

DROGI ROZWOJU HANDLU W NIEMIECKIEJ REPUBLICIE DEMOKRATYCZNEJ

Handel jest tą dziedziną gospodarki, w której jak w zwierciadle odbijają się podstawowe procesy ekonomiczne danego państwa. Dlatego też zbadanie rozwoju handlu jakiegoś kraju może rzucić bardzo ciekawe światło na jego ogólną sytuację gospodarczą. Czytelnik polski nie miał dotychczas większych możliwości zapoznania się z rozwojem i aktualnym stanem handlu u naszego zachodniego sąsiada: w Niemieckiej Republice Demokratycznej. Dane statystyczne publikowano do niedawna w NRD, podobnie zresztą jak i u nas, bardzo skąpo. Równocześnie sprawom rozwoju handlu niemieckiego polska prasa ekonomiczna poświęcała niewiele miejsca¹. Dostępna od niedawna obszerniejsza informacja statystyczna o rozwoju gospodarczym NRD, w tym także handlu wewnętrznego, a zwłaszcza opublikowanie „Rocznika Statystycznego“ NRD za 1955 r., pozwala obecnie na gruntowniejsze zaznajomienie się z interesującym nas tematem. Równocześnie poszukiwanie dróg wyjścia z obecnych trudności gospodarczych naszego kraju, między innymi poprzez przeprowadzenie reorganizacji aparatu handlu wewnętrznego i usprawnienie jego pracy, czyni szczególnie pożytecznym bliższe zapoznanie się z problemami handlu w NRD.

I

Handel wewnętrzny NRD wykazał w ostatnich latach systematyczny wzrost obrotów. Ilustrują to następujące dane o obrotach całego handlu detalicznego (uspołecznionego i prywatnego) w latach 1950—1955.

Tabela 1

| Rok | Obroty w mld marek wg cen rzeczywistych | Wskaźnik |
|------|--|----------|
| 1950 | 17.260 | 100 |
| 1951 | 21.407 | 124 |
| 1952 | 25.016 | 145 |
| 1953 | 27.371 | 158 |
| 1954 | 29.719 | 172 |
| 1955 | 31.559 | 183 |

Zródło: „Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik“. Verlag „Die Wirtschaft“ Berlin 1956.

¹ Z artykułów, które się ukazały na ten temat na przestrzeni ostatnich lat, wymienić można: Z. Zaczkiewicz, Doświadczenia Niemieckiej Republiki Demokratycznej w zakresie nowych metod pracy, „Handel Wewnętrzny” 2/1956; Zygmunt

Brak przeliczenia powyższych obrotów na ceny porównywalne uniemożliwia wyeliminowanie wpływu ruchu cen na obroty detaliczne, a tym samym utrudnia dokładniejsze ustalenie rzeczywistego wzrostu wolumenu masy towarowej. Jednakże dostępne dane o ruchu cen za ten sam okres wykazują, że w 1955 r. ogólny poziom cen detalicznych obniżył się w NRD w stosunku do 1950 r. o 32,8%². W związku z tym przeliczenie obrotów detalicznych wg cen porównywalnych wykazałoby prawie dwukrotne zwiększenie się masy towarowej dostarczonej konsumentom przez handel detaliczny NRD w latach 1950—1955³. Mamy tu zatem do czynienia ze szczególnie dużym wzrostem zaopatrzenia ludności w masę towarową. Potwierdzają to zresztą obroty przypadające średnio na jednego mieszkańca NRD w latach 1950—1955:

Tabela 2

| Rok | Obroty na mieszkańca w markach | Wskaźnik |
|------|-----------------------------------|----------|
| 1950 | 939 | 100 |
| 1951 | 1166 | 124 |
| 1952 | 1365 | 145 |
| 1953 | 1506 | 160 |
| 1954 | 1646 | 175 |
| 1955 | 1759 | 187 |

Zródło: „Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik 1955“. Wyd. Staatliche Zentralverwaltung für Statistik, VEB „Deutscher Zentralverlag“. Berlin 1956, s. 231.

