

Jadwiga Staniszkis

Systemowe uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstwa przemysłowego w Polsce

Przegląd Socjologiczny / Sociological Review 32/2, 119-139

1980

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JADWIGA STANISZKIS

SYSTEMOWE UWARUNKOWANIA FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWEGO W POLSCE

Przypadkowe na pozór i żywiołowe zjawiska, determinujące funkcjonowanie przedsiębiorstwa przemysłowego, tworzą — gdy im się uważniej przyjrzeć — trzy porządki dynamiczne o wyraźnej logice. Rytm funkcjonowania i wewnętrznych transformacji systemu gospodarczego współczesnej Polski wyznaczany jest bowiem, moim zdaniem, przez trzy procesy:

- cykle rozwojowe;
- dążenia totalizacyjne rządzącego Centrum, którym towarzyszą — ograniczone zresztą bardzo i selektywne — próby detotalizacji, czyli samoograniczenie się władzy;
- utrwalanie się nowej tożsamości systemu społeczno-gospodarczego, gdy artefaktowe rozwiązania instytucjonalne wprowadzone pod koniec lat czterdziestych w sposób arbitralny lub w drodze mechanicznego kopiowania, często nie dostosowane do ekonomicznych i kulturowych realiów naszego kraju, stanowiące początkowo luźny agregat cech, nabrały stopniowo systemowości. Rozwiązania te obrosły bowiem w miarę upływu czasu w mechanizmy kompensacyjne i wtórne wzmocnienia, które nie tylko uczyniły ich funkcjonowanie możliwe, ale również zapewniły ich trwałość. Wróć do tego problemu w dalszej części artykułu. W tym miejscu pragnę tylko podkreślić, że ów proces utrwalania się nowej tożsamości systemu dopełnił się stosunkowo niedawno i wyjaśnia — jak mi się wydaje — obserwowaną aktualnie charakterystyczną parabolę, gdy przy wszystkich różnicach wyraźnie wystąpiły w systemie instytucji i w klimacie społecznym zjawiska, przypominające wczesne lata pięćdziesiąte.

Wszystkie trzy wspomniane wyżej procesy: cykle, ciąg totalizacja — detotalizacja, wreszcie — nabierane przez system tożsamości, wyrosły, jak zobaczymy dalej, z jednego pnia, splatają się z sobą i wzmacniają

nawzajem. Każdy z tych procesów posiada przy tym jednak własną odrębną, wewnętrzną logikę, pozwalającą mówić w pewnym stopniu o endogennym (samonapędzającym się) charakterze tych procesów. Ów endogeny, dialektyczny charakter polega na tym, że aktualna faza każdego z owych procesów niesie w sobie zapowiedź fazy następnej, sama zaś jest efektem sprzeczności i napięć fazy poprzedzającej.

Konkretnie — jak zobaczymy dalej — pierwszy etap każdego cyklu ekonomiczno-politycznego, w miarę rozwoju i nasilania się konstytutywnej dla tego etapu sprzeczności między niezrównoważonym wzrostem a funkcjonalnymi wymogami wyznaczanymi przez potrzeby społeczne i obiektywne prawa ekonomii, przywołuje siły, które muszą doprowadzić do punktu zwrotnego (kryzysu) i drugiego etapu cyklu. Z kolei ów etap drugi ze swoimi tendencjami stagnacyjnymi i niezmiennymi mechanizmami instytucjonalnymi przywołuje niejako nawrót tendencji charakterystycznej dla etapu pierwszego.

Endogeny charakter drugiego z wymienionych wyżej procesów (totalizacja — detotalizacja) wiąże się z kolei z faktem, iż tendencje detotalizacyjne są — jak zobaczymy dalej — wyrazem wysiłków kierującego Centrum, aby uniknąć pułapek, które samo sobie stworzyło w procesie totalizacji.

Równocześnie jednak wysiłki te są źródłem nowych napięć (np. szczybla wykonawczego) i — w efekcie — przyczyną wzmocnienia się presji w kierunku ponownej totalizacji. I tutaj cały proces napędzany jest przez mechanizm sprzeczności, tym razem jest to wewnętrzna sprzeczność wbudowana w praktykę polityczną, wychodząca z ekstensywnej filozofii władzy. Praktyka oparta na tej filozofii w miarę swojego rozwoju prowadzi bowiem do efektów odmiennych od zamierzonych (gdy władza, wkraczająca we wszystkie sfery, staje się władzą coraz słabszą, coraz bardziej zależną od instytucji transmisji, pozbawioną rzeczywistej mocy egzekwowania swoich poleceń i stopniowo wrastającą w świat fikcji, bo pozbawioną kontaktu z rzeczywistością).

Wreszcie trzeci proces, proces zdobywania przez system tożsamości (można by zaryzykować powiedzenie — proces dokonywania się rewolucji), polega na stopniowym redukowaniu napięć wewnętrznych niespójnej początkowo i opartej na arbitralnie przyjętych założeniach konstrukcji. Inaczej mówiąc, jest to proces przekształcania się agregatu w system.

Trzeba w tym miejscu podkreślić, iż owo redukovanie wewnętrznych napięć artefaktowej konstrukcji odbywa się za cenę wysokich kosztów sprawnościowych i społecznych.

Zanim przejdę do bardziej szczegółowego omówienia trzech wymienionych wyżej procesów, pragnę zwrócić uwagę na dwojaki sposób posłużenia się w analizie elementami teorii Marksa. Wykorzystałam

swoich rozważaniach marksistowski analityczny model sprzeczności, polegającej na takiej logice systemu, która w miarę swojego rozwoju przywołuje siły społeczne i mechanizmy obracające się przeciwko niej samej. Taki właśnie charakter ma zarówno sprzeczność leżąca u podstaw cyklicznego charakteru rozwoju gospodarczego, jak i sprzeczność napędzająca ciąg totalizacja — detotalizacja.

Ponadto posłużyłam się marksistowską koncepcją kryzysu gospodarczego jako swoistego momentu regulacji systemu. Taka koncepcja kryzysu została sformułowana między innymi w *Kapitale*, gdzie kryzys w gospodarce kapitalistycznej rozpatrywany był jako moment kulminacji samoniszczonej się logiki systemu, a równocześnie jako swoista przerwa w realizowaniu się tej logiki, pozwalająca na podjęcie decyzji nadzwyczajnych, obniżających na moment napięcia. Zabieg obniżenia napięcia umożliwiał przy tym reprodukcję owej logiki. Kryzysy w gospodarce socjalistycznej, mimo iż ich geneza jest całkowicie odmienna, pełnią moim zdaniem podobną funkcję regulacyjną wobec systemu gospodarczego. dopełnieniem powyższych rozważań, koniecznym, aby spełniły one wszystkie kanony analizy typu marksistowskiego, winno być odszukanie w strukturze społecznej grup i klas, będących operatorami powyższych mechanizmów. W moich dzisiejszych rozważaniach — ze względu na brak miejsca — nie będzie jednak tego typu analizy.

Przejdę teraz do bardziej szczegółowego omówienia zasygnalizowanych na wstępie procesów.

