

## EKONOMICZNE PODSTAWY REFORMY SYSTEMU PLANOWANIA I ZARZĄDZANIA PRZEMYSŁEM NRD

Niemiecka Republika Demokratyczna była — obok Czechosłowacji — tym krajem, który rozpoczynał budowę socjalizmu dysponując gospodarką o dość wysokim poziomie rozwoju sił wytwórczych i długich tradycjach przemysłowych. Specyficznym znamieniem gospodarki NRD, odróżniającym ją od większości państw socjalistycznych, był przy tym całkowity brak rezerwy siły roboczej. Te dwie cechy predestynowały NRD do stosowania od początku jej istnienia intensywnych metod gospodarowania, opartych na odpowiednim systemie zarządzania. Jeżeli stało się inaczej, to złożyło się na to kilka obiektywnych i subiektywnych przyczyn.

NRD była przed wojną integralną częścią większego organizmu gospodarczego. W wyniku podziału główne ośrodki bazy surowcowej pozostały w Niemczech zachodnich, co zmusiło NRD do dużego wysiłku inwestycyjnego. Konieczność odbudowy ze zniszczeń wojennych, dążenie do zasadniczych zmian strukturalnych i brak kadr — to czynniki, które obiektywnie działały w kierunku koncentracji władzy gospodarczej. Warunki okupacji kraju bezpośrednio po wojnie pogłębiały te centralizacyjne tendencje. Na taki stan rzeczy wpływał również fakt, że jedynym funkcjonującym modelem gospodarki socjalistycznej, z którego doświadczeń można było czerpać, był silnie scentralizowany system radziecki.

Centralistyczne i administracyjne metody gospodarowania przyniosły w pierwszych latach dość znaczne osiągnięcia ilościowe, przy systematycznym jednak zaniedbywaniu przez przedsiębiorstwa wskaźników jakościowych, techniczno-ekonomicznych. Po pewnym czasie nadmiernie scentralizowany system zarządzania zawiódł również w dziedzinie wskaźników ilościowych. Ujawniło się to w wielu zjawiskach ekonomicznych, przede wszystkim zaś w spadku tempa rozwoju gospodarczego. Podczas gdy średnioroczne tempo wzrostu dochodu narodowego kształtowało się w latach 1951 - 1965 na poziomie ponad 7%, to w latach 1961 - 1965 wynosiło ono tylko 3,4%. Wskaźnik wzrostu dochodu narodowego w cenach porównywalnych w stosunku do roku poprzedniego wynosił: w 1961 r. +4,1%, w 1962 r. +2,6%, w 1963 r. -1,4%, w 1964 r. +3,9% i w 1965 r. +4,7%. A więc pierwsze lata planu 1961 - 1965 były pod tym względem najbardziej znamienne i wtedy właśnie opracowano projekt nowego systemu ekonomicznego.

W ciągu 15 lat istnienia Niemieckiej Republiki Demokratycznej podjęto wiele starań zmierzających do usprawnienia gospodarki i udoskonalenia jej systemu planowania oraz zarządzania. Efektywność tego wysiłku była jednak ograniczona, gdyż sprawdzała się ona głównie do reorganizacji nadrzędnych



w stosunku do przedsiębiorstw instancji gospodarczych, nie naruszając istoty centralistycznego systemu. W starym systemie nie można było również — jak stwierdził W. Ulbricht —

„w pełni uruchomić tej wielkiej siły motorycznej świadomego, aktywnego i twórczego działania ludzi pracy w ich życiu codziennym, siły możliwej do osiągnięcia przez zastosowanie bodźców materialnego zainteresowania”<sup>1</sup>.

Pośród elementów decydujących o potrzebie poszukiwania nowych rozwiązań w dziedzinie planowania i zarządzania należy jeszcze wymienić następujące: 1) ostry deficyt siły roboczej, 2) silne powiązanie NRD z rynkami zagranicznymi i duży udział handlu zagranicznego w dochodzie narodowym.

Sytuacja gospodarki, określona tymi elementami wymaga intensywnego rozwoju nauki i techniki, czego nie można było zapewnić przy pomocy starych metod planowania i zarządzania. Reforma stała się więc konieczna, w związku z czym w latach 1962-1963 opracowana została koncepcja nowego systemu, uchwalona na VI Zjeździe SED i wprowadzona w życie — po licznych eksperymentach — w 1964 r. W NRD podkreśla się, że był to najodpowiedniejszy moment, gdyż reforma stała się możliwa dopiero dzięki zwycięstwu socjalistycznych stosunków produkcji również na wsi (1960 r.) oraz w wyniku stabilizacji osiągniętej po zamknięciu granicy z NRF (1961 r.).

„Nowy system ekonomiczny” NRD składa się z kilku części podstawowych, które omówione zostaną w niniejszym opracowaniu\*. Należą do nich zagadnienia planowania (ze szczególnym uwzględnieniem koncepcji tzw. planowania strukturalnego), organizacji przemysłu, systemu finansowania działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz bodźców materialnego zainteresowania, a także nowego systemu cen przemysłowych. W artykule uwzględniono również problematykę ekonomiczną systemu inwestycyjnego i handlu zagranicznego jako sprawy szczególnie aktualne w Polsce.

## 1

W polityce gospodarczej NRD najbardziej eksponowane miejsce zajmują problemy rewolucji naukowo-technicznej. Dotrzymanie w tej dziedzinie kroku wysoko rozwiniętym krajom stało się strategicznym celem gospodarki tego państwa. Rzuca to oczywiście na system planowania, którego celem podstawowym stało się stworzenie warunków do realizacji zadań rewolucji naukowo-technicznej i związanych z nią głębokich przeobrażeń strukturalnych. Wynikła stąd w NRD konieczność przeniesienia akcentów na tzw. planowanie strukturalne oraz na plany długookresowe. Podstawowym instrumentem selektywnego rozwoju gospodarki NRD ma być planowanie strukturalne, które po-

<sup>1</sup> W. Ulbricht, *Das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft in der Praxis*. Dietz Verlag, Berlin 1963, s. 53.

\* Opracowanie to stanowi zmienioną wersję referatu wygłoszonego na sympozjum zorganizowanym przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Warszawie.



lega na kompleksowym i oderwanym w pierwszej fazie od przekroju i podziału resortowego planowaniu według głównych linii rozwojowych.

Taką główną linię stanowi zadanie lub problem natury strategicznej, którego rozwiązanie ma duży wpływ na przyszłą strukturę gospodarki narodowej. W ramach głównej linii rozwojowej, lub poza nią, określa się również wyroby i grupy wyrobów o zasadniczym znaczeniu dla struktury<sup>2</sup>. Oderwanie się od układu podmiotowego pozwala na wyeliminowanie wąskoresortowego podejścia do planowania, które prowadzi do ekstrapolacji istniejących trendów bez dostatecznego uwzględniania naukowej prognozy przyszłego rozwoju.

Rada Ministrów NRD zatwierdziła początkowo — na wniosek specjalnie w tym celu powołanych zespołów — listę 16 linii rozwojowych (np. elektronika, chemia tworzyw sztucznych, elektroniczne przetwarzanie danych, transport pojemnikowy, budownictwo z metali lekkich itp.) oraz 80 grup wyrobów strukturalnych, których produkcja ma w planowaniu, bilansowaniu i realizacji korzystać z bezwzględnej i wszechstronnej priorytetu. Priorytet tego typu pomaga oczywiście w realizacji ustalonych zadań strukturalnych, ale — jak tego dowodzą pierwsze doświadczenia — może równocześnie niekorzystnie wpływać na wykonanie planów z pozostałego, nie strukturalnego, zakresu gospodarczego. Wartość strukturalnych zadań produkcyjnych Ministerstwa Przemysłu Elektrotechnicznego i Elektronicznego wynosiła w 1969 r. około 25% ogólnej wartości produkcji tego resortu. O perspektywicznym ujęciu zagadnienia świadczy jednak fakt, że w inwestycjach udział ten wynosi już 30-38%, a w nakładach na badania naukowo-techniczne aż 60%. Wskaźniki te mówią z jednej strony o koncentracji środków na określone dziedziny działalności, a z drugiej — o kompleksowości rozwiązania zagadnienia. Priorytet obejmuje więc nie tylko produkcję, ale cały proces reprodukcji od badań do zbytu włącznie.

Prawo ustalania i zmiany zadań strukturalnych oraz nakładów i środków z nimi związanych należy wyłącznie do Rady Ministrów, która podejmuje odpowiednie decyzje na wniosek Państwowej Komisji Planowania. Ta ostatnia z kolei projekty zadań otrzymuje z resortów lub od specjalnych zespołów. Rada Ministrów wyznacza też ministra odpowiedzialnego za realizację danego zadania i utrzymanie jego priorytetowego znaczenia po wejściu w normalne tryby planowania wieloletniego i rocznego.

Podział na dwie strefy planowania, wysoko scentralizowaną strefę planowania przedmiotowego i tradycyjną a zarazem mniej scentralizowaną formę planowania podmiotowego — konkretnie adresowanego — nastrocza wiele nowych i trudnych problemów praktycznych, dotychczas w pełni nie rozwiązanych.

Z przyjętych w planach strukturalnych celów strategicznych wynika wzrost

<sup>2</sup> Takie zadania i wyroby będziemy skrótowo nazywać „strukturalnymi”



znaczenia planowania długookresowego, które w NRD dzieli się na dwa etapy. Faza pierwsza, to prognoza rozwoju sił wytwórczych w świecie i rozwoju gospodarczego NRD. Prognoza ta spełnia w pewnym stopniu funkcje polskiego planu perspektywicznego. Faza druga, to plan wieloletni, w którym ustala się przedsięwzięcia zmierzające do osiągnięcia prognostycznych przewidywań. Każdy plan wieloletni konkretyzuje więc i precyzuje prognozę. Najbliższy plan wieloletni (1971 - 1975) będzie się opierać na prognozie do 1985 r., która nie ogranicza się do przewidywań, lecz zawiera również pewne zamierzenia planistyczne.

Prace prognostyczne obejmują przede wszystkim główne wyroby oraz najważniejsze metody i technologie produkcji, od których zależy osiągnięcie w NRD najwyższego, światowego poziomu rozwoju. Metodologicznie chodzi tu o różnego typu porównania międzynarodowe, o ekstrapolację skorygowanych trendów itp. Jakość tych badań prognostycznych bywa jeszcze bardzo różna. Odpowiedzialni pracownicy Państwowej Komisji Planowania zwracają uwagę, że stosowane porównania międzynarodowe nie są precyzyjne i dlatego mało przydatne w planowaniu. Jeżeli porównania w zakresie parametrów technicznych są na ogół poprawne, to na płaszczyźnie ekonomicznej (zwłaszcza porównania cen i kosztów) budzą poważne wątpliwości<sup>3</sup>.

Opracowaną przez Państwową Komisję Planowania prognozę uzupełniają i konkretyzują programy przygotowane na niższych szczeblach piramidy gospodarczej, a mianowicie w zjednoczeniach i kombinatach. Odpowiadają one polskim programom rekonstrukcji organizacyjno-technicznej, zawierają naukowo-techniczne i ekonomiczne zamierzenia określonej branży względnie gałęzi produkcji. Programy uzupełniane są przez tzw. koncepcje rozwoju naukowo-technicznego podstawowych wyrobów i grup wyrobów. W fakcie, że zjednoczenia opracowują programy i koncepcje rozwoju naukowo-technicznego oraz ekonomicznego wyraża się tendencja do decentralizacji w prognozowaniu.

Przechodząc obecnie do omawiania planowania wieloletniego i rocznego pragniemy uwagę naszą skupić na problemie dyrektywności planowania. Otóż wypada podkreślić, że w tych zakresach planowania: po pierwsze — dyrektywność, jako zasada, zostaje utrzymana, zwłaszcza w planowaniu strukturalnym, po drugie — od centralnych organów gospodarczych żąda się takiej „znajomości praw ekonomicznych”, aby wydana dyrektywa była prawidłowa, po trzecie — dyrektywa wsparta zostaje mocnym bodźcem materialnego zainteresowania.

Jest oczywiście rzeczą do dyskusji, czy nawet najlepsza „znajomość praw ekonomicznych” umożliwi centralnemu planifikatorowi precyzyjne określenie dyrektywnych zadań przedsiębiorstw i sposobów najracjonalniejszego wykorzystania środków oraz ustalenie prawidłowych stosunków między producentami a odbiorcami. Jak wiadomo, nowy model węgierski odpowiada na

<sup>3</sup> Por. H. Herzel, *Neue Arbeitsanleitung zur Planung volkswirtschaftlich strukturbestimmender Aufgaben*. „Die Wirtschaft” nr 41/1969.



to pytanie negatywnie, a doświadczenia nowego systemu ekonomicznego NRD również nie dają na nie jednoznacznej odpowiedzi.

Z całą pewnością można jednak stwierdzić, że rozbudowany system wskaźników dyrektywnych ogranicza w sposób nadmierny samodzielność i inicjatywę przedsiębiorstw. Stąd też dokonywane w NRD próby redukcji liczby wskaźników dyrektywnych.

