

## Distorsioni macroeconomiche dei sistemi a pianificazione centralizzata

I pericoli, spesso sottovalutati, che corrono coloro che analizzano le economie di tipo sovietico sono in genere di due tipi: derivano o dalla difficoltà di spiegare le relazioni macroeconomiche in termini della teoria corrente (sia essa neoclassica o keynesiana), o dall'impiego di dati ufficiali distorti. Entrambi hanno la stessa origine di fondo: certe caratteristiche specifiche dei sistemi pianificati fanno sì che tipici effetti macroeconomici (eccessi di domanda, scarsità, incertezza) significhino una cosa abbastanza diversa da ciò che intendono gli economisti occidentali; inoltre generano distorsioni nei prezzi e nelle quantità, che, a loro volta, rendono i dati statistici delle economie di tipo sovietico <sup>1</sup> diversi da quelli delle economie del mercato.

In questo articolo, ho tentato di sfuggire ad entrambi i pericoli. Termini e concetti teorici specifici dei sistemi economici pianificati — che rendono incomprensibili al lettore occidentale contributi altrimenti notevoli di economisti dell'Europa Orientale — sono stati eliminati o spiegati in modo comprensibile. D'altra parte ho evitato non meno insoddisfacenti, sebbene più comprensibili, applicazioni semplicistiche della teoria occidentale del disequilibrio al differente contesto delle economie pianificate.

### 1. Permanenza di eccessi di domanda: un quadro statico

Eccessi di domanda apparvero nelle economie di tipo sovietico quasi sin dall'inizio, divenendo da allora una loro caratteristica perma-

---

<sup>1</sup> I termini "economie di tipo sovietico", "economie a pianificazione centralizzata" ed "economie dell'Europa Orientale" si riferiscono tutti all'Unione Sovietica e ai sei Paesi minori: Bulgaria, Cecoslovacchia, Germania Democratica, Ungheria, Polonia e Romania.

nente. Sia all'Est sia in Occidente, nel corso degli anni, si sono accumulati scritti che hanno tentato di spiegarne le origini; e ormai esiste, si può dire, una certa convergenza di opinioni, specialmente nel considerare come causa fondamentale la struttura degli incentivi.<sup>2</sup>

In sostanza, le imprese, nelle economie di tipo sovietico hanno subito, sin dall'inizio, l'effetto di una struttura di incentivi, che costituiva uno stimolo ad espandere la produzione quasi ad ogni costo. In altre parole, gli incentivi a rispettare e sorpassare gli obiettivi di piano erano positivamente correlati al volume o al valore della produzione, senza essere allo stesso tempo negativamente correlati ai costi di produzione.<sup>3</sup> Questa struttura di incentivi è rimasta sostanzialmente immutata nel corso del tempo.

I pianificatori centrali, a causa del loro approccio di tipo fondamentalmente autarchico, rispondono di solito ai bisogni che avvertono in un solo modo, cioè cercando di aumentare la produzione dei beni richiesti. Vengono quindi formulati piani che, dal punto di vista della crescita economica a livello aggregato e soprattutto della struttura della produzione, non possono essere rispettati a causa della scarsità di risorse. Le ragioni di tale scarsità possono essere svariate e operanti simultaneamente.

Una prima ragione può essere l'insufficienza di risorse, perchè le quantità precedentemente comunicate dalle imprese erano, in una certa misura, fittizie. Questo problema è sempre esistito nelle economie di tipo sovietico, dove tutti, a livello di impresa, dal direttore agli operai, hanno interesse a fornire dati "addomesticati" sulle loro prestazioni.<sup>4</sup> Questi comportamenti possono prendere la forma di una pura menzogna, consistente nel dichiarare volumi di produzione maggiori di quelli effettivi (come è stato rivelato in Polonia e Romania un paio di anni fa per il caso del carbone); oppure, come succede più spesso, prendere la

<sup>2</sup> Ci sono naturalmente alcune eccezioni a tal riguardo. All'Est sono rappresentate dalla propaganda ufficiale e da un numero sempre più piccolo di economisti (specialmente in Ungheria e Polonia); in Occidente da una piccola minoranza di economisti, tra cui PORTES (1974, 1977, 1979), che è stata molto attiva nel sostenere che non esistono caratteristiche specifiche del sistema che determinano eccessi di domanda. Per una mia critica di Portes, cfr. WINIECKI, 1985.

<sup>3</sup> KORNAI (1970, 1972, 1979, 1980) ha parlato di "rush growth" ("crescita affrettata") e un gruppo di economisti polacchi meno noti in Occidente e facenti capo per un certo periodo a Wakar (Wakar, a cura di, 1959; ROMUALD BAUER ed altri 1972; BEKSIK, LIBURA 1974; LIBURA 1979; BEKSIK 1982) ha usato il termine "formule espansive di gestione".

<sup>4</sup> Non sorprende che le riviste statistiche dell'Europa Orientale dedichino ampio spazio ai problemi della fornitura di dati statistici corretti e delle tecniche di controllo dei dati che si prestino meglio a rilevare irregolarità.

forma di un'"inflazione nascosta", quando si dichiara un aumento in valore della produzione maggiore del suo aumento in volume.

Una seconda ragione può essere che le risorse non hanno le caratteristiche qualitative richieste. Restando all'esempio del carbone, può succedere che le imprese, nel tentativo di rispettare o sorpassare gli obiettivi del piano, peggiorino la qualità del prodotto, (cioè il contenuto calorifico del carbone) aggiungendo maggiori quantità di ingredienti non carboniferi, con ovvi effetti negativi sui consumatori interni di carbone.<sup>5</sup> Se possibilità del genere esistono per beni omogenei come il carbone, esse presumibilmente sono molto maggiori nel caso di beni differenziati.

Una terza ragione può essere che le risorse esistenti non sono del tipo richiesto. In genere i fornitori sono interessati a produrre il minor numero possibile di tipi, gradazioni, dimensioni, e via dicendo. E gli acquirenti, che nelle economie di tipo sovietico non possono rivolgersi ad altri fornitori, si trovano di fronte all'alternativa tra produrre usando, per esempio, lamiere d'acciaio più pesanti, più input di capitale e di lavoro, più energia e materiali più costosi, o non produrre affatto. L'impossibilità per un'impresa di tipo sovietico di ottenere il tipo di input richiesto non dipende dal fatto che essa è legata ad uno specifico fornitore, ma dal fatto che essa sa che gli altri fornitori nazionali si comportano esattamente nello stesso modo. Ciò spiega la costante preferenza per le importazioni e, più precisamente, per le importazioni dall'Occidente.

Una quarta ragione può essere che le risorse non sono disponibili al momento giusto. Anche la pianificazione più centralizzata non può allocare ogni cosa tenendo conto dei minimi particolari: questi sono lasciati alle imprese. Ma, per un'impresa che ha avuto l'ordine di produrre qualcosa, c'è una grossa differenza se il fornitore che produce uno dei suoi input lo consegna all'inizio, nel mezzo, o alla fine di un periodo di pianificazione (un mese, un trimestre o un anno). L'ordine di fornire certi mezzi di produzione non specifica questi particolari; e d'altra parte lo stesso fornitore è alle prese con problemi analoghi. Pertanto ritardi nelle consegne delle forniture possono sconvolgere i programmi di produzione.

Una quinta ragione può essere che le risorse non sono disponibili nel luogo giusto. A livello aggregato, un certo input da distribuire fra le

<sup>5</sup> I consumatori interni delle economie di tipo sovietico, al contrario di quelli esteri (occidentali), non possono contare sull'ottenimento di regolari quantità di carbone da altri fornitori.

imprese può essere disponibile in quantità sufficienti ed essere della qualità e del tipo richiesto; ma vi sono priorità di natura generale (per i beni di produzione, cioè beni intermedi e di investimento), priorità di natura specifica (per i progetti di investimento inclusi in una lista di priorità), e priorità *ad hoc* (create da interventi di tipo politico, di cui parleremo) che tutte insieme danno vita ad una cattiva allocazione degli *input*.

Vale la pena di notare che le prime tre ragioni riguardano l'esistenza di scarsità dovuta alla struttura degli incentivi tipica del sistema, mentre le ultime due riguardano altre caratteristiche istituzionali e politiche delle economie di tipo sovietico. Esse implicano anche che il pieno rispetto del piano sarebbe impossibile pure se ci si trovasse nel caso (teorico) di un piano "fattibile", cioè in un caso in cui l'ammontare aggregato di *input* è esattamente pari a quello necessario per il rispetto del piano (su questo problema, cfr. Ericson 1983).

I vari tipi di scarsità indicati interagiscono fra loro creando una situazione di scarsità generalizzata, che, inoltre, è resa più grave dal comportamento delle imprese. Queste ultime, conoscendo la situazione e cercando di minimizzare il rischio di non poter rispettare il piano a causa di scarsità, domandano in eccesso lavoro, pezzi di ricambio e *input*. Poiché ogni impresa si comporta in questo modo — e tutte sanno che tutte le altre si comportano così — si genera un eccesso di domanda addizionale (cfr., per esempio, Goldmann e Kouba 1969, Kornai 1980, Porket 1984 e Winiecki 1982).