Przyczyn takiego stanu rzeczy trzeba w pierwszym rzędzie szukać w produkcji. Produkcja brutto całego przemysłu wzrosła w r. 1955 o 89,6% w stosunku do kwot z r. 1950 przyjętych za 100. Największą dynamikę wzrostu wykazał przemysł środków spożywczych, którego produkcja w 1955 r. zwiększyła się o 116,1% w stosunku do r. 1950. Przyrost produkcji przemysłu metalowego wynosił 114,8%, a przemysłu lekkiego — 66,3%⁴. Jak wynika z powyższych danych, te gałęzie przemysłu, które zaopatrują rynek w artykuły konsumpcyjne, uzyskały w latach 1950—1955 wzrost produkcji przekraczający przeciętny wskaźnik dla całego przemysłu, a w wypadku przemysłu lekkiego — poziom do niego zbliżony.

Także rolnictwo w NRD zwiększyło swą produkcję. Oto dane o produkcji niektórych ważniejszych płodów rolnych i stanie pogłowia w latach 1950—1955:

Juchniewicz, Handel targowiskowy w Niemieckiej Republice Demokratycznej, „Handel Wewnętrzny” 4/1956; Zenon Zaczekiewicz, Specjalizacja sieci handlowej w NRD, „Handel Wewnętrzny” 2/1956, oraz kilka artykułów w „Gazecie Handlowej”.

² „Statistisches Jahrbuch...” na s. 100 podaje następujące ogólne wskaźniki cen detalicznych: 1950 = 100; 1951 = 83,4; 1952 = 76,7; 1953 = 73,2; 1954 = 68,6; 1955 = 67,8.

³ W Polsce analogiczny wskaźnik wynosił w r. 1955 tylko 139% poziomu zaopatrzenia z r. 1950. Por. „Rocznik Statystyczny 1956”, s. 221.

⁴ „Statistisches Jahrbuch...”, s. 125.

Tabela 3

| Treść | Jednostka miary | 1950 | 1955 | 1955 |
|-------------------|--------------------|---------|---------|------|
| | | | | 1950 |
| 1. Zboża razem | tys. ton | 5 625,8 | 6 548,4 | 116 |
| 2. Buraki cukrowe | „ | 5 753,5 | 6 145,1 | 108 |
| 3. Bydło | tys. szt. | 3 653,3 | 3 759,5 | 103 |
| w tym krowy | „ | 1 945,2 | 2 100,1 | 108 |
| 4. Trzoda chlewna | „ | 5 706,9 | 9 029,3 | 158 |

Zródło: „Statistisches Jahrbuch...“, s. 206, 212, 221.

Powyższy systematyczny wzrost produkcji stanowił warunek *sine qua non* osiągnięcia przedstawionego na początku wzrostu obrotów handlu detalicznego. Dotyczy to także produkcji rolnej, która, chociaż jeszcze niedostateczna w stosunku do potrzeb, dzięki wzrostowi w latach 1950—1955 stworzyła przesłanki do zwiększenia zaopatrzenia i zniesienia w niedalekiej przyszłości istniejących jeszcze ograniczeń.

Drugim, niemniej istotnym momentem, umożliwiającym pomyślny rozwój obrotów handlu detalicznego, była wynikająca z proporcji podziału dochodu narodowego polityka płac i cen władz państwowych NRD. Stały wzrost płac w latach 1950—1955 obrazuje następujące zestawienie:

Tabela 4

| Rok | Przeciętna płaca miesięczna robotników i pracowników umysłowych w markach | | |
|-------------|--|---------------------------------|---------------------------------|
| | w całej gospodarce | w przemyśle | w budownictwie |
| 1950 | 265 | 265 | 267 |
| 1951 | 279 | 298 | 313 |
| 1952 | 300 | 318 | 326 |
| 1953 | 322 | 344 | 335 |
| 1954 | 346 | 376 | 363 |
| 1955 | 354 | 386 | 372 |
| <u>1955</u> | | | |
| 1950 | 138 ⁰ / ₀ | 146 ⁰ / ₀ | 139 ⁰ / ₀ |

Zródło: „Statistisches Jahrbuch...“, s. 97.

Przedstawiony w tabeli 4 wzrost wynagrodzeń przy równoczesnym stałym obniżaniu cen na artykuły konsumpcyjne (p. odnośnik 2), przyniósł masom pracującym NRD wydatne podniesienie się płacy realnej. Wskaźnik płacy realnej w 1955 r. wyniósł 225, przyjmując, że r. 1950 = 100⁵.

Wzrost płac nominalnych i obniżanie cen nieustannie powiększało chłonność rynku wewnętrznego na artykuły konsumpcyjne. Rosnąca nieprzerwanie produkcja artykułów spożywczych i przemysłowych miała w tych warunkach zapewniony zbyt.