Tabela 1. Ogólne cykle rozwojowe w Polsce
Według obliczeń G. Kołodko, „Gospodarka Planowa”, 1979, marzec

Wyszczególnienie	I cykl (1950—1957)		II cykl (1958—1968)		III cykl (1969—1975)		IV cykl
	faza I 1950—1953	faza II 1953—1957	faza I 1958—1963	faza II 1964—1968	faza I 1969—1970	faza II 1971—1975	faza I 1976—1977
Dochód narodowy	9,8	9,1	5,4	7,1	4,0	9,8	5,9
Akumulacja	27,2	4,1	7,1	9,2	3,2	19,0	-0,9
Inwestycje	21,3	5,8	9,6	10,7	4,6	20,7	2,5
Spożycie	5,6	12,3	4,2	5,8	4,6	8,7	7,8
Obroty handlu zagranicznego	6,7	5,5	14,2	9,8	9,4	13,3	6,0

Najogólniej mówiąc każdy cykl rozwojowy (a jak wynika z obliczeń G. Kołodko¹, znajdujemy się obecnie w V takim cyklu) ma dwie fazy

¹ G. Kołodko, „Gospodarka Planowa”, 1979, marzec.

o przeciwstawnej charakterystyce (tabela). Fazy te są przedzielone punktem zwrotnym w postaci sytuacji kryzysowej. Faza pierwsza cechuje się wysokim udziałem akumulacji (i inwestycji) w podziale dochodu narodowego, przy przewadze inwestycji w działach gospodarki wytwarzających środki produkcji. Fazę tą cechuje stagnacja w sferze płac; wzrost dochodów rodzin łączy się bowiem nie tyle z podwyżkami, ile z pełnym zatrudnieniem, dwuetatowością, dużą aktywizacją zawodową kobiet i pracą w godzinach nadliczbowych. Druga faza (w typowym cyklu) cechuje się zmniejszonym udziałem akumulacji i inwestycji w podziale dochodu narodowego, a także odmienną strukturą tych ostatnich (nieco większy udział inwestycji w działach produkujących środki konsumpcji). W tej fazie cyklu rosną również płace. Warto podkreślić, że zmiana poszczególnych cech fazy pierwszej cyklu nie następuje w jednym momencie zwrotnym. Można tu zaobserwować charakterystyczne przesunięcie. Udział akumulacji i inwestycji w podziale dochodu zmniejsza się bowiem po nadzwyczajnych rewizjach planu gospodarczego dokonywanych w czasie kryzysu ekonomicznego, zaś wzrost płac ma miejsce dopiero pod naciskiem sił społecznych w czasie kryzysu politycznego, oddzielonego okresem ok. 1,5—2 lat (1956 r. — po kryzysie ekonomicznym w 1954 r. 1970 r. — po kryzysie 1968 r.).

Inne dające się zaobserwować regularności cykli rozwojowych to rosnąca amplituda wachnięć udziału inwestycji i akumulacji w podziale dochodu (a więc i rosnący koszt samego manewru). Dla porównania — największa amplituda w przeszłości (1954 roku) wynosiła przejście od corocznego wzrostu udziału inwestycji średnio o 14,8 punkta w I fazie cyklu do corocznego spadku o 6,6 punkta w II fazie. W obecnym cyklu wachnięcie było większe (od 20,7 punktowego corocznego przyrostu inwestycji w I fazie, do rocznego spadku rzędu 2,5 punkta w latach 1976—1977 i o ok. 11 punktów w latach 1978—1979).

Trzecią dającą się zaobserwować prawidłowością jest pojawienie się z jednej strony tendencji do rytualizowania kryzysów politycznych, z drugiej zaś charakterystycznej filozofii kierowania nastawionej na kryzysy, w sferze zarządzania gospodarką. W ramach tej „filozofii” kryzysy postrzega się (i to na różnych szczeblach — od Centrum do przedsiębiorstwa) jako sytuacje quasi-normalne (bo nieuniknione) i próbuje się je rozgrywać dla własnych celów.

Kryzys ekonomiczny w planującej (bo trudno — przy tak olbrzymim nasileniu procesów żywiołowych i dryfowaniu systemu powiedzień planowanej) gospodarce oznacza, iż sama gospodarka sygnalizuje skutki sprzeczności między prowadzoną polityką gospodarczą a zasadami zrównoważonego wzrostu. Innymi słowy, kryzys ekonomiczny jest momentem,

gdy sama gospodarka odrzuca określony model polityki ekonomicznej. Wymienimy kilka wskaźników owego odrzucenia.

1. Gwałtowne obniżenie efektywności inwestycji. Na przykład w czasie kryzysu w latach 1962/1963 wyglądało to następująco: wskaźnik efektywności inwestycji (wzrost dochodu narodowego na zainwestowaną złotówkę) przed kryzysem, w roku 1960/1961 wynosił 0,387, aby w roku następnym spaść do 0,254.

2. Gwałtowny spadek stopy wzrostu dochodu narodowego (mimo rosnącego poziomu akumulacji i inwestycji). Najdrażystniejsza w tym względzie sytuacja wystąpiła w Czechosłowacji w 1963 roku, gdy udział akumulacji w podziale dochodu narodowego wynosił 25%, a wskaźnik wzrostu dochodu w tym samym czasie był minusowy i wynosił $-2,2\%$.

3. Wzrastające trudności w sferze zaopatrzenia w surowce i kooperacji między przedsiębiorstwami. Sygnałami owych trudności jest gwałtownie wzrastająca ilość sporów w komisjach arbitrażowych dotyczących niedotrzymania warunków umowy, a także wzrastające procentowe odchylenia w wykonaniu planów kwartalnych w przedsiębiorstwach (przestoje z powodu braku surowców). Prowadzi to do swoistego błędnego koła, ponieważ niewykonanie planów przez jedno przedsiębiorstwo pogłębia kłopoty w innych, będących np. ich odbiorcami, np. wskaźnik przestojów w polskim przemyśle w latach 1974—1978 wahał się (w zależności od branży) od 10 do 30% czasu pracy².

4. Spadek wskaźnika produktywności środków trwałych w przemyśle (relacja środków trwałych brutto w cenach bieżących do produkcji czystej w cenach stałych). Tak więc np. w latach 1974—1977 (pełzający kryzys ekonomiczny) obserwujemy stały spadek wskaźnika produktywności łącznie o 4%. Świadczy to nie tylko o przestojach w związku z napięciami kooperacyjnymi, ale też o nasilającym się zjawisku petryfikacji kapitału na skutek błędów alokacji³.

5. Rosnące napięcia na rynku dóbr konsumpcyjnych związane z brakiem równowagi rynkowej i procesami inflacyjnymi.

Pragnę w tym miejscu jeszcze raz podkreślić, że opisany wyżej kryzys jest momentem odrzucenia określonej polityki ekonomicznej przez samą gospodarkę, nie zaś przez społeczeństwo (np. przez ruch protestacyjny). W czasie kryzysów ekonomicznych społeczeństwo jest bowiem sfrustrowane, ale milczące⁴. Z perspektywy przedsiębiorstwa sygnałami zbliżania się punktu zwrotnego (kryzysu) jest rosnąca gwałtownie pod

² A. Żuk, referat na konferencję „Jakościowe czynniki wzrostu”, SGPIŚ, marzec 1979.

³ Obliczenia A. Żuka na podstawie „Rocznika Statystycznego Przemysłu”, GUS, 1976, s. 96, 98 i 319, oraz „Rocznika Statystycznego” GUS, 1978, s. 116 i 140.

⁴ Rozważania nie dotyczą momentu kryzysowego, w którym znajdujemy się aktualnie — artykuł był pisany jesienią 1979 r.

koniec I fazy cyklu ilość dyrektyw, limitów, nakazów oraz nasilenie się zmian kadrowych na średnich szczeblach kierowania. Są to sposoby, przy pomocy których Centrum usiłuje przezwyciężyć skutki braku równowagi i samodławienia się gospodarki. Zabiegi te w przeszłości okazywały się zresztą nieskuteczne, każdorazowo bowiem przeważało zjawisko „odrzućcia” przez gospodarke dotychczasowej polityki gospodarczej.

Owo odrzucenie polityki ekonomicznej przez gospodarke polską oznaczało za każdym razem, iż tendencja do reprodukowania się *artificial reality* (niezrównoważonej, samodławiającej się struktury gospodarczej, nie weryfikowanej przez obiektywne mechanizmy ekonomiczne) napotykała bariery nie do pokonania (strukturalne, wąskie gardła).

