

ROMAN SOWIŃSKI

PRAWNA A EKONOMICZNA KONCEPCJA KONCENTRACJI PRODUKCJI

Nieustający rozwój sił wytwórczych, a zwłaszcza elementu w nich najistotniejszego — człowieka, pociąga za sobą coraz to większe rozmiary działań gospodarczych. I to tak w rozumieniu obejmowania nimi przestrzeni dotąd nie eksploatowanych, jak i, a może przede wszystkim, wzrostu efektywności gospodarowania.

Cechą charakterystyczną współczesnej gospodarki światowej jest tworzenie wielkich, złożonych organizmów gospodarczych, zatrudniających wielotysięczne załogi, prowadzących działalność produkcyjną przy wykorzystaniu gigantycznych w swych rozmiarach, najbardziej nowoczesnych maszyn i urządzeń, obsługiwanych przez wysoko kwalifikowanych specjalistów. Powstają organizacje o niezwykle rozwiniętej strukturze hierarchicznej, w której wszystkie (z wyjątkiem najmniejszej, już niepodzielnej i największej, wszechobejmującej) składają się z mniejszych i wchodzi w skład większych jednostek¹. Największe z nich przekraczają obecnie swym zasięgiem granice państwowe, tworząc organizacje gospodarcze ponadnarodowe czy ponadpaństwowe. W tak odległej, niemal „kosmicznej” skali, za podstawową jednostkę gospodarki traktować by można „gospodarstwo narodowe” czy „gospodarstwo państwowe”, owo super-przedsiębiorstwo ograniczone przestrzennie administracyjnymi granicami państw. Być może w przyszłości traktować się będzie właśnie poszczególne państwa jako całości za podstawowe organizmy gospodarcze, wydzielając w ich ramach jedynie dla celów rozrachunkowo-księgowych gałęzie gospodarcze, branże i przedsiębiorstwa. Jest to jednak, wydaje się, wizja dość odległa, wymagająca nie tylko dynamicznej integracji gospodarczej i zmiany koncepcji ekonomiczno-prawnych, ale przede wszystkim radykalnej zmiany sposobu myślenia i traktowania zjawisk gospodarczych.

Jak dotąd, niemal we wszystkich systemach gospodarczych za podstawowe ogniwo, tak na gruncie teorii ekonomicznych jak i prawnych, uznaje się przedsiębiorstwo — podmiot najniżej stojący w hierarchii ogniw gospodarczych, któremu przyznano osobowość prawną. Na ile jest to

¹ J. Zieleniewski, *Kryteria wyodrębniania samodzielnych jednostek organizacyjnych*, Problemy Organizacji 1973, nr 1, s. 8.

ogniwo decydujące o kształcie całej gospodarki niech świadczy rzadko przywoływany, a jakże znaczący fakt wykształcenia się w świadomości licznych reformatorów poglądu-stereotypu, iż unowocześniając przedsiębiorstwo unowocześnić można całą gospodarkę, że poprawiając jego funkcjonowanie poprawia się automatycznie również funkcjonowanie gospodarki jako całości².

Jak już powiedzieliśmy, współczesne koncepcje prawno-gospodarcze za podstawowy środek maksymalizacji efektów gospodarowania uważają tworzenie wielkich organizacji gospodarczych — wielkich przedsiębiorstw. Ich powstawanie dokonywać się może dwoma podstawowymi sposobami: 1) przez powiększanie rozmiarów produkcji drogą nakładów inwestycyjnych (rozwój wewnętrzny przedsiębiorstwa) lub 2) przez łączenie istniejących już podmiotów gospodarczych w jedną organizację — przedsiębiorstwo, w którym połączone części składowe funkcjonują pod tym samym zarządem, realizując cel wspólnie określony dla całości³. W praktyce obie te odmienne w swej naturze formy występują równolegle. Obie też prowadzą do skupienia wielkiego zasobu środków produkcji pod jednym zarządem, w jednej jednostce organizacyjnej (wielkim przedsiębiorstwie, kombinacie, zrzeszeniu czy innym ugrupowaniu), powodując ich koncentrację. Zjawisko to pojawia się wszędzie tam, gdzie gospodarka osiągnie wystarczająco wysoki poziom swojego rozwoju; jest bardziej związane ze stylem gospodarowania niż z formą własności środków produkcji, przebiega zarówno w krajach kapitalistycznych jak i socjalistycznych. W tych ostatnich uzewnętrznia się przede wszystkim w przekształceniach strukturalnych, nie pociągających za sobą (w odróżnieniu od koncentracji w warunkach gospodarki kapitalistycznej) zmian w stosunkach własnościowych.

W gospodarce socjalistycznej koncentracja produkcji wydaje się być nieodmiennie związana z koncentracją zarządzania. Analizując to zjawisko T. Rabska dochodzi do wniosku, że koncentracja w takim ujęciu dotyczy przede wszystkim zasięgu zarządzania na określonym szczeblu⁴. Jest więc koncentracja produkcji zjawiskiem o charakterze techniczno-ekonomicznym, ale jej daleko idące skutki pojawiają się w znaczący sposób także w płaszczyźnie organizacyjno-prawnej, znajduje swój wyraz w normach prawnych, wpływa na kształtowanie struktur organizacyjnych.

Jako pojęcie ekonomiczne koncentracja produkcji analizowana jest szeroko w bogatej tematyce literaturze ekonomicznej⁵. Natomiast literatu-

² Jest to odruch charakterystyczny przede wszystkim dla gospodarki kapitalistycznej. Por. *La réforme de l'entreprise*, Paris 1975, Union Générale d'Éditions, (rec. R. Sowiński, RPEiS 1977, nr 4, s. 332 - 334). Wydaje się on być jednak zauważalny także i w niektórych sytuacjach, także i w gospodarce socjalistycznej.

³ Por. Ł. Sajkiewicz, *Struktury organizacyjne kombinatów i przedsiębiorstw*, Warszawa 1972 r. s. 69.

⁴ T. Rabska, *Podstawowe pojęcia organizacji administracji*, w: *System prawa administracyjnego*, t. I, Warszawa 1977, s. 330.

⁵ Jako jeden z pierwszych niezwykle interesującej oceny zjawisk koncentracji

ra prawna nie zawiera nawet w miarę pełnej analizy samego zjawiska koncentracji produkcji, która mogłaby stanowić punkt wyjścia do konstruowania przyszłych koncepcji organizacyjno-prawnych koncentracji, wypełniających dotychczasową lukę w tym względzie w doktrynie. A przecież ustawodawstwo polskie jest jednym z tych nielicznych, w którym odnaleźć można nie tylko pojawiające się wielokrotnie pojęcie koncentracji, ale i jej definicję normatywną. Ta nieobojętna względem koncentracji postawa normodawcy daje nam podstawę do dokonania wstępnej charakterystyki prawnej tego zjawiska i zasadniczych skutków prawnych, jakie wywołuje ono w strukturze i formach zarządzania.

Podstawowymi, a zarazem jedynymi tej rangi aktami prawnymi, które szczegółowo opisują koncentrację produkcji są — uchwała Nr 225 Rady Ministrów z 29 VII 1964 r. w sprawie organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż i gałęzi gospodarki społecznej oraz regionów⁶, i wydane w związku z nią zarządzenie Przewodniczącego Komitetu Nauki i Techniki z 30 VII 1964 r. w sprawie zasad opracowania programu tej rekonstrukcji⁷. Oba te akty prawne wydano w połowie lat sześćdziesiątych⁸, nie znaczy to jednak, że dopiero od tego momentu ustawodawca włączył do swego słownictwa pojęcie koncentracji produkcji. Wcześniej już bowiem pojęcie to stosował⁹, albo też, nie używając samego pojęcia, opisywał w aktach prawnych zjawisko koncentracji bądź konstruował instrumenty prawne, których bezpośrednim celem było osiągnięcie wyższego jej poziomu.