Doświadczenia planowania pięcioletniego i rocznego już w nowym systemie są pod tym względem pouczające. Założeniem nowego trybu planowania rocznego było od początku reformy pozostawienie maksimum inicjatywy i samodzielności przedsiębiorstwom i zjednoczeniom. W tym celu zmieniono tryb planowania i rozpoczęto akcję zmniejszania liczby wskaźników dyrektywnych. Niezmiernie trudno ustalić stopień zmniejszenia dyrektywności w skali całego przemysłu. Wiadomo jednak z licznych przykładów cytowanych w prasie fachowej, że ministerstwa i zjednoczenia, nadużywając słusznej skądinąd zasady elastyczności i dostosowywania systemu wskaźników do specyfiki poszczególnych branż, znacznie zwiększały liczbę wskaźników przekazywanych przedsiębiorstwom. Nic więc dziwnego, że kierownik sekcji metodyki planowania w Państwowej Komisji Planowania, stwierdził, iż „zamierzone na rok 1967 uproszczenie metody planowania nie zostało osiągnięte”<sup>4</sup>, a Komisja Planowania uznała za konieczne anulowanie w instrukcji do opracowania planu na 1968 r. zasady uwzględniania specyfiki branżowej przez ministerstwa i zjednoczenia.

Opisana tu sytuacja, w pewnym sensie już chroniczna, nasunęła wielu ekonomistom niemieckim myśl traktowania rocznych planów jako wykonawczych, co byłoby równoznaczne z rezygnacją z przekazywania zjednoczeniom i przedsiębiorstwom dyrektywnych wskaźników do rocznego planu<sup>5</sup>.

Sugestie te będą częściowo przyjęte do realizacji od 1971 r.<sup>6</sup> Podstawowym instrumentem planowania ma być odtąd plan pięcioletni. W przyszłości zadania planowe i środki zawarte w planie pięcioletnim z podziałem na odcinki roczne mają stać się główną dyrektywą dla resortów, zjednoczeń, kombinatów i przedsiębiorstw. Już obecnie organizacje gospodarcze opracowują swoje plany pięcioletnie na podstawie zatwierdzonych przez Radę Ministrów wytycznych Komisji Planowania wraz z ewentualnymi alternatywnymi propozycjami. Upřednio składają one jednak oferty planowe dotyczące generalnej

<sup>4</sup> H. W. Hübner, *Zu wichtigen Grundsatzregelungen der Planmethodik 1968*, „Die Wirtschaft” nr 4/1967.

<sup>5</sup> Por. K. H. Jonuscheit, *Probleme der Entwicklung von Theorie und Praxis der wirtschaftlichen Rechnungsführung in der Deutschen Demokratischen Republik* (na prawach rękopisu, w Bibliotece Uniwersytetu im. Karola Marksa w Lipsku), s. 244.

<sup>6</sup> Najwyższe władze partyjne i państwowe podjęły w 1968 r. decyzje o dalszych zmianach w systemie planowania i zarządzania. Lata 1969 i 1970 są w pewnym sensie etapem przygotowującym pełną realizację nowych zasad, obowiązujących w pięcioletce 1971 - 1975.



koncepcji swego rozwoju ze szczególnym oczywiście uwzględnieniem głównych linii rozwojowych wynikających z planowania strukturalnego.

Jeśli zaś chodzi o plany roczne, to przedsiębiorstwa, w których nie zaszły żadne zmiany w stosunku do obowiązującego planu pięcioletniego, nie otrzymują wytycznych od swych instancji nadrzędnych i projekt planu opracowują samodzielnie. Wymaga on oczywiście zatwierdzenia przez nadrzędne instancje. Wszystkie inne przedsiębiorstwa, w których z jakichkolwiek względów nie dają się utrzymać warunki i wskaźniki rocznego wycinka planu pięcioletniego, będą — jak dawniej — opracowywać plany roczne na podstawie nowych wytycznych. Jak można przypuszczać, oparcie samodzielności przedsiębiorstw i zjednoczeń w planowaniu rocznym na warunku niezmienności planu pięcioletniego jest mało realne. Mające stąd wynikać uproszczenie prac planistycznych może się więc okazać fikcją w przeważającej liczbie organizacji gospodarczych.

Drugim elementem łagodzenia sprzeczności wynikających z dyrektywności planów pięcioletnich i rocznych jest tendencja do zasadniczego zmniejszenia liczby wskaźników dyrektywnych. Zgodnie z postanowieniami, plany resortów i organizacji gospodarczych zawierać mają tylko takie wskaźniki dyrektywne, które są niezbędne dla zapewnienia państwowej polityki strukturalnej oraz właściwych proporcji procesu reprodukcji. Obok tego jednak omawiane jednostki obowiązane są przedstawić instancjom nadrzędnym około 120 wskaźników orientacyjnych, które służyć mają jako uzasadnienie planu. Jak wynika z wieloletnich doświadczeń, w sprzyjających warunkach istnieje tendencja do przekształcania takich wskaźników orientacyjnych we wskaźniki o charakterze dyrektywnym.

Trzecim wreszcie zasadniczym czynnikiem reformy systemu planowania, a zarazem systemu finansowego, ma być wprowadzenie pięcioletnich (a przejściowo na lata 1969/1970 — dwuletnich) normatywów ekonomicznych, których celem jest przyznanie organizacjom gospodarczym większej samodzielności, a przede wszystkim zapewnienie im poczucia pewności i stabilizacji. Trzon tego systemu mają stanowić normatywy finansowe, określające odprowadzenie części zysku netto do budżetu, odprowadzenie amortyzacji, oprocentowanie środków trwałych i obrotowych, odpisy na fundusz premiiowy oraz graniczne stawki zyskowności. Wspomniana już zasada, w myśl której organizacje gospodarcze mają finansować swój rozwój i zasilać fundusze bodźców materialnego zainteresowania głównie ze środków własnych, zostanie niewątpliwie umocniona po wprowadzeniu wieloletnich normatywów, z zastrzeżeniem oczywiście, że powstaną warunki ich prawidłowego stosowania. Ustawodawca zastrzega sobie więc, że normatywy odprowadzenia części zysku netto mogą ulec zmianie tylko w wyniku uchwał Rady Ministrów, dotyczących polityki strukturalnej. Jako zasadę przyjmuje się przy tym, że zaistniałe nowe fakty lub informacje są tego rodzaju, iż spowodowałyby wyznaczenie innego normatywu, gdyby były znane przed jego ustaleniem.

Z różnych doświadczeń wynika jednak, że bardzo trudno pogodzić dyrek-



tywność planowania z wieloletnimi normatywami. Wskaźniki dyrektywne podlegają tym częstszym zmianom (nawet w ciągu roku), im bardziej wielkość funduszu bodźców materialnego zainteresowania zależna jest od ich wykonania. Sama zasada nagradzania „za plan” działa przeciw ujawnianiu rezerw (co wynika również z doświadczeń pierwszych etapów realizacji reformy w NRD), a z tych samych przyczyn znacznie utrudnia stosowanie wieloletnich normatywów ekonomicznych.

Na zakończenie uwag o planowaniu należy zwrócić uwagę na fakt, że wraz z reformą rośnie w NRD znaczenie umów gospodarczych (zwłaszcza wieloletnich), traktowanych jako ważny instrument ekonomiczny regulowania stosunków między dostawcami i odbiorcami. Zgodnie z istniejącymi w tym kraju koncepcjami, umowy powinny stać się instrumentami przygotowania planów, a nie — jak dotychczas — tylko narzędziami ich realizacji. Umowy należałoby więc zawierać przed zbilansowaniem i zatwierdzeniem planów. Koncepcja ta natrafia jednak na bardzo duże trudności, gdyż:

- 1) przedsiębiorstwa obawiają się, że po zbilansowaniu planów i ich zatwierdzeniu trzeba będzie umowę zmieniać,
- 2) w dziedzinie zaopatrzenia materiałowego trudno zawierać umowę, gdy brak jeszcze dokładnej orientacji co do programu produkcyjnego na przyszły okres,
- 3) „monopolistyczna” pozycja niektórych producentów wyrobów finalnych budzi ich niechęć do zawierania umowy na dostawy towarów poszukiwanych,
- 4) w szeregu zjednoczeń nie docenia się rynku i badań rynkowych,
- 5) występują dysproporcje między popytem a podażą<sup>7</sup>.

Stwierdzone tu powody niezadowalającego stanu rzeczy w dziedzinie zawierania umów gospodarczych są w pewnym sensie charakterystyczne dla stosunków między planem a rynkiem w nowym systemie ekonomicznym NRD.

## 2

Po wielu zmianach zwyciężyła w NRD branżowa zasada organizacji przemysłu. Hierarchia przemysłowa składa się z trzech szczebli (ministerstwo — zjednoczenie — przedsiębiorstwo), przy czym rolę podstawową wyznaczono zrzeszeniu przedsiębiorstw występującemu w postaci zjednoczenia.

W 1965 r. zarzucono ostatecznie model zarządzania typu terytorialnego oraz koncepcję jednego wielkiego ministerstwa przemysłowego i po likwidacji Rady Gospodarki Narodowej przekształcono jej działy w siedem ministerstw przemysłowych. Jeśli chodzi o funkcję ministerstwa, to nie jest ona precyzyjnie określona i sprowadza się w gruncie rzeczy — w myśl wyrażo-

<sup>7</sup> Te pięć przyczyn wymienili uczestnicy dyskusji pt. *Was hemmt den Abschluss der Wirtschaftsverträge*. „Die Wirtschaft” 1966, nr 41. Problem był również obszernie omówiony w „Die Wirtschaft” 1968, nr 51/52 w pozycji pt. *Kann die Bilanzverordnung nach Belieben ausgelegt werden?*



nych opinii — do koordynacji i kontroli pracy zjednoczeń, z tym jednak, że ministerstwa mają spełniać swoje funkcje koordynacyjne tylko odnośnie do spraw, których rozwiązanie przekracza kompetencje zjednoczeń. W praktyce bardzo istotną funkcją ministerstwa jest dokonywanie podziału zadań i środków między podporządkowane zjednoczenia.

Stosunkowo krótki okres istnienia nowych ministerstw przemysłowych nie upoważnia do wydawania definitywnych ocen ich działalności, jednakże na podstawie krytyki, której poddawane były niektóre z nich, można sądzić, że nawyki centralistyczne i biurokratyczne ciążyą na ich pracy.

Centralną pozycję w systemie planowania i zarządzania przemysłem zajęły w pierwszym etapie reformy 82 zjednoczeń przemysłu kluczowego kierujące 1800 przedsiębiorstwami państwowymi.

Istnieją dwie istotne przyczyny, które uczyniły reformę zjednoczeń nieuniknioną. Po pierwsze — rozwój sił wytwórczych doprowadził do tego, że racjonalne kierowanie gospodarką wymagało wykorzystania możliwości tkwiących w organizmie całej branży, a nawet gałęzi przemysłowej, czyli poza zasięgiem jednego przedsiębiorstwa. Wiele ekonomicznych problemów można rozwiązać tylko w ramach większej organizacji gospodarczej.

Po drugie — w sytuacji, w której na czoło kryteriów wykonania zadań produkcji wysunięto jej wskaźniki jakościowe i ekonomiczne dotychczasowe metody kierowania przedsiębiorstwami zawiodły. Połączenie zasad centralnego planowania i kierowania z metodami rozrachunku gospodarczego i systemem bodźców materialnego zainteresowania odbywało się dotychczas na szczeblu przedsiębiorstwa. Instancje bezpośrednio nadrzędne przedsiębiorstwa miały charakter administracyjny, głównym ich zadaniem było sprawne przekazywanie dyrektyw płynących z góry. Konieczność zmiany metod kierowania przedsiębiorstwami, przejście do systemu zarządzania, w którym dominować mają środki ekonomiczne, wywołało potrzebę przesunięcia płaszczyzny połączenia zasad centralnego planowania i rozrachunku gospodarczego o szczebel wyżej. W ten sposób zjednoczenia stały się organizacjami pracującymi na rozrachunku gospodarczym.

Zjednoczeniem kieruje jednoosobowo generalny dyrektor, z tym jednak, że przy zjednoczeniu tworzy się Radę Społeczną, która ma uprawnienia doradcze i kontrolne. Zarząd zjednoczenia utrzymywany jest nie — jak przed reformą — z dotacji budżetowych, lecz z wpłat przedsiębiorstw.

W ostatnich latach wzrasta znaczenie problemów dotyczących wzajemnych stosunków między zjednoczeniami a podporządkowanymi im przedsiębiorstwami. Dnia 9 lutego 1967 r. Rada Ministrów uchwaliła „Rozporządzenie o zadaniach, prawach i obowiązkach państwowych przedsiębiorstw produkcyjnych”. Nowe ustawowe uregulowanie praw i obowiązków przedsiębiorstw stało się pilną koniecznością, gdyż stare statuty pochodziły jeszcze z 1952 r. Poważne zmiany w pozycji przedsiębiorstw są konsekwencją nowego systemu ekonomicznego. Wynikają np. z faktu zerwania bezpośredniego powiązania



przedsiębiorstw z budżetem państwa i ich ścisłego zespolenia finansowego ze zjednoczeniami.