Sytuacja kryzysu jest równocześnie momentem kulminacji mechanizmu sprzeczności (niekontrolowany wzrost *artificial reality* versus ekonomiczne prawo zrównoważonego wzrostu) i momentem zatrzymania na chwilę owego mechanizmu. W czasie sytuacji kryzysowej grupa rządząca podejmuje bowiem decyzje nadzwyczajne, w b r e w właściwej dla okresów międzykryzysowych tendencji do reprodukowania samodławiającej się struktury. Te decyzje nadzwyczajne to przede wszystkim zrewidowanie w dół (obniżenie) planów inwestycyjnych oraz przesunięcie środków między sektorami (a więc „odkorkowanie” niejako na moment wąskich gardeł w systemie gospodarczym). Owe zabiegi nadzwyczajne (rewizje planów inwestycyjnych, zawieszanie rozpoczętych budów i wstrzymywanie planowanych zakupów importowych) dokonywane są najczęściej w środku cyklu inwestycyjnego. Są to przy tym często cięcia dokonywane w sposób mechaniczny (np. wszędzie obcina się import dewizowy, niezależnie od oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z takiego importu). Posunięcia te, kosztowne ekonomicznie i społecznie, redukują jednak na moment zjawisko samodławienia się gospodarki. Na tych bowiem budowach, które utrzymały się w planie, napięcia po owych rewizjach planu gospodarczego są mniejsze i dopływ środków bardziej rytmiczny.

Jakie są przyczyny cykli ekonomicznych w gospodarce polskiej?

Myślę, że leżą one w sferze polityki i związane są przede wszystkim z trybem kierowania gospodarką i państwem. Druga grupa przyczyn wiąże się moim zdaniem z wulgarną interpretacją ekonomicznej i społecznej doktryny marksistowskiej. Uderzający przy tym jest stopień, w jakim system instytucjonalny stanowiący projekcję doktryny zobiektywizował się, zaś uczestnicy zapomnieli nieomal o ideologicznych korzeniach poszczególnych rozwiązań. Ideologia zakłeta w system instytucji i procedury decyzyjne przetrwała przy tym wszystkie zmiany i rewizje dokonane w sferze werbalnej. Przykładowo — nauki społeczne

w krajach socjalistycznych już dawno zakwestionowały tezę o automatycznym zlikwidowaniu wszystkich konfliktów w momencie upaństwowienia środków produkcji. Jednak — w dalszym ciągu — podstawową kategorią planowania jest tzw. interes ogólny społeczeństwa, zaś procedury planistyczne opierają się na założeniu jednorodności potrzeb gospodarujących podmiotów. W tej sytuacji różnice interesów nie uwzględnione w procesie planowania wkraczają w sposób żywiołowy w toku dezagregacji planu, gdy przedsiębiorstwa rozbijają kategorie ogólne na wygodne dla siebie asortymenty produktów. Dzieje się to najczęściej kosztem równowagi gospodarczej. A oto inny przykład: procedury i techniki liczenia kosztów w przemyśle i ustalania cen oparte są na marksistowskiej teorii wartości jako wielkości proporcjonalnej do nakładów pracy społecznie niezbędnej. Takie podejście, być może analitycznie płodne, w momencie gdy staje się podstawą procedur ustalania cen, prowadzi w praktyce gospodarowania do ekspansji nakładów. Przejaskrawiając — w przedsiębiorstwach rozliczanych za osiągniętą wartość produkcji (gdy ta ostatnia jest proporcjonalna do wysokości nakładów) maksymalizacja nakładów staje się celem. Prowadzi to do nekającego polską gospodarkę marnotrawstwa i niegospodarności. Przyczyn tych zjawisk szuka się w sferze motywacji, zapominając, że leżą one dużo głębiej — w filozofii gospodarki, zakłętej w instytucjach i procedurach.

Marksistowska wykładnia prawa wartości odrzuca bowiem programowo uwzględnianie roli sfery realizacji (rynku), którą traktuje jedynie jako źródło odchyień (w górę lub dół) ceny od wartości. Teoria marksowska była sformułowana dla opisu gospodarki kapitalistycznej, w której rynek istniał. W warunkach gospodarki socjalistycznej teoria ta stała się jednak nie tyle narzędziem analizy, ile teoretyczną podstawą do zlikwidowania mechanizmu rynkowego. Prawdą jest, iż to praca, a nie wymiana jest źródłem wartości. Przy doskonałej konkurencji reguły wymiany stanowią jednak wyraz obiektywizacji różnych nakładów pracy i wyznaczają relacje wartości. Inny sposób obiektywizacji nakładów pracy, możliwy do masowego zastosowania w praktyce gospodarczej, jak dotychczas praktycznie nie istnieje. Likwidacja mechanizmu rynkowego nie tylko więc uniemożliwia obiektywizację efektywności nakładów, ale doprowadziła do arbitralności przy ustalaniu podstawowych kategorii semantyki ekonomicznej (cena pracy, cena produktu) i w konsekwencji do artefaktowego charakteru takich kategorii, jak zysk czy efektywność gospodarowania. Kategorie te porównują bowiem wartości ustalone nie tyle w efekcie działania obiektywnego mechanizmu ekonomicznego, ile w drodze przetargów między władzą centralną a przedsiębiorstwem. Jeżeli dodamy, że dzieje się to w warunkach znacznej monopolizacji gospodarki, to jasne jest, że stopień arbitralności przy ustala-

niu owych kategorii (i artefaktowość całej semantyki ekonomicznej) musi być znaczny. Wysoki stopień monopolizacji gospodarki socjalistycznej jest zresztą również przede wszystkim zjawiskiem politycznym. Grupa rządząca założyła bowiem, że łatwiej jej będzie centralnie kierować gospodarką o branżowej strukturze, gdy branże (w istocie monopole) łączą w wielkie bloki wszystkie przedsiębiorstwa wytwarzające określony typ produktu.

Wśród przyczyn tendencji centralizacyjnych należy wymienić nie tylko ekstensywną (totalizującą) filozofię władzy, ale też charakterystyczną utopię, którą proponuję określić mianem utopii totalitarnej. Cechowała ją wizja szybkich przekształceń struktury gospodarczej i społecznej. Właśnie owym przekształceniom miała służyć pełna mobilizacja wszystkich zasobów w dyspozycji jednego ośrodka decyzyjnego. Tak wysoki stopień centralizacji, aby był organizacyjnie możliwy, wymagał jednak przedtem zniszczenia systemowości gospodarki — i to zarówno w sensie obiektywnym (atomizacja, zerwanie powiązań poziomych), jak i procesowym. W tej ostatniej sferze chodziło o zlikwidowanie samoregulatorów ekonomicznych, które — jako swoiste automatyzmy — nie poddawały się kontroli politycznej. Trudno jednak zlikwidować obiektywne prawa ekonomiczne. Decyzje podejmowano jednak tak, jakby te prawa w gospodarce socjalistycznej nie obowiązywały. Faktycznie działały one nadal, zostały jednak wypchnięte niejako ze sfery instytucjonalnej, gdzie podejmowane decyzje, nie miały również — jak widzieliśmy — wpływu na ustalanie podstawowych kategorii semantyki gospodarczej. W tej sytuacji jedyną formą przejawiania się tych praw stały się cyklicznie powtarzające się kryzysy, gdy sama gospodarka sygnalizowała sprzeczność między arbitralnie ustaloną polityką gospodarczą a ekonomiczną normą zrównoważonego wzrostu. Jak już wspomniałam, sztuczność całej semantyki ekonomicznej uniemożliwia praktycznie obiektywizację efektywności nakładów ponoszonych w gospodarce. Możliwa jest tylko niesłychanie intuicyjna ocena tej efektywności. Nie można też oceniać skuteczności działań cząstkowych. Jedyną dostępną formą weryfikacji (negatywnej) było do niedawna w sytuacji kryzysu ekonomicznego odrzucenie polityki gospodarczej przez samą gospodarke. „Odrzucenie” to przejawiało się poprzez wystąpienie pięciu omówionych wcześniej wskaźników. Ostatnio (w związku z oparciem rozwoju gospodarczego w Polsce w latach siedemdziesiątych na kredytach zagranicznych) takim mechanizmem weryfikującym efektywność (ale znów nie odcinkowo, lecz globalnie, i znów negatywnie) stały się trudności spełnienia warunków spłaty zadłużeń. Niemożliwość obiektywizacji nakładów stanowi zresztą pułapkę dla samej grupy rządzącej. Jest jej bowiem niesłychanie trudno powiedzieć