Zarówno uchwała jak i zarządzenie uznają koncentrację, obok innych społecznie i ekonomicznie uzasadnionych przedsięwzięć gospodarczych (jak specjalizacja czy kooperacja produkcji), za najważniejszy instrument budowy podstaw strukturalnych intensywnego wzrostu gospodarczego oraz nowych form organizacyjnych produkcji i zarządzania¹⁰. Takie podejście ustawodawcy do zagadnienia nakazuje nam już na wstępie traktowanie koncentracji jako źródła przekształceń strukturalnych przedsiębiorstw (zakładów produkcyjnych) i upowszechniania form zarządzania dostosowanych do skoncentrowanej struktury wielkiego przemysłu kapitalistycznego dokonał J. Marchlewski, por. zwłaszcza *Pisma wybrane*, t. II, Warszawa 1956.

⁶ Mon. Pol. nr 55, poz. 261.

⁷ Mon. Pol. nr 68, poz. 319.

⁸ Z formalnoprawnego punktu widzenia postanowienia obu tych aktów prawnych nadal winny być obowiązujące.

⁹ Przykładowo uchwała nr 314 Rady Ministrów z 8 VIII 1961 r. w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej (Mon. Pol. nr 69, poz. 296) stwierdza w preambule, iż w miarę rozwoju przemysłu wzrasta udział produkcji wyrobów złożonych ze skomplikowanych i precyzyjnych elementów, których nie można wytwarzać w sposób nowoczesny w ramach jednego zakładu. Współczesne warunki ekonomiczne decydują o koncentracji produkcji elementów i zespołów w zakładach specjalistycznych.

¹⁰ Por. preambuła do uchwały nr 225 Rady Ministrów.

gospodarczej kraju. W naszych aktualnych warunkach oznacza to dostosowywanie struktur organizacyjnych do osiągniętego poziomu sił twórczych oraz upraszczanie procesu decyzyjnego¹¹. Przez koncentrację produkcji ustawodawca każe bowiem rozumieć skupienie w jednym lub kilku przedsiębiorstwach (zakładach, wydziałach, odcinkach produkcyjnych) lub w jednym regionie gospodarczym, produkcji określonego rodzaju wyrobów lub półwyrobów rozproszonej dotychczas wśród dużej liczby producentów¹². Podobnie traktują koncentrację produkcji koncepcje ekonomiczne, upatrując w niej skupianie w wielkich przedsiębiorstwach, wyposażonych w najbardziej nowoczesne maszyny i urządzenia, produkcji określonego rodzaju¹³.

W wypowiedziach prawników i ekonomistów panuje zgodność co do źródeł tak pojmowanej koncentracji produkcji. Jest nim postęp techniczny i ekonomiczny. To właśnie przez cały kompleks przedsięwzięć gospodarczych, wypełniających prawną treść postępu¹⁴, powoduje się osiąganie przez produkcję przemysłową takich rozmiarów, że dalszy jej rozwój i sprawne nią kierowanie staje się niemożliwe bez właściwej koncentracji¹⁵. Mimo jednak zgodności obu koncepcji — prawnej i ekonomicznej co do zasadniczych przyczyn pojawiania się zjawiska koncentracji, sposób jej traktowania w każdej z tych koncepcji jest wyraźnie różny. Spróbujmy wymienić tylko najważniejsze z tych różnic.

Po pierwsze, przepisy *Wytycznych* określają koncentrację jako przedsięwzięcie organizacyjne i techniczne traktując ją jako instrument mogący służyć rekonstrukcji gospodarki narodowej w określonym kierunku (§ 9 ust. 1 *Wytycznych*). Natomiast koncepcje ekono-

¹¹ Por. K. Sobczak, *Zarządzanie gospodarką narodową w warunkach koncentracji produkcji*, Katowice 1974, s. 18.

¹² Por. § 9 ust. 1 pkt 9 *Wytycznych w sprawie zasad opracowania programu organizacyjno-technicznego rekonstrukcji branż i gałęzi gospodarki uspołecznionej oraz regionów*, stanowiących załącznik do zarządzenia Przewodniczącego KNiT z 30 VII 1964 r., dalej cyt: *Wytyczne*.

¹³ Por. *Mała Encyklopedia Ekonomiczna*, Warszawa 1961, s. 298.

¹⁴ Por. § 2 pkt 3 i 5 - 6 *Wytycznych w sprawie prac nad postępowaniem ekonomicznym w gospodarce uspołecznionej*, stanowiących załącznik do uchwały nr 224 Rady Ministrów z 29 VII 1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego (Mon. Pol., nr 55, poz. 260).

¹⁵ Nauka francuska wyraża pogląd, iż rozrost przedsiębiorstwa i osiąganie przez nie wielkich rozmiarów jest efektem „strategii ruchu”, której podstawą są czynniki kreujące nowe formy funkcji przedsiębiorstwa. Do czynników tych zaliczyć można m. in. szeroko prowadzone badania naukowe, innowacje technologiczne, decentralizację zarządzania i integrację społeczną. Celem podstawowym tej długofalowej strategii, w której wszystkie czynniki są wzajemnie od siebie uzależnione, jest zabezpieczenie wzrostu (la croissance) z równoczesnym zachowaniem równowagi i stabilności. Por. L. H. Dupriez, *Philosophie des conjonctures économiques*, Paris 1959; F. de Woot, *La croissance de l'entreprise*, Paris 1966; J. de Rosnay, *Le macroscope — vers une vision globale*, Paris 1975.

miczne skłonne są raczej upatrywać w koncentracji zjawisko zawierające pewne elementy obiektywne. W prezentowanej w *Wytycznych* koncepcji prawnej przebija wiara normodawcy, że za pomocą norm prawnych można w sposób w miarę dowolny posługiwać się działaniami koncentrującymi w wybranym, z góry upatrzonym kierunku. Ekonomiści traktują koncentrację jako skutek, pochodną rewolucji naukowo-technicznej na określonym etapie rozwoju społecznego podziału pracy¹⁶. Czy więc w przepisach przyjęto właściwą postawę wobec koncentracji? Niewątpliwie w systemie gospodarki planowej istnieją sposoby stymulowania zjawisk ekonomicznych, do jakich zaliczyć można koncentrację produkcji. Dokonywana na gruncie społecznej własności środków produkcji odznacza się wieloma cechami specyficznymi w porównaniu z podobnymi procesami w systemie kapitalistycznym. Cechy te zestawiał K. Sobczak stwierdzając: że wszelkie zabiegi koncentracyjne prowadzone są w sposób planowy, zapewniający racjonalność podziału pracy, że nie mogą one prowadzić do wyizolowania organizacji gospodarczych z całości aparatu państwowego, wreszcie, że koncentracja nie narusza podstawowych zasad ochrony interesów załóg pracowniczych i interesów konsumentów¹⁷. Wydaje się jednak, że koncentracji produkcji nie można traktować bez zastrzeżeń jako swobodnie używanego przez ośrodki sterujące państwem narzędzia restrukturalizacji gospodarki. Pojawiając się jako efekt postępu naukowo-technicznego, jest niejako wymuszana przez nią. I choć instrumenty prawne mogą przyspieszać bądź hamować przebieg koncentracji, nie dają wszakże możliwości uniknięcia jej samej (przy obecnym kierunku rozwoju rewolucji naukowo-technicznej), ani uniknięcia jej różnorodnych (także i negatywnych) skutków.

Po drugie, dokonując egzegezy przepisu § 9 ust. 1 pkt 9 *Wytycznych* na gruncie dogmatycznego podejścia do prawa należałoby uznać, iż normodawca przyjmuje statyczną koncepcję koncentracji, rozumiejąc ją jako stan skupienia produkcji w określonych obiektach produkcyjnych, w odróżnieniu od większości definicji ekonomicznych, traktujących koncentrację jako proces, dokonujący się w czasie, w kierunku wzrostu wielkości przedsiębiorstw¹⁸. Analizując jednak kompleks instrumentów prawnych, jakie konstruuje normodawca do osiągnięcia możliwie jak najwyższego stopnia skupienia środków produkcji, jak również wskazane wyżej traktowanie koncentracji jako swego rodzaju narzędzia modelującego gospodarkę, przyjąć należy, że w przepisach brak zdecydowanego stanowiska w tej sprawie i że koncentracją może być zarówno zjawisko gospodarcze o cha-

¹⁶ Przykładowo por. J. Kortan, *Formy integracji przedsiębiorstw przemysłowych*, w: *Funkcje i struktura przedsiębiorstw — ewolucja i integracja*, Warszawa 1976, s. 15.

