

ZDZISŁAW NIEDBAŁA

ROLA KONCENTRACJI PRODUKCJI W PROCESIE PRZEMIAN ORGANIZACYJNO-PRAWNYCH W GOSPODARCE PAŃSTWOWEJ

I

Zjawisko koncentracji produkcji nie bez powodu uznawane jest w ostatnich latach jako podstawowy czynnik wyznaczający kierunek przeobrażeń ekonomicznych i prawno-organizacyjnych w naszej gospodarce narodowej. Z natury rzeczy ocena i analiza tego wpływu jest przede wszystkim udziałem nauk ekonomicznych i nauk o organizacji i zarządzaniu. W pewnej i chyba zbyt znacznej odległości za badaniami tych nauk pozostają jak dotąd refleksje i oceny podejmowane z pozycji nauk prawnych. Powoduje to, chociaż na pewno nie na zasadzie przyczyny wyłącznej, powstawanie dysproporcji pomiędzy faktycznymi warunkami organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstw a ich dotychczasową regulacją prawną. Sygnalizuje i dostrzega te dysproporcje i brak adekwatności nie tylko doktryna prawna, ale coraz częściej podnoszą je przedstawiciele nauk ekonomicznych. Symptomatyczna i nie pozbawiona racji jest np. opinia, w której zwrócono uwagę, że „obserwuje się nienadążanie przepisów za przyspieszonymi w ostatnich latach przeobrażeniami struktur produkcji, organizacji i zarządzania, a w konsekwencji ich niedostosowanie do warunków, wymogów i celów stawianych podstawowym ogniwom systemu planowania i zarządzania”¹.

Podjęcie w tej sytuacji próby zarysowania wpływu zjawisk ekonomicznych, a szczególnie koncentracji produkcji na wyznaczanie prawnych ram organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstw wymaga uprzedniej, chociażby skrótowej oceny tego zjawiska w naszej gospodarce narodowej. Niemal truizmem jest dzisiaj teza, że współczesna działalność gospodarcza preferująca wymogi efektywności wyklucza wręcz wzajemną izolację podmiotów gospodarujących i zakreśla potrzebę zacieśniania pomiędzy nimi więzów natury ekonomicznej, technicznej i organizacyjnej. Trwale postępujący proces specjalizacji produkcji wraz z jego efektami

¹ Z. Leskiewicz, Z. Szorc, *Wielkie organizacje gospodarcze. Założenia i problemy organizacyjne*, Warszawa 1975, s. 183 - 184.

w postaci oszczędności pracy i wzrostu jej wydajności stwarza też coraz silniej odczuwalną potrzebę koordynacji pracy i procesów produkcyjnych. Z kolei jednak coraz częściej wyrażane jest przekonanie, że „wobec niezwykle daleko posuniętego zróżnicowania struktury asortymentowej oraz wachlarza procesów i operacji technologicznych — funkcje koordynacyjne stają się coraz bardziej skomplikowane”². Nie deprecjonuje to wprawdzie i nie wyklucza potrzeby działań koordynujących odrębne podmioty gospodarujące, ale jednocześnie skłania do podejmowania zabiegów ekonomiczno-organizacyjnych, które w większym stopniu niż działania koordynacyjne służą procesom koncentracji produkcji. W ścisłym tego słowa znaczeniu koncentracja produkcji jest zjawiskiem skupiania (powiększania) czynników produkcji i faz technologicznych w skali danego, indywidualnego przedsiębiorstwa lub zakładu³. Konsekwencją tak rozumianej koncentracji produkcji jest rosnący udział największych przedsiębiorstw w całości produkcji przedsiębiorstw danego rodzaju lub branży. Jest tak zarówno w tradycyjnym ujęciu koncentracji jako zjawiska wzrostu wielkości przedsiębiorstw przy zmniejszaniu się ich ilości, jak również wówczas, gdy istoty koncentracji upatruje się w podejmowaniu w danym przedsiębiorstwie produkcji na tzw. wielką skalę. Punkt widzenia traktujący koncentrację produkcji jako zjawisko techniczno-ekonomiczne związane z pojęciem tzw. skali produkcji kładzie podstawowy akcent na zmiany wywołane postępowaniem techniczno-ekonomicznym przysparzającym danemu przedsiębiorstwu określonych efektów ekonomicznych⁴. W takim ujęciu postęp organizacyjny, przemiany strukturalne wywołane wzrostem czynników produkcji w przedsiębiorstwie oceniać należy jako jedną z dróg uzasadniających przeobrażenia prawno-organizacyjne. Potwierdza to w znacznym stopniu pogląd wskazujący, że koncentracja produkcji jest istotnym, ale tylko jednym z kilku kierunków postępu organizacyjnego⁵. Nieco inny zatem punkt widzenia na koncentrację produkcji powinien dominować w spojrzeniu prawniczym. O ile bowiem ekonomiczna ocena skutków koncentracji skupia się wokół problemów efektywności produkcji osiągniętej skali, to prawny punkt widzenia odnosi się do oceny skutków prawnych przeobrażeń technicznych i ekonomiczno-organizacyjnych.

W warunkach polskiej gospodarki państwowej w ostatnich latach obok procesów koncentracji produkcji w ramach poszczególnych przedsię-

² J. Lisikiewicz, *Rozwój form integracji w przemyśle*, Gospodarka Planowa 1970, nr 5, s. 1.

³ J. Bobek, *Koncentracja w przemyśle*, Warszawa 1969, s. 5 i 7.

⁴ J. Cyrson, *Przemiany w strukturze współczesnego przemysłu Stanów Zjednoczonych*, Warszawa 1973, s. 24.

⁵ M. Lissowska, *Wpływ wielkości zakładu na wydajność pracy w przemyśle*. Gospodarka Planowa 1973, nr 9, s. 599.

