

JANUSZ WIERZBICKI

FINANSOWE ASPEKTY ROZRACHUNKU GOSPODARCZEGO PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

Pojęcie rozrachunku gospodarczego pojawiło się w polskim systemie finansowym w uchwale Rady Ministrów z 17 IV 1950 r. w sprawie zasad organizacji finansowej i systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych objętych budżetem centralnym¹. Rozrachunek został w ten sposób w samym punkcie wyjścia związany z gospodarką finansową przedsiębiorstw, natomiast w piśmiennictwie przyjęło się traktować go najczęściej jako metodę zarządzania, kategorię ekonomiczną, czy nawet prawno-organizacyjną. Aktualnie rozpowszechniło się u nas najszerzej traktowanie rozrachunku jako kategorii ekonomicznej. Większą już uwagę na finansową stronę rozrachunku zwraca się w piśmiennictwie prawniczym². Inaczej wygląda to w piśmiennictwie radzieckim, skąd zaczerpnięto zresztą samo określenie rozrachunku gospodarczego. Zarówno w rozważaniach ekonomicznych, jak i prawniczych, kojarzy się najwyraźniej rozrachunek jako metodę zarządzania z organizacją finansową właściwą socjalistycznym przedsiębiorstwom³.

Sformułowanie cech rozrachunku gospodarczego ujęte zostało w wymienionej wyżej uchwale Rady Ministrów z 17 IV 1950 r. (§ 11) następująco: „Przedsiębiorstwa działające na zasadzie pełnego rozrachunku gospodarczego: a) korzystają w wykonaniu zadań wynikających z planów gospodarczych z pełnej operatywnej samodzielności, b) wchodzi w wykonaniu tych zadań w stosunki umowne z innymi przedsiębior-

¹ M. P. nr A-55, poz. 630 (powtórzone następnie w odniesieniu do przedsiębiorstw terenowych — M. P. nr A-102, poz. 1284).

² Cennym z tego zakresu opracowaniem jest m. in. artykuł W. Weralskiego. *Z problematyki rozrachunku gospodarczego w systemie finansowym przedsiębiorstw państwowych*, Państwo i Prawo 1957, nr 12.

³ Charakterystyczne jest przy tym, że zarówno w piśmiennictwie polskim, jak i radzieckim, najważniejsze dzieła na temat rozrachunku gospodarczego wyszły z kręgu ekonomistów zajmujących się teorią pieniądza i finansów. Przykładem mogą być prace uważane za podstawowe w tej dziedzinie: J. Kronroda. *Podstawy rozrachunku gospodarczego*, Warszawa 1954, oraz Z. Fedorowicza, *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, Warszawa 1957.

stwami i organizacjami, c) prowadzą pełną rachunkowość, sporządzając pełny samodzielny bilans i rachunek wyników, d) posiadają samodzielne rachunki w banku finansującym ich działalność eksploatacyjną, e) korzystają bezpośrednio ze środków planu inwestycyjnego, f) rozliczają się bezpośrednio z budżetu państwa, g) korzystają z innych uprawnień, przewidzianych w przepisach szczegółowych".

Warto zaznaczyć, że przy następnym oparciu także zjednoczeń na zasadzie rozrachunku gospodarczego⁴ nie znajdujemy już żadnych wyjaśnień, na czym ten rozrachunek ma polegać, z czego należy wnosić, że chodzi tu o te same cechy przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym⁵. Wynika to z potraktowania zjednoczeń jako jednostek gospodarczych⁶, nie odnosi się jednak do całokształtu ich działalności (tym samym wyłączona z rozrachunku zostaje ta działalność zjednoczeń, której nie wykonują one w charakterze jednostek gospodarczych)⁷.

W uchwale z 17 IV 1950 r. rozróżnia się jednostki prowadzone na zasadzie pełnego rozrachunku gospodarczego (zwanego też zewnętrznym) oraz na zasadzie pełnego wewnętrznego i ograniczonego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego. Na zasadzie pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego powinny być oparte poszczególne zakłady przedsiębiorstw wielozakładowych, a na zasadzie ograniczonego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego — wydziały i oddziały przedsiębiorstw czy zakładów, jak również ich jednostki pozazakładowe.

Jednostki prowadzone na zasadzie pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego powinny prowadzić swą gospodarkę finansową na takich samych zasadach, jak przedsiębiorstwa (na zewnętrznym rozrachunku). Ze względu jednak na to, że są one pozbawione osobowości prawnej⁸, nie mają uprawnień do samodzielnego wchodzenia w stosunki umowne z innymi przedsiębiorstwami (stąd nie prowadzą także rozliczeń finansowych z tytułu realizowanych umów). W rzeczywistości jednostki te najczęściej nie rozliczają poza tym jeszcze bezpośrednio z budżetem, a w wyjątkowych tylko przypadkach mogą być wykonawcami (inwestorami) państwowego planu inwestycyjnego, a więc korzystać bezpośrednio ze środków budżetowych na cele inwestycyjne.

⁴ Uchwała nr 128 Rady Ministrów z 18 IV 1958 r. w sprawie zmian struktury organizacyjnej przemysłu kluczowego (nie publikowana).

⁵ Nie jest to jednolicie pojmowane w piśmiennictwie (omawiam to szerzej w: *Główne kierunki przebudowy zjednoczeń a zasady rozrachunku gospodarczego*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1965, nr 1).

⁶ Podlegają też one wpisowi do rejestru przedsiębiorstw państwowych.

⁷ Pewne trudności mogą się niemiennie wiązać z wyodrębnieniem działalności wykonywanej w charakterze jednostek gospodarczych od działalności zjednoczeń w charakterze organu administracji resortowej (syntetyczne podsumowanie poglądów wyrażanych na ten temat zawarto w pracy N. Gajl, *Zjednoczenie w systemie prawno-finansowym PRL*, *Państwo i Prawo* 1965, nr 11).