¹⁷ Por. K. Sobczak, op. cit., s. 18.

¹⁸ Na temat statycznej i dynamicznej koncepcji koncentracji, por. J. Bobek, *Koncentracja w przemyśle*, Warszawa 1969 wyd. SGPiS.

rakterze stałego, ciągłego procesu jak i proces ten wieńczący. Podobnie niezdecydowany wydaje się być ustawodawca co do przedmiotu koncentracji. Zgodnie z § 9 ust. 1 pkt 9 *Wytucznych* ma nią być produkcja określonych wyrobów. Jednak dla jej skupienia nakazuje podejmowanie przede wszystkim działań zmierzających do koncentrowania środków produkcji; co jest oczywiście celowe, choć koncentracja samej produkcji wyrobów określonego rodzaju w wybranych podmiotach czy regionach może odbywać się także i bez koncentracji środków produkcji (na bazie specjalizacji produkcji, drogą chociażby jej przekazywania)¹⁹. Wydaje się, że samo sformułowanie definicji koncentracji o „skupieniu produkcji określonego rodzaju wyrobów” zamiast „koncentracji środków produkcji” jest prawidłowe. Należałoby postulować, aby ustawodawca w bardziej zdecydowany niż dotąd sposób podkreślał, iż celem koncentracji jest skupianie produkcji wielkiej skali w konkretnym przedsiębiorstwie, zakładzie produkcyjnym itd. Natomiast koncentracja środków produkcji jest jedynie środkiem do tego prowadzącym i konsekwencją podejmowania produkcji wielkiej skali. W takim układzie zabiegi organizacyjne (łączenie przedsiębiorstw i zakładów, przekazywanie zakładów i ich części itp.) miałyby charakter wyłącznie instrumentalny, traktowany zaledwie na równi z inwestycyjnym powiększaniem rozmiarów przedsiębiorstwa. Należałoby przy tym ustalić zasadę traktowania koncentracji inwestycyjnej jako procesu ciągłego o charakterze podstawowym, któremu może towarzyszyć jednorazowy (choć oczywiście powtarzalny, jeśli zajdzie taka konieczność) akt koncentracji organizacyjnej, polegającej na łączeniu organizmów gospodarczych w jedność organizacyjną. W konsekwencji takiego ujęcia zagadnienia położony zostałby nacisk na wymierne efekty produkcyjne, a nie na zabiegi reorganizujące, jak to ma miejsce w niektórych przypadkach dotychczas.

Po trzecie, obie koncepcje, prawna i ekonomiczna, odnoszą koncentrację produkcji generalnie do przedsiębiorstwa. Jednak każda z nich analizuje ją z nieco innej perspektywy. Mianowicie definicje ekonomiczne rozpatrują koncentrację produkcji z reguły z punktu widzenia przedsiębiorstwa jako całości. Oceniają jej efekty w odniesieniu do przedsiębiorstwa niejako „od zewnątrz”²⁰. Z przytoczonej definicji prawnej wynika natomiast, że normodawca uważa za koncentrację zarówno skupienie produkcji określonego rodzaju w przedsiębiorstwie jako całości, jak i w niektórych tylko zakładach przedsiębiorstwa czy wydziałach zakładów itd. W takim razie kon-

¹⁹ Jeśli chodzi o możliwe formy prawne takiego przekazywania produkcji, to należy przypomnieć, że ustawodawca przewidział tego typu możliwość w uchwale nr 164 Rady Ministrów z 9 X 1970 r. w sprawie zapewnienia ciągłości zaspokojenia zapotrzebowania na wyroby przemysłu społecznego (Mon. Pol. nr 37, poz. 278). Mogłaby ona zostać wykorzystana także w procesie koncentrowania produkcji.

²⁰ Por. E. Cyrson, *Przemiany w strukturze współczesnego przemysłu Stanów Zjednoczonych*, Warszawa 1973, s. 26.

centrację produkcji należy uznawać nie tylko za czynnik wpływający na położenie przedsiębiorstwa w ramach układów organizacyjnych wyższego rzędu, ale także za element przekształcający wewnętrzną jego strukturę organizacyjną, prowadzący do wykształcania się zakładów produkcyjnych jako złożonych, w pełni zorganizowanych podmiotów gospodarujących.

Po czwarte, definicja prawna koncentracji obejmuje tym pojęciem zarówno skupienie produkcji w konkretnych jednostkach organizacyjnych (przedsiębiorstwo, zakład itd.), jak i w określonym regionie. To ostatnie zjawisko, określane często w literaturze mianem koncentracji przestrzennej²¹, nie wchodzi z reguły w skład ekonomicznego pojęcia koncentracji produkcji *sensu stricto*. Wydaje się, że tak szerokie potraktowanie przez normodawcę koncentracji produkcji nie było konieczne. Zwłaszcza że przepisy przewidują prócz niej równoległe i rejonizację i racjonalny podział produkcji²².

W końcu normodawca nie określa, jak to czynią dość powszechnie definicje ekonomiczne, przejawów i skutków koncentracji produkcji. Jest to konsekwencją przyjęcia koncepcji uznającej koncentrację za instrument służący rekonstrukcji gospodarki narodowej w określonym z góry kierunku. Stąd poza ogólnikowymi stwierdzeniami, iż dzięki koncentracji uzyskać można lepsze wyniki gospodarowania i wyższą sprawność zarządzania nie odnajdziemy w przepisach prawnych opisu konkretnych efektów, jakie wywołać ona może w aparacie gospodarczym. Brak zwłaszcza sygnalizacji możliwości powstawania skutków niepożądanych z gospodarczego i społecznego punktu widzenia. Co ważniejsze, brak kompleksowego systemu instrumentów prawnych zabezpieczających przed skutkami nadmiernej bądź wadliwie realizowanej koncentracji. Pierwszym etapem budowania takiego systemu winno być wyraźne określenie w przepisach tych negatywnych skutków koncentracji, których wystąpienie powodować będzie wstrzymanie działań koncentrujących.

PKZEJAWY KONCENTRACJI PRODUKCJI

Najbardziej widocznymi przejawami koncentracji, rozumianej jako proces skupiania i scalania czynników produkcji oraz faz technologicznych w ramach pojedynczej jednostki gospodarczej²³, jest:

²¹ Por. np. K. Sobczak, op. cit., s. 19 i nast.

²² Przez prawidłową rejonizację produkcji normodawca każe rozumieć „racjonalne rozmieszczenie w terenie sieci przedsiębiorstw i zakładów o określonym rodzaju i rozmiarach produkcji dostosowane do wymagań ekonomicznych, technicznych, transportowych, demograficznych oraz do potrzeb gospodarczych i społecznych określonego regionu (§ 9 ust. 1, pkt 15 *Wytycznych*).

²³ Por. J. Lisikiewicz, *Rozwój form integracji w przemyśle*, Gospodarka Planowa 1970, nr 5, s. 1 - 6.

- 1) wzrost absolutnej wielkości poszczególnych jednostek i równoległe,
- 2) wzrost znaczenia największych z nich.

Pierwsze z tych zjawisk będzie miało oczywiście charakter bezwzględny, natomiast ranga poszczególnych jednostek gospodarczych (przedsiębiorstw) musi być rozpatrywana na tle całokształtu działalności gospodarczej określonego charakteru, podejmowanej przez wszystkie jednostki w danej gałęzi, ewentualnie branży²⁴.

Bardzo często w literaturze ogranicza się wyliczanie przejawów koncentracji do dwóch wyżej wymienionych. Wydaje się jednak, iż należałoby przypomnieć, za klasycznymi już dziś teoriami (które przecież ewidentnie sprawdzają się w praktyce), że nieodłączną konsekwencją koncentracji produkcji jest także:

- 3) zmniejszanie się liczby jednostek gospodarczych, równoległe ze wzrostem ich potencjału wytwórczego²⁵.