biorstw występują chyba z większą jeszcze częstotliwością zjawiska tzw. koncentracji przedsiębiorstw, czyli zabiegi integracji tychże. Celowość prawnej oceny skutków koncentracji występuje zarówno wówczas, gdy przejawia się ona w skali dużego przedsiębiorstwa zwiększającego swój potencjał produkcyjny, jak i w wypadku wdrażania w nim istotnych elementów postępu techniczno-ekonomicznego. Tego rodzaju zmiany ilościowe oraz jakościowe mogą bowiem i zazwyczaj prowadzą do zmiany statusu prawnego przedsiębiorstwa, w którym wystąpiły (np. przyjęcie prawno-organizacyjnej struktury wielozakładowej przez dotychczasowe przedsiębiorstwo jednozakładowe lub nadanie przedsiębiorstwu rangi prowadzącego lub patronackiego). W przypadku natomiast koncentracji przedsiębiorstw, a więc procesów o charakterze integracyjnym formułowanie prawnych ocen i wniosków powinno dotyczyć takich zagadnień, jak: określenie statusu prawnego przedsiębiorstwa zintegrowanego, pozycji prawnej przedsiębiorstw włączonych do zgrupowania gospodarczego itp. Obok koncentracji produkcji *sensu stricto* oraz integracji organizacyjnej opartej na koncentracji przedsiębiorstw wymienia się często integrację dokonywaną przez więzi kooperacyjne. Ukształtowanie w wyniku porozumień kooperacyjnych jednego układu współzależności nie powoduje jednak zaniku prawno-organizacyjnej odrębności przedsiębiorstw kooperujących i nie wpływa na zmianę ich statusu prawnego. Względnie trwałe, długoletni układ kooperacyjny może jednak stanowić jedną z przesłanek przyszłych zabiegów integracyjnych. Wszystkie ze wspomnianych dróg prowadzą i są wykorzystywane w polskiej praktyce gospodarczej dla stwarzania pożądanych ram prawnych przedsiębiorstw odpowiadających procesom dokonywanych w nich przemian technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych. Dążenie do osiągnięcia optymalnych efektów, jakie mogą przynieść zjawiska koncentracji i integracji organizacyjnej nie stanowi cechy szczególnej zabiegów dokonywanych w polskiej gospodarce narodowej. W równym lub zbliżonym stopniu dążenia takie uwiadcniają się również w gospodarce innych krajów socjalistycznych, a szczególnie w ZSRR, NRD, na Węgrzech, w Bułgarii i Rumunii⁶. Uogólniając te tendencje i dążenia w większości krajów socjalistycznych Z. Rybicki słusznie chyba zwraca uwagę, że „zmierające do tworzenia wielkich organizacji gospodarczych przekształcenia strukturalne oraz procesy koncentracji produkcji będą z pewnością w przyszłości narastać”⁷.

⁶ Por. np. Sz. Jakubowicz, *Zrzeszenia i wspólne przedsiębiorstwa w WRL*, Warszawa 1971; M. Fridman, *Proizwodstwiennye objedinenija i ich effiektivnost*, Moskwa 1972; N. Malencer, F. Sierjakow, *Proizwodstwiennye objedinenija w NRB*, Pławnoje Choziajstwo 1972, nr 4; R. Schoft, *Kombinaty w nowym systemie ekonomicznym NRD*, Zeszyty Naukowe UJ, Kraków 1973, z. 60.

⁷ Z. Rybicki, *Administracja gospodarcza europejskich krajów RWPG*, Wrocław—Warszawa—Kraków, s. 225 - 226.

II

Wpływ zjawiska koncentracji produkcji na wyznaczanie prawnej pozycji i miejsca przedsiębiorstwa w strukturze gospodarki narodowej dostrzeżony został w pełnym wymiarze dopiero z chwilą skryształowania się koncepcji wielkich organizacji gospodarczych oraz objęcia ich działalności zasadami nowego systemu finansowo-ekonomicznego. Nie oznacza to jednak, że wcześniejsze procesy koncentracji były nieodczuwalne bądź też nie wywarły żadnego wpływu w sferze przemian prawno-organizacyjnych przedsiębiorstw. Przyznać jednak trzeba, że wpływ ten był stosunkowo nieznaczny, a podejmowane zabiegi komasacyjne lub integracyjne miały niewielkie praktycznie znaczenie lub też praktyka ich realizacji napotykała poważne trudności. Łączenia przedsiębiorstw dokonywano już na podstawie przepisów zarządzenia przewodniczącego PKPG z 27 I 1951 r.⁸ Łączenie to jednak miało znacznie ograniczony zasięg i dotyczyło najczęściej dwóch przedsiębiorstw, zazwyczaj jednorodnych pod względem produkcyjnym i skupionych terytorialnie. Ponadto wspomniane przepisy prawne dostosowane były w zasadzie do procesu łączenia przedsiębiorstw jednozakładowych. W praktyce stonowały one najczęściej regulację prawną mającą zastosowanie w celu uniknięcia likwidacji przedsiębiorstwa⁹. Kolejną próbą rozszerzenia procesów integracyjnych było dążenie do tworzenia przedsiębiorstw wielozakładowych na podstawie rozwiązań prawnych przewidzianych w przepisach pisma ókólnego prezesa Rady Ministrów z 30 VI 1960 r. w sprawie komasacji przedsiębiorstw¹⁰. Procesowi komasacji w świetle tych przepisów podlegały przedsiębiorstwa, o ile ich działalność była powiązana wspólnym cyklem produkcyjnym bądź też funkcjonowały w stałych powiązaniach kooperacyjnych albo funkcjonowały na tym samym lub zbliżonym terenie reprezentując identyczny czy podobny profil produkcyjny. Jak jednak wynika z przeprowadzonych badań, proces komasacji miał praktycznie bardzo ograniczone znaczenie, czego dowodem jest chociażby fakt, że w latach 1960-1964 komasowano średnio po około 30 do 50 przedsiębiorstw i to szczególnie zaliczanych do kategorii przedsiębiorstw małych.

Ocenia się, że podstawową przeszkodą zabiegów komasacyjnych były wąsko rozumiane interesy kierowników zjednoczeń oraz utrzymujące się bariery resortowe¹¹. Ograniczony pod względem zasięgu oraz osiągniętych efektów ekonomiczno-organizacyjnych proces integracji przedsiębiorstw

⁸ Mon. Pol. nr A-16/1951, poz. 222.

⁹ Z. Niedbała, *Założenia struktury organizacyjno-prawnej kombinatów przemysłowych*, PiP 1970, z. 12, s. 907-908 oraz Cz. Przymusiński, *Jeszcze w sprawie prawnej problematyki integracji w przemyśle*, PUG 1971, nr 6, s. 185 i n.

¹⁰ Akt prawny nie publikowany.

