

**UNA CRITICA OFICIAL AL SISTEMA ECONOMICO
DE TIPO SOVIETICO***

Günther Held

*Deseo agradecer los comentarios de Teresa Jeanneret, Hugo Lavados, Hugo Trivelli y los participantes en las sextas jornadas de investigación realizadas en Talagante en octubre de 1977 por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

UNA CRITICA OFICIAL AL SISTEMA ECONOMICO DE TIPO SOVIETICO

Günther Held

1. INTRODUCCION

La República Democrática Alemana (RDA) inició reformas al sistema económico de tipo soviético con la publicación en su diario oficial en julio de 1963 de las "pautas para el nuevo sistema económico" [1]. Las causas inmediatas de las reformas fueron una caída en la tasa de crecimiento a comienzos de los años sesenta y la aprobación, por parte de la Unión Soviética, de reformas económicas en países del COMECON.¹ Este asentimiento estaba implícito en las proposiciones de reforma al sistema de incentivos que realizara Liberman en octubre de 1962 en la Unión Soviética [2]. Sin embargo, las causas de fondo que tuvieron las autoridades de la RDA para introducir su proyecto de reforma fueron bosquejados en el primer anexo de las pautas. Este contenía una "crítica oficial al sistema prevaleciente de planificación y administración de la economía" [3].

El propósito de este artículo es dar a conocer la evaluación crítica realizada por las autoridades de la RDA, entre 1963 y 1967, del sistema económico de tipo soviético implantado en este país al término de la segunda guerra mundial.

Esta fue la primera y única vez que se promovió una crítica amplia y abierta en la RDA a esta forma de organización económica. La crítica oficial de julio de 1963 proporciona el esqueleto de esta evaluación; en razón de la rara ocurrencia de este tipo de crítica se incluye su traducción en el Apéndice de este artículo.

El mérito de la evaluación que aquí se presenta reside en que es autóctona. El autor se ha limitado a proporcionar un marco conceptual que organiza los comentarios dispersos en torno a características fundamentales del sistema de tipo soviético. El artículo se divide en cuatro partes. Con el propósito de ubicar al lector, la primera parte recuenta en forma sumaria los objetivos económicos que persigue el sistema de tipo soviético y los medios que cuenta pa-

¹Además de la Unión Soviética, el COMECON (comunidad económica de los países de Europa Oriental) incluye Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la propia RDA.

ra alcanzarlos. La segunda parte muestra las ineficiencias características del sistema de tipo soviético que llamaron la atención de autoridades de la RDA. La tercera parte entrega el diagnóstico de las autoridades en cuanto a los factores que explicarían las ineficiencias. Aquí se destaca el efecto interrelacionado que el rol destinado a los precios y una sobre centralización de decisiones habían ocasionado sobre el patrón de asignación de recursos. La última parte ofrece la apreciación sumaria de las autoridades respecto del sistema en referencia.

Es importante tener presente la cobertura y las limitaciones de esta evaluación. Como se verá, la crítica del sistema de tipo soviético se centró en varios aspectos de la eficiencia económica. Sin embargo, ignoró otros criterios para evaluar sistemas económicos alternativos tales como alto nivel de empleo de la mano de obra, estabilidad en el nivel de precios y distribución más igualitaria del ingreso entre las familias. No sería difícil acopiar antecedentes a fin de argumentar que el sistema de tipo soviético había logrado resultados satisfactorios en varios de estos criterios. Por otra parte, un análisis estadístico comparativo con economías organizadas en forma alternativa permitiría allegar juicios adicionales acerca del desempeño de varios sistemas económicos.²

2. CARACTERISTICAS DISTINTIVAS DEL SISTEMA DE TIPO SOVIETICO

El objetivo económico que se había asignado al sistema de tipo soviético en la RDA era el mismo dondequiera que se le hubiera adoptado. Su propósito consistía en promover un rápido crecimiento a través de una industrialización acelerada. Las implicaciones más amplias de este objetivo se habían expuesto claramente en la formulación del plan septenal 1959-65. Se trataba de "alcanzar y dejar atrás" a la República Federal Alemana hacia 1961 en la producción y el consumo de un grupo significativo de productos industriales [4].³

La estrategia de crecimiento ponía énfasis en varios ingredientes típicos del sistema de tipo soviético.⁴ Primero, movilización de recursos, en particular, aumentos en el coeficiente de inversiones aprovechando la tecnología

²Véase, por ejemplo, B. Balassa y T.J. Bertrand, "Growth performance of Eastern European Economies and Comparable Western European Countries", *American Economic Review* (1970), N° 2, mayo, pp. 514-20.

³Vale la pena señalar que este objetivo no se ha logrado hasta la fecha.

⁴Estos ingredientes están muy bien resumidos en A. Brown y E. Neuberger, "Principales características de una economía de planificación centralizada", en *Sistemas económicos comparados*, ed. por M. Bornstein, Amorrortu, Buenos Aires, 1971, pp. 131-44.

existente en la formación de capital. La infusión de más trabajo y capital, a un nivel relativamente constante de tecnología, con el objeto de aumentar la producción, denotaba la característica de crecimiento "extensivo". La tasa de crecimiento de la producción física asumía, por este motivo, el papel preponderante en el sistema de planificación y evaluación de resultados. Segundo, primacía de las consideraciones económicas de carácter interno sobre las exigencias de comercio exterior, esto es, crecimiento "cerrado". Por esta razón, los planes de comercio exterior eran un subproducto de los planes de producción internos y, tal como se explicará en la sección siguiente, los precios internacionales de las exportaciones e importaciones se asimilaban a los precios domésticos. Tercero, hincapié en la asignación de recursos a ciertos sectores industriales que promoverían la industrialización y la mecanización, tales como la metalurgia y la maquinaria que produce máquinas. Este crecimiento "prioritario" del sector productor de bienes de producción se realizaba a costa de una expansión más lenta del sector productor de bienes de consumo y de otros sectores de apoyo al sector industrial, tales como infraestructura, transporte y construcción.

El crecimiento extensivo, cerrado y prioritario reflejaba el predominio de los criterios ideológicos y políticos sobre las consideraciones puramente económicas en la formulación de la estrategia de crecimiento. Se perseguía una industrialización sin tener en cuenta la dotación relativa de recursos ni el concepto de ventajas comparativas y relegando a un segundo plano el progreso técnico, la calidad en la producción y los costos. La falta de consideración por los aspectos económicos se reflejaba en el rol que se asignó a los precios en el proceso de planificación y que se destacará más adelante.