⁵ „Statistisches Jahrbuch...“, s. 99.

Przedstawiony na początku wzrost obrotów nie rozkładał się równomiernie na poszczególne państwowe grupy towarowe. Wynika to z następujących danych, przedstawiających obroty detaliczne, które przypadają na mieszkańca według głównych grup towarowych w latach 1950—1955.

Tabela 5

| Grupy towarowe | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1951 1952 1953 1954 1955 w markach 1950=100 | | | | |
|---------------------------------|----------------------------|------|------|------|------|-------------------|---|-----|-----|-----|-----|
| | Handel detaliczny razem | 939 | 1166 | 1365 | 1506 | 1646 | 1759 | 124 | 145 | 160 | 175 |
| w tym: | | | | | | | | | | | |
| 1. art. spożywcze | 383 | 495 | 586 | 635 | 671 | 694 | 129 | 153 | 166 | 175 | 181 |
| 2. używki | 191 | 210 | 251 | 288 | 302 | 321 | 110 | 131 | 151 | 158 | 168 |
| 3. odzież i tekstylia | 152 | 212 | 259 | 279 | 312 | 326 ⁶⁾ | 139 | 170 | 184 | 205 | 214 |
| 4. obuwie | 22 | 28 | 34 | 40 | 46 | 50 ⁶⁾ | 127 | 155 | 182 | 209 | 227 |
| 5. pozostałe artykuły przemysł. | 191 | 221 | 235 | 264 | 315 | 368 | 116 | 123 | 138 | 165 | 193 |

Zródło: „Statistisches Jahrbuch...“, s. 231.

Jak wynika z tabeli 5, wraz ze wzrostem ogólnych obrotów udział artykułów spożywczych w ogólnej strukturze stopniowo malał. O ile w 1950 r. sprzedaż tych artykułów wyczerpywała 41% ogólnych obrotów, to przy znacznym absolutnym wzroście sprzedaży na przestrzeni lat 1950—1955⁷ udział ich w strukturze obrotów w r. 1955 zmalał do 39%. Podobnie spadł udział sprzedaży używek z 20% do 18%. Wzrosła natomiast i absolutnie, i relatywnie sprzedaż artykułów przemysłowych. Udział ich w ogólnej sprzedaży podniósł się z 38% w r. 1950 do 43% w r. 1955. Spośród artykułów przemysłowych najwyższą dynamikę wzrostu wykazała sprzedaż obuwia, a następnie odzieży i tekstyliów. Przedstawione tu zmiany w strukturze obrotów detalicznych dowodzą, że handel uwzględnił zmiany zachodzące w strukturze popytu, charakterystyczne dla poprawiających się warunków materialnych ludności. Popytowi, przesuwającemu się w miarę wzrostu stopy życiowej z artykułów spożywczych na przemysłowe, a wśród tych na artykuły bardziej wartościowe i wyższej jakości, odpowiadała struktura podaży handlu detalicznego NRD⁸.

Dostarczenie konsumentom stale zwiększającej się masy towarowej zapewniała szeroko rozwinięta sieć sprzedaży detalicznej. Wprawdzie łączna ilość punktów detalicznych uległa na przestrzeni lat 1950—1955 zmniejszeniu o 5%,

⁶ Dla porównania podaję ceny detaliczne kilku artykułów z tych grup (średnie z grudnia 1955 r.): płaszcz męski 120 i 220 marek, płaszcz damski 110, 165 i 220 marek, ubranie męskie 115 i 220 marek, suknia 50, 80 i 130 marek, półbuty męskie na skórze 27,8, 67 i 85 marek, półbuty damskie na skórze 25, 50, 63 i 76 marek. Według „Statistisches Jahrbuch...”, s. 102.

⁷ Według „Statistische Praxis” 1/56 oraz „Neues Deutschland” z 4 II 1956 sprzedaż ważniejszych artykułów spożywczych wzrastała w analizowanym okresie następująco: w mięsie i wyrobach mięsnych o 121%, w rybach i przetworach rybnych o 128%, w tłuszczach o 111% i w jajach o 180%.