¹¹ Ł. Sajkiewicz, *Koncentracja produkcji jako cecha charakterystyczna rozwoju przemysłu*, *Ekonomika i Organizacja Pracy* 1971, nr 11 oraz tenże, *Kombinaty przemysłowe*, Warszawa 1973, s. 23 - 24.

uzasadnił potrzebę sformułowania już w 1964 r. niezbędnej dyrektywy polityczno-gospodarczej w tym zakresie. Znalazła ona wyraz w uchwale IV Zjazdu PZPR, gdzie zwrócono uwagę na konieczność przezwyciężenia dotychczasowych trudności organizacyjnych i poszukiwania rezerw bezinwestycyjnego wzrostu na drodze „koncentracji i specjalizacji produkcji, w rekonstrukcji technicznej zakładów i gałęzi wytwórczych oraz w usprawnieniu organizacji i technologii procesów wytwórczych, a także w zwiększeniu zmienności”¹². W praktyce realizacja tej dyrektywy zmierzała w kierunku swoistej integracji organizacyjnej, której dominującą postacią miały być zjednoczenia przedsiębiorstw. Te organizacje gospodarcze, jako tzw. socjalistyczne koncerny miały spełnić oczekiwania, jakie związane z walorami wyspecjalizowanej, a równocześnie skoncentrowanej produkcji¹³. Wbrew jednak intencjom i postulatom sformułowanym w przepisach uchwały nr 383 Rady Ministrów z 7 XII 1966 r. jednostki te faktycznie zachowały rolę organów nadzoru, nadbudowy organizacyjno-prawnej nad zgrupowanymi przedsiębiorstwami. Kolejno w uchwale V Zjazdu PZPR podkreślono, że doskonalenie metod planowania i zarządzania powinno torować drogę obiektywnie uzasadnionemu procesowi koncentracji produkcji i zwiększaniu serii produkowanych wyrobów, co jest nieodzownym warunkiem unowocześnienia i potaniaenia produkcji¹⁴. Realizacja tej dyrektywy politycznej znalazła m.in. wyraz w przepisach uchwały nr 193 Rady Ministrów z 23 X 1969 r. w sprawie kombinatów przemysłowych i budowlanych¹⁵.

Zasady organizacji i funkcjonowania tych organizacji gospodarczych były już przedmiotem licznych ocen zarówno z ekonomicznego, jak i prawnego punktu widzenia¹⁶. Nie wnikając zatem w treść szczegółowych unormowań można chyba uznać, że opracowanie założeń prawnych kombinatów i ich praktyczne wcielanie w życie było procesem zbyt nagłym. Nie stwarzało to dostatecznych warunków do przeprowadzenia należytej oceny potrzeb organizacyjnych i możliwości adaptacji tych rozwiązań w poszczególnych branżach produkcyjnych. W toku prac powołanej w 1971 r. Partyjno-Rządowej Komisji dla Unowocześnienia Systemu Funkcjonowania Gospodarki i Państwa uznano, że w celu osiągnięcia zamierzeń społeczno-gospodarczych założonych w uchwale VI Zjazdu PZPR

¹² Uchwała IV Zjazdu PZPR, Nowe Drogi 1964, nr 7, s. 149.

¹³ B. Gliński, *O możliwościach wprowadzenia koncernowej formy zjednoczeń*, Życie Gospodarcze 1965, nr 25 oraz Z. Rybicki, *Administracyjno-prawne zagadnienia gospodarki planowej*, Warszawa 1968, s. 206 - 207.

¹⁴ V Zjazd PZPR. *Podstawowe materiały i dokumenty*, Warszawa 1968, s. 237/8.

¹⁵ Por. L. Bar, *Elementy prawne struktury kombinatu przemysłowego*, PiP 1970, nr 8-9, s. 224 i n., Cz. Przymusiński, *Kombinaty przemysłowe i budowlane w świetle przepisów prawnych*, PUG 1970, nr 1, s. 5 i n.; Ł. Sajkiewicz, *Kombinaty przemysłowe — forma integracji przemysłu*, Warszawa 1974.

¹⁶ Z. Leskiewicz, Z. Szorc, *Wielkie organizacje gospodarcze. Założenia i problemy organizacyjne*, Warszawa 1975.

„podstawowym ogniwem rozwoju społeczno-gospodarczego stać się powinny wielkie organizacje gospodarcze”. Uzasadniono to m. in. względami korzyści produkcji na dużą skalę oraz koniecznością koncentracji środków materialnych i ludzkich w celu wdrażania nowych technologii i konstrukcji¹⁷. Koncepcji WOG nie można, jak się wydaje, traktować jako próby konstruowania całkowicie nowego modelu prawno-organizacyjnego w systemie gospodarki państwowej. Rangę i pozycję WOG mogą zatem mieć przedsiębiorstwa wielozakładowe, a nawet jednozakładowe, kombinaty oraz zjednoczenia przedsiębiorstw. Przynajmniej z prawnego punktu widzenia każda z tych form organizacji działalności gospodarczej znana była i stosowana w przemyśle i innych działach gospodarki narodowej. W znacznym stopniu zatem trafne jest spostrzeżenie Z. Rybickiego, iż „wielkie organizacje gospodarcze nie stanowią jakiś nowych, odrębnych struktur organizacyjnych. Są to natomiast większe jednostki gospodarcze „powstałe w wyniku koncentracji produkcji i działające w ustalonych już ramach strukturalnych”¹⁸. Podobne stanowisko prezentuje E. Łętowska przyjmując, że od strony organizacyjno-prawnej koncepcja nie zakłada tworzenia nowych form organizacyjno-prawnych, lecz nadanie istniejącym już organizacjom gospodarczym nowych zasad ekonomiczno-finansowych¹⁹. Można w związku z tym wstępnie uznać, że różnica pomiędzy aktualną koncepcją, a uprzednio podejmowanymi próbami integracji polega przede wszystkim na akceptowaniu różnorodności i elastyczności form organizacyjnych, zależnie od branży gospodarczej, stopnia rozproszenia dotychczasowych przedsiębiorstw, a nade wszystko od wymogów sprawności zarządzania²⁰. Element zróżnicowania, różnorodność stosowanych form organizacyjnych są podstawowym walorem nowych rozwiązań organizacyjnych. Od dłuższego czasu bowiem zwracano uwagę na szereg czynników w dotychczasowej tradycji, które hamowały postęp w dziedzinie organizacji i zarządzania. Najczęściej podkreślano, że „jest to tendencja do odgórnego traktowania zagadnień i form organizacyjnych oraz do nadmiernego ujednolicania rozwiązań i form organizacyjnych wówczas, gdy brak jest dostatecznych podstaw ku temu”²¹. Słusznie zwraca uwagę J. Knapik, że „dynamiczny rozwój form i metod zarządzania powoduje, że współcześnie nie można proponować na dłuższy

¹⁷ J. Szydłak, *Doskonalenie procesu planowania, zarządzania i kierowania gospodarką narodową*, w: *Materiały z plenarnego posiedzenia Partyjno-Rządowej Komisji dla Unowocześniania Systemu Funkcjonowania Gospodarki i Państwa*, Warszawa 1972, s. 30 - 32.

¹⁸ Z. Rybicki, *Administracja gospodarcza PRL*, Warszawa 1975, s. 290 - 291.

¹⁹ E. Łętowska, L. Stępnia, *Koncentracja produkcji i stosunki umowne wielkich organizacji gospodarczych*, Warszawa 1975 s. 3 (materiały powielane).

²⁰ Z. Niedbała, *Koncepcja organizacyjno-prawna wielkich organizacji gospodarczych*, PiP 1975, nr 2, s. 42.