„nie” na oddolne, płynące ze strony przedsiębiorstw, żądania dodatkowych środków. Ocena odcinkowa jest bowiem, jak już wskazywałam, niemożliwa. Ułatwia to przedsiębiorstwom realizowanie ich strategii ekstensywnego inwestowania. Warto w tym miejscu podkreślić, że owa strategia ma swoje źródła nie tyle w motywacjach ekonomicznych (centralizacja zniszczyła bowiem na poziomie przedsiębiorstwa motywacje i mechanizmy akumulowania kapitału), ile w interesach organizacyjnych. Bycie w trakcie inwestowania jest bowiem, z punktu widzenia kierownictwa przedsiębiorstwa, wygodną sytuacją organizacyjną. Pozwala bowiem na odwołanie momentu oceny przez zwierzchników (argument, iż „jeszcze nie uruchomiliśmy pełnych zdolności produkcyjnych”), stanowi źródło dodatkowych środków na bieżące funkcjonowanie, wreszcie dostarcza dodatkowych atutów przetargowych w stosunkach z władzami lokalnymi i w relacjach wewnątrz przedsiębiorstwa. Stosunkowo słabej kontrze grupy rządzącej na oddolne tendencje do ekstensywnego inwestowania sprzyja — obok trudności powiedzenia „nie” — także szereg dodatkowych czynników, związanych z klimatem społecznym, w jakim działa owa grupa, i jej filozofią władzy. Należy tu wymienić przede wszystkim:

- milczące założenie o integrującej funkcji napiętego planowania;
- psychologiczną potrzebę sukcesu; ów sukces ma stanowić z jednej strony rekompensatę za brak legitymacji prawnej w momencie objęcia władzy, z drugiej stanowić punkt we współzawodnictwie z krajami kapitalistycznymi;
- wewnętrzne walki o władzę; każda frakcja „kupuje” bowiem sobie oddolne poparcie różnych grup interesu przy pomocy dóbr materialnych (i inwestycyjnych), którymi, z urzędu niejako, dysponują jej członkowie, rozsiani na różnych stanowiskach w centralnym aparacie politycznym i gospodarczym.

Wszystkie trzy wymienione wyżej czynniki sprzyjają nadmiernemu, inwestowaniu, zakłócającemu równowagę gospodarczą.

Należy w tym miejscu podkreślić, że tzw. interes ogólny społeczeństwa, teoretycznie stanowiący cel gospodarowania, jest fikcją przesłaniającą przetargowy charakter planowania. Rzeczywistą funkcję kierunkową w procesie planowania stanowi (nigdy zresztą nie spełnione) dążenie do równowagi między działaniami a kontradziałaniami stron (czyli między decyzjami i nakazami grupy rządzącej a mechanizmami obronnymi i naciskami przedsiębiorstw). Jeśli chodzi o interesującą nas w tym miejscu sferę inwestowania, owa krzywa równowagi między presjami przedsiębiorstw i kontradziałaniami grupy rządzącej trwale ukształtowała się w toku praktyki gospodarowania na poziomie *przeinwestowania* (czyli takiego inwestowania, które musi doprowadzić do wystą-

pienia wąskich gardel i zjawiska samodławienia się gospodarki). Takie, a nie inne empiryczne ukształtowanie się relacji Centrum — przedsiębiorstwa jest zarówno skutkiem opisanych wyżej trudności powiedzenia „nie” przez Centrum i jego pokrętnych intencji, jeśli chodzi o inwestowanie, jak i silnej presji ze strony przedsiębiorstw. Właśnie owo przeinwestowanie, charakterystyczne dla I fazy każdego cyklu, prowadzi do poważnych zakłóceń równowagi gospodarczej (rynkowej, surowcowej, handlu zagranicznego) i — w efekcie — do takiego nasilenia napięć (kryzysu), że grupa rządząca czuje się zmuszona do podjęcia decyzji nadzwyczajnych.

Drugim, obok przeinwestowania, czynnikiem, zakłócającym równowagę gospodarczą, jest samo planowanie w jego obecnej formie proceduralnej i instytucjonalnej. W gospodarce socjalistycznej planowanie funkcjonuje jako fetysz. Zapomniano bowiem, że nie tyle samo planowanie, ile planowanie w racjonalnym systemie instytucji sprzyja efektywności gospodarowania. Owa racjonalność jest niemożliwa, gdy procedury planowania oparte są na dwóch zmistyfikowanych założeniach: możliwości określenia „interesu ogólnego społeczeństwa” z jednej strony i braku konfliktów między podmiotami gospodarującymi z drugiej. Oba doktrynalne założenia zostały wprawdzie uchylone w sferze werbalnej, nie zmieniono jednak instytucji i nie zrewidowano procedur decyzyjnych. Prowadzi to do sytuacji, iż różnice interesów przejawiają się w postaci nieformalnych przetargów i to nie tylko w okresie budowania planu, ale aż do ostatniego dnia jego realizacji. Odbywa się to kosztem wzrostu żywności i kosztem równowagi gospodarczej.

Planowanie gospodarcze w Polsce w swojej obecnej instytucjonalnej i proceduralnej formie przyczynia się do anarchizacji gospodarki także i z innych powodów. Należy tu wymienić przede wszystkim nieoczekiwane konsekwencje sytuacji, gdy wykonanie planu traktowane jest jako główne kryterium oceny przedsiębiorstwa. Ten tryb oceny prowadzi bowiem do manipulacji asortymentowych na poziomie przedsiębiorstwa. Manipulacje te powodują, iż plan zrównoważony centralnie w kategoriach wielkich grup wyrobów przestaje być planem zrównoważonym w toku realizacji.

Poważnym zagrożeniem równowagi jest również fakt, iż stosowane na poziomie centralnym spoiwa planu, decydujące o jego zbilansowaniu, to szereg arbitralnie ustalanych wskaźników. Wskaźniki te dotyczą np. zakładanego wzrostu wydajności czy oszczędności materiałów i są z reguły przyjmowane przez grupę rządzącą zbyt optymistycznie. Przykładowo, w projekcie planu obecnej pięcioletki (1976—1980) zakładano wskaźnik corocznej obniżki kosztów wytwarzania na poziomie 3—4%.

W praktyce, jak wynika z wywiadu ministra finansów Kisiele⁵, osiągnięto zaledwie obniżkę rzędu 0,2—0,3%. Owe różnice procentowe to między innymi surowce za miliardy złotych, których zabrakło dla zachowania równowagi materiałowej. Podobnie zbyt optymistycznie planowano wzrost wydajności pracy i polepszenie stopnia wykorzystania maszyn. Nadmierny optymizm grupy rządzącej (przeceniającej między innymi mobilizacyjne efekty własnych posunięć symbolicznych i podwyżek płacowych po kryzysie politycznym 1970 roku) spowodował również podniesienie zadań planu — i to o kilkadziesiąt procent różnicy między pierwszą a ostatnią wersją planu pięcioletniego (z 1200 mld na 2200 mld złotych wartości produkcji i inwestycji). Niezrealizowanie zbyt optymistycznych założeń musiało doprowadzić (nawet gdyby nie wystąpiły inne, wymienione wyżej czynniki) do zakłócenia równowagi, napięć i w efekcie do kryzysu i decyzji nadzwyczajnych w 1974 r. i następnie w 1978 r.

Przetargowy charakter procesu planowania zagraża zresztą równowadze ekonomicznej nie tylko ze względu na swoje nieoczekiwane skutki i anarchizujący wpływ na gospodarkę. Równie groźne są konsekwencje faktu, iż w owych przetargach wyraźnie większą moc posiadają przedsiębiorstwa i branże wytwarzające środki produkcji. Ta większa moc przetargowa jest znów w dużym stopniu konsekwencją dogmatu ideologicznego. Chodzi o obowiązujące w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych „obiektywne prawo socjalizmu”, mówiące o konieczności szybszego wzrostu tego działu gospodarki. Dogmat ten został oficjalnie zrewidowany w początkach lat sześćdziesiątych (w ZSRR na początku lat siedemdziesiątych), ale znowu — tylko w sferze werbalnej, a nie w praktyce decyzyjnej.