Va tuttavia sottolineato che, in un'economia di tipo sovietico, siamo in presenza di un fenomeno di scarsità relativa piuttosto che assoluta. Infatti la quantità di *input* impiegata per unità di prodotto è eccessivamente alta, come dimostra la tabella 1 a proposito dell'energia e dell'acciaio. Inoltre le scorte per unità di prodotto sono molto maggiori in un'economia di tipo sovietico che in un'economia di mercato; per esempio, in Ungheria esse sono più del doppio (Kornai 1982). Tutto ciò è la conseguenza della situazione di scarsità generalizzata, aggravata dal comportamento adattivo delle imprese. Non è perciò sorprendente che l'effettivo ammontare di scorte diverga da quello pianificato in misura più ampia di quanto accade per altri indicatori. Per esempio, in Polonia, durante tre piani quinquennali consecutivi, i dati effettivi sulle scorte hanno superato quelli pianificati di una percentuale che va dal 23,3 per cento al 48,8 per cento (Maciejewski e Zajchowski 1982). Ma anche se la scarsità è più relativa che reale, l'eccesso di

INTENSITÀ DI RISORSE NELLE ECONOMIE  
DI TIPO SOVIETICO E NELLE ECONOMIE DI MERCATO EUROPEE:  
ENERGIA (1979) E ACCIAIO (1980)

Paesi	Intensità di energia in equivalente di consumo kg carbone per 1.000 \$ USA (b) di PIL	Intensità di acciaio in kg di consumo per 1.000 \$ USA di PIL
<i>Economie pianificate (a)</i>		
Bulgaria	1.464	87
Cecoslovacchia	1.290	132
Ungheria	1.058	88
Rep. Democratica Tedesca	1.356	88
Polonia	1.515	135
Unione Sovietica	1.490	135
Media non ponderata (6)	1.362	111
<i>Economie di mercato</i>		
Austria	603	39
Belgio	618	36
Danimarca	502	30
Finlandia	767	40
Francia	502	42
Rep. Federale di Germania	565	52
Italia	655	79
Norvegia	1.114	38
Svezia	713	44
Svizzera	371	26
Regno Unito	820	38
Media non ponderata (11)	660	42

(a) Eccetto la Romania.

(b) Dollari USA 1979.

Fonti: *World Development Report 1981*, Appendice e Tavv. 1 e 7; *Annuario di Statistiche Internazionali*, Varsavia 1982, Tav. 110 (in polacco). Mie elaborazioni.

domanda resta un fenomeno reale, poiché non si hanno risorse adeguate del tipo e qualità richiesti al momento giusto e nel posto giusto.<sup>6</sup>

Le conseguenze sono note. Innanzitutto si hanno i costi più elevati di una produzione "affrettata", poiché le imprese tentano di rispettare o sorpassare gli obiettivi quantitativi pianificati o di recuperare il tempo perso a causa di ritardi nelle consegne degli *input* di materie prime. Un'altra conseguenza è il deterioramento della qualità dei prodotti, allorché le imprese decidono di non attendere gli *input* della qualità richiesta e ne impiegano altri di qualità inferiore. In realtà, qualità inferiore e produzione "affrettata" sono fenomeni concomitanti. Non solo gli specifici problemi dal lato dell'offerta, ma anche il clima di pressione generalizzata da parte degli acquirenti per avere più prodotti spinge i produttori ad un atteggiamento di disinteresse per i costi e la qualità. Ciò, a sua volta, demoralizza in diversa misura la forza lavoro che del pari assume atteggiamenti di disinteresse per i materiali e le attrezzature impiegate.

Ne risultano eccessi di costo, che vengono compensati ai livelli più alti della gerarchia burocratica da sussidi, imposte più basse, aumenti di prezzo, ecc., con il tacito accordo che ciò che conta più di tutto è la quantità (che comunque rimane sempre scarsa). Perciò, nelle economie a pianificazione centralizzata, rigidi ordini diretti concernenti la produzione sono accompagnati da vincoli di bilancio flessibili, "blandi" (per usare il termine di Kornai 1979, 1980) per quanto riguarda i costi. I risultati quantitativi sono quasi completamente scissi da quelli finanziari; e questo stato di cose può perdurare quasi indefinitamente. Anche in Ungheria, sebbene il sistema di pianificazione sia stato mutato, l'elenco, precedente il 1968, delle imprese che hanno registrato le perdite più consistenti non è molto diverso da un'elenco simile stilato una dozzina di anni più tardi, prima del passaggio alla successiva fase di riforme del sistema all'inizio degli anni '80 (Csaba 1983).

Finora ho considerato solo il mercato dei beni di produzione, poiché è proprio nel mondo dei pianificatori centrali (messi insieme con i livelli intermedi della gerarchia burocratica) e delle imprese che si generano le distorsioni più gravi. Ma i più alti costi di produzione nelle condizioni di scarsità descritte si riflettono sul mercato dei beni di consumo attraverso la costituzione di scorte di lavoro e il ricorso a

<sup>6</sup> Questo è il motivo per cui l'aggiunta di eccessi di offerta in un caso e di eccessi di domanda in un altro — come fa chi tenta di applicare empiricamente la teoria del disequilibrio alle economie di tipo sovietico — non coglie il punto essenziale. Non esiste alcuna forza nel sistema che riporti all'equilibrio riallocando eccessi di offerta per ridurre eccessi di domanda. Per una critica di questo approccio, vedi KORNAI 1982, KEMME e WINIECKI 1984 e WINIECKI 1985.

straordinari che, insieme, causano il superamento degli obiettivi di piano fissati alla crescita del fondo salariale. Per esempio, in Polonia nel periodo 1960-1975, il fondo salariale e il salario medio erano, insieme con gli investimenti (un'associazione non casuale) tra gli indicatori di piano per i quali i dati effettivi deviavano da quelli dei piani annuali in massima misura (Maciejewski e Zajchowski 1982). Così, poiché all'aumento dei redditi non corrisponde l'aumento dei beni di consumo, anche per questi si genera un eccesso di domanda.

Kornai (1979, 1980) ha inoltre messo in evidenza che le imprese in entrambi i settori (beni di produzione e beni di consumo) spesso competono per l'acquisizione degli stessi *input* di materie prime, che in molti casi possono essere impiegate alternativamente, per la produzione di beni di produzione o di beni di consumo. In una situazione di scarsità generalizzata e con i pianificatori centrali che mostrano fortissime preferenze per i beni di produzione, si hanno interventi nel corso dei piani annuali per riallocare alcuni degli *input* dalla produzione di beni di consumo a quella di beni di produzione. Anche dal lato dell'offerta si crea un "gap" inflazionistico; infatti, non solo la domanda è maggiore di quella pianificata, ma spesso anche l'offerta è minore di quella pianificata. Pertanto gli eccessi di domanda su entrambi i mercati rappresentano fenomeni inscindibili, malgrado i tentativi di separare il settore dei beni di produzione da quello che produce beni di consumo.<sup>7</sup>

## 2. Pianificazione centralizzata e incertezza: due gemelli

Tempo fa Grossman (1963) mise in evidenza il lavoro di Sisifo che debbono compiere i pianificatori centrali sovietici, che tentano di mantenere una sorta di equilibrio in un sistema dove sono assenti prezzi che funzionano come indicatori di scarsità. Questa opinione, condivisa da molti, può essere resa più precisa alla luce delle nostre precedenti considerazioni.

<sup>7</sup> Vale la pena notare che le interdipendenze fra i due settori non si hanno solo dal lato delle entrate ma anche da quello delle spese. Imprese e apparati burocratici acquistano beni di consumo (radio, TV, rivestimenti interni, ecc.) accrescendo il "gap" inflazionistico. D'altra parte, i consumatori ottengono beni, altrimenti introvabili, sottratti illegalmente da fabbriche e cantieri così riducendo il "gap" inflazionistico.

È vero che le migliaia di cosiddetti "bilanci materiali", calcolati dai pianificatori centrali a tutti i livelli della gerarchia burocratica, lasciano ampio spazio all'incertezza causata dai milioni di beni finali ed intermedi che sono prodotti nelle economie di tipo sovietico (per esempio, in Unione Sovietica si hanno circa 20 milioni di prodotti).<sup>8</sup> Tutti coloro che sottolineano l'importanza dei problemi di equilibrio nei sistemi a pianificazione centralizzata ricorrono a questo tipo di argomentazione; ma questa idea che ampie dimensioni implicano maggiore complessità si fonda a sua volta su due assunzioni. La prima è che i dati su cui i bilanci materiali si basano riflettano la realtà; la seconda è che l'equilibrio macroeconomico tra offerta e domanda equivalga all'assenza di scarsità.

Il precedente paragrafo ci permette di comprendere perché nessuna di queste due assunzioni è vera nelle economie di tipo sovietico. In queste economie la struttura degli incentivi è tale che i rapporti sull'esecuzione del piano includono stime in eccesso delle quantità e/o della qualità, rendendo l'elaborazione dei bilanci materiali assai incerta.

Quella che, nella fase di pianificazione, appare una situazione di equilibrio può abbastanza spesso nascondere un eccesso di domanda, eccesso che emerge durante la fase di esecuzione, poiché la quantità si dimostra inferiore a quella considerata nell'elaborazione del bilancio, oppure perché la qualità inferiore genera una domanda di quantità maggiori di quelle pianificate. Inoltre, anche se quantità e qualità considerate nel bilancio effettivamente riflettono la realtà, l'esistenza di equilibrio a livello macroeconomico non significa che gli *input* di quantità, qualità e tipo richiesti saranno effettivamente consegnati nel momento giusto e nel posto giusto. Si possono determinare scarsità a livello microeconomico anche in condizioni di eccesso d'offerta (se si tiene conto dell'alto livello delle scorte nelle economie di tipo sovietico);<sup>9</sup> ma — come abbiamo rilevato — nelle economie di tipo sovietico non si hanno forze che, in assenza di un adeguato sistema di prezzi e rigidi vincoli di bilancio per le imprese, possano consentire il trasferimento dei prodotti in eccesso dove essi sono necessari.