²¹ S. Chajtnan, *W sprawie organizacji pracy w naszej gospodarce narodowej*, Nowe Drogi 1962, nr 7, s. 91.

czas szczegółowych modeli zarządzania. Nie można również sugerować rozwiązań ogólnych i uniwersalnych np. modelu zjednoczenia, czy kombinatu nie uwzględniając specyfiki poszczególnych branż"²². Również Sz. Jakubowicz oceniając przyczyny stosunkowo niskiej efektywności podejmowanych wysiłków w celu usprawnienia struktury zarządzania wskazuje m. in., że „problemy struktury organizacyjnej rozwiązywano w przeszłości przez podejmowanie pewnych akcji i według jednego centralnie ustalonego schematu, co prowadziło do zjawiska uniformizacji”²³.

Wobec powszechnego niemal aprobowania praktyki różnorodności rozwiązań organizacyjnych powstaje pytanie o randze podstawowej. Chodzi o ustalenie charakteru w.o.g., a ściślej, czy te organizacje gospodarcze mają charakter przedsiębiorstw, czy też stały się nowym, pośrednim szczeblem zarządzania. Z jednej strony zabiegi zmierzające do tworzenia w.o.g. muszą przede wszystkim uwzględniać potrzebę stworzenia optymalnych warunków działalności dla całego zintegrowanego zgrupowania gospodarczego. Z drugiej natomiast strony podkreślana jest silnie potrzeba przeciwdziałania zjawiskom sprowadzania integrowanych przedsiębiorstw do roli przedmiotu oddziaływania²⁴. Biorąc pod uwagę istotę rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego w.o.g., a w szczególności kryteria ich wyodrębniania majątkowego, funkcjonowanie według zasad pełnego rozrachunku gospodarczego wraz ze znaczną samodzielnością ich decyzji — przynajmniej z ekonomicznego punktu widzenia — nie ulega wątpliwości ich kwalifikowanie jako przedsiębiorstw. Jeżeli dodać, jak słusznie wskazuje Sz. Jakubowicz, że „wszystkie jednostki inicjujące mają osobowość prawną” to i z prawnego punktu widzenia kwalifikacja powyższa nie budzi zastrzeżeń. Świadczy to m. in. o przyjęciu odmiennego założenia co do charakteru zintegrowanych organizacji gospodarczych niż w niektórych krajach socjalistycznych, a głównie w NRD. W świetle bowiem rozporządzenia Rady Ministrów z 28 III 1973 r. o zadaniach, uprawnieniach i obowiązkach przedsiębiorstw państwowych, kombinatów i zjednoczeń, o ile cechy przedsiębiorstwa zachowuje kombinat, to zjednoczenie zachowuje atrybuty jednostki nadrzędnej nad zgrupowanymi przedsiębiorstwami²⁵.

Zaliczenie wszystkich w.o.g. do szeroko pojmowanego kręgu przedsiębiorstw nie oddaje jednak i nie odzwierciedla prawno-organizacyjnej istoty poszczególnych typów tych organizacji gospodarczych. Możliwość ta-

²² J. Knapik, *Decentralizacja decyzji w systemie kierowania wielkimi organizacjami gospodarczymi*, *Ekonomika i Organizacja Pracy* 1974, nr 11, s. 485.

²³ Sz. Jakubowicz, *Typologia struktur organizacyjnych*, w: *Zarys systemu funkcjonowania przemysłowych jednostek inicjujących*, Warszawa 1975, s. 232 - 233.

²⁴ A. Jędraszczyk, *Duże organizacje gospodarcze*, *Życie Gospodarcze* 1972, nr 36, s. 7.

²⁵ Por. L. Schramm, *Erläuterungen zur neuen Regelung über volkseigene Betriebe, Kombinate und VVB*, *Wirtschaftsrecht*, 1973, nr 2.

kiego określenia utrudnia też brak, jak dotąd, aktu normatywnego wspólnego dla tych organizacji gospodarczych, określającego zasady ich ustroju prawnego i funkcjonowania²⁶. Zarówno z ekonomicznego jak i z prawnego punktu widzenia zdaje się przeważać przekonanie, iż podstawowym kryterium wyodrębnienia oraz określenia charakteru danej organizacji gospodarczej jest stopień wewnętrznej (pełnej lub ograniczonej) centralizacji decyzji gospodarczych²⁷. Również w świetle podejmowanych już prób przeprowadzenia typologii tych organizacji według ich podstawowych cech, wskazuje się, że wśród kryteriów ich wyróżniania „główną rolę odgrywa stopień centralizacji zarządzania”²⁸. Kryterium to nie może być jednak traktowane jako jedyne i wyłączne. Słusznie bowiem zwrócono już uwagę na występującą niekiedy fetyszyzację stopnia centralizacji decyzji gospodarczych dla określenia typu organizacji gospodarczej²⁹. Walerio kryterium dodatkowego dla wyodrębnienia i określenia istoty organizacyjno-prawnej w.o.g. mają też jej powiązania z organem nadrzędnym. Rozwiązania te bowiem determinują stopień samodzielności gospodarczej organizacji oraz wyznaczają metody i instrumenty sterowania jej działalnością ze szczebla centralnego³⁰. Punktem odniesienia dla kryterium zewnętrznych powiązań organizacji gospodarczej są funkcje spełniane wobec niej przez właściwe ministerstwo. Można przychylić się do poglądu, że najbardziej optymalne w tym zakresie rozwiązania powinny sprowadzać rolę ministerstwa do sterowania rozwojem, sterowania produkcją w dłuższych okresach oraz pełnienia funkcji nadzoru i oceny³¹. Uwzględniając zarówno kryterium podstawowe, a więc stopień centralizacji bądź decentralizacji zarządzania, jak i powyższą propozycję powiązań organizacji gospodarczej z organem nadrzędnym, możliwe wydaje się wyróżnienie charakterystycznych typów prawno-organizacyjnych. Punktem wyjścia dla określenia celowości wyboru określonego typu muszą być przesłanki ekonomicznej zasadności centralizowania lub decentralizowania określonych funkcji i decyzji w tworzonej grupowaniu gospodarczym. Ponadto, jak wskazuje O. Lange, czynnikiem warunkującym wybór zdecentralizowanego modelu jest możliwość sformułowania samoist-

²⁶ Por. L. Bar, *Państwowe organizacje gospodarcze (zagadnienia legislacyjne)*, PiP 1974, z. 7.

²⁷ J. Wiszniewski, *Przedsiębiorstwo państwowe a wielkie organizacje gospodarcze*, PUG 1973, nr 7 - 8, s. 232.

²⁸ Por. E. P. Dunajew, *Osnowy typizacji przedsiębiorstwa*, Wiestnik Moskowskiego Uniwersytetu, 1973, nr 4, s. 57 - 59.

