholz *Information, Motivation, and the Problem of Rational Economic Calculation in Socialism*, w: *Socialism. Institutional, Philosophical and Economic Issues*, S. Pejovitch (red.), Dordrecht 1987; M. N. Rothbard *Ludwig von Mises and Economic Calculation under Socialism*, w: *The Economics of Ludwig von Mises. Toward a Critical Reappraisal*, *ed cit.*, s. 67–77.

²¹ Zob. O. Lange *O teorii ekonomicznej...*, *ed cit.* Trzeba dodać, że chodzi tu o najbardziej zdecentralizowany z trzech przedstawionych modeli socjalizmu. Model ten

główne elementy można znaleźć w pracach wcześniejszych autorów, a bardzo zbliżoną koncepcję zaproponował również A. Lerner. Dlatego mówi się często o modelu Langego–Lernera.

Model ten został w okresie powojennym opracowany w wersji matematycznej przez K. Arrowa i L. Hurwicza²². Inną matematyczną procedurę iteracyjnego planowania, nawiązującą do propozycji F. M. Taylora z 1928 r., przedstawił E. Malinvaud²³. Autorzy wszystkich tego typu procedur wykazywali, że przy pewnych restrykcyjnych założeniach (np. harmonia interesów między władzą planującą a wykonawcami planu, brak efektów zewnętrznych, brak korzyści ze skali produkcji) procedury te mogą prowadzić do równowagi, optymalnej w rozumieniu Pareta.

Jednakże, skoro tylko porzucimy krainę czystej teorii i spróbujemy wyobrazić sobie działanie procedur w stylu modelu Langego w realnym świecie, pojawia się wiele wątpliwości. Twierdzenia tego nie należy interpretować jako krytyki autorów powojennych (matematycznych wersji owych procedur), gdyż byli oni najprawdopodobniej zainteresowani właśnie czystą teorią i nie odpowiadali bezpośrednio na wyzwanie Misesa. Nie da się jednak tego powiedzieć o O. Langem, A. Lernerze, H. Dickinsonie i innych przedstawicielach strony socjalistycznej, którzy starali się odeprzeć ten atak przy pomocy schematu „symulowanego” rynku. Mises bowiem, jak wspomniałem, odnosił swoją krytykę do socjalizmu umieszczonego w *realnym świecie dynamiki i zmian*, natomiast Lange i inni powołani autorzy odpowiedzieli na to, przedstawiając modele umieszczone w *świecie statycznej teorii*

był wyraźnie preferowany przez samego Langego w jego przytoczonym dziele i on właśnie zapewnił mu tak duży rozgłos w omawianej debacie. W modelu tym Lange zakładał, że ceny środków konsumpcji będą ustalone na rzeczywistym rynku, „symulowany” rynek miał natomiast obejmować środki produkcji.

²² K. J. Arrow, L. Hurwicz *Decentralization and Computation in Resource-Allocation*, w: *Essays in Economics and Econometrics in Honour of Harold Hotelling*, Chapel Hill 1967.

²³ E. Malinvaud *Decentralised Procedures for Planning*, w: *Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning*, E. Malinvaud, M. O. L. Bacharach (red.), London 1967. Szczegółową analizę rozmaitych matematycznych procedur planowania można znaleźć w pracach: G. M. Heal *The Theory of Economic Planning*, Amsterdam 1973 oraz L. Johansen *Lectures on Macroeconomic Planning*, Amsterdam 1977. Zob. też M. H. I. Dore, M. C. Kaser *The Millions of Equation Debate: Seventy Years After Barone*, „Atlantic Economic Journal” 1984, nr 3, s. 30–44; I. Grosfeld *Les procédures de planification face au problème de l'initiation*, „Revue d'études comparatives est-ouest”, Mars 1978, s. 89–105.

Walrasa, której założenia usuwały podstawowe praktyczne problemy socjalizmu. Zwrócił na to uwagę już w 1938 r. T. J. B. Hoff pisząc: „...Lange powinien być w każdym bądź razie wspomnieć, że jego rzekome rozwiązanie nie ma praktycznej wartości...”²⁴

Większość podstawowych zastrzeżeń do omawianych procedur można znaleźć w pracy F. Hayeka, opublikowanej po raz pierwszy w 1940 r. Wskazał on — analizując propozycję centralnego ustalania cen metodą prób i błędów — na niewystarczającą zdolność informacyjną władzy planistycznej: „Skoro tylko zastanowimy się nad aparatem administracyjnym, który miałby w rzeczywistości dokonywać tego typu dostosowań, to zaczynamy wątpić, czy ktokolwiek jest gotów poważnie twierdzić, że tego rodzaju system jest w stanie chociażby przybliżyć się do efektywności osiągananej w systemie, gdzie wymagane zmiany następują dzięki spontanicznym działaniom osób bezpośrednio zainteresowanych”. Hayek zaznaczył przy tym, podobnie jak wcześniej Mises, że podstawowa trudność wynika z dynamicznej, zmiennej natury rzeczywistej gospodarki: „Gdybyśmy w realnym świecie mieli do czynienia ze względnie stałymi danymi (...), to propozycja ta nie byłaby tak całkowicie chybiona. Ale to dalece nie odpowiada sytuacji realnego świata, gdzie regułą jest stała zmiana”²⁵.

Inne kwestie podniesione przez Hayeka to: *pominięcie oczekiwanych cen* w schematach typu Langego i w związku z tym brak odpowiedzi na pytanie, kto ma ponosić odpowiedzialność za skutki decyzji opartych na błędnych przewidywaniach; *trudność określenia kosztów krańcowych* przez kierowników przedsiębiorstw, którzy mają produkować tyle, aby koszty te były równe cenie wyrobu; *niezdolność centrum do wyznaczania cen* zgodnie z różnicami w jakości produktów itp.

Już w 1935 r. Hayek zwrócił uwagę na problem niezdolności do przekazywania innym części ważnej wiedzy posiadanej przez menedżerów. Jest to dodatkowa bariera na drodze praktycznego zastosowania procedur opartych na międzyszczeblowej wymianie informacji.²⁶

²⁴ T. J. B. Hoff *Economic Calculation...*, ed. cit., s. 188.

²⁵ F. A. Hayek *Socialist Calculation III: The Competitive Solution*, w: *Individualism and Economic Order*, 1949, s. 188, przedruk z „*Economica*”, May 1940.

²⁶ Zob. F. A. Hayek *The Present State of the Debate*, w: *Collectivist Economic Planning*, F. A. Hayek (red.), London 1935, s. 201–243. Problem niezdolności do przekazywania wiedzy, jako barierę dla modeli socjalizmu opartych na międzyszczeblowym dialogu, omawia dokładnie D. Lavoie (*The Market as a Procedure for Discovery*

Hayek nie poświęcił natomiast wiele miejsca pytaniu, dlaczego socjalistyczni menedżerowie mieliby się stosować do reguł postępowania określonych w schematach typu modelu Langego. Nie oznacza to, że nie traktował tego jako problemu. Chodziło mu raczej o wykazanie, że nawet gdyby menedżerowie byli w pełni skłonni przestrzegać owych reguł, to i tak schematy tego typu nie mogą dobrze działać. Jest jednak oczywiste, że gdy porzucimy założenie o harmonii interesów między centrum a menedżerami (czy też o ich doskonałej „dyspozycyjności”), to w polu widzenia pojawią się następne problemy: menedżerowie mogą przekazywać fałszywą informację o swoim popycie na czynniki produkcji i możliwościach produkcyjnych, zachowywać się jak monopolisci, tzn. ograniczać produkcję i tworzyć sztuczne niedobory swoich wyrobów w celu osiągnięcia wyższych cen, dążyć do uzyskania większej ilości środków inwestycyjnych, aby rozwijać swe przedsiębiorstwa lub gałęzie szybciej, niż wynikałoby to z omawianych reguł itp.²⁷

Aby uwzględnić konflikt interesów w formalnych modelach, trzeba je oprzeć na *teorii gier*. Takie ujęcie wieloszczeblowego planowania rzeczywiście jest ostatnio intensywnie rozwijane w pracach ekonomistów matematycznych. Jednakże, jak stwierdził jeden z twórców tego kierunku badań, John Roberts, pozytywne (w sensie matematycznym) wyniki osiąga się w jego ramach przyjmując co najmniej jedno z dwóch trudnych do zaakceptowania założeń. Pierwszym jest „założenie krótkowzroczności, które oznacza, że dany podmiot decydując, jaki sygnał nada w ramach danej iteracji, dba tylko o jego wpływ na poziom użyteczności osiąganey przez niego w ramach tejże iteracji”. Drugie założenie dotyczy posiadania doskonałej informacji przez uczestników gry planistycznej. To założenie opatruje J. Roberts takim oto komentarzem: „W rzeczywistości wiemy, że poszczególne osoby nie mają doskonałej informacji o sobie nawzajem. W istocie,

and Conveyance of Inarticulate Knowledge, „Comparative Economic Studies” 1986, nr 1, s. 1–19). Zob. też Th. Sowell *Knowledge and Decisions*, New York 1980, s. 218–220.

²⁷ Dokładniejsze omówienie tych i innych komplikacji związanych z problemem bodźców dla menedżerów można znaleźć w pracach: A. Bergson *Market Socialism Revisited*, „The Journal of Political Economy” 1967, nr 5, s. 55–673; S. G. Schoppe *Das Problem der Wirtschaftsrechnung in einer Zentralverwaltungswirtschaft aus neuer bürokratiethoretischer Sicht*, „Jahrbuch für Sozialwissenschaft” 1982, nr 2, s. 225–241; G. Pickergill, J. E. Pickergill *Contemporary Economic System: A Comparative View*, New Jersey 1974, s. 310–314.

gdyby ją miały, to nie wiadomo, dlaczego mielibyśmy potrzebować jakiegokolwiek procedury zdecentralizowanego (w sensie informacyjnym — *L. B.*) planowania”²⁸. Uwaga ta przypomina nam do pewnego stopnia zastrzeżenia von Misesa i Hayeka wobec analizowania problemu rachunku ekonomicznego w warunkach statycznych, jako usuwających z założenia podstawowe komplikacje informacyjne.

3. Inicjatywa, podejmowanie ryzyka, innowacje

Sprawy te, jak wiemy, żywo interesowały profesora Edwarda Lipińskiego²⁹. W sporze o sprawność gospodarczą socjalizmu chodziło o to, co się stanie z działaniami związanymi z ryzykiem, gdy w miejsce konkurencyjnego rynku opartego na prywatnej przedsiębiorczości pojawi się szczegółowe państwowe planowanie i państwowa własność środków produkcji. Zarówno Bruckus, jak i Mises twierdzili, że trudno będzie uczynić socjalistycznych menedżerów odpowiedzialnymi za straty ponoszone przez ich przedsiębiorstwa³⁰. Obaj przewidywali, że brak właściwych mechanizmów odpowiedzialności finansowej wywoła tendencję do wypełniania tej luki szczegółowymi przepisami, które spętają menedżerów.

Mises kreśli taki oto obraz socjalistycznej administracji: „...niezliczona liczba urzędników, z których każdy zazdrośnie strzeże swojej pozycji i nie dopuszcza, aby ktokolwiek inny wkraczał w sferę jego kompetencji, a jednocześnie — z których każdy stara się zrzucić odpowiedzialność za działanie na kogoś innego”³¹. Z kolei Hayek podkreślał, że tendencja do skrajnej biurokratyzacji musiałaby wystąpić również przy próbie zastosowania w praktyce modelu Langego i innych propozycji „symulowanego” rynku, które wymagają, aby

²⁸ J. Roberts *Incentives, Information, and Iterative Planning*, w: *Information, Incentives, and Economic Mechanisms, Essays in Honour of Leonid Hurwicz*, Th. Groves, R. Radner, S. Reiter (red.), Oxford 1987, s. 350.

²⁹ Zob. E. Lipiński *Przedsiębiorstwo—dynamizm—wzrost*, w: *Problemy, pytania, wątpliwości. Z warsztatu ekonomisty*, Warszawa 1981, s. 269–430.

³⁰ Zob. B. Bruckus *Problemy...* (I), s. 53–59 i (III), s. 57; L. von Mises *Economic Calculation...*, *ed. cit.*, s. 116–118.

³¹ L. von Mises *Socialism...*, *ed. cit.*, s. 207.

menedżerowie przestrzegali pewnych centralnie ustalonych reguł: „Z punktu widzenia menedżera o wiele ważniejsze będzie to, aby móc zawsze udowodnić, że w świetle posiadanej przezeń wiedzy podjął on słuszną decyzję, niż to, że miał on ostatecznie rację. Byłbym zdumiony, gdyby nie doprowadziło to do najgorszych form biurokracji”³².

Biurokratyczne ograniczenia inicjatywy menedżerów spowodują, że gospodarka socjalistyczna będzie się odznaczać — zdaniem B. Bruckusa — „techniczną inercją i konserwatyzmem”. Uważał on biurokratyzację za wystarczającą przyczynę niskiej innowacyjności tej gospodarki; wskazał jednak również na inny czynnik: brak wystarczających bodźców materialnych dla wynalazców i innowatorów³³.

Hayek podkreślał, że to prawdziwa rynkowa konkurencja umożliwi odkrywanie nowych technik produkcji, które zapewnią obniżkę kosztów³⁴. Gospodarka socjalistyczna oparta na planowaniu zastępującym rynek będzie więc pozbawiona głównej siły innowacyjnej.

Nieco zbliżony problem podniósł T. J. B. Hoff. Zauważył on mianowicie, że w społeczeństwie kapitalistycznym istnieje zawsze sporo osób, które nieodparcie przyciągają inwestycje w ryzykowne przedsięwzięcia techniczne. Takie osoby będą również istnieć w socjalizmie, „ale nie będzie można wykorzystać ich szczególnych właściwości i samopoświęcenia, gdyż system socjalistyczny nie dopuszcza działalności gospodarczej na własny rachunek”³⁵. Hoff wskazał więc na jedną z ważnych zależności między typem prawa własności a innowacyjnością gospodarki.

A jakie były poglądy wybitnych reprezentantów strony socjalistycznej, przedstawione w ich głównych dziełach?

O. Lange przyznał, że biurokratyzacja może rzeczywiście zagrażać gospodarce socjalistycznej. Zaraz jednak dodał, że „nie widzimy sposobu uniknięcia tego samego — lub może nawet większego — niebezpieczeństwa w monopolistycznym kapitalizmie”³⁶. W mono-

³² F. A. Hayek *Socialist Calculation...*, ed. cit., s. 198–199.

³³ B. Bruckus *Problemy...* (III), ed. cit., s. 57.

³⁴ F. A. Hayek *Socialist Calculation...*, ed. cit., s. 196–197. Myśl o roli konkurencji jako społecznego procesu odkrywania nowych sposobów gospodarowania rozwinął Hayek w artykule *Competition as a Discovery Procedure*, w: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and History of Ideas*, 1978, s. 179–190 (wyd. 1 artykułu — 1968).

³⁵ T. J. B. Hoff *Economic Calculation...*, ed. cit., s. 89.

³⁶ O. Lange *O teorii ekonomicznej...*, ed. cit. s. 114.

polistycznym charakterze kapitalizmu upatrywał on również jego narastającą niezdolność do wykorzystywania nowych wynalazków³⁷. Porównując — w swym najgłośniejszym dziele o socjalizmie — obydwa systemy Lange stosował, jak się wydaje, dwa różne paradygmaty. Opisuując socjalizm obracał się w ramach statycznej teorii w stylu Walrasa, której założenia usuwają z pola widzenia główne problemy, na jakie musi natrafić socjalizm w rzeczywistym świecie. Wyjątkiem jest tu wzmianka o biurokratyzacji. Natomiast opisuując kapitalizm, Lange stosował paradygmat marksowski, w myśl którego system kapitalistyczny nieuchronnie wkracza w stadium monopolistyczne.

J. Schumpeter był jeszcze bardziej kategoryczny co do innowacyjnych możliwości socjalizmu, definiowanego przezeń jako publiczne zarządzanie gospodarką nierynkową³⁸. Kierownictwa gałęzi zostaną po prostu poinstruowane, że mają produkować jak najtaniej. W rezultacie będą one wprowadzać nowe, efektywniejsze maszyny. Schumpeter twierdził również, że „w systemie socjalistycznym każde usprawienie można, teoretycznie rzecz biorąc, rozpowszechnić «przez zadekretowanie», co pozwoli na szybkie wyeliminowanie praktyk nie spełniających współczesnych wymagań efektywności”³⁹. W zdaniu tym nie jest jasne, co to znaczy „teoretycznie”. Lektura następnego fragmentu zdaje się jednak wskazywać, że chodzi o możliwości socjalizmu nie wymaginowanego, lecz działającego w rzeczywistym świecie.

4. Skutki centralizacji inwestycji

W modelu Langego z 1938 r. centrum miało określać tylko ogólne rozmiary inwestycji, podczas gdy ich rozkład między różne gałęzie i zakłady został pozostawiony decyzjom menedżerów niższych szczebli, z tym że — jak pamiętamy — mieli się oni stosować do centralnie wyznaczonych reguł postępowania. Hayek wskazał jednak, że każda próba zastosowania tego typu modelu w praktyce musiałaby najprawdopodobniej zakończyć się daleko posuniętą centralizacją decyzji inwestycyjnych. Sam Lange zmienił swoje stanowisko po 1947 r.

³⁷ *Ibid.*, s. 116–118.

³⁸ J. Schumpeter *Kapitalizm...*, *ed. cit.*, s. 167–168.

³⁹ *Ibid.*, s. 246.

i zalecał bezpośrednio centralne określanie podstawowej struktury inwestycji. W ten sposób dołączył on faktycznie do socjalistycznych krytyków swego głośnego modelu, takich jak M. Dobb, P. Baran, P. Sweezy, którzy w centralizacji inwestycji upatrywali główne źródło wyższości socjalizmu nad kapitalizmem.

Centralizacja ta miała zapewniać lepszą koordynację przedsięwzięć inwestycyjnych, w tym m. in. unikanie dublowania zdolności produkcyjnych. Sądono również, że centrum potrafi lepiej przewidywać rozwój techniki niż poszczególne prywatne przedsiębiorstwa, a także że będzie się ono kierować w swych decyzjach „intereselem ogólnogospodarczym”. Centralne wyznaczanie stopy akumulacji miało wreszcie zapewniać wyższe tempo wzrostu od osiągalnego w kapitalizmie, a to dlatego, że indywidualni konsumenci są w swych decyzjach co do oszczędności notorycznie krótkowzroczni. Tak więc, jeśli nawet efektywność statyczna i suwerenność konsumenta miałyby początkowo ucierpieć, to podwyższone dzięki centralizacji rozmiary inwestycji wystarczą, aby osiągnąć takie tempo wzrostu, że konsumenci w socjalizmie uzyskają stosunkowo szybko wyższy poziom życia od swych odpowiedników w systemie kapitalistycznym o podobnym wyjściowym poziomie rozwoju⁴⁰.

A tymczasem krytycy socjalizmu znacznie wcześniej wskazali na niebezpieczeństwa związane z centralizacją inwestycji w tym systemie. B. Bruckus podkreślał w 1922 r., że centralnie podejmowane decyzje inwestycyjne będą motywowane politycznie, a przez to mało racjonalnie ekonomicznie⁴¹. Centralny rozdział środków inwestycyjnych pobudzi niższe szczeble, nie powstrzymywane przez groźbę bankructwa, do wywierania ogromnych nacisków na centrum w celu otrzymania jak największych przydziałów⁴². W rezultacie ogólna koordynacja inwestycji będzie tak fatalna, że „kapitalistyczna anarchia” będzie przy niej wyglądać jak doskonała harmonia⁴³.

W dziele opublikowanym po raz pierwszy w 1922 r. Mises zwrócił m.in. uwagę, że centralny rozdział środków inwestycyjnych doprowa-

⁴⁰ Argumenty te można znaleźć u M. Dobba (*Economic Theory...*, ed. cit.).

⁴¹ B. Bruckus *Problemy...* (II), ed. cit., s. 170–172.

⁴² Przypomina to oczywiście kornaiowskie „miękkie ograniczenie budżetowe” i związany z nim „pęd do ekspansji” oraz „głód inwestycyjny” w gospodarce socjalistycznej. Zob. J. Kornai *Niedobór w gospodarce*, Warszawa 1985, rozdz. 9.

⁴³ B. Bruckus *Problemy...* (II), ed. cit., s. 173.

dzi do sytuacji, w której „mniej rozważni i bardziej optymistyczni menedżerowie będą mieli większą szansę na ekspansję swoich organizacji niż ich bardziej rozważni i sceptyczni koledzy”⁴⁴. Poruszył on w ten sposób problem, który w języku nowoczesnej ekonomii nazywa się „negatywną selekcją” (*adverse selection*).

Hoff zaprzeczył, że władze centralne mają większą zdolność do przewidywania rozwoju techniki oraz przyszłych życzeń konsumentów niż „autonomiczne koncerny w społeczeństwie kapitalistycznym, których menedżerowie i właściciele mniej lub bardziej zależą, jeśli chodzi o ich sytuację życiową, od poprawności swoich sądów”. Autor ten wskazał również, że jeśli władza centralna okaże się mało skłonna do przyznawania się do błędów, to rozwój „nadal będzie toczyć się w tym samym fałszywym kierunku, tak że ostateczna korekta może być bardziej bolesna niż wahania koniunktury w kapitalizmie”⁴⁵. Mamy tu przyczynek do teorii socjalistycznych kryzysów.

Jak wyjaśnić te różnice w poglądach na skutki centralizacji inwestycji? Można sądzić, że wynikają one z podstawowej rozbieżności założeń co do natury socjalistycznego państwa. Zwolennicy socjalizmu zakładali, często milcząco, że aparat państwowy nie będzie miał większych trudności informacyjnych⁴⁶ i że będzie się kierował tylko interesem ogólnospołecznym. Krytycy mieli bardziej realistyczne poglądy co do charakteru socjalistycznego państwa i w ogóle państwa jako takiego.

5. Niedobory

Ta słabość „realnego socjalizmu” nie znajdowała się w centrum omawianej tu debaty. Ale i ten problem był przedmiotem okazjonalnych wnikliwych uwag formułowanych przez krytyków socjalizmu.

Poprzednio była już mowa o zaburzeniach koordynacji, jakie musi powodować — zdaniem B. Bruckusa — centralizacja inwestycji.

⁴⁴ L. von Mises *Socialism...*, *ed cit.*, s. 140.

⁴⁵ T. J. B. Hoff *Economic Calculation...*, *ed cit.*, s. 206.

⁴⁶ F. A. Hayek (*Socialist Calculation...*, *et cit.*, s. 201) zauważył w odniesieniu do formalnie zdecentralizowanych modeli Dickinsona i Langego, że przy opisie korzyści centralnej koordynacji inwestycji autorzy modeli opierają swoje nadzieje na istnieniu „wszechobecnego i wszechwiedzącego organu społeczeństwa”. Uwaga ta tym bardziej dotyczy modeli jawnie scentralizowanych.

Autor ten stwierdził także, że planowanie zastępujące rynek doprowadzi do sztywności cen i do niewrażliwości podaży dóbr konsumpcyjnych na zmieniający się popyt⁴⁷. Wynikające z tego braki towarów osłabią z kolei motywację do pracy. Bruckus utrzymywał również, że administracyjne rozdzielnictwo zasobów wywoła powszechne niedostosowania⁴⁸.

Kwestię niedoborów podniósł również *implicite* Hayek w swej krytyce modeli Dickinsona i Langego, opartych na centralnym wyznaczaniu cen metodą prób i błędów. Wskazał on, że wskutek nieuchronnych opóźnień w tym procesie oraz z powodu niezdolności organów administracyjnych do odpowiednio dokładnego rozróżnienia dóbr o różnej jakości „...wiele cen będzie przez większość czasu znacznie odchyłać się od poziomu, jaki osiągałyby one na wolnym rynku”⁴⁹.

Innymi słowy, ceny administracyjne nie będą na ogół cenami równowagi rynku. Nie należy zatem mylić „symulowanego” rynku z rynkiem rzeczywistym.

6. Źródła tezy o ekonomicznej wyższości socjalizmu

Każdy, kto zna doświadczenia „realnego socjalizmu”, łatwo stwierdzi, że naszkicowane poprzednio problemy, na jakie wskazywali krytycy w toku interesującego nas sporu, w ogromnym stopniu pokrywają się ze słabościami rzeczywistej gospodarki socjalistycznej. A trzeba dodać, że krytycy podnosili również inne kwestie. Na przykład B. Bruckus dowodził, że powszechna państwowa własność środków produkcji i centralistyczne planowanie nie dadzą się pogodzić z wolnościami obywatelskimi i politycznymi⁵⁰. Pogląd ten został rozwinięty przez Hayeka⁵¹. Nie jest jednak prawdą — jak twierdzi E. Łukawer — iż świadczy to o tym, że po porażce poniesionej w sporze z Langem przeciwnicy ustroju socjalistycznego „zmuszeni

⁴⁷ B. Bruckus *Problemy...* (III), *ed. cit.*, s. 57.

⁴⁸ B. Bruckus *Problemy...* (II), *ed. cit.* s. 172.

⁴⁹ F. A. Hayek *Socialist Calculation...*, *ed. cit.* s. 193.

⁵⁰ B. Bruckus *Problemy...* (III), *ed. cit.*, s. 58–61.

⁵¹ F. A. Hayek *The Road to Serfdom*, Chicago 1944.

byli ciężar swych zarzutów przenieść z płaszczyzny ekonomicznej na społeczno-polityczną”⁵². Krytycy nie ponieśli bowiem żadnej porażki, gdyż Lange i inni socjaliści nie odpowiedzieli po prostu na ich wyzwanie. A poza tym Bruckus podniósł kwestię społeczno-polityczną już w 1922 r., omawiając jednocześnie ekonomiczne słabości socjalizmu.

Mises ma do zaoferowania interesujące myśli dla tych krytycznych zwolenników socjalizmu, którzy główne źródło jego słabości gospodarczej upatrywali w braku demokracji politycznej, a nie w typie praw własności, i którzy w związku z tym zalecali jako podstawowe rozwiązanie „demokratyzację” czy „uspołecznienie” odgrywającego nadal podstawową rolę centralnego planowania. Mises wyobraził sobie bowiem taki „demokratyczny socjalizm” i twierdził, że w tego typu systemie „...opozycja będzie zawsze gotowa utrzymywać, iż można by więcej środków przeznaczyć na bieżącą konsumpcję, a rząd nie będzie pozbawiony chęci utrzymywania się przy władzy dzięki rozrzutnym wydatkom”⁵³.

Uwaga ta nasuwa też myśl, że w omawianym systemie, przy właściwym mu silnym uzależnieniu podstawowych decyzji gospodarczych od spodziewanego ich wpływu na szanse wyborcze, z jeszcze większą siłą niż w niektórych współczesnych krajach kapitalistycznych musiałby występować „polityczny cykl gospodarczy”, wynikły ze spiętrzenia popularnych politycznie, ale nieracjonalnych ekonomicznie decyzji pod koniec każdej kadencji⁵⁴.

Dla kontrastu, praktycznie żadne przepowiednie co do zalet socjalizmu, jakie w swych głównych dziełach formułowali w omawianym sporze przedstawiciele strony socjalistycznej, nie znajdują pokrycia w doświadczeniach „realnego socjalizmu”. Oprócz omawianych już nadziei na korzyści płynące z centralizacji inwestycji, wystarczy tu przypomnieć twierdzenia O. Langego, że socjalizm będzie w stanie rozwiązać — dzięki likwidacji prywatnej przedsiębiorczości i odpowiedniej polityce cenowej — problem efektów zewnętrznych albo że tylko w socjalizmie można w pełni osiągnąć korzyści z wolnej

⁵² E. Łukawer *Spór o racjonalność...*, *ed cit.*, s. 222. Tę (i inne) interpretację Łukawera krytykuje również w recenzji jego książki T. Kowalik. Zob. *Spór ciągle nie zakończony*, „Nowe Książki” 1968, nr 7, s. 8.

⁵³ L. von Mises *Socialism...*, *ed cit.*, s. 202.

⁵⁴ Na temat takiego cyklu zob. np. B. S. Frey *Politic-Economic Models and Cycles*, „Journal of Public Economics”, April 1978, s. 203–220.

konkurencji⁵⁵. Podobną myśl wyraził wcześniej H. D. Dickinson: „Piękne modele równowagi gospodarczej, przedstawione przez Böhm-Bawerka, Wiesera, Marshalla i Cassela, nie są opisami obecnego społeczeństwa (tzn. kapitalistycznego — *L. B.*), lecz proroczymi wizjami przyszłej gospodarki socjalistycznej”⁵⁶.

Schumpeter był równie mocno przekonany o ekonomicznych możliwościach socjalizmu, przypisując mu generalnie zdolność do osiągnięcia wyższej efektywności niż w kapitalizmie. Miało to m. in. wynikać z braku wahań koniunkturalnych, z szybszych zmian makrostrukturalnych, ze zdolności do szybszego postępu technicznego, z wyższej dyscypliny pracy, z oszczędności na wydatkach administracyjnych; uważał, że gdy cała gospodarka będzie publiczna, uniknie się kosztów i strat związanych z tarciem między sferą publiczną i prywatną⁵⁷.

Z czego wynikały tak jaskrawe — z dzisiejszej perspektywy — pomyłki przedstawicieli strony socjalistycznej w ocenie relatywnej sprawności socjalizmu i kapitalizmu? Dwa punkty zasługują tu na uwagę (była już zresztą w części o nich mowa).

Po pierwsze — przedstawiciele strony socjalistycznej porównywali *nieporównywalne* modele socjalizmu i kapitalizmu. Obracając się w ramach statycznej i wysoce uproszczonej teorii, tworzyli oni wyidealizowany obraz socjalizmu, nie natrafiającego — na mocy samych jej założeń — na żadne poważniejsze komplikacje realnego świata. I taki właśnie obraz zestawiali z tworzonym przez siebie wizerunkiem pełnego ułomności rzeczywistego kapitalizmu. U Langego jest to, jak wspomniałem, kapitalizm państwowo-monopolistyczny, który traci — z *założenia* — główną siłę napędową: konkurencję. U Schumpetera jest to kapitalizm coraz bardziej „spętany”: coraz mniejsza społeczna legitymizacja, rosnąca koncentracja, spadająca stopa zysku. Schumpeter zakłada na dodatek, że analizowany przezeń socjalizm jest wprowadzony we właściwym momencie upadku kapitalizmu, kiedy to — jak powiada — „rzeczy i dusze” są przygotowane⁵⁸.

⁵⁵ O. Lange *O teorii ekonomicznej...*, ed. cit., s. 113.

⁵⁶ H. D. Dickinson *Price Formation...*, ed. cit., s. 247.

⁵⁷ J. Schumpeter *Kapitalizm...*, ed. cit., s. 233–248.

⁵⁸ *Ibid.*, s. 237–275. Odnotujmy, iż uzależnienie efektywności socjalizmu od momentu jego wprowadzenia, czyli od jego genezy, oznacza lekceważenie wpływu na tę efektywność samej struktury socjalizmu, tzn. takich jego właściwości instytucjonalnych,

Po drugie — opisując funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej, zwolennicy tezy o jej wyższości przyjmowali, często milcząco, *nierealistyczne* założenia co do natury człowieka i całego społeczeństwa. W sferze motywacji było to, jak wspomniałem, założenie o harmonii interesów. Eliminuje ono problem zachowań menedżerów dysfunkcjonalnych z punktu widzenia władzy centralnej, a także kwestię własnych interesów samego aparatu władzy. W sferze informacji było to natomiast założenie o niemal nieograniczonej zdolności ludzi — a więc i centralnego planisty — do zbierania i przetwarzania danych niezbędnych do sprawnego kierowania gospodarką.

7. Spór o socjalizm a powojenne dyskusje o reformie gospodarczej

Zobaczymy na koniec, jak się ma omawiany spór do późniejszych dyskusji o reformie gospodarczej w samych krajach socjalistycznych. W dyskusjach tych przewijały się dwa wątki: krytyczna analiza zastanego, centralistycznego systemu gospodarczego, czyli jego diagnoza, oraz mniej lub bardziej na niej oparte propozycje nowego systemu, który miałby być pozbawiony głównych słabości poprzedniego. Otóż jeśli chodzi o diagnozę, łatwo zauważyć, że zadziwiająco pokrywa się ona z wcześniejszą analizą socjalizmu, jakiej w toku interesującego nas sporu dokonali jego krytycy. A jak przedstawia się kwestia propozycji zreformowanego systemu?

Podając ten problem przypomnę, że główną odpowiedzią na wyzwanie von Misesa było opracowanie m.in. przez Taylora, Dickin-sona i Langego schematów „symulowanego” rynku. Jednakże owe schematy (i ich powojenne matematyczne wersje) znalazły nikły oddźwięk w późniejszych propozycjach reform gospodarki socjalistycznej. Zauważył to Th. A. Marschak, amerykański ekonomista matematyk: „Praktycy reformy gospodarczej w krajach socjalistycznych, podejmujący próbę decentralizacji gospodarki nakazowej, odrzucili jakkolwiek myśl o zaadaptowaniu w jakiś praktyczny sposób klasycznych propozycji gospodarki socjalistycznej zawartych w literaturze

jak dominacja własności publicznej, centralizacja decyzji itp. A tymczasem można dowodzić, że niezależnie od tego, w jakim momencie socjalizm zostaje wprowadzony, wpływ jego struktury jest tak silny, iż osiąga się na dłuższą metę mniej więcej podobne wyniki.

zachodniej. Schematy Langego i Lenera z ich ustalaniem przez centrum cen na poziomie równowagi i z menedżerami podejmującymi decyzje produkcyjne na zasadzie maksymalizacji zysku, a także wiele późniejszych wyrosłych z tego modeli, zdają się być traktowane z rozbawieniem, lekceważeniem lub zupełną obojętnością⁵⁹. Warto dodać, że taka postawa praktycznie nastawionych reformatorów wydaje się — w świetle wcześniejszych uwag — zrozumiała (sam Marschak przytacza kilka jej przyczyn). Mieli oni bowiem do rozwiązania problemu rzeczywistej gospodarki, a tymczasem omawiane modele były osadzone w takich teoretycznych ramach, które owe problemy usuwały na mocy samych założeń. Próba zastosowania tych schematów w realnym świecie musiałaby więc załamać się na samym wstępie albo też — wskutek konieczności ich uzupełnienia o elementy niezbędne do radzenia sobie z rzeczywistymi komplikacjami — doprowadzić do powstania systemu całkiem odmiennego od formalnej struktury tych schematów i całkiem podobnego do znanej z praktyki gospodarki centralistycznej⁶⁰.

A zatem to, co uchodziło i nadal uchodzi za główny wkład strony socjalistycznej do omawianej debaty, nie wpłynęło w sposób znaczący na propozycje reform w krajach socjalistycznych. Natomiast przez długie lata tamtejsi reformatorzy zdawali się być w zgodzie z socjalistycznymi krytykami modeli Langego, Lenera i innych co do tego, że centralne kształtowanie inwestycji jest niezbędną i pożądaną cechą gospodarki socjalistycznej. Taki pogląd zaznacza się wyraźnie w znanej książce W. Brusa z 1961 r., w której przedstawił on „zdecentralizowany model” tej gospodarki, przewidujący decentralizację bieżących operacji i zachowanie centralnej kontroli nad inwestycjami (z wyłączeniem drobniejszych przedsięwzięć)⁶¹. Tego typu model stanowił w latach sześćdziesiątych i częściowo siedemdziesiątych swego rodzaju paradygmat w myśleniu o zreformowanej gospodarce w Polsce i na Węgrzech⁶²; był on także popularny w Jugosławii⁶³.

⁵⁹ Th. A. Marschak *Decentralizing the Command Economy: The Study of a Pragmatic Strategy for Reformers*, w: *Plan and Market. Economic Reform in Eastern Europe*, M. Bornstein (red.), New Haven 1973, s. 47.

⁶⁰ Więcej na ten temat zob. S. G. Schoppe *Das Problem...*, ed. cit., s. 235–239.

⁶¹ W. Brus *Ogólne problemy...*, ed. cit., s. 227–341.

⁶² Zob. L. Szamuely *The Second Wave of the Economic Mechanism and the 1968 Reform in Hungary*, „Acta Oeconomica” 1968, nr 1–2, s. 43–67.

⁶³ Zob. M. Ellman *Soviet Economic Planning Today*, Cambridge 1971, s. 20.

Jednakże dzisiaj mało kto w tych krajach wierzy w korzyści z centralizacji inwestycji. Ten sceptycyzm jest, jak wiemy, dobrze uzasadniony⁶⁴. Oprócz wspomnianych już zastrzeżeń co do ekonomicznej racjonalności centralnych decyzji inwestycyjnych, przemawia za nim m. in. fakt, że centralizacja ta wyklucza swobodę wejścia na rynek i prowadzi do „miękkiego” ograniczenia budżetowego przedsiębiorstw. Tak więc ani schematy „symulowanego” rynku w stylu modelu Langego, ani też propozycje będące w kwestii inwestycji w daleko idącej zgodzie z jego socjalistycznymi oponentami nie znajdują w latach osiemdziesiątych większego oddźwięku w dyskusjach o reformie gospodarczej. Istnieje natomiast — przynajmniej w omawianych krajach — niemal pełna zgoda co do tego, że nie da się znacząco zwiększyć efektywności gospodarowania bez wprowadzenia autentycznego rynku⁶⁵.

Co ciekawe, zarys zreformowanego systemu, który miał się opierać na takim rynku, można znaleźć u B. Bruckusa, zdecydowanego krytyka bezrynkowego socjalizmu. W myśl jego propozycji zasoby naturalne i kapitał stały miałyby stanowić własność ogólnonarodową, ale byłyby oddawane w dzierżawę niezależnym grupom pracowników. Społeczeństwo miało ściągać wszelkie dochody nie pochodzące z pracy, z tym że opłata za usługi przedsiębiorców została uznana za dochód z pracy. Mechanizm rynkowy miał działać zarówno w sferze dóbr konsumpcyjnych, jak i środków produkcji. Jest też mowa o rynku pracy.

Ta koncepcja Bruckusa przypomina w znacznym stopniu propozycję „socjalizmu przedsiębiorców”, wysuniętą w latach siedemdziesiątych przez węgierskiego ekonomistę Tibora Liskę⁶⁶. Jej podstawowym elementem była bowiem również dzierżawa nominalnie państwowego majątku trwałego przez osoby prywatne. Dzierżawa państwowych przedsiębiorstw stanowi też jeden z preferowanych kierunków w reformie gospodarczej w ZSRR u schyłku lat osiemdziesiątych⁶⁷. Na

⁶⁴ Podziela go obecnie sam W. Brus w: *From Revisionism to Pragmatism*, referat przedstawiony na konferencji „Plan a rynek” w Wiedniu w 1989 r.

⁶⁵ Zob. B. Bruckus *Problemy...* (II), *ed. cit.*, s. 180–181.

⁶⁶ Zob. J. Barsony *Tibor Liska's Concept of Socialist Entrepreneurship*, „Acta Oeconomica” 1980, nr 3–4.

⁶⁷ Zob. A. B. Muzhin *Arenda gosudarstwiennych priedpriyatij w SSSR*, tekst powielony.

długoletniej dzierżawie ziemi przez chłopów opiera się wprowadzony w 1979 r. „system odpowiedzialności” w Chinach⁶⁸.