⁸ Proces ten jest jeszcze bardziej widoczny w 1956 r., zwłaszcza od czasu wprowadzenia na szeroką skalę ratalnej sprzedaży artykułów przemysłowych.

w związku z uszczupleniem się sieci prywatnej, jednakże równocześnie poważnie została rozbudowana sieć państwowych i spółdzielczych sklepów detalicznych, wykazujących w swej masie większą przepustowość od sieci nieuspołecznionej. W rzeczywistości zatem nastąpił w tych latach dalszy jakościowy rozwój sieci handlowej. O jej poważnym stanie ilościowym świadczy fakt, że w 1955 r. jeden punkt sprzedaży detalicznej przypadał przeciętnie na około 93 mieszkańców NRD⁹, a na jednego zatrudnionego w handlu detalicznym — zaledwie 23 mieszkańców¹⁰.

II

Niezmiernie ciekawe dane dotyczące handlu w NRD zawiera zestawienie wskaźników obrotów detalicznych w latach 1950—1955 w rozbiciu na handel uspołeczniony i prywatny.

Tabela 6

| Treść | 1951 | 1952 | 1953 | | | 1955 |
|--------------------------------|------|------|----------|-----|-----|------|
| | | | 1950=100 | | | |
| 1. Państwowy handel detaliczny | 160 | 219 | 237 | 232 | 251 | |
| 2. Spółdzielczość spożywców | 131 | 172 | 252 | 283 | 305 | |
| 3. Inny handel uspołeczniony | 122 | 122 | 131 | 167 | 217 | |
| 4. Handel prywatny | 104 | 102 | 94 | 111 | 114 | |

Zródło: „Statistisches Jahrbuch...“, s. 231.

Zestawienie wykazuje, że do przeszło dwukrotnego wzrostu ogólnych obrotów detalicznych przyczyniły się przede wszystkim uspołecznione organizacje detaliczne. Obok dużego wzrostu sprzedaży w państwowym handlu detalicznym na uwagę zasługuje aż trzykrotny wzrost obrotów spółdzielczości spożywców (*Konsumgenossenschaft*). Wprawdzie organizacja ta przejęła w r. 1953 część sprzedaży prowadzonej dotychczas przez handel państwowy, co spowodowało znaczną zwyżkę obrotów w tym roku, jednakże okoliczność ta nie mogła w decydujący sposób zaważyć na przedstawionych wskaźnikach. Źródeł takiego ukształtowania się obrotów trzeba raczej szukać w specyfice gospodarczej terenu, na którym działa spółdzielczość. Otóż obejmuje ona swą siecią tereny wiejskie oraz osiedla i mniejsze miasta. Jest to teren, w którym wzrost popytu na towary konsumpcyjne i produkcyjne na potrzeby rolnictwa był szczególnie intensywny. Trzeba tu także wskazać na wzrastające znaczenie tej organizacji spółdzielczej w życiu społeczno-gospodarczym kraju. Dowodzi tego chociażby liczba członków spółdzielczości spożywców, która z 2400 tys. osób w połowie r. 1950 wzrosła do ponad 3200 tys. we wrześniu 1955 r.

⁹ W tym samym czasie w Polsce przypadało na jeden punkt sprzedaży detalicznej przeszło dwukrotnie więcej mieszkańców. Por. dane o stanie sieci detalicznej w „Roczniku Statystycznym 1956”, s. 224.

¹⁰ Informacje te zaczerpnięto z artykułu Arne D o n d a, Gedanken eines Handelsstatistikers zu Die UdSSR in Zahlen, „Der Handel” 2/1957.

Szczególnie dla nas interesujące jest stwierdzenie, że obroty handlu nieuspołecznionego, po przejściowym nieznacznym spadku w latach 1952 i 1953, przewyższyły w okresie następnym poziom roku wyjściowego i wynosiły w r. 1955 114% obrotów z r. 1950. Jest to tym bardziej charakterystyczne, że równocześnie sieć handlu prywatnego zmniejszyła się o ponad 50 tys. jednostek. Oto bliższe dane rozwoju obrotów handlu prywatnego w rozbiciu na artykuły spożywcze i przemysłowe:

Tabela 7

| Treść | 1950 | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1955 1950 |
|---|-------------|------|------|------|------|-------|--------------|
| | w mln marek | | | | | | |
| Obroty detaliczne handlu prywatnego ogółem | 9106 | 9464 | 9222 | 8483 | 9957 | 10101 | 111 |
| w tym: | | | | | | | |
| Obroty artyk. spożywczymi | 5711 | 5869 | 5882 | 5522 | 6107 | 5988 | 105 |
| Obroty artyk. przemysłowymi | 3395 | 3595 | 3340 | 2961 | 3850 | 4113 | 121 |

Zródło: „Statistisches Jahrbuch . . .“, s. 232.