⁸ Chyba że są wpisywane do rejestru przedsiębiorstw państwowych.

Zakłady działające na pełnym wewnętrznym rozrachunku korzystają powszechnie z operatywnej samodzielności w wykonywaniu swych zadań, prowadzą rachunkowość, sporządzają bilanse i rachunki wyników, posiadają rachunki w banku finansującym ich działalność eksploatacyjną, stanowiąc z reguły także podmiot kredytowania bankowego (aktualnie z mocy upoważnienia udzielanego im przez przedsiębiorstwa) Organizacja finansowa zakładów jest dosyć zbliżona, ale nie pokrywa się z organizacją finansową przedsiębiorstw. Pod tym więc względem przepisy uchwały z 17 IV 1950 r. nie zostały w pełni zrealizowane⁹ (ani też nie zostały one w następnych aktach prawnych skorygowane czy uzupełnione)¹⁰.

Wewnętrzny ograniczony rozrachunek gospodarczy wiąże się z jeszcze dalej idącą eliminacją cech właściwych pełnemu rozrachunkowi gospodarczemu. Uchwała z 17 IV 1950 r. nie daje bliższych po temu wskazań (podobnie jak i inne akty prawne), w praktyce zostają zaś one pozbawione uprawnień do prowadzenia rachunkowości i bilansowania swego stanu majątkowego oraz wyników finansowych, jak również uprawnień do zaciągania kredytów bankowych (a posiadane przez nie rachunki bankowe mogą mieć charakter jedynie pomocniczy). Jednostki te korzystają z określonej samodzielności w wykonywaniu swych zadań, nie stanowią jednak podmiotu gospodarki finansowej (poza wyjątkowymi przypadkami). Wydaje się też nieporozumieniem wyszczególnienie ich w uchwale poświęconej zasadom organizacji finansowej przedsiębiorstwa¹¹.

W przeprowadzonym wyżej rozróżnieniu jednostek na pełnym zewnętrznym i wewnętrznym rozrachunku gospodarczym zwraca uwagę to, że do nich wszystkich odnosi się niezmiennie cecha samodzielności operatywnej w wykonywaniu planowych zadań, zróżnicowana natomiast zostaje ich organizacja finansowa, w tej więc jedynie dziedzinie wyraża się różnicowanie form rozrachunku.

Szczególny związek między operatywną samodzielnością oraz organizacją finansową przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym przeja-

⁹ Trzeba jednak przyznać, że w uchwale tej przewidywano sukcesywne przekształcanie przedsiębiorstw wielozakładowych w jednozakładowe (przynajmniej w przemyśle). Tą głównie drogą realizowano w latach następnych oparcie zakładów na pełnym rozrachunku gospodarczym.

¹⁰ Co wydaje się tym dziwniejsze, że instytucja przedsiębiorstw wielozakładowych utrzymała się po 1958 r.

¹¹ Wewnętrzny ograniczony rozrachunek gospodarczy utożsamia się powszechnie z tzw. „wewnątrzzakładowym rozrachunkiem gospodarczym” (por. hasła „rozrachunek gospodarczy” oraz „wewnątrzzakładowy rozrachunek gospodarczy” w *Małej encyklopedii ekonomicznej*, Warszawa 1961, s. 596—597 oraz w *Małej encyklopedii rachunkowości*, Warszawa 1964, s. 690—691), którego nie rozpatruje się w ramach systemu finansowego, lecz w ramach systemu zarządzania gospodarki uspołecznionej.

wia się następnie w zawartym w uchwale z 17 IV 1960 r. przeciwstawieniu tych przedsiębiorstw tzw. przedsiębiorstwom budżetowym¹². Nie ma mianowicie w tej uchwale mowy ani o operatywnej samodzielności przedsiębiorstw budżetowych w wykonywaniu planowych zadań, ani o żadnej z wymienionych wyżej cech organizacji finansowej przedsiębiorstw. Tzw. przedsiębiorstwo budżetowe nie zasługuje jednak w ogóle na miano „przedsiębiorstwa”, co zostało też słusznie skorygowane w ustawie z 1 VII 1958 r. o prawie budżetowym¹³.

Może nasuwać się w związku z tym pytanie, czy szerokie potraktowanie w cechach właściwych rozrachunkowi gospodarczemu organizacji finansowej przedsiębiorstw państwowych nie było potrzebne jedynie dla wyrażenia potrzeby jej dostosowania do stopnia samodzielności przedsiębiorstw i ich zakładów, aż do zupełnej przez nie utraty tej samodzielności i zarazem rangi przedsiębiorstwa — w przypadku całkowitej eliminacji wskazanych cech organizacji finansowej. Bardzo stąd już blisko do sprowadzenia rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw wyłącznie do ich organizacji finansowej, co wydaje się nawet szeroko w naszej praktyce rozpowszechnione, nie znajdując jednak potwierdzenia w piśmiennictwie.

Prawidłowo należy oczywiście odnosić pojęcie rozrachunku gospodarczego do całości cech sformułowanych w uchwale z 17 IV 1950 r., tzn. zarówno do operatywnej samodzielności przedsiębiorstw, która wraz z uprawnieniem do wchodzenia w stosunki umowne z innymi jednostkami składa się na swoistą metodę planowego zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi, jak i do organizacji finansowej właściwej przedsiębiorstwom państwowym w danych warunkach ich samodzielności. Nie powinno to tym bardziej budzić wątpliwości, że organizacja finansowa przedsiębiorstw może być traktowana jako jeden z elementów systemu zarządzania. Powiązanie między organizacją finansową oraz systemem zarządzania opartym na zasadzie operatywnej samodzielności przedsiębiorstw było jednak w przyjętej w 1950 r. koncepcji rozrachunku gospodarczego jeszcze dalej idące, ze szczególnym nawet w niej uwypukleniem znaczenia finansowej strony rozrachunku.