Od początku reformy można było zaobserwować walkę przedsiębiorstw o utrzymanie autonomii w ramach zjednoczenia. Nie był to bynajmniej abstrakcyjny wyraz dążenia do samodzielności. Przeciwnie, drugi etap reformy przyniósł dodatkowe merytoryczne argumenty w tym zakresie.

Jak głosi nowy statut, „przedsiębiorstwa mają samodzielnie wygospodarować środki na utrzymanie, odnowienie i rozszerzenie środków trwałych i obrotowych oraz fundusze zbiorowego i indywidualnego materialnego zainteresowania”<sup>8</sup>. Przyjęcie zasady finansowania ze środków własnych jako podstawowej metody rozwoju przedsiębiorstw, wymaga jednak maksymalnego uszanowania autonomii przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie polityki finansowej. Stąd powszechny w tym czasie (1964 - 1966) postulat opracowania obowiązujących przedsiębiorstwo wieloletnich normatywów finansowych oraz ograniczenia redystrybucji środków do niezbędnego minimum.

Wzmoczone dążenie przedsiębiorstw do samodzielności wynika również z doświadczeń zebranych przez przedsiębiorstwa w ich stosunkach ze zreformowanymi zjednoczeniami. Otóż, jak już wspomniano, w dziedzinie planowania ujawniły się tendencje do narzucenia przedsiębiorstwom zadań nierealnych oraz wprowadzania licznych wskaźników dyrektywnych, znacznie przekraczających liczbę przewidywaną przez Państwową Komisję Planowania. Z tych względów w nowym statucie przedsiębiorstw gwarantuje się ich uprawnienia i obciąża pełną odpowiedzialnością za planowanie i kierowanie procesem reprodukcji. W akcie tym widać duży wysiłek ustawodawcy, zmierzający do podkreślania samodzielności przedsiębiorstwa państwowego, które — według określenia statutu — „jest najważniejszą gospodarczo i prawnie samodzielną jednostką produkcji materialnej”. Chodzi o to, że — jak stwierdził E. Lipiński na międzynarodowej konferencji ekonomistów w Lipsku —

„zjednoczenia nie powinny zastępować działalności przedsiębiorstw w sferze zarządzania, lecz ją uzupełniać. Zarówno przedsiębiorstwa, jak i zjednoczenia powinny mieć wyznaczone odrębne zakresy decyzji”<sup>9</sup>.

Zjednoczenia przemysłu kluczowego pełnią — zgodnie z koncepcją nowego systemu ekonomicznego — funkcje organu kierowniczego całej branży przemysłowej. Organizują one na zasadzie dobrowolności tzw. zrzeszenia asortymentowe, w skład których wchodzi przedsiębiorstwa przemysłu kluczowego i terenowego. Są to przedsiębiorstwa, które produkują wyroby spełniające tę samą lub podobną funkcję techniczną, bądź też mają ten sam cel użytkowy, a przy tym stosują taką samą lub podobną technologię. Zadaniem takiego zrzeszenia jest koordynacja branżowa, głównie w zakresie postępu technicz-

<sup>8</sup> *Entwurf zur Verordnung über die Aufgaben, Rechte und Pflichten der Volkseigenen Produktionsberichte*. „Die Wirtschaft” nr 48/1966.

<sup>9</sup> S. Albinowski, *Konferencja ekonomistów w Lipsku*, „Życie Gospodarcze” nr 13/1965 r.



nego i organizacji produkcji w całej branży. Warto również podkreślić rolę zrzeszeń w bilansowaniu produkcji i zbytu.

Zrzeszenia asortymentowe są więc próbą zorganizowania poziomych powiązań między przedsiębiorstwami jednej branży. Inną formę — tym razem o charakterze powiązań pionowych — stanowią organizowane w drugim etapie reformy (począwszy od 1966 r.) związki kooperacyjne. Mają one powiązać ze sobą producenta wyrobów finalnych z zespołem kooperantów w celu usprawnienia stosunków kooperacyjnych w zakresie określonego produktu końcowego. Stosunki prawne związku reguluje się na podstawie ustawy o umowach gospodarczych.

Związki kooperacyjne mogą mieć także pewne znaczenie dla wypróbowania nowych form pionowego zarządzania, jednak nie są w stanie tego zagadnienia rozwiązać. Kooperacja jest, jak wykazuje praktyka, w NRD ciągle jeszcze słabym punktem przemysłu. Być może wpływa na to fakt, że zjednoczenia, które stanowią główną, jeżeli nie jedyną formę grupowania przedsiębiorstw, nie zapewniały dobrych powiązań międzybranżowych, zwłaszcza w układzie pionowym.

Zjawisko schematyzmu organizacyjnego było w NRD przedmiotem krytyki od dawna. Toteż nie może dziwić ujawniona w ostatnich dwóch latach silna tendencja do tworzenia nowych form organizacyjnych w postaci „kombinatów”. Słowo to zostało ujęte w cudzysłów, gdyż — jak się wydaje — powoływane dość masowo do życia jednostki nie odpowiadają cechom organizacji gospodarczej, która pod tą nazwą dotychczas występowała. Pod pojęciem „kombinatu przemysłowego” rozumieliśmy dotychczas „zespół wyspecjalizowanych fabryk, oparty na ścisłej więzi techniczno-organizacyjnej, rozmieszczony na wspólnym terytorium i podlegający wspólnemu zarządowi”<sup>10</sup>. Dwie z wymienionych w przytoczonej definicji cech, a mianowicie wspólne terytorium i ścisła więź technologiczna, nie są w NRD warunkiem koniecznym dla utworzenia kombinatu. Wspólne terytorium w zasadzie w ogóle nie występuje w nowych kombinatach, zaś więź technologiczna nie jest czynnikiem dominującym, chociaż dąży się do włączenia w skład kombinatu takich fabryk-dostawców, które niezależnie od obecnego podporządkowania, mają ważne znaczenie dla wytwórcy produktu końcowego. Odnosi się to zwłaszcza do odlewni.

Zamykając te definicyjne rozważania, można chyba powiedzieć, że mamy do czynienia w NRD z organizowaniem na większą skalę przedsiębiorstw wielozakładowych, które nazwano „kombinatami”. Nie umniejsza to w niczym znaczenia tej akcji, zwłaszcza w dziedzinie koncentracji i specjalizacji produkcji. Kombinaty — to z reguły wielkie jednostki, liczące od 8 do 45 tysięcy pracowników, w których następuje nowy podział pracy między zgrupowanymi zakładami i specjalizacja najczęściej przedmiotowa. Tworzenia kombinatu nie traktuje się więc jako prostego dodania i zespolenia dotychczas samodziel-

<sup>10</sup> Por. *Mała encyklopedia ekonomiczna*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1962.



nych przedsiębiorstw. Chodzi tu raczej o stworzenie bardziej efektywnego systemu, w którym bez ograniczeń prawnych wynikających z samodzielności przedsiębiorstw można gromadzić wspólne fundusze, specjalizować zakłady, koncentrować wysiłki w dziedzinie badań itp. Tym się różni m. in. kombinat od zjednoczenia i związku kooperacyjnego, których przedsiębiorstwa zachowują osobowość prawną. Tu ją tracą na rzecz kombinatu, występującego w podwójnym charakterze: przedsiębiorstwa i zjednoczenia. Podlega on obowiązkom i prawom statutu przedsiębiorstwa z 1967 r., a równocześnie, gdy jest podporządkowany bezpośrednio ministerstwu, wykonuje pewne funkcje zastrzeżone dotychczas dla zjednoczeń (np. kierowanie zrzeczeniami asortymentowymi, bilansowanie itp.). W stosunkach z zakładami kombinat stara się — głównie z powodu dzielących je odległości — unikać wszelkiej nadmiernej centralizacji. Na zewnątrz występuje jednak wyłącznie kombinat względnie zakład w jego imieniu. Stosunki kredytowe z bankami utrzymuje również kombinat, który w swojej działalności kieruje się zasadami pełnego rozrachunku gospodarczego, pozostawiając zakładom tylko rozrachunek wewnętrzny.

Proces tworzenia kombinatów przybiera w NRD dość szeroki zasięg. W Ministerstwie Przemysłu Elektrotechnicznego i Elektronicznego, grupującym 170 przedsiębiorstw, zorganizowanych zostanie — według istniejących założeń — 35 kombinatów. Podobnie układają się proporcje w innych resortach przemysłu maszynowego, co oznacza, że obejmą one większość produkcji i zatrudnionych w przemyśle maszynowym, a prawdopodobnie również w innych gałęziach przemysłu i budownictwa. Pozostaje to w pewnej sprzeczności z założeniem, według którego nowo powoływane kombinaty mają zapewnić realizację polityki strukturalnej państwa, czyli, innymi słowami, zająć się produkcją wyrobów określanych jako ważne dla struktury gospodarki narodowej. Udział tej wytwórczości stanowi jednak tylko około 25% produkcji globalnej. Gdyby więc miała tu wystąpić nowa forma uniwersalizmu, to można by za Słownikiem Ekonomicznym NRD przytoczyć następującą opinię: państwo socjalistyczne wykorzystuje zalety kombinatu

„zwracając przy tym uwagę na fakt, że nie jest on jedyną formą powiązania branż przemysłowych. Wyłączna budowa kombinatów przynosi w zasadzie te same ujemne następstwa, co jednostronne organizowanie wielkich przedsiębiorstw, kosztem średnich i małych (patrz Gigantomania)”<sup>11</sup>.

### 3

System bodźców ekonomicznych jest integralną i bardzo istotną częścią modelowej reformy gospodarczej w NRD, przy czym centralną pozycję w tym systemie zajmuje zysk, jako syntetyczny wskaźnik efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw, kombinatów i zjednoczeń.

<sup>11</sup> *Ökonomisches Lexikon*, hasło: *Kombination der Produktion*, s. 1091. Verlag „Die Wirtschaft”, Berlin.



W konkretnym zastosowaniu w nowym systemie ekonomicznym zysk ma spełniać następujące funkcje:

- 1) jako źródło rozszerzonej reprodukcji,
- 2) jako obiektywny miernik efektywności pracy społecznej i w konsekwencji jako główne (ale nie jedyne) kryterium oceny pracy przedsiębiorstw i zjednoczeń.
- 3) jako podstawa bodźców materialnych przedsiębiorstwa w systemie rachunku gospodarczego.

W nowej roli zysku wyrażają się główne zmiany przeprowadzone w systemie finansowym NRD. Dotyczy to zwłaszcza zasad jego podziału. Minimum zysku, którego wypracowania domaga się państwo od przedsiębiorstwa, stanowi opłatę wynikającą z oprocentowania środków trwałych i obrotowych. Jak wynika z obliczeń dokonanych przed powszechnym zastosowaniem oprocentowania, tym kanałem w 1968 r. z przemysłu i budownictwa wpłynąć miało około 40% zysku brutto, co — jak oceniano — nie powinno przeszkodzić w realizacji zasady finansowania działalności przedsiębiorstw ze środków własnych i tworzenia funduszy premiiowych.

Pozostała po potrąceniu oprocentowania część zysku, czyli zysk netto, dzieli się między budżet a organizacje gospodarcze na podstawie dwuletnich (1969/70) normatywów finansowych. Najważniejszym z nich jest procentowy normatyw odprowadzenia części zysku netto. Zasadniczym jego celem jest — obok zapewnienia możliwości finansowania zadań ogólnopaństwowych — kształtowanie tempa reprodukcji rozszerzonej w poszczególnych organizacjach gospodarczych, z preferencją dla zjednoczeń i przedsiębiorstw realizujących zadania strukturalne i eksportowe. W związku z tym podkreśla się z naciskiem, że podstawą zróżnicowania tych normatywów między przedsiębiorstwami, nie mogą być różnice w rentowności ich produkcji. Dąży się w ten sposób do zlikwidowania często występującego zjawiska polegającego na tym, iż źle pracujące i nierentowne przedsiębiorstwa otrzymują niskie normatywy i żyją na koszt dobrze i efektywnie pracujących, ale obarczanych wysokimi normatywami finansowymi. To teoretycznie słuszne założenie jest jednak kłopotliwe w realizacji, gdyż obecnie — już po reformie cen przemysłowych — trudno oddzielić efekt nieprawidłowych cen od wpływu pracy przedsiębiorstw na ich wyniki finansowe.

Normatyw, o którym mowa, jest — w zależności od uznanych potrzeb organizacji gospodarczej — zróżnicowany w granicach 40-80% zysku netto, z tym jednak, że w latach 1969-1970 ustala się również minimalną roczną kwotę zysku, którą owa jednostka jest obowiązana wpłacić do budżetu niezależnie od osiągniętych wyników. Niewywiązanie się z tego obowiązku (w przypadku wygoszparowania zysku mniejszego od minimalnej kwoty normatywnej) powoduje zadłużenie wobec budżetu, do spłacenia z nadwyżek zysku w następnych okresach.