Niektórzy przedstawiciele socjalistycznej strony omawianego sporu wysuwali również propozycje socjalizmu rynkowego. Na przykład W. C. Roper Jr. doszedł do wniosku — po krytycznej analizie procedur centralnego ustalania cen metodą prób i błędów — że „...największa szansa na sukces społeczeństwa socjalistycznego leży w zdecentralizowanej organizacji, która zachowywałaby — tak dalece, jak jest to tylko możliwe — mocne strony kapitalizmu”⁶⁹.

Patrząc z dzisiejszej perspektywy można mieć uzasadnione wątpliwości, czy jest możliwe zachowanie mocnych stron kapitalizmu bez takiego rozszerzenia samego pojęcia socjalizmu, że straci ono resztki swego pierwotnego znaczenia. Nasuwa się też oczywiście wątpliwość, czy można zachować mocne strony kapitalizmu bez jego mniej przyjemnych aspektów, jak np. bankructwo przedsiębiorstw czy tendencja do bezrobocia. Pytania te wykraczają jednak poza ramy niniejszego opracowania. Dodam tylko, że śledząc dyskusje i wydarzenia u schyłku lat osiemdziesiątych w Polsce i na Węgrzech, gdzie słusznie podkreślano znaczenie prywatnej przedsiębiorczości, prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, rynku kapitałowego itp., trudno nie przypomnieć na koniec ironicznego stwierdzenia L. von Misesa, że skuteczna reforma socjalistycznego systemu gospodarczego oznacza w istocie rzeczy powrót do kapitalizmu⁷⁰.

⁶⁸ Zob. J. Erling *Reformen in der Chinesischen Landwirtschaft*, w: *Sozialistische Agrarpolitik*, Köln 1984, s. 214–231.

⁶⁹ W. C. Roper Jr. *The Problem of Pricing in a Socialist State*, Cambridge, Mass. 1931, s. 60–61; cyt. za T. J. B. Hoff *Economic Calculation...*, *ed. cit.*, s. 140; w sprawie innych koncepcji rynkowego socjalizmu — *ibid.*, s. 139–146 i 152–163.

⁷⁰ Zob. L. von Mises *Socialism...*, *ed. cit.*, s. 217–220.

Rozdział 4

O „SOCJALISTYCZNEJ” GOSPODARCE RYNKOWEJ*

Poszukiwanie modeli gospodarki rynkowej w krajach socjalistycznych o stosunkowo najgłębiej zreformowanym systemie gospodarczym (na Węgrzech, w Jugosławii, w Polsce) jest wyrazem rozczarowania osiąganymi tam wynikami. Słusznie się uważa, iż są to systemy zasadniczo nierynkowe, i właśnie ta okoliczność jest uważana za główną przyczynę niezadowolającego stanu rzeczy. Jednocześnie przymiotnik „socjalistyczny”, jeśli w ogóle się pojawia w dyskusji na temat reform, zazwyczaj jest używany w celu zaznaczenia, że proponowany system rynkowy powinien się pod pewnymi względami różnić od kapitalizmu. Daje nam to pierwszą wskazówkę pozwalającą odpowiednio umieścić „socjalistyczną gospodarkę rynkową”. Powinna ona, w porównaniu z gospodarką tych dzisiejszych krajów socjalistycznych, które najdalej zaszły w dziele reformy, bardziej jeszcze odbiegać od tradycyjnego modelu radzieckiego, nie na tyle jednak, by można ją było zasadnie nazwać kapitalizmem.

Drugą wskazówkę uzyskamy wówczas, gdy określimy, jakie zmiany powinny nastąpić w najbardziej zreformowanych systemach socjalistycznych, by przekształciły się one w „gospodarkę rynkową”. Zależy to oczywiście od znaczenia, jakie nadajemy terminowi „gospodarka rynkowa”. W moim przekonaniu jest to gospodarka, w której

* Tekst ten został napisany w 1988 r. i opublikowany po raz pierwszy w „Acta Oeconomica” 1989, nr 3–4, s. 184–188, w formie krótkich odpowiedzi na serię pytań dotyczących „socjalistycznej” gospodarki rynkowej, rozesłanych do grupy wybranych ekonomistów.

mechanizm rynkowy jest dominującym sposobem koordynacji w sferze tzw. dóbr prywatnych, tj. takich dóbr, które mogą być rozdzielane wśród indywidualnych użytkowników. Mechanizm rynkowy jest z definicji poziomym sposobem koordynacji podaży i popytu. Wyklucza to jakąkolwiek administracyjną ingerencję w warunki konkretnych transakcji, np. administracyjne ustalanie cen czy administracyjne rozdzielnictwo. Popyt nie jest więc ograniczany jakimikolwiek urzędowymi przydziałami, a jego zmiany mogą znaleźć swobodne odbicie w cenach. Poza tym podaż w sposób nieskrępowany dostosowuje się do zmian popytu, zarówno w krótkim, jak i w długim okresie. Ten drugi warunek zakłada decentralizację zdecydowanej większości decyzji inwestycyjnych. Przyjmując, że zdecentralizowane inwestycje nie mogą (i nie powinny) być w pełni finansowane z zysków netto przedsiębiorstw, stwierdzamy, że mechanizm rynkowy obejmuje pewną formę rynku kapitału, tj. rynek funduszy pochodzących z banków lub z giełdy.

Nawet gospodarka krajów socjalistycznych, w których reformy poszły najdalej, zawiera nadal wiele elementów w oczywisty sposób sprzecznych z taką charakterystyką mechanizmu rynkowego, np.:

- pozostałości albo substytuty mechanizmu nakazowo-rozdzielczego, takie jak przeważnie administracyjna alokacja dewiz czy też jawna lub ukryta interwencja administracyjna w strukturę produkcji i handlu zagranicznego,

- powszechną kontrolę cen,
- biurokratyczne ograniczenia swobody wchodzenia przedsiębiorstw na nowe rynki,
- masową redystrybucję środków pomiędzy przedsiębiorstwami poprzez budżet państwa,
- „nomenklaturę” partyjno-państwową w odniesieniu do obsady stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwach, bankach itd.

Przekształcenie obecnych systemów socjalistycznych w gospodarkę rynkową wymaga więc usunięcia tych elementów.

Trzecią wskazówkę uzyskamy przez określenie, pod jakimi względami gospodarka socjalistyczna różni się od gospodarki kapitalistycznej. W tej sprawie brak zgodności poglądów. Różnice wynikają w znacznej mierze ze zróżnicowanej skłonności poszczególnych autorów do rozciągania koncepcji socjalizmu w taki sposób, by można było — pozornie — odeprzeć zarzuty krytyków; jednocześnie propo-

nuje się niekiedy pewne zupełnie nowe rozwiązania, twierdząc, że pozostają one w — odpowiednio rozszerzonych — ramach „socjalizmu”. Pierwsza tendencja jest zwykle motywowana niechęcią do przyznania się do porażki w dyskusji na temat możliwych wyników socjalizmu i kapitalizmu. Druga często odzwierciedla pragnienie osłabienia ataków ideologicznych na proponowane zmiany. Prawdopodobnie sądzi się, że zacieranie pojęcia socjalizmu jest ceną, jaką warto zapłacić za większe (oby!) szanse wprowadzenia nowych rozwiązań. Mimo wszystko jednak uważam, że w interesie jasności terminologicznej należałoby w jakiś sposób ograniczyć dowolne używanie pojęcia socjalizmu, przynajmniej w dyskusjach teoretycznych. (Oczywiście nie chcę przez to powiedzieć, że należałoby ograniczyć zakres proponowanych zmian w obecnych krajach socjalistycznych.) Dodatkowym argumentem przemawiającym za większą dyscypliną pojęciową jest wątpliwa skuteczność strategii przedstawiania wszelkiego typu zmian pod odpowiednio rozszerzonym szyldem „socjalizmu”, gdyż wtedy prawdopodobnie zbyt optymistycznie ocenia się możliwość mamienia adwersarzy.

Aby samemu nie popaść w arbitralność przy próbie ograniczenia dowolności definiowania gospodarki socjalistycznej, proponuję następujący eksperyment myślowy: rozszerzanie pola objętego tym pojęciem należy przerwać w punkcie, w którym kontynuowanie tego zabiegu musiałoby wywołać najwyższe zdumienie najwybitniejszych teoretyków wczesnego socjalizmu, gdyby żyli do naszych dni. Stosując tę zasadę, większość przyzna pewnie, że socjalizm *nie* opiera się na klasycznej prywatnej własności środków produkcji, kiedy to przedsiębiorstwo jest całkowicie lub w przeważającej mierze własnością osób prywatnych, które nie są tam zatrudnione.

Istnieje wiele modeli, które zdają się respektować tak sformułowane ograniczenie i które jednocześnie mogą być systemami rynkowymi. Wymienię tutaj jedynie główne.

1. *Socjalizm iliryjski*, czyli prawdziwy samorząd pracowniczy typu jugosłowiańskiego. Określenie „jugosłowiański” oznacza tu, że prawo robotników do kontroli przedsiębiorstwa nie opiera się na ich udziale w majątku tego przedsiębiorstwa, słowo „prawdziwy” natomiast ma podkreślać, że — w przeciwieństwie do praktyki jugosłowiańskiej — nie ma tu ukrytej partyjno-państwowej kontroli nad dyrekcją przedsiębiorstw (w szczególności nie ma nomenklatury).

2. *Własność pracownicza*. W tym modelu pracownicy nie tylko sprawują kontrolę nad swoim przedsiębiorstwem, ale są ich pełnymi właścicielami, tzn. istnieją udziały, należące w całości do osób pracujących w danym przedsiębiorstwie¹. Jest to zatem samorządność pracownicza *oparta na własności*. Jedną z jej odmian jest socjalizm spółdzielczy: przedsiębiorstwa będące własnością pracowników przybierają postać klasycznych spółdzielni wytwórców, gdzie każdy z pracowników dysponuje takimi samymi formalnymi uprawnieniami decyzyjnymi (prawem głosu), niezależnie od wielkości posiadanych udziałów. Jest to stara idea, mająca zwolenników wśród niektórych wybitnych dziewiętnastowiecznych socjalistów (zwłaszcza Ferdynanda Lasalle'a). W tamtym okresie była ona jednak ostro krytykowana przez samozwańczych „socjalistów naukowych” (Marksa, Engelsa i ich zwolenników). Inny wariant własności pracowniczej przewidywałby, że uprawnienia właścicieli rosłyby wraz z ich udziałem w kapitale przedsiębiorstwa. Ów „kapitalizm w obrębie przedsiębiorstwa” może być jednak uznany za koncepcję wykraczającą poza ramy socjalizmu.

3. *Dzierżawa „kapitału społecznego”*. W modelu tym zasoby naturalne i środki trwale stanowią formalnie własność narodową, jednakże w zamian za pewien czynsz są oddane do dyspozycji jednostek lub grup osób²; osoby te mają działać jako niezależni przedsiębiorcy. Taką koncepcję socjalizmu rynkowego zaproponował już w 1922 r. Boris Brutzkus, zdecydowany krytyk marksizmu (por. B. Brutzkus, 1922). Innym przykładem jest „socjalizm przedsiębiorczy” Tibora Liski (por. J. Bársony, 1982).

4. *Kapitalistyczne instytucje bez prywatnych kapitalistów*. Sformułowanie to odnosi się do koncepcji systemu gospodarczego, w którym przedsiębiorstwa miałyby prawną formę spółek akcyjnych stanowiących własność pewnych instytucji nieprywatnych. Koncepcja ta przewiduje również giełdę papierów wartościowych, na której owe instytucje mogłyby nabywać i sprzedawać akcje. W obrębie tej propozycji możemy wyróżnić kilka bardziej szczegółowych modeli,

¹ Udziały te jednak nie są przedmiotem swobodnego obrotu, albowiem dopuszczenie do niego przekształciłoby własność pracowniczą w klasyczną własność prywatną. W modelu tym nie ma więc miejsca dla rynku akcji z jego różnorodnymi funkcjami motywacyjnymi i informacyjnymi.

² Grupy te nie muszą się jednak pokrywać z pracownikami przedsiębiorstwa. W przeciwnym wypadku mielibyśmy bowiem wariant 1.

w zależności od tego, jakie instytucje będą występowały w roli akcjonariuszy. Jeden z nich kładzie szczególny nacisk na rolę państwowych holdingów³. Inna propozycja dodatkowo dopuszcza instytucje nie należące do sfery administracji państwowej, jak banki, władze komunalne, uczelnie itd. (por. M. Świącicki, 1988). Można sobie wreszcie wyobrazić jeszcze inny wariant, w którym każde przedsiębiorstwo jest w przeważającej części własnością innych przedsiębiorstw, a mniejszościowy pakiet akcji należy do zatrudnionych w nim pracowników reprezentowanych przez radę pracowniczą. W każdym przedsiębiorstwie byłby zarząd, który m.in. powoływałby zawodowe kierownictwo przedsiębiorstwa i który reprezentowałby akcjonariuszy przedsiębiorstwa, tj. jego pracowników i inne przedsiębiorstwa. Każde przedsiębiorstwo czerpałoby dochód z dywidend wypłacanych przez inne firmy, co skłaniałoby do powiększania wyników. Byłby to zatem sposób na wmontowanie orientacji na zysk do przedsiębiorstw nieprywatnych.

5. *Systemy mieszane*. Omówione systemy są konstrukcjami czysto modelowymi. Można je jednak na różne sposoby łączyć ze sobą, np. wprowadzając w różnych sektorach gospodarki równolegle własność pracowniczą i dzierżawę. Inny rodzaj systemu mieszanego otrzymujemy wtedy, gdy dopuszczamy udział sektora prywatnego. Przyjęta definicja socjalizmu spycha jednak ten sektor na zupełny margines, choć nie sposób dokładnie określić, w którym punkcie dalszy wzrost tego sektora nie daje się już z nią pogodzić. W każdym razie jeżeli ją przyjmujemy, to słusznie możemy być zdziwieni, że przypisuje się socjalizmowi sukcesy ekonomiczne wynikające z rozszerzenia sektora prywatnego w gospodarce nazywanej nadal „socjalistyczną”.

Z braku miejsca ograniczę się jedynie do kilku ogólnych uwag na temat wymienionych modeli. Najpierw jednak pozwolę sobie postawić trzy pytania.

Po pierwsze — czy jest możliwe przejście od obecnego systemu socjalistycznego do każdego z tych modeli, a jeżeli tak, to jak powinna wyglądać „ścieżka dojścia”? Pytanie to obejmuje tak ważne sprawy, jak sposób przewycięzania pewnych interesów grupowych i oporu tych, którzy są przeciwni radykalnej reformie gospodarczej, oraz sposób pozbycia się niedoborów bez popadania w wysoką, jawną inflację.

³ Zwolennikiem tego rozwiązania był Márton Tardos.

Po drugie — czy takie hipotetyczne systemy byłyby zdolne do życia, nawet gdyby możliwe było ich wprowadzenie? Spytajmy inaczej: czy nie mają one może przyrodzonej skłonności do przekształcania się w jakiś inny system? Przypuszczam, że systemy te mogłyby się okazać trwałe, gdyby uzupełnić tę koncepcję. Oznacza to na przykład, że musiałyby one przewidywać zakaz lub przynajmniej surowe ograniczenie tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw o formie prawnej odmiennej od tej, na której oparto definicję danego systemu. Systemy, o których mowa, cechuje więc to, co można by określić jako *zamknięte* albo *monopolistyczne* krajowe prawo własności⁴.

Po trzecie — jakimi wynikami systemy te mogłyby się wykazać, gdyby udało się je wprowadzić i utrzymać przy życiu? Należałoby przede wszystkim zaznaczyć, że ostateczne prognozy są tu sprawą trudną, jak dotąd bowiem rozpatrywane modele nie mają żadnego odpowiednika w rzeczywistości. Hipotezy, jakie w tej materii można formułować, oparte są na bardzo niedoskonałych analogiach do pewnych elementów gospodarki kapitalistycznej (np. do państwowych holdingów we włoskim sektorze publicznym) lub na modelach teoretycznych nie podlegających weryfikacji z braku danych empirycznych (zob. bogatą literaturę na temat socjalizmu iliryjskiego), bądź wreszcie na zwykłej intuicji i zdrowym rozsądku. Co ciekawsze, znacznie łatwiej określić przypuszczalną sprawność gospodarki dzisiejszych krajów socjalistycznych, z jej względną obfitością kapitału ludzkiego, w warunkach kapitalizmu. Rozporządzamy wystarczającą liczbą studiów porównawczych (np. Czechosłowacja—Austria, Węgry—Austria, NRD—RFN), by uzasadnić wniosek, że ogólna efektywność gospodarki tych krajów, a także — co za tym idzie — przeciętny poziom życia ich społeczeństw mogłyby być zdecydowanie wyższe niż w systemie obecnym, choć przy pewnych kosztach społecznych, zwłaszcza niebezpieczeństwie jawnego bezrobocia.

Można jednak snuć pewne przypuszczenia dotyczące wyników rozważanych modeli, przy założeniu, że da się je wprowadzić i zapewnić im przetrwanie. Każdy z nich wymaga odrębnego podejścia. Tutaj mogę tylko wskazać na kilka spraw. Wydaje się możliwe, iż przynajmniej niektóre z nich mogłyby zwiększyć efektywność gospodarki nawet w tych krajach, w których reformy poszły najdalej. Rozszerzyły-

⁴ Więcej w tej sprawie zob. L. Balcerowicz, 1987.

by one autonomię przedsiębiorstw i zwiększyły zakres konkurencji. Ów potencjalny przyrost efektywności jest jednak niższy niż ten, który można by osiągnąć w warunkach kapitalizmu. Wynika to przede wszystkim ze wspomnianego „zamkniętego” charakteru krajowego prawa własności w rozpatrywanych systemach. Ogranicza ono napływ nowych przedsiębiorstw (zakładanych niezależnie od państwa i od już istniejących firm), a przez to wprowadzanie nowych pomysłów i nowej konkurencji⁵. Warto zauważyć, że pod tym względem własność pracownicza wypada lepiej niż socjalizm iliryjski czy dzierzawa. W pierwszym przypadku bowiem osoby prywatne mogłyby założyć przedsiębiorstwo na własne ryzyko i na własny rachunek, choć jedynie w narzuconej formie przedsiębiorstwa pracowniczego. Ograniczałoby to podaż przedsiębiorców w porównaniu z możliwościami, jakie w tym zakresie oferuje system otwartego prawa własności, w którym potencjalni założyciele firmy mogą swobodnie wybierać pomiędzy różnymi formami prawnymi przedsiębiorstwa, nie wyłączając formy prywatnej. W przedsiębiorstwie pracowniczym potencjalny założyciel może utracić kontrolę nad własnym dziełem; a utrzymanie kontroli jest prawdopodobnie ważną przesłanką dla ewentualnych przedsiębiorców.

Prócz tych (i innych) ogólnych słabości każdy z rozpatrywanych modeli może wykazywać pewne specyficzne braki. Na przykład socjalizm iliryjski jest narażony na problem odpowiedniego nakłonienia załogi przedsiębiorstwa do rezygnacji ze wzrostu jej bieżących dochodów w imię inwestycji w rozwój przedsiębiorstwa. Państwowe holdingi, jako wyłączni lub główni akcjonariusze przedsiębiorstw, mogą się stać kanałem nieustannej ingerencji politycznej w ich sprawy itd.

Na koniec trzeba dodać, że przynajmniej niektóre z niedostatków kapitalistycznej gospodarki rynkowej najprawdopodobniej dotyczą również jej socjalistycznego wydania. Dotyczy to przede wszystkim niebezpieczeństwa jawnego bezrobocia. Co więcej, w pewnych modelach socjalizmu rynkowego (zwłaszcza w socjalizmie iliryjskim) niebezpieczeństwo takie może być większe niż w kapitalizmie.

Biorąc to pod uwagę — i widząc, z jak poważnymi problemami borykają się kraje RWPG — można by się zastanowić, dlaczego poszukiwanie modelu gospodarki rynkowej miałyby być ograniczone przymiotnikiem „socjalistyczny”.

⁵ Więcej w tej sprawie zob. L. Balcerowicz, 1986.

Bibliografia

L. Balcerowicz *Enterprises and economic systems, organizational adaptability and technical change*, w: H. Leipold, A. Schüller (red.) *Zur Interdependenz von Unternehmens- und Wirtschaftsordnung*, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart 1986, s. 189–208.

L. Balcerowicz *Remarks on the concept of ownership*, „*Oeconomica Polona*” 1987, nr 1.

B. Brutzkus *Problemy narodnogo choziajstwa pri socyaliczeskom stroje*, „*Ekonom*” 1922, nr 2.

J. Bársony Tibor *Liska's concept of socialist entrepreneurship*, „*Acta Oeconomica*” 1982, nr 3–4, s. 422–455.

M. Święcicki *Reforma własnościowa. Propozycje przekształceń polskiej gospodarki*, materiał powielony, 1988.

SOCJALIZM A INNOWACYJNOŚĆ*

1. Ramy analizy

Jedną z podstawowych słabości gospodarki, w której panuje system gospodarczy typu radzieckiego (SGTR), jest niska w porównaniu z gospodarką zachodnią, a nawet z gospodarką niektórych krajów nowo uprzemysłowionych, innowacyjność w sferze techniki cywilnej. Wykazano ją w wielu pracach (por. np. T. Amann, 1983; A. Bergson, 1983; H. Vogel, 1983; P. J. Welfens, 1987). Niniejsze opracowanie ma na celu włączenie się do podejmowanych prób wyjaśnienia innowacyjnej słabości SGTR. Nieco miejsca poświęcę również wpływowi reform gospodarczych na innowacyjność. Przedtem jednak należałoby wyjaśnić podstawowe pojęcia i zależności.

Innowację pojmuję tutaj w szerokim sensie, obejmującym nie tylko pierwszy, ale i kolejne przypadki wprowadzenia w danym kraju nowego produktu lub nowej techniki. Innymi słowy, wynikiem pomyslniej innowacji (technicznej) jest element techniki nowy przynajmniej dla wprowadzającego go przedsiębiorstwa. Przy tym „nowy” nie musi oznaczać „korzystnego” lub „efektywnego” ze społecznego punktu widzenia.

Innowacyjność (*I*) jest pojęciem często używanym, ale rzadko definiowanym. Spróbuję ją zdefiniować za pomocą dwóch innych pojęć: stopy innowacji (*R*) i ich społecznej efektywności.

R wyraża względny zakres lub częstotliwość działalności innowacyjnej w danym kraju. Można to zdefiniować w kategoriach

* Tekst ten został napisany w 1988 r. i opublikowany po raz pierwszy pt. *The Soviet-type Economic System, Reformed Systems and Innovativeness* w: „Communist Economies” 1990, nr 2, s. 3–23.

operacyjnych jako liczbę innowacji wprowadzonych w danym czasie, bądź też jako łączny koszt działalności innowacyjnej, co w obu przypadkach należy podzielić przez jakiś stosowny miernik, np. produkt narodowy, po to, by wielkość R uczynić niezależną od rozmiarów gospodarki.

Spółeczna efektywność (użyteczność) odnosi się do społecznych efektów działalności innowacyjnej i jest pojęciem znacznie trudniejszym do zdefiniowania. Efekty te bowiem mogą mieć różnorodny charakter: mogą to być zmiany w poziomie globalnej konsumpcji, w poziomie niedobrowolnego bezrobocia, w warunkach pracy, w jakości środowiska. Niektóre z tych zmian trudno zmierzyć, a każda próba połączenia wskaźników cząstkowych w jeden wskaźnik agregatowy jest w jakiś sposób arbitralna. Dla uproszczenia skoncentruję się jedynie na „konsumpcyjnej” efektywności innowacji (CE), mierzonej jej bezpośrednim lub pośrednim wpływem na poziom łącznej konsumpcji (zob. J. Schumpeter, 1995, s. 237).

Nasza analiza musi być przez to oczywiście niepełna, ponieważ pomija ważną kwestię dotyczącą tego, w jakim stopniu systemy gospodarcze sprzyjające temu typowi efektywności muszą poświęcać któryś z innych jej wymiarów (np. pełne zatrudnienie).

Moja definicja I jest następująca¹:

$$I = R \cdot CE, \quad (1)$$

gdzie $R \geq 0$, $CE \geq 0$.

Formuła ta pokazuje dwa podstawowe przypadki niskiej innowacyjności. W pierwszym przypadku R jest niewielkie. W skrajnej sytuacji $R \approx 0$ i $I \approx 0$. Odnosi się to do tzw. społeczeństw tradycyjnych ze stacjonarną techniką. W drugim przypadku CE jest małe

¹ W przypadku innowacji, których celem jest nowa technika wytwarzania i/lub nowa maszyna, CE można określić jako wielkość wprost proporcjonalną do oszczędności na czynnikach wytwórczych, jakie umożliwiają owe innowacje, pomniejszonych o ich koszt. Znacznie trudniej jest zmierzyć CE w sferze dóbr konsumpcyjnych. Pojawia się bowiem trudny problem oceny zmian w ich asortymencie i jakości. Idealnym rozwiązaniem byłoby zastosowanie „hedonistycznych” cen, które jako pierwszy wprowadził Z. Griliches (por. G. Stigler, 1966, s. 78). Dla naszych celów wystarczy założyć, że CE jest tym wyższe, im wyższy jest stopień poprawy jakości i im mniejszy jest przyrost kosztu jednostkowego nowego produktu w porównaniu z jego poprzednikiem. Innowacje przynoszące wzrost kosztów bez poprawy jakości powinny być oczywiście uznane za innowacje o ujemnej wartości CE .

z powodu nieodpowiedniego doboru projektów i/lub ich nieefektywnej realizacji.

Proponując powyższą definicję innowacyjności, pragnę podkreślić, że analiza działalności innowacyjnej w warunkach różnych systemów gospodarczych nie powinna się ograniczać do aspektu ilościowego, tzn. R . Równie ważne dla dobrobytu konsumenta mogą być bowiem różnice społecznej „jakości” wybranych innowacji (por. S. Pejovich, 1984, s. 429). W szczególny sposób, co spróbuję wykazać, odnosi się to do porównań pomiędzy liberalnym, konkurencyjnym kapitalizmem i tradycyjnym socjalizmem typu radzieckiego.

W moim przekonaniu dwa podstawowe czynniki określają poziom I w gospodarce: wielkość kapitału ludzkiego, jakim ona dysponuje (H), oraz typ systemu gospodarczego (ES). Rolę H podkreślał m. in. T. Schultz, wskazując, że po to, by ludzie mogli dostrzec nowe możliwości techniczne, muszą mieć odpowiedni poziom wykształcenia (por. W. S. Siebert, 1985, s. 53). Z kolei E. Mansfield (1968, s. 147) wskazywał, że wykształcenie zwiększa zdolność dostosowania się pracowników do nowych warunków pracy. Nie ma jednak prostej zależności pomiędzy H i I , ponieważ dochodzi jeszcze jedna zmienna ES . Ujmując łącznie H i ES można sformułować następujące twierdzenia:

1. Istnieje pewien krytycznie niski poziom H , oznaczony jako H_{\min} , taki że jeżeli $H \leq H_{\min}$, to $I \approx 0$, niezależnie od ES . Dzieje się tak dlatego, że powszechny brak podstawowej nowoczesnej wiedzy uniemożliwia przedsięwzięcia innowacyjne ($R \approx 0$). Niezbędnym warunkiem przejścia do dodatniego I w krajach zacofanych jest więc inwestowanie w edukację.

2. Dla dowolnego $H > H_{\min}$ maksymalna wartość² I zależy od ES , albowiem kapitał ludzki stanowi jedynie potencjał innowacyjny, a dopiero ES określa, jak on jest wykorzystany³. Dwa kraje o podobnym H , ale różnym systemie gospodarczym mogą więc wykazywać zupełnie różny poziom I .

² Ta maksymalna wartość, którą można nazwać granicą innowacyjności, może leżeć powyżej faktycznie osiągniętej innowacyjności, jeżeli prowadzi się błędną politykę gospodarczą.

³ Typ systemu gospodarczego do pewnego stopnia wpływa również na H , gdyż wiedza zdobyta w instytucjach formalnego kształcenia będzie później rozwijana lub stopniowo zatracana w zależności od ES .

W następnej części rozwinę twierdzenie 2, wykazując, w jaki sposób SGTR ogranicza innowacyjność do poziomu znacznie niższego niż ten, który można osiągnąć przy podobnym poziomie H , ale w warunkach konkurencyjnego kapitalizmu.

Problem wpływu ES na I można sprowadzić do dwóch pytań: 1. Jakie projekty techniczne są wybierane w danym systemie gospodarczym? 2. Na ile efektywnie wybrane projekty mogą być realizowane? Pytanie 1 dotyczy zarówno R (wybór pomiędzy rutynową produkcją a innowacjami), jak i CE (wybór pomiędzy różnymi rodzajami innowacji). Pytanie 2 dotyczy tylko drugiego czynnika. W miarę wzrostu efektywności realizacji wybranych projektów rośnie również CE , chyba że wybór będzie na tyle nietrafny, iż wprowadzenie odpowiednich nowych produktów lub technik wytwórczych zmniejszy dobrobyt konsumenta. W takim przypadku wolniejsza realizacja projektów będzie lepsza niż realizacja szybka.

Przechodząc do pytania 1, zauważmy, że wybór, jakiego dokona dany podmiot, zależy od: a) tego, czy dysponuje on informacją na temat alternatywnych wariantów działania; b) umiejscowienia tych wariantów na skali jego preferencji, tzn. ich uszeregowania według oczekiwanej względnej użyteczności. Dane działanie zostanie podjęte tylko wówczas, gdy dany podmiot wie o takiej możliwości i odpowiednio wysoko ocenia jego oczekiwaną użyteczność w porównaniu z innymi działaniami.

Rozkład informacji w odniesieniu do alternatywnych działań, tj. to, które projekty są znane, a które nie, zależy w znacznej mierze od preferencji danego podmiotu. Działania rutynowe, tzn. nieinnowacyjne, są zawsze znane tym, którzy je podejmują. Bariera informacyjna może więc dotyczyć jedynie innowacji. Zakres jej występowania zależy od gotowości danego podmiotu do *poszukiwania* projektów innowacyjnych (albo przynajmniej do przyswojenia sobie dopływającej doń informacji). Dlatego właśnie projekty należące do grupy działań o niskiej oczekiwanej względnej użyteczności najprawdopodobniej w znacznej większości pozostaną nie znane danemu podmiotowi, a więc nie będą mogły być przedmiotem wyboru. Nawet jednak gdyby były znane, zostałyby odrzucone. Dlatego też należałoby się skoncentrować na oczekiwanej względnej użyteczności innowacji dla odpowiednich podmiotów gospodarczych.

Preferencje każdego podmiotu gospodarczego zależą od: a) jego funkcji użyteczności; b) jego otoczenia społeczno-instytucjonalnego.

Czynnik (a) decyduje o tym, jakie zmienne mają dla podmiotu gospodarczego znaczenie motywacyjne, (b) zaś kształtuje faktyczny i oczekiwany rozkład różnych zmiennych pomiędzy alternatywnie rodzaje działań, włącznie ze zmiennymi, które na mocy (a) odgrywają rolę czynników motywujących. W środowisku obejmującym liczne podmioty (a) i (b) są ze sobą wzajemnie powiązane. Funkcja użyteczności dowolnego podmiotu, kształtując jego zachowanie, wpływa na otoczenie niektórych innych podmiotów, co z kolei może wpłynąć na zachowanie pierwszego podmiotu itd. W ten sposób, poprzez zmiany funkcji użyteczności szerokiej klasy przedsiębiorstw krajowych, w drodze ich nacjonalizacji bądź prywatyzacji, wprowadzamy również zmiany w otoczeniu każdego z nich.

W każdym systemie gospodarczym ostateczne decyzje o tym, czy w ogóle dokonywać innowacji, a jeżeli tak, to o jakim charakterze, podejmowane są na szczeblu przedsiębiorstw⁴. W związku z tym możemy jeszcze bardziej zawęzić pole naszej obserwacji, ograniczając się do oczekiwanej użyteczności innowacji dla kierowników przedsiębiorstwa. Ich funkcję użyteczności w ogólnej postaci, którą można zastosować do dyskusji o innowacyjności, można ująć jako:

$$U = (E, IM, EM). \quad (2)$$

E oznacza tu wysiłek włożony w działania kierownicze. Realistycznie założę, że w każdym systemie gospodarczym ludzie na stanowiskach preferują wysiłek raczej mniejszy niż większy, tzn.:

$$\frac{\partial U}{\partial E} < 0.$$

IM odnosi się do wewnętrznej motywacji, związanej z wykonywaniem pewnych działań (motywacja związana z osiągnięciem, satysfakcja z dobrej roboty). Różnice *IM* wynikają ze zróżnicowanej osobowości kierowników. Pozwala nam to pominąć *IM*, przy założeniu, że kierownicy w SGTR nie różnią się pod tym względem zasadniczo od swych odpowiedników w warunkach konkurencyjnego kapitalizmu⁵.

⁴ Odnosi się to zarówno do funkcjonujących już przedsiębiorstw, jak i do tych, które dopiero mogą wejść na rynek.

⁵ Jest to raczej ostrożne założenie, zważywszy mechanizm *nomenklatury* w SGTR, który czyni z politycznej lojalności ważny motyw doboru kadr kierowniczych.

Pomijanie *IM* dopuszczalne jest jednak tylko w odniesieniu do kierowników funkcjonujących już przedsiębiorstw. W każdym społeczeństwie istnieją potencjalni innowatorzy, dla których satysfakcja z wprowadzania nowych pomysłów jest szczególnie duża. Nie jest więc obojętne, w jakim stopniu system gospodarczy otwiera pole działania dla takich jednostek. Wrócimy jeszcze do tej sprawy.

EM wreszcie oznacza bodźce zewnętrzne, np. dochód lub karierę kierowniczą. Charakter tych bodźców jest raczej niezależny od systemu gospodarczego. Wpływ *ES* wyraża się w zmianach czynników, z którymi związane jest *EM*, i w konkretnym kształcie tego powiązania⁶.

Oczekiwaną względną użyteczność innowacji dla przedsiębiorstwa można wyrazić jako:

$$\Delta EU = EU_i - EU_c, \quad (3)$$

gdzie EU_i oznacza oczekiwaną użyteczność innowacji, a EU_c oczekiwaną użyteczność rutynowej produkcji. Decyzja o innowacji zostanie podjęta wtedy, gdy $EU_i > EU_c$. Jest rzeczą oczywistą, że EU_i może się zmieniać w czasie. Na przykład, dla kapitalistycznego przedsiębiorstwa działającego w konkurencyjnym środowisku może ona być niższa (nawet ujemna) bezpośrednio po wprowadzeniu nowego produktu niż wtedy, gdy od wprowadzenia poprzedniej innowacji upłynął dłuższy czas. Ów wymiar czasowy możemy uwzględnić zadając pytanie, z jaką przeciętną częstotliwością (jeśli w ogóle kiedykolwiek) przedsiębiorstwa działające w różnych systemach gospodarczych uznają, że oczekiwana użyteczność innowacji jest wyższa od oczekiwanej użyteczności rutynowej produkcji. System gospodarczy, w którym takie oceny są częstsze, prawdopodobnie będzie wykazywał wyższe *R*, jednak niekoniecznie wyższe *I*; *I* zależy bowiem nie tylko od *R*, lecz również od *CE*.

Przejdźmy teraz do czynników określających ΔEU_i . Formuła (3) pokazuje, że ΔEU_i jest tym wyższe, im niższe jest EU_c . Toteż gospodarka, w której kierownictwom przedsiębiorstw grozi jakaś kara za niepodejmowanie innowacji, tzn. za poprzestawanie na produkcji

⁶ Możemy to zapisać jako: $EM = S(x)$, gdzie x oznacza specyficzną dla danego systemu zmienną (zmienne), z którą związane jest *EM*, a *S* jest specyficzną dla systemu postacią funkcyjną tego powiązania (włączając przypuszczalne ograniczenia x). W uproszczonych analizach x (np. zysk w przypadku przedsiębiorstwa prywatnego) jest często traktowane bezpośrednio jako determinanta funkcji użyteczności menedżera.

rutynowej, będzie przy danym poziomie EU_i wykazywała wyższe ΔEU_i niż system gospodarczy, w którym przedsiębiorcom nic nie grozi. Można więc oczekiwać, że w pierwszym przypadku R będzie wyższe niż w drugim. Prócz tego spadek EU_c zmniejsza, *ceteris paribus*, poziom EU_i , a w konsekwencji również poziom EM , niezbędny do spełnienia warunku $EU_i > EU_c$. Tak więc zachęcanie przedsiębiorstw do podejmowania innowacji może się okazać „tańsze” w systemie gospodarczym, który karze za uchylanie się od innowacji, niż w systemie, który takich kar nie przewiduje.

Rozważmy teraz wysiłek kierowniczy przedsiębiorstwa i oznaczmy jako ΔE odczuwaną w tym względzie różnicę pomiędzy innowacją i kontynuacją dotychczasowej produkcji. Dla każdego systemu gospodarczego można założyć, że ΔE jest dodatnie i że przeciętnie wzrasta wraz z CE (więcej w tej sprawie zob. L. Balcerowicz, 1988, s. 36–38). Przypomnijmy, że:

$$\frac{\partial U}{\partial E} < 0.$$

Możemy również założyć — przynajmniej w odniesieniu do kierowników funkcjonujących już przedsiębiorstw — że same różnice wewnętrznej motywacji (IM) związane z innowacjami nie są wystarczająco duże, by skompensować ΔE . A zatem, jeżeli innowacje mają być podejmowane przez istniejące przedsiębiorstwa, kierownicy muszą oczekiwać dodatniej i odpowiednio dużej różnicy bodźców zewnętrznych, D_i , która musi wzrastać ze wzrostem CE . D_i definiuje następująco:

$$D_i = E(EM_i) - E(EM_c),$$

gdzie $E(EM_i)$ oznacza oczekiwaną wartość EM_i w przypadku innowacji, a $E(EM_c)$ — w przypadku kontynuacji. Oznaczmy teraz jako ΔEM_i różnicę pomiędzy najwyższym poziomem EM , który firma spodziewa się uzyskać decydując się na innowację (tj. najbardziej optymistycznym wariantem jej rezultatu), oraz najbardziej prawdopodobnym poziomem EM w warunkach produkcji rutynowej. Spokojnie możemy przyjąć, że $D_i > 0$ tylko wtedy, gdy $\Delta EM_i > 0$. Innymi słowy, jeżeli decydując się na innowację firma nie może liczyć na korzyści większe od tych, które najprawdopodobniej uzyska bez innowacji, to cała rzecz nie będzie warta podejmowania dodatkowego wysiłku ΔE i firma zrezygnuje z tej innowacji.

Na tym jednak nie koniec. Wartość ΔE jest bowiem znacznie wyższa — dla danej innowacji — w niektórych systemach gospodarczych niż w innych (co się wiąże z różnymi instytucjonalnymi i rzeczowymi ograniczeniami działania przedsiębiorstw)⁷. Dlatego wartość D_i oraz ΔEM_i niezbędna do tego, by $EU_i > EU_c$ — przy innych warunkach nie zmienionych — musi być w przypadku pierwszym większa niż w drugim. Powrócę jeszcze do tej sprawy.