Pojęcie tzw. operatywnej samodzielności w wykonywaniu planowych zadań przedsiębiorstw zostało w Polsce przyswojone w latach pięćdziesiątych w tym szczególnym znaczeniu, jakie nadano mu w ówczesnym piśmiennictwie radzieckim. U podstaw tej samodzielności leżą wymagania racjonalnego gospodarowania, które znajdują wyraz „w osiąganiu, przy najmniejszych nakładach, jak najlepszych wyników w zakresie wykonywania planów, w celach najbardziej pełnego zaspokajania ma-

¹² Zgodnie z art. 3 dekretu z 26 X 1960 r. o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. nr 49, poz. 439).

¹³ Dz. U. nr 45, poz. 221, art. 53.

terialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa"¹⁴. Rozrachunek gospodarczy okazuje się w ten sposób narzędziem racjonalnego gospodarowania wyłącznie w znaczeniu oszczędnego wykonywania planowych zadań, za pomocą środków postawionych do dyspozycji poszczególnych przedsiębiorstw. Ujęcie to nie traci do dziś na znaczeniu — w warunkach dokonywanych sukcesywnie przemian radzieckiego systemu zarządzania¹⁵.

Aby jednak rozrachunek gospodarczy mógł tę funkcję skutecznie spełniać, niezbędne staje się uzupełnienie operatywnej samodzielności przedsiębiorstw zabezpieczeniem współmierności między nakładami a osiąganymi wynikami działalności przedsiębiorstw. Stąd właśnie wywodzi się istotne dla rozrachunku gospodarczego znaczenie bilansowania nakładów z dochodami przedsiębiorstw — i przy tym także znaczenie ich rentowności jako wyrazu tego bilansowania — określane częstokroć mianem zasady samoopłacalności albo samowystarczalności finansowej przedsiębiorstw¹⁶. Organizacja finansowa przedsiębiorstw staje się w tym ujęciu już nie tylko niezbędnym dopełnieniem zasady racjonalnego (oszczędnego) gospodarowania, lecz zarazem istotnym wyrazem operatywnej samodzielności przedsiębiorstw.

Tym się tłumaczy częste w piśmiennictwie radzieckim utożsamianie rozrachunku gospodarczego z określonego rodzaju systemem finansowym przedsiębiorstw¹⁷. Z pojęcia rozrachunku gospodarczego nie można w żadnym razie eliminować opartej na zasadzie samoopłacalności organizacji finansowej przedsiębiorstw, a jeśli nawet nie w tej zasadzie, a w operatywnej samodzielności tkwi istota rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw, zewnętrzny wyraz znajduje ona właśnie w organizacji finansowej przedsiębiorstw¹⁸.

Sklania to do bliższego zwrócenia uwagi na rolę, jaką w pojęciu rozrachunku gospodarczego odgrywa organizacja finansowa przedsiębiorstw, w świetle naszych dotychczasowych w tym zakresie doświadczeń.

Uchwała z 17 IV 1950 r. obejmuje pięć elementów gospodarki finansowej przedsiębiorstw opartych na zasadzie rozrachunku gospodar-

¹⁴ W. Diaczenko, *Obiektywne podstawy rozrachunku gospodarczego*, *Finanse* 1956, nr 4, s. 96.

¹⁵ Por. M. Fedorcwicz, *O pokazatielach chozjajstwiennou diejatielnosti prieditij*, *Woprosy Ekonomiki* 1968, nr 50, s. 37—38.

¹⁶ W. Diaczenko, op. cit., s. 97.

¹⁷ Czyni tak de facto J. Kronrod w swej fundamentalnej pracy o rozrachunku gospodarczym, w której kolejno omawia poszczególne elementy systemu finansowego przedsiębiorstw (op. cit.).

¹⁸ Uzasadnia to nawet w pewnym sensie zastosowanie kwestionowanego wyżej pojęcia ograniczonego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego, z którym nie wiąże się co prawda samoopłacalności poszczególnych oddziałów produkcyjnych, i tu spełnione jednak zostaje wymaganie współmierności między ponoszonymi przez nie nakładami oraz osiągniętymi efektami w zakresie wykonywanych zadań.

czego (choć nie zawsze są one po imieniu nazywane). Należą tu: 1) rozliczenia pieniężne między przedsiębiorstwami z tytułu zawiązywanych stosunków umownych; 2) bilansowanie we własnym zakresie stanu majątkowego i wyników finansowych przedsiębiorstw, co wiąże się z ich wyposażeniem w określone składniki majątkowe oraz fundusze własne i obce; 3) posiadanie przez przedsiębiorstwa samodzielnych rachunków bankowych, umożliwiające zaspokajanie za pomocą kredytu zmienego zapotrzebowania finansowego przedsiębiorstw¹⁹, a więc nieprzerwane prowadzenie działalności eksploatacyjnej²⁰; 4) bezpośrednie korzystanie przez przedsiębiorstwa ze środków planu inwestycyjnego, co oznacza scentralizowane i bezzwrotne finansowanie inwestycji obejmowanych państwowym planem inwestycyjnym; 5) bezpośrednie rozliczenia przedsiębiorstw z budżetem państwa, zarówno z tytułu akumulacji finansowej, jak i nadwyżek oraz niedoborów środków obrotowych.