Szybszy wzrost działu produkującego środki wytwarzania ma zresztą moim zdaniem głębsze przyczyny systemowe i stanowi wyraz swoistego błędnego koła, którego początkiem były polityczne metody finansowania wzrostu gospodarczego. Odbudowanie po wojnie i rozbudowanie w latach czterdziestych i pięćdziesiątych bazy przemysłowej w założonym przez władze centralne tempie nie byłoby bowiem możliwe, gdyby oparto się wyłącznie na środkach wytworzonych i zakumulowanych przez sam przemysł. Gospodarka więc wysysała niejako owe środki (za pośrednictwem represyjnego państwa) ze sfery konsumpcji. Celowi temu służyły zarówno kolektywizacja i obowiązkowe dostawy produktów rolnych poniżej cen rynkowych, jak i wieloletnie zamrożenie płac na bardzo niskim poziomie. To ostatnie było możliwe ze względu na monopolistyczny status państwa jako jedyne go pracodawcy i likwidację niezależnych związków zawodowych. Ów polityczny

⁵ Wywiad z ministrem finansów Kisielem, „Życie Gospodarcze”, 6 V 1978.

(kosztem konsumpcji) sposób finansowania wzrostu dał początkowo imponujące wyniki. Tak więc na przykład gospodarka USA potrzebowała 55 lat, aby z poziomu produkcji 50 kg stali na głowę mieszkańca osiągnąć poziom 574 kg (lata 1887—1942). Polska jeszcze w 1945 roku produkowała tyle stali na głowę mieszkańca, co USA w 1887 roku, jednak ten poziom produkcji, na którego osiągnięcie gospodarka amerykańska potrzebowała 55 lat, Polska osiągnęła już po 33 latach — 574 kg w 1979 r.⁶ Obrazuje to nie tylko intensywność wysiłku inwestycyjnego, ale i rozmiar wyrzeczeń społeczeństwa.

Równocześnie jednak ów polityczny sposób finansowania wzrostu spowodował bardzo szybko wystąpienie wyraźnych barier wzrostu. Niedoinwestowane rolnictwo odpowiedziało spadkiem wydajności, zaś wysysanie środków ze sfery konsumpcji uniemożliwiło powstanie efektywnego popytu konsumpcyjnego, który mógłby dynamizować dalszy rozwój gospodarczy. Odwlekanie zaspokojenia potrzeb w sferze konsumpcji (np. nie rozwiązany problem mieszkaniowy) i niski poziom dochodów ludności, a więc budżety rodzinne, cechujące się dużym udziałem wydatków na żywność, doprowadziły do skupienia się popytu na kilku tylko sferach (mięso, mieszkania), które i tak stanowiły wąskie gardło gospodarki. Co więcej, przy braku efektywnego popytu konsumpcyjnego (niskie dochody ludności) gospodarka, aby dalej rosła (np. stale podnosić poziom dochodu narodowego), musiała napędzać się sama i tworzyć w sferze produkcji potrzeby, których zaspokajanie stawało się impulsem do dalszego rozwijania potencjału przemysłowego. Jest to właśnie geneza mechanizmu produkcji dla produkcji, gdy potężny potencjał gospodarczy (produkcja cementu na mieszkańca Polski wynosi 122% produkcji na głowę w czterech najbardziej rozwiniętych krajach Europy Zachodniej, produkcja stali — 110%, surowców energetycznych — 293%) sam niejako pożera własne wytwory. Oszczędzanie surowców i energii nie jest zresztą funkcjonalne z punktu widzenia zarysowanego wyżej mechanizmu produkcji dla produkcji. Przeciwnie — wysokie zużycie oznacza silne impulsy do dalszego rozwijania bazy surowcowej — i w konsekwencji, działu I gospodarki. W ten sposób „produkcja dla produkcji (i niegospodarność) dynamizują wzrost. Jest to oczywiście wzrost bez rozwoju. Olbrzymi potencjał gospodarczy bowiem tylko w niewielkim stopniu przyczynia się do lepszego zaspokojenia potrzeb społecznych.

Opisany wyżej mechanizm samonapędzania się gospodarki zautonomizował się obecnie i wymknął spod kontroli. Rozpędzona gospodarka wytwarza bowiem większe potrzeby

⁶ A. Karpiński, *Socjalistyczne uprzemysłowienie*, „Nowe Drogi”, 1979, nr 3.

kooperacyjne i zgłasza większe zapotrzebowanie na surowce i energię niż jest w stanie zaspokoić. Z drugiej strony dochody ludności wzrosły i nasila się sytuacja braku równowagi rynkowej.

Tak więc to, co miało dynamizować wzrost, stało się jedną z głównych przyczyn powtarzającego się samodławienia gospodarki, napięć i kryzysów — i w rezultacie wolniejszego wzrostu, niż by to było możliwe przy tych samych nakładach. W logice opisanego wyżej mechanizmu dynamizowania gospodarki przez produkcję dla produkcji leżało między innymi przeznaczenie w okresie planu 6-letniego 85% środków inwestycyjnych na przemysł ciężki. Odbudowywanie kraju po zniszczeniach wojennych stanowiło wtedy usprawiedliwienie wyrzeczeń konsumpcyjnych. Obecnie jednak, gdy ten sam mechanizm doprowadził ostatnio (1978 r.) do spadku płac realnych o 2,8% i do napięć rynkowych, władzy coraz trudniej znaleźć przekonywające argumenty, które mogłyby usprawiedliwić owe wyrzeczenie i skłonić do dalszych wyrzeczeń.

Jak dotąd, grupie rządzącej nie udało się mimo (niekonsekwentnych zresztą) wysiłków zatrzymać ów ukształtowany w latach 1949—1954 mechanizm funkcjonowania gospodarki napędzającej się przez produkcję dla produkcji. Mechanizm ten jest bowiem głęboko zakodowany w formalnych i nieformalnych procedurach decyzyjnych, stoją za nim również potężne grupy interesów.

Ukształtowaniu się mechanizmu produkcji dla produkcji sprzyjały w przeszłości zarówno ekstensywna filozofia władzy państwowej, jak i zimnowojenny klimat początku lat pięćdziesiątych. Środki produkcji jako finalny produkt procesu wytwarzania pomnażają bowiem wartość majątku narodowego, nad którym panuje państwo. Co więcej, dysponowanie owymi środkami w drodze rozdzielnictwa stanowi jeden z podstawowych instrumentów władzy, pozwala bowiem na kupowanie poparcia przez specjalne uprzywilejowanie wybranych branż. Środki wytwarzania jako produkt finalny można przy tym łatwo użyć dla potrzeb produkcji zbrojeniowej (przesuwając do odpowiedniego działu gospodarki). Produkcja dla produkcji jest więc równocześnie (co na pozór wydawałoby się niemożliwe) zwiększaniem dochodu narodowego brutto i zwiększaniem potencjału obronnego państwa.

Wszystkie powyższe czynniki składają się na endogenny (wewnątrzsystemowy) mechanizm prowadzący do przeinwestowania i nie zrównoważonego wzrostu w pierwszej fazie cyklu i w rezultacie do powtarzających się kryzysów gospodarczych. Kryzysy te są przy tym sytuacją swoistej regulacji, pozwalają bowiem na zawieszenie na moment opisanych wyżej mechanizmów. Przypominam: owe mechanizmy to gry międzyzszczeblowe, w których — z opisanych wyżej względów — równowaga między działaniami stron ustaliła się na poziomie prze-

inwestowania; to błędne koło produkcji dla produkcji, którego początkiem było polityczne finansowanie wzrostu; to wreszcie dogmatyczne założenia, zrewidowane wprawdzie w sferze werbalnej, które przetrwały jednak w instytucjach i procedurach planistycznych.