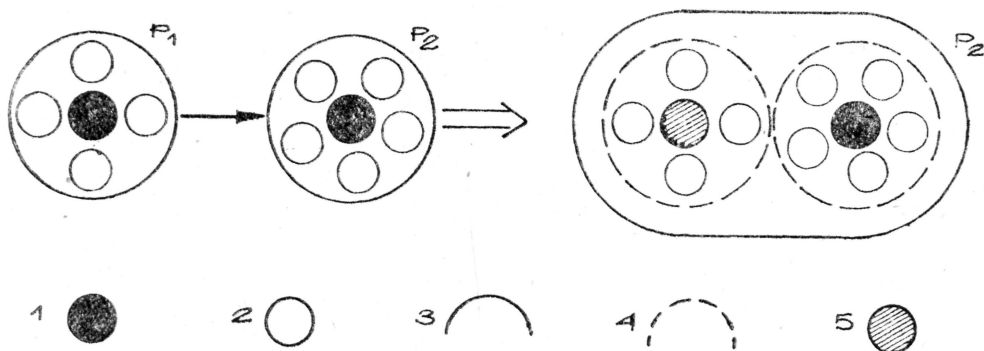
Ale nawet wszystkie trzy wyżej wskazane symptomy koncentracji nie w pełni jeszcze charakteryzują współczesne jej oblicze. Koncentracji produkcji towarzyszy bowiem, przynajmniej w naszych warunkach, jeszcze jedno zjawisko i to o charakterze organizacyjno-prawnym bardziej niż techniczno-ekonomicznym. Otóż niezwykle często, tak często, iż można to uznać za regułę scalania jednostek produkcyjnych w jeden organizm, koncentracja organizacyjna nie pociąga za sobą likwidacji struktury wewnętrznej jednostek scalanych. Tracą one, rzecz jasna, swój dotychczasowy status (w przypadku przedsiębiorstw — samodzielność prawną), zmniejsza się ich ranga organizacyjna i prawna, jednak z reguły nie dokonuje się w momencie koncentrowania zmian w ich organizacji wewnętrznej (nie licząc oczywiście tych, które są niezbędne dla skutecznego i trwałego włączenia nowych jednostek organizacyjnych w ramy większej jednostki). Zmiany zachodzą głównie w zarządach jednostek scalonych. Wyjaśnijmy to na przykładzie.

Przypuśćmy, że w toku realizacji zamierzeń koncentrujących podjęto decyzję o połączeniu dwóch przedsiębiorstw. Teoretycznie istnieją dwie możliwości dokonania komasacji. Albo w drodze inkorporacji jednego

²⁴ Istotę tak ujawniającej się absolutnej i względnej koncentracji oddaje precyzyjnie J. Bobek, op. cit., stwierdzając, że koncentracja absolutna jest skupieniem wolumenu czynników produkcji i samej produkcji w obiektach wytwórczych, natomiast koncentracja względna to skupienie określonego wolumenu czynników wytwórczych i produkcji całego zbioru w pewnej liczbie największych spośród tych obiektów. Na temat podstawowych cech charakterystycznych koncentracji produkcji por. też. M. Lissowska, *Zmiany stopnia koncentracji przemysłu w latach 1966 - 1970*, Gospodarka Planowa 1973, nr 11, s. 794.

²⁵ Z poglądem tym sformułowanym przez E. Taylora, por. *Teoria produkcji*, Warszawa 1947 s. 290 i nast., nie w pełni zgadza się E. Cyrson, który stwierdza, odnosząc swój wywód do gospodarki kapitalistycznej, że współcześnie cechuje ją „wzrost, a nie spadek liczby przedsiębiorstw, co nie oznacza jednak wcale zahamowania procesu skupienia zasobów kapitałowych w rękach nielicznej grupy olbrzymich firm” E. Cyrson, op. cit., s. 21.

przedsiębiorstwa przez drugie, albo przez równoczesną likwidację atrybutów samodzielności obu tych przedsiębiorstw i powołanie do życia w ich miejsce nowej zupełnie jednostki organizacyjnej. Aktualnie obowiązujące przepisy prawne, a więc zarządzenie Przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego z 27 I 1951 r. w sprawie łączenia przedsiębiorstw państwowych²⁶, opisują jedynie inkorporację jako formę łączenia przedsiębiorstw. Jeśli zaś łączenie polegać ma na inkorporacji (przyj-



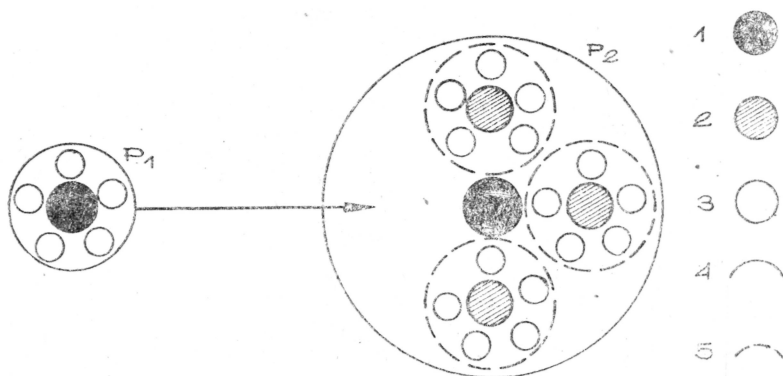
Schemat 1

1 — zarząd przedsiębiorstwa, 2 — jednostki wyodrębnione w zakładzie, 3 — zakres samodzielności przedsiębiorstwa, 4 — zakres wyodrębnienia zakładu, 5 — zarząd zakładu

ujemy, że oba nasze przedsiębiorstwa są organizmami jednozakładowymi), to przedsiębiorstwo desygnowane do przejęcia nie zmienia swego statusu prawnego i organizacyjnego, pozostając nadal w pełni samodzielnym dzięki zachowywanej osobowości prawnej. Natomiast przedsiębiorstwo przejmowane zostaje „zdegradowane” w hierarchii prawnej i organizacyjnej i włączone w strukturę przedsiębiorstwa przejmującego na prawach zazwyczaj jednego z zakładów (schemat 1). Pomijając w tym miejscu różne możliwości ustalania składu zarządu wspólnego dla obu zakładów przedsiębiorstwa po komasacji, podkreślić należy, że poza wspomnianą „degradacją” przedsiębiorstwa przejętego, objawiającą się wykreśleniem z rejestru przedsiębiorstw, zmianą jego nazwy, nomenklatury stanowisk kierowniczych, czasem likwidacji etatów przy scentralizowaniu pewnych funkcji zarządzania w zarządzie przedsiębiorstwa jako całości, nie dokonywane są zmiany ilościowe i jakościowe w strukturze zakładów. Ta bowiem zależna jest od przedmiotu działania i technologii wytwarzania, które z reguły nie ulegają zmianie w toku koncentracji. Dotychczasowy zarząd przedsiębiorstwa inkorporowanego staje się zarządem zakładu w przedsiębiorstwie inkorporującym i choć pozbawiony będzie możliwości podejmowania decyzji samodzielnych w większości spraw związanych z kierowanym zakładem, istota jego organizacji i funkcjonowania nie uległa z reguły zmianom.

²⁶ Mon. Pol. nr 16, poz. 222.