Pozostałą częścią zysku netto dysponują przedsiębiorstwa i kombinaty z przeznaczeniem na sfinansowanie zaplanowanych inwestycji, na zaplano-



wany wzrost funduszu własnych środków obrotowych, spłatę kredytów, tworzenie funduszu premiowego i funduszu socjalno-kulturalnego. Te dwa ostatnie fundusze tworzy się na podstawie specjalnych przepisów, które przedsiębiorstwo musi honorować.

Dla ilustracji przytacza się procentowe dane podziału zysku w 1968 r. w jednym z kombinatów przemysłowych: przyjmując zysk brutto za 100, wartość oprocentowania środków trwałych i obrotowych wyniosła 29 (tj. około 5% wartości zasobu środków trwałych i obrotowych). Zysk netto zaś w 45% zasilil również skarb państwa, a 55% pozostało w kombinacie. W sumie około 60% całego zysku (brutto) przeznaczono na cele ogólnopństwowe poprzez budżet, a z 40% sfinansowano potrzeby kombinatu.

Przedsiębiorstwa i kombinaty podlegające zjednoczeniom odprowadzają część zysku netto do zjednoczenia, które przejęło od nich wszelkie rozliczenia z budżetem. Z wpłat tych tworzy zjednoczenie fundusze, które stanowią podstawę tego, co nazywa się rozrachunkiem gospodarczym zjednoczenia.

Cele, jakie się stawia w NRD przed rozrachunkiem gospodarczym zjednoczeń, sprowadzają się do:

- a) wykorzystania dodatnich stron zespolenia przedsiębiorstw danej gałęzi przemysłu w jednym ekonomicznym związku,
- b) wygospodarowania środków niezbędnych dla planowej reprodukcji,
- c) podejmowania problemów i przedsięwzięć, które mogą być efektywnie zrealizowane tylko w skali całej gałęzi lub branży przemysłu,
- d) zastosowania zasad materialnego zainteresowania w całym zjednoczeniu i w jego kierownictwie.
- e) wzmocnienia rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw.

W przeciwieństwie do przedsiębiorstw, zjednoczenia nie dysponują w zasadzie bezpośrednio środkami trwałymi i obrotowymi zaangażowanymi w procesie produkcji. Środki te, będące podstawą działalności gospodarczej, pozostają w dyspozycji przedsiębiorstw. Aby jednak umożliwić zjednoczeniu pracę według zasad rozrachunku gospodarczego, zapewnia się im dysponowanie odpowiednimi funduszami.

Do odgrywających największą rolę należy fundusz zysku. Zjednoczenia tworzą go z odprowadzanych przez przedsiębiorstwa normatywnych kwot zysku, a finansuje się z niego zaplanowane i zatwierdzone przez ministra inwestycje strukturalne oraz prace projektowe z nimi związane (po pełnym wykorzystaniu przez przedsiębiorstwa i kombinaty środków własnych). Pokrywa się z niego również wpłaty części zysku netto do budżetu oraz, jeśli to jest przewidziane w planie, wpłaty na stymulowanie eksportu. Tych ostatnich dokonują tylko takie przedsiębiorstwa, które stosują jednolite rozliczenie bilansu i rachunku wyników łącznie dla produkcji krajowej i eksportowej. W razie potrzeby, dokonuje się z funduszu zysku odpisów na fundusz rezerwowy i fundusz premii centrali zjednoczenia oraz udziela się dotacji przedsiębiorstwom deficytowym.

Z tego samego źródła tworzy się w zjednoczeniu fundusz rezer-



w o w y, przeznaczony na pokrycie ewentualnych strat wynikłych z nieplanowego udziału zjednoczenia w obrotach zagranicznych, pokrycie zobowiązań wobec banku z tytułu udzielonych gwarancji itp. W drodze wyjątku można również z tego funduszu wyrównać długi przedsiębiorstw z tytułu nie wygospodarowania minimalnej kwoty zysku. Nie wykorzystane środki funduszu rezerwowego przenosi się na okres następny. Wysokość odpisów na fundusz rezerwowy określa odpowiedni minister.

W zjednoczeniu powstaje również fundusz amortyzacyjny. W zasadzie amortyzacja pozostaje w przedsiębiorstwie z przeznaczeniem na cele inwestycyjne. Jeżeli jednak amortyzacja przekracza 70% wielkości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstwa, to ustalony zostaje normatyw odprowadzenia amortyzacji do zjednoczenia, gdzie powstaje fundusz amortyzacyjny. Odpowiedni wskaźnik dla zjednoczenia wynosi 90%. Fundusz amortyzacyjny zjednoczenia może być wykorzystany tylko na cele inwestycyjne.

W nowym systemie finansowym przedsiębiorstw i zjednoczeń dużą rolę ma odegrać powołany do życia — w wyniku przeprowadzonej z końcem 1967 r. reformy bankowej — Bank Przemysłowo-Handlowy ze swymi 44 filiami terenowymi. W aktualnej organizacji bankowości (po likwidacji Banku Inwestycyjnego każda z owych filii obsługuje 2-3 zjednoczeń i kombinatów, obejmując wszystkie zaangażowania ich finansowania, a więc kredytowanie inwestycji, wzrostu środków obrotowych, działalności na rynkach zagranicznych itp. Tak więc działalność inwestycyjna i eksploatacyjna organizacji gospodarczych jest finansowana przez Bank Przemysłowo-Handlowy, który ma w związku z tym prawo i obowiązek wykonywania kontroli nad ich działalnością gospodarczą. Wszystkie zaś czynności związane z emisją banknotów, planowaniem i regulowaniem obiegu pieniężnego i planowaniem kredytowym należą do obowiązków Państwowego Banku NRD.

Fundusz premiowy jest podstawą pozapłacowych bodźców materialnego zainteresowania wynikami przedsiębiorstwa załogi, a zwłaszcza pracowników umysłowych i kierownictwa. Osią całego systemu tych bodźców jest zysk. Stanowi on, po pierwsze — główne kryterium oceny pracy przedsiębiorstwa i zjednoczenia, a po drugie — źródło finansowania funduszu premiowego.

Mamy więc tu do czynienia z jednym głównym wskaźnikiem, od którego zależy wysokość funduszu premiowego. Zakładając jednak, że zysk nie będzie prawdopodobnie wystarczającą miarą oceny pracy przedsiębiorstwa, przydano mu do pomocy wskaźniki dodatkowe, które mają zagwarantować wykonanie ważnych zadań przedsiębiorstwa. Będzie o nich mowa niżej.

Dla planowania i tworzenia funduszu premiowego obowiązuje dwuletni normatyw odpisów na ten fundusz z części zysku netto pozostającej w przedsiębiorstwie. Normatyw ten składa się dwóch części, a mianowicie z normatywu podstawowego w formie stawki procentowej udziału w planowanym zysku bazowym (1968 r.) netto oraz z normatywu dodatkowego w postaci stawki procentowej udziału w przyroście zysku w stosunku do roku poprze-



dającego, tzw. normatywu przyrostowego. Normatyw ten ustala Komisja Planowania dla ministerstw, ministerstwa dla zjednoczeń i kombinatów bezpośrednio sobie podporządkowanych, a zjednoczenia dla przedsiębiorstw. Na podkreślenie zasługuje fakt, że przedsiębiorstwom wykonującym zadania strukturalne przydziela się wyższe normatywy przyrostowe.

Fundusz premiowy w pełnej wysokości tworzy się pod warunkiem wykonania dwóch dodatkowych wskaźników planu. Należą do nich zadania eksportowe, zadania z dziedziny postępu technicznego, dostawy wyrobów strukturalnych dla odbiorców krajowych, dostawy dla strukturalnych przedsięwzięć inwestycyjnych, dostawy rynkowe dla ludności i lepsze wykorzystanie najważniejszych maszyn i urządzeń. Niewykonanie tych zadań dyrektywnych pociąga za sobą zmniejszenie funduszu premiowego o 30% za każde zadanie. Z funduszu premiowego potrąca się również nieuzasadnione przekroczenie funduszu płac. Potrącenia z obydwóch wymienionych tu tytułów odprowadza przedsiębiorstwo do funduszu rezerwowego zjednoczenia, a kombinat nie wchodzący w skład zjednoczenia do budżetu państwa. Nie wykorzystane natomiast środki z tego funduszu przenosi się na następny okres. Nadwyżki wynikające z przekroczenia maksymalnej premii, przypadającej na zatrudnionego, przekazuje się na fundusze rozwojowe przedsiębiorstwa.

Zasady wynagrodzenia i premiowania personelu kierowniczego podlegały już po przeprowadzeniu reformy pewnym wahaniom. Warto tu może wspomnieć o zlikwidowaniu już, ale realizowanej w znacznej części zakładów w pierwszym etapie reformy (do 1965 r. włącznie), zasadzie korygowania płac personelu kierowniczego zależnie od wyników ekonomicznych. Uzależniono więc wynagrodzenie kierowników, personelu inżynieryjno-technicznego, ekonomistów i majstrów od ich „wydajności” (*Leistungsabhängige Gehälter*). Uczyniono to według zasady, że w przedsiębiorstwach wynagrodzenie personelu kierowniczego może być wypłacane w granicach 90 - 120%, a w zjednoczeniach 80 - 130%, w zależności od stopnia wykonania odpowiednich wskaźników uznanych za „normalne obowiązki” personelu kierowniczego. Te „normalne obowiązki” określali dla podporządkowanych sobie jednostek dyrektorzy przedsiębiorstw i zjednoczeń.

Omawiana forma wynagrodzenia wzbudziła w NRD wiele wątpliwości i zastrzeżeń, zwłaszcza odnośnie do stosowania potrąceń. Największy niepokój powodował oczywiście brak obiektywnych kryteriów przy podejmowaniu decyzji. Ostatecznie nie wytrzymała ona próby życia i została zniesiona. Zastąpiła ją premia roczna, która stała się główną formą premiowania zarówno załóg, jak i personelu kierowniczego. Premia ta przypomina polski fundusz zakładowy i ma wyraźnie charakter premii za gospodarność. W ciągu roku z funduszu premiowego dokonuje się wypłat w wysokości 20% jego wielkości, reszta (80%) rozliczana jest jako premia roczna po zakończeniu roku.

Według obowiązujących przepisów, premia roczna może być przyznana przedsiębiorstwu lub zjednoczeniu, jeśli wykonane zostały państwowe wskaźniki dyrektywne, a wielkość funduszu premiowego pozwala na wypłatę od-



powiednio wysokich premii indywidualnych. Najniższa bowiem premia indywidualna nie może być mniejsza niż jedna trzecia zarobku miesięcznego, a najwyższa nie może przekraczać dwóch miesięcznych zarobków. Wypłata premii może nastąpić po roku pracy w danym przedsiębiorstwie, jeżeli pracownik wykonał zadania indywidualne, które na niego zostały nałożone na początku roku.

System bodźców materialnego zainteresowania ewoluował w czasie trwania reformy od bardzo ścisłego związania z ogólnie ustalonymi zadaniami planowymi do bardziej luźnego stosunku. Ich funkcja zasadnicza polega jednak w dalszym ciągu na zachęcaniu do wykonywania dyrektyw planowych. Na tle tego połączenia (dyrektywa — bodziec) rodziły się najczęściej konflikty między przedsiębiorstwem a zjednoczeniem oraz między zjednoczeniem a ministerstwem. Wśród praktyków i teoretyków NRD istnieją np. poważne wątpliwości, czy nadrzędne instancje są w stanie prawidłowo ocenić możliwości przedsiębiorstw i ustalić dla nich precyzyjne wskaźniki dyrektywne. Niektórzy wręcz uważają, że gospodarką planową należy kierować nie przy pomocy dyrektyw, lecz za pośrednictwem „kategorii pieniężnych”<sup>12</sup>.

Inni ekonomiści spodziewają się, że wprowadzone w bieżącym roku wieloletnie normatywy finansowe, w tym normatywy materialnego zainteresowania, potrafią wyżej omówione sprzeczności znacznie złagodzić. Nie przesadzając sprawy, należy przypomnieć przytoczone już poprzednio zastrzeżenia co do praktycznej możliwości harmonijnego współdziałania systemu wskaźników dyrektywnych (zwłaszcza rocznych) z systemem wieloletnich norm finansowych. Stwierdzić również wypada, że obowiązującą praktyką jest znaczne zróżnicowanie normatywów materialnego zainteresowania. Wynika ono z konieczności uwzględnienia różnej, często skomplikowanej sytuacji wyjściowej przedsiębiorstw oraz z istotnej różnicy poziomu ich rentowności. Dla ilustracji można podać, że normatyw przyrostowy funduszu premiowego w przedsiębiorstwach Zjednoczenia Przemysłu Papierniczego na lata 1969 - 1970 waha się od 10% do 25% przyrostu zysku netto. Rozrzut normatywu podstawowego tego funduszu jest jeszcze większy.