Poza dodatkowym wysiłkiem ΔE cechą innowacji jest to, że — w przeciwieństwie do działalności rutynowej, już opanowanej — może się ona zakończyć technicznym fiaskiem. Oprócz możliwości takiego negatywnego wyniku sam proces wprowadzania innowacji może zakłócić bieżące funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W takiej mierze, w jakiej takie wydarzenia (techniczne fiasko, zakłócenia) pociągają za sobą karę dla kierowników, np. zmniejszenie EM , innowacje są dla nich działaniem *ryzykownym*. Ryzyko to⁸ wpływa oczywiście na obniżenie D_i i EU_i . Dla skompensowania tego wpływu wartość ΔEM_i musi jeszcze silniej wzrosnąć, ponad poziom niezbędny do skompensowania ΔE . Poza tym ze względu na to, że wspomniane wydarzenia narażające na ryzyko będą raczej związane z wysoce efektywnymi innowacjami, a nie z innowacjami nieefektywnymi, niezbędny wzrost poziomu ΔEM_i jest w pierwszym przypadku znacznie większy niż w drugim. Wreszcie, podobnie jak ΔE , również prawdopodobieństwo wspomnianych zdarzeń i/lub wielkość związanych z nimi kar wykazują różnice, które — dla dowolnej danej klasy innowacji — zależą od systemu gospodarczego. A to wpływa na wartość ΔEM_i niezbędną do tego, by przedsiębiorstwo zdecydowało się na innowację.

⁷ Możemy tu rozróżnić pomiędzy barierami dla innowacji postrzeganymi jako nieprzezwyciężalne i tymi, które wydają się do pokonania. Te drugie można wyrazić poprzez ΔE oraz poprzez subiektywne prawdopodobieństwo technicznego sukcesu innowacji (p), przybierające wartości: $0 < p < 1$. W tym pierwszym przypadku mamy nie tylko wyższe ΔE , ale również $p = 0$. Działa to na rzecz obniżenia ΔEU_i , zwłaszcza jeśli oczekuje się, że techniczne fiasko grozi jakimiś sankcjami albo że techniczny sukces zostanie sownie nagrodzony.

⁸ Można sobie wyobrazić system bodźców, w którym ryzyko innowacji zostanie całkowicie wyeliminowane. Systemy takie nie przyczynią się jednak do podniesienia innowacyjności, chociaż mogą wywołać wysoką stopę innowacji. Całkowite wyeliminowanie ryzyka innowacji wywołałoby tzw. ryzyko moralne, tzn. skłaniałoby przedsiębiorstwa do nieodpowiedzialnych decyzji i bez troski w trakcie realizacji projektów innowacyjnych (więcej w tej sprawie zob. L. Balcerowicz, 1988, s. 38–43).

Podsumowując tę część rozważań pozwolę sobie podkreślić, że znacznie łatwiej jest uzyskać wysoką stopę innowacji niż wysoką innowacyjność. Do osiągnięcia pierwszego celu wystarczy, aby ΔEM było na tyle duże, by innowacje w ogóle były podejmowane. Wymaga to, aby otoczenie każdego przedsiębiorstwa obejmowało podmioty o dużym potencjale nagradzania/karania (np. przez zdolność do różnicowania EM). Gdyby jednak wysoka wartość ΔEM_i wiązała się z dowolną innowacją, wówczas przedsiębiorstwa wybierałyby projekty najłatwiejsze, najbardziej trywialne, a co za tym idzie — najmniej efektywne. A tymczasem przy niskiej (a być może nawet ujemnej) wartości CE innowacyjność nie może być wysoka. Wysoki poziom I można więc osiągnąć jedynie wtedy, gdy D_i oraz EM_i są wysokie dla innowacji wysoce efektywnych (radykałna obniżka kosztów, zdecydowana poprawa jakości wyrobów przy względnie niskim koszcie) i niskie dla innowacji nieefektywnych (dla których wspomniane parametry wypadają krańcowo odmiennie). Wymaga to, by podmioty, które kształtują bodźce oddziałujące z zewnątrz na przedsiębiorstwa, nie tylko dysponowały znacznymi możliwościami karania/nagradzania, lecz również były zdolne rozróżniać innowacje o różnym poziomie CE . Właśnie ów brak możliwości selekcji (a nie niezdolność do manipulowania EM) jest główną przyczyną niskiej innowacyjności w SGTR.

2. Cechy charakterystyczne SGTR

Sądzę, że SGTR wykazuje pewną szczególną „logikę budowy”, tj. pewne podstawowe cechy charakterystyczne, które przy pewnych stałych parametrach psychospołecznych (np. dominacji motywacji autocentrycznej, ograniczeniach informacyjnych po stronie podmiotów podejmujących decyzje) są ze sobą wzajemnie powiązane i z których wywodzi się szereg cech pochodnych⁹.

Według mnie SGTR wykazuje następujące cztery podstawowe cechy:

1. Mechanizm nakazowo-rozdzielczy (MNR) na szczeblu centralnym, obejmujący zadania planowe, administracyjne przydziały czyn-

⁹ Dalszy opis w przeważającej mierze oparty jest na pracy: L. Balcerowicz, 1990.

ników wytwórczych oraz bilanse materiałowe, których zadaniem jest powiązanie obu tych elementów. Całość znajduje wyraz w szerokim, stosunkowo szczegółowym planie centralnym, rozdzielanym na poszczególne jednostki gospodarcze w toku międzyszczeblowych przetargów. Szczególną rolę wśród zadań planowych odgrywiają wskaźniki brutto (np. sprzedaż wielkość produkcji). MNR zastępuje rynek w jego funkcji koordynacyjnej i alokacyjnej.

2. Przy nieuniknionych ograniczeniach informacyjnych MNR wymaga istnienia ściśle określonego systemu organizacyjnego. Do jego głównych cech należy hierarchiczna podległość kierowników przedsiębiorstw, banków itd. urzędnikom państwowym i partyjnym, wykorzystująca mechanizm nomenklatury, rozbudowana administracja centralna i szczebli pośrednich, a także bardzo wysoka koncentracja organizacyjna (niezależna od charakterystyki gałęzi) powiązana z łączeniem zakładów produkcyjnych w większe jednostki, głównie w drodze integracji poziomej.

3. Do utrzymania tego systemu organizacyjnego konieczna jest z kolei centralizacja uprawnień do tworzenia, reorganizacji i dzielenia organizacji, tj. zakaz podejmowania tego typu działań przez osoby prywatne i kierowników przedsiębiorstw. W szczególnej mierze odnosi się to do tworzenia nowych przedsiębiorstw. Do innych niezbędnych cech należy zakaz dywersyfikacji (tj. przypisanie przedsiębiorstw do określonych branż), zakaz wchodzenia w niezależne powiązania z innymi organizacjami, a także eliminowanie przedsiębiorstw nie w drodze bankructwa, lecz poprzez procedurę administracyjną. Owa centralizacja uprawnień organizacyjnych wyklucza samorzutną ewolucję systemu organizacyjnego i gwarantuje zachowanie przezeń podstawowych cech niezbędnych do funkcjonowania MNR.

4. Niezbędnym uzupełnieniem cech 1 i 3, któremu przeznaczono rolę substytutu rynku kapitałowego, jest masowa scentralizowana redystrybucja zasobów pieniężnych pomiędzy przedsiębiorstwa, wykorzystująca specyficzne instytucje biurokratyczne. Obejmują one: a) niezintegrowany system finansowy przedsiębiorstw (różnorodne fundusze celowe), b) niekomercyjny monobank, rozdzielający kredyty nie według kryterium finansowej sytuacji kredytobiorców, lecz zgodnie z postanowieniami planu centralnego. W takim systemie nie ma miejsca dla rynku papierów wartościowych.

Różne kombinacje cech podstawowych dają wiele cech pochodnych, takich np. jak:

a. Wadliwe pod względem informacyjnym ceny, tzn. ceny, które nieprawidłowo odzwierciedlają społeczny koszt oraz popyt i których zmiany nie są zgodne ze zmianami tych czynników. Dzieje się tak dlatego, iż MNR wymaga powszechnego administracyjnego ustalania cen.

b. Miękkie ograniczenie budżetowe przedsiębiorstw w rozumieniu Kornaia (1986), wynikające z zakrojonej na wielką skalę interwencji państwa, wadliwych cen i braku instytucji finansowych działających na zasadach komercyjnych.

c. Całkowity brak konkurencji pomiędzy dostawcami. Aby taka konkurencja mogła zaistnieć, niezbędne jest spełnienie dwóch warunków: po pierwsze, popyt na towary musi się swobodnie przemieszczać od jednych dostawców ku innym; po drugie, spadek popytu musi grozić pewnymi sankcjami dotkniętemu nim dostawcy. Żaden z tych warunków nie jest spełniony w SGTR. Hierarchiczny system organizacyjny, centralizacja uprawnień organizacyjnych oraz administracyjne przydziały czynników wytwórczych wykluczają spełnienie pierwszego warunku, a miękkie ograniczenie budżetowe nie zezwala na spełnienie drugiego. Również powszechne niedobory (zob. poniżej) czynią dostawców niewrażliwymi na spadek popytu. Z punktu widzenia sprzedawców niedobory stanowią *nadwyżkę* popytu, który — nawet jeżeli się zmniejszy — nadal będzie wystarczająco silny, by zapewnić im wygodne życie. Na dobrą sprawę pewne ograniczenie nadmiernego popytu może przynieść upragnioną ulgę „obleganym” dostawcom.

d. Izolacja krajowych wytwórców od rynków zagranicznych jako konsekwencja „zasady branżowej” zastosowanej do handlu zagranicznego i cen nie powiązanych z cenami rynku światowego. Dodatkowym powodem są: protekcyjna, biurokratyczna regulacja importu (licencje, kontyngenty itd.) oraz tendencja do zastępowania importu. W moim przekonaniu są to w znacznej mierze produkty uboczne dyrektywnego planowania centralnego, ponieważ naturalnym dążeniem planistów jest ograniczenie źródeł niepewności. Brak konkurencji zagranicznej przyczynia się oczywiście do niezwykle silnej monopolizacji.

Z podstawowych i pochodnych cech charakterystycznych wynikają typowe właściwości SGTR, które rzutują na jego sprawność. Jedną z nich jest niska innowacyjność — nasza zmienna zależna. Jest

ich jednak znacznie więcej, przy czym niektóre z nich mają wielki wpływ na kształtowanie się I.

Najważniejszym elementem tej ostatniej grupy są *chroniczne niedobory*. W dalszym ciągu brak pełnej zgodności co do tego, jakie cechy SGTR wytwarzają niedobory i w jaki sposób się to odbywa, nie ulega wszakże wątpliwości, że czynniki te mają charakter systemowy (zob. np. J. Beksiak, U. Libura, 1972; J. Kornai, 1980; S. Gomułka, 1986; K. A. Soos, 1984). Moim zdaniem chodzi tu o podstawowe cechy charakterystyczne SGTR działające zarówno bezpośrednio, jak i przez pewne elementy pochodne, zwłaszcza przez sztywne ceny i miękkie ograniczenie budżetowe przedsiębiorstw¹⁰.

3. System gospodarczy typu radzieckiego a innowacyjność

Sprawdźmy teraz, czy sformułowane powyżej warunki wysokiej innowacyjności mogą być spełnione w SGTR. Zauważmy najpierw, że dodatkowy wysiłek, ΔE , jest dla każdej innowacji wyższy w SGTR niż w warunkach liberalnego kapitalizmu i że różnica ta jest szczególnie duża w przypadku innowacji o wysokiej efektywności. Podstawową przyczyną tego stanu rzeczy są niedobory czynników wytwórczych i biurokratyczny protekcyjizm importowy. Innowacje, w odróżnieniu

¹⁰ Mówiąc ogólnie, sztywne ceny są jednak ważniejsze, gdyż są wystarczającym warunkiem powstania niedoborów, podczas gdy miękkie ograniczenie budżetowe może do nich nie prowadzić, jeżeli ceny będą dostatecznie elastyczne (por. S. Gomułka, 1986). Odnosi się to jednak tylko do niedoborów rozumianych jako wynik niewłaściwego funkcjonowania systemu dystrybucji, tzn. do rozmaitych przejawów niepełnego zaspokojenia popytu (kolejki itd.). Takie niedobory należy odróżnić od zakłóceń w sferze produkcji (i konsumpcji) wynikających z braku odpowiedniej ilości dóbr komplementarnych. Typowym przykładem niedoborów drugiego typu są „wąskie gardła” i wymuszona substytucja, tzn. naruszenie wymagań komplementarności przez użycie technicznie nieodpowiednich zakładów z braku właściwych. Rozróżnienie pomiędzy obu typami niedoborów ma istotne znaczenie analityczne, gdyż na ogół łatwiej zlikwidować te pierwsze niż te drugie. Do pozbycia się kolejek może wystarczyć znaczna podwyżka cen (przynajmniej na pewien czas). Taka podwyżka sama z siebie nie usunie „wąskich gardeł”. W drugim przypadku decydującą rolę odgrywa elastyczna podaż, a taka podaż nie jest możliwa w SGTR ze względu na MNR i inne podstawowe cechy SGTR. Sztywność po stronie podaży jest oczywiście również ważną przyczyną niedoborów pierwszego typu.

od zwykłej kontynuacji produkcji, wymagają jakościowo nowych czynników wytwórczych, i to — przeciętnie — tym więcej, im wyższa ma być ich efektywność. Uzyskanie tych czynników w takich warunkach wymaga jednak znacznie większego dodatkowego wysiłku niż w przypadku wolnego rynku oraz swobodnego dostępu do importu (zob. J. Berliner, 1976, s. 73–74)¹¹. Dodatkowym czynnikiem zwiększającym ΔE jest ogólna biurokratyzacja: zmiany w działalności przedsiębiorstwa, zwłaszcza te poważniejsze, wymagają całej masy papierkowej roboty (por. A. Bergson, 1983, s. 59).

Niepewność krajowego zaopatrzenia i zamknięty charakter gospodarki powodują również, że kierownicy przedsiębiorstw nigdy nie mogą mieć pewności, czy znajdą się nowe czynniki wytwórcze niezbędne do podjęcia innowacji. W rezultacie subiektywnie odczuwane prawdopodobieństwo ewentualnego fiaska albo zakłóceń w trakcie innowacji musi być dla kierownictw przedsiębiorstw wyższe w SGTR niż dla ich odpowiedników w warunkach liberalnego kapitalizmu. I w tym przypadku owa różnica prawdopodobieństwa będzie zapewne szczególnie duża w odniesieniu do innowacji wysoce efektywnych. W takim stopniu, w jakim kierownicy muszą się spodziewać określonych sankcji związanych z wymienionymi zdarzeniami — a tak się faktycznie rzecz ma w SGTR (zob. niżej) — owo zwiększone prawdopodobieństwo wpływa na dalsze obniżenie względnej użyteczności ΔEU_i w przypadku innowacji o wysokiej wartości CE . Dlatego też w celu skompensowania negatywnego wpływu większego E i wyższego ryzyka technicznego na ΔEU_i z takimi innowacjami powinna się wiązać szczególnie wysoka wartość ΔEM_i . Czy jednak ten warunek może być spełniony?

Rozważanie tego problemu zaczniemy od przypomnienia, że w warunkach SGTR mamy do czynienia z ogromną przewagą pozycji dostawców nad nabywcami. Umożliwia to przedsiębiorstwom, przy braku skutecznych przeciwdziałań, osiągnięcie zadowalającego poziomu

¹¹ Dodatkowo niedobory, tj. niepewność zaopatrzenia z zewnątrz, wywołują po stronie użytkowników tendencje do podejmowania na własną rękę produkcji niezbędnych materiałów. Jest to często produkcja na małą skalę, w której nie można użyć specjalistycznych maszyn. Jej rezultatem są wysokie koszty jednostkowe i niski stopień standaryzacji (zob. G. I. Samborski, 1973, s. 200–205). Niedobory prowadzą również do czegoś, co można by nazwać „wymuszonymi” innowacjami, mającymi na celu zastąpienie technicznie pożądanymi, ale nieosiągalnymi materiałami niedoskonałymi substytutami. Pomaga to podtrzymać produkcję, jednak zazwyczaj kosztem jakości wyrobów.

sprzedaży i wyników finansowych bez zmiany dotychczasowej charakterystyki produkcji lub przy stosunkowo nieefektywnych innowacjach, które z punktu widzenia nabywców niekiedy prowadzą do gorszych kombinacji jakości i ceny (I. W. Borozdin, 1975, s. 33). W warunkach szczególnie silnej monopolizacji nabywcy nie są w stanie ukarać sprzedawców, przesuując swój popyt ku alternatywnym źródłom podaży. Tak zresztą działa monopol w każdym systemie gospodarczym. Różnica jednak polega na tym, że monopole w SGTR, poza tym, że są nieporównywalnie potężniejsze i mają rozleglejsze wpływy, pod pewnym jeszcze względem są gorsze od swoich kapitalistycznych odpowiedników. Te ostatnie bowiem są w pewnym zakresie zainteresowane innowacjami obniżającymi koszty tylko z racji swojej funkcji użyteczności (*EM* związane z zyskiem), tzn. bez konkurencji. Inaczej rzecz się ma z monopolami w SGTR, dla nich bowiem *EM* jest związane z wykonaniem planu (zob. niżej)¹².

Właściwa jednak, tj. związana z zyskiem, funkcja użyteczności nie może sama z siebie, tzn. bez konkurencji, pobudzać do wysokiej innowacyjności. Po pierwsze dlatego, że konkurencja zwiększa oczekiwaną względną użyteczność innowacji obniżających koszty, nakładając sankcje na produkcję rutynową i obniżając w ten sposób jej użyteczność dla kierownictwa przedsiębiorstwa¹³. Po drugie dlatego, że konkurencja ma absolutnie decydujące znaczenie dla częstotliwości i jakości innowacji produktowych, tzn. dla *CE*. Monopol zorientowany na zysk może utrzymać wysoki poziom użyteczności bez takich innowacji lub dzięki wprowadzeniu nieistotnych zmian w wyrobach, ponieważ nie musi się obawiać utraty klientów.

Wróćmy jednak do SGTR i zauważmy, że niedobory podwójnie niekorzystnie odbijają się na względnej użyteczności wysoce efektywnych innowacji. Z jednej strony bowiem, spodziewane kłopoty z uzys-

¹² Ponadto masowa biurokratyczna dystrybucja zasobów finansowych przedsiębiorstw wyklucza możliwość (zresztą i tak mało prawdopodobną) podjęcia przez niektóre z nich wysoce efektywnych innowacji i autonomicznego wzrostu zysku z nimi związanego, co przyniosłoby nadzwyczajne korzyści finansowe osobom zaangażowanym w ten proces.

¹³ Z drugiej jednak strony, przyrost liczby faktycznych lub potencjalnych konkurentów może zmniejszyć użyteczność innowacji, *EU*, dla każdego z nich. Tak więc, jak zauważył Schumpeter, pewien zakres przejściowej siły rynkowej może stwarzać najsilniejsze względne bodźce do innowacji (zob. np. P. Tandon, 1984). Taka przejściowa siła rynkowa ma jednak niewiele wspólnego z trwałym monopolem, który miałem na myśli we wcześniejszych rozważaniach.

kaniem niezbędnych czynników wytwórczych powodują wzrost ΔE oraz ryzyka związanego z takimi innowacjami, a wobec tego wymagają szczególnie wysokiego poziomu ΔEM_i . Z drugiej strony, powszechne niedobory skutecznie eliminują konkurencję pomiędzy dostawcami. Wyklucza to możliwość wyższego poziomu ΔEM_i , jaki mógłby wynikać ze swobodnego wzajemnego oddziaływania nabywców i sprzedawców. Dlatego też pojawia się potrzeba szerokiej regulacji centralnej, która zapobiega takiej sytuacji i zapewnia przedsiębiorstwom wysoką względną użyteczność społecznie efektywnych innowacji. Czy jednak taka regulacja, zastępująca efekty konkurencji, jest możliwa w SGTR (lub w jakimkolwiek realnym systemie gospodarczym)? By odpowiedzieć na to pytanie, musimy przede wszystkim zbadać mechanizm pobudzania związany z MNR, tj. z planowaniem centralnym. Zaczniemy od wpływu tego mechanizmu na ΔEU_i w przypadku *innowacji powodujących radykalną obniżkę kosztów*.

W warunkach MNR wielkość EM zależy od wykonania planu. Prawdopodobieństwo (f) wykonania przyszłego planu spada wraz ze wzrostem jego oczekiwanego napięcia (t), mierzonego stosunkiem wielkości zadanej produkcji do przydzielonych środków. Oznacza to, że uzyskanie łatwych do wykonania zadań planowych, tj. planu o t dostatecznie niskim, by można było liczyć na pewne wykonanie ($f \approx 1$), zapewnia kierownictwu przedsiębiorstwa wysoką użyteczność.

Kierownicy wiedzą również, że władze zwierzchnie, z braku innych informacji, skłonne są opierać kolejne plany na wynikach uzyskanych w trakcie wykonywania poprzednich planów (i w części na nich samych). Ten znany mechanizm „zapadki” dodatkowo wzmacnia zachęty do targowania się o łatwy plan dla każdego okresu, kierownicy bowiem wybiegają myślą poza jeden okres planistyczny. W toku takiego przetargu oczekiwana względna użyteczność innowacji bardziej radykalnie obniżających koszt, a w tym innowacji powodujących faktyczne oszczędności, musi być więc bardzo niska¹⁴. Jeżeli przedsię-

¹⁴ Warto zauważyć, że ΔEU_i dla takich innowacji jest niskie nie tylko dlatego, że mogą się one nie powieść i w ten sposób zakłócić wykonanie planu, lecz również dlatego, że mogą się zakończyć sukcesem, tzn. obniżyć koszty jednostkowe i w ten sposób doprowadzić do narzucenia przedsiębiorstwu bardziej napiętego planu na następny okres (mechanizm „zapadki”). Można tego uniknąć, jeżeli w jakiś sposób uda się ukryć przed władzami nadrzędnymi obniżkę kosztów (por. S. Pejovich, 1983, s. 48–49). Nie wydaje się jednak, by takie wyjście było bardzo prawdopodobne.

biorstwu uda się uzyskać łatwy plan dzięki lepszej informacji o swoich własnych możliwościach, a często tak właśnie się dzieje, ΔEU_i będzie niskie również w toku wykonywania planu i takie innowacje na pewno się nie pojawią.

Załóżmy jednak, że jednostki nadrzędne nie uwzględnią projektów przedsiębiorstw i narzucą im napięte plany, powiązane z ostrymi sankcjami za ich niewykonanie. Czy taka strategia może w znaczący sposób zwiększyć ΔEU_i dla innowacji radykalnie obniżających koszt poprzez zmniejszenie użyteczności powstrzymania się od innowacji? Według mnie odpowiedź jest przecząca.

Dzieje się tak dlatego, że po pierwsze — jak już wspomniano — w SGTR takie innowacje wymagają znacznego dodatkowego wysiłku, ΔE . Co więcej, narzucając napięte plany, organy nadrzędne spotęgują niedobory czynników wytwórczych, a to z kolei spowoduje dalszy wzrost ΔE i odpowiednio zmniejszy ΔEU_i dla społecznie efektywnych innowacji. Poza tym w SGTR takie innowacje są obciążone ryzykiem, że staną się przeszkodą dla wykonania planu, gdyż mogą zakłócić proces produkcji albo zakończyć się fiaskiem ze względu na brak niezbędnych nowych nakładów. To ryzyko z kolei zwiększa się wraz z t . Tak więc przy łatwym planie nie ma potrzeby podejmowania innowacji obniżających koszty, a jeśli plan jest bardzo napięty, innowacje takie wiążą się ze szczególnym ryzykiem, obciążeniami i często w ogóle nie da się ich zrealizować z powodu braku potrzebnych czynników wytwórczych.

Po drugie, plan napięty można zazwyczaj wykonać w sposób znacznie łatwiejszy i mniej ryzykowny: poprzez obniżenie jakości wyrobów, manipulacje asortymentem (co potęguje niedobory) itp. Takie metody znacznie trudniej poddać kontroli ze względu na ograniczenia informacyjne organów nadrzędnych oraz niemoc nabywców. Zwiększenie stopnia napięcia planu nie wymusi innowacji radykalnie obniżających koszty, lecz raczej nasili takie zachowania (por. M. Keren, 1979).

Wreszcie, nawet jeżeli wymienione sposoby pozorowanego wykonania napiętych planów udałoby się w jakiś sposób wykluczyć, to i tak strategia narzucania takich planów obwarowanych ostrymi sankcjami nie może być uznana za skuteczny sposób pobudzania tego rodzaju innowacji. W takiej bowiem sytuacji kierownicy przedsiębiorstw będą musieli dokonywać wyboru pomiędzy powstrzymaniem się od inno-

wacji i narażeniem się wskutek tego na całkiem pewne sankcje za niewykonanie planu a próbą podjęcia innowacji, które — w warunkach napiętego planu — obciążone są niezmiernie wysokim ΔE i dodatkowo szczególnie wysokim ryzykiem fiaska, tj. narażenia się właśnie na te sankcje. Taka sytuacja uczyniłaby pracę kierowniczą na tyle nieatrakcyjną, że władze prędzej czy później będą zmuszone rozluźnić plany z braku odpowiednich kandydatów na stanowiska kierownicze.

Taki problem nie powstanie, jeżeli wykonanie napiętych planów będzie powiązane nie tyle z sankcjami, ile raczej z nagrodami. Jeżeli będą to nagrody bardzo wysokie i jeżeli kierownicy nie będą mogli pozorować wykonywania planu, układ taki może pobudzić do innowacji radykalnie obniżających koszty. Jak jednak wspomniano, to drugie założenie jest nierealistyczne¹⁵. Powiązanie wysokich nagród z wykonaniem napiętych planów spowoduje również nasilenie rozmaitych manipulacji wśród przedsiębiorstw, zamiast pobudzić je do podejmowania społecznie efektywnych innowacji. W sumie więc ani plany łatwe, ani napięte nie są w stanie przypisać takim innowacjom odpowiednio wysokiej względnej użyteczności w oczach kierowników przedsiębiorstw.

Przejdźmy teraz do *innowacji produktowych*. Podobnie jak w przypadku zmian w technice wytwarzania, wysoce efektywne innowacje produktowe wymagają nieporównanie wyższego ΔE i niosą ze sobą znacznie wyższe ryzyko niepowodzenia i tym samym zakłóceń w wykonywaniu planu¹⁶ niż innowacje o niskim poziomie CE . Te pierwsze wymagają więc w porównaniu z drugimi bardzo wysokiej wartości ΔEM_i . Warunek ten nie może być jednak spełniony w SGTR. Aby się przekonać, dlaczego tak jest, musimy zbadać administracyjne metody ustalania cen w tym systemie.

¹⁵ Dlatego właśnie teoretyczne systemy bodźców (np. warianty tzw. teorii pryncypała i agenta), które próbują rozwiązać problem pobudzania w SGTR, jednakże przyjmują założenie o jednym produkcie lub mówią po prostu o „produkcji”, nie przynoszą praktycznych rozwiązań. Z założenia bowiem eliminują ważną cechę złożoności SGTR, związaną z możliwością manipulacji jakością towarów oraz strukturą asortymentową. W sprawie innych ograniczeń stosowalności teoretycznych schematów pobudzania zob. I. Grosfeld, 1988, s. 12–13.

¹⁶ Można by twierdzić, że — przeciętnie rzecz biorąc — społecznie efektywne innowacje produktowe są nawet bardziej uciążliwe i ryzykowne w SGTR i z tego powodu mają jeszcze niższą wartość ΔEU_i , niż radykalne innowacje dotyczące procesu produkcji. Główna przyczyna tkwi w tym, że zazwyczaj wymagają więcej nowych materiałów.

Sposobem tradycyjnym jest metoda kosztowa: ceny nowych wyrobów ustalane są na podstawie ich kosztu jednostkowego podanego przez przedsiębiorstwa. Zważywszy na skrajną, monopolizacyjną słabość administracyjnej kontroli jakości i kosztów, taki sposób ustalania cen umożliwia przedsiębiorstwom uzyskanie korzystnych, wysokich cen (a więc i dodatniego ΔEM_i) na nowe wyroby przy jedynie nieznacznej poprawie jakości (jeżeli w ogóle ona wystąpi) i większym koszcie jednostkowym w porównaniu z kosztem zastępowanych wyrobów. Takie nowe dobra muszą oczywiście wykazywać niską, może nawet ujemną, wartość CE . W SGTR mogą się one jednak dość szybko upowszechniać¹⁷. Można stąd wnosić, że tradycyjny pogląd o powolnym upowszechnianiu się nowych technologii na Wschodzie w porównaniu z Zachodem jest prawdziwy tylko dla niektórych typów innowacji — tych o wysokiej średniej wartości CE . A są przecież jeszcze innowacje o niskiej wartości CE , które mogą się upowszechniać szybko na Wschodzie i powoli — jeżeli w ogóle — na Zachodzie.

Kosztowa formuła ustalania cen w SGTR nie tylko prowadzi do podejmowania innowacji o wątpliwej użyteczności społecznej, wykazujących dodatnią wartość ΔEM_i , lecz również sprowadza do zera lub nawet poniżej wartość ΔEM_i dla innowacji wysoce efektywnych. Zachodzi to niewątpliwie w przypadku nowych wyrobów, które miałyby się odznaczać niższymi kosztami jednostkowymi niż wyroby poprzednie. Innowacje takie mogłyby bowiem obniżyć poziom wskaźników brutto (np. wartość sprzedaży) i tym samym przeszkodzić w wykonaniu planu.

Opisane wady kosztowej metody ustalania cen nowych wyrobów spowodowały sięgnięcie po inne reguły ich ustalania. Mają one wiązać ceny tych wyrobów z korzyściami dla użytkownika, ocenianymi przez organa administracyjne; po upływie pewnego okresu wyjściowe ceny powinny zostać obniżone (więcej w sprawie tych metod w: J. Berliner, 1976, s. 308–354; H. Mann, 1975; W. Łozinow, W. Felzenbaum, 1975). Sęk jednak w tym, że takie metody wymagają znacznie więcej czasu i wysiłku organów administracyjnych niż tradycyjna metoda kosztowa; właśnie ze względu na takie koszty administracja ich unika

¹⁷ Dobrym przykładem może być technologia budowy domów z prefabrykowanych płyt betonowych. Pomimo ostrzeżeń, że jest to technologia mniej oszczędna niż dotychczasowe, w latach siedemdziesiątych została w Polsce upowszechniona w ogromnej skali; było to jedną z głównych przyczyn późniejszego kryzysu mieszkaniowego.

(H. Moore, 1982). Co ważniejsze, takie metody nie mogą być efektywne, a nawet mogą szkodzić innowacyjności. Opierają się bowiem na informacjach, które są jeszcze bardziej podatne na manipulację ze strony przedsiębiorstw (J. Berliner, 1976, s. 317; J. Mujżel, 1978; P. Hanson, K. Pavitt, 1987, s. 32). W rezultacie takie reguły ustalania cen stwarzają jeszcze większe pole dla pozornych innowacji o wysokim poziomie ΔEM_i (a więc i ΔEU_i) dla przedsiębiorstw. Stopa takich innowacji zwiększa się wraz z t , gdyż takie reguły stwarzają dodatkową możliwość pozorowanego wykonania napiętych planów.

Nieefektywność planowania centralnego jako narzędzia pobudzania innowacyjności stała się przyczyną wprowadzania różnych specjalnych środków nakierowanych na zwiększenie poziomu I . Również jednak i one nie przyniosły zadowalających wyników. Całość takich narzędzi można podzielić na dwie kategorie:

1) środki, za pomocą których planiści nie atakują głównego problemu, tzn. niskiej użyteczności dla przedsiębiorstw wysoko efektywnych innowacji w porównaniu z innowacjami nieefektywnymi oraz produkcją rutynową;

2) środki, za pomocą których próbują się zmierzyć z tym problemem, ale są one tak samo nieskuteczne (a czasami nawet gorsze) jak podstawowy mechanizm bodźcowy MNR.

Pierwsza grupa obejmuje:

- Obfite zasilanie finansowe innowacji. Przypomina to próby uruchamiania zepsutego auta przez dolewanie benzyny do baku.

- Rozwój instytucji mających na celu zaopatrywanie przedsiębiorstw w informacje na temat dostępnych wynalazków. Jeśli jednak projekty wysoce efektywne zajmują dalekie miejsce na liście priorytetów przedsiębiorstw, to nie ma żadnego znaczenia, czy projekty te są przedsiębiorstwu znane, czy też nie. W pierwszym przypadku są one po prostu odrzucane; w drugim — spotkałby je taki sam los, gdyby były znane. Ostateczny rezultat jest identyczny.

- Zerwanie z tradycyjnym oddzieleniem organizacji badawczo-rozwojowych i produkcyjnych. Taka integracja może przyspieszyć obustronny przepływ informacji i w ten sposób proces innowacji, w SGTR napotyka to jednak niemożliwy do rozwiązania dylemat. Im silniejsze są powiązania tych instytucji, tym większe szanse osiągnięcia efektów, ale równocześnie tym silniejszy negatywny wpływ wytwórców na kierunki prac badawczo-rozwojowych. Natomiast rozluźnienie tych

powiązań zwiększa możliwość wyboru projektów badawczo-rozwojowych, które mają bardzo niewielkie szanse wdrożenia przez krajowych wytwórców.

- Podniesienie wysokości nagród dla wynalazców. Głównym skutkiem takiego zabiegu musi być zwiększenie zasobu wynalazków, które nie doczekają się wprowadzenia przez krajowe przedsiębiorstwa.

- Ograniczenie lub całkowite wyeliminowanie — poprzez specjalne fundusze ubezpieczeniowe — ryzyka finansowego łączącego się z ewentualnym niepowodzeniem innowacji. Zabieg taki w ogóle jest chybiony, albowiem podstawowe ryzyko w SGTR nie ma charakteru finansowego, lecz polega na tym, że realizacja innowacji stanowi zagrożenie dla wykonania planu. Prócz tego eliminacja finansowego ryzyka innowacji może spowodować tzw. ryzyko moralne w odniesieniu do wyboru i wprowadzania projektów technicznych (zob. przypis 8).

Druga grupa specjalnych narzędzi obejmuje:

- Specjalne reguły ustalania cen nowych wyrobów (na ten temat była już mowa).

- Zapewnienie pracownikom przedsiębiorstwa zaangażowanym w innowację nagród powiązanych z jej szacunkowymi korzyściami społecznymi. Instrument ten nie może jednak pobudzić przedsiębiorstw do wyboru innowacji wysoce efektywnych; na przeszkodzie stoi podstawowy system bodźców centralnego planowania i inne cechy charakterystyczne SGTR. Jednocześnie przedsiębiorstwa będą zachęcane raczej do wyboru innowacji o wątpliwej wartości społecznej. Przy nieodłącznej słabości informacyjnej organów nadrzędnych przedsiębiorstwa mogą bez trudu manipulować szacunkami korzyści z innowacji (por. J. Berliner, 1976, s. 493).

- Uzupełnienie ogólnych planów dla przedsiębiorstw specjalnymi planami odnoszącymi się do zmian technicznych. Niektóre z nich, np. zadania ogólnej obniżki kosztu albo napięte współczynniki techniczne zużycia odpowiednich nakładów, są dodatkowymi elementami zwiększającymi napięcie planu i w ten sposób dzielą wszystkie podstawowe słabości tej strategii, o których była już mowa. Inne zadania, np. liczba nowych wyrobów albo nowych technik wytwarzania, napotykają podstawowy problem niezdolności organów nadrzędnych do rozróżniania — na poważniejszą skalę — projektów bardziej i mniej efektywnych i określania możliwości realizacji tych lepszych.

Takie zadania — podobnie jak specjalne systemy nagradzania — będą raczej pobudzały innowacje o niskim poziomie¹⁸ CE.

W sumie — żadne specjalne narzędzia nie są w stanie istotnie podnieść innowacyjności przedsiębiorstw w SGTR. Jednocześnie większość z nich zwiększa koszty administracyjne i obciąża przedsiębiorstwa dodatkową pracą papierkową.

Opór przedsiębiorstw przed podejmowaniem wysoce efektywnych innowacji, w powiązaniu z niezdolnością organów nadrzędnych do jego przewyciężenia, stanowią razem wystarczający powód niskiego poziomu I. Na tym jednak nie koniec; same organy nadrzędne będą skłonne podejmować działania szkodzące innowacyjności. Ramy tego artykułu nie pozwalają na pełniejsze wyjaśnienie, które wymagałoby zbadania funkcji użyteczności urzędników tych organizacji i ich otoczenia instytucjonalnego. Dla naszych celów wystarczy jednak podkreślenie, że na organy nadrzędne składa się centrum — dokonujące redystrybucji zasobów społeczeństwa i podejmujące ostateczne decyzje w odniesieniu do wielkich projektów inwestycyjnych — oraz potężne instytucje branżowe i regionalne (aparatus partyjno-państwowy), które próbują wpłynąć na jego decyzje. Powoduje to ciągłą walkę o zasoby (zwłaszcza o środki na inwestycje), która nie ma wiele wspólnego ze względami efektywności ekonomicznej. W tych warunkach władze centralne będą podejmowały liczne nietrafne decyzje, prowadzące bezpośrednio do wyboru innowacji o wątpliwej wartości społecznej, np. błędnych projektów inwestycyjnych, albo do jeszcze większych niedoborów, które w sposób pośredni będą hamować innowacyjność¹⁹. Gdyby jednak nawet władzom centralnym jakoś się udało wybrać najlepsze propozycje inwestycyjne, pozostałby nadal podstawowy problem polegający na konieczności funkcjonowania tych centralnie stworzonych, nowych zakładów w systemie, który pozwala im skutecznie unikać podejmowania wysoce efektywnych

¹⁸ Rzeczywiście, jak pisze O. I. Wołkow (1975, s. 17), plany przedsiębiorstw dotyczące zmian technicznych w ZSRR obejmowały przedsięwzięcia o ujemnej społecznej efektywności.

¹⁹ Zakres, w jakim to faktycznie zachodzi, tzn. jakość polityki gospodarczej, zależy od osobistych cech osób sprawujących funkcje kierownicze. Jest to zmienna odpowiedzialna w dużym stopniu za sprawność ekonomiczną w SGTR. Skłonny byłbym jednak twierdzić, że nawet ludzie wyjątkowo kompetentni u steru nie są w stanie podnieść miernej innowacyjności w tym systemie, podczas gdy przywódcy niekompetentni i nieodpowiedzialni mogą spowodować gospodarczą katastrofę.

innowacji. Odnosi się to m. in. do nowych zakładów wykorzystujących importowaną technikę.

Dotąd interesowały mnie przede wszystkim już funkcjonujące przedsiębiorstwa i ich gra z organami nadrzędnymi, nie badałem zaś dynamicznych procesów organizacyjnych, takich jak tworzenie nowych niezależnych przedsiębiorstw lub wchodzenie przez istniejące przedsiębiorstwa na nowe rynki. Procesy te mają zasadnicze znaczenie dla wysokiej innowacyjności i zasługują na krótką choćby wzmiankę²⁰.

Po pierwsze, sama możliwość wejścia nowych przedsiębiorstw zwiększa konkurencyjne zagrożenie przedsiębiorstw istniejących na danym rynku i tym samym presję na podejmowanie innowacji. Po drugie, w wielu dziedzinach przełomowe osiągnięcia nie są dziełem zasiedziałych przedsiębiorstw, lecz tych, które dopiero wchodzi na rynek. Dlatego nowi uczestnicy rynku są istotnym bezpośrednim źródłem poważnych innowacji i przez to nadają ogólnej konkurencji bardziej technologiczną orientację. Bez nowych uczestników rynku (zwłaszcza zaś bez innowacyjnych przybyszów) konkurencja prawdopodobnie rozgrywałaby się bardziej w sferze cen niż innowacji. Poza tym na długą metę byłaby ona mniej intensywna.