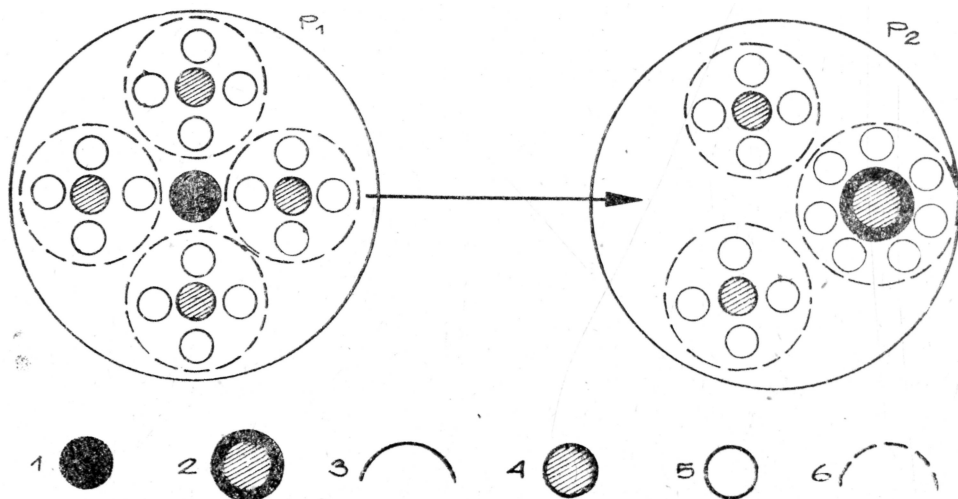
W przypadku, gdy przedsiębiorstwo przejmujące jest już tworem wielozakładowym, inkorporacja nowego przedsiębiorstwa jest jeszcze łatwiejsza do wyobrażenia, a problem ustalenia zarządu dla całości organizmu gospodarczego jeszcze mniej skomplikowany. Zwłaszcza gdy w przedsiębiorstwie przejmującym wyodrębniono wspólny dla całości przedsiębiorstwa zarząd (schemat 2).



Schemat 2

1 — zarząd przedsiębiorstwa, 2 — zarząd zakładu, 3 — jednostki wyodrębnione w zakładzie, 4 — zakres samodzielności przedsiębiorstwa, 5 — zakres wyodrębnienia zakładu

Podobnie przedstawia się sytuacja, gdy w toku koncentrowania produkcji dochodzi do przekazania zakładu produkcyjnego innemu przedsiębiorstwu. Dokonuje się to według procedury określonej w rozporządzeniu Rady Ministrów z 4 X 1958 r. w sprawie zasad i trybu przekazywania w ra-



Schemat 3

1 — zarząd przedsiębiorstwa, 2 — zarząd przedsiębiorstwa będący jednocześnie zakładem zakładu wiodącego, 3 — zakres samodzielności przedsiębiorstwa, 4 — zarząd zakładu, 5 — jednostki wyodrębnione w zakładzie, 6 — zakres wyodrębnienia zakładu

mach administracji państwowej przedsiębiorstw, instytucji oraz zakładów, nieruchomości i innych obiektów majątkowych²⁷ i w istocie swej polega na zmianie podporządkowania organizacyjnego zakładu bez zmian w jego schemacie organizacyjnym (schemat 3). Przy przekazywaniu zakładu nie obserwuje się zmian także i w zarządzie przedsiębiorstwa przejmującego i to bez względu na to, czy jest to przedsiębiorstwo z wydzielonym zarządem, czy też funkcje te spełnia zarząd zakładu wiodącego (np. w kombinacie).

Przyjęliśmy tylko najprostsze przykłady, aby zobrazować istotę samego zjawiska, a przede wszystkim, jak już powiedzieliśmy, fakt utrzymywania wewnętrznej struktury przedsiębiorstw i zakładów przejmowanych w nie zmienionym stanie. W rezultacie opisanych wyżej działań powstają skomplikowane twory organizacyjne o różnym stopniu złożoności, w których obrębie (i to dla nas najważniejsze) funkcjonują liczne nieraz jednostki produkcyjne o wyraźnej odrębności produkcyjno-organizacyjnej, posiadające nie zmienioną sprzed połączenia strukturę wewnętrzną, której trwałość wytrzymała w zupełności moment łączenia.

Wydaje się, iż mimo lapidarności powyższych wywodów, w których chodziło jedynie o zasygnalizowanie określonego zjawiska, można, bez ryzyka popełnienia zasadniczego błędu, do trzech poprzednio już podanych ekonomicznych skutków koncentracji dodać jeszcze jeden o charakterze organizacyjnym, a mianowicie:

4) wzrost liczby podmiotów gospodarczych wewnętrznie złożonych, czy inaczej, w odniesieniu do naszych rozważań, wzrost liczby przedsiębiorstw wielozakładowych.

Dodajmy, że owa rosnąca złożoność dotyczy nie tylko (choć przede wszystkim) przedsiębiorstw, ale i jego wyodrębnionych jednostek organizacyjnych, głównie zakładów, które stają się coraz bardziej organizmami kompleksowymi, dającymi się dzielić wielofazowo na mniejsze, wyraźnie odrębne jednostki organizacyjne.

W płaszczyźnie prawnej konsekwencją koncentracji produkcji, a zwłaszcza jej skutków ujętych w pkt. 3, będzie zmniejszanie się liczby podmiotów samodzielnie uczestniczących w obrocie prawnym, a także zmiany statusu prawnego jednostek podlegających koncentracji, których zakresy uprawnień będą się zmniejszały. Zjawisko to szczególnie wyraźnie daje się obserwować w procesie tworzenia kombinatów²⁸. W mniejszym natomiast

²⁷ Jedn. tekst. Dz. U. z 1970 r. nr 28, poz. 225.

²⁸ Por. wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w latach 1970 i 1972 przez Zespół Problematyki Prawnej Zarządzania Gospodarką Narodową Instytutu Nauk Prawnych PAN nt. Funkcjonowania rozwiązań prawnych w kombinatach przemysłowych, a zwłaszcza opracowanie L. Bara, Rozwiązania administracyjno-prawne w kombinatach przemysłowych — materiały powielane INP PAN. Podobne wnioski jak w przypadku kombinatów przemysłowych nasuwa analiza koncentracji dokonanej w trakcie tworzenia kombinatów budownictwa komunalnego. Por. na ten temat R. Sowiński, *Aspekty prawne organizacji kombinatów budownictwa komunalnego*, RPEiS 1977, nr 4, ss. 105 - 119.

stopniu znajdują swe odbicie w sytuacji prawnej przedsiębiorstw efekty koncentracji przedstawione w punktach 1 i 2. W każdym razie nie można mówić o wprost proporcjonalnym wzroście samodzielności prawnej przedsiębiorstwa w stosunku do wzrostu jego absolutnej wielkości i znaczenia ekonomicznego. Z tego też powodu nie obserwuje się tak wielkiego zróżnicowania typów przedsiębiorstw w płaszczyźnie prawnej jak w płaszczyźnie ekonomicznej. Formalnie jednostki gospodarcze, zaliczone do kategorii przedsiębiorstw, dysponują takimi samymi kompetencjami, zabezpieczonymi osobowością prawną, bez względu na rozmiary swej działalności i jej znaczenie na tle innych przedsiębiorstw podobnego charakteru. Różnice występują dopiero w faktycznych uprawnieniach poszczególnych przedsiębiorstw, co jest już wykładnikiem ich pozycji ekonomicznej, a nie prawnej.

Jednak i tu można mówić o wykształcaniu się różnic między takimi samymi, z formalnoprawnego punktu widzenia, jednostkami, prowadzącymi do tworzenia poszczególnych kategorii prawnych przedsiębiorstw. Następuje to na bazie powolnego oddzielenia pojęcia samodzielności od osobowości prawnej przedsiębiorstwa. I tak np. pkt 4 *Wytycznych w sprawie powołania i zasad działania kombinatów*²⁹ mówi o większej samodzielności tych jednostek od dotychczasowych przedsiębiorstw i ogranicza zakres oraz formy ingerencji jednostki nadrzędnej w jego działalność. Co prawda nie stworzono w pełni kompleksowego zbioru instrumentów prawnych zabezpieczających deklarowane w uchwale 193 Rady Ministrów zwiększane uprawnienia kombinatów, tym niemniej kombinaty mają wszelkie podstawy, aby stać się prawdziwie odrębną kategorią przedsiębiorstw nie tylko z racji specyficznej organizacji i poziomu specjalizacji produkcji, ale także, a może nawet przede wszystkim, ze względu na stopień samodzielności prawnej³⁰.

Jeszcze bardziej znaczące, niż w przypadku kombinatów, które swój

²⁹ Załącznik do uchwały nr 193 Rady Ministrów z 23 X 1969 r. w sprawie kombinatów przemysłowych i budowlanych (Mon. Pol. nr 46, poz. 362).