²⁹ B. Byrski, *Organizacyjne aspekty zmian w systemie zarządzania przemysłem*, w: *Nowy system zarządzania przemysłem w teorii i praktyce*, Kraków 1974, s. 36 i n.

³⁰ Por. w tej sprawie szerzej, Sz. Jakubowicz, A. Lipowski, *Problemy kompleksowości w systemie funkcjonowania jednostek inicjujących*, Łódź 1973 (materiały konferencji naukowej).

³¹ J. Knapik, op. cit., s. 489 oraz A. Karpiński, *Polityka zmian strukturalnych w gospodarce — jej cele i narzędzia*, Gospodarka Planowa 1974, nr 3, s. 87 i n.

nych celów i środków stymulacji dla ich osiągnięcia przez wewnętrzne jednostki organizacyjne w taki sposób, by ich samodzielna działalność sprzyjała osiągnięciu celów całego zintegrowanego organizmu gospodarczego³².

III

W świetle przedstawionych kryteriów oraz założeń programowych opracowanych przez Komisję Partyjno-Rządową i na tle dotychczasowej praktyki — można wyróżnić cztery podstawowe typy organizacyjne przedsiębiorstw o randze w.o.g.:

- zjednoczenia przedsiębiorstw państwowych,
- zjednoczenia przemysłowe,
- kombinaty,
- przedsiębiorstwa wielozakładowe.

Istota oraz charakter prawny zjednoczeń przedsiębiorstw były już przedmiotem szerokich rozważań w literaturze prawniczej. Oscylują one w gruncie rzeczy pomiędzy identyfikacją zjednoczenia z przedsiębiorstwem, aż do przypisywania mu atrybutów organu administracji państwowej³³. Podjęcie kolejnej próby rozstrzygnięcia tego zagadnienia wykraczałoby poza ramy niniejszego opracowania. Tym niemniej trafne wydaje się przeświadczenie M. Wostala, iż „problem ten jest tym trudniejszy do rozwiązania, że jeszcze nie jest w pełni sprecyzowana w programach nowych form gospodarczych rola zjednoczenia jako jednej z form koncentracji oraz specjalizacji procesów produkcyjnych”³⁴. Świadczą o tym chociażby wątpliwości wyrażane przez niektórych ekonomistów, którzy przyjmując, że zjednoczenia przedsiębiorstw stanowią w istocie rzeczy jedynie organizm pośredni w strukturze zarządzania, a pozabawione odrębności ekonomicznej — jedynie z formalnoprawnego punktu widzenia mogą swoją działalność opierać na zasadach rozrachunku gospodarczego. Poglądy takie zmierzają do uznania, że w dotychczasowej postaci ekonomiczno-organizacyjnej zjednoczenie przedsiębiorstw nie może być traktowane jako w.o.g.³⁵ Zdaje się nie ulegać wątpliwości, że zapatrywania tego rodzaju są w decydującej mierze konsekwencją tradycyjnego pojmowania zjednoczeń jako nadbudowy organizacyjnej nad zgrupowanymi przedsiębiorstwami. Z punktu widzenia dotąd obowiązujących przepisów prawnych, w ramach tego typu zjednoczenia

³² O. Lange, *Niektóre zagadnienia centralizacji i decentralizacji w zarządzaniu*, Życie Gospodarcze 1971, nr 13.

³³ M. Wostał, *Charakter prawny form oddziaływania zjednoczenia na przedsiębiorstwa państwowe*, Warszawa—Poznań 1975, s. 38 i n. oraz cyt. tam literatura.

³⁴ *Ibidem*, s. 33.

³⁵ Por. B. Pominkiewicz, *Czy zjednoczenie jest wielką organizacją gospodarczą*, *Ekonomika i Organizacja Pracy* 1974, nr 1, s. 37 i n. oraz T. Kierczyński, U. Wojciechowska, *Finanse przedsiębiorstw socjalistycznych*, Warszawa 1973, s. 341.

rolę podstawowej jednostki gospodarczej zachowują poszczególne przedsiębiorstwa działające według zasad pełnego, zewnętrznego rozrachunku gospodarczego i legitymujące się osobowością prawną. Przesądza to w świetle przedstawionego kryterium podstawowego, że zjednoczenie przedsiębiorstw wykazuje względnie znaczny stopień decentralizacji funkcji i decyzji. Na rzecz zaliczenia tego typu zjednoczeń do kręgu w.o.g. przemawiają: 1) przyznanie nowych zasad ekonomiczno-finansowych zjednoczonym jako całości, a nie poszczególnym zgrupowanym przedsiębiorstwom, 2) centralizacja niektórych funkcji na szczeblu zjednoczenia, np. funkcje zaplecza naukowo-technicznego, funkcje normalizacyjne itp., 3) spełnianie zadań związanych z koordynacją działalności zgrupowanych przedsiębiorstw³⁶. W praktyce postać prawno-organizacyjną zjednoczenia przedsiębiorstw reprezentują organizacje gospodarcze integrujące przedsiębiorstwa producentów jednorodnych lub zbliżonych pod względem technologii lub przeznaczenia gospodarczego produktów (np. Zjednoczenie Przedsiębiorstw Przemysłu Meblarskiego). Biorąc pod uwagę potrzeby regulacji prawnej w zakresie rozwiązań organizacyjnych, nie wydaje się konieczne poszukiwanie nowego modelu prawnego dla tego typu zjednoczeń. Nowe przygotowywane akty prawne mogą w tej mierze ograniczyć się do przyjęcia definicji i określenia funkcji zjednoczenia przedsiębiorstw w dekreście z 26 X 1950 r. oraz rozwiązań prawnych zawartych w uchwale nr 383/66 Rady Ministrów. Wprowadzanie nowych zasad ekonomiczno-finansowych w zjednoczeniach przedsiębiorstw nie powoduje bowiem ani zmiany statusu prawnego grupowanych przedsiębiorstw i nie wiąże się zazwyczaj z potrzebą tworzenia nowych, wewnętrznych jednostek organizacyjnych. Jednym z istotnych, nie spełnionych postulatów jest natomiast stworzenie gwarancji prawnych dla zbyt deklaratywnie dotąd sformułowanej w art. 21 ust. 1 dekretu z 26 X 1970 r. zasady samodzielności operatywnej zgrupowanych przedsiębiorstw³⁷. Trafnie bowiem zwraca uwagę Z. Rybicki, że to „określenie wskazuje na pewną tendencję, ale nie posiada poważniejszego, praktycznego znaczenia”³⁸.

W pewnym stopniu cechy nowości, przynajmniej z prawnego punktu widzenia, reprezentują organizacje gospodarcze przyjmujące postać zjednoczeń przemysłu. Na tle dotychczasowych przepisów prawnych pojęcie to było nieznane, a również dotychczasowa praktyka nie prowadziła do wykształcenia się tego typu organizacji gospodarczej. Przy określaniu

³⁶ Por. art. 19 dekretu z 26 X 1950 r. oraz § 5 uchwały nr 383/66 Rady Ministrów.