Sono queste caratteristiche specifiche del sistema, unitamente ai problemi generati dalle dimensioni dell'economia, che rendono l'incertezza un fratello gemello della pianificazione centralizzata sia nella

<sup>8</sup> Il dato di 20 milioni è riportato da WILES (1977). I dati approssimativi per alcuni altri Paesi sono 8-10 milioni in Polonia (LIPOWSKI, 1981), 5 in Cecoslovacchia (dato reperito privatamente), 2 in Ungheria (WILES, 1977).

<sup>9</sup> Osservazione già fatta da tempo da GROSSMAN (1963).

fase di elaborazione sia in quella di esecuzione del piano. Tale incertezza non è soltanto elevata, ma è anche distribuita in modo irregolare, ed è crescente al salire della scala gerarchica burocratica. Anche quest'ultimo aspetto può essere spiegato alla luce delle nostre precedenti considerazioni.

La subordinazione diretta (o indiretta, nelle economie di tipo sovietico modificato) delle imprese ai livelli superiori della gerarchia non impedisce loro, in qualsiasi fase, di tenere "assi nella manica". Nella fase di preparazione del piano, le imprese riescono normalmente a battere i pianificatori centrali nel gioco in cui il centro desidera un aumento del livello pianificato di produzione per una percentuale maggiore e del livello degli *input* allocati per una percentuale più bassa, mentre le imprese tentano di ottenere il risultato opposto.<sup>10</sup> Ma anche se questa partita dà luogo ad una crescita maggiore della produzione, l'incertezza cresce dovunque in seno al sistema. Le imprese, di solito, trovano valide scuse se i piani non sono pienamente rispettati; infatti, possono essere ragionevolmente certe che, nel corso dell'esecuzione del piano, si determineranno numerosi fenomeni di scarsità che consentiranno loro di dare la colpa a qualcun altro. Ottengono così un ridimensionamento degli obiettivi e guadagnano la maggior parte dei premi relativi all'esecuzione del piano.

Nella letteratura questo tipo di gioco è noto da tempo; fin dai primi lavori di Berliner (1952, 1956, 1957) sulle imprese sovietiche. Tuttavia qui è importante considerare il suo impatto sulla distribuzione dell'incertezza. In un sistema in cui tutti, fino al penultimo livello gerarchico, sono interessati a fornire sulle proprie prestazioni dati migliori di quelli effettivi,<sup>11</sup> gli unici dati non distorti sono probabilmente quelli a livello di impresa o, per essere più precisi, quelli che restano all'interno dell'impresa. Da ciò deriva la forza relativa dell'impresa: dal punto di vista dei suoi bisogni informativi, essa si appoggia su un terreno più saldo.

Questa forza relativa dell'impresa permane per l'intera fase esecutiva del piano; essa continua a basarsi su dati meno distorti di quelli disponibili ai livelli gerarchici superiori, che debbono valutare le sue possibilità di esecuzione del piano. I suoi dirigenti conoscono il reale

<sup>10</sup> Questo argomento è stato ben trattato da SOOS (1985) dal quale ho ricevuto l'articolo dopo avere scritto il presente lavoro.

<sup>11</sup> La storia economica dell'Europa Orientale offre vari casi di autoinganno ai vertici; di solito però l'autorità centrale desidera sapere come realmente stanno le cose, anche se poi cerca di ingannare gli altri (il Paese o il mondo intero).

livello dell'occupazione (non sempre riportato correttamente per il timore che venga impartito l'ordine di "comprimerlo"),<sup>12</sup> e più o meno conoscono la loro capacità produttiva (sulla quale tuttavia incidono i guasti dei macchinari e la qualità variabile degli *input*) e le scorte (ma non la qualità variabile degli *input* tenuti di scorta). L'incertezza è maggiore rispetto ai flussi di *input* provenienti da altre imprese, ma quasi non esiste per quanto riguarda i livelli di produzione. I dirigenti sono certi che troveranno, in un mercato dei venditori, una domanda per quasi tutto ciò che producono.<sup>13</sup> I beni vengono inoltrati agli acquirenti appena prodotti, come è provato dal confronto tra i dati sulle quote delle scorte di mezzi di produzione e di prodotti nelle imprese manifatturiere delle economie di tipo sovietico e in quelle delle economie di mercato: la quota di scorte di prodotti finiti nelle economie sovietiche è due o tre volte più bassa (vedi Tabella 2).

La situazione è diversa ai livelli più alti della gerarchia: più in alto si va, più i dati sono aggregati e maggiori distorsioni essi contengono. I dati sembrano migliori, poiché alcune imprese hanno superato i loro obiettivi di piano mensili o trimestrali, mentre altre non li hanno raggiunti; ma essi sono fuorvianti poiché contengono una quota ignota di prodotti non esistenti o di qualità inferiore, e ciò influirà su altre parti del sistema produttivo.

A causa della procedura di compensazione e della tendenza a presentare rapporti distorti ai livelli gerarchici superiori, i dati aggregati sulla crescita economica possono non deviare in misura eccessiva da quelli pianificati; ma altri indicatori aggregati di piano, non influenzati da tutte queste distorsioni, e certi indicatori più disaggregati devieranno dal piano in modo marcato. A dimostrazione di ciò vi è la recente pubblicazione, in Polonia, di dati assai attendibili delle deviazioni relative a 182 indicatori disaggregati di piano per il periodo 1960-1976. Secondo Maciejewski e Zajchowski (1982) solo nel 19,3% dei casi non vi sono state deviazioni rispetto al piano, o le deviazioni sono state inferiori all'1 per cento; nel 20,1% dei casi le deviazioni erano superiori al 5% e nel 19% dei casi al 10%. Pertanto il numero di casi di perfetta esecuzione del piano è stato uguale al numero di casi in cui si sono avute deviazioni, in eccesso o in difetto, superiori al 10% (e le carenze o gli eccessi di produzione hanno gli stessi effetti, in un'economia essenzialmente chiusa).

<sup>12</sup> Uno degli eufemismi usati per indicare i licenziamenti.

<sup>13</sup> Se in alcuni casi ciò non avviene, non si avrà quasi alcuna conseguenza finanziaria in virtù dei blandi vincoli di bilancio che prevalgono in tutte le economie di tipo sovietico.

TABELLA 2

COMPOSIZIONE DELLE SCORTE DEL SETTORE INDUSTRIALE  
IN ECONOMIE DI TIPO SOVIETICO E DI MERCATO  
(Valori percentuali)

Paesi	Anni	Quota sul totale delle scorte industriali			
		Materie prime, beni intermedi, combustibili, ecc.	Prodotti non finiti, beni intermedi prodotti	Parti di ricambio	Prodotti finiti, beni da rivendere
1	2	3	4	5	6
Cecoslovacchia	1981	64,5	21,3	— <sup>a</sup>	10,4
Ungheria	1976	—	—	—	11,9
Polonia	1970	63,0	21,9	— <sup>a</sup>	15,1
	1980	63,5	24,5	— <sup>a</sup>	12,0
	1983	62,9	23,2	— <sup>a</sup>	13,9
	Unione Sovietica	1970	59,3	22,3	3,9
	1980	57,7	23,5	4,4	14,3
Rep. Democ. Tedesca	1963	—	—	—	15,4
Austria	1976	—	—	—	32,1
Canada	1970	—	—	—	31,3
Giappone	1975	—	—	—	53,2
Svezia	1977	—	—	—	38,2

(a) Inclusi nella colonna 3.

Fonti: Per Cecoslovacchia, Polonia e Unione Sovietica, annuari statistici nazionali e stime. Per i restanti Paesi, KORNAI (1982).

Per le altre economie di tipo sovietico non vi sono dati confrontabili per ampiezza e lunghezza del periodo esaminato, ma coloro che sospettassero che la Polonia è un caso speciale dovrebbero rammentare che fino alla metà degli anni '70 — e specialmente sotto Gomulka negli anni '60, vale a dire per due terzi del periodo in esame — la Polonia è stata un'economia sovietica abbastanza tipica. Inoltre, i dati sulle deviazioni dei valori effettivi da quelli pianificati per i successivi piani quinquennali nel periodo 1960-1976 non mettono in luce comportamenti divergenti tra i piani quinquennali 1961-1965 e 1966-1970 da una parte e il piano 1971-1975 dall'altra.

L'incertezza generalizzata nelle economie a pianificazione centralizzata è, come i fenomeni di scarsità e di eccesso di domanda, un fenomeno endogeno al sistema. Coloro che continuano a sostenere che la strategia della massimizzazione della crescita — caratteristica specifica delle politiche adottate piuttosto che del sistema — è alla radice di

tutti questi fenomeni, troverebbero che essi permarrebbero anche nel caso di piani "rallentati", "modesti" o "ragionevoli", così come nel caso più usuale di piani "accelerati", "ambiziosi" e "ottimistici". Gli eccessi di domanda generati da scarsità e incertezza si sono manifestati in Polonia sia sotto la cauta gestione Gomulka sia sotto quella "avventurosa" di Gierk.