³⁰ W początkowym okresie po utworzeniu kombinatów przemysłowych na bazie uchwały 193 Rady Ministrów obserwować można było wyraźne tendencje do wyodrębniania kombinatów w odrębną od przedsiębiorstw (tworzonych na podstawie dekretu o przedsiębiorstwach państwowych z 1950 r.) grupę. Podkreślała to wyraźnie uchwała nr 176 Rady Ministrów z 9 XI 1970 r. w sprawie gospodarki finansowej państwowych przedsiębiorstw, kombinatów i zjednoczeń przemysłowych oraz budowlano-montażowych objętych planowaniem centralnym (jedn. tekst Mon. Pol. z 1971 r. nr 26, poz. 166), konstruując indywidualny system gospodarki finansowej kombinatów. Jednak na skutek wtłoczenia kombinatów w jednolity, wspólny dla wszystkich przedsiębiorstw system przepisów generalnych i umiejscowienie ich w strukturach organizacyjnych resortów na poziomie przedsiębiorstw spowodowały w praktyce zrównanie sytuacji kombinatów z innymi przedsiębiorstwami. Aktualnie obowiązujące przepisy finansowe, to jest uchwała nr 46 Rady Ministrów z 5 III 1976 r. w sprawie gospodarki finansowej przemysłowych i budowlano-montażowych państwowych organizacji gospodarczych objętych planem centralnym (Mon. Pol. nr 15, poz. 70), nie przewidują już odrębnej regulacji dla kombinatów.

status prawny i zwiększone uprawnienia zawdzięczały nie tyle rozmiarom, ile wadze prowadzonej działalności dla rozwoju gospodarki³¹, były próby przyznania odmiennych uprawnień uzależnione wprost od wielkości przedsiębiorstw. W konsekwencji pojawiały się w przepisach prawnych pojęcia kwantyfikujące wielkość przedsiębiorstw, od przedsiębiorstw małych poprzez średnie, duże, bardzo duże, aż do przedsiębiorstw wielkich³². Zaszeregowanie do jednej z przewidzianych przepisami grup powodowało określone konsekwencje organizacyjno-prawne, częściowo także dotyczące samodzielności tych podmiotów. Najwyraźniej zjawisko to wystąpiło w przypadku tzw. „wielkich przedsiębiorstw”, z uchwały Nr 296 Rady Ministrów z 23 XII 1971 r. w sprawie analizy sytuacji gospodarczej i warunków socjalno-bytowych wielkich przedsiębiorstw oraz opracowania programów zapewniających poprawę warunków ich funkcjonowania i rozwoju³³. Jej analiza pozwala stwierdzić, iż wolą ustawodawcy było przyznanie przedsiębiorstwom zaliczonym do kategorii wielkich, dodatkowych, zwiększonych w stosunku do innych przedsiębiorstw uprawnień. Podkreśla to zwłaszcza fakt zniesienia mocy obowiązującej niektórych przepisów zawierających ograniczenia i limity prowadzenia działalności w stosunku do wielkich przedsiębiorstw. Wreszcie i koncepcja Wielkich Organizacji Gospodarczych zasadza się na przyznawaniu poszczególnym jednostkom uprawnień dostosowanych indywidualnie do ich warunków organizacyjnych i rangi w systemie gospodarczym resortu. Te zaś nieodmiennie związane są z osiągniętym poziomem koncentracji produkcji.

Oceniając więc przejawy koncentracji produkcji w płaszczyźnie prawnej, należałoby stwierdzić, iż jest to proces pojawiający się na określonym, wysokim poziomie rozwoju gospodarki, wywołany stałym postępem techniczno-organizacyjnym, powodujący trwałe skupienie środków produkcji w ramach poszczególnych jednostek organizacyjnych, któremu towarzyszy spadek liczby samodzielnych prawnie jednostek gospodarczych, przy wzroście wielkości i rangi ekonomicznej pozostałych. Albo inaczej, jest to proces, w efekcie którego następuje skupianie produkcji w coraz to mniejszej liczbie, coraz to większych i bardziej złożonych, samodzielnych prawnie, jednostkach organizacyjnych, z równoczesnym wzrostem dominacji gospodarczej największych z nich. Tak rozumianemu procesowi koncentracji towarzyszy w naszym systemie powolne różnicowanie zakresów samodzielności prawnej na poziomie przedsiębiorstwa. To ostatnie nie przybiera, jak

³¹ Por. pkt 1. *Wytycznych w sprawie powołania i zasad działania kombinatów*.

³² Por. przykładowo § 2 ust. 1 uchwały KERM-u z 12 V 1950 r. w sprawie struktury organizacyjnej uspołecznionych przedsiębiorstw przemysłu kluczowego, centralnych zarządów przemysłu i zjednoczeń (Biuletyn PKPG nr 12, poz. 145), § 2 uchwały Rady Ministrów z 20 I 1950 r. w sprawie praw i obowiązków głównych (starszych) księgowych przedsiębiorstw i zakładów uspołecznionych (Mon. Pol. nr A-26, poz. 280), czy art. 45 ust. 2 pkt 2 ustawy o Państwowym Arbitrażu Gospodarczym z 29 X 1975 r. (Dz. U. nr 34, poz. 183).

³³ Nie publ.

dotąd, zdecydowanej formy znajdującej swe odbicie w przepisie. Należałoby postulować, aby ustawodawca konstruując instrumenty prawne intensyfikujące procesy koncentracji, w większym niż dotychczas stopniu uzależniał samodzielność prawną poszczególnych jednostek, uczestniczących w realizacji zadań gospodarczych państwa, od ich faktycznej rangi gospodarczej i miejsca, jakie zajmują w systemie społeczno-gospodarczym w toku realizacji narodowego planu społeczno-gospodarczego, tak aby związek między osiągniętym poziomem koncentracji produkcji a przyznanymi uprawnieniami był bardziej niż w chwili obecnej widoczny.

FORMY REALIZACJI KONCENTRACJI PRODUKCJI

W teoriach ekonomicznych wśród podstawowych form koncentracji produkcji wyróżnia się koncentrację poziomą i pionową. Pierwsza z nich oznacza sytuację, w której dochodzi do wzrostu rozmiarów produkcji bez zmiany jej przedmiotowego zakresu. W takim przypadku dokonuje się albo: 1) ilościowego lub jakościowego zwielokrotnienia istniejącego w danej jednostce organizacyjnej parku maszynowego, bez zmiany dotychczasowego profilu produkcji, co prowadzi do zwiększenia jej zdolności produkcyjnej określonego asortymentu wyrobów, albo: 2) powoduje się przekształcenia strukturalne, łącząc jednostki gospodarcze o tym samym profilu produkcji i trwale wiążąc je organizacyjnie w jednej strukturze przedsiębiorstwa.

W koncentracji pionowej skupianie środków produkcji pod jednym zarządem związane jest z rozszerzaniem zakresu produkcji w wyniku czego w jednostce skupiony zostaje zwarty ciąg procesów technologicznych bądź w częściowym (zakład), bądź w pełnym cyklu produkcyjnym (przedsiębiorstwo).

Normodawca poza fragmentarycznymi wzmiankami zawartymi w uchwale Nr 128/58 Rady Ministrów³⁴ i uchwale Nr 193 Rady Ministrów nie poświęcał większej uwagi tego rodzaju klasyfikacjom koncentracji produkcji. Bliżej natomiast zajął się formami organizacyjno-prawnymi jej realizacji. Stwierdza mianowicie, że koncentracja może być dokonywana „w drodze komasacji administracyjnej przedsiębiorstw lub fizycznej zakładów albo wydziałów” (§ 9 ust. 1 pkt 9 *Wytycznych*). Z tej ostatniej wypowiedzi jasno wynika, że za podstawową formę skupiania środków produkcji i jej samej w wybranych jednostkach organizacyjnych uznaje koncentrację organizacyjną. Z uwagi na fakt, że wypowiedź ta znalazła się w akcie prawnym powołującym do życia program organizacyjno-technicznej rekonstrukcji gospodarki narodowej, a więc zespół przedsięwzięć o charakterze głównie organizacyjnym, nie można postawy tej generalizować.