Po podjęciu decyzji nadzwyczajnych w warunkach kryzysu zawieszono na moment mechanizmy zaczynają znowu pracować, jednak z niższego poziomu napięć w systemie instytucji gospodarczych. Napięcia te stopniowo nasilają się jednak, aż do następnego kryzysu i nowych decyzji nadzwyczajnych. Wszystkie czynniki, składające się na endogenny mechanizm cyklicznego rozwoju mają — jak widzieliśmy — polityczny charakter. Działanie owego mechanizmu jest wzmacniane dodatkowo przez czynniki zewnętrzne.

Należy tu wymienić przede wszystkim sytuację międzynarodową i sytuację w rolnictwie. Charakterystyczne jest, że wszystkie kryzysy ekonomiczne w polskiej gospodarce były poprzedzone załamaniem się produkcji rolnej. Załamanie to zresztą było również częściowo zdeterminowane politycznie. Mam tu na myśli gwałtowne zwroty w polityce wobec indywidualnego rolnictwa. Przykładowo — w 1973 r. sprzedawano rolnikom indywidualnym 69% ziemi przejętej przez Państwowy Fundusz Ziemi od gospodarzy przechodzących na rentę. W 1976 r. procent ten spadł do 4. Zbiegło się to z trudnościami paszowymi i brakiem środków produkcji dla rolnictwa (w efekcie uprzedniego sposobu rozdziału środków inwestycyjnych). Gwałtowny spadek pogłowia bydła i trudności rynkowe doprowadziły do zmiany polityki wobec wsi. Tak więc w 1978 r. sprzedano chłopom indywidualnym już 50% ziemi z PFZ, na 1979 r. zaplanowano sprzedaż 70%. Jednak — głównie ze względów doktrynalnych — pogłowiu bydła odbudowano nie w gospodarce chłopskiej, ale w Państwowych Gospodarstwach Rolnych, które mniej efektywnie wykorzystują pasze. W efekcie przy tym samym pogłowiu sprowadza się prawie 2 razy więcej pasz, co stanowi jedno z podstawowych obciążeń importu dewizowego.

Powyższe rozważania miały na celu uzmysłowienie czytelnikom politycznego charakteru cykli ekonomicznych w gospodarce polskiej. Koszty tego typu wzrostu są znaczne. Tak więc, według obliczeń prof. Kazimierza Rycia⁷, ten typ wzrostu daje mniejsze efekty przyrostu dochodu narodowego niż przyrosty możliwe przy ponoszonych nakładach. Efekty w sferze konsumpcji są przy tym relatywnie jeszcze mniejsze. Potwierdza to sformułowaną przeze mnie wyżej tezę, że polityczne finansowanie wzrostu, które miało miejsce we wszystkich gospodarkach socjali-

⁷ K. Ryc, „Nowe Drogi”, 1967, nr 3.

stycznych, musi prowadzić do produkcji dla produkcji. Kolejną ceną są koszty samego manewru rewizji planu inwestycyjnego w dół i decyzji nadzwyczajnych podejmowanych w momencie kryzysu ekonomicznego. Należy tu wymienić straty materialne związane z zamrożeniem rozpoczętych inwestycji, a także straty moralne, frustracje i zawiedzione aspiracje. Poważną konsekwencją jest również dezorganizacja repertuaru instrumentów kierowania pozostających w dyspozycji centralnej administracji gospodarczej. Przykładowo — poważnym problemem w polskiej gospodarce jest niska wydajność i nieefektywne wykorzystanie maszyn i urządzeń. Istnieją wprawdzie sankcje (kary wysokości 30% wartości niewykorzystanej maszyny pochodzącej z importu). Jednak w praktyce nie stosuje się tych kar, bowiem w sytuacji odgórných cięć inwestycyjnych trudno oddzielić zawinione i nie zawinione przez przedsiębiorstwo przyczyny niewykorzystania maszyn. W 1978 r. oszacowano, że w polskiej gospodarce wartość maszyn nie wykorzystanych wynosi ok. 6 mld złotych dewizowych⁸.

Trzecią ceną płaconą za cykliczny charakter wzrostu jest wytworzenie się wspomnianej już filozofii kierowania nastawionej na kryzysy, które traktuje się jako normalne (a nawet jedynie możliwe) momenty regulacji systemu. Takie podejście wkalkulowuje niejako wszystkie wspomniane wyżej koszty, a także powoduje skupienie uwagi na sposobach bezpiecznego rozgrywania kryzysów, a nie na sposobach racjonalizacji systemu i usunięcia przyczyn cyklicznego typu wzrostu. Inaczej mówiąc, jest to przykład wyuczenia się przez władzę kryzysu jako sposobu regulacji, bez nauczania się — w toku kolejnych kryzysów — czegokolwiek nowego, trwałego i racjonalizującego system.

Jak już wspomniałam, rozwojowi gospodarczemu o charakterze cyklicznym towarzyszy wolniejszy wzrost stopy życiowej niż wzrost możliwy przy danych nakładach, ale bardziej zrównoważonej polityce gospodarczej, nie doprowadzającej do samodławienia się gospodarki i opisanych wyżej decyzji nadzwyczajnych. Przy obecnym modelu rozwoju wzrost płac (przypominam — odróżniony od wzrostu dochodu rodzin w wyniku ekstensywnego wykorzystania czynnika pracy) odbywa się przede wszystkim w drodze społecznych wymuszeń (tabela 2).

Należy pamiętać, że w okresach stagnacji w sferze płac (I faza cyklu) swoisty wentyl bezpieczeństwa stanowiły — obok wspomnianej już ekstensywnej polityki zatrudnienia — również naciski przedsiębiorstw o „łatwy plan” (a więc premie dla załogi), a także cały system rzeczywistych i fikcyjnych „nadgodzin”. Co więcej, owe naciski i działania

⁸ Wywiad z ministrem finansów Kisielem, „Życie Gospodarcze”, 6 V 1978.

Tabela 2. Wzrost płac realnych w planach i w rzeczywistości (dane w %)

Dane GUS-u porównane z projektami planów gospodarczych
p — plan; rz — rzeczywistość

1950—1955		1956—1960		1961—1965		1966—1970		1971—1976	
p	rz	p	rz	p	rz	p	rz	p	rz
40	4	30	20*	22,5	8	10	8	20	30**

* W latach 1956—1957. ** W tym 22% w latach 1971—1972.

kompensacyjne przedsiębiorstw nasilały się w miarę zwiększenia przez Centrum limitów i restrykcji płacowych. Tak więc, paradoksalnie, sfera płac była (i jest) sferą, gdzie występuje najwięcej administracyjnych limitów i gdzie istnieją największe odchylenia od planu. Przykładowo, w latach 1961—1965 mimo iż nie wykonano planowanych podwyżek płac, fundusz płac został przekroczony o 115% w drodze wymuszonych oddolnie pozaplanowych wypłat (wzrost zatrudnienia, nadgodziny). Zresztą i obecnie, jak wynika z danych cytowanych we wspomnianym już wywiadzie ministra finansów Kisiela, fundusz płac tylko w styczniu i lutym został bardzo znacznie przekroczony. Ów brak rzeczywistej kontroli nad najbardziej pilnowanym przez Centrum odcinkiem polityki gospodarczej każe się zastanowić nad pytaniem, w jakim sensie „władze” mają władzę.

Kryzysy polityczne to zresztą nie tylko podwyżki, to również wysoce demoralizujący substytut mechanizmu rotacji. Co więcej, po każdym takim kryzysie podejmowano próby reform gospodarczych. Ze względu jednak na kolizje dwóch logik alokacji (tej, której wymagała reforma i racjonalność ekonomiczna, i przeciwnej, związanej z wymuszonymi społecznie podwyżkami płac) reformy te miały każdorazowo niewielkie szanse powodzenia. Tym bardziej że, jak pamiętamy, podejmowano je w ok. 2 lata po momencie zwrotnym cyklu (kryzysie ekonomicznym), a więc w połowie II fazy, gdy już zaczynały się pojawiać w gospodarce pierwsze sygnały tendencji centralizacyjnych i innych cech typowych dla I fazy cyklu.