### 3. Ciclo degli investimenti ed eccessi di domanda: un quadro dinamico

Ho delineato un quadro delle economie di tipo sovietico in cui i fenomeni di scarsità e gli eccessi di domanda permangono costantemente per cause intrinseche al sistema, e sono accompagnati da un elevato grado di incertezza. Ma questo quadro è di natura statica. È noto che le economie di tipo sovietico sono caratterizzate da rapide accelerazioni e decelerazioni, relative innanzitutto alla componente investimenti di quello che è il loro equivalente del PNL (prodotto materiale netto, PMN). Queste fluttuazioni hanno avuto un impatto notevole e crescente sull'andamento dei fenomeni di scarsità e di eccesso di domanda nelle economie a pianificazione centralizzata.

Per spiegare le fluttuazioni cicliche degli investimenti nelle economie di tipo sovietico, sono state proposte varie interpretazioni (cfr., per esempio, le rassegne in Bajt 1971, Tamas Bauer 1978, Dahlstedt 1980, Winiecki 1982). Comincerò rifiutandone alcune delle più diffuse, per poi formulare<sup>14</sup> il mio punto di vista. Passerò poi a descrivere il tipo ideale, cioè il "modello", di ciclo degli investimenti e a spiegare le deviazioni da quel modello.

L'opinione più diffusa è che gli eccessi di domanda di investimenti derivano dalla percezione dell'esistenza di scarsità e dalla risultante necessità di aumentare la produzione. È questa pressione, accresciuta da tutti gli incentivi formali e informali che inducono le imprese (e i loro superiori nella gerarchia burocratica) a battersi per maggiori investimenti, che sta alla radice dei ricorrenti fenomeni di espansione troppo rapida seguiti, a tempo debito, da tagli delle spese. Ma i sostenitori di

<sup>14</sup> Le pagine immediatamente successive si basano su un mio precedente lavoro (WINIECKI, 1982).

questa opinione, indipendentemente dal fatto che valutino positivamente gli eccessi di domanda come "diritto alla crescita" (per es. Pajestka 1975) oppure negativamente come "psicosi della crescita" (per es. Romuald Bauer ed altri 1972), trascurano tutti il problema centrale.

Se in un'economia di tipo sovietico la crescita della produzione è tenuta in così alta considerazione dai vari livelli della gerarchia burocratica, perché mai essa deve derivare da investimenti (e preferibilmente da nuovi investimenti)? Esiste l'ovvia possibilità alternativa di far crescere la produzione per mezzo di innovazioni, cioè di mutamenti tecnologici e/o riorganizzazioni dei fattori e *input* produttivi già disponibili.<sup>15</sup> Sennonché le imprese non mirano alla crescita della produzione in sé, ma alla sua crescita mediante investimenti.

Un'altra spiegazione degli eccessi di domanda di investimenti è che si tratta di un metodo non costoso dal punto di vista dell'impresa, poiché la maggior parte degli investimenti è finanziata dal bilancio statale (cfr. per es. Khachaturov 1975). I costi, cioè le considerazioni di ordine finanziario, non possono essere presi troppo sul serio in un'economia in cui le imprese godono di blandi vincoli di bilancio. Le modificazioni della pianificazione centralizzata degli anni '60 e '70 hanno però mutato la struttura finanziaria degli investimenti, accrescendo il ruolo dell'autofinanziamento e del credito bancario, eppure gli investimenti hanno continuato ad essere il metodo preferito di espansione. Perciò le origini dell'eccesso di domanda di investimenti debbono stare altrove. Di nuovo, come nel caso degli eccessi di domanda in generale, è la struttura degli incentivi che rappresenta la causa principale di questo tipo particolare di eccesso di domanda.

In proposito ho già sottolineato (Winiecki 1982)<sup>16</sup> il pericolo che in un'economia a pianificazione centralizzata prendano piede comportamenti di "avversione al rischio". I dirigenti d'impresa valutano le loro possibilità di crescita, all'interno degli obiettivi di piano presenti e futuri, cercando soprattutto di *minimizzare il rischio* di non raggiungere l'obiettivo pianificato di produzione nel breve periodo, sia esso definito in termini di quantità o di valore. Minore è questo rischio, più bassa è la probabilità di perdere gli incentivi e i premi legati al rispetto del piano (così come più bassa è la probabilità di perdere la fiducia dei superiori). Nella situazione in cui si trovano, il rischio che i dirigenti corrono

<sup>15</sup> Questo è ciò che nella teoria economica è stato chiamato "learning-by-doing" (ARROW, 1962) o "effetto Horndal" (LUNDBERG, 1961).

<sup>16</sup> Per interpretazioni abbastanza simili, vedi anche TAMAS BAUER (1978) e LIBURA (1979).

espandendo la produzione mediante investimenti, preferibilmente nuovi investimenti, è di gran lunga il più basso.

Da una parte, ogni innovazione, tecnica o manageriale,<sup>17</sup> è introdotta nelle strutture produttive già esistenti, dall'altra, il personale addetto è interessato a realizzare gli obiettivi relativi anzitutto al periodo di pianificazione corrente (lo stesso sistema di incentivi opera fortemente in questo senso). Anche se alla fine una innovazione si risolve in un aumento di produzione, c'è il rischio di un periodo troppo lungo di rodaggio tecnologico o di riorganizzazione delle risorse, e di conseguenti perturbazioni dei programmi di produzione in corso. Inoltre, come spesso è successo in concreto, incrementi di produttività avrebbero il solo risultato di far aumentare gli obiettivi del successivo periodo di pianificazione, così da rendere ancor più difficile la realizzazione del piano del seguente anno e il conseguimento dei connessi premi. Al contrario, aumenti di capacità produttiva grazie a nuovi investimenti si possono ottenere con uno sforzo non eccessivo, e, cosa più importante, senza alcun rischio. Una nuova fabbrica o un ampliamento di quella esistente possono essere realizzati al di fuori degli impianti già in attività e senza alterarne i programmi produttivi. Anche se la produzione dei nuovi impianti viene compresa nel piano e non viene realizzata a causa di ritardi nell'attuazione del progetto, la responsabilità ricade sull'impresa di costruzione; e i compensi materiali per il raggiungimento o il superamento degli obiettivi relativi alla capacità produttiva già esistente non sono perduti.

Un'analisi degli eccessi di domanda di investimenti in termini di comportamento avverso al rischio consente anche di comprendere le ragioni della preferenza per nuovi investimenti piuttosto che per progetti di ammodernamento meno costosi. Questa preferenza riceve talvolta una spiegazione di carattere psicologico: la si interpreta cioè come un retaggio della prima fase di industrializzazione, quando nuovi stabilimenti erano il simbolo di un paese che si andava rapidamente industrializzando. Ma anche qui la preferenza per nuovi investimenti ha una spiegazione in termini puramente economici. Gli investimenti in ammodernamenti, proprio come le innovazioni non basate su investimenti, incidono sulla capacità produttiva esistente e comportano un rischio simile a quello sopra descritto. Ciò spiega bene perché, negli anni '60 e '70, molte riforme che cercavano di ridurre in assoluto

<sup>17</sup> Questo tipo di innovazione dovrebbe essere più propriamente chiamato imprenditoriale.

l'attrattiva dei nuovi investimenti fossero destinate a fallire, come in effetti accadde. È infatti la riduzione dell'attrattiva *relativa* degli investimenti rispetto alle innovazioni che — insieme con altri profondi cambiamenti del sistema — può far diminuire la domanda di investimenti da parte di dirigenti d'industria avversi al rischio. È da notare peraltro che persino le riforme più avanzate del periodo in esame (per esempio, la riforma del 1968 in Ungheria) non ridussero in modo significativo, o non ridussero affatto, l'eccesso di domanda di investimenti (vedi J. Drecin 1971, J. Drecin e J. Tar 1978). In realtà, anche le riforme introdotte tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80 in Ungheria e altrove non cambiarono la tendenza a un eccesso di domanda di investimenti. Sebbene il tasso di crescita degli investimenti sia calato notevolmente nelle economie di tipo sovietico, e in alcuni casi gli investimenti siano diminuiti anche in termini assoluti, il loro ammontare effettivo ha quasi sempre superato gli obiettivi del piano (vedi entrambi i dati in *Economic Survey of Europe* 1982, 1983, 1984).

Veniamo ora al problema dell'espansione o contrazione ciclica degli investimenti; a tal fine collochiamo il comportamento avverso al rischio delle imprese entro la cornice di una struttura pianificata con il suo tipico orizzonte quinquennale. Cominciamo con le procedure preparatorie. Le imprese, per ottenere i fondi desiderati, cercano di presentare sotto la luce migliore i loro programmi di investimento ai livelli più alti della gerarchia. Perciò spesso esse sottostimano i costi dei progetti di investimento proposti e/o ne sopravvalutano i risultati. Si tratta del consueto metodo di "falsificazione" del piano che deriva dalla convinzione che eventuali eccessi di costo verranno accettati aumentando i fondi concessi, poiché rinunciare al completamento di progetti d'investimento in corso comporterebbe perdite per l'economia nazionale.<sup>18</sup> Questa non è che un'altra manifestazione delle conseguenze di vincoli di bilancio blandi già messe in luce da Kornai.