Para los efectos de movilizar los recursos en las direcciones prioritarias, el sistema de tipo soviético recurría a la planificación y al control centralizado de la actividad económica. Todas las decisiones de cierta importancia en materia de asignación de recursos eran reservadas a las autoridades centrales tales como el Consejo de Ministros, la Junta de Planificación y los ministerios industriales. Las firmas o empresas no se visualizaban como unidades económicas independientes capaces de generar sus propios planes de producción, sino que como plantas o fábricas. Eran el último eslabón de una estructura jerárquica cuyo objetivo consistía en cumplir las metas de producción que se habían prescrito desde arriba.

La planificación y el control centralizado de la actividad económica exhibían tres rasgos distintivos: era una planificación de oferta física, imperativa y exhaustiva.

La planificación de oferta física implicaba el logro de coherencia entre los requerimientos por distintos productos y las disponibilidades planeadas. Pa-

ra este efecto, se satisfacían primero las demandas por recursos de los sectores prioritarios. Luego se presionaba sobre los toques de disponibilidad a fin de emplear al máximo los recursos disponibles. La compatibilización entre disponibilidades y requerimientos de distintos productos se efectuaba a través de un sistema de balances de materiales que contabilizaban, por un lado, la oferta (existencia de períodos anteriores, producción doméstica e importaciones) y, por el otro, la demanda (requerimientos domésticos, exportaciones y existencia al final del período).

La planificación de oferta física significaba ignorar el mecanismo de precios en la asignación de recursos. El rol de los precios consistía en servir de ponderación para sumar productos diversos, a fin de obtener indicadores de *quantum* de la producción tanto en la fase de planeación como de evaluación de resultados. Las asignaciones de las autoridades centrales, que estaban implícitas en el sistema de balances de materiales, incluían un grado considerable de detalle sobre el nivel, la composición y el destino de la producción, los métodos de producción y la provisión de insumos para las firmas, con casi ninguna referencia a los precios de recursos y bienes.⁵

La planificación imperativa se traducía en un sistema de instrucciones centrales por medio del cual las autoridades transmitían sus decisiones de producción hacia las empresas, a través de instancias intermedias de organización (tales como asociaciones industriales).⁶ El principal indicador de éxito del cumplimiento del plan de las firmas era un índice de producción bruta, sujeto a las restricciones de provisión de insumos.

La planificación exhaustiva significaba que todo plan individual formaba parte de los planes más agregados en que podía componerse hasta desembocar en el plan global de la economía, y al revés, que todo plan global se podía desglosar en cada uno de sus componentes hasta una suma de planes individuales. En particular, el plan anual de la economía se descomponía en planes trimestrales y mensuales de producción para todas las firmas.

3. DIAGNOSTICO DE BAJA EFICIENCIA

Los argumentos de la estrategia de crecimiento de tipo soviético pueden visualizarse en el caso de la experiencia de industrialización de la Unión So-

⁵ Los criterios de inversión propuestos en la Unión Soviética han introducido desde hace tiempo una tasa de interés de cálculo para evaluar alternativas de inversión. Sin embargo, el avance del rol de asignación de recursos de los precios había sido, hasta 1950, muy modesto en otras áreas.

⁶ Las asociaciones industriales tienen en la RDA a su cargo las empresas ubicadas en distintas ramas de la industria. Antes de las reformas económicas de los años sesenta, las asociaciones se concebían como "cadenas de transmisión" de decisiones de los ministerios industriales hacia las firmas.

viética a partir de los años treinta. El bajo nivel de desarrollo, una amplia dotación de recursos naturales y reservas de mano de obra rural para sostener un programa de industrialización, el tamaño potencial del mercado doméstico y limitaciones de tipo político al comercio internacional con los países de occidente podían justificar varios de sus énfasis estratégicos. Sin embargo, en el caso de la RDA, la estrategia de crecimiento de tipo soviético se implantaba en condiciones de una estructura económica completamente diferente. La economía era pequeña y bastante industrializada, estaba pobre y disparamente provista de productos naturales y no poseía excedentes significativos de mano de obra en el sector rural y, como parte de la economía alemana, había tenido fuertes vínculos de comercio exterior en la preguerra. Tan solo la división de Alemania y la destrucción de una parte de la base industrial en la guerra podían justificar, por un período, un programa "movilizador" de recursos que pusiera énfasis en determinados sectores industriales. En efecto, las autoridades tenían muy en claro que el crecimiento extensivo, cerrado y prioritario había desaprovechado factores de crecimiento que resultaban vitales para el desarrollo económico de la RDA.

La "ideología de la tonelada", nombre acuñado por el Primer Secretario del Partido,⁷ describía en forma adecuada la característica representativa de un sistema que giraba en torno al crecimiento extensivo, esto es, donde "la producción bruta toma el lugar central tanto en la planificación como en la evaluación de resultados" [5]. Para las autoridades se había hecho evidente que era "insuficiente hablar de aumentos en la producción o del cumplimiento de metas (de producción)" [6]. Las manifestaciones de baja eficiencia y calidad de la producción, progreso técnico inadecuado e ineficiencias en la inversión habían hecho evidente que "ya no podemos estar satisfechos con el crecimiento cuantitativo global del volumen de producción en la elaboración y el cumplimiento de nuestros planes" [7]:

"La producción bruta ignora el lado cualitativo de la producción... Se olvidan las características decisivas de la producción, tales como niveles técnicos, calidad, insumos de trabajo requeridos para la producción de artículos de alta manufactura como alternativa a productos poco elaborados... Por ejemplo, las fundiciones están interesadas en moldajes pesados para cumplir con la (meta de) producción bruta. Esto lleva a problemas de abastecimiento, a un uso poco económico de la materia prima y a un despilfarro de trabajo social" [8].

"No solamente en nuestro país hay conciencia de que las tasas de crecimiento de la producción industrial están disminuyendo... Para evitar más pérdidas y recobrar el tiempo perdido, es necesario reconocer la importancia de la revolución técnica... Es posible alcanzar y dejar atrás a los países capitalistas desarrollados en un período adecuado solo si dominamos sin demora los problemas de la revolución técnica"[9].

⁷El Partido Socialista Unificado de Alemania es uno de varias agrupaciones políticas. En la práctica, ejerce el poder sin contrapeso.