Okazuje się, że wzrost obrotów handlu prywatnego w 1955 r. odniósł się zarówno do sprzedaży artykułów spożywczych, jak i przemysłowych. W tych ostatnich był on, relatywnie biorąc, nawet dość duży. Rzecz jasna, że na skutek większej dynamiki obrotów handlu uspołecznionego udział handlu prywatnego w ogólnych obrotach detalicznych musiał zmaleć w latach 1950—1955. Jednakże był on w r. 1955 nadal bardzo poważny; wynosił bowiem 32%, w tym w obrotach artykułami spożywczymi 33% oraz przemysłowymi 31%.

W warunkach, kiedy prawie 1/3 obrotów handlu detalicznego dokonywana jest przez około 166 tys. prywatnych punktów detalicznych, powstaje problem, jak państwo typu socjalistycznego wykonuje swą regulującą rolę w stosunkach rynkowych oraz jakie przedsięwzięcie kroki, ażeby handel prywatny przyciągać do budownictwa socjalistycznego. Dużo światła na to zagadnienie rzuca zestawienie udziału handlu uspołecznionego i prywatnego w obrotach hurtowych w 1954 r.:

| | |
|---|----------------------|
| Państwowy handel hurtowy | 83,1% |
| Spółdzielczy handel hurtowy | 8,2% |
| Uspołeczniiony handel hurtowy razem | 91,3% |
| Prywatny handel hurtowy | 8,7% |
| Cały handel hurtowy | 100,0% ¹¹ |

Z powyższego wynika, że państwo posiada w swych rękach prawie cały handel hurtowy, przez który przepływa podstawowa masa towarowa przeznaczona na zaopatrzenie detalu. Dzięki temu oraz w związku z zasadą, że produkcja prze-

¹¹ Za Helmut Bretschneider, Die Planung des sozialistischen Handels mit Konsumgütern. Schriftenreihe „Der Handel“. Verlag „Die Wirtschaft“, Berlin 1956, s. 6.

mysłu prywatnego przechodzi wyłącznie do hurtu uspołecznionego, hurt ten stanowi skuteczny instrument kierowania przez państwo rozwojem handlu prywatnego¹².

Równocześnie w NRD dokonuje się obecnie interesującej próby ściślejszego powiązania prywatnego handlu detalicznego z uspołecznionym handlem hurtowym przez wprowadzenie formy komisowej sprzedaży towarów. Polega ona na sprzedaży przez hurt uspołeczniony kupcom prywatnym określonych towarów, które ci zobowiązują się rozprościć w zamian za wynagrodzenie ustalone stawką prowizyjną. Zawieranie odpowiednich umów pomiędzy prywatnymi kupcami a uspołecznionymi placówkami handlu hurtowego dokonuje się na następujących zasadach:

1. Zawarcie odpowiedniej umowy jest z obu stron całkowicie dobrowolne.
2. Dochody kupca, który zawarł umowę komisową i tym samym zdecydował się na współpracę z aparatem uspołecznionym w zaopatrzeniu społeczeństwa, nie powinny być mniejsze od uzyskiwanych przez niego poprzednio (przy tym samym asortymencie sprzedaży i obrocie). W rzeczywistości, na skutek korzyści, jakie daje ta forma, kupiec zarabia z reguły więcej aniżeli przed zawarciem umowy.
3. Kupiec, sprzedający towar na zasadach umowy komisowej, zobowiązany jest przestrzegać ustalonych cen detalicznych. Koszty prowadzenia sklepu pokrywa on z przyznanej mu stawki prowizyjnej.
4. Nowa forma powiązania handlu prywatnego z uspołecznionym nie może wpłynąć na zmniejszenie się sum podatkowych, jakie wpływają do budżetu państwa od kupców prywatnych¹³.

Przejsięcie na powyższą formę powiązania z handlem uspołecznionym połączone jest z dużymi korzyściami dla kupca. Kaucja, jaką zobowiązany on jest uiścić przy nabyciu towarów, pokrywa tylko część ich wartości. Stawki prowizyjne ustalone dla niego będą zrewidowane, jeżeli nie odpowiadają one jego zwiększonemu wkładowi pracy i uzyskanym obrotom. Kupiec otrzymuje określone ulgi podatkowe oraz pewne ułatwienia przy nabywaniu towarów w hurcie. W wyniku tych udogodnień obroty kupców prowadzących komisową formę sprzedaży mogą się podwyższyć i, jak dowodzi tego praktyka ostatnich miesięcy, rzeczywiście się zwiększają, co przy procentowej stawce prowizji oznacza absolutny wzrost dochodów tych kupców.