Szczególna rola nowych uczestników rynku w odniesieniu do radykalnych innowacji może być związana z pewnymi ważnymi siłami motywacyjnymi (K. Boulding, 1974, s. 457–458). Na przykład wewnętrzne zadowolenie, jakie czerpie wynalazca z praktycznego zastosowania swojego pomysłu w nowo założonej firmie, będzie prawdopodobnie znacznie więcej warte niż satysfakcja związana z tym samym projektem, jakiej oczekuje kierownik funkcjonującego już przedsiębiorstwa. Prócz tego nowi uczestnicy rynku nie są obciążeni doświadczeniem produkcyjnym w dziedzinie, do której mają wejść. Wreszcie, ponieważ nie działali dotąd na tym polu, nie muszą się bać — w przeciwieństwie do tych, którzy już tam są — że podjęta innowacja zmniejszy popyt na produkty już istniejące na rynku (odnosi się to jedynie do innowacji produktowych).

SGTR wyklucza pojawienie się niezależnych nowych uczestników rynku, tym samym tłumiąc ważną społeczną siłę innowacyjną. Wynika to przede wszystkim z centralizacji uprawnień do powoływania

²⁰ W innym opracowaniu (L. Balcerowicz, 1986) omówiłem wpływ tych procesów na innowacyjność. Interesującą szerszą analizę dynamiki organizacyjnej znaleźć można w pracy P. Pelikana, 1986.

nowych przedsiębiorstw, która jest ważną cechą systemu o dominacji państwowej własności środków produkcji. Własność ta jest typowa nie tylko dla SGTR, ale i dla większości innych modeli socjalizmu. Wszystkie one naznaczone są więc tą samą innowacyjną słabością. Zwrócił na to uwagę T. J. B. Hoff (1949, s. 89), stwierdzając, że w społeczeństwie kapitalistycznym zawsze jest pewna liczba osób, dla których ryzykowne inwestycje w rozwój nowych technik mają „nieodpartą siłę przyciągania”. Osoby takie można również znaleźć w społeczeństwie socjalistycznym, jednakże system „uniemożliwia spożytkowanie ich szczególnych przymiotów i zdolności do poświęceń, gdy społeczeństwo socjalistyczne nie pozwala na działalność gospodarczą na własny rachunek”.

Ponadto SGTR — w odróżnieniu od bardziej zdecentralizowanych modeli socjalizmu — cechuje się sztywnym, hierarchicznym systemem organizacyjnym, niezbędnym do funkcjonowania MNR. Obejmuje on przypisanie poszczególnych przedsiębiorstw do konkretnych branż, co uniemożliwia dywersyfikację i dopływ nowych uczestników rynku. Niemożliwość dywersyfikacji blokuje również wykorzystanie wynalazków, które wprawdzie zostały dokonane w danym przedsiębiorstwie, ale wykraczają poza jego — administracyjnie wytyczone — pole działania.

SGTR jest odpowiedzialny nie tylko za nietrafny wybór projektów technicznych, ale i za ich *nieefektywną realizację*: na ogół wolne jej tempo, ogromną rozpiętość pomiędzy zakładanymi i faktycznie uzyskanymi parametrami technicznymi oraz nadmierny koszt.

Wolne tempo realizacji projektów technicznych wynika z chronicznych niedoborów, przerw w realizacji projektów, a także z braku elastyczności w podejmowaniu decyzji, wynikającego z ogólnej biurokratyzacji. W rezultacie projekt może być przestarzały już nawet na etapie badań i prac rozwojowych.

Niedobory są również główną przyczyną rozpiętości pomiędzy wyjściowymi i faktycznymi parametrami technicznymi, albowiem brak pewnych zaplanowanych czynników wytwórczych dość często prowadzi do zastępowania ich gorszymi namiastkami.

Nadmierne koszty projektów są w zasadzie wynikiem niskiej wydajności na wszystkich etapach procesu innowacyjnego. Poza tym są pewne specjalne czynniki działające w fazie rozruchu produkcji, kiedy to następuje „uczenie się przez działanie” (*learning by doing*)

i kiedy koszt kolejnych serii produkcji obniża się. Znajduje to wyraz w tzw. krzywej uczenia się (zob. np. F. J. Anderes, 1954; N. Baloff, 1970). Obszar pomiędzy tą krzywą i poziomem kosztów jednostkowych po zakończonym procesie uczenia się odzwierciedla koszty uczenia się, które powinny być uznane za ważną część łącznego kosztu innowacji (L. Balcerowicz, 1976). Koszt uczenia się w SGTR musi być znacznie wyższy niż w gospodarce rynkowej, a to na skutek niedoborów przerywających ciągłość procesu uczenia się i wolniejszego tempa, wynikającego z mniejszego doświadczenia we wprowadzaniu innowacji. Innym prawdopodobnym powodem jest skłonność SGTR do wnoszenia wielkich zakładów (E. Ehrlich i in., 1982). Rozruch produkcji w olbrzymim zakładzie może być bardziej skomplikowany i kosztowny niż ten sam proces w dwóch mniejszych zakładach o tym samym łącznym potencjale produkcyjnym (G. I. Samborski, 1973, s. 188; *Petrochemical Industries*, 1970, s. 57).

4. Zreformowane systemy gospodarcze a innowacyjność

Niezadowolenie z miernych wyników innowacyjnych w SGTR jest jednym z głównych powodów reform gospodarczych, których próby są tak częste w krajach RWPG. Nie ma tu miejsca na dłuższe omówienie tych reform i ich wpływu na innowacyjność. Dlatego ograniczę się tylko do kilku uwag.

Dotychczasowe próby reform można podzielić na takie, które:

1) pozostawiają bez zmiany MNR i wszystkie inne podstawowe cechy SGTR;

2) w znacznej mierze znoszą przynajmniej MNR, jednakże nie zastępują wszystkich pozostałych podstawowych cech SGTR rozwiązaniami typowymi dla gospodarki rynkowej.

Reformy typu 1 polegają np. na zmianach liczby i układu centralnych dyrektyw planowych, na przesunięciu części uprawnień do obsługi MNR ze szczebla centralnego na organy terenowe, na rozmaitych reorganizacjach w ramach wieloszczeblowego systemu hierarchicznego. Celem takich reform jest „doskonalenie” SGTR. Dominowały one w krajach RWPG do lat osiemdziesiątych. Wszystkie okazały się nietrwałe; już choćby z tego powodu trudno oczekiwać, by

w znaczący sposób mogły zwiększyć innowacyjność. Prócz tego nawet wtedy, gdy obowiązywały, nie były w stanie osiągnąć tego celu. Jako zmiany powierzchowne, pozostawiały po prostu nienaruszone wszystkie główne cechy charakterystyczne SGTR odpowiedzialne za niski poziom *I*: MNR z jego wypaczonym mechanizmem bodźcowym, skrajną monopolizację, powszechne niedobory, centralizację uprawnień do powoływania nowych przedsiębiorstw itd.

Bardziej radykalne reformy (typ 2) próbują zerwać z dyrektywnym planowaniem centralnym, jednakże pozostawiają bez zmian przynajmniej niektóre spośród innych podstawowych cech SGTR: hierarchiczny system organizacyjny, centralizację uprawnień organizacyjnych, zasadniczo niekomercyjne instytucje finansowe, dokonujące masowej redystrybucji zasobów pieniężnych pomiędzy przedsiębiorstwami. Do głównych przykładów takich reform należą: węgierski Nowy Mechanizm Ekonomiczny (NME) z 1968 r., reformy jugosłowiańskie przeprowadzane od zerwania ze Stalinem aż do początku lat siedemdziesiątych i — w mniejszej mierze — polska reforma gospodarcza z 1982 r. Nawet te bardziej radykalne reformy mogą zostać odrzucone, co pokazuje przykład recentralizacji na Węgrzech w latach 1973–1979 lub zmian instytucjonalnych w Jugosławii w latach siedemdziesiątych, które przekształciły system gospodarczy w gospodarkę zdecentralizowaną w sensie terytorialnym, ale jednocześnie *quasi*-administracyjną (J. Mencinger, 1986). Zajmiemy się teraz innowacyjną sprawnością systemu, który przeszedł bardziej radykalną reformę.

Nie ma oznak, by sprawność ta w warunkach węgierskiego Nowego Mechanizmu Ekonomicznego była znacznie wyższa niż w krajach o bardziej tradycyjnym systemie (zob. np. P. Marer, 1986, s. 182, 220; I. Iles, 1986; K. Poznański, 1982). Węgieńscy ekonomiści wskazują na liczne zjawiska typowe dla SGTR i dowodzące miernej innowacyjności: zainteresowanie przedsiębiorstw co najwyżej małymi i niekłopotliwymi innowacjami (K. Balázs, 1987, s. 20), nieefektywne wykorzystanie importowanych z Zachodu maszyn (R. Hoch, 1987, s. 73–75), niezadowolające prace badawczo-rozwojowe w dziedzinach wykorzystujących licencje (O. Garami, 1981) itd.

Można by się oczywiście zastanowić, w jakiej mierze niska faktyczna innowacyjność w warunkach NME była zawiniona przez sam ten mechanizm, a w jakiej mierze należało ją przypisać innym czynnikom, np. błędnej polityce gospodarczej państwa albo wpływowi

RWPG. Innymi słowy, można by dociekać, czy maksymalna (potencjalna) innowacyjność możliwa do uzyskania w warunkach nowego mechanizmu nie jest czasem dużo wyższa od faktycznej. Na tak postawione pytanie bardzo trudno dać empirycznie podbudowaną odpowiedź. Przyglądając się jednak samemu NME, skłonny byłbym twierdzić, że ów maksymalny poziom I może jedynie nieznacznie przekraczać poziom możliwy do osiągnięcia w SGTR i z całą pewnością jest znacznie niższy od poziomu typowego dla liberalnego kapitalizmu. Stąd wniosek, że systemy ekonomiczne przypominające węgierski nie są właściwym rozwiązaniem problemu innowacyjnej słabości SGTR. Przekonamy się o tym, trzymając się ram analitycznych, które zastosowaliśmy wcześniej, i rozpoczynając od analizy względnej oczekiwanej użyteczności wysoce efektywnych innowacji dla kierowników przedsiębiorstw. Oczekiwany dodatkowy wysiłek, ΔE , związany z takimi innowacjami musi być znacznie większy w warunkach NME niż w gospodarce wolnorynkowej. Zreformowany system węgierski pozostał bowiem gospodarką niedoboru (M. Laki, 1989; L. Antal, 1979, s. 264, 268)²¹. Dlatego nabywcy poszukujący nowych nakładów i nowi dostawcy muszą napotykać szczególne trudności. Prócz tego system handlu zagranicznego, aczkolwiek bardziej liberalny niż ten, który jest typowy dla SGTR, nadal opiera się na biurokratycznych ograniczeniach importu (A. Nagy, 1988; G. Oblath, 1988). Zwiększa to wysiłek konieczny do uzyskania niezbędnych nowych czynników wytwórczych z zagranicy. Wreszcie, w systemie tym utrzymano nadal wiele biurokratycznych regulacji ograniczających autonomię przedsiębiorstw (P. Marer, 1986, s. 215).

Trudności zaopatrzeniowe na rynku krajowym i utrudniony dostęp do importu muszą również zwiększać prawdopodobieństwo całkowitego zablokowania możliwości radykalnych innowacji bądź też uniemożliwiać ich realizację w odpowiednim czasie ze względu na brak niezbędnych nakładów; może się to odbić niekorzystnie na rozmiarach produkcji. To z kolei niesie ze sobą ryzyko dla kierowników przedsię-

²¹ Powody utrzymywania się niedoborów w NME wymagają odrębnego omówienia. Tutaj mogę tylko wspomnieć, że były one — jak się wydaje — spowodowane nie tyle przez miękkie ograniczenie budżetowe przedsiębiorstw, ile raczej przez nieelastyczność cen — wywołaną ich kontrolą — oraz przez nieelastyczność po stronie podaży. Ta ostatnia wynika głównie z braku zorientowania producentów na zysk, z utrzymującej się monopolizacji oraz z wielu instytucjonalnych ograniczeń działalności przedsiębiorstw.

biorstw, którzy nieformalnie nadal są odpowiedzialni za produkcję i sprzedaż w swoim obszarze działania (M. Tardos, 1984, s. 24; T. Bauer, 1983, s. 308). System „odpowiedzialności przedsiębiorstwa za podaż” opiera się na dalszej zależności kierowników przedsiębiorstw od organów państwowych i partyjnych (M. Tardos, 1987, s. 127; P. Marer, 1986, s. 209), toteż wywiera on podobnie negatywny wpływ na skłonność do innowacji jak MNR w SGTR. Główna różnica polega na tym, że wpływ ten może być w warunkach NME słabszy o tyle, o ile mechanizm „odpowiedzialności za podaż” jest mniej sztywny niż przy MNR. Ostatecznie jednak, ze względu na wysoki poziom ΔE i wspomniane już ryzyko związane z wysoce efektywnymi innowacjami, musiałyby istnieć stosunkowo znaczna „przeciwwaga bodźcowa”, ΔEM_i , jeśli przedsiębiorstwa mają podejmować te inwestycje. Warunek ten rzadko może być spełniony w warunkach NME.

Wystarczającym tego powodem jest trwały brak zagrożenia konkurencyjnego dla krajowych wytwórców. Jest on spowodowany czynnikami podobnymi do tych, które wywołują taką sytuację w SGTR: biurokratycznym protekcjonizmem w imporcie, niezmierną koncentracją w przemyśle, nadwyżką popytu — odwrotną stroną niedoborów, ograniczeniami swobody wejścia na rynek oraz miękkim ograniczeniem budżetowym przedsiębiorstw²².

Zauważyłem już, że monopolista zorientowany na zysk, w przeciwieństwie do monopolisty w SGTR, może być w pewnym stopniu zainteresowany w innowacjach obniżających koszt tylko z racji swojej funkcji użyteczności. Wytwórcy w NME są pod tym względem znacznie bliżsi tego drugiego przypadku. Nie mogą się za bardzo orientować na zysk, po pierwsze dlatego, że „odpowiedzialność za podaż” koncentruje ich uwagę na zmiennych produkcji i sprzedaży; po drugie zaś dlatego, że centrum w tym systemie dokonuje szerokiej

²² Wydaje się, że przyczyny miękkiego ograniczenia budżetowego są podobne do tych, które cechują SGTR. Dalsza szeroka ingerencja państwa w sprawy przedsiębiorstw, obejmująca centralizację głównych decyzji inwestycyjnych, powoduje, że trudno sobie wyobrazić, by władze nadrzędne nie udzieliły pomocy przedsiębiorstwu, które popadło w trudności finansowe, same te trudności bowiem mogą być skutkiem tejże interwencji. Administracyjne — a więc wypaczone — ceny sprawiają, że wynik finansowy jest bardzo niedoskonałym wskaźnikiem rzeczywistej efektywności; musi to dodatkowo utwierdzać państwo w przeświadczeniu o konieczności wsparcia niewypłacalnych przedsiębiorstw po to, by nie dopuścić do ich bankructwa.

redystrybucji zysku pomiędzy przedsiębiorstwami, w toku której następuje „wyrównanie” ich ostatecznej sytuacji finansowej (R. Nyers, M. Tardos, 1978, s. 36; P. Marer, 1986, s. 209). Drugi czynnik dodatkowo ogranicza finansową autonomię przedsiębiorstw i w ten sposób zmniejsza możliwość autonomicznego wzrostu przedsiębiorstwa, następującego dzięki pomyślnej innowacji.

W ten sposób dochodzimy do sprawy roli organów centralnych. Decydujące znaczenie ma tutaj fakt, że centrum zachowało — pośrednio lub bezpośrednio — dominujący wpływ na decyzje inwestycyjne (R. Nyers, M. Tardos, 1978, s. 36; A. Balassa, 1977, s. 66; A. Deak, 1978; P. Marer, 1986, s. 209). Odpowiadało to wyjściowej koncepcji NME, która dopuszczała decentralizację bieżącego funkcjonowania przedsiębiorstw, jednakże zastrzegła pozostawienie w rękach państwa większości długofalowych decyzji rozwojowych (L. Szamuely, 1984, s. 60). Trudno jednak oczekiwać, by centralne decyzje inwestycyjne wyróżniały się wysoką jakością ekonomiczną, ze względu na funkcję użyteczności centralnych decydentów (priorytet względów politycznych) i naciski grup i instytucji zainteresowanych daną inwestycją.

Również dominująca rola organów centralnych w powoływaniu nowych zakładów wykluczała jakąkolwiek poważniejszą rolę nowych uczestników rynku, którzy są ważną potencjalną siłą innowacyjną. Zakaz wchodzenia niezależnych podmiotów na rynek wynikał również z dominacji państwowej własności środków produkcji. Sytuacja w tym względzie zmieniła się dopiero na początku lat osiemdziesiątych, kiedy nastąpiło nowe rozluźnienie ograniczeń nałożonych na prywatną działalność gospodarczą.

Dotychczas koncentrowałem się na wyborze projektów technicznych. Realizacja wybranych projektów nie może być dużo bardziej efektywna w NME niż w SGTR. W obu bowiem przypadkach działają te same czynniki, które decydują o jej niskim tempie: znaczne różnice pomiędzy zakładanymi i faktycznie uzyskiwanymi parametrami technicznymi oraz nadmierne koszty, a także niedobory i biurokratyczny sposób podejmowania decyzji, zwłaszcza w odniesieniu do inwestycji.

W sumie więc możemy stwierdzić, że innowacyjność w NME nie może być dużo wyższa niż w SGTR. Niezależnie od wszystkich cząstkowych zmian i entuzjazmu wielu obserwatorów, NME po prostu nie odbiegł dostatecznie daleko od SGTR, by mógł spowodować zasadniczy przełom w innowacyjności.

Stwierdzenie to być może w jeszcze większej mierze odnosi się do polskiej reformy gospodarczej po 1981 r. (L. Balcerowicz, 1989; zob. też rozdział 13). Wykazywała ona bowiem wszystkie cechy węgierskiego NME, które nie pozwalały na uzyskanie wyższego *I*. W dodatku polski system po 1981 r. zachował więcej elementów tradycyjnego MNR: powszechne administracyjne rozdzielnictwo nakładów i związane z tym zadania planowe w postaci tzw. zamówień rządowych i programów operacyjnych. W tych warunkach innowacyjność musiała pozostać niska. Potwierdziły to badania empiryczne (zob. np. A. Krajewska 1984 i 1987) oraz oficjalne oceny reformy (*Ocena przebiegu...*, 1988, s. 42, 58).

Można zatem powiedzieć, że dotychczasowe próby nawet bardziej radykalnych reform gospodarczych nie były dostatecznie radykalne, by rozwiązać problem niskiej innowacyjności²³. Wydaje się, że trudno oczekiwać rozwiązania bez zasadniczych zmian w prawach własności i strukturze własności, a także w systemie handlu zagranicznego. Najnowsza ewolucja na Węgrzech i w Polsce (zwiększona swoboda sektora prywatnego, propozycje prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, wprowadzenie dwuszczeblowego systemu bankowego, bardziej liberalna regulacja handlu zagranicznego itd.) sugeruje, że przynajmniej te dwa kraje mogą zmierzać w tym kierunku. Trudna wyjściowa sytuacja gospodarcza i bezprecedensowy zakres koniecznych zmian obciążają jednak wynik tych reform nowej generacji dużą niepewnością.

Bibliografia

T. Amman *Technical Progress and Political Change in the Soviet Union*, w: A. Schüller, H. Leipold, H. Hammel (red.) *Innovationsprobleme in Ost und West*, Fischer Verlag, Stuttgart 1983, s. 197–213.

F. J. Anderes *The Learning Curve as a Production Tool*, „*Harvard Business Review*”, January-February 1954.

²³ Ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na uzupełnienie obrazu analizą wpływu jugosłowiańskiego systemu gospodarczego na innowacyjność. Mogę tylko dodać, że podzielam przekonanie S. Pejovicha (1984, s. 445), że zachęty do podejmowania innowacji w warunkach tego systemu były znacznie silniejsze niż w innych krajach socjalistycznych, chociaż i tak znacznie słabsze niż w krajach kapitalistycznego Zachodu. Dotyczy to jednak, jak sądzę, systemu jugosłowiańskiego sprzed zmian, jakie w nim wprowadzono na początku lat siedemdziesiątych.

- L. Antal *Development — with some Digression. The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies*, „Acta Oeconomica” 1979, nr 3–4, s. 257–273.
- A. Balassa *Achievements and Lessons from the Medium-Term Planning in the Hungarian Enterprises*, „Acta Oeconomica” 1977, nr 1, s. 53–68.
- K. Balázs *Market Oriented Science on the Non-equilibrium Market*, materiał powielony, Budapest 1987.
- L. Balcerowicz *Koszty rozruchu produkcji nowego wyrobu*, „Ekonomista” 1976, nr 6.
- L. Balcerowicz *Enterprises and Economic Systems; Organizational Adaptability and Technical Innovativeness*, w: H. Leipold, A. Schüller (red.) *Zur Interdependenz von Unternehmens- und Wirtschaftsordnung*, Fischer Verlag, Stuttgart 1986, s. 189–208.
- L. Balcerowicz *Innovationspezifik und die Innovationsleitung von Wirtschaftssystemen*, w: P. J. Welfens, L. Balcerowicz (red.) *Innovationsdynamik im Systemvergleich*, Physica Verlag, Heidelberg 1988, s. 28–77.
- L. Balcerowicz *Polish Economic Reform, 1981–1988; an Overview*, w: *Economic Reforms in the European Centrally Planned Economies*, United Nations, New York 1989, s. 42–50.
- L. Balcerowicz *On the Reformability of the Soviet Type System*, 1989 w: *The Evolution of Economic Systems, Essays in Honour of Ota Šik*, K. Dopfer, K.-F. Raible (red.), Macmillan, London 1990, s. 193–201.
- N. Baloff *Startup Management*, „IEEE Transactions on Engineering Management”, November 1970.
- T. Bauer *The Hungarian Alternative to Soviet-Type Planning*, „Journal of Comparative Economics” 1983, nr 7, s. 304–316.
- J. Beksiak, U. Libura *Równowaga gospoarcza w socjalizmie*, PWN, Warszawa 1972.
- A. Bergson *Technological Progress*, w: *The Soviet Economy: Toward the Year 2000*, A. Bergson, H. S. Levine (red.), George Allen & Unwin, London 1983, s. 34–78.
- A. Bergson *Comparative Productivity: The USSR, Eastern Europe, and the West*, „American Economic Review”, June 1987, s. 342–357.
- J. Berliner *The Innovation Decision in Soviet Industry*, MIT Press, Cambridge, Mass 1976.
- I. W. Borozdin *Cenoobrozowanije i potrebiterskaja stoimost' produkcji*, Nauka, Moskwa 1975.
- K. Boulding *The Interplay of Technology and Values: the Emerging Superstructure*, w: L. D. Siegal (red.) *Collected Papers*, t. IV, Boulder 1974, s. 453–467.
- A. Deak *Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency in Hungary*, „Acta Oeconomica” 1978, 1–2, s. 63–82.
- E. Ehrlich i in. *Establishment and Enterprise Size in Manufacturing: an East-West Comparison*, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, 1982, nr 80.
- O. Garami *Adopting Foreign Technology and the Domestic R and D*, „Abstracts of Hungarian Economic Literature” 1981, nr 3, s. 224.
- S. Gomulka *Growth, Innovation and Reform in Eastern Europe*, Wheatscheaf Books, Brighton 1986.
- I. Grosfeld *Reform Economics and Western Economic Theory*, materiał powielony, Vienna 1988.

- P. Hanson, K. Pavitt *The Comparative Economics of Research, Development and Innovation in East and West: A Survey*, Harwood Academic Publishers, London 1987.
- R. Hoch *Technological Development and Management*, w: *Alternative Models of Socialist Economic Systems*, Institute of World Economy, Budapest 1987, s. 73–75.
- T. J. B. Hoff *Economic Calculation in the Socialist Society*, William Hodge & Company Ltd., London 1949.
- I. Iles *Structural Changes in the Hungarian Economy (1979–1985)*, „Acta Oeconomica” 1986, nr 1–2, s. 21–33.
- M. Keren *The Incentive Effects of Plan Targets and Priorities in a Disaggregated Model*, „Journal of Comparative Economics” 1979, nr 1, s. 1–26.
- J. Kornai *Economics of Shortage*, North Holland, Amsterdam 1980.
- J. Kornai *The Soft Budget Constraint*, „Kyklos” 1986, t. 39.
- A. Krajewska *Innowacje w przedsiębiorstwach*, „Życie Gospodarcze” 1984, nr 29, s. 14.
- A. Krajewska *Postawy wobec innowacji i ich uwarunkowania*, „Gospodarka Planowa” 1987, nr 1, s. 19–23.
- M. Laki *End-Year Rush-Work in Hungarian Industry and Foreign Trade*, „Acta Oeconomica” 1989, nr 1–2, s. 37–65.
- W. Łozinow, W. Felzenbaum *Planowyj i fakticzeskij efekt nowoj techniki*, „Woprosy ekonomiki” 1975, nr 11, s. 80–91.
- H. Mann *Die Planmäßige Preisbildung als Instrument zur Förderung des Wissenschaftlich-technischen Fortschrittes*, „Wirtschaftswissenschaft” 1975, nr 6, s. 826–842.
- E. Mansfield *The Economics of Technological Change*, Norton, New York 1968.
- P. Marer *East-West Technology Transfer. A Study of Hungary 1968–1984*, OECD, Paris 1986.
- J. Mencinger *Yugoslav Economic System and Performance of the Economy in the Seventies and Early Eighties*, w: P. Gey, J. Kosta, W. Quaisser (red.) *Sozialismus und Industrialisierung*, Campus Verlag, Frankfurt 1986.
- H. Moore *Agency Costs, Technological Change and Soviet Central Planning*, „Journal of Law and Economics” 1982, nr 2, s. 184–215.
- J. Mujżel *Ceny w planowym kierowaniu organizacjami gospodarczymi*, „Gospodarka Planowa” 1978, nr 11, s. 550–555.
- A. Nagy *Why Does Not It Work?*, w: *World Economic Environment and the Hungarian Economy*, specjalne wydanie „Acta Oeconomica” 1988, s. 23–44.
- R. Nyers, M. Tardos *Enterprises in Hungary Before and After the Economic Reform*, „Acta Oeconomica” 1978, nr 1–2, s. 21–44.
- G. Oblath *Exchange Rate Policy in the Reform Package*, w: *World Economic Environment and the Hungarian Economy*, specjalne wydanie „Acta Oeconomica” 1988, s. 81–94.
- Ocena przebiegu i wyników wdrażania reformy gospodarczej w 1987 r.*, Komisja Planowania przy Radzie Ministrów, Warszawa 1988.
- S. Pejovich *Innovations and Alternative Property Rights*, w: A. Schüller, H. Leipold, H. Hammel (red.) *Innovationsprobleme in Ost und West*, Fischer Verlag, Stuttgart 1983, s. 41–50.
- S. Pejovich *The Incentives to Innovate under Alternative Property Rights*, „Cato Journal” 1984, nr 4, s. 427–455.

- P. Pelikan *How Do New Technologies Fare under Different Institutional Rules?*, The Industrial Institute For Economic and Social Research, nr 168, Stockholm 1986.
- Petrochemical Industries in Developing Countries*, t. 1, UNIDO, New York 1970.
- K. Poznański *Problemy innowacji w przemyśle węgierskim*, „*Ekonomista*” 1982, nr 1–2.
- K. Poznański *The Management of Technological Change in the Soviet Union and Eastern Europe*, materiał powielony, 1984.
- G. I. Samborski *Specjalizacja w ustowijach nauczno-technicznej rewolucji*, Nauka, Moskwa 1973.
- J. Schumpeter *Kapitalizm, socjalizm demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- W. S. Siebert *Development in the Economics of Human Capital*, w: D. C. S. Carline, C. S. Pissarides, W. S. Siebert, P. J. Sloane (red.) *Labour Economics*, Longman, London 1985.
- K. A. Soos *A Propos the Explanation of Shortage Phenomena: Volume of Demand and Structural Inelasticity*, „*Acta Oeconomica*” 1984, nr 3–4.
- G. Stigler *The Theory of Price*, Macmillan, New York 1966.
- L. Szamuely *The Second Wave of the Economic Mechanism Debate and the 1968 Reform in Hungary*, „*Acta Oeconomica*” 1984, nr 1–2, s. 43–68.
- P. Tandon *Innovation, Market Structure and Welfare*, „*American Economic Review*” 1984, nr 3, s. 394–403.
- M. Tardos *How to Create Efficient Markets in Socialism*, materiał powielony, 1984.
- M. Tardos *The Role of Money in Hungary*, „*European Economic Review*” 1987, nr 31, s. 125–131.
- H. Vogel *Vergleichende Analyse der Innovationskraft in West und Ost*, w: A. Schüller, H. Leipold, H. Hammel (red.) *Innovationsprobleme in Ost und West*, Fischer Verlag, Stuttgart 1983.
- O. I. Wołkow *Planowoje uprawlenije nauczno-techniczeskim processom*, Nauka, Moskwa 1975.
- P. J. J. Welfens *Growth, Innovation and International Competitiveness*, „*Inter-economics*” 1987, nr 22.

Rozdział 6

W STRONĘ ANALIZY WŁASNOŚCI*

Prawa własności są jednym z najżywiej dyskutowanych zagadnień w ekonomii instytucjonalnej. Istnieje kilka doskonałych podsumowań obszernej literatury (zob. np. E. G. Furubotn, S. Pejovich, 1972; C. De Alessi, 1983). Jestem jednak przekonany, że jasne i całościowe ramy analityczne nie zostały jeszcze w pełni opracowane. Uważam, że potrzebne jest bardziej klarowne ujęcie czynnika własności, które powinno przyjąć formę zestawu konkretnych i wzajemnie powiązanych ze sobą zmiennych. Takie ramy pojęciowe powinny pomóc w ujawnieniu kanałów, poprzez które własność wpływa na sprawność gospodarczą. Lepiej zrozumiemy wówczas skutki zmian tego czynnika, włączając najważniejszy spośród nich we współczesnym świecie, tj. prywatyzację.

Celem niniejszego rozdziału jest zarysowanie takich ram analitycznych i wykorzystanie ich do sformułowania pewnych poddających się weryfikacji twierdzeń. Zaczynam od powiązania problemu praw własności ze stroną popytu i stroną podaży w gospodarce. Następnie omawiam główne kategorie czynników własnościowych po stronie podaży. Punkt 3 koncentruje się na typach własności przedsiębiorstw. Później przechodzę do problemu reżimu przedsiębiorczości oraz jego

* Rozdział niniejszy jest w znacznej mierze oparty na moich wcześniejszych opracowaniach (L. Balcerowicz, 1985, 1986, 1989) i został przygotowany w czasie mojego pobytu w Waszyngtonie w marcu 1995 r., gdzie wykładałem jako E. L. Wiegand Distinguished Visiting Professor of Democratization na Uniwersytecie Georgetown. Jestem wdzięczny Amandzie Klekowski za pomoc w redakcji tego tekstu.

związku ze strukturą własności gospodarki i rozkładem praw własności pomiędzy podmioty gospodarcze. Dalej następuje omówienie poziomu egzekucji tych praw. Opierając się na wnioskach z tej analizy podaje zarys głównych mechanizmów, poprzez które własność wpływa na wyniki gospodarcze.

1. Czynniki własności a strona podaży i popytu

Dyskusja na temat praw własności zwykle koncentruje się na stronie podaży w gospodarce, tj. na tym, jakie typy organizacji mogą być powoływane, jakie są ich formy własności i jaki jest wpływ obu tych czynników na wyniki gospodarcze. Jest to niezmiernie istotny aspekt analizy, którą przeprowadzę w następnych częściach tego rozdziału. Chciałbym tu jednak zaznaczyć, że problem praw własności można również odnieść do strony popytu w gospodarce. Istotną będzie tu kwestia, na ile „prywatna” jest siła nabywczą w gospodarce, tzn. w jakim zakresie jest ona skoncentrowana w rękach instytucji państwowych (państwowej biurokracji i przedsiębiorstw państwowych), a w jakim zakresie pozostaje ona własnością podmiotów niepaństwowych (prywatnych konsumentów, organizacji niepaństwowych). Różnice w rozkładzie popytu globalnego pomiędzy sferę państwową i prywatną mogą mieć ważne skutki gospodarcze. Na przykład, państwowa biurokracja może wykazywać pewne specyficzne tendencje w wydatkach, np. wykorzystywać przydzielone środki przed końcem każdego roku budżetowego, po to, by uniknąć efektu „zapadki”, tzn. obciążenia funduszy na rok przyszły. Przedsiębiorstwa państwowe, poddane miękkemu ograniczeniu budżetowemu i mniej zainteresowane zyskami, mogą nie być tak twardymi negocjatorami w swoich zakupach jak firmy prywatne. Dlatego też duży udział organizacji państwowych w całkowitym popycie może zmniejszyć cenową elastyczność popytu. Może to z kolei mieć poważne skutki inflacyjne.

Analizując popytowy aspekt praw własności należy rozróżnić wydatki organizacji państwowych oparte na opodatkowaniu (jednostki budżetowe) i te, które finansowane są dochodami ze sprzedaży (przedsiębiorstwa państwowe). W tym pierwszym przypadku „prywatyzację” popytu osiąga się poprzez redukcję wydatków budżetowych i podatków, co zwiększa dochód netto społeczeństwa. Innym sposo-

bem przesuwania siły nabywczej z administracji państwowej do osób prywatnych jest zachowanie publicznego finansowania pewnych usług przy jednoczesnym przekazywaniu uprawnień do ich nabywania indywidualnym beneficjentom w formie bonów (np. bonów edukacyjnych).

W drugim przypadku popyt jest „prywatyzowany”, kiedy prywatyzowane są przedsiębiorstwa państwowe; firmy są bowiem dostawcami na jednych rynkach i jednocześnie nabywcami na innych. Te efekty popytowe mogą być uważane za pośredni wynik zmian w strukturze własności pewnych części strony podaży w gospodarce. Rynki, na których takie efekty popytowe są szczególnie istotne, obejmują rynek pracy; od firm prywatnych można oczekiwać, dzięki ich orientacji na zysk, znacznie silniejszego wiązania wzrostu płac nominalnych ze wzrostem wydajności, niż to ma miejsce w firmach państwowych. Innym przykładem może być rynek kredytowy, gdzie przedsiębiorstwa państwowe, poddane zazwyczaj miękkiemu ograniczeniu budżetowemu, mogą być mniej wrażliwe na stopy procentowe. Tak więc rynek kredytowy zdominowany przez państwowych dłużników będzie prawdopodobnie wykazywał znacznie większy stopień racjonowania kredytu niż rynek, na którym przeważają przedsiębiorstwa prywatne.

2. Kategorie własności: spojrzenie ogólne

Skoncentrujemy się teraz na czynnikach własności odniesionych do strony podaży. W pierwszym przybliżeniu pożyteczne będzie przedstawienie tego czynnika jako zestawu zmiennych, które kształtują coś w rodzaju wielowymiarowej „przestrzeni własności”. Owa przestrzeń zawiera różne alternatywne *systemy własności*, przy czym każdy z nich jest kombinacją konkretnych stanów poszczególnych czynników własnościowych. W praktyce jednak mogą zaistnieć tylko niektóre takie kombinacje, a ich identyfikacja jest jednym z zadań ekonomii instytucjonalnej, podobnie jak wyjaśnienie sił, które powodują powstanie takich wariantów.

Pierwszym krokiem w opracowaniu opisanego schematu analitycznego jest rozróżnienie pomiędzy *ogólnymi instytucjami* własności (prawo własności) i *konkretnymi układami własności (strukturami)*¹.

¹ To rozróżnienie jest też czasami ujmowane za Douglasem Northem (1990) w kategoriach „instytucji” przeciwstawianych „organizacjom”. Uważam to sformułowa-

Ogólne instytucje z definicji stanowią zestaw możliwości prawnych dotyczących abstrakcyjnych osób. Konkretnie struktury są natomiast wynikiem zastosowania tych prawnych możliwości przez konkretne jednostki w danym społeczeństwie.

Podstawowymi elementami konstrukcyjnymi w definiowaniu prawa własności są pojęcia rzadkich dóbr prywatnych (pieniądz, przedmioty materialne, tytuły prawne, pozycje instytucjonalne) i prawa do tych dóbr. Problem własności powstaje tylko dlatego, że istnieją właśnie rzadkie dobra prywatne, i tylko w świecie, w którym występuje wielość podmiotów. W królestwie obfitości albo na bezludnej wyspie problem własności nie istnieje. W rzeczywistym świecie, gdzie występują rzadkie dobra, które mogą należeć do różnych ludzi, prawo własności można zdefiniować jako zestaw społecznie usankcjonowanych reguł rządzących dostępem ludzi do tych dóbr. Funkcją tych reguł jest ustalenie związku pomiędzy rzadkimi dobrami i podmiotami, i właśnie owe powiązania mogą być nazwane prawami własności. Składowe (typy) praw własności są przedstawiane w rozmaity sposób. Tradycyjne ujęcie wyprowadzone z prawa rzymskiego wylicza prawo do użytkowania przedmiotu, prawo do zmiany jego formy i treści oraz prawo do przeniesienia wszelkich praw z nim związanych, np. poprzez sprzedaż, albo niektórych tylko praw, np. w drodze dzierżawy (E. G. Furubotn, S. Pejovich, 1972, s. 1139–1940). Nowsze ujęcie rozróżnia pomiędzy prawami do podejmowania decyzji (*control rights*) oraz prawami do czerpania korzyści gospodarczych, zwanymi w węższym ujęciu prawami do strumienia pieniężnego (*cash flow rights*) (S. J. Grossman, O. Hart, 1985; L. Balcerowicz, 1986). Oba podejścia nie są ze sobą sprzeczne. Różnią się od siebie zakresem: pierwsze jest bardziej ogólne, drugie jest lepiej dostosowane do analizy problemu własności w odniesieniu do przedsiębiorstw.

Zgodnie z podaną definicją, prawo własności jako rozwiązanie społeczne, które łączy rzadkie dobra prywatne — poprzez poszczególne uprawnienia własnościowe — z określonymi ludźmi w danym społeczeństwie, może przybierać różne formy, a więc jest to pewna zmienna. Możemy wyróżnić trzy podstawowe aspekty tego zróżnicowania: strukturę, przejrzystość i poziom przestrzegania.

nie za mylące, ponieważ termin „instytucje” jest normalnie rozumiany jako obejmujący również organizacje. Więcej w sprawie rozróżnienia pomiędzy ogólnymi ramami i konkretnymi rozwiązaniami zob. L. Balcerowicz, 1989; P. Pelikan 1992.

Wymiar struktury, albo inaczej — treści, można omówić rozpoczynając od najważniejszego historycznie przypadku prawa własności: prawa rzymskiego. Miało ono trzy wyróżniające cechy: 1) było *indywidualistyczne* — prawa były przypisane jednostkom (lub rodzinom); 2) było także *liberalne*, tzn. podmiot własności miał maksymalny możliwy zestaw uprawnień, włącznie z prawem do przeniesienia swoich praw na inny podmiot; 3) ze względu na 1 i 2 było *wyluczające*: wprowadzało ostry podział społeczeństwa w odniesieniu do danego dobra na właścicieli i niewłaścicieli.