W związku z tą sytuacją narzucają się następujące pytania: w jakim stopniu przyrost zysku zależy, w warunkach obowiązującego systemu, od wkładu pracy i właściwych decyzji samego przedsiębiorstwa oraz na ile nadrzędne instancje mogą w sposób obiektywny ustalać normatywy premiowe dla przedsiębiorstw. Praktyka lat najbliższych udzieli prawdopodobnie odpowiedzi na te pytania.

#### 4

Prawidłowe wykorzystanie majątku trwałego było jednym z podstawowych założeń i celów reformy gospodarczej w NRD. Troska o to była tym

<sup>12</sup> Por. G. Kohlmey, *Planen als Regeln und Steuern*. Praca zamieszczona została w: *Probleme der Politischen Ökonomie. Jahrbuch des Instituts für Wirtschaftswissenschaften der Deutschen Akademie der Wissenschaften*, Bd. 11, Akademie Verlag, Berlin 1968.



bardziej uzasadniona, że w tej dziedzinie wystąpiły niepokojące tendencje. W latach 1951 - 1964 zaobserwowano mianowicie stale zmniejszającą się efektywność inwestycji. Obok przyczyn obiektywnych, istotną rolę odegrały ujemne strony procesu inwestycyjnego, wynikające w dużym stopniu z „ideologii prezentów” — jak nazywa się w NRD klimat oparty na finansowaniu inwestycji za pomocą dotacji.

Na XI Plenum KC SED w 1965 r. stwierdzono, iż jedną z istotniejszych przyczyn spadającej efektywności inwestycji był fakt, że w przygotowaniu planów wieloletnich nie przywiązywano wielkiej wagi do kryterium wzrostu dochodu narodowego. Krytyce przy tym poddano pewną beztroskę, z jaką pozbawiano środków inwestycyjnych te gałęzie przemysłu, w których z za-inwestowanej marki można było osiągnąć największy przyrost dochodu narodowego.

Pragnęliśmy tu zwrócić uwagę na te rozwiązania typu ekonomicznego, które zmierzają do lepszego wykorzystania istniejącego majątku trwałego oraz do usprawnienia systemu inwestycyjnego.

Wychodząc z założenia, że amortyzacja nie jest adekwatnym miernikiem zużycia środków trwałych, wprowadzono z dniem 1 I 1967 r. powszechnie w przemyśle i budownictwie oprocentowanie środków trwałych.<sup>13</sup> Spośród rozwiązań charakterystycznych dla NRD można wymienić w tej dziedzinie, że przyjęcie wartości brutto wynikało prawdopodobnie stąd, iż łatwiej ją obliczyć niż wartość netto. Rozwiązanie to jest jednak o tyle niedoskonałe, iż nie uwzględnia zużycia i w pewnym sensie jednakowo traktuje przedsiębiorstwa dysponujące nowym parkiem maszynowym oraz przedsiębiorstwa o parku starym i zużytym.

Teoretycznie przyjęto w NRD jednolitą stopę podatku od majątku trwałego w wysokości 6%. W praktyce została ona jednak przejściowo zróżnicowana w granicach 2 - 6%, zależnie od zjednoczenia. Powodowano się tu dwoma względami: po pierwsze — chodziło o stworzenie wszystkim przedsiębiorstwom i zjednoczeniom możliwości realizowania zasady finansowania ze środków własnych inwestycji i przyrostu zapasów. W przemyśle surowcowym byłoby to obecnie bez obniżenia stawki niemożliwe. Po drugie — wzięto pod uwagę fakt, że ceny — nawet po reformie — nie uwzględniają wartości zaangażowanych środków produkcji poszczególnych gałęzi przemysłu.

W związku z dyskusją jaka toczyła się w NRD, warto podkreślić, że podatki podlegają również środki trwałe finansowane z kredytów inwestycyjnych i jeszcze nie spłacone. Wyjątek stanowią inwestycje racjonalizatorskie — tu nie pobiera się podatku do chwili spłacenia kredytów.

Oprocentowanie środków trwałych rozpoczyna się z reguły od daty planowanego oddania obiektu do eksploatacji. Wcześniejsze jego uruchomienie nie przyspiesza, a opóźnianie inwestycji — nie przesunęło obowiązku wpła-

<sup>13</sup> Środki obrotowe są również oprocentowane.



cania procentów. Ma to stanowić bodziec do szybkiego rozpoczynania eksploatacji.

Dla oprocentowania środków trwałych i obrotowych ustala się stawki wieloletnie.

W 1964 r. faktycznie zniesiona została metoda bezpośredniego finansowania inwestycji z budżetu. Zasadniczymi środkami finansowania inwestycji stały się obecnie środki własne<sup>14</sup> inwestorów oraz kredyty inwestycyjne.

Nowy system inwestycyjny stworzył dość dogodne warunki dla realizacji zasady finansowania inwestycji ze środków własnych. Określono wieloletnie normatywy tworzenia własnych funduszy rozwojowych. Wprowadzono zasadę gromadzenia środków na inwestycje przewidziane w przyszłych okresach oraz przechodzenie na rok następny środków nie wykorzystanych w danym roku. W konsekwencji nastąpiła w latach 1963 - 1966 radykalna zmiana struktury źródeł finansowania inwestycji. Udział budżetu państwa spadł gwałtownie (z 53,5% do 0,5%), wzrósł natomiast udział kredytów bankowych (z 0,7% do 28,1%) i środków własnych (z 45,8% do 71,4%).

Według innych danych, struktura finansowych środków inwestycyjnych w zjednoczeniach i kombinatach kształtuje się średnio w sposób następujący: amortyzacja — 40%, zysk — 30% i kredyt bankowy — 30%.

Należy podkreślić, że z tytułu przejścia na finansowanie inwestycji ze środków własnych, przedsiębiorstwa nie uzyskały istotnego rozszerzenia uprawnień i samodzielności w dziedzinie inwestycyjnej. O inwestycjach przedsiębiorstwa, nawet wewnętrznych decyduje zatwierdzany przez nadrzędne instancje plan inwestycyjny. Samodzielna decyzja przedsiębiorstwa ogranicza się do drobnych inwestycji, tzw. racjonalizatorskich, których udział w nakładach wynosi zaledwie kilka procent.

Warte odnotowania jest także wzmocnienie pozycji przedsiębiorstwa w stosunku do zjednoczenia od czasu stosowania zasady finansowania ze środków własnych. Wprowadzenie w życie tej zasady wymaga bowiem dokładnego określenia stosunków między przedsiębiorstwem a zjednoczeniem i wyższymi instancjami oraz wyjaśnienie, jakimi funduszami przedsiębiorstwa mają prawo dysponować. Przedsiębiorstwa chcą również mieć pewność, że plany — ustalone i zbilansowane — nie będą zmieniane, gdyż przeszkadza to w realizacji zasady finansowania ze środków własnych. Stąd też liczne głosy krytyki zjednoczeń za postępowanie niezgodne z tymi zasadami, zalecenie pozostawienia w przedsiębiorstwach w zasadzie całego funduszu amortyzacyjnego i ograniczenie redystrybucji amortyzacji i zysków do niezbędnego minimum, itp.

Ważnym instrumentem ekonomicznym nowego systemu inwestycyjnego jest kredyt. Przedsiębiorstwo może zaciągnąć kredyt, jeśli ma zatwierdzony

<sup>14</sup> Przez środki własne rozumie się fundusz amortyzacyjny, przeznaczony wyłącznie na inwestycje lub spłatę kredytów inwestycyjnych, część zysku netto oraz wpływy ze sprzedaży środków trwałych i obrotowych.



plan inwestycyjny, plan finansowania inwestycji oraz „zadania projektowe”. Kolejny warunek — to nagromadzenie pewnego minimum środków własnych w stosunku do kosztów inwestycji. Inwestor spłaca kredyt z części zysku netto, pozostającej w dyspozycji organizacji gospodarczych. Oprocentowanie kredytu wynosi 3,6%.

Banki udzielają też kredytów nieoprocentowanych. Z tego rodzaju kredytów finansuje się inwestycje zatwierdzone imiennie przez Radę Ministrów o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej, w wypadku gdy branże nie są w stanie wygospodarować na ten cel środków własnych. Kredyty nie oprocentowane spłacane są ze środków budżetowych, pod warunkiem osiągnięcia wskaźników techniczno-ekonomicznych zawartych w umowie kredytowej. W przeciwnym wypadku środki budżetowe przydziela się proporcjonalnie do osiągniętych rezultatów. Dla pozostałej części kredytu bank stosuje normalną stawkę w wysokości 3,6%. A więc tylko w tym przypadku ten kredyt techniczny spełnia określone funkcje bodźca ekonomicznego.

Bank czuwa nad przebiegiem procesu inwestycyjnego we wszystkich jego fazach, przy czym dysponuje takimi środkami oddziaływania na prawidłowość tego procesu, jak odmowa udzielania kredytu, przymusowe ściąganie kredytu itp.

Od banków żąda się również prowadzenia aktywnej polityki kredytowej. Winny one oferować kredyt na uruchomienie produkcji szczególnie ważnej, opłacalnej, zarówno z punktu widzenia potrzeb kraju, jak i eksportu. Silnie akcentuje się konieczność preferowania zadań wynikających z polityki strukturalnej państwa. Te funkcje kredytu nie poparte są jednak żadnymi instrumentami ekonomicznymi (np. zróżnicowana stopa procentowa). Jego wysokość reguluje się natomiast przy pomocy centralnie ustalanych limitów.

Warto również podkreślić ważną rolę, jaką ma odegrać system kredytowy, zarówno z punktu widzenia alokacji środków w różnych gałęziach gospodarki narodowej, jak i zrównoważenia popytu i podaży na wykonawstwo inwestycyjne.

Mając na celu generalne usprawnienie procesu inwestycyjnego, oparto stosunki między inwestorem, wykonawcą i projektantem na zasadzie kupna-sprzedaży. Wprowadzono zasadę planowania i rozliczania za gotowe obiekty i moce oddane do użytku. W umowach między inwestorem i biurem projektowym oraz między inwestorem a wykonawcą ustala się cenę globalną za całość robót. Rozliczenia i wypłata należności następują po zakończeniu robót i oddaniu obiektu do użytku. Znaczenie ceny zostaje wzmocnione przez stosowanie dodatków i potrąceń zależnie od terminowości, jakości robót, osiągnięcia parametrów techniczno-ekonomicznych itp.

Przez cały okres projektowania i budowy biura projektowe i wykonawcy finansują prace projektowo-kosztorysowe oraz budowlano-montażowe z własnych środków obrotowych lub kredytów bankowych. Niedotrzymanie terminów uruchomienia obiektu bardzo niekorzystnie wpływa na sytuację finan-



sową przedsiębiorstwa, gdyż inwestor nie rozlicza budowy i stosuje potrącenia i kary umowne, a bank dolicza wyższe odsetki.

## 5

W ramach reformy ekonomicznej w NRD realizuje się proces doskonalenia systemu cen przemysłowych, czyli cen zaopatrzeniowych i cen fabrycznych artykułów spożycia. W dotychczasowym przebiegu tego procesu można rozróżnić dwie wyraźne fazy: 1) reforma cen przemysłowych, przeprowadzona w latach 1964-1966, 2) przyjęcie zasady planowania cen i stopniowe (od 1 I 1969 r.) uruchamianie nowego mechanizmu regulowania cen. W tym okresie wprowadza się również nowy model ceny uwzględniającej wartość zaangażowanych środków produkcji.

Przed reformą cen przemysłowych NRD należała do krajów socjalistycznych o bardzo sztywnym systemie cen. Wynikało to z różnych przyczyn obiektywnych i subiektywnych. System ten, w którym ceny nie odpowiadały aktualnym warunkom gospodarowania, całkowicie wypaczał ekonomiczne wskaźniki procesu reprodukcji, dezorientował przedsiębiorstwa i nadrzędne organa państwowe, prowadził do fałszywych decyzji w dziedzinie inwestycji i stosowanej technologii produkcji. Nie tylko nie stanowił podniety do oszczędzania materiałów, ale wprost przeciwnie — sprzyjał marnotrawstwu i zafocaniu w tej dziedzinie<sup>15</sup>.

Reformie podlegały tylko ceny przemysłowe, nie odnosiła się ona natomiast ani do cen skupu, ani do cen detalicznych artykułów konsumpcyjnych. Jej punktem wyjścia stała się zasada, że ceny powinny uwzględniać społecznie niezbędne nakłady pracy, a przedsiębiorstwa powinny być rentowne. Konkretnie, za podstawę cen przyjęto przewidywane społeczne koszty wytwarzania w 1967 r.

Zgodnie z przyjętymi założeniami cena powinna zawierać czysty dochód, który w skali całej gospodarki narodowej pokryje nakłady na reprodukcję rozszerzoną i sfinansuje potrzeby społeczne w działach niematerialnych. Pewną część akumulacji, którą realizowały dotychczas ceny detaliczne, postanowiono przenieść na ceny przemysłowe.