Samodzielność operatywna odnosi się początkowo jedynie do działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw. Działalność inwestycyjna była już od 1949 r. obejmowana w całości planem inwestycyjnym (o charakterze rzeczowo-finansowym) i finansowana ze środków tego planu, a po reformie budżetowej z 1951 r., w której włączono środki planu inwestycyjnego do budżetu państwa — w całości ze środków budżetowych (państwowy plan inwestycyjny stał się odtąd planem wyłącznie rzeczowym)²¹. Gdy pojawiły się następnie inwestycje pozalimitowe, finansowane ze środków własnych przedsiębiorstw²², nastąpiło rozszerzenie de facto rozrachunku gospodarczego na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw, chociaż początkowo bez żadnej zmiany zasad organizacji finansowej przedsiębiorstw (inwestycje te realizowane więc były początkowo jak gdyby w ramach działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw). Dopiero w ustanowionych w 1957 r. nowych zasadach systemu finansowego przedsiębiorstw²³ wyodrębniono działalność eksploatacyjną od własnej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw²⁴. Jednocześnie nastąpiło

¹⁹ Korzystanie przez przedsiębiorstwa z kredytu bankowego nie opierało się do 1957 r. na umowie, było ono związane z uprawnieniem do posiadania „samodzielnego rachunku” w banku finansującym ich działalność eksploatacyjną (instytucję umowy generalnej, dotyczącej stosunków kredytowych między przedsiębiorstwem i bankiem, wprowadziła instrukcja służbowa NBP nr A-8 z grudnia 1957 r.).

²⁰ Zasięgiem działalności eksploatacyjnej są tu obejmowane również trwałe przyrosty zapasów w gospodarce przedsiębiorstw.

²¹ Nie dotyczy to kapitalnych remontów, które zostały w 1951 r. wyłączone z finansowania budżetowego.

²² W tym również drobne inwestycje finansowane kredytem bankowym.

²³ Wprowadzonych z dniem 1 I 1958 r. do przedsiębiorstw przemysłowych powiązanych z budżetem centralnym (M. P. nr 94, poz. 550).

²⁴ Z zasięgu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw zostało w wyniku tego wyłączone również finansowanie trwałego przyrostu zapasów, traktowanych

wyraźniejsze wyodrębnienie funduszowe przedsiębiorstw państwowych, co stanowi istotne uzupełnienie cech rozrachunku gospodarczego.

Inną właściwością ustanowionej w 1950 r. organizacji przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym była bezpośredniość ich rozliczeń z budżetem z tytułu podziału zysków, pokrywania strat oraz planowego dostosowywania poziomu funduszy własnych do normowanego w sposób scentralizowany zapotrzebowania finansowego poszczególnych przedsiębiorstw. Bezpośredniość tych rozliczeń nie utrzymała się po utworzeniu w 1958 r. szczebla pośredniego między przedsiębiorstwami a ministerstwem, w postaci zjednoczenia przedsiębiorstw państwowych. Zjednoczenie przejęło od samego początku funkcję pośrednika w rozliczeniach finansowych między przedsiębiorstwami a budżetem²⁵, aby od 1961 r. stać się wyodrębnionym szczeblem redystrybucji środków finansowych między przedsiębiorstwami, rozliczającym się z budżetem jednym tylko saldem z tytułu całości rozliczeń przeprowadzanych ze zgrupowanymi przedsiębiorstwami²⁶.

Jak z tego krótkiego przeglądu widać, ustanowione w 1950 r. zasady organizacji finansowej przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym okazały się szybko niewystarczające, rozszerzył się bowiem zasięg działalności finansowej przedsiębiorstw państwowych oraz nastąpił proces ich integracji branżowej. Oba te kierunki zmian w organizacji finansowej przedsiębiorstw były wyrazem tendencji decentralistycznych po linii produkcyjno-branżowej gospodarki narodowej.

Zmiany w organizacji finansowej przedsiębiorstw nie są samoistne, lecz ściśle powiązane z rozwojem ich samodzielności gospodarczej. Organizację finansową przedsiębiorstw należy kształtować stosownie do potrzeb wynikających ze stopnia ich usamodzielnienia. W dokonywanych po 1956 r. przemianach systemu finansowego przedsiębiorstw kierowano się jednak w większej mierze wizją „usamodzielnionego przedsiębiorstwa socjalistycznego” aniżeli rzeczywistym rozwojem samodzielności przedsiębiorstw państwowych. Samodzielność tych przedsiębiorstw była w dosyć licznych przypadkach praktycznie nieosiągalna, a jeśli się nawet przejawiała — okazywała się w poszczególnych gałęziach przemysłu niejednolita i przy tym w kolejnych okresach planowych dosyć zmienna.

Można się stąd niejednokrotnie spotkać z opinią, wyrażaną szczególnie szeroko w praktyce gospodarczej, że ramy systemowe gospodarki finansowej przedsiębiorstw państwowych stwarzają tym przedsiębiorstwom warunki nadmiernej — w stosunku do rzeczywistych ich upraw-

odtąd na równi z inwestycjami przedsiębiorstw (ustalono wspólne źródło ich finansowania z funduszu rozwoju przedsiębiorstw i umożliwiono przedsiębiorstwom dokonywanie „wyboru” między obu kierunkami wykorzystania środków tego funduszu — na przyrost zapasów lub na inwestycje).

²⁵ M. P. 1957, nr 94, poz. 550.

²⁶ M. P. 1960, nr 91, poz. 411.

nień — swobody działania, a więc że ramy te zostały określone niejako „na wyrost”. Było to zaś tym łatwiejsze, że po 1956 r. nie sprecyzowano prawnie na nowo charakteru i zasięgu samodzielności przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym (jak to uczyniono w uchwale z 17 IV 1950 r.), opierając rozwiązania w zakresie organizacji finansowej przedsiębiorstw wprost na ekonomicznym założeniu rozrachunku gospodarczego.