³⁴ Uchwała nr 128/58 Rady Ministrów z 18 IV 1958 r. w sprawie zmian struktury organizacyjnej państwowego przemysłu kluczowego (nie publ.).

Gdyby jednak ustawodawca zamierzał zbudować pełną koncepcję prawną koncentracji produkcji, musiałoby znaleźć się w niej miejsce na pierwotną formę tworzenia wielkich skupisk środków produkcji, jaką jest rozwój wewnętrzny przedsiębiorstw w drodze nakładów inwestycyjnych, zarówno poprzez akumulację własną, jak i zasilanie zewnętrzne. Obecnie w naszym kraju, tak jak we wszystkich zasadniczo krajach socjalistycznych, proces koncentracji produkcji przemysłowej realizuje się przede wszystkim w drodze przekształceń strukturalnych, w których chodzi o to, aby jednostki mniejsze i słabsze były zastępowane przez jednostki większe i silniejsze. Wydaje się jednak, że, nie negując pozytywnych aspektów koncentracji organizacyjnej, winna ona pozostać instrumentem jedynie sporadycznie towarzyszącym ciąglemu „naturalnemu” wzrostowi przedsiębiorstw i zakładów produkcyjnych. Nieprzestrzeganie tej zasady prowadzić może do nieosiągnięcia zamierzonych rezultatów, a co jeszcze, do zarzucania działań koncentrujących, jako nieskutecznych czy mało przydatnych³⁵.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jeden aspekt koncentracji organizacyjnej w opisanej przez ustawodawcę formie. To co uderza w cytowanym przepisie (§ 9 ust. 1 pkt 9 *Wytycznych*) to wyraźnie odrębne potraktowanie przedsiębiorstw, które w toku koncentracji mają być komasowane administracyjnie; i zakładów produkcyjnych, które, na równi z wydziałami, ulegać mogą komasacji fizycznej. Jest to wyraźne podkreślenie różnic kategoryalnych między przedsiębiorstwem a zakładem produkcyjnym. Słusznie, bo o zrównaniu obu tych podmiotów w płaszczyźnie organizacyjno-prawnej nie może być *de lege lata* mowy. Dziwi jednak fakt, iż ustawodawca nie odwołał się do istniejącego już w chwili wydawania omawianego przepisu instrumentu prawnego, jakim jest przekazywanie zakładów produkcyjnych między przedsiębiorstwami³⁶. Instrument ten winien zyskać w procesie koncentracji większą niż dotychczas rangę. Zwłaszcza że w obecnej dobie zakład produkcyjny

³⁵ Na tym tle nie najlepiej ocenić można procesy związane z tworzeniem kombinatów w latach 1969 - 1970 i wielkich organizacji gospodarczych w latach 1973 - 1974, w których niski poziom integracji scalonych jednostek był wypadkową niewielkiej koncentracji produkcji (przez niektóre organizacje nie uzyskanej w ogóle). Jak pisze H. Mreła procesy tworzenia tych jednostek sprowadzały się do mechanicznego łączenia kilku jednostek organizacyjnych w większą całość. Por. H. Mreła, *Sterowanie procesami integracyjnymi w przemyśle*, Przegląd Organizacji 1977, nr 7, s. 301.

³⁶ Procedurę przekazywania zakładów produkcyjnych między przedsiębiorstwami regulują cytowane już rozporządzenie Rady Ministrów z 4 X 1958 r. w sprawie zasad i trybu przekazywania w ramach administracji państwowej przedsiębiorstw, instytucji oraz zakładów, nieruchomości i innych obiektów majątkowych (jedn. tekst. Dz. U. z 1970 r. nr 28, poz. 225) i zarządzenie Ministra Finansów z 15 XII 1958 r. w sprawie zasad rozliczeń związanych z przekazaniem zakładów i nieruchomości między przedsiębiorstwami państwowymi (Mon. Pol. nr 98, po 540 ze zm.). Regulują one zagadnienia przekazywania zakładów produkcyjnych przedsiębiorstw w sektorze państwowym. Przekazywanie zakładów między sektorem państwowym, spółdzielczym i gospodarką nieuspołecznioną regulują odmienne przepisy.

jawi się coraz wyraźniej jako podmiot organizacyjnie, produkcyjnie i ekonomicznie wyodrębniony i że nieustannie rośnie liczba przedsiębiorstw wielozakładowych. Być może w połowie lat sześćdziesiątych tendencje w kierunku wzrostu wielkości zakładów produkcyjnych w przedsiębiorstwach i traktowania ich jako w pewnym stopniu samodzielnych jednostek nie były tak ewidentne jak w chwili obecnej, tym niemniej z wypowiedzi Przewodniczącego KNiT przebija wyraźnie techniczno-produkcyjna wizja zakładu produkcyjnego, uznawanego jedynie za zbiór obiektów produkcyjnych, z którą nie można się pogodzić. Chyba że pod niejasnym pojęciem „komasacji fizycznej” rozumiano przekazanie jedynie obiektów majątkowych, maszyn, urządzeń, itp., a więc faktyczne przeniesienie składników produkcyjnych z jednego zakładu do drugiego w zupełności, co łączyłoby się jednak nieodmiennie z likwidacją zakładu produkcyjnego jako jednostki organizacyjnej wyodrębnionej terytorialnie i organizacyjnie i wymazanie go ze schematu organizacyjnego przedsiębiorstwa. Nie jest to wykluczone, bowiem przykładowo zarządzenie Nr 221/64 Ministra Przemysłu Lekkiego (Ei-0018-1/64)³⁷, nawiązując do postanowień § 9 ust. 1 pkt 1 *Wytycznych*, wśród działań zmierzających do racjonalnych zmian strukturalno-organizacyjnych przewidywało koncentrację fizyczną zakładów, rozumiejąc ją jako „przenieszenie załóg i maszyn lub tylko maszyn”³⁸. A więc mielibyśmy do czynienia z niezwykle oryginalną konstrukcją prawną przenoszenia „realnego” zakładów, która nie wiązałaby się z przejmowaniem zobowiązań, jak to ma miejsce przy przekazywaniu zakładu w rozumieniu zmiany podporządkowania administracyjnego. Sytuacja taka wymagałaby szczegółowej regulacji prawnej. Należałoby także zwrócić uwagę na specyficzne potraktowanie w cytowanym wyżej zarządzeniu załogi jako „części składowej” zakładu produkcyjnego. Jej, jak się wyrażono, „przeniesienie” na równi z maszynami i urządzeniami zakładu wymagałoby koniecznego uwzględnienia obowiązujących w tej materii podstawowych zasad prawa pracy.

SKUTKI KONCENTRACJI PRODUKCJI

Koncentracja gospodarcza nie jest, rzecz jasna, celem samym w sobie. Zabiegi koncentrujące podejmuje się dla osiągnięcia konkretnych, wymierzonych ekonomicznie efektów gospodarczych. W literaturze ekonomicznej wskazuje się na rozliczne jej skutki, poświęcając wiele uwagi zwłaszcza różnie ujmowanym korzyściom wysoko skoncentrowanej produkcji. Dokonując ich syntezy można by ułożyć je w cztery podstawowe grupy: 1) ko-

³⁷ Zarządzenie Ministra Przemysłu Lekkiego z 6 XI 1964 r. w sprawie zasad opracowania programu organizacyjno-technicznej rekonstrukcji branż (Dz. Urz. Ministerstwa Przemysłu Lekkiego nr 9, poz. 43).