Dużą wagę przywiązywano również do bodźcowej roli ceny. Zgodnie z tą zasadą, ceny mają oddziaływać na dostawców jako bodziec ekonomiczny do produkcji wyrobów wysokiej jakości, a na odbiorców — w kierunku oszczędnego zużycia materiałów.

Wychodząc z tych założeń, kalkulację kosztów własnych oparto na trzech najważniejszych składnikach:

1) nakłady na płace przeciętne wydatkowane przez przedsiębiorstwa wytwarzające dany wyrób,

<sup>15</sup> W latach pięćdziesiątych jednostkowe zużycie paliwa było w NRD i NRF prawie równe, zaś kilka lat później było ono w Niemczech zachodnich o 1/3 niższe aniżeli w NRD.



2) koszty materiałowe, obliczone na podstawie nowych cen surowców i materiałów,

3) odpisy amortyzacyjne w wysokości uwzględniającej przecenę środków trwałych i nowe stawki amortyzacyjne.

Przy obliczaniu kosztów własnych nakłady na materiały importowane korygowane w taki sposób, aby uwzględniły one realne wydatki ponoszone na ten cel. Wyeliminowano natomiast z kosztów własnych pozycje, które wynikały z nieprawidłowego kierowania przedsiębiorstwem (nadmierne braki, kary umowne itp.). W zreformowanych cenach realizuje się przeciętnie w danej gałęzi nakłady na badania i prace rozwojowe, tworząc w ten sposób podstawę Funduszu Techniki. Ceny zapewniają również środki na fundusz remontowy (który obciąża koszty produkcji) oraz zawierają nakłady na utrzymanie zarządu zjednoczenia. W cenie pozostały więc tradycyjne elementy cenotwórcze, zmianie natomiast uległy zasady ich obliczania.

Reforma cen zmieniła metodę kalkulacji zysku, obliczając go jako odsetek kosztów przerobu. Wysokość zysku wyniosła średnio 9,5% kosztu własnego produkcji, ale w cenach konkretnych wyrobów podstawą odniesienia dla zysku były koszty przerobu. W stosunku do nich zysk wynosił przeciętnie około 22%.

Przyjęto także założenie, że w zakresie wytwarzania środków produkcji należy również tak kalkulować stawki zysku, aby zapewniały one finansowanie reprodukcji rozszerzonej i przyrostu środków obrotowych.

Skrótkowo osiągnięte wyniki reformy cen można ująć następująco:

1) Wzrósł ogólny poziom cen, najsilniej w surowcach (przeciętnie o 70%), a najmniej w przemyśle przetwórczym (średnio o 4%),

2) Zmieniły się relacje cen, zwłaszcza w zakresie substytutów, zróżnicowaniu uległy również ceny wyrobów standardowych i niestandardowych,

3) Zróżnicowano ceny w zależności od jakości wyrobów i ich wartości użytkowej, przy czym istnieją tu dwie metody — zróżnicowanie zawarte jest w cenie, bądź też stosuje się dopłaty względnie opusty od cen,

4) Znacznie wzrosła waga pieniężna pracy uprzedmiotowionej w nakładach na produkcję przemysłową (z 60% do 75%),

5) Wartość inwestycji wykazała wzrost o 13,5 (przeliczenia nakładów z 1966 r.), przy czym wartość robót budowlano-montażowych wzrosła około 30%, a maszyn i urządzeń — około 3,5%.

Reforma cen przemysłowych stanowi niewątpliwie krok naprzód na drodze ustanowienia prawidłowej, ekonomicznie uzasadnionej, polityki cen w NRD. Stworzyła ona lepsze podstawy dla rachunku ekonomicznego zarówno w skali przedsiębiorstwa, jak i całej gospodarki narodowej. Dotacje państwa na pokrycie deficytu ważnych gałęzi gospodarki narodowej zostały zlikwidowane, bądź też poważnie zmniejszone.

Równocześnie trzeba stwierdzić, że reforma nie rozwiązała wielu bardzo istotnych problemów, co więcej — w pewnej mierze spowodowała powstanie nowych dysproporcji i fałszywych relacji cen oraz dużych różnic w ren-



towności poszczególnych wyrobów. Wynikło to z wielu przyczyn. Po pierwsze — bardzo nieprecyzyjnie zrealizowano zasadę, że podstawą zreformowanych cen mają być planowe koszty 1967 r. W 1964 r., kiedy te planowe koszty ustalano, nie był jeszcze znany nowy plan pięcioletni. Wskutek tego koszty 1967 r. często określano w sposób arbitralny ze wszystkimi wynikającymi stąd konsekwencjami. Po drugie — przy tworzeniu zreformowanych cen nie uwzględniono warunków popytu i podaży. Po trzecie — reforma nie uelastyczniła systemu cen, zachowano zasadę cen stałych (ściślej mówiąc: sztywnych), co spowodowało także po reformie stały wzrost rentowności wyrobów starych. Po czwarte — zreformowane ceny nie uwzględnily, co podkreśla się w NRD ze szczególnym naciskiem, wartości zaangażowanych środków produkcji. Po piąte — reforma nie wzięła pod uwagę i nie wyjaśniła stosunku cen wewnętrznych do cen światowych, ani też nie wyznaczyła w tej dziedzinie żadnych kierunków poszukiwań. W świetle silnego powiązania NRD z rynkami zagranicznymi fakt ten należy uznać za szczególnie istotną lukę. Po szóste wreszcie — krytyce poddaje się w NRD również etapowy sposób przeprowadzenia reformy cen. Uważa się, że rozłożenie tej operacji na stosunkowo długi okres trzech lat spowodowało sporo trudności, zwłaszcza w zakresie rozliczania i zbilansowania finansowych skutków zmiany cen.

Generalnie rzecz ujmując, przeważa w NRD przekonanie, że dokonywanie okresowych reform cenowych i dostosowywanie w ten sposób cen do zmieniających się warunków produkcji i rynku, jest metodą przestarzałą i mało efektywną. W związku z tym za jedno z podstawowych zadań polityki cen w latach 1969 - 1970, uważa się przejście od względnie sztywnego systemu stałych cen przemysłowych do ich planowania i dynamicznego kształtowania zgodnie z aktualnymi warunkami produkcji i rynku.

Drugim, na czoło wysuniętym zadaniem polityki cen w wymienionym okresie jest stopniowe przechodzenie do cen przemysłowych, uwzględniających wartość zaangażowanych środków produkcji.

Kilka lat trwała w NRD dyskusja na temat konstrukcji ceny wyjściowej, która odpowiadałaby warunkom i potrzebom socjalistycznej gospodarki planowej. Chodziło w niej głównie o ustalenie, co należy rozumieć przez pojęcie społecznie niezbędnego nakładu pracy w warunkach rozwiniętego, socjalistycznego sposobu produkcji, albo też, jak to się w NRD również formułuje, chodziło o określenie zmodyfikowanej formy wartości w tych warunkach występującej.

Podstawą wszelkich rozważań i punktem wyjścia dla poszukiwanych rozwiązań było stwierdzenie, że główną funkcją ceny jest mierzenie społecznie niezbędnego nakładu pracy. Taka więc tylko cena wyjściowa, która uwzględni i uwidoczni wszystkie istotne składniki tego nakładu spełni swoje zadanie. Jeśli chodzi o wartość środków produkcji, to ich bieżący nakład uwzględnia się w cenie poprzez amortyzację i koszty materiałowe.

Nakład jednokrotny natomiast, występujący w postaci funduszu sta-



tutowego przedsiębiorstwa, nie ma dotychczas w cenie żadnego odbicia, co w warunkach rewolucji naukowo-technicznej musi mieć szkodliwe następstwa ekonomiczne. Dlatego też, obok nakładu bieżącego należy uwzględnić w cenie nakład jednorazowy na niezbędny dla procesu produkcji fundusz statutowy. W NRD uznaje się, że według obecnego stanu wiedzy, najlepszym rozwiązaniem dla tego zadania jest ustalenie stawki czystego dochodu zawartego w cenie w stosunku do wartości środków trwałych i obrotowych.

W wytycznych do wprowadzenia nowych cen wyjściowych ustalono, że zysk na poszczególnych wyrobach lub grupach wyrobów doliczany będzie na podstawie normatywnych stawek ustalonych w procentach od wartości środków trwałych i obrotowych. Na lata 1969-1970 stawkę podstawową ustalono jednolicie na 15%, w praktyce jednak od tej jednolitej stawki dopuszcza się odchylenia: dolna granica stawki zysku wynosi 12%, a górna — 18% wartości środków trwałych i obrotowych. I tak np. w kombinacie zegarkowym w Ruhla wynosi ona właśnie 15%, natomiast w kombinacie kablowym w Berlinie — 14%. Odejście od stawki normatywnej stosuje się w gałęziach przemysłu o skrajnie wysokiej lub niskiej wartości zaangażowanych środków produkcji. Niższe stawki stosowano np. w przemysłach wydobywczych, gdyż wprowadzenie stawki podstawowej spowodowałoby podwyżkę cen, co uważa się za niedopuszczalne.

Praktyka wprowadzania nowych cen wyjściowych jest zbyt krótka dla dokonania oceny stopnia precyzyjności omówionych metod. Byłoby to tym bardziej pochybne, że przyjęto zasadę stopniowego zastępowania starych cen przez nowe. Uważa się bowiem, że równoczesne wprowadzenie nowych cen we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej musiałoby prowadzić do obniżek cen w działach o ponad przeciętnej zyskowności i podwyżek cen w gałęziach o szczególnie niskiej rentowności. Nowe ceny mają być wprowadzane sukcesywnie w ciągu dwóch do trzech lat. Realizacja tego zamierzenia jest ściśle związana z podstawowym zagadnieniem planowania i dynamicznego kształtowania cen.

W systemie cen przyjęta została teza o konieczności ich dostosowywania do zmiennych warunków produkcji i realizacji. Nie znaczy to jednak, że pozostawia się w tej koncepcji jakiejkolwiek miejsce na spontaniczność rynkową i wolne ceny. Wychodzi się przy tym z założenia, że nawet te dziedziny gospodarki narodowej, w których dziś istnieją jeszcze, względnie mogą istnieć stosunki konkurencji, zmierzać będą do centralizacji i specjalizacji, a więc zajmą nieuchronnie pozycję monopolistyczną. Stąd też wszelkie propozycje ekonomistów NRD, aby zróżnicować sposoby kształtowania cen i, przy zachowaniu ścisłego kierownictwa i nadzoru państwowego, pozostawić margines rynkowy swobodnego tworzenia cen<sup>16</sup>, zostały zdecydowanie odrzucone.

<sup>16</sup> Por. F. Behrens, *Nowy system zarządzania i planowania w NRD w świetle teorii ekonomii*. „*Ekonomista*” nr 5/1965.



Kompetentną wykładnię oficjalnych poglądów na ten temat dał kierownik zorganizowanego w 1966 r. Urzędu Cen przy Radzie Ministrów:

„Dyskutuje się, jak należy realizować zasadę elastyczności w kształtowaniu cen. XI Plenum KC SED jednoznacznie na to odpowiedziało. Chciałbym jeszcze raz wyraźnie podkreślić, że ta elastyczność jest realizowana na podstawie planu i jesteśmy zdecydowanie przeciwni spontanicznej regulacji cen przez rynek”<sup>17</sup>.

Teza o elastyczności kształtowania cen realizowana jest w NRD przez decentralizację systemu ich tworzenia oraz na drodze planowania. Do planowania cen zwłaszcza przywiązuje się w tym kraju wielkie znaczenie.

Najbardziej konkretnym wyrazem realizacji przyjętej zasady zmienności cen jest stopniowo, od 1 stycznia 1969 r., wprowadzany do praktyki mechanizm regulowania (obniżania) cen przemysłowych. Wyroby ważne (określające strukturę produkcji lub strukturę kosztów i cen) podlegają planowaniu wieloletniemu na podstawie centralnie ustalonych wskaźników, przy czym głównym wskaźnikiem planowania ma być poziom cen. Dla orientacji można podać, że tym zakresem obejmuje się około 76% ogólnej liczby cen, których poziom podlega zatwierdzeniu przez Radę Ministrów, Urząd Cen lub ministerstwa. Ustalane dla tych cen wskaźniki powinny przestrzegać określonych dla danego okresu granic zyskowności.

Zmiany cen wszystkich innych wyrobów i grup wyrobów, które praktycznie nie podlegają planowaniu wieloletniemu, dokonują się w ramach wspomnianego mechanizmu. Polega on z grubsza biorąc na tym, że władze centralne podają obowiązującą w danym okresie górną i dolną granicę zyskowności, a zjednoczenia i kombinaty w dążeniu do nieprzekroczenia górnej granicy, podejmują kroki do zmiany cen — oczywiście w zakresie ich pełnomocnictw. Na lata 1969 i 1970 obowiązujące granice zyskowności wynoszą 12% i 18%. Zmiana cen, która zbliża się względnie przekroczyła górną granicę polega w praktyce na ściągnięciu jej do granicy dolnej. Ponieważ jednak przy konkretnych wyrobach trudno jest posługiwać się stawkami zyskowności, to przełącza się je w stosunku do kosztów przerobu.