“El peor efecto del énfasis unilateral en la producción bruta es obstaculizar la introducción de nuevas técnicas” [10].

“La planificación, preparación e implementación de inversiones y la brega para alcanzar la máxima eficiencia económica no ocuparon el lugar principal en la actividad inversionista de las agencias centrales del Estado y de las firmas” [11].

“Existen grandes márgenes para aumentar el producto material neto en el campo de las inversiones” [12].

El crecimiento de tipo cerrado había puesto en evidencia que “el pleno significado de las actividades de comercio exterior para la economía de la RDA no ha sido todavía plenamente entendido...” [13]. Las autoridades interpretaron la subestimación y baja eficiencia del comercio exterior como una consecuencia de supeditar los planes de comercio exterior a los planes de producción domésticos y a la ausencia de criterios económicos de asignación:

“El comercio exterior del estado socialista se ha considerado durante mucho tiempo ‘como fuente de auxilio’ (de la oferta doméstica) o como mero... ‘factor de balance’ (en el sistema de balances de materiales)... Estas condiciones impidieron la optimización del comercio exterior y llevaron a un énfasis sesgado a favor de su crecimiento extensivo”

“La planificación y la administración en todos los niveles (de decisión) en la economía no se ha orientado hasta el presente a optimizar la eficiencia económica de las relaciones de comercio exterior... Existen grandes márgenes para aumentar el producto material neto en el campo del comercio exterior” [15].

El patrón de inversión prioritario y extensivo había subestimado el significado del progreso técnico ahorrador de mano de obra en una economía que no disponía de grandes reservas de trabajo, había subinvertido en varios sectores productivos y había conducido a un fuerte desajuste estructural entre los sectores proveedores de materia prima y las etapas finales de manufactura en industrias tan importantes como la metalmecánica, química, electrotécnica y electrónica. En la primera mitad de 1966, los puestos de trabajo en la industria se habían ocupado solo en 43 por ciento de su tiempo productivo, mientras que el coeficiente medio de utilización de alrededor de trescientas plantas industriales nuevas era de solo un 61 por ciento [16]. Capacidades productivas obsoletas en la industria liviana, el transporte y la construcción habían aumentado el porcentaje de mano de obra dedicado a trabajos de reparación de un 11 por ciento en 1961 a un 15 por ciento en 1967 [17]. Aunque desde los comienzos del sesenta alrededor de dos tercios de la inversión se habían asignado a la industria proveedora de materias primas, la continua escasez había obstaculizado a la industria terminal cumplir con sus planes de producción. La mayor demanda de materias primas impedía liberar

en las industrias proveedoras la mano de obra que era requerida para poner en uso capacidad instalada en las últimas etapas de manufactura.

Los costos económicos de la estrategia de crecimiento de tipo soviético estaban a la vista. La alta tasa de crecimiento lograda en la época de reconstrucción fue seguida a partir de la segunda mitad del cincuenta por una tendencia decreciente en la tasa de crecimiento del producto material.⁸ A comienzo del sesenta podía detectarse un estancamiento a pesar de un alza sostenida del coeficiente de inversión como porcentaje del producto:

Cuadro 1

ESFUERZO DE INVERSION Y CRECIMIENTO EN 1951-64

| Período | Tasa de crecimiento del producto material neto a | Inversión como porcentaje del producto material neto b | Coeficiente capital-producto marginal $c = b / a$ |
|---------|---|---|--|
| 1951-55 | 11,4 | 14,5 | 1,5 (1,5) ^a |
| 1956-60 | 7,0 | 20,0 | 3,1 (3,0) |
| 1961-64 | 3,0 ^b | 21,6 | 6,8 ^b (6,2) |

Fuentes: *Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik* (Berlín, Staatsverlag der DDR, 1973), pp. 17-8.

"Probleme des Perspektivplanes bis 1970", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlín, Dietz Verlag, 1967), p. 676.

^a Las cifras entre paréntesis estuvieron implícitas en declaraciones del Primer Secretario del Partido.

^b Las cifras del período 1961-64 están sesgadas por efecto de la mala asignación de recursos a la inversión del plan septenal 1959-65.

El mal desempeño del sistema en las dimensiones de la eficiencia económica se había convertido rápidamente en el problema más serio de política económica. A juicio de las autoridades, solo una mayor eficiencia podía devolver a la RDA a la senda del crecimiento sostenido. La tendencia a la baja en la tasa de crecimiento del producto⁹ y el rápido deterioro en la productividad de las inversiones habían llevado a la conclusión de que

⁸ La contabilidad nacional de los países socialistas excluye la mayor parte de los servicios en la medición del producto. El concepto de producto se define, por lo tanto, en relación a los bienes "materiales" o físicos.

⁹ La desaceleración en el ritmo de crecimiento ha sido característica en los países del COMECON con un mayor grado de desarrollo relativo. Véase, por ejemplo, N. M. Kaplan, "The retardation in soviet growth", *Review of Economics and Statistics* (1968), pp. 293-303; A. Brzeski, "Intensification of Economic growth in Eastern Europe", *Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas* (Munich, 1972), pp. 269-90.

“El modo y forma prevaiente de planificación y administración de nuestra economía no aseguran en forma apropiada la alta eficiencia que es necesaria como prerequisite decisivo para un desarrollo rápido y proporcional de las fuerzas productivas” [18].

4. LAS CAUSAS DE LA INEFICIENCIA

Las autoridades atribuyeron las ineficiencias del sistema de tipo soviético principalmente a los efectos que dos elementos básicos asociados a su estrategia de crecimiento producían sobre el patrón de asignación de recursos. Primero, el rol de los precios reflejaba el crecimiento extensivo y cerrado en la asignación de recursos en desmedro de los criterios económicos. Segundo, el grado de centralización apuntaba hacia mecanismos característicos de la planificación centralizada: coordinación y control vertical de las actividades económicas por parte de las autoridades centrales, sistema de balances de materiales y planificación exhaustiva de la producción.

4.1. Precios pasivos

La rigidez era característica fundamental del sistema de precios. En el caso de los bienes de consumo, la estabilidad de precios al por menor se debía más que nada a argumentos de tipo político.¹⁰ En el caso de los bienes de producción, los precios de transferencia para las empresas, esto es, precios de venta pagados o de compra cobrados a los productores, habían permanecido esencialmente estables desde que se introdujo la práctica, de tipo soviético, de precios de transferencia “fijos” en 1953. Esta práctica reflejaba el rol pasivo¹¹ que se había adscrito a los precios en la asignación de recursos; los precios servían de ponderación para sumar producciones físicas en vez de orientar a las autoridades en sus decisiones de producción, inversión y comercio exterior.