Le proposte di investimento delle imprese vengono poi aggregate. Anche se vengono preliminarmente fissati limiti — da parte dei pianificatori centrali per i ministeri e da parte dei ministeri per le associazioni di imprese —, tali limiti sono ampiamente ignorati, poiché ciascuna impresa, a causa del sistema di incentivi, tenta di espandere la produzione. Così, dopo aver aggregato la domanda di investimenti a

<sup>18</sup> Questo particolare comportamento è stato più volte analizzato nella letteratura dell'Europa Orientale: vedi gli esempi più recenti di KHACHATUROV 1975 per l'Unione Sovietica, di TAMAS BAUER 1978 per Ungheria e Cecoslovacchia, e di KRAWCZYK (a cura di) 1981 per la Polonia.

livello centrale, normalmente avviene che essa ecceda i fondi (e le capacità) destinate agli investimenti per il successivo periodo di pianificazione, e, di conseguenza, vengono ordinati tagli.

Per i pianificatori centrali non vi è alcuna possibilità di valutare le proposte singolarmente, progetto per progetto (tale possibilità esiste per pochi grandi progetti, ma sempre in termini molto generali). Normalmente i tagli sono di carattere finanziario: ai ministeri si impartisce l'ordine di ridurre di un certo ammontare, o di una certa percentuale, le spese per investimenti, e questa procedura viene ripetuta nei sottostanti livelli. In conseguenza, alcuni progetti vengono abbandonati, mentre agli altri vengono attribuite minori risorse. Poiché spesso i costi reali degli investimenti pianificati sono già stati sottostimati, i tagli ordinati dall'alto non fanno che intensificare le distorsioni che si generano spontaneamente ai livelli inferiori della gerarchia.

Una valutazione generale delle dimensioni di questa sottostima è raramente effettuata; ma per l'Ungheria si parla di eccessi di costo per progetto che vanno dal 20 al 50% (Brody 1983); in Cecoslovacchia, alla fine degli anni '70, è stato calcolato un dato più preciso pari al 25,4% (Srejn e Novotny 1980); in Unione Sovietica, alla fine degli anni '60, lo stesso dato era del 37,4% (Plyshevsky, a cura di, 1972). Non solo i progetti costano più di quanto pianificato, ma richiedono anche più tempo di gestazione.

In conseguenza, il piano quinquennale comincia avendo già al suo interno notevoli distorsioni dal lato degli investimenti. Nel tempo queste distorsioni esercitano una pressione crescente sull'equilibrio aggregato (o meglio sul disequilibrio).<sup>19</sup> I fenomeni di scarsità si moltiplicano e gli eccessi di domanda crescono. Il settore dei beni di produzione per l'industria manifatturiera e il settore delle costruzioni tentano di soddisfare la domanda di beni d'investimento, ma è qui che la sottostima dei costi e/o la sopravvalutazione dei risultati fanno sentire con maggior forza i loro effetti. Da una parte le nuove fabbriche, la cui produzione è stata già inclusa nei dati pianificati di produzione, non realizzano la capacità attesa, o addirittura non iniziano a produrre; dall'altra parte, le spese sono state già effettuate e sono stati già pagati salari, premi e incentivi.

<sup>19</sup> TAMAS BAUER (1978), nel definire le sue quattro fasi del ciclo, usa due variabili indipendenti: il numero di progetti d'investimento iniziati e il valore totale degli investimenti in ciascuna fase. Tuttavia, i dati relativi alla prima variabile non sono disponibili né in una serie storica di lungo periodo né relativamente a più Paesi. Inoltre, per quanto concerne l'entità dei fenomeni di disequilibrio, questa variabile è di minore importanza, sebbene li accentui con scorte eccessive di materiali.

Il disequilibrio a livello aggregato normalmente raggiunge il culmine a metà del piano di medio termine, cioè, dagli anni '60 a metà del piano quinquennale. Così quando metà del periodo di pianificazione è già passata e vi sono crescenti ritardi nella creazione di nuova capacità, i pianificatori centrali decidono di intervenire. Poiché tutti i progetti di investimento pianificati non potranno essere completati per la fine del piano quinquennale, essi si concentrano su quelli ritenuti più importanti ed eventualmente sul tentativo di ridurre il disequilibrio nel mercato dei beni di consumo. Questo secondo obiettivo (se perseguito) inciderà a sua volta sulla scelta dei progetti cui dare priorità. Molti progetti sono "messi in naftalina", rimandando il loro completamento al successivo piano quinquennale, mentre altri sono interrotti del tutto. È a questo punto che l'economia comincia a sentire l'effetto dei cosiddetti "costi senza risultati", poiché i progetti rimandati o eliminati appaiono solo da un lato dei libri contabili.

Nel restante periodo del piano quinquennale normalmente non vengono iniziati importanti progetti di investimento, mentre quelli precedentemente iniziati vengono completati. Se i tagli effettuati sono massicci e la quota di progetti completati in questo periodo nel settore dei beni di consumo è sufficientemente ampia, gli eccessi di domanda di beni di produzione sono ridotti e l'effetto inflazionistico sul mercato dei beni di consumo perde anch'esso di forza. Tuttavia talvolta l'effetto inflazionistico è così ampio che diviene impossibile eliminarlo solo con un aumento dell'offerta. Diviene allora necessario decidere aumenti di prezzo, e, alla fine, viene restaurato l'equilibrio, o un disequilibrio ridotto, e l'economia entra nel ciclo successivo.

#### 4. Il ciclo degli investimenti: dati empirici, sue caratteristiche e conseguenze

Il quadro disegnato nella sezione precedente è un tipico "modello" che spiega il ciclo degli investimenti in un'economia a pianificazione centralizzata come un fenomeno endogeno. Nella realtà, particolari cicli possono deviare dal modello per quanto riguarda il loro andamento temporale, ma, nella gran parte dei casi, essi coincidono con il modello. La tab. 3 mostra che, nel periodo 1961-80, i tassi di crescita medi annui del totale degli investimenti nel secondo e terzo anno del piano quinquennale sono stati più alti di quelli relativi al quarto e quinto anno in oltre il 60% dei casi (cioè dei piani quinquennali) in tutte le economie di tipo sovietico qui considerate.

TABELLA 3

TASSI MEDI ANNUI DI CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI NEL SECONDO  
E TERZO ANNO E NEL QUARTO E QUINTO ANNO  
DI PIANI QUINQUENNALI CONSECUTIVI

Paesi	Anno all'interno del piano quinquennale	Tasso medio di crescita			
		1961-65	1966-70	1971-75	1976-80
Bulgaria	2-3	11,0	17,0	8,5	5,0
	4-5	9,5	6,0	12,0	3,0
Cecoslovacchia	2-3	-7,0	7,5	9,5	3,5
	4-5	9,0	7,0	6,5	2,0
Rep. Dem. Tedesca	2-3	3,5	10,0	6,5	3,5
	4-5	9,0	11,5	4,5	1,5
Ungheria	2-3	11,5	10,5	1,0	8,0
	4-5	2,0	25,0	7,5	-2,5
Polonia	2-3	7,0	10,0	24,0	3,5
	4-5	6,5	11,0	18,5	-8,5
Romania	2-3	10,5	14,5	9,0	14,0
	4-5	9,0	9,5	14,0	3,5
Unione Sovietica	2-3	5,0	8,0	6,0	5,0
	4-5	9,0	16,5	8,0	1,5

Fonte: Annuari CMEA e annuari statistici nazionali relativi a vari anni.

In realtà, la suddetta percentuale aumenta di molto se escludiamo quei casi in cui fattori esogeni al ciclo hanno influenzato i tassi di crescita degli investimenti. Per cominciare, dovremmo escludere il piano sovietico del 1961-65; nel 1959 fu inaugurato il piano settennale 1959-65 che fu in seguito abbandonato, introducendo alcune modifiche e considerando il periodo 1964-65 un piano separato. Nelle statistiche sovietiche i periodi 1956-60 e 1961-65 sono presentati come piani quinquennali solo *ex post*. Di conseguenza, gli investimenti sono cresciuti piuttosto rapidamente nel periodo 1959-61 mentre le modifiche del piano hanno condotto a un rallentamento del tasso di crescita (gli investimenti hanno riaccelerato nuovamente durante il piano 1964-65).<sup>20</sup>

<sup>20</sup> In proposito, si veda DAHLSTEDT (1980) e le fonti ivi citate.

Oltre ai casi di cambiamento dell'orizzonte di piano e di conseguente anticipazione della fase di accelerazione, si dovrebbero escludere anche i casi in cui hanno avuto luogo importanti riforme istituzionali e strumentali della pianificazione centralizzata, specialmente se tali riforme non sono state introdotte all'inizio del piano.

Di fatto, è accaduto che nelle economie di tipo sovietico più piccole tutte le riforme sono state introdotte a metà del piano a medio termine. I parziali decentramenti che davano alle imprese maggiore spazio di manovra (senza peraltro imporre rigidi vincoli di bilancio) hanno sempre portato a un'accelerazione del tasso di crescita degli investimenti. L'introduzione nella Repubblica Democratica Tedesca del "nuovo sistema di pianificazione e gestione", a partire dal 1963, ha più che raddoppiato il tasso di crescita degli investimenti nei successivi due anni.