Może się łatwo zdarzyć, że sama słabość nauk ekonomicznych prowadzi do formułowania niewłaściwych lub niejasnych założeń, co odbija się niekorzystnie na rozwiązaniach jurydycznych²⁷. Pomijając zaś nawet to, przyjęte założenia ekonomiczne mogą po prostu nie odpowiadać faktycznej sytuacji gospodarczej, jak to właśnie miało miejsce z nowym sposobem pojmowania rozrachunku gospodarczego, opartego na zasadzie tzw. ograniczonego wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw państwowych, jaki rozpowszechnił się w naszym piśmiennictwie po 1956 r.²⁸

Wymaga stąd zasadniczego wyjaśnienia, jak powinno się pojmować rozrachunek gospodarczy w rzeczywistych u nas warunkach działalności przedsiębiorstw, po czym dopiero będzie można wskazać te zasady organizacji finansowej przedsiębiorstw, które związane są z oparciem przedsiębiorstw na rozrachunku i mogą być stąd trwałą — w danych warunkach — podstawą ich gospodarki finansowej. Rozważyć trzeba jednak przy tym także pytanie, czy i o ile powinno się włączać podstawowe zasady organizacji finansowej przedsiębiorstw do istotnych cech rozrachunku gospodarczego, co nadawałoby temu pojęciu znaczenie systemowe, jak to czyniono w tradycyjnej koncepcji rozrachunku (opartej na „operatywnej samodzielności przedsiębiorstw”), czy może lepiej, aby rozrachunek pozostał kategorią czysto ekonomiczną, jak się go aktualnie w naszym piśmiennictwie najszerzej pojmuje (o ile „ograniczonego wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw” nie traktuje się w ogóle jako nic nie wnoszącego dodatku do określenia „przedsiębiorstwa socjalistycznego”).

Należy zatem skonfrontować pojęcie rozrachunku gospodarczego z aktualnymi warunkami gospodarczymi, przyjmując połowę lat sześćdziesiątych za moment nowego ich ukształtowania. Znalazło to wyraz w podejmowanych po 1956 r. nowych rozwiązaniach jurydycznych, odpowiadających wyrażanym wówczas szeroko poglądom na potrzebę większego usamodzielnienia przedsiębiorstw państwowych²⁹, które miało polegać na uprawnieniu ich do swobodnego w pewnym zakresie wyboru zadań realizowanych następnie przez nie same na podstawie pozo-

²⁷ Tym bardziej że założenia te mogą być sporne, co zwiększa swobodę ich interpretacji, przy formułowaniu rozwiązań jurydycznych

²⁸ W ujęciu najszerzej rozwiniętym przez Z. Fedorowicza (op. cit.).

²⁹ Przełomowe w tym zakresie znaczenie miała cytowana wyżej uchwała nr 128 Rady Ministrów (nie publikowana).

stawionych im do dyspozycji środków³⁰. Stosownie do tego modyfikowano również zasady systemu finansowego przedsiębiorstw³¹.

Podstawą samodzielnych decyzji przedsiębiorstw powinny być regulowane w sposób scentralizowany parametry cenowe, a ograniczeniem ich swobody — poza regulowaniem w sposób scentralizowany środków stawianych do dyspozycji poszczególnych przedsiębiorstw — ustalanie nadal w narodowych planach gospodarczych podstawowych zadań wiążących przedsiębiorstwa (przy czym zasięg tych zadań zostaje dostosowany do założonego stopnia decentralizacji gospodarczej). Parametry cenowe stanowią dane rachunku ekonomicznego przeprowadzanego przez przedsiębiorstwa, a stawiane do dyspozycji przedsiębiorstw środki finansowe, jak również obowiązujące je dyrektywy planowe — ograniczenia swobody opierania decyzji przedsiębiorstw na wynikach tego rachunku. Mamy w ten sposób do czynienia ze szczególną samodzielnością przedsiębiorstw w podejmowaniu przez nie same planowych zadań, która zasadniczo nie narusza warunków ogólnopaństwowego planowania. Logice tego systemu nie można nic zarzucić, nie udało się go jednak szerzej zastosować w praktyce.

Ten właśnie system usamodzielnienia przedsiębiorstw przyjęło się w piśmiennictwie nazywać ich „ograniczonym wyodrębnieniem ekonomicznym”, wydaje się zaś dogodne zachowanie określenia „operatywnej samodzielności” przedsiębiorstw w jego tradycyjnym znaczeniu, a więc w ograniczeniu jedynie do zasady racjonalnego (oszczędnego) gospodarowania w trakcie wykonywania przez nie planowych zadań. Zachowanie tego rozróżnienia wydaje się tym ważniejsze, że decentralizacja gospodarcza, wcale nie postępowała u nas równomiernie, a w wielu przypadkach trudno byłoby w ogóle mówić o decentralizacji w znaczeniu przechodzenia od „operatywnej samodzielności” do „ekonomicznego wyodrębnienia” przedsiębiorstw. Co więcej, decentralizacja nie postępowała przy tym równomiernie w dziedzinie działalności eksploatacyjnej oraz inwestycyjnej poszczególnych przedsiębiorstw. W związku z tym można w tych samych przedsiębiorstwach rozróżniać elementy samodzielności operatywnej w jednym, a wyodrębnienia ekonomicznego w drugim zakresie.

Rozpatrując rzeczywistą sytuację, w jakiej działają przedsiębiorstwa państwowe, trzeba przede wszystkim stwierdzić, że całkowicie w praktyce zawiodło traktowanie cen jako parametralnych wielkości rachunku

³⁰ Ewolucję poglądów na ten temat przedstawiłem w opracowaniu *Pojęcie rozrachunku gospodarczego*, *Ekonomista* 1959, nr 4—5.