Como ponderaciones para sumar cifras de producción, los precios de transferencia debían permanecer invariables, por lo menos, para cada plan quinquenal. En estas condiciones, no habían podido reflejar los cambios de productividad, de costo y de demanda que habían tenido lugar desde 1953. Las distorsiones habían sido acentuadas por el remanente de la práctica soviética de fijar los precios para ciertos bienes de producción debajo del costo, con la

¹⁰ Las autoridades consideraron que, aun en condiciones de escasez, las alzas de precios de los bienes de consumo son muy impopulares. Cuando las condiciones de oferta lo permiten, los precios son eventualmente reducidos.

¹¹ La distinción entre precios pasivos y activos fue tomada de Brus [19].

idea de promover la mecanización y la expansión de la industria. También ocasionaban distorsiones de precio, tasas reducidas de depreciación y una valoración del capital fijo que incluía precios de activos de 1944 [20].

Las agudas distorsiones en el sistema de precios de transferencia eran patentes. El Cuadro 2 muestra los sustanciales subsidios necesarios para mantener bajos los precios de un número de bienes de producción y de servicios. Como resultado, las materias primas eran con frecuencia producidas con pérdidas "planeadas" mientras que las etapas siguientes de manufactura exhibían sustanciales ganancias. Los precios de transferencia "fijos" también ocasionaban tasas de ganancia mayores para bienes antiguos que para productos nuevos por el hecho de que los costos de producción se reducían con el paso del tiempo y la adquisición de experiencia. Otra característica del sistema de precios era que los bienes de capital se ponían a disposición de las firmas libres de un costo de uso, esto es, sin un interés.¹² En suma, tal como lo planteara el Primer Secretario del Partido en 1963:

"Actualmente los precios industriales se apartan de las cantidades de trabajo socialmente requeridas para producir las distintas mercancías sin que medie una justificación teórica o práctica seria" [21].

Cuadro 2

**SUBSIDIOS OTORGADOS A DIFERENTES PRODUCTOS Y SERVICIOS
AL COMIENZO DE LOS AÑOS SESENTA**
(año no indicado)

| Ramas industriales | Subsidio como porcentaje del precio |
|--|-------------------------------------|
| Combustibles sólidos (lignito, carbón bituminoso, coque) | 45 |
| Madera en bruto y aserrada | 50 |
| Papel y pasta de papel | 40 |
| Lana y algodón para textiles | 50 |
| Telas de lana y prendas de hilo | 30 |
| Insumos para el sector de la construcción | 30 |
| Insumos metálicos para la construcción de máquinas | 55 |
| Servicios de transporte en general | 40 |

Fuente: U. Gramsch, "Die Industriepreisreform sichert eine höhere Ökonomie der Volkswirtschaft", Die Wirtschaft, 1966, N° 37, Supl., p.3.

¹²En buena medida, similar a la situación del recurso trabajo. La asignación de fondos salariales a las empresas, como parte de sus planes de producción, significaba que éstas no incurrieran en un costo mientras no excedieran sus respectivos máximos. Sin embargo, esta observación no fue explícitamente formulada.

El diagnóstico de baja eficiencia descansó en dos funciones que los precios no habían sido llamados a desempeñar en el sistema de tipo soviético. Primero, el rol de los precios como elementos de cálculo económico en la asignación de recursos, esto es, como la “medida del trabajo socialmente necesario”. Los precios no reflejaban este gasto y, por lo tanto, no podían señalar los métodos técnicos y las alternativas de inversión más económicas para lograr determinados objetivos. Segundo, el rol de los precios como “palanca económica” en el sentido de incentivos a los productores. Los precios como elementos de cálculo no podían por sí mismos asegurar una alta eficiencia, a menos que los que tomaran las decisiones de asignación fuesen motivados por sus efectos a adoptarlas. Como bajo la práctica contable de tipo soviético, o *khozraschot*,¹³ las pérdidas y las ganancias de las firmas eran un derivado del cumplimiento de metas de producción bruta (con precios altamente distorsionados para insumos y productos), la función de palanca económica de los precios no se había podido implantar [22]. Las pérdidas o ganancias eran solo un residuo contable, y, como tales, no podían jugar un papel importante en la promoción de las fuentes microeconómicas de eficiencia, tales como la calidad, el costo, el progreso técnico y un uso eficiente de activos:

“Los precios de muchas materias primas ni siquiera alcanzan a cubrir los costos de producción de las firmas. ¿Cómo es posible en estas condiciones inducir a los productores a que utilicen las materias primas en forma económica? [23].

“En tanto, por ejemplo, que la proporción de la ganancia en el precio no se mueve en forma paralela al desempeño individual de las firmas y las ramas industriales, las firmas y las ramas industriales están, a través de la ganancia, materialmente interesadas en obtenerlas a través de alteraciones en el surtido de la producción en vez de un alto rendimiento. Esto llevó a dificultades para asegurar una composición de producción que corresponda a la demanda...” [24].

“... (Bajo) el principio de precios rígidos no modificables, se obtuvo en general que productos viejos, en parte técnicamente obsoletos, eran más rentables, mucho más intensivos en ganancia por reducciones de costo en años anteriores que los que permitía la formación de precios para la introducción de productos nuevos” [25].

“El diseño de la contabilidad económica no estimuló la asignación de trabajo acumulado en fondos”¹⁴ en la mejor manera a las tareas de producción. En la actualidad no hay incentivos económicos para que las firmas y asociaciones industriales utilicen sus fondos productivos en la mejor forma posible; mucho menos, que se interesen en desarrollar e introducir nuevas formas y métodos a fin de economizar trabajo incorporado en el pasado” [26].

¹³ El *khozraschot* es una contabilidad de gastos e ingresos que persigue controlar si las compras y ventas se ajustan a las metas de producción del plan, esto es, de aplicar el “control por el marco (rublo)”.

¹⁴ Se refiere a activos productivos.