Mieliśmy dotychczas pięć punktów zwrotnych (kryzysów ekonomicznych) w opisanym wyżej sensie: 1953/1954, 1962/1963, 1968, 1974/1975 i obecny rozciągnięty — 1978.

Odmienność obecnej sytuacji polega na tym, że cały obecny cykl jest inny. W I fazie, szczególnie po zmianach kadrowych w Centrum, psychologiczna potrzeba sukcesu doprowadziła do znacznego rozszerzenia planów inwestycyjnych. Było to możliwe ze względu na zewnętrzne zasilanie (kredyty) oraz wykorzystanie rezerw zgromadzonych w okresie stagnacyjnej polityki gospodarczej poprzedniej ekipy. Rozmiar dynamiki inwestycyjnej najlepiej ilustruje fakt, iż co rok majątek trwały rósł

o 20%. Wysoki był jednak równocześnie wskaźnik petryfikacji złe ulokowanego kapitału, który (ze względu na brak surowców, energii, wąskie gardła, wreszcie wymuszone przez dławienie się gospodarki re wizje planów w środku cyklu inwestycyjnego) nie przyniósł spodziewanej wartości dodatkowej.

Z kolei w II fazie cyklu nastąpił spadek zarówno płac realnych (w 1978 r. o ok. 2,8% — dane GUS), jak i inwestycji (np. na rok 1979 przewiduje się dalszy spadek udziału inwestycji w podziale dochodu o ok. 11%). Tendencje stagnacyjne są szczególnie boleśnie odczuwane ze względu na poprzednie wysokie aspiracje społeczne i optymizm. Obecna sytuacja stanowi również szok dla Centrum; konieczność spłaty zadłużeń (ok. 22 mld dolarów w 1980 r.) narzuciła nie istniejące dotychczas kryteria obiektywizacji efektywności nakładów. Takie kryteria nie istniały w przeszłości, sztuczność całej semantyki ekonomicznej uniemożliwia bowiem, jak widzieliśmy, dokonywanie odcinkowych ocen efektywności, zaś społeczeństwo ze względu na brak politycznych kanałów oddolnej kontroli nie było w stanie stawiać i egzekwować kryteriów oceny działania Centrum. Sytuacja obecna uświadomiła Centrum całą niesprawność i nieracjonalność systemu gospodarczego.

Dodatkową trudnością (z punktu widzenia Centrum) jest niemożność posłużenia się społeczeństwem jako amortyzatorem (wyuczyło się ono bowiem zachowań blokujących).

Innym nowym elementem obecnej sytuacji jest, iż stagnacja i praktyczne zamrożenie wzrostu płac realnych wystąpiło przy wyjątkowo wysokich różnicowaniach płacowych. Według danych z badań prof. Malanowskiego⁹ płaca minimalna stanowi obecnie ok. 1/3 płacy średniej, zaś rozpiętość między płacą najwyższą a najniższą wynosi ok. 1:20. Co więcej, jak wynika z danych podanych przez prof. Wesołowskiego, 10% płac najwyższych rosło w ciągu ostatnich kilku lat szybciej niż 10% płac najniższych. Czynnikiem frustrującym stał się również różnicowany dostęp do dodatkowych przywilejów (np. w sferze zaopatrzenia). Ów dostęp (często pochodna władzy) stał się substytutem pieniędzy i dodatkowym czynnikiem stratyfikacji społecznej. W tej sytuacji grupy społeczne „nie strategiczne” i peryferyjne, nie mogące się zorganizować (ludzie starzy), szczególnie odczuwają koszty opisanego wyżej modelu wzrostu¹⁰. Wszyst-

⁹ Nie publikowany referat na seminarium ZG PTS, marzec 1979.

¹⁰ Wzrost różnicowań społecznych w drugiej połowie lat siedemdziesiątych oraz stworzenie dla wybranych, strategicznych grup społecznych ułatwionego dostępu do deficytowych dóbr spowodowało, iż grupy te później odczuły skutki braku równowagi. Efektem powyższego było późniejsze niż w innych cyklach podjęcie przez władzę decyzji regulacyjnych. Doprowadziło to do obserwowanego obecnie

kie powyższe czynniki przyczyniły się do wybuchu robotniczego protestu w sierpniu 1980 r.

Trzeba w tym miejscu podkreślić, że każda sytuacja stagnacyjna wzmacnia pokusy ku totalizacji. Pokusy te oraz rosnące napięcia między aparatem politycznym i gospodarczym (gdy ten pierwszy czuje, że nie ma efektywnej kontroli) sprzyjają powstawaniu koncepcji o potrzebie polityzacji gospodarki. Zapomina się przy tym, że obecna sytuacja jest właśnie efektem polityzacji gospodarki doprowadzonej do skrajności, gdy zlikwidowano sam mechanizm ekonomiczny (motywy i mechanizmy akumulacji kapitału na poziomie przedsiębiorstw, aktywny pieniądz, możliwość obiektywizacji efektywności nakładów i relacji wartości).

W warunkach stagnacji, apatii, petryfikacji struktur i związanego z tym zablokowania awansu oraz rosnących różnicowań wzmacniają się również mity dotyczące lat pięćdziesiątych (mobilizacja, otwartość struktur, egalitaryzm, ideowość). Owe mity stają się ważnym czynnikiem w drugim z wymienionych na wstępie procesów, a mianowicie w ciągu totalizacja — detotalizacja.

Wydaje się, że grupa kierująca zdaje sobie sprawę, iż ograniczenie swobody decyzyjnej przedsiębiorstw to także likwidacja motywów do gospodarności i inicjatywy, że wysoka centralizacja to również groźba błędu, wrastania w świat fikcji i rosnąca zależność od instytucji transmisji (ministerstwa, zjednoczenie), że wreszcie likwidacja samoregulatorów ekonomicznych prowadzi do niemożności obiektywizacji ekonomicznego sensu ponoszonych w gospodarce nakładów.

Pałapki tzw. silnej władzy, która staje się władzą słabą, opisywał już Monteskiusz w *Duchu praw*. Próbą wyjścia (podejmowaną już w Cesarstwie Inków) były wysiłki władzy, aby się samoograniczyć. I to jednak — jak wszystko inne — przychodziło jej z trudem.

Obserwowane w latach siedemdziesiątych w Polsce takie próby samoograniczenia przybierały różne formy.

Tak więc braki informacji Centrum decyzyjnego, które samo zlikwidowało sprzężenia zwrotne, próbuje się kompensować przez tzw. ułomny pluralizm. Polega on na tym, iż Centrum tworzy nowe instytucje (przeróżne komitety i komisje) mające odtworzyć (symulować niejako) punkty widzenia i funkcje (np. równowagę ekonomiczną), których inne formy przejawiania się toż samo Centrum zlikwidowało. Jest to pluralizm ułomny, bowiem owe instytucje, w pełni zależne od Centrum i nie

roziągnięcia się sytuacji kryzysowej w czasie i niemożności przejścia do drugiej, bardziej zrównoważonej fazy cyklu. Powyższą sytuację wzmacnia jeszcze nieskuteczność technik równoważenia (rewizje planów inwestycyjnych) ze względu na nową, zależną od importu strukturę gospodarki ukształtowaną w latach siedemdziesiątych.

kontrolowane przez społeczeństwo, właśnie odtwarzają, a nie reprezentują inne interesy niż interes Centrum. Wierność owego odtwarzania jest skażona już w samej genezie instytucji ułomnego pluralizmu. Z kolei sposobem na typowe dla „silnej” władzy lawinowe rozprzestrzenianie się błędu jest tendencja do stosowania odmiennych reguł decyzyjnych w różnych sferach życia społecznego (np. liberalna polityka zagraniczna i sztywna wewnętrzna) i na różnych poziomach (np. duże miasto — prowincja).