Lo stesso è accaduto in Ungheria in occasione delle radicali riforme del 1968; il tasso di crescita degli investimenti è raddoppiato nei due anni successivi, partendo da un tasso già elevato (un incremento in media tra il 10,5 e il 25% in ciascun biennio). L'arresto di un'esplosione degli investimenti di questa portata ha richiesto più tempo; infatti gli investimenti ancora crescevano a un tasso dell'11% nel 1971 (cioè nel primo anno del piano quinquennale successivo), e rallentarono solo nel periodo 1972-73. In questo caso il disturbo esogeno ha distorto l'andamento degli investimenti in due piani quinquennali consecutivi.

Per le stesse ragioni, si dovrebbe escludere anche il piano quinquennale 1966-70 della Cecoslovacchia; infatti anche qui le riforme del 1968 furono introdotte a metà del piano e gli investimenti immediatamente accelerarono. Tuttavia l'invasione sovietica causò l'abbandono delle riforme già nel 1969, e il congelamento degli investimenti portò il loro tasso di crescita, nel 1970, a solo l'1% (rispetto al 13% dell'anno precedente).

La Polonia, sebbene non avesse introdotto alcuna riforma nel 1968, adottò un cambiamento di strategia mirante ad accrescere il grado di specializzazione dell'economia. Benché destinato al fallimento per cause intrinseche al sistema, questo cambiamento di strategia portò ad un aumento del tasso di investimenti nel periodo '69-'70 rispetto al tasso già alto dei due anni precedenti (9% in media). Questa strategia fu abbandonata con la caduta di Gomulka; perciò non ebbe effetti sull'andamento degli investimenti nel successivo piano quinquennale.

È noto che i pianificatori "sognano" di attuare almeno una volta un piano quinquennale senza frenare il programma di investimenti, ma

completando tutti i progetti di creazione di nuova capacità produttiva. Le risorse necessarie per la realizzazione di questo "sogno" furono disponibili — più o meno casualmente — nel periodo che va dall'inizio alla metà degli anni '70, quando il combinarsi di un clima di distensione e di un eccesso di liquidità (determinato dalla prima esplosione dei prezzi petroliferi) consentì a tutte le economie di tipo sovietico di prendere a prestito capitali in Occidente. Almeno cinque paesi (Bulgaria, Ungheria, Romania, Polonia e Unione Sovietica) presero a prestito somme relativamente ampie nel corso del piano quinquennale 1971-75, così che gli investimenti poterono continuare a crescere a un tasso elevato nel 1974-75, ultimi due anni del piano. Peraltro il "sogno" dei pianificatori non si concretizzò, poiché i problemi d'investimento si moltiplicarono; ma il ciclo degli investimenti fu in questi casi esogenamente disturbato dal cambiamento di strategia.

Guardando alla superficiale somiglianza tra le fluttuazioni degli investimenti nelle economie di tipo sovietico e in quelle di mercato, alcuni autori sembrano considerare identici i problemi che i due sistemi devono affrontare (per esempio Brody 1983). Niente è più lontano dal vero.

I cicli nelle economie di mercato possono essere considerati una continua verifica dell'efficienza e, per usare la famosa frase di Schumpeter, un processo di "distruzione creativa". Essi fanno sì che le imprese che, per varie ragioni, non sono riuscite a superare la prova paghino in termini di mercati persi, abbandono di progetti di investimento e, in ultima analisi, profitti più bassi; mentre quelle che hanno fallito di molto la "prova" scompaiono dalla scena. Pertanto il processo estirpa di continuo inefficienza dal mercato. Niente di simile avviene nelle economie a pianificazione centralizzata, dove la profittabilità dei progetti, e quella delle imprese, non è affatto presa in considerazione quando si debbono effettuare tagli agli investimenti. Le decisioni concernenti riduzioni di investimenti, esattamente come avviene per gli investimenti in generale, sono prese dai pianificatori centrali sulla base di priorità (di solito troppo numerose) mal definite e tenendo conto di una vaga esigenza di conseguire ciò che viene chiamato equilibrio (cioè un disequilibrio ridotto) e di una più cogente esigenza di equilibrio per i rapporti con l'estero. La mancanza di prezzi che funzionino come indici di scarsità e l'incertezza generata da certe specifiche caratteristiche del sistema (descritte nella sezione 2) non consentono di fare di più; in realtà i risultati sono anche peggiori, poiché il centro, sottoposto a forti

pressioni dai gruppi di interesse, ed essendo dotato di informazioni incomplete e distorte, è raramente capace di scegliere solo sulla base dei propri per quanto vaghi criteri.<sup>21</sup>

In conclusione, se il meccanismo di mercato assicura la sopravvivenza dei più efficienti, il meccanismo di pianificazione centralizzata assicura la sopravvivenza dei più forti, cioè di coloro che ricevono il sostegno più deciso da parte delle gerarchie economiche e/o politiche.

Gli sprechi del processo di investimento nelle economie pianificate sono ben evidenziati dal fatto che le variazioni dell'aggregato equivalente al PNL (il PMN) sono più strettamente correlate agli sforzi di investimento piuttosto che agli effetti dell'investimento. I tassi di crescita del PMN si muovono insieme ai tassi di crescita degli investimenti *senza ritardi*, anziché con ritardi di uno o due anni. Pertanto è innanzitutto lo stesso processo di investimento che contribuisce alla crescita economica; mentre proprio quando ci si aspetterebbe che la precedente attività di investimento faccia sentire più fortemente i suoi effetti (per l'entrata in funzione della nuova capacità produttiva) la correlazione diventa minore o addirittura nulla. La tab. 4 riporta i coefficienti di correlazione tra queste due variabili, con e senza ritardi, per il 1961-83 e il 1961-77.

TABELLA 4

COEFFICIENTE DI CORRELAZIONE ( $r$  di Pearson) TRA INVESTIMENTI  
E CRESCITA ANNUA DEL PRODOTTO MATERIALE NETTO  
(Valori percentuali)

Paesi	1961-1977			1961-1983		
	Senza ritardi	Investimenti ritardati di 1 anno	Investimenti ritardati di 2 anni	Senza ritardi	Investimenti ritardati di 1 anno	Investimenti ritardati di 2 anni
Bulgaria	0,46*	0,12	-0,12	0,52*	0,09	0,12
Cecoslovacchia	0,53*	0,55*	0,31	0,77***	0,66***	0,39
Rep. Dem. Tedesca	0,41	0,37	-0,46	0,49*	0,37	0,37
Ungheria	0,31	-0,15	-0,07	0,64***	0,23	0,23
Polonia	0,43*	0,52*	0,09	0,90***	0,78***	0,54**
Romania	-0,14	-0,27	-0,33	0,59**	0,45*	0,06
Unione Sovietica	0,46*	-0,02	-0,23	0,56**	0,19	0,07

\* Coefficiente di correlazione significativo al livello 0,05 nel test a due code.

\*\* Coefficiente di correlazione significativo al livello 0,01 nel test a due code.

\*\*\* Coefficiente di correlazione significativo al livello 0,001 nel test a due code.

Fonti: vedi Tab. 1-4.

<sup>21</sup> Questa è una lamentela da parte del centro in tutte le economie pianificate (per l'Unione Sovietica, vedi per esempio KHACHATUROV 1975).

Un aspetto interessante è che il processo d'investimento non solo genera sprechi, ma che *gli sprechi sono crescenti*. L'aggiunta dell'ultimo biennio ha determinato sia coefficienti di correlazione sensibilmente più alti, sia un aumento del livello di significatività. Via via che la complessità delle economie di tipo sovietico aumenta, ogni sforzo sembra produrre rendimenti decrescenti.

Che il fenomeno dei già lunghi periodi di completamento degli investimenti, lamentato in quasi tutte le pubblicazioni orientali in argomento (per esempio Stojkov 1983 per la Bulgaria; Peknik 1983, Srejn e Novotny 1979 per la Cecoslovacchia; Kornai 1982 e Soos 1983 per l'Ungheria; Khachaturov 1975 e 1979 per l'Unione Sovietica; ecc.), si sia venuto aggravando nel tempo può essere evidenziato dalle statistiche sul rapporto tra spese per investimenti non completati e spese annue per investimenti in alcune economie di tipo sovietico. Questi rapporti, riportati nella tab. 5, benchè non confrontabili tra nazioni a causa di differenti procedure contabili, mostrano in tutti i paesi un incremento rispetto agli anni '60.

A causa di tutti questi sprechi, l'onere della pianificazione centralizzata diventa sempre più pesante nel tempo. Progetti costosi con tecnologia obsoleta richiedono ammodernamenti quasi sin dall'inizio, e, così, il nuovo periodo di pianificazione è considerato come un altro periodo di "ovviamente" necessaria rapida crescita degli investimenti. Il "lungo periodo", in cui i consumi dovrebbero crescere in modo sostanziale grazie al precedente lungo periodo di elevati investimenti, non arriva mai.<sup>22</sup> Gli investimenti sono non tanto consumati quanto ulteriori investimenti differiti.

## 5. Al di là dei problemi di quantità: un sogno impossibile?

Una questione importante riguarda gli effetti sulla produzione delle aspettative di consumo frustrate. Ovviamente le famiglie formano aspettative di consumo<sup>23</sup> e, se queste sono frustrate da notevoli aumenti degli eccessi di domanda (scarsità, lunghi periodi di ricerca, ecc.),

<sup>22</sup> Per argomentazioni simili, vedi LIBURA 1979 e, sebbene più indirettamente, SREJN e NOVOTNY 1979.

<sup>23</sup> LIBURA (1979) sottolinea che le famiglie (ovviamente nel lungo periodo) reagiscono non solo alla frustrazione delle loro aspettative di consumo privato, ma anche alla frustrazione delle loro aspettative di consumi pubblici.