El crecimiento de tipo cerrado había impedido la aplicación de los roles de cálculo y de palanca económica de los precios en el área de comercio exterior. Esta definición de política encontraba su expresión en la práctica, de tipo soviético, del “monopolio de comercio exterior”. Esta práctica se traducía en la igualación de los precios internacionales con los precios prevalecientes en el mercado doméstico, a través de transferencias pertinentes desde la caja fiscal a las agencias estatales monopolísticas de comercio exterior, con el objeto de absorber las diferencias existentes en el precio (el *Preisausgleich*). La “primacía” de los precios domésticos significaba que las firmas vendían sus exportaciones a, y compraban sus importaciones de, las agencias estatales a estos precios, con lo que se perdía completamente el efecto económico de los precios internacionales a nivel de las firmas:

“Los métodos inexactos de formación de precios... producen resultados sumamente negativos en las actividades de comercio exterior... Hay productos que muestran una rentabilidad favorable de comercio exterior pero que no proporcionan incentivos materiales a las firmas, porque la formación de precios no satisface los requerimientos económicos... Otros productos con una rentabilidad de comercio exterior más baja son producidos por el solo hecho de que sus precios domésticos permiten un cumplimiento más fácil de las metas del plan” [27].

“Nosotros dependemos de los precios internacionales de las materias primas. Esto tiene que reflejarse en los costos de producción y no deberían ser tergiversados con subsidios. De otro modo, ¿quién se interesa todavía en lograr economías en la importación?” [28].

“Las firmas que son líderes en la expansión de las exportaciones no obtienen ninguna recompensa material (por tal desempeño)” [29].

El Primer Secretario del Partido resumió en los siguientes términos los efectos que resultaban de la inhabilidad de los precios de transferencia para proporcionar señales apropiadas en relación con la asignación de recursos y para incitar a los productores a tomar decisiones económicamente eficientes:

“El estado de cosas por medio del cual los precios reflejan los valores con múltiples distorsiones impide que determinemos el costo social efectivo de producción de una mercancía, obstruye a las firmas en su brega por una estricta economía y causa pérdidas económicas serias” [30].

4.2. Sobrecentralización en la toma de decisiones

La coordinación y el control vertical de la actividad económica, a cargo de las autoridades centrales, se veían crecientemente inadecuados en relación a los requerimientos de decisión de la estructura productiva. Se argumentó

que, desde la adopción del sistema de tipo soviético,¹⁵ la composición de la producción se había vuelto más compleja, que el proceso de la producción se había tornado más independiente y que resultaba vital poder adaptar prontamente la producción a las condiciones cambiantes del mercado, tanto exterior como doméstico [31]. Sin embargo, las autoridades centrales habían continuado adoptando la mayor parte de las decisiones, aunque no podían hacerlo en la forma más competente y con la prontitud requerida. Por una parte, no disponían de la información apropiada y, por la otra, las decisiones tampoco podían demostrar una racionalidad económica a causa de la carencia de precios adecuados. Entre estas decisiones se incluían cuestiones tan importantes como proyectos de inversión y desarrollo para ramas industriales y grupos de bienes, proposiciones de investigación y desarrollo, difusión de tecnologías, asignación de capacidades productoras, composición de la producción, problemas de equilibrar la oferta y la demanda de bienes de producción y la propia fijación de precios para un número de productos [32].

La sobrecentralización de decisiones se hacía sentir en forma aguda sobre la función y el desempeño de las autoridades centrales y de las empresas en la organización económica.

La capacidad planificadora y administrativa de las autoridades centrales se había agotado en problemas de producción de corto plazo. La sobrecentralización había requerido que las autoridades adoptaran una multitud de “pequeñas” decisiones asociadas a la producción corriente y que realicen frecuentes “intervenciones operativas” para ajustar los planes de producción de las firmas y asociaciones industriales en la fase de ejecución del plan. La mayor parte del esfuerzo de planificación giraba así en torno al sistema de balances de materiales anuales, su descomposición en balances trimestrales y mensuales y en el cumplimiento y control de las metas de producción de las empresas. Este “pequeño tutelaje” administrativo de las firmas (y asociaciones industriales) había reforzado el énfasis en problemas de oferta de corto plazo y había enmarañado a las autoridades centrales con problemas rutinarios. Estas simplemente no disponían de tiempo para dedicarse a sus labores propias de analizar problemas y adoptar decisiones relacionadas con los principales factores de crecimiento de largo plazo [33]. Es significativo, para interpretar la naturaleza refractaria del sistema de tipo soviético para crecer sobre la base de una mayor eficiencia, que la crítica oficial de julio de 1963 declara que:

“Hasta ahora no se ha elaborado un plan de perspectiva que se base en consideraciones científicas. Esto ha llevado a situaciones en que los proyectos tecno-econó-

¹⁵ El sistema de tipo soviético entró en funcionamiento regular en 1949.

micos para las ramas industriales y firmas importantes no están fundados en un horizonte suficientemente largo y en que se requieren frecuentes cambios" [34].

La relegación de las empresas a la posición de ejecutoras de metas de producción anual había inducido a ineficiencias microeconómicas en el proceso de planificación. Era característico, para aumentar la productividad física, que las autoridades recurriesen al procedimiento de "tensionar" o aumentar en forma sistemática el cociente planeado entre producción e insumos, y al principio del "torniquete", esto es, a elevar en forma más que proporcional las metas de aquellas firmas que hubiesen experimentado el mejor desempeño en el pasado reciente. Con el objeto de precaverse contra subcumplimientos de las metas de producción, las firmas recurrían a acumular "reservas" no contabilizadas de recursos, abogaban por planes "blandos" de fácil cumplimiento y expandían el volumen de producción en forma artificial, en perjuicio de la calidad y el costo, generando vaivenes de actividad cuando correspondía evaluar el cumplimiento de las metas:

"Hay grandes reservas productivas... en la capacidad instalada" (porque) "existen activos ociosos o mal utilizados en virtualmente todos los sectores productivos de la economía" [35].

"Los métodos prevaletentes de planificación se orientaron casi exclusivamente hacia la planificación anual; ligaron, y todavía lo hacen, las palancas económicas fundamentales al cumplimiento (de las metas de producción) de los planes anuales. De aquí surgió el impulso a la elaboración de planes blandos... Una práctica de este tipo no contribuye de modo alguno a reforzar la preparación ideológica conducente a la formulación de planes ambiciosos sino que la entierra" [36].

"El exceso de énfasis en el plan anual y su sobrecumplimiento agrava la discontinuidad en la producción (a fines de trimestre y de mes) que de todos modos ya se observa cuando se mide la producción y se toman muestras evaluativas. Esto motiva pérdidas a raíz de aumentos de costo a fines de año, y de capacidades de producción y trabajo ocioso en su comienzo" [37].