Prawo rzymskie zostało wykorzystane przez nowoczesne państwa Zachodu (D. Lloyd, 1977). Rozwinęły one pojęcie osoby prawnej, tj. organizacji lub stowarzyszenia, które dysponuje wszystkimi prawami, z wyjątkiem tych, z których może korzystać tylko osoba fizyczna. Ewolucja ta obejmowała rozwój prawa o przedsiębiorstwach i różnych typach prawnych firm, dysponujących własnymi prawami do kontrolowanych przez siebie aktywów — co było procesem o olbrzymich konsekwencjach praktycznych, gdyż pozwalało na akumulację kapitału i przygotowało grunt do „oddzielenia funkcji własności od funkcji kontroli”.

Zachodnia kontynuacja prawa rzymskiego, w najbardziej liberalnej formie, doszła w XIX wieku do stanu, który można by określić wspólnym mianem *klasycznego prawa własności prywatnej*. Właśnie to prawo dostarcza niezbędnego punktu odniesienia do często dyskutowanego „osłabiania” praw własności. To osłabianie należy odróżnić od zastępowania go innymi wariantami prawa własności. Osłabianie klasycznego prawa własności odnosi się do uprawnień decyzyjnych właścicieli (np. poprzez legislację na temat pracy czy ochrony środowiska) oraz do czerpania korzyści gospodarczych poprzez opodatkowanie zysków lub kontrolę cen. Osłabienie uprawnień decyzyjnych pośrednio ogranicza uprawnienia do owych korzyści, albowiem może eliminować najbardziej rentowne zastosowanie rzadkiego dobra (zob. również E. G. Furubotn, S. Pejovich, 1972, s. 1140).

Wtedy, gdy przeciwstawia się „dobrze ustrukturyzowane” prawa własności innym jego wariantom (zob. np. A. C. Shleifer, 1994), to chodzi o strukturalny wymiar prawa własności i o jego zastosowania (np. o konkretne formy własności). Mam tu na myśli podstawową jakość prawa własności, tzn. sposób, w jaki ukierunkowuje ono ludzką energię i kształtuje działania człowieka przy pewnych niezmiennikach

motywacyjnych i informacyjnych (motywacja autocentryczna, informacyjne ograniczenia istot ludzkich).

Strukturalny wymiar prawa własności należy odróżnić od problemu jego jasności. Prawo może mieć niewłaściwą strukturę, tj. może np. pobudzać ludzi do angażowania się w zachowania, których wynikiem są złe wyniki gospodarcze, ale jednocześnie może być bardzo przejrzyste. Stosownym przykładem jest własność państwowa.

Trzeci wymiar prawa własności, poziom jego przestrzegania, należy omawiać w powiązaniu ze strukturą prawa, a nie w zupełnym oderwaniu. Ów poziom bowiem częściowo zależy od typu struktury: pewne struktury trudniej egzekwować niż inne.

Podobnie również nie można formułować normatywnych sądów na temat znaczenia stopnia przestrzegania niezależnie od struktury prawa własności. Korzystne wyniki gospodarcze dobrze ustrukturyzowanego prawa własności rosną wraz z podwyższeniem poziomu jego egzekwowania. Czy jednak sprawa wygląda tak samo w przypadku złe ukształtowanych praw własności?

Omawiając wpływ struktury prawa własności na wyniki gospodarcze, musimy założyć pewien poziom jego przestrzegania. Należy wyodrębnić wpływ różnic w strukturze i w poziomie egzekwowania prawa własności (w stopniu, w jakim nie są one ze sobą skorelowane). Można tego dokonać, wyobrażając sobie, że każda alternatywna struktura prawa własności ma cały zbiór alternatywnych poziomów przestrzegania i że owe zbiory nie są identyczne: pewne wysokie poziomy przestrzegania są możliwe w odniesieniu do pewnej struktury prawa własności, ale już nie w odniesieniu do innych struktur. Przez implikację, istnieje także „nakładająca” się część zakresu poziomów przestrzegania, wspólna wszystkim strukturom prawa własności. Takie ujęcie pozwala nam rozróżnić trzy typy zmian (albo różnic) w prawie własności:

- 1) zmiany w strukturze prawa przy danym poziomie przestrzegania,
- 2) zmiany w poziomie przestrzegania (przy nie zmienionej strukturze),
- 3) zmiany w obu elementach.

Literatura dotycząca praw własności zwykle koncentruje się na zmianie (różnicy) w strukturze prawa własności, bez wspomnienia o powiązaniu z tym problemie jego przestrzegania lub przy milcząco

przyjmowanym założeniu, że ten poziom pozostaje nie zmieniony (przypadek 1). W rzeczywistości jednak większym zmianom w strukturze będzie prawdopodobnie towarzyszyła zmiana poziomu przestrzegania, każda struktura bowiem wymaga odmiennego aparatu egzekwowania prawa, a przygotowanie nowego jest bardziej czasochłonne niż przyjęcie nowych rozwiązań prawnych². Szczególnie odnosi się to do przejścia od praw własności zdominowanej przez państwo do klasycznego prawa własności prywatnej (zob. A. C. Shleifer, 1994). W tym przypadku prawdopodobne będą przemiany przebiegające w dwóch etapach. W pierwszym etapie radykalnej zmianie struktury prawa własności towarzyszy spadek poziomu przestrzegania (przypadek 3), ale w drugim etapie poziom ten może wzrosnąć (przypadek 2). Dlatego też, jak się wydaje, pierwszy typ (zmiany w strukturze przy stałym poziomie przestrzegania) jest kategorią analitycznie użyteczną, lecz empirycznie pustą, jeśli nie liczyć pomniejszych zmian w strukturze prawa własności.

Druga kategoria zmian w prawie własności ma duże znaczenie empiryczne. Obejmuje ona nie tylko drugi etap ewolucji instytucjonalnej w krajach postsocjalistycznych, lecz również zmiany w niektórych krajach rozwijających się, gdzie wyjściowy poziom egzekucji prawa własności prywatnej był bardzo niski z powodu braku formalnych tytułów własności oraz z powodu wszechwładnej i skorumpowanej państwowej biurokracji. Hernando de Soto (1989) zwrócił uwagę na ogromne praktyczne znaczenie odchodzenia od tej sytuacji do wyższego poziomu przestrzegania prywatnego prawa własności. Taka zmiana z pewnością zasługuje na to, by ją uznać za odrębną, ważną kategorię zmian w prawie własności.

Wróćmy teraz do strukturalnego aspektu prawa własności. Możemy w nim wyróżnić dwie części: jedna rządzi działalnością konsumpcyjną, a druga działalnością produkcyjną społeczeństwa, tzn. odnosi się do rzadkich dóbr, które wytwarzają strumień dochodu. Literatura na temat praw własności koncentruje się na części drugiej; jest to zabieg uzasadniony — to właśnie na tym polu zaszły największe przemiany, które miały ogromnie doniosłe skutki dla dobrobytu gospodarczego. Na uwagę zasługują przyczyny, dla których zmiany

² Jest to tylko jeden z przykładów ważnych skutków różnic, jakie zachodzą w tempie rozmaitych procesów zmian instytucjonalnych.

prawa własności w sferze konsumpcji były mniejsze od tych, które dotyczyły produkcji, oraz pytanie, jakie rozwiązania w tym drugim sektorze mogą współistnieć z rozwiązaniami w pierwszej sferze. Pytania te podejmem dalej.

Teraz zaś wprowadzimy ważne pojęcie *reżimu przedsiębiorczości* (albo typu praw własności)³. Jest to z definicji ta część całego prawa własności, która określa, jakie typy przedsiębiorstw mogą być legalnie zakładane i rozwijane. Różnice w owym reżimie mają ogromne konsekwencje dla wyników gospodarczych, zarówno bezpośrednio jak i poprzez ich wpływ na inne zmienne czynniki własności. Ten wątek rozwinę w punkcie 4.

W ten sposób dochodzimy do drugiego zestawu czynników własnościowych, tzn. do konkretnych układów lub struktur własności. Układy te można sobie wyobrazić jako sieć, w której przedsiębiorstwa są powiązane prawami własności z różnymi typami właścicieli oraz są rozdzielone pomiędzy różne sektory gospodarki. Wyróżniam następujące główne zmienne aspekty tej sieci:

1. Struktura własności: udział przedsiębiorstw reprezentujących różne typy własności w gospodarce. Zestaw przedsiębiorstw o tym samym typie własności stanowi określony sektor własności.

2. Międzygałęziowy rozkład różnych sektorów własności. Zmiana ta jest czymś odmiennym od zmiennej 1 i ma samodzielne znaczenie, gdyż wielkość różnic w efektywności pomiędzy własnością publiczną i prywatną zależy od gałęzi gospodarki⁴. Przyczyny zróżnicowania wielkości owej różnicy efektywności nie są jeszcze w pełni zbadane, jednakże jej istnienie potwierdzają obserwacje empiryczne. Dlatego też ta sama struktura własności w kraju przy różnym międzygałęziowym rozkładzie sektorów własności daje różne wyniki ekonomiczne. Na przykład, gospodarka mniej ucierpi wtedy, gdy sektor państwowy jest skoncentrowany w dystrybucji energii elektrycznej, niż wówczas, gdy dominuje on w rolnictwie.

3. Przedsiębiorstwa umownie zaliczane do tej samej kategorii własności: firmy prywatne, które mogą mieć różny *układ właścicieli*, tj. różne typy i/lub udziały podmiotów, które mają do nich prawa

³ Koncepcję tę można formułować również jako typ prawa własności (otwarty lub zamknięty).

⁴ To samo dotyczy różnicy efektywności pomiędzy przedsiębiorstwami prywatnymi i samorządowymi.

własności⁵. Niektóre z tych różnic mogą mieć duże znaczenie; powstała już olbrzymia literatura na temat „oddzielania własności od kontroli”, „kapitalizmu menedżerskiego” oraz alternatywnych typów systemów finansowych (np. model niemiecko-japoński jest przeciwstawiany modelowi anglosaskiemu). Różnice te są również analizowane pod nowszym hasłem „*corporate governance*”. Pojęcie to odnosi się bądź to do alternatywnych układów właścicieli wielkich przedsiębiorstw, bądź też — szerzej — do alternatywnych układów podmiotów i mechanizmów, które nadzorują i pobudzają kierownictwa wielkich korporacji.

4. Koncentrując się na składowej właściciela w sieci przedsiębiorstwa-właściciele, rozróżniamy rozkład praw własności do przedsiębiorstw pomiędzy poszczególne podmioty. Chodzi tu m. in. o zakres koncentracji władzy decyzyjnej i bogactwa; ma on znaczenie nie tylko z ekonomicznego, lecz również z politycznego punktu widzenia. Jeszcze ważniejsze pytanie, i to z obu punktów widzenia, dotyczy zmian w obrębie elity właścicieli.

Wyróżniłem w sumie siedem zmiennych własności. Pierwsze trzy zmienne — struktura, przejrzystość i poziom przestrzegania — odnoszą się do prawa własności. Pozostałe cztery, omówione powyżej, opisują konkretne układy własności. Analiza praw własności powinna wyjaśnić związek pomiędzy tymi zmiennymi, tak by można było rozróżnić te systemy własności, które są empirycznie możliwe, i te, które nie wchodzą w grę w sensie empirycznym. Pomoże to w wykonaniu kolejnego poważnego zadania badawczego — wyjaśnienia gospodarczych skutków alternatywnych systemów własności i poszczególnych czynników własnościowych.

W następnych punktach rozdziału spróbuję rozwinąć pewne kwestie, które zasygnalizowałem w tej części; chodzi o reżimy przedsiębiorczości, stosunki pomiędzy tymi systemami i strukturą własności oraz interpersonalny rozkład praw własności, przestrzeganie prawa własności w powiązaniu z jego strukturą, główne kanały, poprzez które podstawowe czynniki własności wpływają na zachowanie gospodarcze i wyniki gospodarcze. Przedtem jednak omówię typy własności przedsiębiorstw, ponieważ pojęcie to stanowi podstawowy element konstrukcyjny innych pojęć, które wprowadzę.

⁵ Zapożyczyłem to wyrażenie od Johna Scotta (1985).

3. Typy własnościowe przedsiębiorstw

Zacznę od dwóch wstępnych wyjaśnień i następnie sformułuję kryteria definiowania alternatywnych typów własności przedsiębiorstw. Na tej podstawie omówię koncepcję klasycznego przedsiębiorstwa prywatnego, nieklasycznego przedsiębiorstwa prywatnego oraz związany z nimi problem układu właścicieli i — ogólniej — podmiotów nadzorujących wielkie korporacje. Analiza głównych typów przedsiębiorstw nieprywatnych zamknie ten fragment rozdziału.

Z gospodarczego punktu widzenia można rozróżnić trzy typy organizacji: organizacje finansowane ze środków budżetowych (jednostki budżetowe), organizacje nie nastawione na przynoszenie zysku, finansowane w przeważającej mierze ze składek i darowizn, oraz przedsiębiorstwa, które przynajmniej w zasadzie są finansowane z przychodów ze sprzedaży. Problem alternatywnej formy własności odnosi się przede wszystkim do przedsiębiorstw. Organizacje nie nastawione na zysk są — w pewnym sensie — zawsze prywatne, podczas gdy urzędy są zwykle państwowe i jeżeli mają zmienić swoją formę własności, muszą być przedtem przekształcone w przedsiębiorstwa. Teoria własności powinna objąć porównawczą analizą organizacje nie nastawione na zysk i przedsiębiorstwa prywatne oraz przekształcanie jednostek budżetowych w inne formy organizacyjne. Tutaj skoncentrujemy się jednak na głównym problemie — typie własności przedsiębiorstw.

Typy te dotyczą dwóch spraw. Po pierwsze, odnoszą się one do modeli prawnych zawartych np. w kodeksie handlowym. Są to zatem alternatywne formy, spośród których mogą wybierać założyciele przedsiębiorstwa (o ile w ogóle zachodzi możliwość wyboru). Po drugie, typ własności odnosi się do wyników zastosowania tych modeli prawnych w życiu gospodarczym, tzn. do rzeczywistych przedsiębiorstw, które reprezentują różne prawne typy własności. W tym drugim przypadku musimy abstrahować od wszelkich cech przedsiębiorstwa, które nie są związane z danym modelem prawnym, lecz z innymi czynnikami, np. ze szczególną historią firmy, osobowością założyciela itd. Będę używał pojęcia typu własności przedsiębiorstw w jednym z tych dwóch znaczeń albo w obu, w zależności od omawianego problemu.

Moja następna uwaga dotyczy trzech kryteriów, które należy zastosować w celu zdefiniowania różnych typów własności przedsiębiorstw:

1. *Charakter tytułu własności.* Tytuł własności z definicji oznacza alternatywne wiązki praw własności w odniesieniu do przedsiębiorstwa. Należy tu rozróżnić kapitalistyczny tytuł własności i tytuł niekapitalistyczny. Ten pierwszy łączy prawa decyzyjne z prawami do dochodu, przy czym oba rodzaje praw wykazują tendencję do wzrostu proporcjonalnie do udziału w kapitale przedsiębiorstwa. Dodatkowo, kapitalistyczne tytuły własności są zwykle transferowalne. Niekapitalistyczne tytuły własności nie mają tej cechy. Na przykład, spółdzielczy tytuł własności oddziela formalnie prawa decyzyjne członka od jego udziału w kapitale przedsiębiorstwa (jedna osoba, jeden głos). Przenoszenie niekapitalistycznych tytułów własności jest również zwykle silnie ograniczone.

2. *Charakter właścicieli.* Jest to kryterium niezależne od charakteru tytułu własności. Jeżeli głównym właścicielem jest państwo, to nie uznamy firmy za prywatną nawet wówczas, gdy państwo ma formalnie kapitalistyczny tytuł własności (tj. przedsiębiorstwo ma prawną formę spółki, w której państwo jest głównym lub jedynym udziałowcem). To intuicyjne przekonanie pomaga uniknąć mieszania pojęć — przekształcania przedsiębiorstw w spółki akcyjne (komercjalizacji) oraz ich prywatyzacji. Przekonanie to ma racjonalne postawy. Charakter właścicieli jest ważnym, samodzielnym czynnikiem. Teoria własności jest do pewnego stopnia teorią właścicieli. Państwo ma pewne szczególne cechy, które sprawiają, że jest ono złym właścicielem (zob. punkt 3.4 niniejszego rozdziału).

3. *Autonomia przedsiębiorstwa.* Różnice lub zmiany w tym wymiarze powodują oczywiście zmiany (różnice) uprawnień decyzyjnych właścicieli, a pośrednio — ich efektywnych praw do czystego dochodu przedsiębiorstwa.

Te trzy kryteria wystarczą, by jasno zdefiniować główne typy własności przedsiębiorstw. Przydatne jednak będzie dodanie jeszcze czwartego: celu przedsiębiorstwa, tj. zmiennej ekonomicznej (albo zmiennych odnoszących się do działalności przedsiębiorstwa), która jest przedmiotem głównego zainteresowania kierownictwa i tym samym stanowi główne kryterium wyboru typu i kierunku działania⁶. Czyniąc tak, wychodzimy poza same definicje i dodajemy pewne

⁶ Świadomie definiuję zmienną celu przedsiębiorstwa w tak ogólnych kategoriach, by uniknąć dyskusji problemu, czy firmy dokonują maksymalizacji, czy też zadowolają się pewną założoną wielkością określonej zmiennej. Dla naszych celów wystarczy ustalić rodzaj zmiennych, jakimi są one głównie zainteresowane.

merytoryczne twierdzenia, czyli elementy teorii. Twierdzenia dotyczące celu przedsiębiorstw nie powinny być po prostu przyjęte jako założenia, lecz powinny zostać wyprowadzone z założeń odnoszących się do zachowania odpowiednich typów właścicieli i cech definiujących typy własności przedsiębiorstw. Twierdzenia odnoszące się do zachowania właścicieli powinny z kolei być oparte na doborze uargumentowanej i zweryfikowanej teorii. Tak więc np. teoria zachowania przedsiębiorstw państwowych wymaga teorii państwa.

3.1. Klasyczne przedsiębiorstwo prywatne

Klasyczne przedsiębiorstwo prywatne jest — z definicji — zarządzane przez swego właściciela. Konkretniej, jest to przedsiębiorstwo, którego właściciel jest osobą fizyczną⁷, mającą kapitalistyczny tytuł własności do całego kapitału przedsiębiorstwa. Dodatkowo, kierownik-właściciel angażuje najemną siłę roboczą, a przedsiębiorstwo cieszy się pełną autonomią na zewnątrz.

Łącząc te cechy definicyjne z pewnymi ogólnymi założeniami dotyczącymi motywacji ludzkiej, bez trudu można wyprowadzić twierdzenie o silnym nastawieniu na zysk klasycznych firm prywatnych i związanym z tym pędzie do efektywności ekonomicznej. Dlatego właśnie klasyczna firma prywatna wzbudza niewiele kontrowersji wśród ekonomistów o różnej orientacji teoretycznej. Rzeczywiście, sukces gospodarczy niektórych krajów (np. północnych Włoch, zachodnich Niemiec, Tajwanu, Japonii) może być przynajmniej w części przypisany wysokiemu udziałowi tego typu małych albo średnich przedsiębiorstw. Pewne tendencje w krajach zachodnich, takie jak wykup firmy przez kierownictwo (*management buy-out*), mogą być interpretowane jako powrót do klasycznej firmy prywatnej.

3.2. Nieklasyczne firmy prywatne i typologia właścicieli

Ten typ własności wynika z trzech zmian instytucjonalnych:

1. Wielkie korporacje coraz częściej są zarządzane przez zawodowych menedżerów, którzy w niewielkiej mierze (jeśli w ogóle) uczestniczą we własności kierowanej przez siebie firmy.

⁷ Definicję tę można rozszerzyć, tak by objęła ona małą, dominującą grupę właścicieli-kierowników.

2. Wśród właścicieli tych korporacji szybko wzrasta udział różnych instytucji, natomiast udział osób fizycznych maleje. Zestaw inwestorów instytucjonalnych w poszczególnych krajach zachodnich jest jednak różny.

3. Niektórzy właściciele „ostateczni”, zwłaszcza osoby fizyczne i fundusze emerytalne, zatrudniają zawodowych właścicieli „zastępczych” (takich jak banki, zarządzający funduszami). Tak więc rozwija się rynek usług właścicielskich (w odróżnieniu od rynku praw własności). Charakter umów, które rządzą tym rynkiem, wymaga dalszego wysiłku badawczego.

Pierwsza z tych tendencji przyciągnęła najwięcej uwagi i jest przedmiotem olbrzymiego i nie rozwiązanego sporu, toczącego się od czasów Adama Smitha aż po współczesnych ekonomistów instytucjonalnych⁸. Chodzi głównie o skalę odchyień zachowania wielkich współczesnych korporacji od maksymalizacji zysku w wersji, jaka występuje w klasycznym przedsiębiorstwie prywatnym. Na tym tle pojawia się problem, czy ekspansja sektora korporacji poprawia, czy też pogarsza sprawność gospodarki kapitalistycznej. Nie mamy tu miejsca, by szczegółowo omawiać tę debatę. Pragnę jedynie podkreślić, że pozostałe dwie tendencje mogą być nie mniej ważne niż pierwsza i zasługują na większą uwagę. Dla naszych celów wystarczy zdefiniować nieklasyczne przedsiębiorstwa prywatne jako formę własności odbiegającą od klasycznej firmy prywatnej przynajmniej pod jednym z dwóch względów: kierujący przedsiębiorstwem nie są głównymi właścicielami, ale najemnymi zarządcami zaangażowanymi przez właścicieli; wśród właścicieli występują (niepaństwowe) instytucje lub — ściślej — osoby, które nie reprezentują siebie samych, lecz określone organizacje, a zatem ich zachowanie jest ograniczane i kształtowane przez ich role instytucjonalne. Ta ostatnia uwaga sugeruje, że do wyjaśnienia zachowania korporacji zdominowanych przez instytucjonalnych udziałowców potrzebujemy teorii zachowania jednostek w różnych rolach instytucjonalnych. Teoria ta powinna być oparta na ogólnej metodologicznej zasadzie wyprowadzania wniosków odnoszących się do indywidualnego zachowania z pewnych realistycznych założeń co do motywacyjnych i informacyjnych cech jednostek i z definitywnych cech odpowiednich ról.

⁸ Kontrowersję tę wyczerpująco omawia C. D. Mueller (1993).

Krokiem w tym kierunku jest *typologia właścicieli*; można ją zbudować wokół trzech wymiarów:

Po pierwsze, trzeba rozróżnić osoby fizyczne, władze państwowe i lokalne oraz organizacje niepubliczne. Ostatnią grupę można z kolei podzielić na przedsiębiorstwa i instytucje nie nastawione na zysk, a przedsiębiorstwa — na finansowe i niefinansowe. Firmy finansowe wreszcie są zwykle dzielone na banki i instytucje pozabankowe.

Po drugie, właścicieli można podzielić na biernych i czynnych (albo innymi słowy — „strategicznych”). Czynnici właściciele, z definicji, wywierają bezpośredni wpływ na kierowanie przedsiębiorstwem, ponieważ dysponują wystarczająco dużym udziałem w jego kapitale oraz odpowiednią kompetencją. Interesujące pytanie empiryczne dotyczy tego, jakie typy podmiotów przeważają wśród aktywnych właścicieli. Możemy tu wymienić część indywidualnych kapitalistów, banki, fundacje i fundusze inwestycyjne wysokiego ryzyka. Te ostatnie są ważną kategorią *zawodowych* aktywnych właścicieli, tj. takich, którzy specjalizują się w odgrywaniu tej roli w kolejnych przedsiębiorstwach, a nie tylko w jednej firmie.

Po trzecie, możemy wyróżnić podmioty, których naturalna rola pozostaje w sprzeczności z funkcjami właściciela (tj. z pobudzaniem i wywieraniem nacisku na kierownictwo przedsiębiorstwa na rzecz maksymalizacji zysku). Kategoria ta obejmuje przede wszystkim władze państwowe, z powodów, o których będzie mowa później. Trzeba tu też chyba zaliczyć banki, które odgrywają podwójną rolę — udziałowców i wierzycieli — w odniesieniu do tych samych przedsiębiorstw. Mówiąc ogólnie, ostry konflikt pomiędzy naturalną rolą i funkcjami właściciela przemawia na rzecz przypuszczenia, że dany podmiot może być złym właścicielem (i/lub że może on skompromitować swoją naturalną rolę).

Dobry właściciel, z definicji, pobudza przedsiębiorstwo do zwiększenia zysku w drodze wzrostu wydajności. Sądzę, że podmiot musi jednocześnie spełniać dwa warunki, by można go było uznać za dobrego właściciela:

- 1) powinien być właścicielem aktywnym;
- 2) powinien wykazywać silną orientację na dochód pieniężny.

Taka silnie materialistyczna orientacja (w połączeniu z innym rodzajem orientacji autocentrycznej, takim jak np. pragnienie osiągnięć) jest naturalną cechą większości osób fizycznych, a osobom, które stają się właścicielami, z pewnością jej nie brakuje. Dlatego właśnie

klasyczne firmy prywatne wykazują także silne dążenie do zysku. Orientacji na zysk pieniężny nie można już w tak naturalny sposób oczekiwać od osób pełniących role instytucjonalne, nawet jeśli jako osoby prywatne wykazują one wielką troskę o (swoje prywatne) pieniądze. Kluczowy problem polega tu na rozstrzygnięciu, czy dana rola instytucjonalna zezwala na powiązanie dochodu jednostki z zyskiem przedsiębiorstwa, w którym reprezentowana przez nią instytucja ma udziały. Takie powiązanie jest oficjalnie wykluczone w przypadku instytucji publicznych (władz państwowych lub komunalnych), a jego wystąpienie w formie korupcji pozostaje w ostrym konflikcie z naturalną rolą tych instytucji. Jest to jeden z powodów, dla których organy publiczne są na ogół złymi właścicielami. To powiązanie może oficjalnie istnieć w przypadku przedsiębiorstw będących właścicielami innych przedsiębiorstw. Trzeba również uwzględnić możliwość bardzo silnego identyfikowania się przez jednostki z celami organizacji reprezentowanych przez nie w organach zarządzających przedsiębiorstwa. W takim przypadku jednostki te będą wywierały odpowiedni nacisk na kierownictwo przedsiębiorstw na rzecz zwiększenia zysku. Dotyczy to, być może, osób reprezentujących pewne instytucje nie nastawione na zysk, np. organizacje charytatywne, które mogą przyciągać ludzi o silnej motywacji na rzecz realizacji ich celów⁹. Pojawia się tu więc interesująca możliwość: instytucje nie nastawione na zysk mogą wystąpić w roli właścicieli wśród strażników motywu zysku w gospodarce kapitalistycznej (por. J. Kornai, 1995). Oczywiście jednak pozostaje problem, czy ich członkowie mają dostateczne kompetencje do odgrywania roli właściciela.

Wróćmy teraz do nieklasycznych przedsiębiorstw prywatnych. Z klasycznymi firmami prywatnymi łączą je kapitalistyczne tytuły własności, które, z definicji, nie są posiadane przez władze publiczne, lecz przez rozmaite jednostki niepubliczne. To właśnie ta cecha sprawia, że podstawową orientację zachowań nieklasycznych firm prywatnych można uznać za bliższą orientacji firm klasycznych niż tendencjom wykazywanym przez firmy należące do innych typów własności.

⁹ Należałoby rozważyć możliwość przyciągania ludzi z pewnymi szczególnymi cechami motywacyjnymi przez organizacje nie nastawione na zysk, w których członkostwo jest dobrowolne (W. Niskanen, 1992). Jest to jeden z niewielu przypadków, kiedy można usprawiedliwić założenie pewnych szczególnych cech psychologicznych w wyjaśnianiu wpływu zmiennych instytucjonalnych.

Wskutek tego, niezależnie od wszystkich różnic pomiędzy klasycznymi i nieklasycznymi firmami prywatnymi, uzasadnione jest, jak sądzę, ujmowanie ich w jedną ogólną kategorię przedsiębiorstw prywatnych.

Kapitalistyczne tytuły własności będące w posiadaniu podmiotów niepublicznych są postawą kilku mechanizmów *nadzoru właścicielskiego*, który powoduje, że zysk przedsiębiorstwa jest ważną zmienną dla menedżerów firm nieklasycznych. Mechanizmy te zostały szczegółowo omówione w literaturze przedmiotu; dlatego w tym miejscu ograniczę się tylko do ich wyliczenia. Obejmują one informacyjno-motywacyjną funkcję giełdy papierów wartościowych, mechanizm przejmowania przedsiębiorstw, rynek menedżerów, kontrakty menedżerskie związane z opcjami na akcje przedsiębiorstwa oraz bezpośredni nadzór sprawowany przez aktywnych właścicieli. Różne konstelacje właścicieli przedsiębiorstw wytwarzają różne konfiguracje tych mechanizmów, a jednym z ważnych zadań ekonomii instytucjonalnej jest ocena jakości poszczególnych konfiguracji. Zadanie to może zostać rozszerzone, jak to się zresztą często w praktyce dzieje, na nadzór sprawowany przez wierzycieli przedsiębiorstw. Analiza porównawcza koncentruje się wtedy na różnych kombinacjach mechanizmów nadzoru właścicielskiego i nadzoru wierzycieli. W jeszcze szerszym ujęciu można dodać wszystkie pozostałe części otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorstw (np. rynki, na których się one zaopatrują lub też na których zbywają swoje produkty). Te elementy można analizować jako źródła sygnałów, które za sprawą celu przedsiębiorstw stają się w ich oczach informacją o użyteczności, tzn. kształtują preferencyjne uszeregowanie różnych rodzajów działań. Tylko w tej szerokiej perspektywie możemy ujrzeć ważne związki pomiędzy odpowiednimi mechanizmami nadzorczymi i zidentyfikować te, które decydują o jakości większości innych mechanizmów. Taką ważną siłą nadzorującą jest, jak się wydaje, konkurencja na rynku towarów. Tylko wtedy, gdy ona występuje, można oczekiwać, że inne mechanizmy nadzorcze będą popychać przedsiębiorstwa do podejmowania działań społecznie optymalnych. Należy dodać, że intensywność tej konkurencji zależy w części od formy własności przedsiębiorstwa oraz od związanych z nią mechanizmów nadzoru właścicielskiego (zob. punkt 6 niniejszego rozdziału).

Zakończmy ten fragment rozdziału ogólną definicją przedsiębiorstwa prywatnego. Przedsiębiorstwo takie ma niepublicznego właśc-

ciciela lub właścicieli, dysponuje kapitalistycznymi tytułami własności, oraz korzysta z szerokiej autonomii wobec państwa. Wychodząc poza tę definicję możemy dodać, że przedsiębiorstwo prywatne wykazuje silniejszą orientację na zysk niż przedsiębiorstwa reprezentujące inne typy własności; wynika to bądź z charakteru właściciela (klasyczna firma prywatna), bądź też z działania mechanizmów nadzoru właścicielskiego (firma nieklasyczna).

Ta charakterystyka dostarcza użytecznego punktu odniesienia do zdefiniowania różnych typów firm nieprywatnych: takie przedsiębiorstwa nie spełniają przynajmniej jednego z podanych wyżej warunków definiujących firmę prywatną.

3.3. Przedsiębiorstwa pseudoprywatne

Ten typ własności spełnia wszystkie warunki definiujące przedsiębiorstwo prywatne z wyjątkiem jednego: autonomia takiego przedsiębiorstwa jest drastycznie ograniczona przez państwową regulację, a w związku z tym odpowiednio ograniczone są efektywne uprawnienia decyzyjne właścicieli. Istnieją formalnie prywatni właściciele dysponujący kapitalistycznymi tytułami własności, którzy jednak mają niewiele do powiedzenia; kontrola przechodzi w dużej mierze w ręce państwowej biurokracji.

W tej kategorii mieszczą się trzy przypadki empiryczne. Pierwszy to nominalnie prywatne przedsiębiorstwa poddane mechanizmowi nakazowemu gospodarki wojennej (zob. np. W. Eucken, 1965 — dla Niemiec; J. K. Galbraith, 1980 — dla Stanów Zjednoczonych). Drugi dotyczy przedsiębiorstw w silnie interwencjonistycznych i regulowanych systemach gospodarczych krajów rozwijających się, których uderzającym przykładem były — do czasu ostatnich reform liberalizacyjnych — Indie. Trzeci wreszcie przypadek to silnie regulowane przedsiębiorstwa użyteczności publicznej w krajach OECD (do ostatniej fali deregulacji).

Wielu nazywa te formy własności „prywatnymi”. Takie podejście oparte jest na — przyjmowanym zwykle milcząco — założeniu, że istnienie niepublicznych właścicieli, którzy dysponują kapitalistycznymi tytułami własności, jest warunkiem wystarczającym do uznania firmy za prywatną, niezależnie od zakresu autonomii, w jaką jest ona wyposażona. Taka konwencja jest w sprzeczności z jednym z pod-

stawowych aspektów pierwotnego znaczenia własności prywatnej, którym jest wolność gospodarcza. Przedsiębiorstwo prywatne staje się wtedy niezmiernie szeroką kategorią obejmującą formy własności, które są bliskie scentralizowanej własności państwowej. To z kolei prowadzi do twierdzenia, że własność sama w sobie nie ma zbyt wielkiego znaczenia, gdyż może ona współistnieć z różnymi sposobami koordynacji, zarówno rynkowej jak i nierynkowej, i może generować bardzo różne wyniki ekonomiczne. Wszystkie takie twierdzenia wynikają z omawianej definicji przedsiębiorstwa prywatnego, która pomija wymiar autonomii.

Dlatego też należy odrzucić taką definicję jako analitycznie bałamutną i przyjąć węższą koncepcję przedsiębiorstwa prywatnego, opartą na założeniu szerokiej autonomii firmy. Dlatego proponuję nazwać przedsiębiorstwa, które odbiegają od definicji firmy prywatnej pod takim względem, że ich funkcjonowanie jest radykalnie ograniczone regulacjami państwowymi, przedsiębiorstwami „pseudoprywatnymi”; nominalnie prywatne firmy podlegające łagodniejszym formom regulacji powinny może być nazwane „firmami *quasi*-prywatnymi”.

Podział tradycyjnej kategorii przedsiębiorstwa prywatnego na formy prawdziwie prywatne oraz pseudoprywatne lub *quasi*-prywatne ma ważne konsekwencje analityczne. Liberalizację gospodarki składającej się z dwóch ostatnich typów przedsiębiorstw można uznać za ważny proces prywatyzacji, gdyż przywraca ona prywatne przedsiębiorstwa. Tak właśnie było w przypadku wielu krajów rozwijających się, ale nie krajów socjalistycznych, w których nie istniały nawet firmy pseudoprywatne. Dlatego też nakładanie się pojęć liberalizacji oraz prywatyzacji jest znacznie mniejsze w przypadku przemian postsocjalistycznych niż w przypadku prorynkowych reform w krajach rozwijających się¹⁰.

Liberalizacja gospodarki, która składa się z firm pseudoprywatnych, może mieć wyraźnie widoczne, korzystne skutki ekonomiczne. Po pierwsze dlatego, że przesuwają punkt ciężkości orientacji na zysk — z poprzedniego targowania się z urzędnikami o rozmaite zezwolenia na dominujące po wprowadzeniu liberalizacji dążenie do poprawy wyników gospodarczych, tj. zwiększanie wydajności, obniżanie kosz-

¹⁰ Dlatego właśnie rozróżnienie pomiędzy stabilizacją, liberalizacją i głęboką przebudową instytucjonalną, która obejmuje prywatyzację, jest szczególnie przydatne w odniesieniu do postsocjalistycznych przemian gospodarczych.

tów i wprowadzanie innowacji. Po drugie dlatego, że uwalnia ważne źródło motywacji niepieniężnej, tj. dążenie do osiągnięć. Ta motywacja działa wtedy, gdy podmioty podejmujące decyzje dysponują wystarczającą autonomią. Ta druga zmiana umacnia korzystny dla efektywności wpływ pierwszej.

3.4. Przedsiębiorstwa państwowe

Ten typ własności jest zdefiniowany przez wskazanie właściciela, którym jest państwo. Państwo w roli właściciela powoduje inne odchylenia od warunków definiujących przedsiębiorstwo prywatne.

Państwo jest bardzo szczególnym właścicielem. Różni się ono od innych właścicieli przynajmniej pod pięcioma wzajemnie powiązаныmi względami. Pierwszy i najważniejszy polega na tym, że państwo jest organizacją polityczną; osoby zajmujące wyższe stanowiska w tej organizacji i wykonujące ostateczne prawa własności podlegają systemowi bodźców zdecydowanie odmiennych, niż to ma miejsce w przypadku prywatnych właścicieli. W wyniku takiego systemu typowi politycy będą się starali utrzymać poparcie społeczne niezależnie od tego, czy państwo jest demokratyczne, czy niedemokratyczne. Połączenie tej tendencji z prawem kontroli przedsiębiorstw musi powodować w przedsiębiorstwach państwowych poważne odchylenia od orientacji na zysk. Niektóre politycznie popularne działania (takie jak inwestowanie w regionach dotkniętych trudnościami gospodarczymi i zwiększanie zatrudnienia) mogą zmniejszać zyski, a wiele innych, które mają sens ekonomiczny (np. restrukturyzacja przedsiębiorstw) nie cieszy się polityczną popularnością. Takie „odgórne” upolitycznienie będzie wzmacniane przez upolitycznienie „oddolne” — powodowane naciskiem pracowników i ich związków zawodowych, zmierzającym do zachowania *status quo* lub uzyskania finansowej kompensaty skutków upolitycznienia odgórnego. Taka kompensata oznacza oczywiście, że przedsiębiorstwa państwowe mają na ogół „miękkie ograniczenie budżetowe” w sensie podanym przez Kornaia. Prócz tego przedsiębiorstwa państwowe, przynoszące często — wskutek upolitycznienia — straty, pochłaniają krajowe oszczędności, wypierając sektor prywatny (zob. S. Kikori, J. Nellis, H. Shirley, 1994).

Po drugie, współczesne państwo dysponuje monopolem na kreację pieniądza, toteż subwencjonowanie państwowych przedsiębiorstw

może być prowadzone w sposób inflacyjny¹¹. Po trzecie, państwo ma również monopol ustawodawczy. Dlatego też może ono nagiąć prawo w ten sposób, by chronić przedsiębiorstwa państwowe. Po czwarte, osoby wykonujące prawa decyzyjne w imieniu państwa, politycy i urzędnicy państwowi, nie mają i nie powinni mieć prawa do legalnego uczestnictwa w zyskach przedsiębiorstwa. Bardzo niedoskonałym zamiennikiem dla tego prawa jest korupcja, która godzi w publiczne funkcje państwa (por. A. C. Shleifer, 1994).