Nowy system regulacji cen wprowadzany jest stopniowo od 1 stycznia 1969 r. w tych zjednoczeniach, które przeszły na stosowanie nowych cen. W 1969 r. objęto nim pięć zjednoczeń i kombinatów, a w 1970 r. — 22 zjednoczenia i kombinaty przemysłowe. Przy jego pomocy chce się osiągnąć dwa główne cele, a mianowicie: przezwyciężyć dziedzictwo systemu cen stałych, działającego przeciw postępowi technicznemu, oraz wpływać na przedsiębiorstwa w kierunku stałej obniżki kosztów własnych.

Wskazano już na fakt, że przy systemie stałych cen rentowność starych wyrobów jest z reguły wyższa, a czasem nawet znacznie wyższa niż rentowność wyrobów nowych. Sztywnością cen należy więc m. in. tłumaczyć

<sup>17</sup> Por. Wywiad W. Halbrittera, *Zur Preispolitik in der 2. Etappe des neuen ökonomischen Systems*. „Die Wirtschaft” nr 25/1966.



zjawisko opóźnienia przemysłu NRD w porównaniu międzynarodowym pod względem wprowadzania nowych wyrobów. Jak wynika ze źródeł NRD, udział nowych wyrobów w obrotach zachodnioniemieckich wynosił w latach 1955 - 1960 przeciętnie 15%, a odpowiednie wskaźniki w państwowym przemyśle NRD wynosiły w 1959 r. — 1%, a w 1963 r. — 4,6%. Przyczyn tego stanu rzeczy nie usunęła dokonana w ubiegłych latach reforma cen, choć pewien postęp został osiągnięty. Liczba wyrobów nowych, dostarczonych rynkowi przez przemysł państwowy, wynosiła w 1959 r. okragło 1400, a w 1967 r. ponad 6000 sztuk. To tempo wzrostu nie jest jednak uważane w NRD za wystarczające, poszukuje się więc rozwiązań ekonomicznych tego problemu, który w dobie rewolucji naukowo-technicznej ma ogromne znaczenie. Duże nadzieje pokłada się w opisanym wyżej mechanizmie regulowania (obniżania) cen przemysłowych, który ma oczywiście wartość ogólniejszą. Próbuje się jednocześnie zastosować metody bardziej wyspecjalizowane, które przy tworzeniu cen nowych wyrobów uwzględniałyby zarówno interesy ogólnogospodarcze, jak i potrzeby przedsiębiorstw oraz prawidłowo wyrażałyby wzajemne i wielostronne stosunki dostawców i odbiorców.

W ostatnich latach stosuje się w przemyśle przetwórstwa metalowego nowy system, którego główne zasady zostaną poniżej przedstawione:

1. Powszechny system kształtowania cen z jego głównymi tendencjami w zakresie poziomu i relacji cen tworzy ramy mechanizmu ustalania cen nowych wyrobów. Cena podstawowa nowego wyrobu pokrywa jego społecznie niezbędne koszty własne i przeciętny w branży zysk.

2. Wychodząc z założenia, że przeciętny zysk nie stanowi dostatecznego bodźca dla wytwarzania towarów o wysokich walorach użytkowych i niskich kosztach, dopuszcza się przyznawanie wytwórcy na określony czas zysku nadzwyczajnego w postaci dopłaty do ceny podstawowej. Dopłata ta stanowić ma udział wytwórcy w korzyściach, jakie osiąga odbiorca z tytułu zwiększonej wartości użytkowej nowego wyrobu. Suma ceny podstawowej i dopłaty stanowi jego limit cenowy, który odpowiada ustalonym w umowie parametrom i wskaźnikom sprawności. Cena wprowadzania (*Einführungspreis*) może być natomiast równa, niższa lub wyższa od limitu cenowego w zależności od tego, czy faktycznie osiągnięte parametry techniczno-ekonomiczne nowego wyrobu są równe, gorsze lub lepsze od przewidzianych w umowie. W praktyce cena wprowadzenia może być wyższa od limitu cenowego tylko w tym przypadku, gdy parametry techniczno-ekonomiczne zostały podwyższone w porozumieniu z głównym odbiorcą.

3. Udział wytwórcy w korzyściach odbiorcy musi być czasowo ograniczony. Wychodzi się bowiem z założenia, że wraz z pojawieniem się na rynku nowego wyrobu, stary traci na wartości użytkowej, a więc również na ogólnej wartości. Tym zmianom musi odpowiadać regresja cen polegająca na stopniowym zmniejszaniu osiąganego zysku.

Najważniejszym problemem jest tu ustalenie właściwego punktu rozpoczęcia regresji. Bierze się w tym celu pod uwagę tendencje panujące w tech-



nice i na rynku, opierając się równocześnie na przyjętym w praktyce międzynarodowej kryterium ekonomicznie uzasadnionego okresu istnienia danego wyrobu (moralne zużycie). Za taki okres uważa się czas od chwili wprowadzenia nowego wyrobu do produkcji do momentu w którym obok niego pojawia się wyrób lepszy.

4. Bodźce zainteresowania materialnego wytwórcy muszą być związane z dochodami handlu zagranicznego z eksportu. Zasada ta już jest częściowo realizowana przez obliczanie w niektórych przedsiębiorstwach eksportowych tzw. jednolitego wyniku finansowego, obejmującego wynik ze zrealizowanej produkcji towarowej oraz wynik z eksportu.

5. Wyżej opisany mechanizm tworzenia cen na nowe wyroby musi być ściśle związany z systemem planowania i finansowania, aby mógł efektywnie oddziaływać na wytwórców. A oto elementy tego związku:

- a) podstawą planu i jego rozliczania jest cena podstawowa,
- b) dodatkowy zysk zostaje w całości w przedsiębiorstwie z przeznaczeniem na fundusze rozwojowe,
- c) redukcja zysku, spowodowana degresją cen, nie pociąga za sobą zmniejszenia normy odprowadzania zysku netto do budżetu.

Wszystkie omówione wyżej przedsięwzięcia cenowe stanowią niewątpliwie ważny krok naprzód w dziedzinie polityki cen. Porządkują one, choć nie do końca, problem ceny wyjściowej. Stanowią zarazem próbę uruchomienia mechanizmu regulowania (obniżania) cen przemysłowych, co można traktować jako śmiały eksperyment wymagający naturalnie sprawdzenia na szerszej płaszczyźnie gospodarczej.

Przedsięwzięcia te nie wyczerpują wielkiego bogactwa problemów cenowych, bez rozwiązania których uzyskać można tylko połowiczne efekty. W literaturze fachowej NRD wysuwa się tu na czoło dwa podstawowe zagadnienia: uwzględniania w cenie warunków realizacji oraz wzajemnego stosunku cen światowych i cen wewnętrznych.

Niektórzy ekonomiści podkreślają z naciskiem, że bez poważnego uwzględnienia popytu i podaży przy kształtowaniu ceny, nie można osiągnąć ekonomicznej racjonalizacji procesu produkcji. Jest to również — jak głoszą — warunek przezwyciężenia nadmiernej centralizacji decyzji oraz osiągnięcia zgodności interesów przedsiębiorstwa i społeczeństwa<sup>18</sup>. Jak dotychczas, brak jednak pozytywnych, teoretycznych i praktycznych wskazań dla rozwiązania tego problemu. Stwierdza się tylko, że racjonalna struktura cen nie może powstać na drodze konstruowania rynkowych mechanizmów cenowych<sup>19</sup>.

Równie mało jasności panuje w odniesieniu do drugiego sygnalizowanego tu problemu, a mianowicie — istniejącego związku między cenami krajowymi a zagranicznymi. Postępująca internacjonalizacja życia gospodarczego i spe-

<sup>18</sup> Por. H. Mann, *Volkswirtschaftliche Effektivität und Preis*. „Wirtschaftswissenschaft” nr 1/1969.

<sup>19</sup> Por. G. Ebert, Fred Matho, H. Milke, *Optimalpreis und fondsbezogener Preis*. „Wirtschaftswissenschaft” nr 11/1968.



cyficzna sytuacja NRD, kraju o rozwiniętym handlu zagranicznym, to czynniki, które zmuszają do przemyślenia tych spraw. Na razie nie formułuje się również w tej dziedzinie żadnych pozytywnych koncepcji. Z rozważań tych wynika, że także na tej płaszczyźnie niezbędna będzie dalsza ewolucja systemu ekonomicznego w NRD.

## 6

Nowy system ekonomiczny NRD objął problematykę handlu zagranicznego stosunkowo dość późno, przy czym zwraca uwagę daleko posunięta ostrożność w rozwiązywaniu tych problemów, niezmiernie dla tego kraju żywotnych.

Jako główne zadanie w dziedzinie handlu zagranicznego określa się obecnie wzrost jego efektywności. W związku z tym poszukuje się nowych mierników opłacalności. W 1967 r. wprowadzono eksperymentalnie, a w 1968 r. upowszechniono normatyw pod nazwą „wynik handlu zagranicznego”. Właściwie są to dwa normatywy: jeden dla eksportu, drugi dla importu.

W dziedzinie eksportu normatyw wyraża stosunek wpływów dewizowych do kosztów produkcji i sprzedaży towarów przeznaczonych na eksport. „Wynik handlu zagranicznego” (import) równa się różnicy między wpływami ze sprzedaży towarów w cenach krajowych, a globalnymi nakładami na import, na które składają się koszty dewizowe i wewnętrzne.

Wytyczne do planów wieloletnich zawierają więc obecnie nie tylko wskaźniki obrotów handlowych, ale także wskaźnik opłacalności dewizowej.

Zyski i straty ponadplanowe, powstające jako odchylenia od normatywu, dzieli się w odpowiednich proporcjach między przemysł (75%) i handel zagraniczny (25%). Dopuszczenie do pełnego udziału w zyskach uzależnia się od wykonania planu eksportu i poprawy wskaźnika opłacalności w stosunku do planu roku poprzedzającego.

Prócz udziału w zyskach bodźcem jest również premia eksportowa wypłacana przedsiębiorstwom produkcyjnym za każdą rentowną transakcję przez centralę handlu zagranicznego.

W NRD akcentuje się konieczność konfrontacji produkcji z warunkami rynku światowego. Jednakże najbardziej bezpośredni wyraz konfrontacji ekonomicznej jakim jest uzyskiwana na rynku zagranicznym cena, nie stanowi bodźca dla przedsiębiorstwa produkcyjnego, ma ona bowiem działać tylko pośrednio przez udział w zyskach centrali handlu zagranicznego. W piśmie „Die Wirtschaft” zauważono słusznie, że

„poprzez udział w zyskach (handlu zagranicznego) zjednoczenia nie mogą nigdy otrzymać tyle, ile uzyskiwałyby realizując wysokie ceny zbytu. Przy odpowiednio wysokich cenach, udział w stratach centrali handlu zagranicznego uznawany jest za bardziej rentowny niż udział w zyskach przy niskich cenach”<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> F. Enderlein, *Interessengemeinschaft statt Tochtergesellschaft?* „Die Wirtschaft” nr 30/1965.



Problem ten znalazł częściowe rozwiązania przez wprowadzenie w 1969 r. w przedsiębiorstwach dwóch resortów przemysłu maszynowego tzw. jednolitego wyniku finansowego. W tym nowym systemie dochód eksportowy przedsiębiorstwa produkcyjnego liczony jest w cenach dewizowych uzgodnionych w umowie eksportowej, z zastosowaniem odpowiednich dewizowych przeliczników kierunkowych. Przedsiębiorstwo zostało więc w sposób bezpośredni zainteresowane w uzyskaniu wysokiej ceny dewizowej.

Różnica między dochodem z eksportu a kosztami produkcji eksportowej stanowi wynik z eksportu, który jest jednym ze składników jednolitego wyniku finansowego. Inne składniki, to wynik osiągnięty ze zrealizowanej produkcji towarowej i dochody z premii i subwencji eksportowych. Łączny wynik (zysk) staje się podstawą funduszków przedsiębiorstwa i zjednoczenia oraz odpisów na rzecz budżetu, co oznacza, że zagraniczna działalność handlowa przedsiębiorstwa zostaje po raz pierwszy włączona w orbitę rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw, kombinatów i zjednoczeń.

Skuteczność tego systemu zależy oczywiście głównie od tego, czy koszty produkcji eksportowej prawidłowo odzwierciedlają nakłady pracy przedsiębiorstwa. W przeciwnym razie obliczona opłacalność eksportowa nie odpowiada rzeczywistości. W związku z tym prowadzenie jednolitego wyniku finansowego w przedsiębiorstwach eksportowych poprzedza się kontrolą i ewentualną korektą odpowiednich cen przemysłowych.