W tych warunkach zrozumiałym się staje pomyślny rozwój owej nowej formy organizowania handlu nieuspołecznionego do realizacji zadań aparatu uspołecznionego. Wprowadzona w drugim półroczu ubiegłego roku forma ta objęła setki prywatnych sklepów sprzedających artykuły przemysłowe. Nie można już zatem mówić o eksperymencie. Komisowa forma powiązania handlu prywatnego z uspołecznionym zdała egzamin życia. Obecnie czyni

¹² Potwierdzają to zresztą ekonomiści niemieccy dostrzegający w realizacji zasady decentralizacji zaopatrzenia detalu, wprowadzanej w br., duże niebezpieczeństwo dla państwa, jeśli chodzi o kierowanie handlem prywatnym. Por. Dr habil. Wolfgang Heinrich, Zu aktuellen Problemen der Warenproduktion und des staatlichen Konsumgütergrosshandels. „Der Handel” 5/1955.

¹³ Wg Ing. Jonny L ö h r, Kommissionsverträge — die sichere Perspektive für den privaten Einzelhandel. „Der Handel” 5/1957.

się próby objęcia podobnymi zasadami prywatnych sklepów branży spożywczej oraz nieuspołeczniczonych zakładów gastronomicznych¹⁴.

III

Przytoczone poprzednio dane o rozwoju handlu w NRD dotyczą okresu I planu 5-letniego tego kraju. W tym czasie zostały stworzone podstawy dla dalszego rozwoju handlu w II planie 5-letnim przypadającym na lata 1956—1960. Wyniki pracy handlu uzyskane w r. 1956 i 1957 świadczą o tym, że kierunki rozwoju, zapoczątkowane w latach 1950—1955, są obecnie pomyślnie kontynuowane.

Oto dane o średnich miesięcznych obrotach detalicznych w 1956 r. w porównaniu z obrotami w ubiegłych latach (w mln marek):

Tabela 8

| Treść | Średnie miesięczne obroty detal. w: | | |
|---|-------------------------------------|------|------|
| | 1950 | 1955 | 1956 |
| 1. Obroty państwowego handlu detalicznego | | | |
| razem | 379 | 931 | 955 |
| w tym obroty | | | |
| 1. artykułami spożywczymi | 222 | 407 | |
| 2. używkami | 31 | 146 | 564 |
| 3. odzieżą i tekstyliami | 77 | 214 | 202 |
| 4. obuwiem | 8 | 27 | 25 |
| 5. pozostałymi artykułami przemysłowymi | 41 | 137 | 164 |
| 2. Obroty spółdzielczości spożywców | | | |
| razem | 245 | 730 | 802 |
| w tym obroty | | | |
| 1. artykułami spożywczymi | 95 | 314 | 348 |
| 2. używkami | 34 | 107 | 119 |
| 3. odzieżą i tekstyliami | 75 | 170 | 168 |
| 4. obuwiem | 12 | 28 | 27 |
| 5. pozostałymi artykułami przemysłowymi | 29 | 111 | 140 |

Zródło: „Statistische Praxis“, 5/1957.

Dalszy jednak wzrost zaopatrzenia wprowadził na rynku wewnętrznym w NRD nową sytuację, która wymaga wydatnego polepszenia pracy i zmiany systemu zarządzania i organizacji handlu.

Systematyczny wzrost masy towarowej rynkowej mógłby spowodować nagromadzenie się stoków towarowych, gdyby nie był on dostosowany do potrzeb konsumentów. Z drugiej strony, potrzeby te, na skutek dalszego wzrostu dobrobytu ludności, podlegają dużym zmianom zarówno co do ogólnej wielkości, jak i wewnętrznej struktury. W tych warunkach dostosowanie podaży masy towarowej do zmieniającego się popytu ludności wymaga od handlu w NRD wypracowania nowych metod działania, a w szczególności rozwinięcia szeroko zakrojonych badań popytu we wszystkich jego ogniwach. Nie bez pew-

¹⁴ Ing. Jonny L ö h r, Kommissionsverträge... s. 7.

nego znaczenia w tej dziedzinie jest także okoliczność istnienia konkurujących ze sobą: detalicznej sieci handlu uspołecznionego oraz prywatnego, wpływająca również na stałe ulepszanie metod pracy aparatu uspołecznionego.