Po piąte, przedsiębiorstwa państwowe nie mogą podlegać opisanym wcześniej mechanizmom nadzoru właścicielskiego, gdyż te są oparte na przenoszeniu kapitalistycznych tytułów własności. Tytuły takie, jeśli istnieją, muszą pozostawać w ręku państwa, jeżeli przedsiębiorstwo nadal ma być własnością państwa. Próżnia spowodowana brakiem tych mechanizmów jest wypełniana biurokratycznymi regulacjami, tym bardziej że państwowa administracja nadzorcza jest zwykle dużą organizacją. Podsumowując: polityczny charakter państwa w połączeniu z jego specjalnymi uprawnieniami czyni zeń złego właściciela przedsiębiorstw. W wyniku tego firmy będące własnością państwa są na ogół nieefektywne, wykazując słabą orientację na zysk. Przyjmowanie, że państwo może systematycznie zachowywać się jak prywatny właściciel, a więc że przedsiębiorstwa państwowe, przeciętnie rzecz biorąc, mogą się zachowywać jak przedsiębiorstwa prywatne i osiągać podobne do nich wyniki, jest równoznaczne z negowaniem istotnego znaczenia różnic pod względem instytucji i bodźców.

Dla pełnego obrazu zauważmy, że siła opisanej specyfiki behawioralnej państwa w roli właściciela i przedsiębiorstw państwowych jest różna w zależności od różnych czynników kompensujących. Pierwszym czynnikiem jest udział sektora państwowego; im jest on wyższy, tym mniej prawdopodobne jest ujawnianie się konkurencyjnego nacisku ze strony sektora prywatnego i tym większą nieefektywność będą wykazywać przedsiębiorstwa państwowe. Dlatego też wnioski nasuwające się w przypadku względnie małego sektora państwowego nie pasują do sytuacji, gdy rozmiary tego sektora są duże. Konkretniej, jeżeli mały sektor państwowy jest nieefektywny, to tym większej

¹¹ Niebezpieczeństwo to może być osłabione dzięki istnieniu niezależnego banku centralnego, któremu powierzono odpowiedzialność za stabilność pieniądza. Jednakże w politycznych warunkach, które stanowią podłoże dużego sektora państwowego, pojawienie się takiego banku jest mało prawdopodobne.

nieefektywności należy się spodziewać w gospodarce zdominowanej przez państwo.

Drugim istotnym czynnikiem jest wielkość kraju. Duży sektor państwowy w małym kraju może napotkać większą konkurencję na rynkach eksportowych niż taki sam sektor w kraju dużym. Ale z kolei mała gospodarka zamknięta zdominowana przez państwo jest po prostu skazana na klęskę. Trzecim czynnikiem jest gałęziowy rozkład przedsiębiorstw państwowych. Jak już wspomniałem, różnica pomiędzy efektywnością sektora prywatnego i państwowego zmienia się w zależności od gałęzi. Przyczyny tej różnicy wymagają dalszych badań. Prawdopodobnie u ich podłoża leżą międzygałęziowe różnice w wymaganej elastyczności podaży, minimalnych efektywnych rozmiarach przedsiębiorstwa i zakresie radykalnych, wysoce ryzykownych i niepewnych innowacji. Przedsiębiorstwa państwowe znajdują się w szczególnie niekorzystnej sytuacji w gałęziach odznaczających się wysoce elastyczną podażą, niewielkimi rozmiarami przedsiębiorstw i szerokim zakresem innowacji. Te warunki bowiem stoją w sprzeczności z opisanymi cechami własności państwowej. Poza tym scentralizowana własność państwowa, jaka istniała w warunkach systemu ekonomicznego typu radzieckiego, wyrządziła szczególne szkody efektywności.

Na koniec, normalne zachowanie państwowych właścicieli, a więc i przedsiębiorstw państwowych, może ulec zawieszeniu zaraz po wielkiej zmianie w systemie politycznym, w krótkim okresie polityki „nadzwyczajnej”. Uprawnienia państwa jako właściciela mogą być wówczas ograniczone¹² lub też nowa ekipa polityczna może nie wykazywać skłonności do ich używania. Taka sytuacja nie może się jednak utrzymać. Jeżeli przyjąć, że uprawnienia te nie zostaną całkowicie usunięte, tj. przedsiębiorstwa nie zostaną sprywatyzowane, musi nastąpić powrót wpływów politycznych w odniesieniu do odziedziczonego sektora państwowego, tyle tylko, że w nowych formach, związanych ze zmienionym systemem politycznym. Politycy wierzący

¹² Jeśli siły te zostaną wyeliminowane, jednakże przedsiębiorstwa nie otrzymają prywatnych właścicieli, i jeżeli menedżerowie nie oczekują w najbliższym czasie prywatyzacji, nominalnie państwowe przedsiębiorstwo przekształca się w rodzaj post-socjalistycznej firmy „menedżerskiej”. Po takich przedsiębiorstwach można się spodziewać najgorszych ekscesów, jakich się oczekuje od korporacji menedżerskich, gdyż nie są one ograniczone przez mechanizmy nadzoru właścicielskiego.

w ideę liberalnego państwa zostaną bądź to usunięci z urzędów (albo sami zrezygnują), bądź też nie będą mieli wielkiego wyboru i będą musieli działać zgodnie z systemem bodźców politycznych.

3.5. Przedsiębiorstwa samorządowe

W tej formie własności formalne uprawnienia decyzyjne są z definicji rozłożone w równy sposób pomiędzy pracowników (zasada: jedna osoba — jeden głos) i dlatego nikt nie ma kapitalistycznego tytułu własności do przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo samorządowe może być bądź to spółdzielnią wytwórców, w której wszyscy pracownicy są członkami dysponującymi takimi samymi prawami głosu mimo ewentualnych różnych udziałów w majątku spółdzielni (spółdzielczy tytuł własności), bądź też przedsiębiorstwem „iliryjskim”, w którym nie występują udziały, a uprawnienia decyzyjne są związane ze statusem pracownika¹³. Co najważniejsze, w obu przypadkach prawa te spoczywają w ręku „niekapitalistycznych insiderów”, tj. osób, których główny dochód nie jest zależny od zysków przedsiębiorstwa (przychody minus wszelkie koszty, włącznie z płacami).

Faktyczny udział w decyzjach nie jest oczywiście rozłożony tak równo jak formalne prawo do podejmowania decyzji. Dysproporcja ta jest spowodowana nierównym rozkładem informacji wśród członków, a także tym, że znaczną część swoich kompetencji delegują oni na radę pracowniczą. Rada ta powołuje również i odwołuje dyrekcję. Nawet jednak przy tych zastrzeżeniach niekapitalistyczni członkowie organizacji muszą mieć znaczący wpływ na wybór kierunku działań przedsiębiorstwa, zwłaszcza jeśli jest to przedsiębiorstwo małe.

Przyjmując więc założenie o takim znaczącym wpływie „niekapitalistycznych insiderów”, których interes materialny nie jest związany z zyskami przedsiębiorstwa, musimy dojść do wniosku, że zyski nie mogą być celem w przedsiębiorstwie kierowanym przez pracowników. Rolę tę spełnia inna zmienna ekonomiczna, która lepiej odzwierciedla interesy niekapitalistycznych członków organizacji: wartość dodana na

¹³ Forma „iliryjska” jest teoretycznym modelem odpowiadającym samorządowej doktrynie b. Jugosławii. Faktyczne kompetencje organów samorządowych były znacznie bardziej ograniczone, niż przewidywał model, przez uprawnienia aparatu partyjnego, zwłaszcza w odniesieniu do powoływania i odwoływania dyrektorów przedsiębiorstw, podziału dochodu, a także inwestycji (zob. H. Lydall, 1984).

jednego zatrudnionego w firmie. Taki miernik powoduje wybór innych działań niż w porównywalnym przedsiębiorstwie zorientowanym na zysk. Istnieje ogromna literatura teoretyczna badająca w ujęciu porównawczym zachowanie i sprawność obu typów przedsiębiorstw, zapoczątkowana przez B. Warda (1958), J. Meada (1972) i innych. Wnioski z tych prac teoretycznych trudno zweryfikować z braku rzeczywistych firm zarządzanych przez pracowników, które by wykazywały cechy wystarczająco bliskie modelom teoretycznym¹⁴. Większość jednak tych wniosków można intuicyjnie uznać za sensowne. Najważniejszy z nich jest prawdopodobnie ten, który głosi, że firmy zarządzane przez pracowników będą tworzyły mniejszą liczbę miejsc pracy niż ich prywatne odpowiedniki. System gospodarczy zdominowany przez takie przedsiębiorstwa będzie więc dotknięty wysokim bezrobociem. Prognoza taka bynajmniej nie zaskakuje w świetle teorii bezrobocia uwzględniającej sytuację tych „wewnątrz” i tych „na zewnątrz” („insiderów” i „outsiderów”), która wiąże jego poziom z siłą tych pierwszych, tj. osób już zatrudnionych. Przedsiębiorstwo kierowane przez pracowników może być uznane za skrajny przypadek dominacji „niekapitalistycznych insiderów”.

3.6. Pomiędzy przedsiębiorstwem samorządowym a klasycznym przedsiębiorstwem prywatnym

Mam tu na myśli różne typy przedsiębiorstw, w których pracownicy (włącznie z kierownictwem) wyposażeni są w kapitalistyczne tytuły własności. Na jednym krańcu tej grupy znajdują się egalitarystyczne spółki, w których wszyscy partnerzy mają równe udziały, a więc także równe uprawnienia decyzyjne, i w których nie zatrudnia się najmniejszej siły roboczej. Forma ta zasadniczo przypomina klasyczną spółdzielnię produkcyjną. Jednakże kapitalistyczne tytuły własności

¹⁴ Należy tutaj rozróżnić pomiędzy firmami zarządzanymi przez pracowników, działającymi w otoczeniu o przeważająco kapitalistycznym charakterze, oraz systemami gospodarczymi zdominowanymi przez takie firmy. Pierwsza kategoria ma pewne empiryczne odpowiedniki, np. spółdzielnie produkcyjne w krajach zachodnich. Takie firmy poddane są ograniczeniom wzrostu płac i innym naciskom dyscyplinującym ze strony swojego kapitalistycznego otoczenia i dlatego nie są one reprezentatywne dla systemów zarządzanych przez pracowników. Można jednak oczekiwać, że wady takich firm działających w kapitalistycznym otoczeniu będą występowały jeszcze wyraźniej, jeśli firmy te będą dominowały w gospodarce.

pozwalają na istnienie nierównych udziałów i — odpowiednio — nierówny rozkład kompetencji decyzyjnych oraz praw do udziału w dochodach. Członków organizacji można więc podzielić na uczestników kapitalistycznych i niekapitalistycznych. Jedni czerpią swój główny dochód z zysków przedsiębiorstwa, a drudzy z płac. Przy różnych proporcjach występowania obu grup powstaje różny układ sił, a więc i zorientowanie firmy na odmienne zachowania. Mogą istnieć układy, przy których żadna z tych grup nie będzie miała zdecydowanie dominującego głosu, co doprowadzi do powstania sfery nieokreśloności w odniesieniu do orientacji przedsiębiorstwa. Jeżeli jednak kapitalistyczne tytuły własności zostaną wystarczająco skoncentrowane w ręku małej grupy kapitalistycznych członków organizacji, a pozostałe osoby będą miały — łącznie — znacznie mniejsze udziały, pojawi się firma prywatna ze współwłasnością pracowniczą. Może to być efektywny typ własności, gdyż łączy on silną orientację na zysk z możliwością dobrej współpracy pracowników wewnątrz firmy.

Na koniec, jeżeli kapitalistyczne tytuły własności zostaną skupione w ręku niewielkiej grupy członków organizacji — menedżerów (albo tylko jednego z nich), to dochodzimy do drugiej skrajnej postaci rozpatrywanej klasy przedsiębiorstw, tj. klasycznego przedsiębiorstwa prywatnego.

4. Reżim przedsiębiorczości, struktura własności i rozkład praw własności

Reżim przedsiębiorczości (*RP*) oznacza, z definicji, część ogólnego prawa własności określającą, które firmy i o jakim typie własności mogą być powoływane i rozwijane. We współczesnym świecie można wyróżnić trzy główne typy *RP*: zamknięty (*RP_z*), otwarty lub liberalny (*RP_o*), oraz restrykcyjny (*RP_r*).

RP_z dąży do zapewnienia monopolu tylko jednemu typowi własności, wykluczając istnienie wszystkich pozostałych lub też poważnie ograniczając ich rozwój. W perspektywie historycznej typem preferowanym było bądź to przedsiębiorstwo państwowe, jak w krajach RWPG, bądź też przedsiębiorstwo formalnie samorządowe, jak w b. Jugosławii. Wykraczając poza doświadczenia historyczne, można sobie również wyobrazić zamknięty reżim przedsiębiorczości, który

wyróżniałby spółdzielnie produkcyjne. Wynikiem tego byłby jakiś rodzaj socjalizmu spółdzielczego. Różniłby się on od innych wariantów RP_z tym, że dopuszczałby osoby prywatne do zakładania przedsiębiorstw, jednakże tylko w przepisowej formie spółdzielni. Mówiąc ogólnie, RP_z zawsze uprzywilejowuje jakiś typ przedsiębiorstwa nieprywatnego, eliminując lub ograniczając przedsiębiorstwa prywatne. Nie wystąpił jak dotąd typ RP_z , który działałby na rzecz zapewnienia dominacji firm prywatnych, wykluczając możliwość istnienia przedsiębiorstw nieprywatnych. Nie jest to dziełem przypadku; przedsiębiorstwa prywatne, by uzyskać przewagę w gospodarce, nie potrzebują takiej prawnej protekcji. Ich dominacja opiera się na logice indywidualnego wyboru. Do tego aspektu jeszcze powrócimy.

Otwarty reżim przedsiębiorczości RP_o zapewnia wybór pomiędzy różnymi typami przedsiębiorstw, zarówno prywatnych jak i nieprywatnych, jakimi są np. spółdzielnie. RP_o jest typowy dla krajów OECD i niektórych krajów rozwijających się. Ostatnie reformy liberalizacyjne ogromnie zwiększyły zasięg jego występowania w świecie.

Ostatni wreszcie, restrykcyjny reżim przedsiębiorczości, RP_r , zapewnia monopol firm państwowych w pewnych wybranych sektorach gospodarki (nazywanych „strategicznymi”), ale jednocześnie dopuszcza powoływanie i rozwój przedsiębiorstw prywatnych w innych sektorach. Kraje, w których obowiązywał RP_r , utrzymywały na dodatek, często zawile i czasochłonne, procedury regulujące zakładanie i funkcjonowanie nominalnie prywatnych przedsiębiorstw. Systemy gospodarcze takich krajów cechowała więc uprzywilejowana pozycja firm państwowych i tak rozległa regulacja państwowa, iż nominalnie prywatne przedsiębiorstwa były w istocie rzeczy przedsiębiorstwami pseudoprywatnymi czy *quasi*-prywatnymi. Nic dziwnego więc, że systemy te były bardzo nieefektywne.

W związku z reżimem przedsiębiorczości pojawiają się dwa podstawowe pytania. W przypadku pierwszego pytania traktuje się ten reżim jako zmienną zależną oraz bada przyczyny i sposób powstawania różnych jego odmian. Jest to domena badań historycznych nad ewolucją polityki, gospodarki i systemów prawnych oraz teorii polityki, która próbuje wyjaśnić główny jej produkt: ustawodawstwo. Mówiąc konkretnie, pierwszy problem obejmuje przejście od feudalizmu do wolnorynkowego kapitalizmu XVIII i XIX wieku, komunistyczną rewolucję — najpierw w Rosji po I wojnie światowej, a następ-

nie jej eksportowane przeszczepy w Europie Środkowej i Wschodniej po II wojnie światowej, jak również *quasi*-autonomiczną rewolucję komunistyczną w Chinach w 1949 r. Obejmuje on również teorię ustawodawstwa i regulacji w ramach demokratycznego kapitalizmu i wreszcie w ostatnich kilku latach prokapitalistyczne rewolucje w byłych krajach socjalistycznych.

Każdy z tych procesów stanowi fascynujący temat do ambitnej analizy i można wątpić, czy jedna spójna teoria w ogóle jest w stanie wszystkie je wyjaśnić, nie mówiąc już o ich prognozowaniu. Wielkie przełomowe zmiany historyczne są w zasadzie nieprzewidywalne, zważywszy olbrzymi udział przypadku i zmienne układy wzajemnego oddziaływania głównych zmiennych. Jedyne, co można zrobić, to — jak sądzę — opracować schemat wyjaśniający, który określałby przynajmniej niektóre z podstawowych determinant wielkich zmian instytucjonalnych. Obejmują one rolę pewnych potężnych doktryn antykapitalistycznych, takich jak marksizm, które natchnęły grupę pierwszych wyznawców *quasi*-religijną wiarą. Ta inspiracja, a także historyczne czynniki przypadkowe oraz użycie siły w znacznej mierze wyjaśniają komunistyczne rewolucje w Rosji i Chinach. Dalsze przypadki rewolucji komunistycznych nietrudno wyjaśnić siłowym wsparciem ZSRR. Z chwilą wprowadzenia nakazowego systemu gospodarczego zaczęły działać pewne funkcjonalne konieczności (zob. rozdział 5). System ten odznaczał się pewną „ustrojową” logiką: nakazowy mechanizm koordynacji wymagał szczególnej struktury organizacyjnej, którą można było utrzymać jedynie w warunkach zamkniętego systemu przedsiębiorczości. Szybkość i moment rozpoczęcia rewolucji prokapitalistycznych i prodemokratycznych w byłych krajach socjalistycznych zaskoczyły wszystkich, a więc nikt nie może twierdzić, że miał dobrą teorię świata socjalistycznego i postsocjalistycznego, która pomogłaby przewidzieć przyszłość. I tu jednak możliwe są pewne wyjaśnienia *ex post*. Można je ułożyć, jak sądzę, w kategoriach wzajemnego oddziaływania pewnych sił systematycznych oraz czynników przypadkowych lub jednostkowych. Te pierwsze obejmują narastający konflikt pomiędzy twierdzeniami oficjalnej doktryny i rzeczywistością, który ujawnił się ze wzmożoną siłą dzięki działaniu współczesnych środków masowego przekazu. Czynniki przypadkowe i jednostkowe odnoszą się do przejęcia władzy przez określone osoby (najważniejszą z nich był Gorbaczow), które dostrzegły tę sprzeczność

i podjęły reformy. Celem ich nie był oczywiście całkowity demontaż systemu. Niemniej jednak, gdy bieg wydarzeń — ku zaskoczeniu głównych aktorów — zaczął zmierzać w tym kierunku, nie podejmowano prób jego siłowego zablokowania, prawdopodobnie z racji preferencji osób podejmujących decyzje na najwyższym szczeblu, a nie dlatego, że było już na to za późno. Ponownie włączyły się czynniki historycznego przypadku. Prokapitalistyczne i prodemokratyczne rewolucje w mniejszych krajach socjalistycznych były mocno powiązane z ewolucją w b. ZSRR i z ustąpieniem radzieckiego zagrożenia. Ten związek był najsłabszy w Polsce, gdzie era „Solidarności” lat 1980–1981 wyprzedziła reformy Gorbaczowa i mogła się przyczynić do poważnego przemyślenia całej ideologii i polityki.

Wielkie przemiany, o których tu mowa, obejmowały radykalne zmiany reżimu przedsiębiorczości. Inne przypadki zmian w RP, takie jak przejście od RP₁ do RP₂, które zaszły w wielu krajach rozwijających się, można w znacznej mierze wyjaśnić następującymi czynnikami: kryzysem gospodarczym będącym wytworem ich etatystycznej polityki gospodarczej, dostrzeżeniem pozytywnych doświadczeń liberalizacyjnych reform w innych krajach (np. w Chile), co jest przykładem kulturowego przenikania, zmianami w doktrynie rozwoju gospodarczego, akcentującymi znaczenie prywatnej przedsiębiorczości i wolnego rynku, co stanowi w ogromnej mierze powrót do pewnych klasycznych prawd, i wreszcie faktem, że ta „nowa” stara doktryna stanowiła część składową warunków, od których spełnienia była uzależniona pomoc finansowa ze strony międzynarodowych instytucji finansowych. Ten ostatni czynnik działał również w tych krajach postsocjalistycznych, w których wewnętrzne siły polityczne nie były na tyle mocne, by wprowadzić te kraje samoistnie na ścieżkę liberalizacji gospodarczej.

W przypadku drugiego pytania traktuje się RP jako czynnik niezależny (egzogeniczny) i próbuje wyjaśnić, w jaki sposób kształtuje on inne zmienne instytucjonalne. Pytanie to należy do rdzenia teoretycznej ekonomii instytucjonalnej. Operując zmienną RP można sformułować jasne i falsyfikowalne twierdzenia w odniesieniu do dwóch innych czynników ze sfery własności: struktury własności (SW) oraz międzypodmiotowego rozkładu praw własności (MPW).

Struktura własności przybiera różne stany w zależności od względnego udziału sektora prywatnego i nieprywatnego. Można wyróżnić trzy główne typy SW: kapitalistyczny, SW_k (zdominowany

przez sektor prywatny), socjalistyczny, SW_s (zdominowany przez przedsiębiorstwa socjalistyczne, państwowe lub samorządowe), oraz strukturę mieszaną, SW_m , będącą formą pośrednią.

Oznaczmy przez SW^0 początkowy stan SW , a przez SW^n jej stan końcowy, po upływie co najmniej kilku lat od momentu t_0 . Przyjmijmy również, że RP_T oznacza reżim przedsiębiorczości obowiązujący przynajmniej w okresie od t_0 do t_n (T oznacza okres pomiędzy t_0 i t_n). Możemy teraz sformułować następujące twierdzenia dotyczące zależności między SW oraz RP :

Twierdzenie 1. Jeśli $SW^0 = SW_k^0$ i $RP^T = RP_o^T$, oraz nie występują okresowe nacjonalizacje, to $SW^n = SW_k^n$.

Mówiąc prosto: otwarty reżim przedsiębiorczości jest wystarczającym warunkiem zachowania odziedziczonej kapitalistycznej struktury własności.

Twierdzenie 2. Jeśli $SW^0 = SW_s^0$ lub SW_m^0 , i $RP^T = RP_o^T$ oraz nie występują okresowe nacjonalizacje, to $SW^n \rightarrow SW_k^n$.

Otwarty system przedsiębiorczości działa w kierunku przekształcenia odziedziczonej socjalistycznej albo mieszanej struktury własności w strukturę kapitalistyczną.

Twierdzenie 3. Jeżeli $SW^0 = SW_s^0$ i $RP^T = RP_z^T$, to $SW^n = SW_s^n$.

Zamknięty system przedsiębiorczości jest warunkiem koniecznym i dostatecznym do zachowania odziedziczonej (lub wprowadzonej) socjalistycznej struktury własności.

Twierdzenie 4. Jeżeli $SW^0 = SW_m^0$ i $RP^T = RP_r^T$, to $SW^n = SW_m^n$.

Restrykcyjny system przedsiębiorczości jest konieczny do zachowania odziedziczonej mieszanej struktury własności.

Twierdzenie 5. Jeżeli $SW^0 = SW_k^0$, ale $RP^T = RP_z^T$, to $SW^n \rightarrow SW_m^n$ lub SW_s^n .

Blokowanie prywatnej przedsiębiorczości będzie sprzyjało przekształceniu odziedziczonej kapitalistycznej struktury własności w strukturę mieszaną lub socjalistyczną, taka sytuacja bowiem zakłada, że państwo przejmuje monopol na nowe inwestycje.

U podstaw tych twierdzeń leży logika indywidualnego wyboru: jeżeli tylko prywatni założyciele mają swobodę wyboru pomiędzy

typem własności prywatnym i nieprywatnym, to są skłonni wybierać typ prywatny, gdyż daje im on najszersze możliwości kontroli i uczestnictwa w dochodach firmy. Dlatego też RP_0 w sposób naturalny zachowuje lub wytwarza SW_k , jeżeli tylko państwo nie wyłącza prywatnych właścicieli. Nie ma potrzeby zakazu nieprywatnych form własności w celu uzyskania kapitalistycznej struktury własności. Wyłoni się ona spontanicznie, jeżeli tylko pozwoli się ludziom na swobodny wybór. W tym sensie gospodarka oparta na prywatnej własności jest naturalnym stanem współczesnego społeczeństwa. Nie istnieje współczesna kultura, w której RP_0 nie wytworzyłyby odpowiedniej podaży prywatnych przedsiębiorców i strumienia przedsiębiorstw prywatnych¹⁵. Czynniki kulturowe są więc tu podrzędne w stosunku do czynników instytucjonalnych, tj. RP .

Konieczne jest pewne zastrzeżenie w odniesieniu do twierdzenia 2, które mówi, że RP_0 działa w kierunku przekształcenia odziedziczonej socjalistycznej (lub mieszanej) struktury własności w strukturę kapitalistyczną. Okres potrzebny do takiego przeobrażenia może być długi, a odziedziczony dominujący sektor państwowy może pochłonąć znaczną część społecznych oszczędności. Dlatego też wprowadzaniu RP_0 powinno towarzyszyć przekształcanie przedsiębiorstw państwowych w firmy prywatne, tj. prywatyzacja w wąskim rozumieniu tego terminu.

Twierdzenie 3 opisuje charakter socjalistycznej rewolucji: jednoczesną nacjonalizację i zakaz prywatnej przedsiębiorczości, który ma zapobiec odrodzeniu się sektora prywatnego (tj. sytuacji opisanej w twierdzeniu 2). Istotą socjalizmu było więc pozbawienie ludzi ich praw ekonomicznych i zapobieżenie w ten sposób powrotowi do naturalnego stanu społeczeństwa w sferze ekonomicznej.

Skoncentrujemy się teraz na chwilę na stosunku pomiędzy RP i związaną z nim SW z jednej strony oraz rozkładem praw własności do przedsiębiorstw pomiędzy różne podmioty — z drugiej. Można tu sformułować kilka twierdzeń, które uwzględniają początkowy rozkład tych praw (MPW^0):

Twierdzenie 6. Jeżeli MPW^0 jest wysoce skoncentrowany, a $RP = RP_0$, i obejmuje bariery dla wejścia prywatnych przedsiębiorców, to ten nierówny rozkład wykazuje tendencję do trwania przez wiele pokoleń.

¹⁵ Zob. np. studia, które pokazują dynamikę afrykańskich przedsiębiorców, jeśli tylko pozwala się im działać (K. Marsden, 1990).

Twierdzenie to opisuje sytuacje w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej. Bogate rodziny nie napotykają większej prywatnej konkurencji i mogą czerpać poważne korzyści ze swej uprzywilejowanej pozycji.

Twierdzenie 7. Mniej skoncentrowany MPW^0 w połączeniu z RP_0 działa na rzecz wytworzenia mniej skoncentrowanych rozkładów w przyszłości, i to takich, które będą w mniejszym stopniu przypisane do kolejnych pokoleń w tych samych rodzinach.

Wysokie stanowiska w takich rozkładach mogą być zajmowane dzięki swobodzie wejścia przez zmieniający się zestaw osób.

Twierdzenie 8. Jako wniosek z twierdzeń 6 i 7 możemy wskazać na znaczenie zmniejszenia odziedziczonej wysokiej koncentracji MPW , co jest zazwyczaj rezultatem szczególnego rozwoju historycznego.

Ważnym krokiem jest w tym wypadku redystrybucja praw własności do pewnej klasy aktywów w ramach prywatnego prawa własności. Najważniejszym przykładem jest tu reforma rolna. Taką operację należy wyraźnie odróżniać od zmiany RP . Redystrybucja prywatnych praw własności w połączeniu z liberalnym systemem przedsiębiorczości i dobrym systemem edukacyjnym koncentruje energię ludzką na działalności produkcyjnej, miast marnotrawić ją w walce o podział dochodu i przywileje grupowe. Wynikiem tego może być szybki wzrost przy względnie równym podziale jego efektów. Wydaje się, że jest to jedna z podstawowych nauk płynących z sukcesu krajów Azji Wschodniej.

Twierdzenie 9. Bardzo wyrównany początkowy rozkład praw własności w stosunku do przedsiębiorstw, możliwy do uzyskania w toku przeobrażeń postsocjalistycznych w wyniku prywatyzacji kaponowej, nie ma większych szans trwałości.

Ludzie różnią się bowiem w swoich postawach wobec ryzyka, a więc osoby mniej skłonne do jego podejmowania będą zbywać swoje tytuły własności w zamian za bezpieczniejsze aktywa. Trwały kapitalizm ludowy jest więc nieosiągalnym ideałem. Nie należy jednak nad tym ubolewać, o ile odchodzenie od początkowego równomiernego rozkładu praw własności będzie się dokonywać na podstawie dowolnego wyboru opartego na właściwych informacjach.

Twierdzenie 10. Zamknięty system przedsiębiorczości i wynikająca zeń socjalistyczna struktura własności, główne cechy wyróżniające socjalizm, nieuchronnie wytwarzają ogromną koncentrację praw decyzyjnych, czyli władzy, w rękach państwowej biurokracji.

Osoby, które zajmowały kierownicze stanowiska w tej hierarchii, korzystały z władzy gospodarczej o wiele większej niż ta, jaka przysługiwała kapitalistycznym dynastiom. Zakres, w jakim władza ta powiązana była z korzyściami materialnymi, zależał jednak od czynników osobowościowych i, być może, kultury danego kraju.

Zakończymy te rozważania kilkoma spostrzeżeniami dotyczącymi prawa własności w sferze dóbr konsumpcyjnych. Jak już zauważyłem, zróżnicowanie rozwiązań prawnych w tej dziedzinie było i jest znacznie mniejsze niż w przypadku środków produkcji i przedsiębiorstw. Otwarty system przedsiębiorczości i związana z nim kapitalistyczna struktura własności zawsze współistniały z prawami własności prywatnej w odniesieniu do dóbr konsumpcyjnych. Inne kombinacje byłyby po prostu niespójne. Bodźce niezbędne do prowadzenia przedsiębiorstw prywatnych i do angażowania się w prywatną przedsiębiorczość zanikłyby, gdyby nastąpiła kolektywizacja sfery dóbr konsumpcyjnych. Wszelako nawet zamknięty reżim przedsiębiorczości i związana z nim socjalistyczna struktura własności współistniały z szeroką gamą dóbr konsumpcyjnych podlegających prawom własności prywatnej. Co prawda, były dobra, które w pewnych okresach w niektórych krajach były wyłączone z własności prywatnej, np. domy jednorodzinne, z wyjątkiem wiejskich, lub samochody. Poza tymi wyłączeniami jednak legalna prywatna własność dóbr konsumpcyjnych była dopuszczalna nawet wtedy, gdy zakazano prywatnej przedsiębiorczości. Można to wytłumaczyć dwoma czynnikami. Po pierwsze, publiczna własność większości dóbr konsumpcyjnych jest technicznie niemożliwa — nie można upaństwowić jedzenia czy szczotki do zębów. Wskazywał na to Ludwig von Mises (1981). Po drugie, ideologiczne zastrzeżenia do prywatnej własności dóbr konsumpcyjnych były znacznie mniejsze niż te, które kierowano pod adresem własności prywatnej w sferze produkcji. Uznano, że w sferze konsumpcji istnieją znacznie mniejsze możliwości tworzenia nierówności władzy pomiędzy ludźmi. Nie dostrzegano jednak faktu, że państwowa dominacja w produkcji

w sposób nieunikniony wytwarza znacznie większą nierówność pod tym względem niż własność kapitalistyczna.

5. Poziom egzekwowania prawa i struktura praw własności

Poziom przestrzegania prawa można wyrazić poprzez siłę oczekiwań właścicieli, że ich uprawnienia nie będą naruszane przez niewłaścicieli. Przestrzeganie jest zwykle omawiane w odniesieniu do tylko jednego typu prawa własności — klasycznego prawa własności prywatnej. Jest to jednak nieuzasadnione ograniczenie. Problem egzekwowania powinien być analizowany w odniesieniu do różnych typów prawa. Przekonamy się wówczas, że poziom egzekwowania zależy częściowo od struktury prawa własności. Jest to szczególnie przypadek ogólniejszego związku pomiędzy treścią prawa i stopniem, w jakim ono obowiązuje.

Rozważmy na początek przypadek najprostszy — dobrze ustrukturyzowane, klasyczne prawo własności prywatnej. Poruszamy się tu po bezpiecznym gruncie, gdyż — z definicji — prawo to kieruje ludzką energią w prawidłowym kierunku; im bardziej jest ono przestrzegane, tym lepsze są wyniki gospodarcze.

Istnieją przypadki, kiedy przestrzeganie takiego prawa jest bardzo niekompletne. Jeden z nich zachodzi w momencie upadku państwa, co jest zwykle wynikiem wojny domowej, takiej np. jak w Libanie w latach osiemdziesiątych. Inny pojawia się we wczesnych fazach przemian postsocjalistycznych. Rozległym zmianom ustawodawczym — przejściu od prawa własności zdominowanej przez państwo do prawa własności prywatnej — nie może towarzyszyć równie szybka przebudowa i umocnienie infrastruktury prawnej oraz aparatu nadzorującego przestrzeganie prawa. W wyniku tego początkowy poziom przestrzegania nowo nabytych praw własności prywatnej jest raczej niski. Przy skoncentrowanym wysiłku może on zostać podniesiony w następnych fazach. Jest to jeden z powodów, dla których ekonomiczna sprawność gospodarki w trakcie przemian może z upływem czasu wzrastać. Tak było również w wielu krajach rozwijających się, co plastycznie opisał Hernando de Soto (1989). Tutaj ogromna większość ludzi działała w sektorze nieformalnym, bez formalnych tytułów

własności do ziemi i nieruchomości, nie korzystając z prawnej ochrony państwowego aparatu nadzoru nad przestrzeganiem prawa. Gospodarka była w większości prywatna, jednakże społeczeństwo było podzielone na niewielką mniejszość, której prawa były dobrze chronione, i olbrzymią większość, która korzystała z niewielkiej ochrony. Zmiana tej sytuacji ma sens zarówno gospodarczy, jak i społeczny.

Rozważmy teraz prawo własności zdominowanej przez państwo, jakie istniało w byłych krajach socjalistycznych. Egzekwowanie tego prawa było przedmiotem ciągłej walki: chodziło o uniemożliwienie ludziom podejmowania prywatnej działalności gospodarczej, uznanej za nielegalną. Za naruszenie tego, co nazywano własnością „społeczną”, groziły znacznie surowsze kary niż za naruszenie własności prywatnej. Była to jednak bitwa nie do wygrania, jak pokazały powszechne kradzieże w przedsiębiorstwach państwowych, inne formy nieformalnej prywatyzacji i rozpowszechniony czarny rynek. Mankamenty w funkcjonowaniu gospodarki socjalistycznej tworzyły zarówno okazje, jak i pokusy do angażowania się w prywatną działalność gospodarczą. W dodatku normy prawne własności „społecznej” nie mogły być w sposób wystarczający internalizowane. Nie było przy tym pewne, że wyższy poziom przestrzegania prawa własności zdominowanej przez państwo (jeżeli w ogóle był on możliwy) poprawi ogólną sprawność gospodarki. Z powodzeniem mogło być odwrotnie, a to w wyniku pozbawienia tej gospodarki tak potrzebnej elastyczności.

6. Własność i sprawność gospodarki

Na podstawie dotychczasowych rozważań możemy wykazać, że analiza czynnika własności obejmuje następujące główne problemy:

- 1) zmiany reżimu przedsiębiorczości (RP),
- 2) zależność pomiędzy RP i strukturą własności (SW),
- 3) wpływ RP i SW na rozkład praw własności pomiędzy różne podmioty (MPW),
- 4) zmiany w poziomie przestrzegania praw własności i ich wpływ na sprawność gospodarki,
- 5) wpływ RP i związanej z nim SW na sprawność gospodarki,
- 6) przy otwartym systemie przedsiębiorczości (RP_o) i wynikającej z niego kapitalistycznej strukturze własności (SW_k), wyjaśnienie różnic

i zmian w strukturze firm prywatnych, tj. udziału klasycznych i nieklasycznych przedsiębiorstw prywatnych, w typach firm nieklasycznych (tj. różnic w układach ich właścicieli) i w mechanizmach nadzoru właścicielskiego (*corporate governance*) na szczeblu przedsiębiorstw,

7) wyjaśnienie wpływu tych różnic i tendencji na sprawność gospodarki w ramach kapitalizmu.

Problemy te stanowią olbrzymi program interdyscyplinarnych badań. Niektóre z nich pokrótce omówiłem. Problemami 1, 2 i 3 zajmowałem się w punkcie 3 tego rozdziału, a problemem 4 w punkcie 4. Problemy 6 i 7 wymagają osobnego potraktowania. Tu pragnę poczynić tylko kilka uwag. Trzeba podkreślić, że należą one do centralnych problemów badawczych analitycznej ekonomii instytucjonalnej i mają wielkie znaczenie praktyczne. Zanikają niekapitalistyczne systemy gospodarcze, a więc zainteresowanie analityków powinno się przenieść na różnice i tendencje wewnątrz kapitalizmu. Dyscyplina porównawczej ekonomii instytucjonalnej w odniesieniu do różnych systemów utraciła znaczną część swego przedmiotu badawczego, na znaczeniu natomiast zyskała porównawcza ekonomia instytucjonalna skoncentrowana na kapitalizmie.

Pomimo istnienia ogromnej literatury na temat „oddzielania funkcji własności od funkcji kontroli”, kapitalizmu menedżerskiego, alternatywnych modeli systemów finansowych itd., badania nad źródłami i skutkami wewnątrzkapitalistycznych różnic i tendencji znajdują się ciągle na wstępnym etapie. Zbyt dużo jest tu teoretycznej spekulacji, zbyt mało natomiast solidnych badań empirycznych, prowadzonych w wyraźnie sprecyzowanych ramach analitycznych. Nie należy np. przyjmować za oczywiste i pewne, że szeroko dyskutowane modele kapitalizmu (anglosaski i niemiecko-japoński) pojawiły się w wyniku czyjegoś planu lub jako rezultat ewolucji instytucjonalnej podnoszącej efektywność. Decydującą rolę mogły tu natomiast odegrać historyczne czynniki przypadkowe. Względnie niewielką rolę banków jako właścicieli instytucjonalnych w Stanach Zjednoczonych można w głównej mierze wyjaśnić działaniem ustawy Glasa—Steagalla, która z kolei wynikała z populistycznej nieufności wobec wielkich instytucji finansowych w latach trzydziestych (J. M. Roe, 1993). Większa rola banków w układach właścicielskich w Japonii wynika z faktu, że amerykańskie władze okupacyjne rozwiązały wielkie *zaibatsu*, ale z nieznanых powodów pozostawiły nietknięte pozycje wielkich banków (J. Scott,

1985). Względna słabość mechanizmów nadzoru właścicielskiego związanych z giełdą papierów wartościowych i odpowiednio większy wpływ banków na przedsiębiorstwa w Niemczech, Austrii, Francji i w niektórych krajach Europy Zachodniej mogły w dużej mierze wynikać z niedorozwoju prywatnych funduszy emerytalnych, które są ważnymi uczestnikami tych mechanizmów. Rozwój tych funduszy został zablokowany przez ekspansję państwowych systemów emerytalnych finansowanych z narzutów obciążających koszty pracy. Kryzys tych systemów stworzył presję na rzecz funduszy opartych na kapitalizacji składek, co może zwiększyć rolę mechanizmów nadzoru właścicielskiego związanych z giełdą papierów wartościowych we współczesnych krajach o modelu japońsko-niemieckim (E. P. Davies, 1993).