Inne wreszcie próby samoograniczenia (detotalizacji) to selektywne stosowanie przez władzę sankcji i reguł, które sama stworzyła. W gospodarce prowadzi to do sytuacji, iż większość decyzji podejmuje się poprzez odchylenie od reguły (co było zastrzeżone pierwotnie do sytuacji wyjątkowych). Zwiększa to oczywiście niepewność na poziomie przedsiębiorstw. Kolejnym wyrazem detotalizacji jest podejmowanie szeregu działań bez ich nazywania i odwrotnie — szeregu gestów o znaczeniu jedynie symbolicznym i działań pozornych.

Kosztem detotalizacji są rosące napięcia wykonawczych szczebli w hierarchii gospodarczej i administracyjnej. Detotalizacja owa bowiem przez swoją „nieoficjalność” powoduje wzrost ryzyka urzędniczego i niepewności tego szczebla, a także (np. przez stosowane metody absorpcji protestu) obniża w odczuciu owego szczebla jego status i prestiż społeczny. W rezultacie presje tego szczebla zmierzają ku wzmocnieniu tendencji totalitarnych. Dobrą ilustracją są tu wypowiedzi średniego szczebla, w których stwierdza się, iż obecnie „niekonsekwentna” polityka Centrum utrudnia im pracę, bo „sprzyja rozluźnieniu dyscypliny społecznej” (ankieta przeprowadzona w 1978 r.).

Powyzsze presje spotykają się ze wspomnianymi już mitami i resentymentami, dotyczącymi otwartości struktur i egalitaryzmu lat pięćdziesiątych. Nie pamięta się przy tym, że szeroki awans obserwowany w tych latach był skutkiem nie tylko uprzemysłowienia, ale także wzrostu liczebnego represyjnego państwa. W latach 1950—1953 liczba robotników wzrosła o 69%, zaś liczba pracowników umysłowych o 118%. Nostalgom za latami pięćdziesiątymi sprzyja również, jak się wydaje, charakterystyczna dla społeczeństwa polskiego z jego zróżnicowaniem kulturowym bolesność awansu społecznego. Ci, którzy awansowali w latach pięćdziesiątych, nie mają bowiem (ze względu na trudne do przekroczenia w pierwszym pokoleniu awansowanych zróżnicowania kodów semantycznych¹¹ oraz odmienne tradycje zachowań i stosunku do języka związane z mitem panowania symbolicznego tzw. starej inteligencji) odczucia faktycznego dopełnienia się ich awansu. Bolesność awansu sprzyja

¹¹ A. Piotrowski, M. Ziółkowski, *Zróżnicowanie językowe a struktura społeczna*, Warszawa 1976.

w tej sytuacji tęsknotom awansowanych do „klasowych” kryteriów początku lat pięćdziesiątych.

Powyższy klimat nakłada się na wspomniane wcześniej zjawisko nabierania przez system tożsamości i parabolicznego niejako powrotu pewnych cech strukturalnych systemu instytucji charakterystycznych dla lat pięćdziesiątych, które obecnie stały się możliwe już bez przemocy i bez emocji.

Przykładowo: arbitralnie wprowadzane struktury organizacyjne i rozwiązanie prawne stały się obecnie możliwe (w stopniu większym niż to się wydawało jeszcze w latach sześćdziesiątych), bo obrosły w różnorakie nisze prawne, system wyjątków i odstępstw. To „drugie życie” instytucji nie narusza fasady i czyni funkcjonowanie systemu możliwe bez zmiany rozwiązań formalnych, a więc sprzyja wręcz trwałości owej fasady. Co więcej — na poziomie przedsiębiorstw wykształcił się stopniowo cały system działań obronnych (nadbudowa adaptacyjna), który pozwolił na obniżenie napięć z tytułu rozwiązań formalnych i umożliwił ich skompensowanie i obejście. Liczba 800 000 kierowników w gospodarce ilustruje na przykład nie tyle faktyczne zapotrzebowanie gospodarki na kierowników, ile tendencje do omijania limitów płacowych przez postępujące rozczłonkowanie funkcjonalne struktur, a więc mnożenie stanowisk kierowniczych i „dodatków specjalnych”.

System rozwiązań instytucjonalnych obrósł również w grupy interesu. Trwałość struktur to więc również trwałość przywilejów, a trzeba pamiętać, iż co trzeci 30—40-latek (mężczyzna) w Polsce to kierownik¹². To potencjalne strategiczne dla przekształceń pokolenie jest już więc wprzęgnięte w proces petryfikacji struktur.

Likwidacja powiązań poziomych w gospodarce w ramach modelu wprowadzonego po 1949 roku doprowadziła do stworzenia systemu, który teoretycznie nie powinien w ogóle funkcjonować. Jednak brak ten został szybko zrekompensowany przez przejęcie przez lokalne instancje polityczne funkcji koordynacji poziomej. I tutaj więc system stał się możliwy, zaś jedna z jego cech (nomenklatura) uzyskała wręcz wtórne wzmocnienie. Powyższy (niezbędny dla gospodarki w jej obecnym kształcie) mechanizm koordynacji lepiej bowiem pracuje, gdy aż 80% (tak jak obecnie) kierowników różnych szczebli należy do PZPR, zaś ok. 62% społecznie pracuje w instancjach tej partii.

Gdy dodamy jeszcze, iż nadmierna (z punktu widzenia zasad teorii organizacji i zarządzania) centralizacja skompensowana została przez różnorakie (tolerowane, a czasem wręcz umożliwione przez władzę) gry informacyjne, blokady decyzji, przetargi, odbijanie symboli itd., to do-

¹² Badania M. Pohoskiego, Instytut Socjologii UW, referat nie publikowany, na seminarium ZG PTS, marzec 1979.

strzeżemy, iż trwałość obecnych rozwiązań systemowych oparta jest na skuteczności wbudowanych w ów system amortyzatorów. Mówiąc o nabraniu przez system tożsamości, mam więc również na myśli fakt, iż obecnie ilość owych amortyzatorów wydaje się równoważyć tendencje destabilizujące. Oczywiście kosztem takiej stabilizacji systemu w jego obecnym kształcie jest niesprawność i wzrost żywiołowości.

Co więcej, przy owej nowej tożsamości systemu te zjawiska, które przyzwyczailiśmy się traktować jako dysfunkcję, wydają się być wręcz niezbędne (choć oczywiście kosztowne społecznie). Mam tu na myśli zarówno dwuwładzę i towarzyszącą jej korozję prawa, jak i regulację przez kryzysy (które okazują się jednym możliwym sposobem regulacji). Kolejnym przejawem nabierania nowej tożsamości systemu jest charakterystyczna sytuacja samosprawdzającej się przepowiedni. Założenia, na których w latach 1949—1954 opierały się techniki władzy (apatia, wrogość, a więc potrzeba mobilizacji i kontroli), błędne w momencie ich przyjęcia, stały się bardziej prawdziwe w rezultacie stosowania wobec społeczeństwa owych technik.

Także obserwowany obecnie paraboliczny powrót werbalnej warstwy ideologii i jej trwałość (już bez emocji) da się wyjaśnić sytuacją wtórnego wzmocnienia. Owa werbalna warstwa stanowi bowiem bezpieczną podstawę zachowań słownych w ramach gier prowadzonych w systemie instytucji. Co więcej, podobnie jak struktura organizacyjna stała się możliwa, bo nauczono się ją omijać, owa sfera werbalna przetrwała, bo nauczono się do niej dostosowywać przy pomocy charakterystycznej „mowy ironicznej”.

Wszystkie trzy opisane wyżej procesy dotyczą pozornie wyłącznie sfery makrosocjalnej. Jednak, moim zdaniem, trudno zrozumieć funkcjonowanie przedsiębiorstwa bez określenia, w jakiej fazie cyklu znajduje się cała gospodarka, czy w jakim momencie ciągu totalizacja — detotalizacja znajduje się administracja.

* * *

Tekst powyższy pisany był przed wydarzeniami z sierpnia 1980 r. Efektem owych wydarzeń stała się legalizacja i instytucjonalizacja nowej siły społecznej — Niezależnych Związków Zawodowych, których obecność z pewnością zmodyfikuje w przyszłości przebieg opisanych w artykule procesów.