"Los directores responsables de las asociaciones industriales y las firmas no fueron motivados por la calidad desde un punto de vista económico. Con frecuencia los aumentos de producción o la reducción de costos se consiguieron a costa de la calidad" [38].

Defectos en la organización industrial también influían sobre el inadecuado progreso técnico en relación a los países más industrializados de Occidente. Las autoridades tenían la impresión de que la ausencia de un efectivo nivel intermedio de toma de decisiones, ubicado entre los ministerios industriales y las empresas, y un número relativamente grande de firmas de tamaño subóptimo habían sido factores importantes en fragmentar la investigación y el desarrollo, y en diversificar en forma exagerada la producción [39]. Una estructura industrial consistente en agrupaciones más grandes se consideraba

necesaria para alcanzar un crecimiento más rápido a través de una mayor eficiencia por economías de escala y progreso técnico. Las autoridades argumentaron al respecto que, en comparación con Occidente, el grado de concentración industrial en la RDA era insuficiente [40].

5. APRECIACION SUMARIA DE LAS AUTORIDADES DE LA RDA ACERCA DEL SISTEMA DE TIPO SOVIETICO

La política de industrialización extensiva había agotado las disponibilidades de trabajo mientras que el progreso técnico había sido inadecuado. El crecimiento extensivo también había descuidado las ventajas de la especialización internacional y del comercio exterior. El resultado de la política había sido una brecha técnica en relación a la tecnología prevaleciente en el Occidente, una baja intensidad de comercio exterior (alrededor de un 60 por ciento del comercio exterior per cápita de la república Federal Alemana), un surtido demasiado amplio en la producción (alrededor de un 80 por ciento de las variedades de productos y de un 90 por ciento de los tipos de máquinas disponibles en la economía mundial), y una adaptación inadecuada y lenta de la producción a las tendencias internacionales [41].

La política de industrialización extensiva se veía como inherente al sistema económico de tipo soviético. En las pautas para el nuevo sistema económico de julio de 1963 se sostuvo que

"Todos estos defectos son expresión de un arte y forma de planificación y administración que el desarrollo político y económico han dejado obsoletos, que son inadecuados para realizar plenamente las leyes económicas y, que aún más, permiten su infracción; de este modo han empezado a retardar nuestro desarrollo económico y social" [42].

El nivel de desarrollo alcanzado había puesto de relieve aquellos factores de crecimiento que, según el Primer Secretario del Partido, configuraban el "principio de la máxima eficiencia económica (que es) el principio válido hoy día" [43]. El desarrollo futuro requería de una política de expansión intensivo,¹⁶ esto es, que se basara principalmente en el aumento de la productividad del trabajo y, por lo tanto, en la promoción del progreso técnico y la eficiencia económica [44].

La política de intensificación, sin embargo, solo podría sostenerse en un nuevo sistema económico. El intento de las autoridades de lidiar con los

¹⁶El concepto de crecimiento intensivo denota una política que busca alcanzar niveles dados de producción con menos mano de obra. Su característica disyuntiva es progreso técnico ahorrador de trabajo.

cambios seculares de producción a través de la proliferación de instrucciones y procedimientos centralizados de control solo había reforzado la rigidez del sistema centralizado de asignación de recursos [45]. Tal como lo expusiera el Primer Secretario del Partido en diciembre de 1964, el sistema de tipo soviético tenía que ser reformado a fin de satisfacer los requerimientos actuales del desarrollo económico de la RDA [46].

6. APENDICE*

Apreciación crítica del sistema prevaleciente de planificación y administración de la economía

Las fronteras abiertas contra el imperialismo hasta el 13 de agosto de 1961** y la lucha por la victoria de las relaciones socialistas de producción no dieron la posibilidad de utilizar plenamente las leyes económicas del socialismo. Además, obstaculizaron el diseño más racional de la planificación y administración de la economía ciertas manifestaciones del dogmatismo.

El modo y forma prevaleciente de planificación y administración de nuestra economía no asegura en forma apropiada la alta eficiencia que es necesaria como prerequisite decisivo para un desarrollo rápido y proporcional de las fuerzas productivas. Ella no es adecuada para la utilización de las leyes económicas del socialismo, conduce a pérdidas por fricción y a transgresiones de las leyes económicas, frenando así nuestro desarrollo económico y social.

Hasta ahora no se ha elaborado un plan de perspectiva que se base en consideraciones científicas. Esto ha llevado a situaciones en que los proyectos tecno-económicos para las ramas industriales y firmas importantes no están fundados en un horizonte suficientemente largo y en que se requieren frecuentes cambios.

Por esta razón, no fue posible calcular en forma adecuada los beneficios de la nueva técnica aprovechando sus requerimientos, y utilizar en forma fundada el principio del interés material en favor del progreso científico-técnico y del desarrollo económico de largo plazo.

Los métodos prevalecientes de planificación se orientaron casi exclusivamente hacia la planificación anual; ligaron, y todavía lo hacen, las palancas económicas fundamentales, el cumplimiento y sobrecumplimiento de los planes anuales. De aquí surgió el impulso a la elaboración de planes "blandos", lo que condujo a contradicciones innecesarias entre las distintas unidades económicas en la fase de formulación del plan. Una práctica de este tipo no contribuye en modo alguno a reforzar la preparación ideológica conducente a la formulación de planes ambiciosos sino que la entierra.

*El texto que sigue es una traducción de *Gesetzblatt der Deutschen Demokratischen Republik*, N° 64, 18 de julio de 1963, II parte, pp. 482-3. (Anexo 1 a las pautas precedentes.)

**Se refiere a la frontera abierta en Berlín hasta esa fecha. (N. del T.)

El exceso de énfasis en el plan anual y su sobrecumplimiento agrava la discontinuidad en la producción (a fines de trimestre y de mes) que, de todos modos, ya se observa cuando se mide la producción y se toman muestras evaluativas. Esto motiva pérdidas a raíz de aumentos de costo a fines de año y de capacidades de producción y trabajo ocioso en su comienzo.