Uwagi te odnosiły się do problemu 6, tj. do wyjaśnienia różnic w układach właścicielskich i w związanych z nimi mechanizmach zarządzania. Inny aspekt tego problemu, który zasługuje na większą uwagę, to różnice w udziale klasycznych przedsiębiorstw prywatnych w poszczególnych krajach. Niezbędne są studia porównawcze, które pozwolą wyjaśnić te różnice poprzez analizę takich czynników, jak szczególność przepisów prawnych, złożoność systemu podatkowego, charakter systemu bankowego (w jakim stopniu dostęp do środków finansowych zależy od wielkości przedsiębiorstwa), stan instytucji finansujących ryzykowne przedsięwzięcia itd. Potrzeba również znacznie więcej badań w odniesieniu do problemu 7, tj. wpływu omówionych wewnątrzkapitalistycznych różnic w rozwiązaniach własnościowych na sprawność gospodarczą. Jak na ironię, takie cechy, jak duża bezpośrednia rola banków i ograniczona rola giełdy papierów wartościowych, które miały rzekomo wyjaśniać siłę gospodarki niemieckiej i japońskiej wtedy, gdy wykazywały one ponadprzeciętną sprawność, zaczęły być uważane za słabości, kiedy tylko gospodarki te popadły w kłopoty. Może zresztą być i tak, że oba poglądy są błędne, gdyż inne czynniki instytucjonalne miały większy wpływ na sprawność gospodarki tych krajów¹⁶.

W dalszej części skupię się na problemie 5, a więc na oddziaływaniu pewnych podstawowych różnic w czynniku własności na sprawność gospodarczą, albo — innymi słowy — na pytaniu o to,

¹⁶ Czynniki te obejmują prawdopodobnie udział klasycznych firm prywatnych, stosunek sumy podatków do PKB, orientację eksportową, elastyczność na rynku pracy.

dłaczego własność ma znaczenie i jaki jest mechanizm tego wpływu. Wyczerpujące omówienie tego zagadnienia wymaga: 1) precyzyjnej definicji zmiennej „własność”, 2) podobnych definicji wybranych zmiennych sprawności, 3) określenia mechanizmu, poprzez który własność oddziałuje na te zmienne, 4) zidentyfikowania innych determinantów tych samych zmiennych sprawności, tak by można było ocenić względne znaczenie własności.

Wykorzystując wyniki rozumowania z punktu 4 niniejszego rozdziału, wyobraźmy sobie własność jako reżim przedsiębiorczości (RP) i strukturę własności (SW). Rozpatrzmy trzy spójne systemy własności: konkurencyjny kapitalizm (RP_o, SW_k), nakazowy socjalizm (RP_z, SW_s zdominowana przez scentralizowane przedsiębiorstwa państwowe) i socjalizm rynkowy (RP_z, SW_s zdominowana przez firmy zarządzane przez pracowników). Dla naszych celów przyjmuję jako dany poziom przestrzegania prawa własności.

Do najważniejszych zmiennych zależnych od RP i SW należą różne wymiary efektywności gospodarczej, które łącznie mogą być mierzone przez długofalowy wzrost całkowitej produktywności gospodarki; ta z kolei wpływa na stopę — odpowiednio zdefiniowanego — wzrostu gospodarczego¹⁷. Inne zmienne wyniki, które można powiązać z RP i SW , to: poziom bezrobocia, rozumianego jako różnica pomiędzy wielkością siły roboczej i liczbą produktywnie zatrudnionych¹⁸, oraz inflacja.

Wśród typów efektywności gospodarczej, na które wpływają RP i SW , należy wymienić przede wszystkim innowacyjność, określoną jako iloczyn stopy innowacji i ich społecznej użyteczności (zob. rozdział 5). Wpływ ten dotyczy również efektywności statycznej (alokacyjnej), w takim zakresie, w jakim różnice w RP i SW prowadzą — poprzez wymiar autonomii przedsiębiorstwa — do różnego rozkładu kompetencji decyzyjnych w gospodarce, tj. do różnych poziomów centralizacji. Należy do tego dodać jeszcze efektywność koordynacji — typ efektywności, który nie był dotąd rozpatrywany w głównym nurcie literatury, lecz który ma istotne znaczenie dla dobrobytu gospodarczego i jest silnie związany z RP i SW . Szerzej omówiłem ten czynnik i jego instytucjonalne determinanty w innych

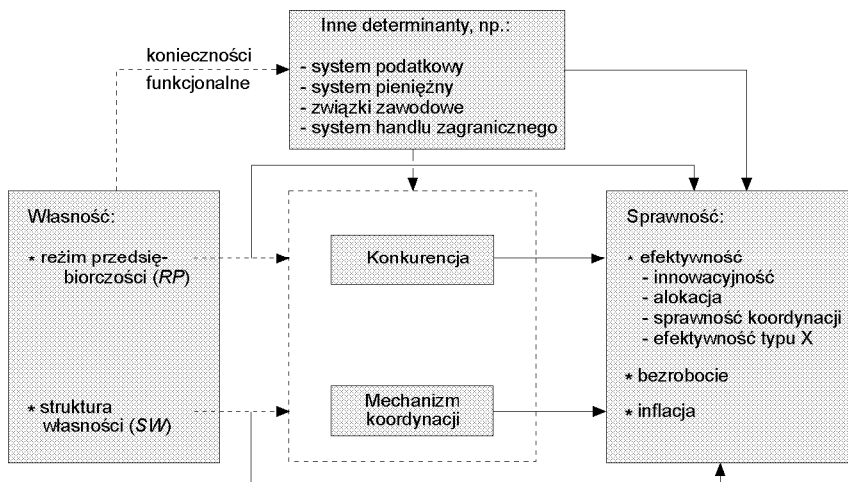
¹⁷ Jednym z możliwych mierników jest długofalowy wzrost globalnej konsumpcji (zob. J. Schumpeter, 1995).

¹⁸ Takie bezrobocie obejmuje zarówno bezrobocie jawne, jak i ukryte.

pracach (L. Balcerowicz, 1985, 1989). Efektywność jest — z definicji — tym niższa, im większe są straty wskutek naruszenia wymagań komplementarności w produkcji i wykorzystaniu artykułów konsumpcyjnych trwałego użytku. Straty takie wynikają m. in. z zakłóceń we wzajemnym zaopatrywaniu się przedsiębiorstw w materiały do produkcji i z braku odpowiednich części zamiennych¹⁹. Na efektywność koordynacji silnie wpływa elastyczność podaży, którą z kolei można wyraźnie powiązać z *RP* i *SW*.

Innym typem sprawności, który należy rozważyć, jest *efektywność ekologiczna*; można ją mierzyć stosunkiem emisji zanieczyszczeń do PKB²⁰. Wreszcie z *RP* i *SW* można również powiązać efektywność typu X w rozumieniu Leibensteina.

Rysunek 6.1 przedstawia główne mechanizmy, za pośrednictwem których *RP* i *SW* wpływają na wybrane składniki sprawności. Istnieją



Rys. 6.1. Własność a sprawność gospodarcza

¹⁹ R. R. Nelson (1981) ma na myśli podobną zmienną, kiedy mówi o „sile reakcji”. Według mnie jednak dochodzi on do fałszywego wniosku, podkreślając problemy koordynacji prywatnej gospodarki rynkowej i pomijając znacznie poważniejsze problemy scentralizowanej gospodarki zdominowanej przez państwo.

²⁰ Alternatywnie, można by się posłużyć „ekologicznie skorygowanym” PKB, powstałym przez odjęcie od konwencjonalnego PKB pieniężnej równowartości strat wynikłych z zanieczyszczenia środowiska.

dwie główne zmienne pośredniczące, tj. takie, które kształtowane są przez *RP* oraz *SW* i które z kolei wpływają na sprawność gospodarki. Jedną z nich jest konkurencja: chodzi tu o typ konkurencji, tj. o to, czy konkurencja przeważa wśród nabywców (rynek producenta), czy wśród dostawców (rynek nabywcy), a jeśli zachodzi ten drugi przypadek, to jaki jest stopień jej intensywności.

Konkurencja jako mechanizm pobudzania zależy od trzech zmiennych warunków: od łatwości, z jaką popyt może się przesuwac między ofertami dostawców, od istnienia przynajmniej pewnej liczby dostawców podejmujących działania przynoszące wyniki, które przyciągają popyt i w ten sposób wywołują owe przesunięcia (intensywność zagrożenia konkurencyjnego), i wreszcie od zakresu, w jakim wzrost lub spadek sprzedaży ma poważne skutki dla dotkniętych nim dostawców (tzn. czy istnieje skuteczny mechanizm bankructwa, czy też straty ponoszone przez przedsiębiorstwa są kompensowane dotacjami)²¹. Wszystkie te warunki muszą być spełnione, by wśród dostawców działała konkurencja.

Drugą zmienną pośredniczącą jest typ koordynacji: rynkowy czy nierynkowy, a w przypadku tego pierwszego — właściwości mechanizmu rynkowego. Te dwie zmienne pośredniczące są wzajemnie powiązane, gdyż koordynacja nierynkowa zakłada rynek producenta. Koordynacja rynkowa jednak może wykazywać różny poziom konkurencji pomiędzy dostawcami, w zależności od *RP*, *SW* i systemu handlu zagranicznego.

W dalszych rozważaniach sformułuję kilka tez wiążących własność ze sprawnością gospodarczą. Nie będę się wdawał w szersze dowodzenie ich prawdziwości, gdyż moim celem jest tu jedynie wskazanie kanałów oddziaływania własności na wyniki gospodarcze.

Twierdzenie 1. *RP* określa potencjalną konkurencję w odniesieniu do dostawców, kształtując możliwości wejścia na rynek nowych uczestników.

Twierdzenie 2. *SW* określa typ i intensywność faktycznej konkurencji.

²¹ Notoryczne wyrównywanie strat przedsiębiorstw dotacjami jest objęte pojęciem miękkiego ograniczenia budżetowego, wprowadzonym przez Kornaia.

Kapitalistyczna struktura własności (SW_k) stwarza większą konkurencję niż struktura socjalistyczna (SW_s), ponieważ różnice w funkcjach celu przedsiębiorstw prowadzą do zróżnicowania intensywności działań firm, stwarzających konkurencyjne zagrożenia dla innych dostawców (por. P. Jasiński, 1992). Struktura własności zdominowana przez państwo podważa dodatkowo konkurencję pomiędzy dostawcami poprzez związane z nią miękkie ograniczenie budżetowe. Wreszcie powszechna własność państwa w scentralizowanej postaci eliminuje tę konkurencję poprzez związaną z nią skrajną koncentrację organizacyjną.

Twierdzenia 1 i 2 wskazują, że popularna teza „konkurencja ma większe znaczenie niż własność”, ma sens tylko w odniesieniu do sytuacji, w których konkurencja jest niezależna od własności, ponieważ ta ostatnia jest traktowana jako dana. Typowym przypadkiem omawianym zazwyczaj w literaturze jest niewielki sektor publiczny w gospodarce o przeważającym kapitalistycznym charakterze. Większa konkurencja spowodowana np. deregulacją lub liberalizacją handlu zagranicznego może wtedy przynieść widoczny przyrost efektywności²². Jeżeli jednak udział sektora państwowego jest duży, to taka nasilona konkurencja może być zjawiskiem nietrwałym, zważywszy grożące upolitycznienie (zob. punkt 3.4). Nie można też z góry zakładać, że prywatyzacja bez konkurencji nie może zwiększyć sprawności. Wyniki badań empirycznych wskazują, że jest odwrotnie (por. S. Kikori i in., 1994). Najważniejsze jest jednak to, że prywatyzacja powinna — i w większości przypadków może — być połączona z większą konkurencją. Wzrost konkurencji osiąga się dzięki zwiększeniu zagrożeń konkurencyjnych, usztywnieniu ograniczenia budżetowego przedsiębiorstw oraz przez liberalizację handlu zagranicznego. Pierwsze dwa efekty spowodowane są samą prywatyzacją. W rezultacie różnica efektywności pomiędzy gospodarką sprywatyzowaną poddaną konkurencji i poprzednią gospodarką zdominowaną przez państwo, niezdolną do wprowadzenia lub podtrzymywania konkurencji, może być olbrzymia.

²² Nawet taki przyrost sprawności jednak nie wystarczy, by ustalić wiarygodność omawianego tu twierdzenia, gdyż należy go porównać z przyrostem efektywności w wyniku prywatyzacji firm publicznych bez wprowadzania konkurencji. W praktyce należy oczywiście zarówno prywatyzować, jak i wprowadzać konkurencję.

Twierdzenie 3. *RP* i *SW* określają tryb koordynacji w gospodarce zamknięty system przedsiębiorczości i struktura własności zdmi-nowana przez firmy państwowe w scentralizowanej postaci eliminują mechanizm rynkowy. Potrzeba koordynacji musi być wówczas zaspoko-jona przez mechanizm nakazowo-rozdzielczy, który w sposób nieunik-niony wykazuje niską elastyczność podaży i chroniczne niedobory. W rezultacie efektywność koordynacji jest w nakazowym socjalizmie znacznie niższa niż w konkurencyjnym kapitalizmie. Niedostateczna koordynacja ekspansji mocy wytwórczych w rozmaitych gałęziach, tj. słabość, którą niekiedy wiąże się tylko z kapitalizmem (por. R. R. Nelson, 1981), może — paradoksalnie — przybrać znacznie poważniejsze rozmiary w warunkach centralnego planowania, zważywszy na tenden-cję do fałszowania informacji w biurokratycznym procesie międzyszcze-blowego przetargu oraz polityczny charakter decyzji inwestycyjnych²³. Socjalizm nakazowy, w odróżnieniu od konkurencyjnego kapitalizmu, dotknięty jest także ogromnymi stratami spowodowanymi naruszeniem wymagań technicznej komplementarności w bieżącej produkcji i kon-sumpcji, tj. w procesie wykorzystywania mocy produkcyjnych i zasobu dóbr trwałej konsumpcji przez gospodarstwa domowe.

Socjalizm rynkowy jest przypadkiem pośrednim, gdyż — teorety-cznie — dopuszcza ograniczony mechanizm rynkowy, ale jednocześnie blokuje swobodę wejścia i przez to ogranicza elastyczność podaży. Ta elastyczność będzie więc mniejsza niż w kapitalizmie konkurencyjnym ze względu na różne reakcje przedsiębiorstw wynikające z różnic w ich funkcjach celu (więcej w tej sprawie zob. L. Balcerowicz, 1989).

Twierdzenie 4. Duże różnice w *RP* i *SW* prowadzą do dużych różnic w poziomie innowacyjności.

W rozdziale 5 porównałem innowacyjność socjalizmu nakazowego, zreformowanego oraz konkurencyjnego kapitalizmu. Tutaj przypomnę jedynie, że *RP* i *SW* wpływają na innowacyjność zarówno bezpośrednio,

²³ Zwolennicy tezy o wyższości scentralizowanej koordynacji bezwiednie stają na gruncie wyidealizowanej teorii państwa, typowej dla staromodnej ekonomii dobrobytu. Należy wszakże podkreślić, że koordynacja inwestycji w warunkach kapitalizmu rynkowego nie doczekała się jeszcze pełnego wyjaśnienia. Na przykład, można się zastanawiać, jaką rolę odgrywają niektóre, jeszcze niezupełnie poznane, właściwości samego mechanizmu rynkowego, a jaką elementy uzupełniające, np. rozpowszechnianie informacji przez różne zrzeszenia producentów. Interesujące spojrzenie na tę prob-lematykę zawiera praca G. B. Richardsona, 1972.

jak i pośrednio. Przy wpływie pośrednim chodzi o różnice w konkurencji (zob. twierdzenia 1 i 2) oraz trybie i sprawności koordynacji (twierdzenie 3): niedobory radykalnie zmniejszają zarówno skłonność, jak i zdolność firm do podejmowania społecznie użytecznych innowacji. Bezpośredni wpływ obejmuje wpływ *RP*, tj. to, czy potencjalni innowatorzy, którzy istnieją w każdym społeczeństwie, mogą zakładać i rozwijać przedsiębiorstwa. Inny bezpośredni efekt jest związany z różnicami w funkcjach celu przedsiębiorstw. Orientacja na zysk jest znacznie silniejszym motorem innowacyjności niż kryteria zastosowane w dużym sektorze państwowym.

Innowacyjność socjalizmu rynkowego zdominowanego przez firmy pracownicze może być wyższa niż socjalizmu nakazowego, a to dzięki szerszej autonomii przedsiębiorstw i mniejszym niedoborom niż te, które są właściwe socjalizmowi nakazowemu. Musi ona jednak być niższa niż ta, którą można osiągnąć w warunkach konkurencyjnego kapitalizmu. Głównym tego powodem są różnice w zakresie swobody wejścia, intensywności konkurencji oraz funkcji celu przedsiębiorstw. Firmy pracownicze mogą być też bardziej skłonne do unikania ryzyka niż ich prywatne odpowiedniki (zob. A. Bergson, 1982).

Twierdzenie 5. Duże różnice w zakresie *RP* i *SW* prowadzą do dużych różnic w poziomie efektywności typu X.

RP i *SW* wpływają na typ i intensywność konkurencji, ta zaś jest decydującym czynnikiem określającym poziom efektywności typu X. Dodatkowym czynnikiem ujawniającym się w warunkach nakazowego socjalizmu jest nadmierny popyt na pracę, który wyklucza silną dyscyplinę pracy.

Mówiąc ogólnie, efektywność typu X zależy od systemu bodźców wewnątrz przedsiębiorstw, a ten z kolei w decydującej mierze zależy od otoczenia, w jakim one działają. Otoczenie, w którym nie występuje konkurencja wśród dostawców — produkt pewnych stanów *RP* i *SW* — uniemożliwia występowanie na szerszą skalę takich wewnętrznych mechanizmów bodźcowych w przedsiębiorstwach, które mogłyby wytworzyć wysoki poziom efektywności typu X.

Twierdzenie 6. Wbrew niektórym poglądom, problem ujemnych efektów zewnętrznych występuje w każdym systemie ekonomicznym, zdefiniowanym przez *RP* i *SW*.

Problem ten nie zależy bowiem od różnic we własności, lecz jest spowodowany podstawowym faktem, że ludzie w swej motywacji są na ogół autocentryczni. Na ogół zatem nie traktują jako kosztów tych zjawisk, które są ujemnymi efektami ubocznymi danej działalności, przynoszącej im zyski, lecz wywierającej negatywny wpływ na innych.

Dlatego też każdy system gospodarczy staje przed zadaniem ograniczenia ujemnych efektów ubocznych działalności gospodarczej poprzez wprowadzenie ich jako kosztów do rachunku podmiotów gospodarczych zorientowanych na własne korzyści. Problem ten może być rozwiązywany znacznie skuteczniej w warunkach konkurencyjnego kapitalizmu niż socjalizmu, zwłaszcza w jego postaci zdominowanej przez państwo. Po pierwsze, w systemie kapitalistycznym firmy są znacznie bardziej wrażliwe na wzrost kosztów niż ich odpowiedniki w warunkach socjalizmu. Wynika to z różnic w konkurencji i w celach przedsiębiorstw. Orientacja na zysk, przy odpowiedniej regulacji, może zostać wprzęgnięta w służbę ekologii i przynieść poważne oszczędności w wykorzystaniu środowiska. Po drugie, firmy prywatne są znacznie słabiej powiązane z państwem niż przedsiębiorstwa państwowe. Dlatego też państwo kapitalistyczne może bardziej stanowczo egzekwować ustawodawstwo dotyczące środowiska niż państwo socjalistyczne²⁴. Pod wpływem obu tych czynników konkurencyjny kapitalizm może wykazywać znacznie wyższą sprawność w wykorzystaniu zasobów środowiska niż socjalizm, zwłaszcza w nakazowej postaci.

Twierdzenie 7. Bezrobocie, zdefiniowane jako różnica pomiędzy wielkością siły roboczej i liczbą produktywnie zatrudnionych, zależy od *RP* i *SW*.

Kapitalizm konkurencyjny będzie wytwarzał mniej takiego bezrobocia niż socjalizm nakazowy i socjalizm rynkowy. Socjalizm nakazowy wytwarza bowiem poważne bezrobocie ukryte, a socjalizm rynkowy kreuje mniejszą liczbę miejsc pracy niż kapitalizm konkurencyjny (zob. punkt 3.5).

²⁴ To samo odnosi się zresztą do każdej regulacji, włączając tę, która dotyczy naturalnych monopolii (zob. P. Jasiński, 1992). Dodatkowym czynnikiem jest charakter systemu politycznego. Demokratyczne państwo jest znacznie bardziej podatne na naciski grup ekologicznych niż państwo niedemokratyczne. Demokracja może zaś współistnieć z kapitalizmem, ale nie z socjalizmem (zob. rozdział 7).

Twierdzenie 8. Pewne formy socjalizmu — jeśli nie wszystkie — będą doświadczać silniejszej presji na płace, tzn. przyrostu płacy nominalnej wyprzedzającego wzrost wydajności, niż to ma miejsce w kapitalizmie konkurencyjnym.

W rezultacie systemy socjalistyczne będą nękane silniejszą presją inflacyjną. Wystąpienie tego problemu jest szczególnie prawdopodobne w systemach zdominowanych przez firmy pracownicze. Również zdecentralizowany (zreformowany) socjalizm państwowy, w którym menedżerowie przedsiębiorstw uzyskali szerszą swobodę działania, może wykazywać tę słabość. Zarządy takich przedsiębiorstw, nie będące właścicielami i nie poddane skutecznym mechanizmom nadzoru właścicielskiego, będą mniej skłonne stawiać opór nadmiernej presji na płace i będą miały po temu mniejsze możliwości. Aby takiej sytuacji zapobiec, konieczne może być utrzymanie lub przywrócenie kontroli płac. Kontrola taka nie może być jednak w pełni skuteczna i na dłuższą metę będzie wytwarzać mikroekonomiczne deformacje.

Aby ocenić względne znaczenie własności dla sprawności gospodarczej, należałoby omówić wpływ innych czynników, tzn. nie należących do *RP* i *SW*. Obejmują one np. system podatkowy, system pieniężny, instytucje rynku pracy oraz system handlu zagranicznego. Należałoby rozważyć wszystkie ważniejsze determinanty instytucjonalne wyników gospodarczych. Należałoby określić formy (albo stany), jakie może przybrać każda taka zmienna, i powiązać je następnie z różnymi poziomami sprawności gospodarczej, np. z tempem wzrostu gospodarczego. Formy instytucjonalne, które umożliwiają szybki długofalowy wzrost gospodarczy, mogą być nazwane fundamentami rozwoju. Z naszej analizy wynika, że takimi fundamentami, jeżeli chodzi o własność, są RP_o i SW_k .

Mając czynnik własności oraz listę innych instytucjonalnych determinantów, można będzie stwierdzić, jakie formy *RP* i *SW* mogą współistnieć z określonymi stanami innych zmiennych, albo jakich stanów tych innych zmiennych one wymagają. Na tym właśnie polega analiza zgodności. Analiza taka wykazuje np., że zamknięty reżim przedsiębiorczości oraz socjalistyczna struktura własności zdominowana przez scentralizowane przedsiębiorstwa państwowe może współistnieć tylko z restrykcyjnym i protekcyjnym systemem handlu zagranicznego (L. Balcerowicz, 1989). Ta sama sztywność może dotyczyć również form instytucji rynku pracy lub systemu podat-

kowego. Natomiast RP_o i SW_k mogą być łączone z różnymi formami czynników instytucjonalnych innych niż własność. W rezultacie socjalizm nakazowy (RP_z , SW_s) wykazuje znacznie mniejsze zróżnicowanie sprawności gospodarczej niż kapitalizm rynkowy (RP_o , SW_k). W tym ostatnim przypadku wysoka sprawność i potencjał wzrostu właściwe RP_o i SW_k mogą być wykorzystane w zróżnicowanym stopniu, w zależności od formy innych zmiennych instytucjonalnych. Takie czynniki, jak sztywny rynek pracy, wysokie pośrednie koszty pracy lub wysokie bezpośrednie opodatkowanie, mogą być przyczyną niskiego stopnia wykorzystania tego potencjału. Oczywiście nie podważa to znaczenia RP_o i SW_k , a wskazuje na wagę właściwego ukształtowania innych czynników instytucjonalnych.

Jednym z centralnych zadań ekonomii instytucjonalnej jest opracowanie instytucjonalnej teorii wzrostu gospodarczego. Taka teoria wykaże, jak sądzę, że kraje odznaczające się szczególnie szybkim wzrostem różnią się od innych krajów tym, iż mają więcej instytucjonalnych fundamentów rozwoju, takich jak otwarty reżim przedsiębiorczości, kapitalistyczna struktura własności, elastyczny rynek pracy, niski lub umiarkowany stosunek podatków do PKB, makroekonomiczna stabilność oraz stabilny system polityczny. To właśnie obecność w szerokim zakresie takich fundamentów instytucjonalnych, a nie jakiś jeden tylko czynnik, np. szczególny typ interwencji państwa lub szczególny typ inwestycji, wyjaśnia przypadki „cudu gospodarczego”, czy to będą Niemcy Zachodnie w latach pięćdziesiątych, czy też Azja Wschodnia od początku lat sześćdziesiątych.

Bibliografia

- L. Balcerowicz *Adaptacyjność organizacyjna systemów gospodarczych*, „Ekonomista” 1985, nr 6.
- L. Balcerowicz *Uwagi o pojęciu własności*, „Studia Filozoficzne” 1986, nr 4, s. 105–125.
- L. Balcerowicz *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, SGPiS, Warszawa 1989.
- A. Bergson *Entrepreneurship under labour participation: the Yugoslav case*, w: J. Ronen (red.) *Entrepreneurship*, Lexington Books, Lexington, Mass. 1982.
- E. P. C. Davies *The development of pension funds: an approaching financial revolution for Continental Europe*, w: R. O'Brien (red.) *Financial and International Economy*, wyd. 7, Oxford University Press for the „Amex Bank Review” 1993, s. 108–127.

- C. De Allesi *Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory*, „American Economic Review”, March 1983, s. 64–81.
- H. De Soto *The Other Path*, Harper and Row, New York 1989.
- W. Eucken *On the theory of the centrally administered economy*, w: M. Bernstein (red.) *Comparative Economic Systems*, Illinois University Press, Homewood 1965.
- E. G. Furubotn, S. Pejovich *Property rights and economic theory: a survey of recent literature*, „Journal of Economic Literature” 1972, nr 10, s. 1137–1162.
- J. K. Galbraith *A Theory of Price Control: The Classic Account*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1980.
- S. J. Grossman, O. Hart *The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration*, „Journal of Political Economy” 1985, t. 94, s. 691–719.
- P. Jasiński *The transfer and redefinition of property rights: theoretical analysis of transferring property rights and transformational privatization in the Post-STEs*, „Communist Economies and Economic Transformation” 1992, t. 4, s. 163–189.
- S. Kikori, J. Nellis, M. Shirley *Privatization: lessons from market economies*, „World Bank Observer” 1994, t. 9, s. 241–272.
- J. Kornai *The Principles of Privatization in Eastern Europe*, w: K. Z. Poznański (red.) *The Evolutionary Transition to Capitalism*, Westview Press, Boulder, Colo. 1995, s. 31–56.
- D. Lloyd *The Idea of Law*, Penguin Books, Harmondsworth 1977.
- H. Lydall *Yugoslav Socialism: Theory and Practice*, Clarendon Press, Oxford 1984.
- K. Marsden *African entrepreneurs: pioneers of development*, Discussion Paper No. 9, IFC, Washington 1990.
- L. von Mises *Socialism: An Economic and Political Analysis*, Liberty Classics, Indianapolis 1981.
- C. D. Mueller *The corporation and the economist*, „International Journal of Industrial Organization” 1993, nr 102, przedruk w: „Economics Alert” 1994, nr 3, s. 1–3.
- W. Niskanen, w: H. Siebert (red.) *Privatization: Essays in Honour of Herbert Giersch*, 1992.
- R. R. Nelson *Assessing private enterprise: an exegesis of tangled doctrine*, „Bell Journal of Economics” 1981, t. 12, s. 93–111.
- D. North *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- P. Pelikan *The dynamics of economic systems, or how to transform a failed socialist economy*, „Journal of Evolutionary Economics” 1992, t. 2, s. 39–63.
- G. B. Richardson *Organization of industry*, „Economic Journal” 1972, t. 88, s. 883–896.
- J. M. Roe *Some differences in corporate structure in Germany, Japan, and United States*, „Yale Law Journal” 1993, nr 1, s. 1000–1161.
- J. A. Schumpeter *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- A. C. Shleifer *Establishing property rights*, Annual Bank Conference on Development Economics, Washington 1994.
- J. Scott *Capitalist Property and Financial Power: A Comparative Study of Britain, the United States and Japan*, Wheatsheaf, Brighton 1985.

SYSTEMY POLITYCZNE I GOSPODARCZE: PROBLEMY ZGODNOŚCI I SPRAWNOŚCI*

Niniejszy rozdział zawiera przegląd pewnych klasycznych zagadnień, takich jak np.: Czy socjalizm daje się pogodzić z demokracją? Czy demokracja może zastąpić kapitalizm? Czy kapitalizm godzi w demokrację? Dyskusja nad tymi problemami ma już długą historię. Najnowszy rozwój wydarzeń w krajach postsocjalistycznych i w wielu rejonach Trzeciego Świata, a także problemy polityczne i gospodarcze krajów OECD przydają jej szczególnej aktualności. Nie potrafię oczywiście podać ostatecznej odpowiedzi na te podstawowe pytania. Mam jednak nadzieję, że uda mi się ująć je w konkretne ramy analityczne i wyjaśnić przynajmniej niektóre z nich.

1. Systemy polityczne a systemy gospodarcze

Całość instytucji danego kraju stanowi jego system instytucjonalny. W ramach tego systemu można wyróżnić rozmaite podsystemy, w tym — polityczny i ekonomiczny. Nie da się wyznaczyć jakiejś

* Pierwszą wersję tego opracowania przedstawiłem na seminarium Instytutu Nauk o Człowieku w Wiedniu we wrześniu 1994 r. Została ona następnie rozwinięta i przedstawiona na seminarium Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju w lutym 1995 r., gdzie przebywałem jako zaproszony członek kadry naukowej w Biurze Głównego Ekonomisty. Obecna wersja powstała w kwietniu 1995 r. w czasie mojego pobytu w uniwersytecie Georgetown w Waszyngtonie, gdzie występowałem w roli E. L. Wiegand Distinguished Visiting Professor of Democratization. Pragnę podziękować Amandzie Klekowski za pomoc w redakcji tego tekstu.

powszechnie uznanej i wyraźnej linii podziału pomiędzy tymi podsystemami. Najlepsze, co można zrobić, to pójść śladem pewnych ustalonych konwencji definicyjnych. Zgodnie z takim podejściem, do systemu politycznego zaliczyłbym wszelkie instytucje związane bezpośrednio ze zmianą i sprawowaniem władzy w państwie. Wchodzą tu pewne elementy ogólnego porządku prawnego, np. przepisy konstytucji, określające podział władzy i współpracę sił politycznych w danym kraju, ustawy o partiach politycznych określające zasady ich powoływania i funkcjonowania. Partie polityczne (jeśli takowe istnieją) są głównym typem instytucji politycznych należących do drugiej kategorii, tj. do struktur instytucjonalnych. System gospodarczy natomiast składa się z instytucji kształtujących podejmowanie i realizację decyzji odnoszących się do produkcji, dochodu, oszczędzania, inwestycji i konsumpcji (A. Lindbeck, 1977).

Nie da się oczywiście uniknąć pewnego nakładania się obu sfer, tzn. istnienia instytucji, które — wypełniając odmienne funkcje — obecne są zarówno w systemie politycznym, jak i gospodarczym. Na przykład, związek zawodowy albo zrzeszenie pracodawców, które usiłują oddziaływać na interesującą ich część ustawodawstwa, są składnikiem systemu politycznego. Te same organizacje, uczestnicząc w procesie negocjacji zbiorowych, należą do systemu gospodarczego. Samo państwo — w zależności od tego, o jakie chodzi organy i działania — również jest obecne zarówno w systemie politycznym, jak i gospodarczym. Instytucje państwowe, uczestniczące w procesach legislacyjnych, mogą być traktowane jako część systemu politycznego. Teoria wyboru publicznego (*public choice*) analizuje ten właśnie wymiar polityczno-ekonomiczny państwa¹. Instytucje państwowe uczestniczące w realizacji polityki ekonomicznej należą do systemu gospodarczego.

2. Odmiany systemów politycznych

Dyskusje na temat systemów politycznych na ogół koncentrują się wokół klasycznego rozróżnienia pomiędzy ich odmianą demo-

¹ Teoria ta nie zajmuje się funkcjonowaniem systemów niedemokratycznych ani też systemami politycznymi, które przeszły przełomową liberalizację i wynikający z niej krótki okres „polityki nadzwyczajnej”.

kratyczną (D) i niedemokratyczną (nie-D). Pójdę tropem tej ważnej konwencji, jednakże wprowadzę przy tym pewne zastrzeżenia. *Demokrację* rozumiemy tutaj jako rozwiązanie instytucjonalne, w którym rządzący są wybierani w regularnych, wolnych i uczciwych wyborach, opartych na zasadzie: jedna osoba — jeden głos. Zakłada to, w dowolnej większej grupie, wolność wypowiedzi i zrzeszania się, która wszelako może również — do pewnego stopnia — istnieć w warunkach braku demokracji (np. w monarchii konstytucyjnej). Istotą demokracji jest więc możliwość regularnej, legalnej i nie używającej przemocy walki o władzę i związana z tym możliwość pokojowego pozbawiania jej aktualnie rządzących. Ta proceduralna definicja demokracji, zaproponowana przez J. Schumpetera, jest dziś powszechnie i nie bez racji uznawana za bardziej logiczną od alternatywnych definicji, wyjaśniających demokrację w kategoriach bądź to źródła władzy (wola ludu), bądź też celów (wspólne dobro). Definicje te bowiem dotknięte są wadą dwuznaczności i braku precyzji (zob. S. P. Huntington, 1991). Poza tym są one obciążone wartościowaniem i jako takie rozstrzygają ważne problemy zakładając to, co powinno być dowiedzione w drodze analizy². Takie idealistyczne definicje mogą mieć również pewne groźne następstwa praktyczne. Zważywszy na nieuniknioną rozbieżność między ideałami a rzeczywistością, mogą one mianowicie powodować rozczarowanie formą rządzenia, która, choć niedoskonała, mimo wszystko jest lepsza niż każda alternatywna możliwość dostępna w realnym świecie.

W dużych grupach, włącznie z państwami narodowymi, demokracja nie może być bezpośrednia, lecz jedynie przedstawicielska. W zależności od tego, jaka część dorosłej ludności dysponuje prawami wyborczymi, możemy mówić o demokracji liczbowo ograniczonej, w której tylko część ludności takie prawa posiada, oraz o demokracji masowej, w której prawa te przysługują praktycznie całej dorosłej populacji. Współcześnie tylko ten drugi wariant jest określany mianem „demokracji” i w dalszej części rozważań będę się trzymał takiej właśnie konwencji. Koncepcja demokracji oparta na definicji proceduralnej pozwala zbadać, które zmienne cechy systemów demokratycznych wpływają na jej jakość, mierzoną np. jakością podejmowanych

² Istnieje pewne podobieństwo pomiędzy obciążonymi wartościowaniem definicjami socjalizmu i takimiż definicjami demokracji.

decyzji, oraz jakie zmiany należy wprowadzić w porządku prawnym, by tę jakość podnieść. Zagadnienie to wiąże się z problemem źródeł zróżnicowania w grupie systemów demokratycznych. Na przykład, demokracje różnią się miejscem skupienia władzy wykonawczej (np. jeśli porównać system prezydencki i parlamentarny), prawem wyborczym i związanymi z nim systemami partyjnymi, względną siłą biurokracji i obieralnych polityków, typem i siłą grup interesów itd.

Interesujące ramy dla opisowej i normatywnej analizy demokracji zaproponował J. S. Fishkin (1991). W ślad za amerykańskimi federalistami J. Madisonem i A. Hamiltonem zaproponował on trzy kryteria analizy porównawczej i oceny systemów demokratycznych: równość polityczna, brak tyranii, udział namysłu. Polityczna równość jest maksymalna w systemie, „który gwarantuje równe uwzględnienie wszystkich preferencji oraz otwiera przed wszystkimi w przybliżeniu równe szanse formułowania preferencji w rozpatrywanych sprawach” (s. 30–31). Minimalnym warunkiem odróżniającym D od nie-D są równe prawa wyborcze. Poza tym stopień spełnienia postulatu równości może być różny w zależności od czynników określających, w jakim stopniu ludzie korzystają z tych formalnych praw. Czynniki te obejmują np. różnice w wielkości obwodów wyborczych, które różnicują liczbę głosujących na jednego deputowanego (reprezentanta), dostęp do środków przekazu, zakres, w jakim wyborcy znajdują się pod wpływem zagrożeń lub atrakcyjnych ofert spoza sfery politycznej (np. urabianie klienteli politycznej bądź też obiecywanie nagrody w życiu pozagrobowym), czy wpływ nierówności gospodarczej na możliwość uczestniczenia w życiu politycznym.

Tyrania jest definiowana jako „wybór polityki, która narzuca surowe wyrzeczenia, kiedy istnieje alternatywna polityka, nie nakładająca na nikogo takich dotkliwych wyrzeczeń” (s. 34). W kontekście demokracji brak czy przeciwieństwo tyranii oznacza więc unikanie „tyranii większości”. Na koniec, namysł czy rozważa odnosi się do roli wiedzy i rozumu przeciwstawionych emocjom i spontanicznym, pozbawionym refleksji odruchom w różnych procesach demokratycznego podejmowania decyzji: w wyborze kandydatów na urzędy wybieralne, w pracy wybieranych urzędników i w takich formach demokracji bezpośredniej jak referendum. Ma to, rzecz jasna, podstawowe znaczenie dla jakości decyzji.

Fishkin wskazuje, że większość rozwiązań instytucjonalnych, które wspierają jeden lub dwa z wymienionych warunków, wymaga

poświęcenia pozostałego kryterium lub kryteriów. Koncentruje się na niebezpieczeństwach „plebiscytowej” formy demokracji opartej na częstych badaniach opinii publicznej, referendach i kampaniach telewizyjnych, w których pojawienie się kandydata ogranicza się do nagranych migawek³. Ta forma demokracji, która w większości krajów staje się coraz powszechniejsza, może zwiększać równość polityczną, jednakże kosztem zmniejszenia zakresu rozważań i namysłu.

Systemy niedemokratyczne (nie-D) to z definicji systemy polityczne, w których przejmowanie władzy opiera się na innych mechanizmach niż regularne i wolne wybory, np. na dziedzicznej sukcesji, zamachu stanu, przetargach za zamkniętymi drzwiami w łonie monopolistycznej partii rządzącej itd. Niektóre niedemokracje, np. były kraje socjalistyczne, organizowały wprawdzie wybory, lecz służyły one jedynie rutynowemu zatwierdzeniu decyzji już wcześniej podjętych i były sprawdzianem karnośći społeczeństwa. Wśród systemów niedemokratycznych, jakie istniały w rzeczywistym świecie, napotykamy silniejsze zróżnicowanie niż wśród demokracji, być może dlatego, że z samej swej istoty dopuszczały one większy zakres ujawniania się różnic osobowościowych dzielących osoby sprawujące władzę. Różnice instytucjonalne obejmują np. rolę armii w zestawieniu z rolą monopolistycznej partii czy stanowisko państwa wobec prywatnego sektora gospodarki i związków zawodowych.