RAPPORTO FRA INVESTIMENTI NON COMPLETATI (a)  
E INVESTIMENTI ANNUI (b) IN ECONOMIE DI TIPO SOVIETICO (1960-83) (c)

Anni	Bulgaria	Cecoslovacchia	Ungheria	Unione Sovietica
1960	0,64	—	0,59	0,69
1969	—	1,16	0,76	0,80
1970	0,87	1,20	0,78	0,73
1971	1,07	0,88	0,79	0,74
1972	1,13	1,00	0,83	0,78
1973	1,22	0,96	0,79	0,77
1974	1,05	1,03	0,83	0,77
1975	1,01	1,01	0,73	0,75
1976	1,13	0,87	0,76	0,80
1977	1,03	1,05	0,79	0,85
1978	1,06	1,06	0,84	0,85
1979	1,13	1,37	0,88	0,91
1980	1,03	1,31	0,94	0,87
1981	1,03	1,28	0,98	0,86
1982	1,01	1,39	1,03	0,84
1983	—	1,26	0,95	0,80

(a) Ai prezzi effettivi dei macchinari e ai costi di produzione.

(b) A prezzi correnti.

(c) I rapporti per i paesi considerati non sono del tutto confrontabili a causa di diverse procedure contabili riguardanti i macchinari non installati.

Fonti: Annuari statistici nazionali. Elaborazioni mie.

reagiscono riducendo sia la quantità sia la qualità del lavoro offerto. Il ritardo con cui tali reazioni hanno luogo è difficile da stimare e può essere diverso in diverse economie. Si presenta qui una situazione paragonabile al problema della crescita prevista e non prevista dell'offerta di moneta nei modelli monetaristi di un'economia di mercato: un aumento inatteso del grado di scarsità può non causare alcuna reazione dal lato dell'offerta di lavoro, ma, col passare del tempo e poiché la situazione non migliora o addirittura peggiora, le famiglie si attendono che il nuovo livello di scarsità permarrà e quindi riducono la loro offerta di lavoro.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> La reazione delle famiglie dal lato dell'offerta di lavoro può continuare per qualche tempo anche dopo la riduzione del livello di scarsità, fino a quando le loro aspettative si adattano alle nuove condizioni.

Una riduzione dell'offerta di lavoro implica anche qualità inferiore, poiché i lavoratori, frustrati dalla crescente scarsità, non solo riducono il tempo lavorato (perdendo più tempo a mensa, lasciando la fabbrica per fare la fila per l'acquisto di beni scarsi, prendendo più permessi per malattia, ecc.), ma lavorano anche meno diligentemente e non rispettano le norme sulla qualità del prodotto. Questi comportamenti sono tollerati dai dirigenti a causa dell'esistente eccesso di domanda di lavoro e perché si privilegia la realizzazione degli obiettivi di piano indipendentemente dai costi.

Il problema della qualità scadente riguarda anche i beni prodotti su licenza di imprese occidentali. Un *leader* bulgaro, Todor Zhivkov, ha usato il termine "bulgarizzazione" per descrivere il processo di rapido deterioramento della qualità di questi prodotti, che comincia subito dopo la partenza degli specialisti occidentali e la sostituzione di materiali bulgari a quelli inizialmente importati. Ma questo fenomeno è ben noto anche in altre economie di tipo sovietico.<sup>25</sup>

Invero, mentre crescono la complessità dell'attività economica e la sofisticazione dei prodotti, simultaneamente diminuisce la capacità delle economie di tipo sovietico di far fronte alle nuove esigenze, a causa dei molteplici livelli gerarchici e della loro lentezza a reagire.

Con ciò non si vuol dire che le economie di tipo sovietico sono assolutamente incapaci di produrre beni di qualità media o persino elevata. Gli armamenti sovietici, così come alcuni manufatti dell'Europa Orientale esportati in Occidente, provano il contrario. Ciò che si sostiene è che le economie di tipo sovietico, per motivi intrinseci al sistema, sono *incapaci di produrre beni di qualità standard (cioè secondo gli standard mondiali) a costi standard*. Esse possono raggiungere, e in effetti raggiungono, standard qualitativi mondiali medio-bassi per alcuni beni di uso militare o destinati al mercato mondiale, ma con elevati costi addizionali dovuti a una qualità più elevata degli *input* di materiali, a una loro maggiore quantità per scegliere quelli migliori, e a una quantità addizionale di lavoro per le operazioni di montaggio, finitura, controllo e imballaggio.

Uno dei "miti" più diffusi fra i pianificatori centrali e i loro superiori politici, nonché fra molti economisti ortodossi dell'Europa Orientale, è che al cuore del problema della qualità vi sono gli eccessi di domanda: se si avessero eccessi di offerta, la situazione cambierebbe in

<sup>25</sup> Vedi ad esempio MONKIEWICZ, 1983 per la Polonia e DEZSENYI-GUEULLETTE, 1983 per l'Ungheria.

meglio; di qui pressioni per maggiori incrementi di quantità.<sup>26</sup> È questo un grosso errore. Infatti, anche nelle situazioni, infrequenti e temporanee, di eccesso d'offerta di certi beni di consumo, il mercato è stato inondato di prodotti tutti di scarsa qualità, come in condizioni di eccesso di domanda.

Nulla cambierà in meglio in assenza di prezzi che svolgono il ruolo di indicatori di scarsità (cioè che differenziano tra prodotti di diversa qualità), in assenza di rigorosi vincoli di bilancio (che obbligano le imprese, con la minaccia del fallimento, a cessare la produzione dei beni per i quali non vi è domanda) e — *last, but not least* — in assenza di concorrenza sia interna che estera (che, associata a rigorosi vincoli di bilancio, premerebbe sulle imprese affinché elevino la qualità del prodotto). Misure burocratiche e campagne di propaganda, così predilette dagli "apparatchiks" comunisti, non sono di alcun aiuto.<sup>27</sup>

Torna a questo punto il problema delle innovazioni, come uno dei fattori che contribuiscono alla qualità dei prodotti. Ho già detto che l'esistente struttura degli incentivi scoraggia pesantemente il progresso tecnico. La mancanza di interesse per le innovazioni è determinata dagli stessi fattori (la struttura degli incentivi, l'esistenza di blandi vincoli di bilancio e l'assenza di concorrenza) che incidono sulla qualità in senso stretto. Ma il problema delle innovazioni è ancor più difficile da risolvere. Nuovi prodotti e nuovi processi sono più facilmente accettabili se essi implicano la costruzione di nuovi impianti,<sup>28</sup> poiché essi passano sotto il nome di investimenti piuttosto che di innovazioni. Ingegneri e tecnici sottopagati<sup>29</sup> mostrano scarso interesse ad applicare le loro capacità ad altro che non sia attività di *routine*, e, comunque, si scontrano con la barriera dei disincentivi a livello di impresa.

<sup>26</sup> Per una precedente critica di questa tesi vedi BEKSIK e LIBURA, 1974.

<sup>27</sup> Le differenze di qualità tra i prodotti della Germania Orientale e della Cecoslovacchia, da una parte, e quelli per esempio della Bulgaria e dell'Unione Sovietica dall'altra, sono talvolta attribuite a "stadi di sviluppo differenti del socialismo" piuttosto che al socialismo stesso. Senonché, anche i prodotti della Germania Orientale e della Cecoslovacchia sono di qualità inferiore a quella dei beni occidentali, e tale differenza *non esisteva prima della seconda guerra mondiale*. Le attuali differenze di qualità sono quindi la conseguenza di diversi stadi di sviluppo *capitalistico*. In altre parole, la forza lavoro di Paesi che si erano industrializzati prima dell'avvento del comunismo ha una tradizione industriale che pone limiti al peggioramento delle sue prestazioni, limiti che possono non valere per la forza lavoro di altre economie di tipo sovietico che mancano di tradizioni industriali (e partono per giunta da livelli più bassi).

<sup>28</sup> Per esempio, i dirigenti di impresa cecoslovacchi, in un'inchiesta effettuata dalla commissione per il piano e dal ministero del lavoro e del benessere sociale, dichiaravano in larga maggioranza che, di loro iniziativa, non avrebbero mai cercato di produrre beni tecnologicamente più sofisticati, se ciò avesse significato abbandonare i beni già in produzione (LEVCIK e SKOLKA, 1984).

<sup>29</sup> Essi sono non solo sottopagati, ma le loro retribuzioni tendono a diminuire nel tempo relativamente ai salari degli operai (come avviene in Polonia e in URSS), o sono già arrivate allo stesso livello o a un livello inferiore (come in Bulgaria e nella Germania Orientale).

Pertanto, salvo che sia costretta dall'alto a migliorare la tecnologia, l'impresa promuove solo quei cambiamenti tecnologici delle attrezzature già esistenti che sono coerenti con il suo comportamento essenzialmente avverso al rischio. Questo significa che il cambiamento tecnologico non deve essere di portata eccessivamente ampia; solo piccoli cambiamenti dei prodotti o dei processi minimizzano il rischio di un fallimento o di un ritardo, o di qualunque altro tipo di disturbo che minacci i compensi. Un tipo speciale, e molto proficuo, di cambiamenti è un cambiamento tecnologico su piccola scala che passi per uno su larga scala, ossia l'introduzione di un nuovo prodotto il cui forte aumento di prezzo rispetto al vecchio non è giustificato da un proporzionale miglioramento del suo valore d'uso (sulle pseudo-innovazioni vedi per esempio Csikos-Nagy 1975, Grossman 1977).