³¹ Wprowadzone w 1957 r. do niektórych gałęzi przemysłu i rozciągnięte począwszy od 1958 r. na ogół przedsiębiorstw przemysłowych (M. P. 1957, nr 94, poz. 550), kilkakrotnie następnie zmieniane (M. P. 1958, nr 88, poz. 491; M. P. 1960, nr 13, poz. 61, oraz nr 91, poz. 411).

ekonomicznego. Już z tego tylko względu (nie mówiąc tu o innych) odpada w praktyce możliwość ekonomicznego wyodrębnienia przedsiębiorstw w zakresie ich działalności produkcyjnej, z wyjątkiem zupełnie wąskiego marginesu produkcji odnoszącej się wyłącznie do rynku lokalnego, czy także i produkcji o krajowym rynku zbytu, do której przejściowo odnoszą się warunki zbliżone do „rynku konsumenta”. W odniesieniu do działalności produkcyjnej przedsiębiorstw rozciąga się zatem szeroko zasięg dyrektyw planowych i równie daleko posuwa się ograniczanie środków finansowych stawianych na te cele do dyspozycji poszczególnych przedsiębiorstw (ze stałym i stosunkowo szerokim udziałem kredytu bankowego w pokryciu ich zapotrzebowania finansowego).

Brak racjonalnego układu cen pociąga za sobą również brak możliwości przeprowadzania rachunku efektywności inwestycji. Nie ma to jednak zasadniczego — jak pokazuje praktyka — znaczenia w odniesieniu do drobnych inwestycji, usprawniających proces produkcyjny, usuwających wąskie gardła tego procesu itp. I bez rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji przedsiębiorstwa mogą w tym zakresie podejmować względnie prawidłowe decyzje inwestycyjne. Pozwala to na ekonomiczne wyodrębnienie przedsiębiorstw w bardzo zresztą ograniczonym zakresie ich działalności inwestycyjnej, a więc i na stawianie im do dyspozycji na ten cel określonych środków finansowych. Sprawa zaczyna się komplikować, gdy przedsiębiorstwa realizują pod nazwą drobnych inwestycji większe inwestycje, polegające na rozbudowie zakładów itp. (przeciwdziałać ma temu znaczny udział kredytu bankowego w pokryciu zapotrzebowania inwestycyjnego przedsiębiorstw).

Faktyczny stopień samodzielności przedsiębiorstw różni się więc w zakresie działalności eksploatacyjnej oraz inwestycyjnej, w pierwszym zakresie powszechne są jedynie elementy tzw. operatywnej samodzielności przedsiębiorstw, a w drugim zakresie staje się możliwe także ich wyodrębnienie ekonomiczne, chociaż jedynie w ograniczeniu do określonej części inwestycji (tzw. inwestycji przedsiębiorstw). Tej niezmiennie złożonej w praktyce sytuacji nie uwzględniają wyrażane w naszym piśmiennictwie poglądy na istotę rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw.

Nie jest to jedyne zastrzeżenie, jakie można wysuwać wobec rozrachunku pojmowanego jako ograniczone wyodrębnienie ekonomiczne przedsiębiorstw. Jeśliby bowiem nawet zostały zapewnione warunki szerszego oparcia działalności przedsiębiorstw na rachunku ekonomicznym (na podstawie parametrów cenowych itp.), z możliwym na tej podstawie wyodrębnieniem ekonomicznym ogółu przedsiębiorstw państwowych (ograniczonym przez dyrektywy planowe itp.), pojęcie rozrachunku gospodarczego stałoby się nic nie znaczącym dodatkiem do pojęcia przedsiębiorstwa państwowego w gospodarce socjalistycznej, czyli po prostu

równoznaczne z pojęciem przedsiębiorstwa socjalistycznego. Jeśli bowiem mówi się o przedsiębiorstwach na rozrachunku gospodarczym, zamiast w ogóle o przedsiębiorstwach socjalistycznych, musi to oznaczać coś innego niż to, co i tak łączy się powszechnie z pojęciem przedsiębiorstwa. Nie widzę zaś powodu, dlaczego by nie przypisywać cechy „ograniczonego wyodrębnienia ekonomicznego” bezpośrednio przedsiębiorstwom państwowym³².

Pojęcie przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym niewątpliwie miało odrębne znaczenie w warunkach, gdy rozrachunek opierano na „operatywnej samodzielności” przedsiębiorstw, z operatywną samodzielnością przedsiębiorstw wiązano bowiem wówczas m. in. podstawowe cechy organizacji finansowej przedsiębiorstw, będące zewnętrznym wyrazem tej samodzielności (o czym była poprzednio mowa). Pojęcie rozrachunku wykraczało więc poza te cechy, jakie normalnie przypisywano przedsiębiorstwu³³.

Uwagi te prowadzą do konkluzji, że dalsze posługiwanie się pojęciem rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw może być uzasadnione tylko pod warunkiem, że pojęcie to nie będzie oznaczało wyłącznie tych cech, które i tak odnosi się powszechnie do przedsiębiorstw socjalistycznych. Można by w tym świetle uznać za uzasadnione dalsze posługiwanie się pojęciem rozrachunku, opartym na zasadzie „wyodrębnienia ekonomicznego”, w odniesieniu do tych tylko przedsiębiorstw, w których wyodrębnienie to jest faktycznie realizowane, nie odnosząc zaś rozrachunku do pozostałych, a więc w praktyce do znacznej większości przedsiębiorstw państwowych. Byłaby to jednak konstrukcja czysto teoretyczna, nie odpowiadająca przy tym powszechnej praktyce odnoszenia rozrachunku gospodarczego do ogółu przedsiębiorstw państwowych. Z tego samego względu wydaje się trudne do przyjęcia alternatywne rozwiązanie, polegające na odnoszeniu pojęcia rozrachunku do tych przypadków, w których występuje jedynie „operatywna samodzielność” w wykonywaniu planowych zadań przedsiębiorstw. Prowadziłoby to do zachowania pojęcia rozrachunku, w tradycyjnym zresztą tego pojęcia znaczeniu, wy-