³⁷ L. Bar, *Prawa przedsiębiorstw w zjednoczeniu*, PUG 1968, nr 6, s. 204 oraz A. Chełmoński, *Kilka uwag o nowej sytuacji przedsiębiorstwa wobec zjednoczenia*, PUG 1967, nr 5, s. 147 - 148.

³⁸ Z. Rybicki, *Aspekty prawne sytuacji przedsiębiorstwa państwowego w PRL*, w: *Przedsiębiorstwo w polskim systemie społeczno-ekonomicznym*, Warszawa 1967, s. 86.

istoty zjednoczenia przemysłowego zwykle jako jego cechy konstytutywne wyróżnia się:

1) Przymiot i rangę podstawowej jednostki gospodarczej ma zjednoczenie przemysłu jako całość, w przeciwieństwie do zjednoczenia przedsiębiorstw, gdzie rola taka przypada zgrupowanym przedsiębiorstwom. Jak wykazuje T. Wrzaszczyk chodzi tu o „zjednoczenia o charakterze jednostek grupujących tzw. przedsiębiorstwa wewnętrzne, tzn. takie, których pewne funkcje przejmuje i wykonuje centrala zjednoczenia lub jej specjalna agenda”³⁹.

2) O ile zjednoczenia przedsiębiorstw funkcjonują w sferze produkcji o przeznaczeniu rynkowym, to zjednoczenia przemysłu grupują przede wszystkim producentów artykułów zaopatrzenia materiałowo-technicznego. W związku z tym w warunkach decentralizacji w zjednoczeniu przedsiębiorstw istnieją możliwości dla konkurencji poszczególnych producentów i ich wyrobów, a w zjednoczeniu przemysłu ujawnia się zjawisko monopolu w skali ogólnorynkowej. Zwraca się w związku z tym uwagę, że dla tego monopolu jedyną „alternatywą może być tylko import danego rodzaju artykułów”⁴⁰.

3) Jednostki organizacyjne zjednoczenia przemysłu, czyli tzw. przedsiębiorstwa wewnętrzne działają według zasad pełnego zewnętrznego rozrachunku gospodarczego i korzystają z osobowości prawnej. Jednak w warunkach znacznej centralizacji zarządzania i wobec przejęcia przez centralę zjednoczenia „zewnętrznych” funkcji zgrupowanych przedsiębiorstw (np. zaopatrzenie i zbył) ranga osobowości prawnej nabiera cech niemal wyłącznie formalnych. Wobec znacznie ograniczonej samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw wewnętrznych na rzecz centrali zjednoczenia nieprzekonywające jest też przypisywanie im działania na podstawie zasad pełnego zewnętrznego rozrachunku gospodarczego.

W świetle dotąd obowiązujących przepisów, a szczególnie na tle uchwały nr 383/66 Rady Ministrów można dostrzec kilka nielicznych zresztą elementów dla ukształtowania prawnej konstrukcji zjednoczenia przemysłu odpowiadającej praktyce przyjętej na tle przyznanych im zasad systemu ekonomiczno-finansowego. Upatrywać ich można m. in. na tle § 25 i § 26 uchwały nr 383/66 Rady Ministrów, które przewidują warunki centralizacji na szczeblu zjednoczenia decyzji i przedsięwzięć w zakresie postępu technicznego, działalności normalizacyjnej oraz kształtowania optymalnych rozmiarów zakładów i przedsiębiorstw w danej branży. Podobnie możliwość całkowitego bądź tylko częściowego scentralizo-

³⁹ Z. Niedbała, *Formy prawne społecznego współzarządzania państwowymi organizacjami gospodarczymi w PRL*, Poznań 1975, s. 9 (materiały konferencji naukowej) oraz T. Wrzaszczyk, *Doskonalenie struktur i układów organizacyjnych w przemyśle maszynowym*, Przegląd Organizacji 1973, nr 5, s. 198.

⁴⁰ Sz. Jakubowicz, *Struktury organizacyjne jednostek inicjujących*, Gospodarka Planowa 1973, nr 8.

wania funkcji zbytu zgrupowanych przedsiębiorstw stwarza § 31 ust. 5 uchwały nr 383/66 Rady Ministrów. Wspomniane rozwiązania prawne mają charakter jedynie cząstkowy i nie mogą pretendować do roli rozstrzygnięć określających status prawny zjednoczenia przemysłu oraz jego składowych przedsiębiorstw wewnętrznych. Nowa regulacja prawna w odniesieniu do kwestii zjednoczeń przemysłu musi zawierać rozwiązania prawne wyznaczające w sposób przynajmniej generalny zasady powiązań centrali zjednoczenia z jednostkami wewnętrznymi, status prawny tych ostatnich oraz ich prawa i obowiązki. O ile bowiem dla zjednoczenia przedsiębiorstw najbardziej celowe będzie ustawowe określenie kompetencji zjednoczenia, to dla zjednoczenia przemysłu celowa wydaje się regulacja prawna oparta na odmiennych założeniach. Oznacza to potrzebę ustawowego, również w miarę możliwości taksatywnego wyznaczenia kompetencji przedsiębiorstw wewnętrznych z klauzulą kompetencji centrali zjednoczenia w pozostałych sprawach. Odróżnianie zjednoczenia przemysłowego od tradycyjnej postaci zjednoczenia przedsiębiorstw bywa jednak niekiedy kwestionowane. Wskazuje się bowiem, że praktyka organizacyjna nie uzasadnia takiego wyodrębnienia. Zwraca się uwagę, że forma i ogólne zasady działania wszystkich zjednoczeń są i mogą pozostać nadal identyczne. Niezbędne jest natomiast wprowadzenie w każdej branży zróżnicowania polegającego na centralizowaniu lub decentralizowaniu głównych, a nierzadko i cząstkowych tzw. funkcji przedsiębiorcy. Podkreśla się niekiedy, że „można to łatwo przeprowadzić w statucie zjednoczenia”⁴¹. Przydatną postacią organizacji przedsiębiorstwa w warunkach koncentracji produkcji są również kombinaty. Na tle wymogów aktualnego systemu ekonomiczno-finansowego za przydatnością prawną organizacyjnej formy kombinatu przemawiają następujące względy:

a) Ekonomiczna celowość powiązania w ramach jednego organizmu gospodarczego, poszczególnych kolejnych faz procesu technologicznego. W najszerszej skali więzami organizacji kombinatowej objęte być mogą przedsiębiorstwa od producenta surowca aż do producenta wyrobu finalnego. Zasadności ekonomicznej tworzenia kombinatu należy też upatrywać w przypadku integrowania przedsiębiorstw-producentów pozostających w stałych i ścisłych związkach kooperacyjnych. W jednym i drugim przypadku chodzi o oparcie konstrukcji kombinatu na zasadach powiązań pionowych. Szczególne uzasadnienie ma forma kombinatu w warunkach występowania resortowych czy branżowych barier kooperacyjnych⁴². Słusznie bowiem oczekuje się, że przez organizację kombinatu można dążyć „do eliminowania zbędnych powiązań kooperacyj-

⁴¹ Z. Leskiewicz, Z. Szorc, op. cit., s. 68.