In queste circostanze, nelle economie di tipo sovietico il progresso tecnico è lento e qualunque nuovo prodotto o processo venga introdotto comporta miglioramenti essenzialmente marginali. Ciò che è introdotto come nuovo in un'impresa, o persino a livello dell'economia nel suo complesso, raramente è nuovo sul mercato mondiale.<sup>30</sup> In conclusione l'eliminazione del differenziale di qualità è un obiettivo impossibile da raggiungere in un'economia di tipo sovietico. Il differenziale non sembra neanche in via di riduzione, e ciò a dispetto di un decennio di importazioni relativamente elevate di tecnologia.

JAN WINECKI

<sup>30</sup> Un buon esempio è fornito dall'economia cecoslovacca, dove la quota di nuovi prodotti sul valore lordo della produzione industriale alla fine degli anni '70 era pari al 6,7 per cento relativamente ai prodotti nuovi per l'impresa, e al 5,8 per cento relativamente a quelli nuovi per l'intera economia, ma era solo allo 0,3 per cento relativamente ai prodotti nuovi per l'economia mondiale (KLVACOVA, 1982).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ARROW, K., 1962, "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*.
- BAJT, A., 1971, "Investment Cycles in European Socialist Economies: Review Article", *Journal of Economic Literature*, Vol. 9, N. 1.
- BAUER, R., et al., 1972, *L'economia politica del socialismo*, PWN Publishers, Warsaw - in polacco.
- BAUER, T., 1978, "Investment Cycles in Planned Economies", *Acta Oeconomica*, Vol. 21, N. 3.
- BERLINER, J.S., 1952, "The Informal Organization of the Soviet Firm", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 66.
- BERLINER, J.S., 1956, "A Problem in Soviet Business Administration", *Administrative Science Quarterly*.
- BERLINER, J.S., 1957, *Factory and Manager in the USSR*, Harvard U.P., Cambridge, Mass.
- BEKSIK, J., 1982, *Il cambiamento della politica economica*, PWN Publishers, Warsaw - in polacco.
- BEKSIK, J., LIBURA, U., 1974, *L'equilibrio nell'economia socialista*, PWN Publishers, Warsaw - in polacco.
- BRODY, A., 1983, "About Investment Cycles and Their Attenuation", *Acta Oeconomica*, Vol. 31, N. 1-2.
- CSABA, L., 1983, "New Features of the Hungarian Economic Mechanism in the Mid-Eighties", *New Hungarian Quarterly*, Vol. 24, N. 90.
- CSIKOS-NAGY, B., 1975, *Socialist Price Theory and Price Policy*, Akademiai Kiado, Budapest.
- DAHLSTEDT, R., 1980, *Cyclical Fluctuation under Central Planning: An Inquiry into the Nature and Causes of Cyclical Fluctuation in the Soviet Economy*, Helsinki School of Economics.
- DEZSENYI-GUELIETTE, A., 1983, "The Utilization and Assimilation in Hungary of Advanced Technology Imported from the West", *Soviet Studies*, Vol. 35, N. 2.
- DRECIN, J., 1971, "Investment Equilibrium: Mechanisms of Control and Decisions", *Acta Oeconomica*, Vol. 7, N. 3-4.
- DRECIN, J., TAR, J., 1978, "Investment Experience during the 1976-1980 Five-Year Plan in Hungary", *Acta Oeconomica*, Vol. 21, N. 3.
- DYKER, D.A., 1982, "A Note on Investment Ratio in Eastern Europe", *Soviet Studies*, Vol. 34, N. 1.
- ERICSON, J., 1983, "A Difficulty with the 'Command' Allocation Mechanism", *Journal of Economic Theory*, Vol. 31, N. 1.
- GOLDMANN, J., KOUBA, K., 1969, "Economic Growth in Czechoslovakia", *Academia*, Praha.
- GROSSMAN, G., 1963, "Notes for a Theory of the Command Economy", *Soviet Studies*, Vol. 15, N. 2.
- GROSSMAN, G., 1977, "Price Control, Incentives, and Innovation in the Soviet Economy", in: *The Socialist Price Mechanism*, a cura di A. Abouchar, Duke U.P., Durham, N.C.
- KALECKI, M., 1969, *Introduction to the Theory of Growth in a Socialist Economy*, Oxford.
- KEMME, D.M., WINECKI, J., 1984, "Disequilibrium in Centrally Planned Economies, Working Papers in Economics". Center for Applied Research, University of North Carolina at Greensboro, August (ciclostilato).
- KHACHATUROV, T.S., 1975, *L'economia sovietica nell'attuale stadio di sviluppo*, Mysl Publishers, Moscov - in russo.
- KHACHATUROV, T.S., 1979, "Metodi per aumentare l'efficienza degli investimenti", *Voprosy Ekonomiki*, N. 7 - in russo.
- KLVACOVA, E., 1982, "Programmi finalizzati di sviluppo della scienza e la futura struttura dell'economia cecoslovacca", *Politicka Ekonomie*, Vol. 30, N. 9 - in cecoslovacco.
- KORNAI, J., 1970, *Anti-Equilibrium*, North-Holland, Amsterdam.
- KORNAI, J., 1972, *Rush versus Harmonic Growth*, North Holland, Amsterdam.
- KORNAI, J., 1979, "Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems", *Econometrica*, Vol. 47, N. 4.

- KORNAL, J., 1980, *Economics of Shortage*, North-Holland, Amsterdam.
- KORNAL, J., 1982, *Growth, Shortage and Efficiency*, Blackwell, Oxford.
- KRAWCZYK, K., 1981, *Riforme economiche: proposte, tendenze, linee principali di discussione*, PWE Publishers, Warsaw - in polacco.
- LEVCIK, F., SKOLKA, J., 1984, *East-West Technology Transfer. Study of Czechoslovakia*, O.E.C.D., Paris.
- LIBURA, U., 1979, *Consumi e possibilità produttive in un'economia socialista*, PWN Publishers, Warsaw - in polacco.
- LIPOWSKI, A., 1981, "Limitations of Price Controls", *Oeconomica Polona*, N. 2.
- LUNDBERG, E., 1961, *Produttività e profittabilità*, SNS Publishers, Stockholm - in svedese.
- MACIEJEWSKI, W., ZAJCHOWSKI, J., "Problemi di analisi dell'esecuzione dei piani", in: *Informational Problems of Planning*, W. Maciejewski (a cura di), PWE Publishers, Warsaw 1982 - in polacco.
- MONKIEWICZ J., 1983, *Licenses: Myths and the Reality*, Trade Unions Publishers, Warsaw.
- PAJESTKA, J., 1975, *Determinanti del progresso: fattori e interdipendenze dello sviluppo socio-economico del paese*, PWE, Warsaw - in polacco.
- PLYSHEVSKY, B.P., (a cura di), 1972, *L'efficienza degli investimenti: problemi teorici e pratici*, Ekonomika Publishers, Moscow - in russo.
- PORKET, J.L., 1984, "The Shortage, Use and Reserves of Labour in the Soviet Union", *Osteuropa-Wirtschaft*, Vol. 29, N. 1.
- PEKNIK, M., 1983, "Questioni relative all'efficienza degli investimenti industriali nei piani statali di investimento", *Planove Hospodarstvi*, N. 5 - in cecoslovacco.
- PORTES, R., 1974, *Macroeconomic Equilibrium Under Central Planning*, Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, Seminar Paper N. 40 (ciclostilato).
- PORTES, R., 1977, "The Control of Inflation: Lessons from East European Experience", *Economica*, Vol. 44, N. 2.
- PORTES, R., 1979, "Internal and External Balance in a Centrally Planned Economy", *Journal of Corporative Economics*, Vol. 3.
- PORTES, R., s.d., "The Theory and Measurement of Macroeconomic Disequilibrium in Centrally Planned Economies" (ciclostilato).
- SOOS, K.A., 1983, "The Problem of Time Lags in the Short-Term Control of Macroeconomic Processes", *Acta Oeconomica*, Vol. 30, Nn. 3-4.
- SOOS, K.A., 1985, "Planification impérative, régulation financière, 'grand orientations' et campagnes", *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, Vol. 16, N. 2.
- SREJN, Z., NOVOINY, V., 1980, "The Development of the Investment Rate in the Czechoslovak Economy", *East European Economics*, Vol. 18, N. 4.
- STOJKOV, I., 1983, "Relazioni di dipendenza e regolarità nello sviluppo dei processi di investimento in Bulgaria", *Statistika*, Vol. 30, N. 1 - in bulgaro.
- WAKAR, A., (a cura di), 1959, *Lineamenti di teoria dell'economia socialista*, PWN Publishers, Warsaw - in polacco.
- WILES, P.J.D., 1977, *Economic Institutions Compared*, Blackwell, Oxford.
- WINECKI, 1982, "Investment Cycles and an Excess Demand Inflation in Planned Economies: Sources and Processes", *Acta Oeconomica*, Vol. 28, Nn. 1-2.
- WINECKI, J., 1984, "Economic Trends and Prospects in Comparative Perspective: East", December (ciclostilato).
- WINECKI, J., 1985, "Portes ante portas or a Revisionist Interpretation of Inflation under Central Planning: A Critique", *Comparative Economic Studies*.