³² Nie zmienia — moim zdaniem — postaci rzeczy wyjaśnienie, że „ograniczone wyodrębnienie ekonomiczne” jest jedynie główną cechą przedsiębiorstw socjalistycznych, które odznaczają się poza tym jeszcze wielu innymi cechami (także i pojęcie rozrachunku wyraża ich główną cechę, nie obejmuje natomiast wielu innych cech właściwych przedsiębiorstwom socjalistycznym). Istotne jest bowiem to, że ta główna cecha stanowi o nadaniu jednostce gospodarczej „rangi” przedsiębiorstwa, a więc opieranie rozrachunku na ograniczonym wyodrębnieniu ekonomicznym nie może oznaczać nic innego, jak tylko to, co i tak jest immanentnie zawarte w pojęciu przedsiębiorstwa.

³³ Co więcej, poszczególne rodzaje jednostek na rozrachunku gospodarczym mogły się różnić formą swej organizacji finansowej (rozróżniano je przez wprowadzenie rozmaitych odmian rozrachunku: pełnego zewnętrznego i wewnętrznego oraz ograniczonego wewnętrznego).

łącznie w odniesieniu do działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw, co znowu nie odpowiadałoby powszechnej praktyce.

Powyższe rozważania prowadzą więc do wniosku, że rozpowszechnione w naszym piśmiennictwie rozpatrywanie rozrachunku gospodarczego wyłącznie jako formy „ograniczonego wyodrębnienia ekonomicznego” przedsiębiorstw państwowych nie może mieć rzeczywistego znaczenia. Skoro ma się ono odnosić do ogółu przedsiębiorstw państwowych, musi odpowiadać zarówno założeniom ich wyodrębnienia ekonomicznego, jak i operatywnej samodzielności w wykonywaniu planów gospodarczych. Aby jednak uniknąć niewłaściwego interpretowania tych założeń przy formułowaniu rozwiązań jurydycznych, nie powinno się ich pozostawiać jedynie dyskusjom ekonomicznym. Bez systemowego ich ujęcia nie mogą one zwłaszcza stanowić właściwej podstawy dla szczegółowego normowania zasad gospodarki finansowej przedsiębiorstw.

Zadaniem rozrachunku gospodarczego jest zapewnienie warunków racjonalnego działania przedsiębiorstwom państwowym — w znaczeniu pełnego i oszczędnego wykorzystywania przez te przedsiębiorstwa środków postawionych im do dyspozycji dla realizacji planowych zadań, jak i podejmowania przez nie same takich decyzji planowych (w ograniczonym oczywiście zakresie), które najlepiej służą realizacji planów ogólnopaństwowych. Podstawowym narzędziem rozrachunku są — w obu tych ujęciach — planowo ustalone szczegółowe i syntetyczne wskaźniki działalności przedsiębiorstw oraz powiązane z tymi wskaźnikami bodźce materialnego zainteresowania pracowników przedsiębiorstw. Odnosiło się to niewątpliwie już do tradycyjnego pojęcia operatywnej samodzielności przedsiębiorstw, gdzie zasadniczym kryterium ich działalności była „samoopłacalność”, chociaż w praktyce większą wagę przywiązywano do wskaźników dotyczących wykonania zadań produkcyjnych. W nowym pojęciu operatywnej samodzielności należy przywiązywać główne znaczenie do wskaźników dotyczących rentowności, wiążąc z nimi bodźce materialnego zainteresowania, chociaż w praktyce może to napotykać pewne trudności. Natomiast w zakresie samodzielnie podejmowanych przez przedsiębiorstwa decyzji planowych zasadniczym ich kryterium staje się już tylko syntetyczny wskaźnik rentowności (ogranicza to w istotnej mierze chociaż nie wyklucza możliwości posiłkowego posługiwania się przy tym wskaźnikami szczegółowymi).

Tym właśnie przesłankom musi odpowiadać organizacja finansowa przedsiębiorstw opartych na rozrachunku gospodarczym, a podstawowe jej cechy powinny nadal — zgodnie zresztą z najszerszym sposobem rozumienia tego pojęcia w praktyce — wchodzić do systemowego ujęcia rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw. Cechy te wymagają oczywiście stosownego rozwinięcia w stosunku do ich sformułowania w uchwale z 17 IV 1950 r.

Niewątpliwie zachowuje nadal pełne znaczenie zasada samowystarczalności finansowej przedsiębiorstw opartej na przychodach uzyskiwanych ze sprzedaży (w ramach stosunków umownych z innymi jednostkami gospodarczymi), podobnie jak i zasada samodzielnego bilansowania przez poszczególne przedsiębiorstwa stanu majątkowego i wyników finansowych, czy wreszcie także zasada posiadania przez nie rachunku rozliczeniowego w jednym tylko oddziale banku, który obok finansowej obsługi przedsiębiorstw spełnia określone funkcje kontrolne — jednakże już obecnie zarówno w zakresie działalności eksploatacyjnej, jak i inwestycyjnej. Bezpośrednie rozliczenia przedsiębiorstw z budżetem zostają obecnie ograniczone do rozliczeń typu podatkowego, podczas gdy redystrybuowanie środków finansowych między przedsiębiorstwami na podstawie planowych wskaźników może następować — w trybie pozabudżetowym — na szczeblu jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw.