Drugim, ważnym posunięciem, mającym na celu zwiększenie zainteresowania przedsiębiorstw produkcyjnych ekspansją eksportową, jest stworzenie im możliwości wygospodarowania własnych środków dewizowych na dodatkowy import. Przyjęto mianowicie w przedsiębiorstwach eksportowych zasadę ścisłego uzależnienia wielkości importu od wielkości eksportu: planowemu eksportowi odpowiada planowy import, nie wykonanie planowego eksportu powoduje proporcjonalne zmniejszenie importu, a zadeklarowany i wykonany ponadplanowy eksport daje przedsiębiorstwu prawo ubiegania się o dodatkowy, ponadplanowy import. Osiągnięty przez ponadplanowy eksport fundusz dewizowy przedsiębiorstwa zmniejsza się o 30% na rzecz Banku Handlu Zagranicznego, który w ten sposób uzyskuje środki na udzielanie kredytów dewizowych przeznaczonych na ponadplanowy import. Przewiduje się również sprzedawanie przedsiębiorstwom na ten sam cel dewiz.

Tak oto stworzono przedsiębiorstwom możliwość wygospodarowania środków na ponadplanowy import, lecz — podobnie jak w powszechnie obowiązującym w NRD systemie „samofinansowania” — decyzja leży już poza przedsiębiorstwem. Musi ono bowiem dla dokonania importu uzyskać zgodę swojej bezpośrednio nadrzędnej jednostki, jednostki bilansującej, odpowiedniej centrali handlu zagranicznego, swojego ministerstwa resortowego i Ministerstwa do spraw Stosunków Gospodarczych z Zagranicą. Na samodzielną decyzję przedsiębiorstwa nie ma w tej sytuacji oczywiście już miejsca. A chodzi przecież tylko o stosunkowo nieznaczny import.



Można przypuszczać, że ta ścisła centralizacja decyzji w dziedzinie importu wywodzi się z obowiązującej w NRD koncepcji monopolu handlu zagranicznego. Kierunki zmian przewidywane w tym zakresie w pierwszym etapie reformy różnią się dość zasadniczo od ustaleń przyjętych w następnych jej etapach. Na początku przeważały tendencje do ściślejszego zespolenia przedsiębiorstw handlu zagranicznego z przemysłem, a nawet włączenia ich do przemysłu — obecnie mówi się natomiast o stopniowym przekształcaniu tych przedsiębiorstw w organizacje sprzedaży zjednoczeń przemysłowych. We wspomnianych zaś resortach przemysłu maszynowego, gdzie obowiązuje jednolity wynik finansowy, centrale handlu zagranicznego sprzedają produkcję eksportową przedsiębiorstw produkcyjnych we własnym imieniu na rachunek tych przedsiębiorstw.

Niejako podsumowaniem dyskusji na temat organizacji sprzedaży w handlu zagranicznym było stwierdzenie W. Ulbrichta na VII Zjeździe SED, że najlepszą i obowiązującą, choć nie jedyną, formą organizacji sprzedaży są silne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Okazuje się to konieczne, aby móc:

- 1) wyciągnąć korzyści z koncentracji wielkiej masy towarowej i kompletnego asortymentu łącznie,
- 2) w sposób skoordynowany przeprowadzać eksport i import danej grupy towarowej,
- 3) utrzymywać koszty cyrkulacji na niskim poziomie,
- 4) mieć na rynkach zagranicznych sprawne i zdolne do walki konkurencyjnej organizacje zbytu<sup>21</sup>.

Formą organizacji sprzedaży mało dotychczas stosowaną, ale z góry nie wykluczoną, jest przyznanie przedsiębiorstwu lub zjednoczeniu przemysłowemu statusu przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Taki status uzyskało np. przedsiębiorstwo państwowe Carl Zeiss-Jena.

Tak więc, ani w dziedzinie organizacji zbytu, ani w innych dziedzinach nie została przyjęta lansowana na początku reformy „rozluźniająca” interpretacja pojęcia monopolu handlu zagranicznego. W NRD uważa się, że gospodarka zewnętrzna (*Aussenwirtschaft*)<sup>22</sup> wskutek swojej ekonomicznej roli w procesie reprodukcji oraz ważnych politycznych funkcji nie może stać się przedmiotem samodzielnych decyzji przedsiębiorstw lub innych organizacji. Musi ona brać pod uwagę ogólnospołeczne interesy w ich gospodarczej i politycznej jedności i podlegać surowemu reżimowi odpowiedzialności przy dokonywaniu operacji gospodarczych za granicą. Jeśli zaś chodzi o konfrontację produkcji przedsiębiorstw z warunkami rynku światowego, to musi się ona odbywać na podstawie planu. Nie chodzi więc — jak się podkreśla — o „autonomiczną” działalność, która byłaby równoznaczna z monopolem gospodarki zewnętrz-

<sup>21</sup> „Neues Deutschland” z 18 IV 1967.

<sup>22</sup> Pod tym terminem rozumie się całokształt stosunków gospodarczych z zagranicą.



nej<sup>23</sup>. Monopol ten został uświęcony jako zasada przez wpisanie jej do nowej konstytucji NRD.

## 7

Na zakończenie nasuwają się następujące refleksje i pytania:

1. System funkcjonowania gospodarki NRD należał przed reformą do silnie scentralizowanych. Obok wymienionych już w referacie przyczyn, na ten stan rzeczy wpłynęły zapewne również określone tradycje tego kraju. W obliczu realnych potrzeb rozwoju gospodarki centralizacja ta nie dała się jednak utrzymać. Na dłuższą metę okazało się, że nawet w takim stosunkowo niewielkim kraju o zaszczerpiej w społeczeństwie dyscyplinie przemysłowej nie jest słuszną tendencją do przekształcenia gospodarki w „jedno wielkie przedsiębiorstwo” oraz skupiania decyzji w centralnym ośrodku zarządzania i pozostawienia przedsiębiorstwom tylko funkcji wykonawczych.

Reforma NRD nie potwierdza także tezy, że komputeryzacja gospodarki i rozbudowa systemu informacji działa na rzecz utrzymania centralistycznego systemu. W NRD przywiązuje się rzeczywiście ogromną wagę do metod matematycznych, cybernetyki, elektronicznego przetwarzania danych. Niech świadczy o tym fakt, że — jak się przewiduje — w latach 1980-1985 w szeroko pojętym systemie EPD będzie pracowało więcej ludzi niż obecnie w narodowym przemyśle węgla brunatnego. Ten wyraźnie zarysowany kierunek rozwoju nie przeciwstawia się jednak bynajmniej decentralizacji. Przeciwnie — każdy etap reformy stanowi nowy krok do ekonomizacji systemu zarządzania, co łączy się najczęściej z jego decentralizacją.

2. Podstawowa wartość reformy polega na zastosowaniu szeroko pojętych bodźców ekonomicznych. Samo ich wprowadzenie nie zmienia wprawdzie istoty systemu, ale — jak wskazuje doświadczenie — stwarza ono warunki pewnej przeciwwagi wobec dotychczasowej, bezwzględnej dominacji pionu inżynierjno-technicznego. Myśl i rachunek ekonomiczny torują sobie drogę za pośrednictwem bodźców. Miarą dokonanego postępu może być fakt, że — jak w cytowanej już pracy pisze K. H. Jonscheit — w minionym okresie „dążenie do rentowności określane było często jako ideologia burżuazyjna”.

W pierwszym etapie reformy (1964-1965) wysunięto zysk jako centralną kategorię ekonomiczną, co oznaczało, że stał się on kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa i zjednoczenia, w dziedzinie finansowania działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej dominował jednak wciąż system dotacyjny.

Drugi etap (1966-1968) przyniósł rozwinięcie roli zysku, a mianowicie zasadę wygospodarowywania własnych środków na finansowanie inwestycji wzrostu środków obrotowych. Zasada ta stanowi swoistą, połowiczną formę samofinansowania.

<sup>23</sup> Ten komentarz do problemu monopolu handlu zagranicznego zaczerpnięty został z artykułu H. Weissa pt. *Die Aussenwirtschaft in ökonomischen System des Sozialismus*. „Die Einheit” nr 3/1969.



Trzeci etap (1969 - 1970) charakteryzuje w tej dziedzinie próba zastosowania wieloletnich normatywów finansowych, zmiana systemu premiowego w kierunku udziału załóg w zysku w postaci premii rocznej oraz wprowadzenie w przedsiębiorstwach dwóch resortów tzw. jednolitego wyniku finansowego, czyli znaczne rozszerzenie pola działania rozrachunku gospodarczego.

3. W nowym systemie krzyżują się nowe i stare metody zarządzania. W NRD spotkać się można z następującym stwierdzeniem kierowników przedsiębiorstw i zjednoczeń: „Podstawowym kryterium oceny w naszej działalności są wskaźniki efektywności, a więc wynik finansowy, ale wiele środków niezbędnych dla osiągnięcia i powiększenia rentowności pozostaje poza naszą kompetencją”. Stwierdzenie to trafia chyba w sedno sprawy. Jeżeli bowiem przyjmuje się rentowność jako podstawowe kryterium działalności przedsiębiorstw i zjednoczeń, to czy można im równocześnie odbierać prawo wyboru środków do tego wiodących? W systemie planowania i zarządzania nie należy przecież łączyć elementów sprzecznych, wzajemnie wykluczających się, naruszających logiczną i konsekwentną konstrukcję systemu. W systemie obowiązującym w NRD są jednak takie elementy.

Samofinansowanie rozwoju, w określonych przez centralny plan ramach, jest jedną z uznanych metod godzenia interesów przedsiębiorstw z potrzebami ogólnospołecznymi i wypełnienia rozrachunku gospodarczego realną, ekonomiczną treścią. Z dwóch integralnie ze sobą związanych składników, a mianowicie zasady wygospodarowania środków własnych i prawa do samodzielnej decyzji w sprawie ich użycia, przedsiębiorstwom dano prawo tylko do części pierwszej. Nie stwarza to oczywiście podstaw do ich samodzielności w granicach bieżących decyzji gospodarczych, a nadrzędne instancje nadmiernie obciąża operatywną działalnością.

Należy wskazać na sprzeczności występujące również między ściśle dyrektywnym charakterem planowania, a uznanym i podkreślonym w założeniach reformy, towarowo-pieniężnym charakterem stosunków między przedsiębiorstwami. W starym systemie przeważał formalno-prawny charakter umów gospodarczych. Obecnie — zgodnie z obowiązującą koncepcją — umowy mają stać się ważnym ekonomicznym instrumentem regulowania wzajemnych zobowiązań między dostawcami i odbiorcami. Koncepcja ta zakłada, że umowa poprzedza zbilansowanie i zatwierdzenie planów. Plan miałby więc niejako zalegalizować już istniejącą w umowach sieć powiązań między przedsiębiorstwami. Jednakże przedsiębiorstwa wstrzymują się od zawierania tak pojętych umów w obawie, że późniejsza dyrektywa planowa przekreśli ich ustalenia. Czynniki oficjalne widzą w tej postawie przedsiębiorstw niedocenianie, a nawet negowanie przez nie znaczenia umowy jako instrumentu planowego. Czy w istocie rzeczy to stanowisko przedsiębiorstw nie odzwierciedla jednak sprzeczności zachodzącej między dyrektywnym systemem planowania a istotą mechanizmów rynkowych?

Podobny charakter mają chyba sygnalizowane już sprzeczności między dyrektywami a wieloletnimi normatywami finansowymi.



Inny typ sprzeczności reprezentuje wprowadzone w 1969 r. planowanie strukturalne. Jest to interesująca i godna uwagi metoda selektywnego rozwoju zmierzająca do przełamania ciężących na gospodarce narodowej tendencji resortowych. Na szczególną uwagę zasługuje przyjęta w tej metodzie zasada kompleksowości planowania i realizacji ustalonych zadań strukturalnych. Jednakże wątpliwość budzić musi koncepcja podziału gospodarki narodowej i jej systemu zarządzania na dwie części: silnie scentralizowaną strefę realizacji zadań strukturalnych i zdecentralizowaną resztą. Pierwsze sprzeczności między tak wyodrębnionymi strefami pojawiły się w postaci priorytetowego traktowania przez organa bilansujące strefy pierwszej i zaniedbania strefy drugiej. Jak wiadomo, zgodnie z ustaleniami, jedną z cech omawianej tu metody jest przyznanie absolutnego i wszechstronnego priorytetu strefie strukturalnej. Przyszłość pokaże, czy przy osiągnięciu pozytywnych zmian strukturalnych, nie naruszy się harmonijnego rozwoju całej gospodarki narodowej.

4. Według początkowych przewidywań twórców reformy, jej realizacja miała trwać 2-3 lata. W ciągu tego czasu miał się ukształtować „nowy system ekonomiczny socjalizmu”. Reforma trwa już jednak szósty rok i jest w trzecim etapie realizacji. Zakończenie tego procesu ma nastąpić w planie pięcioletnim 1971-1975 r. Założenia nowego systemu, jak i późniejsza jego ewolucja, wykazują kierunek decentralizacyjny. Na podstawie obserwacji i analizy dokonywanych w systemie zmian można wyrazić przypuszczenie, że ewolucja ta nie jest zakończona.