³⁸ Por. pkt IV. 4 załącznika nr 1 do cyt. wyżej zarządzenia.

rzyści techniczne, 2) ekonomiczne, 3) organizacyjne i wreszcie 4) społeczne. Wszystkie one są pozytywnym efektem tzw. „produkcji wielkiej skali”. Są one, podobnie jak i negatywne skutki koncentracji, o których nie wolno zapominać³⁹, przedmiotem szczegółowych analiz ekonomistów, teoretyków organizacji i socjologów. Abstrahując od nich, chciałbym zasygnalizować jeden ze skutków koncentracji wyłaniający się w płaszczyźnie organizacyjno-prawnej. Dotyczy on zmiany stosunków prawnych łączących wzajemnie podmioty organizacyjne przed i po koncentracji. Przed ich skoncentrowaniem, jeśli były to samodzielne przedsiębiorstwa, nawiązywać mogły kontakty między sobą przy pomocy środków cywilnoprawnych. Te ostatnie gwarantowały z jednej strony pełną możliwą w danych warunkach integralność każdej ze stron, z drugiej mimo wszelkich swych zalet, opóźniały realizację ustalonych na wyższym szczeblu zarządzania decyzji gospodarczych. W warunkach po koncentracji stosunki cywilnoprawne przestają mieć zastosowanie między jednostkami organizacyjnymi stanowiącymi elementy składowe podmiotu skoncentrowanego (przedsiębiorstwa). Zastępują je w tym względzie stosunki administracyjne. Nie chodzi tu rzecz jasna o klasyczne stosunki administracyjne, bo takie przecież nie mają miejsca w ramach tego samego przedsiębiorstwa, lecz o stosunki nawiązywane w toku realizacji zadań gospodarczych między podmiotami powiązanymi trwałym związkiem organizacyjnym, w których zasadniczym kryterium celowości i podstawą prawną nawiązywania jest wspólny na szcze-

³⁹ Jednym z negatywnych skutków koncentracji, któremu prawo powinno w sposób zdecydowany przeciwdziałać, jest możliwość wykorzystywania przez wysoce skoncentrowane organizacje gospodarcze monopolistycznej pozycji na rynku krajowym i osiągania w związku z tym korzyści grupowych kosztem interesu ogólnospołecznego. Jedną z form tego rodzaju postawy może być wycofywanie się ze społecznie potrzebnej, ale mniej rentownej produkcji określonego asortymentu wyrobów lub też dążenie do zwiększenia rentowności tej produkcji kosztem konsumenta. Por. na ten temat, *Problemy organizacyjne jednostek inicjujących*, Przegląd Organizacji 1975, nr 11, ss. 449-451. Na temat skutków koncentracji produkcji płynących z produkcji wielkiej skali por. Z. Pawłowski, *Korzyści wielkiej skali produkcji w przedsiębiorstwie przemysłowym*, Ekonomista 1970, nr 9, s. 311 i nast. J. Lisikiewicz, *Kierunki doskonalenia organizacji produkcji*, Warszawa. 1967. Pełną ekonomiczną analizę oszczędności wynikających ze zwiększenia skali produkcji i pełniejszej specjalizacji przeprowadził E. A. Robinson wyliczając pięć podstawowych sfer, w których mogą one być osiągane. Zaliczył do nich oszczędności: 1) techniczne, 2) w zarządzaniu, 3) w finansowaniu, 4) w marketingu i 5) powstające wskutek rozłożenia ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej. Por. E. A. G. Robinson, *Structure of Competitive Industry*, Chicago 1962, por. też *Organizacja przedsiębiorstwa, teoria-praktyka*, Warszawa 1972, s. 115-116. Natomiast Radzikowski wymienia na przykładzie kombinatu w polskim systemie społeczno-gospodarczym aż 13 różnych korzyści gospodarczych płynących z koncentracji. Por. W. Radzikowski, *Kombinat przemysłowy jako przykład koncentracji produkcji w przemyśle maszynowym*, Ekonomika i Organizacja Pracy 1970, nr 3, s. 100, por. też Ł. Sajkiewicz, *Koncentracja produkcji jako cecha charakterystyczna rozwoju przemysłu*, Ekonomika i Organizacja Pracy 1971, nr 1, s. 479 i nast.

blu przedsiębiorstwa plan i w których realizacji żadna ze stron nie może przeciwstawić własnego, odrębnego, prawem chronionego interesu. Nie wnikając w rozważania szczegółowe nad ich istotą, wydaje się, że z punktu widzenia szybkości kierowania i wymuszania pożądanej, dla realizacji zadań gospodarczych stojących przed przedsiębiorstwem, postawy poszczególnych jego jednostek organizacyjnych (zakładów) decyzje administracyjne (organizacyjno-administracyjne) są środkiem skuteczniejszym, a przede wszystkim łatwiejszym do egzekwowania. Zatem możliwość posługiwania się nimi w ramach skoncentrowanego układu organizacyjnego przedsiębiorstwa jest jeszcze jedną, wydaje się, korzyścią płynącą z koncentracji produkcji.

Ona sama, jak to próbowaliśmy wykazać, jest jednym z najważniejszych czynników sprawczych przekształceń organizacyjno-prawnych poszczególnych przedsiębiorstw i gospodarki narodowej jako całości⁴⁰. Mimo to szczegółowe opisywanie w przepisach prawnych zjawiska koncentracji produkcji, skrupulatne wyliczanie przejawów i skutków, charakteryzowanie form, w jakich się pojawia, i ustawowe wyznaczanie kierunków jej realizacji nie wydaje się konieczne z racji jej ekonomicznego i po części obiektywnego charakteru. Nie należy zatem oczekiwać pojawienia się w przepisach pełnej, wyczerpującej definicji koncentracji produkcji.

Gdyby jednak ustawodawca zamierzał poddać reglamentacji prawnej niektóre jej przejawy i konstruować nowe instrumenty prawne przyspieszające lub stymulujące jej przebieg, to należałoby postulować uważne rozważenie co najmniej tych skrótowo zasygnalizowanych w niniejszym artykule problemów, które się z nią wiążą.

CONCEPTION JURIDIQUE ET CONCEPTION ÉCONOMIQUE DE LA CONCENTRATION DE LA PRODUCTION

Ré s u m é

Le processus de la concentration de la production est un phénomène ayant le caractère objectif paraissant partout là, où l'économie atteint le niveau suffisamment élevé de son développement, sans égard au caractère dominant dans l'économie donnée de la propriété des moyens de production. La concentration possède le caractère généralement technico-économique mais ses conséquences à longue portée paraissent aussi sur le plan juridique. Le législateur l'aperçoit en construisant sa définition juridique de la concentration de la production et bien de fois il se réfère dans les dispositions à cette notion. Malgré les traits communs juridiques et économiques de la conception de la concentration on peut remarquer cependant les différences ayant lieu entre eux:

⁴⁰ Najbardziej bodaj widoczne skutki koncentracji produkcji w płaszczyźnie organizacyjno-prawnej zaznaczają się w podejściu do problemu wielozakładowości przedsiębiorstw. Por. na ten temat R. Sowiński, *Ewolucja koncepcji wielozakładowości przedsiębiorstw w przepisach prawnych*, Problemy Organizacji 1979, nr 1.

1. — la conception juridique est une conception statique,
2. — le législateur considère comme une concentration de la production l'état de l'accumulation de la production dans l'entreprise comme un ensemble ainsi que dans les établissements particuliers de l'entreprise. Elle est donc un facteur menant à la formation des traits du caractère distinctif des établissements,
3. — la définition juridique embrasse par sa sphère aussi l'état de l'accumulation de la production dans la région déterminée,
4. — le législateur n'analyse pas en détail les phénomènes de la concentration de la production. Ces derniers on les peut ranger en quatre points: 1. — l'accroissement de la grandeur absolue des entreprises, 2. — l'accroissement de la signification des plus grandes entre eux, 3. — la diminution du nombre des entreprises et des établissements parallèlement avec l'accroissement de leur potentiel productif. Sur la base des observations de l'économie polonaise l'auteur montre encore un trait caractéristique de la concentration de la production, qui est: 4. — l'accroissement du nombre des sujets économiques composés à l'intérieur (les entreprises à plusieurs établissements, des établissements ayant beaucoup de services etc.).

La concentration n'est pas le but pour soi-même. On la réalise pour obtenir des avantages concrets. Les plus importants parmi eux on peut classifier aux groupes suivants: 1. les avantages techniques, 2. les avantages économiques, 3. les avantages d'organisation, 4. les avantages sociaux.

Si dans l'avenir le législateur essayera de déterminer du point de vue juridique la concentration de la production il doit dans un degré plus grand que jusqu'à présent attirer l'attention sur les vastes conséquences sur le plan d'organisation et juridique et sur les effets qu'elle cause sur le plan économique et social.