⁴² S. Buczkowski, *Stosunki prawne przedsiębiorstwa państwowego z innymi jednostkami gospodarki uspołecznionej*, w: *Przedsiębiorstwo w polskim systemie społeczno-ekonomicznym*, Warszawa 1967, s. 159 i n.

nych"⁴³, jednak i w tym przypadku proces integracji w postaci kombinatu nie może być mechaniczny. Rozważenia wymaga przede wszystkim aktualna wielkość i perspektywy rozwoju zależności kooperacyjnych producenta finalnego i kooperantów czynnych. Wiązami wspólnej organizacji kombinatowej powinni być objęci ci z kooperantów, którzy wyłącznie lub w przeważającej mierze warunkują prawidłową, rytmiczną działalność producenta finalnego.

b) Kryterium dodatkowym przemawiającym za kombinatową postacią w.o.g. jest też zbliżona terytorialnie lokalizacja włączonych do kombinatu przedsiębiorstw i zakładów. W praktyce, obok występujących w większości kombinatów opartych na powyższych założeniach, tworzone są też kombinaty zorganizowane na poziomych powiązaniach produkcyjnych. Wobec powszechnej niemal krytyki tworzenia kombinatów w takim układzie strukturalnym⁴⁴ celowe jest wyrażenie postulatu eliminacji, a co najmniej ograniczenia tego rodzaju tendencji. Na tym tle nie wydaje się możliwe ani też celowe przyjęcie bez zmian w nowych przepisach prawnych o przedsiębiorstwach państwowych rozwiązań prawnych przewidzianych dla kombinatów w uchwale nr 193/69 Rady Ministrów. Dotyczy to przede wszystkim przesłanek celowego łączenia produkcji określonych w pkt. 2 załącznika do tejże uchwały. Do grona w.o.g. należy też szereg przedsiębiorstw wielozakładowych, które mają już tradycyjne miejsce w organizacji zarządzania, szczególnie polskim przemysłem. Podobnie jak w strukturze kombinatu, również w przedsiębiorstwie wielozakładowym jednostki wewnętrzne, tj. zakłady, funkcjonują według zasad pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego i pozbawione są osobowości prawnej. Jednocześnie też strukturę przedsiębiorstwa wielozakładowego odróżnia od organizacji kombinatowej poziomy charakter więzi technologicznych oraz względnie większy stopień decentralizacji uprawnień i funkcji na rzecz zakładów. Wskazuje się też niekiedy na łączenie w przedsiębiorstwie wielozakładowym niemal wyłącznie jednostek o charakterze produkcyjnym, podczas gdy w kombinacie wspólnym zarządzaniem są objęte również jednostki sfery przed- i poprodukcyjnej⁴⁵.

Przedstawiony przegląd form organizacyjnych przedsiębiorstwa w warunkach koncentracji produkcji nie ma oczywiście charakteru wyczerpującego. Potrzebie znacznie posuniętej indywidualizacji rozwiązań ekonomicznych w w.o.g. musi bowiem odpowiadać wydatne zróżnicowanie form organizacyjnych. Te m. in. względy przesądziły o celowości zachowania przez niektóre przedsiębiorstwa działające według zasad nowego

⁴³ Z. Rybicki, *Aspekty pravme ...*, s. 87.

⁴⁴ Z. Niedbała, *Rozwój form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw państwowych w PRL*, RPEiS 1974, nr 3, s. 178 i n.

⁴⁵ D. Graichen, L. Rouscik, *Zur sozialistischen Wirtschaftsorganisation*, Berlin 1971, s. 32 i n.

systemu ekonomiczno-finansowego prawno-organizacyjnej struktury jednozakładowej (np. POCH — Polskie Odczynniki Chemiczne w Gliwicach).

Praktycznie dotąd niedocenionym, natomiast dość często podnoszonym w doktrynie zagadnieniem jest kwestia celowości funkcjonowania w warunkach koncentracji produkcji przedsiębiorstw powiązanych w trybie porozumień i umów zainteresowanych podmiotów gospodarczych. R. Malinowski oceniając przydatność i celowość poszczególnych metod grupowania przedsiębiorstw dochodzi do wniosku, że „w ramach gospodarki socjalistycznej opartej na centralnym sterowaniu możliwe jest wprowadzenie zasady tworzenia zgrupowań przedsiębiorstw w drodze cywilnoprawnej, a tym samym możliwa jest koncentracja działalności oparta na własnej inicjatywie jednostek gospodarczych”⁴⁶. Możliwość grupowania przedsiębiorstw na drodze umowy cywilnoprawnej przewiduje np. § 7 rozporządzenia Rady Ministrów WRL z 13 V 1967 r., który zezwala na zrzeszanie się przedsiębiorstw stosownie do przepisów prawa cywilnego, na tworzenie spółek oraz wspólnych przedsiębiorstw w formie zrzeszeń handlowych. Utworzenie zrzeszenia, jak również założenie wspólnego przedsiębiorstwa w WRL wymaga zgody ministra finansów oraz pozwolenia właściwego ministra. Zbliżone do węgierskich rozwiązania w tej kwestii przewiduje uchwała nr 24 Rady Ministrów z 21 X 1971 r. w sprawie zatwierdzania postanowień dotyczących zrzeszeń rolno-przemysłowych⁴⁷.

Postulat oparcia związków integracyjnych na umowie bywa zwykle uzasadniony względami elastyczności tego instrumentu prawnego, a to wskazuje na celowość wykorzystania go na obecnym etapie rozwoju gospodarki socjalistycznej⁴⁸. Chodzi tu w szczególności o typ umowy gospodarczej, dla której określenia S. Wołydyka proponuje używać nazwy — umowa organizacyjna. Treścią takiej umowy jest kształtowanie, tj. tworzenie, przekształcanie i likwidacja rozwiązań lub organizacji gospodarczych powołanych do realizacji wspólnych zadań i celów uczestników umowy⁴⁹. Zbliżone zapatrywania w tym zakresie reprezentuje przede wszystkim doktryna prawno-gospodarcza NRD, gdzie podkreśla się, że umowa organizacyjna powinna określać zasady tworzenia związków gospodarczych w interesie koncentracji i centralizacji funkcji oraz działalności bądź też akcentuje się, że w drodze tego rodzaju umowy strony

⁴⁶ R. Malinowski, *Węzłowe problemy prawa administracyjnego w zarządzaniu gospodarką państwową*, Warszawa 1975, s. 177.