Numerosos obstáculos al desarrollo económico de nuestra república se derivan de la aplicación insuficiente del principio de la producción en la planificación y administración de la economía. El grado de desarrollo que han alcanzado las fuerzas productivas, y las condiciones que de aquí se derivan para su plena utilización y su rápida expansión, se manifiestan, en lo específico, más allá del marco de los requerimientos de la reproducción ampliada de la empresa y, por lo tanto, se expresan en la conducción económica de la rama industrial en su conjunto. Se trata aquí de la concentración y la especialización de la producción, de una estandarización radical, de la tipificación y la normalización, de la utilización más racional de las capacidades en condiciones de la asignación más útil de las tareas de producción, y de la concentración de fuerzas en los puntos críticos de la investigación y el desarrollo como, asimismo, de la difusión de los mejores métodos de producción y tecnologías. Estas tareas requieren de asociaciones industriales que administren las ramas industriales observando, en forma exacta, las leyes económicas y el interés social y que cifren su acción en la conducción económica, esto es, que se organicen como corporaciones socialistas bajo el régimen de contabilidad económica.

A pesar de las múltiples sugerencias críticas del Partido, no se implantó la contabilidad económica como método socialista de conducción en las unidades productivas. Tareas tan importantes como la reducción continua de costos de los productos, el aumento de la rentabilidad y la rentabilidad de las divisas en el comercio exterior, se trataron como problemas financiero-económicos de tipo departamental.* Esta aproximación parcial recibió apoyo del carácter principalmente financiero, y en parte financiero-técnico, que tuvieron todas las medidas que se adoptaron en los últimos años para mejorar la contabilidad económica. Ellas estuvieron insuficientemente ligadas a un mejoramiento de todo el sistema de planificación y administración.

Los directores responsables de las asociaciones industriales y las firmas no fueron motivados por la calidad desde un punto de vista económico. Con frecuencia los aumentos de producción o la reducción de costos se consiguieron a costa de la calidad. No fueron exitosos los intentos de lograr un interés en el cumplimiento de las metas de calidad del plan de nueva técnica a través

* N. del T. Traducción literal. Probablemente se refiere a compartimientos estancos.

de la aplicación de palancas aisladas, de avanzar por encima de los niveles mundiales a través de la introducción de dispositivos de control, de sobrellevar el rol de control de calidad a través de medidas puramente organizativas, y otras medidas, a fin de establecer la ligazón inexistente entre los problemas de calidad y la economía en la contabilidad económica.

El diseño de la contabilidad económica no estimuló de la mejor manera la asignación de trabajo acumulado en fondos a las tareas de producción. En la actualidad no hay incentivos económicos para que las empresas y asociaciones industriales utilicen sus fondos productivos del modo más conveniente posible; mucho menos, para que se interesen en desarrollar e introducir nuevos procedimientos y métodos a fin de economizar trabajo incorporado en el pasado.*

Para la administración de las asociaciones industriales y firmas no se deriva en el presente ninguna desventaja si se comprometen en forma innecesaria medios de acumulación, aunque tales fondos productivos de reserva sean muy costosos para la economía.

Las imperfecciones que se han mencionado en la aplicación de la contabilidad económica fueron acompañadas por una utilización insuficiente de las leyes económicas. Esto vale especialmente para las categorías ganancia y precios y su ligazón con las formas del interés material, personal y colectivo. Un defecto especial constituyó la fijación en el plan, y al margen de éste, de innumerables tareas y objetivos como metas paralelas y aparte de la ganancia.

La función de los precios como unidad de medida del trabajo socialmente necesario y su función como palanca económica importante en el sistema del interés material no se han realizado completamente hasta el presente. En tanto, por ejemplo, que la proporción de la ganancia en el precio no se mueva paralelamente al desempeño individual de las empresas y las ramas industriales, las firmas y las ramas industriales están, a través de la ganancia, materialmente interesadas en obtenerlas a través de alteraciones en el surtido de la producción en vez de un alto rendimiento. Esto llevó a dificultades para asegurar una composición de la producción que corresponda a la demanda como, asimismo, a la propagación de una cooperación no económica, sin mencionar el hecho de que un precio de este tipo no refleja realmente el gasto en trabajo socialmente necesario.

Mientras el principio de los precios estatales únicos fijos se interpretó en nuestra práctica mayoritariamente como un principio de precios rígidos no

* N. del E. Se refiere a activos productivos.

modificables, se obtuvo en general que productos viejos, en parte técnicamente obsoletos, eran más rentables, mucho más intensivos en ganancia por reducciones de costo en años anteriores, que las que permitía la formación de precios para la introducción de productos nuevos y mejores.

Aún más, bajo el principio de precios rígidos, los aumentos de ganancia que se producen como consecuencia de las reducciones de costo actúan cada vez menos como un factor del interés material en favor de reducciones continuas del costo y cada vez más como un factor de interés material en el volumen de producción.

La efectividad del interés material personal ha estado fuertemente limitada por los siguientes factores:

El principio del interés material personal no fue un constituyente orgánico de la planificación y administración. Las diversas formas del interés material no estaban mutuamente coordinadas sino que actuaban en forma aislada, limitada, y en parte, en forma opuesta (anulándose en forma recíproca).

El salario actúa de manera insuficiente sobre los aumentos de productividad. Las normas de trabajo y otros indicadores se visualizaron parcialmente en relación a los salarios, y su fundamentación técnica y su significado para la planificación y la organización fueron completamente inadecuados. En la aplicación de las formas de salario se sobrecenfatizó el salario de trato individual, ya que se aplicó en condiciones donde no estaban disponibles las normas para su aplicación.

La remuneración de los directores era inflexible, no estaba en relación directa con el cumplimiento de las tareas decisivas.

La evaluación cualitativa del trabajo y la calificación de todos los ocupados no correspondía al grado de desarrollo de la ciencia y de la tecnología, y se convirtieron, en parte, en obstáculo para la introducción de la nueva técnica.

El sistema de premios como un todo no partía de la formulación de tareas, de la evaluación de la productividad del trabajo con la ayuda del progreso científico-técnico, del aseguramiento de la disminución en los costos de producción y de la mayor calidad de los productos; no estaba suficientemente coordinado con el sistema de salarios, sino dirigido a muchas medidas individuales, y estaba financiado por una multitud de fuentes dispersas.

Las debilidades del sistema de planificación y administración de la economía que se han anotado condujeron a un círculo vicioso. La inadecuada uti-

lización de las ventajas del sistema socialista de nuestra economía significa una insuficiencia científica en la conducción planificada y, al mismo tiempo, un obstáculo al impulso del desarrollo socialista. De aquí surgen transgresiones insalvables a las leyes económicas que, a su vez, llevan a numerosos problemas nuevos. El camino tradicional para muchos funcionarios estatales que trabajan en asuntos económicos consistió en enfrentar estos problemas a través de la intensificación de la intervención administrativa y de medidas correctivas aisladas; por lo general, éstas no descansaron en una solución global científica ni tampoco podían contar con el apoyo comprensivo de todos los trabajadores.