Poza zróżnicowaniem w obrębie systemów demokratycznych i niedemokratycznych istnieją również pewne zmienne, które mogą występować w obu kategoriach jednocześnie, np. jakość administracji publicznej.

3. Odmiany systemów gospodarczych

Typologię systemów gospodarczych oprę na trzech powiązanych ze sobą zmiennych instytucjonalnych: typie reżimu przedsiębiorczości (*RP*), strukturze własności (*SW*) oraz mechanizmie koordynacji. Zmienne te zostały omówione w poprzednim rozdziale. Przypomnijmy tylko, że *RP* oznacza tę część porządku prawnego, która określa, jakie

³ Przeciętą „wstawka”, czyli blok nieprzerwanego potoku słów w przypadku kandydatów na prezydenta Stanów Zjednoczonych, skróciła się z 42,3 sekund w 1968 r. do zaledwie 9,8 sekund w 1988 r. (K. Adato, 1990, cyt. w: J. S. Fishkin, 1991, s. 62).

typy przedsiębiorstw można zgodnie z prawem powoływać i rozwijać. Są trzy główne typy RP : zamknięty (RP_z), otwarty lub liberalny (RP_o) oraz restrykcyjny (RP_r).

RP_z nie dopuszcza, z definicji, do powstania przedsiębiorstw prywatnych, po to, by zapewnić monopol innego typu firmy; ten preferowany typ to albo forma państwowa, tak jak w krajach RWPG, albo formalnie samorządowe przedsiębiorstwa, jak w b. Jugosławii (w rzeczywistości jednak tamtejsze przedsiębiorstwa były silnie kontrolowane przez aparat partyjny, chociaż cieszyły się większą autonomią niż firmy w innych gospodarkach socjalistycznych).

RP_o zapewnia możliwość wyboru pomiędzy wieloma typami przedsiębiorstw, zarówno prywatnych jak i nieprywatnych, np. spółdzielczych. Ten wariant RP jest typowy dla krajów OECD oraz niektórych krajów rozwijających się. W wielu przypadkach jednak w krajach rozwijających, przynajmniej do ostatnich reform liberalizacyjnych, stosowano restrykcyjny reżim przedsiębiorczości (RP_r). Zapewniał on monopol firmom państwowym w wybranych sektorach gospodarki („sektorach strategicznych”). W tym przypadku dodatkowo stosowano często zawile, czasochłonne i kosztowne procedury, regulujące zakładanie firm prywatnych.

Struktura własności (SW) zmienia się w zależności od udziału sektora prywatnego i nieprywatnego. Można wyróżnić trzy główne typy SW : kapitalistyczną, SW_k (zdominowaną przez sektor prywatny), socjalistyczną, SW_s (zdominowaną przez przedsiębiorstwa socjalistyczne, tj. państwowe lub samorządowe), oraz „mieszaną”, SW_m , która jest formą pośrednią. Jak wskazałem w poprzednim rozdziale, istnieje silny związek pomiędzy RP i SW :

$$RP_o \rightarrow SW_k,$$

$$RP_z \rightarrow SW_s,$$

$$RP_r \rightarrow SW_m,$$

Reżim przedsiębiorczości i struktura własności określają sposób koordynacji w gospodarce. Koordynacja w sferze dóbr prywatnych przy pomocy *mechanizmu rynkowego* zakłada wolność podaży, cen i popytu (RP_o , SW_k). Alternatywny *mechanizm nakazowy* oparty jest na zadaniach po stronie podaży, administracyjnym rozdzielnictwie dóbr krepującym popyt oraz kontrolowanych cenach (RP_z , SW_s zdominowana przez scentralizowany system przedsiębiorstw państwowych).

Istnieją pewne pośrednie sposoby koordynacji („ani plan, ani rynek”), wykorzystujące szeroko licencjonowanie, zamówienia rządowe zastępujące nakazy, a także kontrolę cen podstawowych surowców i materiałów oraz dóbr konsumpcyjnych.

RP_z oraz SW_s zdominowana przez jakiś wariant firm zarządzanych przez pracowników („samorządowych”) mogą stworzyć warunki dla istnienia jakiegoś ograniczonego rynku, w sensie ograniczonej konkurencji oraz wyłączenia rynku kapitałowego. RP_r i SW_m w połączeniu z ograniczeniem swobody wejścia na rynek dają rynek wypaczony. Wreszcie gospodarki postsocjalistyczne, które wprowadzają radykalną liberalizację, będą miały w początkowych fazach swoich prorynkowych reform pewne rodzaje niedojrzałego mechanizmu rynkowego. Niedojrzałość ta wynika z tego, że wytworzenie się instytucji niezbędnych do sprawnego funkcjonowania rynku, tj. infrastruktury prawnej, aparatu egzekucji prawa, pośredników finansowych, wymaga dłuższego czasu niż sama liberalizacja.

Tablica 7.1 przedstawia typologię systemów gospodarczych opartą na omówionych zmiennych instytucjonalnych.

Należy podkreślić, że tablica pomija pewne ważne wymiary różnicowania w ramach poszczególnych typów. Na przykład, gos-

Tablica 7.1. Typy systemów gospodarczych

Reżim przedsiębiorczości (RP)	Struktura własności (SW)	Mechanizm koordynacji (MK)	Typ systemu
otwarty	kapitalistyczna	rynkowy	kapitalizm rynkowy
zamknięty	socjalistyczna	nakazowy	socjalizm nakazowy
zamknięty	socjalistyczna	ograniczony rynek	socjalizm rynkowy
restrykcyjny	„mieszana”	wypaczony rynek	kapitalizm wypaczony lub <i>quasi</i> -kapitalizm
otwarty	przechodząca od socjalistycznej do kapitalistycznej	niedojrzały rynek	liberalna gospodarka przejściowa
restrykcyjny	powolne zmiany	ani plan, ani rynek	silnie regulowana gospodarka przejściowa

podarki należące do kapitalizmu rynkowego różnią się zakresem występowania redystrybucji za pośrednictwem budżetu oraz zakresem i formami państwa opiekuńczego, a także układem właścicielskim przedsiębiorstw, formą systemu finansowego, pozycją banku centralnego itd.

4. Systemy polityczno-gospodarcze: podstawowe problemy

Sprawdzimy teraz, jakie są teoretycznie możliwe kombinacje wyżej pokazanych odmian systemów politycznych i gospodarczych. Wynik podaje tablica 7.2.

Tablica 7.2. Systemy polityczno-gospodarcze

L.p.	System polityczny	System gospodarczy	Przykłady empiryczne
1.	demokracja	kapitalizm rynkowy	niektóre kraje OECD, niektóre kraje rozwijające się
2.	demokracja	kapitalizm wypaczony	do niedawna Indie
3.	demokracja	socjalizm	jak dotąd brak trwałego przykładu
4.	niedemokracja	kapitalizm rynkowy	do niedawna Azja Wschodnia
5.	niedemokracja	kapitalizm wypaczony albo <i>quasi</i> -kapitalizm	do niedawna Ameryka Łacińska
6.	niedemokracja	socjalizm nakazowy	byłe kraje RWPG
7.	niedemokracja	socjalizm rynkowy	brak dobrego przykładu empirycznego, najbliższa była Jugosławia
8.	młoda demokracja	liberalne gospodarki przejściowe	Europa Środkowa i republiki bałtyckie do 1995 r.
9.	chaotyczny pluralizm	silnie regulowana gospodarka przejściowa	większość krajów byłego ZSRR do 1995 r.

Tablica ta wymaga pewnych komentarzy. Po pierwsze, modele przedstawione w tablicy należy interpretować jako stylizowane opisy, które nie reprezentują wszystkich rzeczywistych systemów polityczno-gospodarczych. Na przykład, gospodarka niektórych państw za-

chodnich z rozbudowanym systemem państwa socjalnego, regulowanym rynkiem pracy i sprzecznym z regułami rynku protekcjonizmem w rolnictwie jest bliższa kategorii wypaczonego kapitalizmu niż kapitalizmu rynkowego. Wśród gospodarek w okresie przejściowym Rosja do 1995 r. znajduje się gdzieś pomiędzy modelem liberalnej gospodarki w okresie przemian i gospodarki silnie regulowanej. Po drugie, jak już wspomniałem, demokracje różnią się pomiędzy sobą pod kilkoma ważnymi względami. Różnic tych nie uwzględniono jednak w tablicy, nie zdołałem bowiem powiązać różnych typów tej formy rządzenia ze wskazanymi typami systemu gospodarczego. To samo odnosi się do niedemokracji.

Jak zaznaczyłem w rozdziale 1, badanie instytucji powinno się koncentrować na problemach ich zgodności, sprawności i dynamiki. W odniesieniu do pokazanych kombinacji systemów politycznych i gospodarczych można więc sformułować następujące trzy podstawowe pytania:

1. Które pary tych systemów są wzajemnie zgodne, a które nie, tzn. które mają wbudowaną skłonność do załamania lub do przekształcania się w inny system?

2. Jaka jest sprawność odpowiednich systemów polityczno-gospodarczych?

3. Jakie są determinanty i właściwości przechodzenia od jednego systemu polityczno-gospodarczego do drugiego?

Problem zgodności obejmuje m. in. następujące podstawowe kwestie:

- Czy socjalizm może współistnieć z demokracją?
- Czy demokracja osłabia kapitalizm rynkowy?

Problem sprawności obejmuje następujące kwestie:

● Czy typ systemu politycznego ma znaczenie dla wzrostu gospodarczego?

● Jaka jest polityczna sprawność nowoczesnej demokracji masowej, mierzona uczestnictwem społeczeństwa i poziomem społecznego niezadowolenia z procesu politycznego i polityków?

Problem dynamiki systemu obejmuje zarówno wielkie zmiany społeczne, jak i zmiany zachodzące w obrębie danego systemu, np. ewolucję współczesnego kapitalizmu. W następnych rozdziałach, koncentrujących się na przemianach postkomunistycznych, omawiam pewne problemy zmian instytucjonalnych. W dalszej części niniejszego rozdziału omówię pokrótce niektóre problemy zgodności i sprawności.

5. Czy socjalizm może współistnieć z demokracją?

Pytanie to ma wielkie znaczenie dla tych krajów postsocjalistycznych, które stworzyły przynajmniej pluralistyczny system polityczny, jednakże przechodzą wczesne stadia rynkowych reform, którym grozi zablokowanie. Co może się stać z ich systemem politycznym, jeśli nadal będzie się utrzymywała taka sytuacja w systemie gospodarczym? Jeśli wierzyć historii, trzeba by przyjąć, że taka kombinacja systemu politycznego i ekonomicznego nie może się utrzymać, ponieważ jak dotychczas nie ma przykładów trwającego dłużej współistnienia gospodarki socjalistycznej i demokracji. Można jednak nie bez racji twierdzić, że samo doświadczenie historyczne nie może być traktowane jako dowód na niemożliwość trwałej koegzystencji obu systemów. Historia posuwa się tylko wzdłuż pewnych możliwych ścieżek. Z samego faktu, że coś nie zaistniało, nie wynika jeszcze, że zaistnieć nie może. Na przykład, można twierdzić, że wyłączone współistnienie demokracji i kapitalizmu było wynikiem szczególnego ciągu wydarzeń historycznych: kraje, które obecnie łączą u siebie oba systemy, najpierw były kapitalistyczne, kapitalizm uruchomił rozwój gospodarczy, a ten — poprzez wzrost wykształcenia i rosnące zapotrzebowanie klas pracujących na prawa polityczne — spowodował przejście do demokracji. Nie jest to wszakże — można by utrzymywać — jedyna możliwa sekwencja. W istocie kraje postsocjalistyczne najpierw postawiły decydujący krok w stronę demokracji w sferze politycznej, zanim mógł w nich zapanować kapitalizm. Dlaczego zatem zachowanie gospodarki niekapitalistycznej miałoby zagrażać demokratycznym zdobyciom? Wracamy więc do początkowego pytania. Musimy się przyjrzeć argumentom teoretycznym odnoszącym się do związku pomiędzy socjalizmem i demokracją. Dostrzegam trzy siły, które czynią mało prawdopodobnym trwałe współistnienie socjalizmu i demokracji. By jaśniej opisać ich działanie, wyobraźmy sobie system, który łączy demokrację i socjalizm, oraz spytajmy, co się stanie z socjalizmem lub z demokracją.

1. Socjalizm, w porównaniu z konkurencyjnym kapitalizmem rynkowym, może dawać jedynie kiepskie wyniki ekonomiczne. Wady socjalizmu nakazowego są doskonale znane⁴. Socjalizm rynkowy

⁴ Poza tym socjalizm nakazowy, zważywszy na właściwą mu ogromną koncentrację władzy na wyższych szczeblach hierarchii gospodarczej, nie dałby się pogodzić z demokracją.

z kolei będzie obciążony wyższym bezrobociem i niższą innowacyjnością, tj. niższym wzrostem łącznej konsumpcji⁵. Owe względnie słabe wyniki gospodarcze byłyby powszechnie znane i zdawano by sobie z nich sprawę dzięki swobodom związanym z demokracją (wolności środków masowego przekazu, swobodzie przenoszenia się itd.), co musiałoby rodzić społeczne niezadowolenie. To niezadowolenie trzeba by tłumić, a to oznaczałoby zerwanie z demokracją, albo prowadziło by do liberalizacji gospodarczej, tzn. do przejścia ku kapitalizmowi⁶.

2. Demokratyczny ustrój polityczny dopuszczałoby istnienie liberalnych partii politycznych, które domagałyby się, by zamknięty system przedsiębiorczości (RP_z) został zastąpiony systemem otwartym (RP_o). Partie takie bądź to musiałyby zostać zdelegalizowane, co byłoby podważeniem demokracji, bądź też — po odpowiednio długotrwałym kryzysie gospodarczym — udałoby im się przeforsować to, o co walczą, tzn. zapoczątkować przejście do kapitalizmu.

3. Demokracja wymaga istnienia pewnej struktury społecznej, która przynajmniej w części jest związana z instytucjami kapitalizmu (prywatni przedsiębiorcy, wolne zawody). Blokowanie rozwoju kapitalizmu, tzn. zachowanie socjalizmu, uniemożliwiłoby więc powstanie społecznej bazy niezbędnej do istnienia trwałej demokracji.

Argumenty te pokazują, dlaczego twierdzenie Schumpetera, że socjalizm daje się doskonale pogodzić z demokracją, należy traktować sceptycznie. Po pierwsze, niesłusznie twierdził on, że socjalizm może wykazywać ekonomiczną przewagę nad kapitalizmem; tym samym usunął problemy 1 i 2. Dodatkowo pozornie rozprawił się z problemem 2 zakładając, że socjalizm daje się pomyślnie wprowadzić i utrzymać, jeżeli dojrzeją do niego „rzeczy i dusze”, co można interpretować jako twierdzenie, że ludzie w demokracji będą przeciwni

⁵ A. Shleifer (1994) twierdzi dodatkowo, że demokracja w warunkach socjalizmu rynkowego zagrażałaby wynikom gospodarczym przez upolitycznienie gospodarki. Na to niebezpieczeństwo wskazywał już L. von Mises (1951, s. 202).

⁶ Zauważmy tu pewien paradoks. Wyobraźmy sobie kraj, spełniający w punkcie wyjścia wymagania demokracji i kapitalizmu, w którym — w imię demokracji — wprowadza się tzw. demokrację ekonomiczną, tj. przedsiębiorstwa prywatne zostają przekształcone w przedsiębiorstwa samorządowe (na zasadzie: jedna osoba — jeden głos), i w którym wykluczona zostaje możliwość prywatnej przedsiębiorczości. Zważywszy na względnie słabe wyniki gospodarcze samorządowego socjalizmu rynkowego, prowadziłoby to bądź do tłumienia demokracji w sferze politycznej, bądź też do przywrócenia kapitalizmu w sferze gospodarczej.

prywatnej przedsiębiorczości. W ten sposób założył on coś, co należy udowodnić — jest to pospolity błąd. Prócz tego Schumpeter w ogóle pominął problem 3.

Na tle powyższych trzech argumentów, krajom, które później weszły na drogę przemian postkomunistycznych, należałoby poradzić przyspieszenie reform gospodarczych nie tylko w interesie rozwoju gospodarczego, ale również w imię demokracji.

6. Czy kapitalizm może współistnieć z demokracją?

Pytanie to na pierwszy rzut oka wydaje się absurdalne, albowiem to, co nazywamy „demokracją”, istnieje *wyłącznie* w powiązaniu z kapitalizmem. W nieco przejaskrawionej postaci jednak sygnalizuje ono pewne rzeczywiste napięcia i dylematy związane z rolą pieniądza we współczesnej polityce. W sposób przesadny nawiązywał do nich Karol Marks, twierdząc, że demokracja w warunkach kapitalizmu nie jest możliwa, w systemie tym bowiem rządzą kapitaliści. Rząd jest zaś po prostu komitetem wykonawczym burżuazji. Demokracja jest tylko „formalna” albo — innymi słowy — pozorna.

Historia zadała jednak kłam temu skrajnemu pogładowi. Marks nie uwzględnił m. in. wewnętrznych podziałów w łonie grupy „kapitalistów” i rosnącej roli innych klas społecznych, w tym robotników, co było możliwe dzięki istnieniu liberalnych podstaw społeczeństwa kapitalistycznego, tak przez niego lekceważonych. Jednakże, tak jak w przypadku każdej karykatury, pogląd ten zawiera ziarno prawdy, które można odczytać jako ostrzeżenie. Odnosi się to do sposobu, w jaki sponsorzy partii politycznych wywierają wpływ na dobór kandydatów na stanowiska polityczne, wyboru tematyki politycznej, zachowań politycznych itd. Te i inne zagadnienia omawia R. Dahl (1989), J. S. Fishkin (1991) i inni analitycy współczesnej demokracji.

Należy jednak zaznaczyć, że oddziaływania takie żadną miarą nie ograniczają się do kręgów gospodarczych. Często do rangi potężnej siły politycznej urastają związki zawodowe i stowarzyszenia branżowe. Dlatego też niezbędne są pewne ogólne przeciwdziałania. Powinny one np. obejmować całkowitą przejrzystość finansów partyjnych — być może w odniesieniu do partii powinny być stosowane podobne

wymagania kontroli księgowej jak w przypadku spółek notowanych na giełdzie, a także uregulowania ograniczające układy „lobbystyczne”. Być może jest to również niezbędny warunek uporania się z jednym z problemów masowej demokracji: z rosnącym społecznym rozczarowaniem obecnymi w niej praktykami. Inne reformy mogłyby się odnosić do roli środków masowego przekazu, zwłaszcza telewizji, oraz do procedur, które mogłyby rozszerzyć zakres rozważań i namysłu we współczesnej masowej demokracji (zob. J. S. Fishkin, 1991).

Inna teza dotycząca napięć pomiędzy kapitalizmem i demokracją koncentruje się na nierównościach gospodarczych. Słusznie się twierdzi, że bardzo duże nierówności ekonomiczne prowadzą do nierówności szans uczestnictwa w życiu politycznym, co jest w jaskrawej sprzeczności przynajmniej z duchem demokracji. Czy jednak nierówności gospodarcze w kapitalizmie rzeczywiście muszą przybrać wielkie rozmiary? Otóż odpowiedź na to pytanie jest różna dla różnych typów kapitalizmu. Kapitalizm wypaczony w odmianie etatystyczno-oligarchicznej, który do niedawna był systemem typowym dla wielu krajów Ameryki Łacińskiej, wytwarza znacznie większe nierówności gospodarcze niż proeksportowy i znacznie bardziej prywatny kapitalizm w wersji wschodnioazjatyckiej, który uruchomił znacznie szybszy wzrost gospodarczy. Wynika z tego dość optymistyczny wniosek: model gospodarczy najbardziej sprzyjający wzrostowi gospodarczemu stwarza również najlepsze warunki (tj. względnie umiarkowane nierówności) dla demokracji⁷.

7. Typ systemu politycznego a wzrost gospodarczy

Będę tu stosował klasyczne podejście do definiowania systemów politycznych w kategoriach opozycji: demokracja (D) oraz niedemokracja (nie-D). Zadam teraz pytanie: Jak istotny dla wzrostu gospodarczego jest fakt, iż system jest typu D lub nie-D, przy założeniu, że inne czynniki pozostają bez zmian? Pytanie to ma szczególną aktualność

⁷ G. W. Scully (1991) stawia ogólną tezę, że systemy, które zapewniają duży zakres wolności gospodarczej w kategoriach praw jednostki, a także równomierny rozkład tych praw, mogą osiągnąć zarówno wysoką sprawność gospodarczą, jak i względnie równomierny rozkład dochodu.

w odniesieniu do krajów Europy Wschodniej i b. ZSRR, którym dana została historyczna szansa dokonania przejścia *zarówno* do demokracji, *jak i* do kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Zrozumienie, czego można oczekiwać od każdego z tych systemów, ma oczywiste znaczenie dla społeczeństw tych krajów.

Z metodologicznego punktu widzenia problem znaczenia typu systemu politycznego dla wzrostu gospodarczego można sprowadzić do dwóch porównań:

- 1) (D, socjalizm) a (nie-D, socjalizm);
- 2) (D, kapitalizm) a (nie-D, kapitalizm).

Jak jednak zaznaczyłem w punkcie 5 tego rozdziału, jedyna wersja socjalizmu znana z praktyki to socjalizm niedemokratyczny i są uzasadnione powody, by sądzić, że demokratyczny socjalizm nie ma szans trwałego istnienia. Negatywny wynik analizy zgodności eliminuje więc problem sprawności. Możemy zatem skoncentrować się na drugim porównaniu.

W ciągu ostatnich dwudziestu lat przeprowadzono wiele badań empirycznych dotyczących powiązania pomiędzy typem systemu politycznego i tempem wzrostu gospodarczego krajów niesocjalistycznych. Przegląd tych badań zawiera praca: L. Sirowy, A. Inkeles, 1990. Autorzy ci dochodzą do wniosku, „że w najlepszym razie (...) demokracja nie wywiera powszechnego i bezpośredniego wpływu ułatwiającego szybki wzrost gospodarczy, jeśli abstrahować od innych czynników” (s. 1501). J. F. Helliwell (1992) we wnikliwym studium dotyczącym 125 krajów w okresie 1960–1985 dochodzi do podobnego wniosku: „...nadal nie jest możliwe wykazanie jakiegokolwiek systematycznego wpływu netto demokracji na wzrost gospodarczy”. W pracy: A. Alessina, P. Perotti, 1994, ten sam w zasadzie wniosek został inaczej sformułowany: „...brak dowodów, że przeciętnie rzecz biorąc, demokracja ze swobodami obywatelskimi jest rozwiązaniem kosztownym dla rozwoju gospodarczego”. Autorzy ci dodają: „...sprawa może się przedstawiać odwrotnie, tzn. że demokracja ze swobodami obywatelskimi wspiera rozwój gospodarczy” (s. 354). W tym drugim stwierdzeniu jednak cytowani autorzy wykraczają poza obserwacje empiryczne i mieszają demokrację jako taką (wybieralny rząd) z jej instytucjonalnymi korelatami. W ten sposób pomijają centralną kwestię, jak zakres różnych swobód wiąże się z typem systemu politycznego i które swobody mają największe znaczenie dla wzrostu gospodarczego.

Pod adresem badań empirycznych wysuwane są jednak pewne zastrzeżenia metodologiczne (zob. np. A. Przeworski, F. Limongi, 1993). Dlatego właśnie dyskusja toczy się również na płaszczyźnie teoretycznej. I ona nie przynosi jednak ostatecznego rozstrzygnięcia, i jest prowadzona w dość szczególny sposób: zwolennicy tezy o wyższości niedemokracji nad demokracją podkreślają elementy przewagi, które mogą wystąpić jedynie w *niektórych* systemach niedemokratycznych, ale tak, jakby przysługiwały one *wszelkim* takim systemom. Przewaga ta obejmuje większą zdolność do mobilizacji oszczędności i do skoncentrowania energii społeczeństwa na zadaniach długofalowego wzrostu gospodarczego. Twierdzi się również, że reżimy autorytarne są bardziej odporne na naciski grup interesów, które są produktem ubocznym demokracji i hamują wzrost.

Zwolennicy tezy o gospodarczej wyższości D nad nie-D twierdzą z kolei, że prawa własności prywatnej są lepiej zabezpieczone w warunkach demokracji (M. Olson, 1993; W. Niskanen, 1992). Twierdzenie to jest jednak oparte na bardzo szczególnym modelu funkcji użyteczności dyktatora. Nazwa, jaką dyktatorowi nadaje Mancur Olson, mówi sama za siebie: „*a stationary bandit*”. Przyjmuje on, że dyktator maksymalizuje swoje prywatne bogactwo i nic poza tym. Z przesłanki tej wyprowadzane są wszelkie wnioski dotyczące gospodarczej niższości nie-D w porównaniu z D. Nie mam żadnej sympatii dla dyktatorów, jednakże na gruncie metodologicznym nie mogę się powstrzymać od uwagi, że nie wszyscy dyktatorzy przypominają Bokasę. Interes własny nie zawsze może być sprowadzony do funkcji użyteczności, która ma tylko jedną zmienną: osobiste bogactwo. W grę mogą wchodzić także inne motywy, np. miłość własna, która może przyjąć formę próżności, pragnienia prestiżu, dążenia do osiągnięć itd. Założenie funkcji użyteczności jednostki, która — z racji swej pozycji instytucjonalnej — kieruje całym krajem, jest kluczowe dla wniosków wynikających z modeli systemów niedemokratycznych⁸. Nawet jednak

⁸ W zasadzie teorię zachowań gospodarczych reżimów dyktatorskich należałoby oprzeć na rozkładach prawdopodobieństwa różnych funkcji użyteczności dyktatorów. Empiryczna wartość wyjaśniająca wniosków wynikających z modeli powinna być mierzona prawdopodobieństwem wystąpienia dyktatorów maksymalizujących osobiste bogactwo, przemnożonym przez prawdopodobieństwo tego, że wybiorą oni sposób maksymalizacji tego bogactwa zakładany przez te teorie. Wydaje się, że iloczyn obu prawdopodobieństw jest bliższy zeru niż jedności.

przyjmując, że bogactwo osobiste jest głównym czynnikiem motywacyjnym, ale z zastrzeżeniem, że jest ono gromadzone tylko do pewnego pułapu, czyli przyjmując tzw. model wyboru zadowolającego w rozumieniu Simona (1959), można wyciągnąć odmienne wnioski niż wynikające z omawianych prac.

Zwolennicy tezy o ekonomicznej wyższości demokracji nad niedemokracją popełniają więc ten sam błąd logiczny co zwolennicy twierdzenia odwrotnego: traktują to, co jest specyficzne jedynie dla pewnych niedemokracji, w taki sposób, jakby było typową cechą całej tej klasy systemów politycznych. Kategorie odznaczające się wielkim wewnętrznym zróżnicowaniem traktują jak kategorie jednorodne. Wskazuje to na ograniczoną analityczną użyteczność prowadzenia analizy porównawczej w kategoriach alternatywy: D lub nie-D.

Powyższa uwaga sugeruje, że należałoby przeformułować problem zależności między typem systemu politycznego a wzrostem gospodarczym (i innymi aspektami wyników gospodarczych) oraz zbadać go w ramach nowego schematu analitycznego. Ten schemat powinien się opierać na teorii instytucjonalnych determinantów wzrostu gospodarczego, które kryją się za bezpośrednimi wyznacznikami szybkości rozwoju, takimi jak stopa inwestycji i tempo wzrostu produktywności. Należałoby powiązać rozmaite zmienne odnoszące się do sfery politycznej z instytucjonalnymi determinantami wzrostu gospodarczego. W niektórych przypadkach obydwa rodzaje czynników będą się na siebie nakładać; w innych należałoby opisać sprzężenie między zmiennymi systemu politycznego a owymi determinantami.

Zmienne polityczne nie powinny się ograniczać do generalnej dychotomii: demokracja — niedemokracja. Należy rozróżnić rozmaite wymiary zróżnicowania systemów demokratycznych, takie jak: 1) procedury podejmowania decyzji, rozpatrywane z punktu widzenia zakresu namysłu, jakiego dostarczają (zob. J. S. Fishkin, 1991), 2) typ konstytucyjnych uregulowań gospodarki, np. stopień ochrony wolności gospodarczych, czy charakter ewentualnych norm dotyczących skali i sposobu finansowania deficytu budżetowego, 3) siła grup interesu (zob. M. Olson, 1982). Należy też opracować zestaw zmiennych cech odnoszących się do systemów niedemokratycznych i powiązać owe zmienne — podobnie jak w przypadku właściwości ustrojów demokratycznych — z instytucjonalnymi wyznacznikami wzrostu gospodarczego.

Takie podejście ujawniłoby zapewne, że dla wzrostu gospodarczego nie jest szczególnie istotne generalne rozróżnienie demokracji i niedemokracji, lecz to, jaką odmianę systemu politycznego — w ramach jednej z tych dwóch kategorii — ma dany kraj. Zadanie badawcze polega na tym, aby ustalić, jakie tempo wzrostu gospodarki jest typowe lub osiągalne dla poszczególnych odmian⁹. Przypisując wskaźniki częstości owym systemowym wariantom, można by otrzymać statystyczne rozkłady tempa wzrostu gospodarczego, odpowiednio dla demokracji i niedemokracji¹⁰. Można pójść jeszcze krok dalej i interpretować owe wskaźniki częstości jako prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych odmian demokracji i niedemokracji¹¹.

Nawet powierzchowna obserwacja pokazuje, że reżimy niedemokratyczne są dużo bardziej zróżnicowane pod względem tempa wzrostu niż systemy demokratyczne. Wynika to, jak sądzę, z dwóch głównych przyczyn. Po pierwsze, same odmiany niedemokracji wykazują dużo większy rozrzut form niż odmiany demokracji. Po drugie, instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego, które nie są objęte definicją demokracji lub niedemokracji, ale im towarzyszą, są o wiele bardziej zróżnicowane w przypadku niedemokracji. Ten większy zakres zmienności zmiennych określających musi oczywiście wywoływać większe zróżnicowanie zmiennej określanej, czyli tempa rozwoju gospodarki. Owo zróżnicowanie dotyczy szczególnie zakresu wolności gospodarczej, czynnika, który ma kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Czynnikiem ten można ujmować poprzez typ reżimu przedsiębiorczości i związaną z nim strukturę własności

⁹ Typowe tempo wzrostu odpowiadałoby średnim możliwościom wzrostu danej systemowej odmiany, tempo osiągalne zaś — jej możliwościom maksymalnym. Różnicę między tymi dwoma tempami można tłumaczyć zróżnicowaniem bieżącej polityki gospodarczej, możliwym przy danym wariantcie. Można oczekiwać, że skala owego zróżnicowania jest większa przy wariantach niedemokratycznych niż demokratycznych, gdyż przy tych pierwszych większe jest pole oddziaływania różnic w czynnikach osobowościowych na szczytach władzy.

¹⁰ Te wskaźniki częstości można oprzeć na odsetkach krajów stanowiących empiryczne odpowiedniki poszczególnych odmian.

¹¹ Przemnażając owe wskaźniki prawdopodobieństwa przez tempa wzrostu, ustalone dla poszczególnych odmian demokracji i niedemokracji, otrzymalibyśmy wartości oczekiwane owych temp w rozumieniu rachunku prawdopodobieństwa. Prawdopodobieństwo wystąpienia niektórych odmian systemu niedemokratycznego (np. „azjatyckich tygrysów”) może być na tyle niskie, że ich bardzo wysokiemu tempu wzrostu może towarzyszyć niska wartość oczekiwana tego tempa.

(zob. rozdział 6). Systemy niedemokratyczne współwystępują z wszystkimi formami tych zmiennych: 1) z zamkniętym reżimem przedsiębiorczości i socjalistyczną strukturą własności zdominowaną przez przedsiębiorstwa państwowe (socjalizm nakazowo-rozdzielczy); 2) z zamkniętym reżimem przedsiębiorczości i strukturą własności zdominowaną przez — przynajmniej formalne — samorządowe firmy pracownicze (socjalizm „rynkowy” typu jugosłowiańskiego); 3) z restrykcyjnym reżimem przedsiębiorczości i mieszaną strukturą własności (autokracje populistyczne, które istniały do niedawna w Ameryce Łacińskiej); 4) z otwartym reżimem przedsiębiorczości i kapitalistyczną strukturą własności. Ta ostatnia kategoria obejmuje prokapitalistyczne autokracje, jakie istniały do niedawna we Wschodniej Azji i osiągały — przy tej formie instytucjonalnej — bardzo szybkie tempo wzrostu; w części z nich, np. w Korei Południowej i Tajwanie, nastąpiła w latach dziewięćdziesiątych demokryzacja.

Natomiast jeśli pominąć kraje postsocjalistyczne, można stwierdzić, że systemy demokratyczne współistniały tylko z dwoma wariantami reżimu przedsiębiorczości i struktury własności: z liberalnym reżimem i kapitalistyczną strukturą (przypadek krajów OECD i nowo zdemokratyzowanych „azjatyckich tygrysów”) oraz z restrykcyjnym reżimem przedsiębiorczości i mieszaną strukturą własności (np. Indie do czasu niedawnej liberalizacji). Wydaje się, że również inne instytucjonalnie uwarunkowane determinanty wzrostu gospodarczego, np. stabilność makroekonomiczna, system podatkowy, typ i rola związków zawodowych oraz stowarzyszeń biznesu, mogą być dużo bardziej zróżnicowane przy niedemokracji niż w połączeniu z demokracją.

Nie da się wykluczyć, że istnieje pewna odmiana reżimu niedemokratycznego, np. azjatycka autokracja prokapitalistyczna, która jest zdolna do szybszego rozwoju niż jakakolwiek odmiana demokracji. Ale jest to tylko hipoteza, którą należy zweryfikować, porównując np. — w odpowiedni metodologicznie sposób — wzrost gospodarczy niedemokratycznych krajów Azji Wschodniej w okresie 1960–1990 z tempem wzrostu niektórych szybko rozwijających się krajów demokratycznych w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych (np. Japonia, Niemcy Zachodnie, Włochy). To porównanie ujawniłoby, jak myślę, zespół wspólnych instytucjonalnych wyznaczników w obu grupach krajów. Chodzi mi tu o wyjątkowo duże nagromadzenie instytucjonalnych fundamentów wzrostu gospodarczego: wyjątkowo liberalnego

reżimu przedsiębiorczości oraz kapitalistycznej struktury własności z dużą rolą klasycznych firm prywatnych, niskim stosunkiem podatków do dochodu narodowego, elastycznym rynkiem pracy itp.

Inne porównanie, które może rzucić światło na zależność między typem systemu politycznego (demokracja – niedemokracja) a wzrostem gospodarczym, powinno dotyczyć wyników gospodarczych „azjatyckich tygrysów” sprzed demokryzacji oraz już w ramach demokracji. Robiąc takie porównanie trzeba, oczywiście, uwzględnić wpływ różnic w początkowym poziomie rozwoju oraz w zewnętrznych warunkach gospodarowania.

Nie chcę uprzedzać wyników proponowanych badań. Chciałbym natomiast sformułować warunkowe twierdzenie: ewentualna wyższość szybko rosnących krajów niedemokratycznych nad szybko rozwijającymi się krajami demokratycznymi wynikałaby z większej zdolności tych pierwszych do osiągnięcia bardzo wysokiej stopy oszczędności i inwestycji bez uszczerbku dla tempa wzrostu produktywności. Można oczekiwać, że ten drugi czynnik będzie się podobnie kształtował w obu grupach krajów — jako wynik podobnie szerokiego zakresu wolności gospodarczej. Gdyby więc wyjątkowo szybko rozwijające się niedemokracje miały przewagę nad wyjątkowo szybko rosnącymi demokracjami, to byłoby to spowodowane szczególną zdolnością do mobilizowania społecznych oszczędności.

Pamiętajmy jednak, że jest to tylko hipoteza, która może być potwierdzona lub obalona. Nawet gdyby wytrzymała ona test falsyfikacji, nie oznaczałoby to, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które po 1989 roku rozpoczęły przejście zarówno do demokracji jak i do kapitalizmu, powinny zrezygnować z demokracji w nadziei, że przyspieszą wzrost swojej gospodarki.

Jest kilka powodów, aby odrzucić takie stanowisko. Po pierwsze, demokracja — chociaż nie jest w stanie zastąpić znaczenia kapitalizmu dla gospodarki — odgrywa ogromną rolę pozagospodarczą: zapewnia we współczesnych warunkach najwyższy stopień społecznej legitymizacji tych, co rządzą, oraz w najwyższym stopniu szanuje godność rządzonych. Po drugie, jakakolwiek próba przechodzenia do reżimu niedemokratycznego z pozycji niedojrzałej demokracji, panującej w Europie Środkowo-Wschodniej (czy jakiegokolwiek demokracji), wcale nie doprowadziłaby do powstania sprawnej gospodarki typu wschodnioazjatyckiego. Ten typ jest bowiem bardzo rzadki i może powstać tylko w szczególnych warunkach. Odchodzenie od demokracji musiałoby się najprawdopodobniej zakończyć populistyczną dykta-

tura, która byłaby dla gospodarki znacznie gorsza niż niedojrzała demokracja. A zatem wnioski dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej są jasne: Powinny one wzmacniać system demokratyczny, m.in. przez procedury zwiększające rolę namysłu przy demokratycznym podejmowaniu decyzji, przez wprowadzenie konstytucji ograniczającej zakres populistycznej polityki, przez prawo wyborcze, które zredukuje nadmierną liczbę postaci politycznych, itp. Takie reformy, zwiększając racjonalność decyzji podejmowanych w polityce, przyspieszą przechodzenie do sprawnego kapitalizmu, a to z kolei wzmocni demokrację.

Bibliografia

K. Adato *The Incredible Shrinking Sound Bite*, Joan Shorenstein Baronce Center of the John F. Kennedy School of Government, Research Paper No. 2, June, Cambridge, Mass. 1990.

A. Alesina, R. Perotti *The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature*, „The World Bank Economic Review” 1994, t. 8, nr 3, s. 351–372.

R. Dahl *Democracy and Its Critics*, Yale University Press, New Haven, Conn. 1989.

J. S. Fishkin *Democracy and Deliberation: New Directions for Democratic Reform*, Yale University Press, New Haven—London 1991.

S. P. Huntington *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, University of Oklahoma Press, Oklahoma City—London 1991.

J. F. Helliwell *Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4066, May 1992.

A-C. Lindbeck *The Political Economy of the New Left*, Harper and Row, New York 1977.

L. von Mises *Socialism: an Economic and Sociological Analysis*, Yale University Press, New Haven 1951.

A. Przeworski, F. Limongi *Political Regimes and Economic Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1993, t. 7, nr 3, s. 51–69.

W. A. Niskanen *Autocratic, Democratic, and Optimal Government*, paper submitted to the Third Schumpeter Prize Competition, March 1992 (materiał powielony).

M. Olson *Dictatorship, Democracy and Development*, „American Political Science Review” 1993, t. 87, nr 3, s. 567–576.

M. Olson *The Rise and Decline of Nations, Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven, Conn. 1982.

G. W. Scully *Rights, equity and economic efficiency*, „Public Choice” 1991, nr 68, s. 195–215.

A. Shleifer *The Politics of Market Socialism*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, t. 8, nr 2, s. 165–176.

L. Sirowy, A. Inkeles *The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review*, „Studies in Comparative International Development” 1990, t. 25, nr 1, s. 126–157.