W sukurs praktyce handlowej NRD w podjęciu złożonych problemów badania popytu pospieszyła nauka. Trzy instytuty naukowe, zajmujące się badaniem handlu wewnętrznego¹⁵, oraz trzy inne instytuty ekonomiczne rozwinęły szerokie prace badawcze, stwarzając teoretyczne podstawy dla dalszego usprawnienia pracy handlu¹⁶.

Stwierdzono, że zasadniczą przeszkodą w dostosowaniu zaopatrzenia do popytu jest duża centralizacja planowania zaopatrzenia i brak bezpośrednich powiązań handlu detalicznego z produkcją. W związku z tym opracowane zostały specjalne minima towarowe dla każdego typu sklepu w NRD, które po dostosowaniu lokalnych warunków są podstawą zaopatrzenia sieci handlowej. Równocześnie uspołecznione przedsiębiorstwa detaliczne zostały zwolnione od obowiązku zaopatrywania się na podstawie ogólnie ustalonych planów.

Obecnie jedyną przesłanką zaopatrzenia sklepów stało się wspomniane już minimum asortymentowe każdego z nich oraz wzgląd na utrzymanie odpowiedniego zapasu towarów niezbędnego dla zapewnienia ciągłości sprzedaży. Ażeby nie kępować handlu detalicznego zawieraniem usztywniających zaopatrzenie długookresowych umów handlowych, wprowadzono w handlu państwowym całkowicie nowe zasady, upraszczające dotychczasowy tryb zawierania umów i pozwalające detalowi na każdorazowe dostosowanie swych zamówień do zmiennej sytuacji rynkowej. W opracowywaniu tych zamówień decydująca rola przypada najniższemu ogniwu handlu — sklepom, które dzięki bezpośrednim codziennym kontaktom z konsumentami są najlepiej zorientowane o potrzebach ludności¹⁷.

Stosownie do tych zmian zwiększona została ilość artykułów wyłączonych spod centralnego rozdziału i bilansowania. W stosunku do nich przedsiębiorstwa detaliczne uzyskały możliwość bezpośredniego kontaktowania się z zakła-

¹⁵ Są to: Instytut Ekonomiki Handlu Wewnętrznego przy Uniwersytecie Karola Marksa w Lipsku, Instytut Ekonomiki Handlu Wewnętrznego przy Wyższej Szkole Ekonomicznej w Berlin-Karlshorst i Instytut Badawczy Handlu Wewnętrznego przy Ministerstwie Handlu i Zaopatrzenia. Obok tego pracuje na tym polu Wyższa Szkoła Handlu Wewnętrznego w Lipsku.

W Polsce podobnymi zagadnieniami zajmuje się tylko Instytut Handlu Wewnętrznego w Warszawie oraz marginalnie kilka wyższych szkół ekonomicznych.

¹⁶ W ostatnim czasie ukazały się na ten temat bardzo ciekawe, oryginalne prace ekonomistów niemieckich, które wobec niewielu pozycji na ten temat w literaturze polskiej mogą być przydatne i w naszych warunkach, np.: dr W. Heinrichs, *Die Grundlagen der Bedarfsforschung*. Schriftenreihe „Der Handel” Verlag „Die Wirtschaft”, zeszyt 3, Berlin 1955; H. Bloch, *Die Warenbewegungskontrolle und die Bedarfsermittlung des gesellschaftlichen Handels*. Fachbuchverlag Leipzig 1954; Helmut Bretschneider, *Die Planung des sozialistischen Handels mit Konsumgütern*. Schriftenreihe „Der Handel”, zeszyt 4. Verlag „Die Wirtschaft”, Berlin 1956, oraz kilka artykułów w miesięcznikach: „Der Handel”, „Grundsätzliche Fragen der Konsumgenossenschaften” i „Deutsche Finanzwirtschaft”.