REFERENCIAS*

- [1] "Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 64, pp.433-81.
- [2] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", "Das neue ökonomische System der Planung und Leitung in der Praxis", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), pp. 102-22 y pp. 129-235.
- [3] "Kritische Einschätzung der bisherigen Praxis der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 64, pp. 482-3.
- [4] "Gesetz über den Siebenjahrplan zur Entwicklung der Volkswirtschaft der Deutschen Demokratischen Republik in den Jahren 1959-1965", *GBl.*, (1959), I, N^o 56, p.704.
- [5] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung*, (Berlin, Dietz Verlag, 1967), pp. 108-12.
- [6] *Ibid.*, p. 107.
- [7] *Ibid.*, p. 107.
- [8] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 108.

* Con el propósito de simplificar las citas bibliográficas más frecuentes, se optó por usar las siguientes abreviaturas:

- D.F. = *Deutsche Finanzwirtschaft*
- GBl. = *Gesetzblatt der Deutschen Demokratischen Republik*
- N.D. = *Neues Deutschland*
- W. = *Die Wirtschaft*
- W.W. = *Wirtschaftswissenschaft*
- SBz.A. = *Sowjetische Besatzungszone Archiv.*

- [9] W. Ulbricht, "Geistiges Schöpfertum in der Periode des umfassenden Aufbaus des Sozialismus", *N.D.*, (1965), 28 abril; "Einige Fragen in Partei und Staat und die Arbeit mit den Menschen im neuen ökonomischen System der Planung und Leitung", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 544.
- [10] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967) p. 108.
- [11] C. Giersch, "Die neuen Bestimmungen über Planung, Vorbereitung, Durchführung und Finanzierung der Investitionen und die Aufgaben der Finanzorgane", *D.F.* (1963), N^o 3, p. 4.
- [12] "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 698.
- [13] Referencia extraviada por el autor.
- [14] W. Kalweit, H. Wolf and G. Friedrich, "Thesen zur Konferenz: Das neue ökonomische System der Planung und Leitung beim umfassenden Aufbau des Sozialismus unter den Bedingungen der technischen Revolution", *W.W.* (1966), N^o 2, p. 181.
- [15] "Probleme des Perspektivplanes bis 1970", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), pp. 698-713.
- [16] G. Mittag, "Komplexe sozialistische Rationalisierung eine Hauptrichtung unserer ökonomischen Politik bis 1970", *W.*, (1966), N^o 26, Suppl., p. 30; G. Mittag, "Einige Grundfragen unserer ökonomischen Entwicklung", *W.*, (1966), N^o 38, Suppl., p. 10.
- [17] G. Mittag, "Einige Grundfragen unserer ökonomischen Entwicklung", *W.*, (1966), N^o 38, Suppl., p. 4; G. Scholl, "Von der Investitionsplanung zur Grundfondsplanung", *W.*, (1968), N^o 37, p. 4.
- [18] "Kritische Einschätzung der bisherigen Praxis der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBI*, (1963), II, N^o 64, p. 482.
- [19] W. Brus, *The market in a socialist economy* (London, Routledge and Kegan Paul, 1972), p. 77.

- [20] J. Mieth, "Zur Preisbildung für Produktionsmittel in der Deutschen Demokratischen Republik", *W.W.*, (1961), N^o 1, p. 50; M. Melzer, "Das Anlagenvermögen der mitteleutschen Industrie", *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* (1968), N^o 1, pp. 105-6.
- [21] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 111.
- [22] "Kritische Einschätzung der bisherigen Praxis der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBI*, (1963), II, N^o 64, p. 483.
- [23] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 111.
- [24] "Kritische Einschätzung der bisherigen Praxis der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBI*, (1963), II, N^o 64, p. 483.
- [25] Ibid.
- [26] Ibid., pp. 482-3.
- [27] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), pp. 111-2.
- [28] Ibid., p. 112.
- [29] W. Ulbricht, "Der Weg zur Durchführung der Beschlüsse des VII. Parteitages der SED auf dem Gebiet der Wirtschaft, Wissenschaft und Technik", *W.*, (1967), N^o 41, p. 9.
- [30] "Neue Fragen des ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 111.
- [31] H. Nick, *Gesellschaft und Betrieb im Sozialismus* (Berlin, Die Wirtschaft, 1970), pp. 58-64; W. Ulbricht, "Die Durchführung der ökonomischen Politik im Planjahr 1964 unter besonderer Berücksichtigung der chemischen Industrie", *SBz.A.*, (1964), N^o 5, p. 61.
- [32] "Kampf um Höchstniveau erfordert straffe komplexe Führung, wissenschaftliche Planung sowie die volle Ausnützung der ökonomischen

- Gesetze des Sozialismus in der Volkswirtschaft", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 144; "Richtlinie für das neue ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 64, p. 436.
- [33] "Das neue ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft in der Praxis", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967) pp. 105,141-7.
- [34] "Kritische Einschätzung der bisherigen Praxis der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 4, p. 483.
- [35] "Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 64, p. 473; M. Schmidt, "Die Problematik des wirtschaftspolitischen Inhalts und der Berechnung der Produktionsfondsabgabe", *W.W.*, (1964), N^o 2, p. 278.
- [36] "Kritische Einschätzung der bisherigen Praxis der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 64, p. 482.
- [37] Ibid.
- [38] Ibid.
- [39] "Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft", *GBl.*, (1963), II, N^o 64, p. 452.
- [40] "Um wissenschaftlich-technischen Höchststand und ökonomischen Nutzen", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 60.
- [41] K. H. Nattland, *Der Außenhandel in der Wirtschaftsreform der DDR* (West Berlin, Duncker and Humblot, 1972), p. 36; R. Murgott "Auf dem Wege zu echten ökonomischen Beziehungen zwischen Außenhandel und Industrie", *W.*, (1966), N^o 13, p. 5; D. Albrecht, "Schrittweise Einbeziehung der Außenwirtschaft in das ökonomische System des Sozialismus", *W.*, (1968), N^o 7, p. 4; "Probleme der Ausarbeitung des Perspektivplanes bis 1970", en W. Ulbricht, *Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung* (Berlin, Dietz Verlag, 1967), p. 472.