⁴⁷ Drżawen Westnik 1970, nr 86.

⁴⁸ Por. S. N. Bratuś, *Sootnoszenije administratiwnych i ekonomiceskich metod w riegulirowanii chozjastwiennych odnoszenij*, SGP 1966, nr 3, s. 24 i n. oraz J. Wiszniewski, op. cit., s. 234.

⁴⁹ S. Wołydyka, *Funkcje umów (porozumień) gospodarczych*, PUG 1973, nr 7-8, s. 226.

(przedsiębiorstwa) zobowiązują się do realizacja wspólnych zadań i celów przez wspólne podejmowanie decyzji⁵⁰.

Zasadność i potrzeba tworzenia organizacji gospodarczych opartych na więzach porozumień inicjowanych przez same zainteresowane przedsiębiorstwa jest również wyraźnie dostrzegana w literaturze ekonomicznej i to zarówno w odniesieniu do zrzeczeń przedsiębiorstw, jak i różnego rodzaju związków celowych. Na tle dotychczasowego stanu prawnego nie ma warunków dla inicjatywy przedsiębiorstw zmierzającej do podejmowania zabiegów integracyjnych z innymi podmiotami gospodarczymi, a więc brak podstaw prawnych dla zawierania omawianego rodzaju porozumień organizacyjnych. Brak tych podstaw zarówno w dekreście z 26 X 1950 r., jak i w wykonawczym zarządzeniu przewodniczącego PKPG z 27 I 1951 r. w sprawie łączenia przedsiębiorstw państwowych. Na brak podstaw dla łączenia przedsiębiorstw w drodze umowy cywilnoprawnej zwraca też uwagę L. Bar, słusznie jednak podkreśla, że „jest do rozwiązania kwestia ustalenia formy takiej umowy, zakresu regulacji umownej oraz sposobu kontroli zawierania umów niezgodnych z przepisami lub nie służących interesowi społecznemu”⁵¹. Potrzeba dopuszczenia i uregulowania warunków umownego zrzeszania przedsiębiorstw zdaje się zatem nie ulegać wątpliwości, stąd też należy ją traktować jako jeden z istotnych postulatów *de lege ferenda*. Godny zwrócenia uwagi i rozważenia jest też z pewnością postulat zastąpienia przez typ zrzeczeniowy organizacji gospodarczej dotychczasowej instytucji koordynacji branżowej jako związku przedsiębiorstw o różnej przynależności resortowej⁵². Biorąc pod uwagę znaczną indywidualizację rozwiązań ekonomiczno-finansowych poszczególnych organizacji gospodarczych niezbędne wydaje się określenie w nowym akcie normatywnym jedynie rozwiązań ramowych ze wskazaniem ich najistotniejszych cech podstawowych.

Miejscem dla bardziej szczegółowego rozwiązywania problemów prawnorganizacyjnych powinny być akty wykonawcze niższej rangi z pozostawieniem stosunkowo znacznej swobody dla normowania tych spraw w statutach poszczególnych organizacji gospodarczych.

⁵⁰ Por. *Schriften zur sozialistischen Wirtschaftsführung. Sozialistisches Wirtschaftsrecht — Instrument der Wirtschaftsführung*, Berlin 1971, s. 49.

⁵¹ L. Bar, *Problemy prawne doskonalenia planowania i zarządzania gospodarką narodową*, Warszawa 1975, s. 7 (materiały powielane).

⁵² H. Mreła, *Organizacja i zasady działania zrzeszeń przemysłowych*, Warszawa 1973, s. 1 i n.

LE RÔLE DE LA CONCENTRATION DANS LE PROCESSUS DES
TRANSFORMATIONS D'ORGANISATION ET JURIDIQUES DANS L'ÉCONOMIE
D'ÉTAT DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE POLOGNE

R é s u m é

Dans l'économie nationale de la R.P.P. déjà depuis quelques années on aperçoit de plus en plus évidemment l'influence du phénomène de la concentration de la production. Il existe comme l'accroissement de la grandeur des entreprises particulières ainsi que sous forme de la nommée concentration d'organisation. Dans ce dernier cas, dominant dans la pratique économique polonaise, il s'agit d'un processus de la liaison des entreprises et des établissements en organismes économiques plus grands. L'objectif de base de ces manipulations est l'acquisition des avantages qu'apporte la production à la grande échelle. En particulier cela concerne des effets en forme de l'abaissement des prix et de la modernisation de la production. La tendance à acquérir ces effets ne constitue pas en vérité un trait spécial de l'économie nationale polonaise, mais dans les dernières années se présente dans cette économie avec une tention particulière. Cela cause des conséquences déterminées économiques et juridiques — d'organisation. On a commencé à introduire un nouveau système économique-financier sur la base de l'arrêté No 329 du Conseil des Ministres du 22 XII 1972. Dans les conditions de ce système les grandes organisations économiques ont gagné l'acceptation du premier plan. Dans telles structures d'organisation il existe donc des possibilités de la mise en marche des mécanismes servant à l'accroître de l'effectivité de la gestion. En pratique on a accepté un rang de diverses solutions juridiques-d'organisation, et parmi elles: les entreprises de plusieurs, établissements, des combinats, les unions des entreprises d'Etat et des unions industrielles. Cela a pour but l'acceptation de la spécifique technique et économique des diverses branches économiques. Ces nouvelles structures organisationnelles différenciées ne trouvent pas cependant jusqu'à présent la régulation juridique convenable. Dans un degré considérable s'est désactualisé l'acte juridique fondamental dans ce domaine c'est-à-dire le décret du 26 X 1950 sur les entreprises d'Etat et les dispositions juridiques rendues sur ce fondement. Il se met en évidence de plus en plus la disproportion entre les conditions actuelles économiques et d'organisation de l'activité des entreprises et leur régulation juridique. Dans la doctrine économique et juridique on souligne aussi le besoin à créer le cadre juridique pour la création des associations volontaires des entreprises et des établissements. Le processus actuel de leur intégration a lieu cependant exclusivement sur la base de la décision des organes supérieurs. L'entente semblable au contrat civil-juridique semble a cause de son élasticité un moyen convenable à réaliser l'intégration d'organisation. Il faut prendre aussi en considération le postulat de garder dans une dimension nécessaire de petites formes économiques telles que p.ex. les entreprises d'un seul établissement. Le caractère de ces organisations économiques permet l'adaptation plus vite aux besoins changeant du marché. En effet il s'agit aussi, que le processus de l'intégration d'organisation ne mène pas à la monopolisation exagérée des entreprises socialisées, et en particulier de celles, qui rendent services aux besoins du marché.