¹⁷ Por. „Anordnung über die Gestaltung der verträglichen Beziehungen zwischen den volkseigenen Gross- und Einzelhandelbetrieben. „Verfügungen und Mitteilungen des Ministeriums für Handel und Versorgung” 30/1956, oraz Müller — Schade — Ziegler, *Neue Grundsätze für die Zusammenarbeit zwischen den volkseigenen Gross- und Einzelhandelbetrieben*. „Der Handel” 3/1957.

dami produkującymi te artykuły z pominięciem hurtu. Obecnie pracuje się także nad skróceniem drogi towarów od producenta do sieci detalicznej w stosunku do pozostałej masy towarowej.

Wreszcie trzeba też wspomnieć o dokonanej w bieżącym roku decentralizacji zarządzania handlu i przeprowadzonej reorganizacji przedsiębiorstw. Państwowe przedsiębiorstwa handlu detalicznego, podlegające do niedawna wprost organom administracji państwowej na szczeblu wojewódzkim, a w związku z tym pozbawione skutecznej opieki i kontroli dolnych ogniw władz państwowych, podporządkowane zostały bezpośrednio wydziałom handlu i zaopatrzenia rad powiatowych. Równocześnie ograniczony został aparat zarządzania handlu na szczeblu centralnym i wojewódzkim.

Po zakończeniu tego procesu przeprowadza się reorganizację samych państwowych przedsiębiorstw handlowych. Wprowadzenie znacznej samodzielności sklepów w dziedzinie zaopatrzenia umożliwi scalenie w większości powiatów odrębnych powiatowych przedsiębiorstw handlu artykułami spożywczymi i przemysłowymi oraz przedsiębiorstw przemysłu gastronomicznego. Reorganizacja ta jest przy tym tak pomyślana, ażeby nie zniweczyć osiągniętej już specjalizacji poszczególnych ogniw handlowych; wręcz przeciwnie, ma ona w ramach połączonego przedsiębiorstwa powiatowego rozwijać się dalej. Wynikiem takiego połączenia będą niewątpliwie duże oszczędności etatowe i obniżka kosztów oraz lepsza koordynacja bieżącej pracy państwowych przedsiębiorstw handlu detalicznego¹⁸.

Pełna realizacja wszystkich wspomnianych zmian lepiej przystosuje handel NRD do wykonania poważnych zadań, jakie mu stawia drugi plan pięcioletni. Dzięki tym zmianom handel naszego zachodniego sąsiada zyskuje dużą swobodę i elastyczność w działaniu, niezbędną do tego, ażeby możliwie w pełni i wszechstronnie zaopatrzyć rynek.

Bogate doświadczenia, jakie na tym polu zdobywa handel NRD, mogą być w dużym stopniu wykorzystane przy rozwiązywaniu podobnych problemów w naszym kraju. I u nas zagadnienia usamodzielnienia przedsiębiorstw handlowych oraz decentralizacji zarządzania handlu wysuwają się na czoło problemów gospodarczych. Podobnie sprawy kierowania handlem prywatnym, zgodnie z wymogami gospodarki socjalistycznej, stają się u nas niezmiernie aktualne.

Przy wykorzystaniu doświadczeń niemieckich w naszym kraju trzeba jednakże mieć na uwadze różnice w sytuacji gospodarczej obu państw oraz specyficzne warunki, w których wypada pracować naszym sąsiadom zachodnim. Trzeba przede wszystkim uwzględnić różną w obu krajach sytuację rynkową, wywołaną odmiennym rozwojem gospodarczym w minionym okresie. Spowodowana tą sytuacją względna deficytowość szeregu artykułów niewątpliwie utrudnia nam usprawnianie pracy handlu i stosowanie racjonalnych metod badania popytu. Winniśmy mieć także na uwadze, że istnieją duże różnice w rozwoju, stanie i wyposażeniu sieci handlowej w NRD i w Polsce. Może to wpływać na specyficzne ujęcie zagadnień usamodzielnienia przedsiębiorstw i reorganizacji aparatu handlowego. Wreszcie należy tu zwrócić uwagę na odmienne wymogi

¹⁸ Por. Curt Wach, Was sich im Jahre 1957 im Handel verändern wird, „Der Handel” 1/1957.

w kierowaniu handlem spowodowane istnieniem w NRD dość dużej sieci sklepów prywatnych, oraz, co także nie jest w tej sprawie bez znaczenia, rozwiniętego przemysłu prywatnego w niektórych dziedzinach.

W żadnym jednak wypadku nie są to momenty, które by uniemożliwiały nam korzystanie z osiągnięć NRD. Nasz handel może dużo czerpać z doświadczeń przyjaciół zza Odry, a w zamian służyć swymi własnymi.