Ze wskazanym wyżej przeformułowaniem zasad objętych poprzednio uchwałą z 17 IV 1950 r. wiąże się potrzeba: 1) ścisłego określenia sposobu rozgraniczenia działalności eksploatacyjnej od inwestycyjnej, jak też zasięgu działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw; 2) uprawnienia przedsiębiorstw do finansowania swego rozwoju z części wygospodarowanych wyników oraz amortyzacji, a więc w drodze tzw. samofinansowania; 3) i wreszcie także wyraźnego wyodrębnienia funduszowego przedsiębiorstw od budżetu (poza pierwotnym ich wyposażeniem), bez czego nie ma warunków dla efektywnego samofinansowania przedsiębiorstw³⁴.

Szczególne znaczenie ma w prowadzonych rozważaniach problem wyodrębnienia funduszowego przedsiębiorstw, na który chciałbym tu zwrócić główną uwagę. Wyodrębnienie funduszowe przedsiębiorstw nie miało większego znaczenia w warunkach, gdy rozrachunek gospodarczy opierano na operatywnej samodzielności w wykonywaniu planowych zadań przedsiębiorstw. Zyskuje ono na znaczeniu dopiero w warunkach ograniczonego wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw.

Tzw. wyodrębnienie ekonomiczne przedsiębiorstw odnosi się — jak wiadomo — do sfery decyzji gospodarczych, podejmowanych przez nie na podstawie przeprowadzonego rachunku ekonomicznego. Pomijając tu omówienie wszelkich warunków, w jakich mogą być podejmowane tego rodzaju decyzje w gospodarce planowej (o czym krótko już po-

³⁴ Niezmiennie przy tym ważną rolę odgrywa zabezpieczenie płacowych i pozapłacowych bodźców materialnego zainteresowania kierownictwa i kolektywów pracowniczych przedsiębiorstw, bez czego nie może być mowy ani o racjonalnym wyborze kierunków działalności inwestycyjnej, ani też racjonalnym wykorzystaniu środków w ramach wyodrębnionych funduszy własnych przedsiębiorstw. Wydaje się to już jednak raczej zagadnieniem ekonomiki aniżeli organizacji finansowej przedsiębiorstw, wykraczającym poza zakres prowadzonych tu rozważań.

przednio wzmiankowano), podkreślić należy, że tylko te jednostki mają możliwość podejmowania samodzielnych decyzji, które dysponują stosownymi dla ich finansowania funduszami. Gdyby nawet wszystkie inne warunki były spełnione, ale realizacja decyzji była uzależniona od uzyskania stosownych środków z zewnątrz, przede wszystkim zaś z budżetu, nie byłyby to już w praktyce decyzje podejmowane samodzielnie.

Stąd właśnie ograniczone wyodrębnienie ekonomiczne przedsiębiorstw musi wiązać się z ich wyodrębnieniem funduszowym, a odgórne regulowanie wysokości funduszy stawianych do dyspozycji poszczególnych przedsiębiorstw eliminuje ograniczenia odnoszące się oddzielnie do poszczególnego rodzaju wydatków dokonywanych z tych funduszy. W tym właśnie wyraża się istotna różnica między bardziej elastycznym, bo ramowym regulowaniem działalności przedsiębiorstw za pomocą środków ekonomicznych, a sztywnym i szczegółowym regulowaniem tej działalności za pomocą środków administracyjnych.

Na tym też rozróżnianiu opiera się odmienność gospodarki funduszowej, prowadzonej w ramach ograniczonego wyodrębnienia ekonomicznego od gospodarki funduszowej, prowadzonej w ramach operatywnej samodzielności przedsiębiorstw. Samodzielność decyzji, dotycząca — w pierwszym przypadku — wyboru planowych zadań, wymaga ich opierania na definitywnie *ex ante* określonych funduszach własnych (celowych) przedsiębiorstw. Należy przez to rozumieć fundusze, które nie są tzw. pierwszym źródłem finansowania podejmowanych zadań, z możliwością następnego ich uzupełnienia ze środków zewnętrznych (przede wszystkim budżetowych), ale jedynym źródłem ich finansowania, a więc źródłem zarazem limitującym ogólny zasięg podejmowanych zadań. Zakłada się przy tym, że wkłady na te fundusze pochodzą z podziału nadwyżek wygospodarowanych przez przedsiębiorstwa (poza pierwotnym wyposażeniem przedsiębiorstw)³⁵. Tylko w tym przypadku mamy do czynienia z rzeczywistym wyodrębnieniem funduszowym przedsiębiorstw.

Samodzielność decyzji, dotyczących — w drugim przypadku — już tylko środków realizacji planowych zadań, nie wymaga opierania ich na definitywnie *ex ante* określonych funduszach. Fundusze te mogą być w razie potrzeby uzupełniane w trakcie realizacji planowych zadań ze źródeł zewnętrznych (dotowanie budżetowe), stosownie do aktualnego zapotrzebowania finansowego przedsiębiorstw. Traci wobec tego dużo na znaczeniu tworzenie tych funduszy z nadwyżek finansowych. W tym też przypadku nie ma już rzeczywistego wyodrębnienia funduszowego przedsiębiorstw. Dlatego właśnie w uchwale z 17 IV 1950 r. nie było potrzeby oddzielnego wyszczególnienia — między innymi cechami przed-

³⁵ Nie dotyczy to przedsiębiorstw planowo deficytowych.

siębiorstw na rozrachunku gospodarczym — wyposażenia ich w określone fundusze. Wydaje się to natomiast nieodzowne w przypadku formułowania tych cech obecnie na nowo.

Zagadnienie wyodrębnienia funduszu przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym jest niewątpliwie wielopłaszczyznowe i ma już swoją historię w państwach socjalistycznych. Wymaga ono szerszego wyjaśnienia, co wykraczałoby poza ramy tego opracowania, zasługuje tu niemniej na zasygnalizowanie jedna kwestia — zwłaszcza wobec podnoszonej już powyżej roli zewnętrznych źródeł finansowania — a mianowicie znaczenia kredytu bankowego w wyodrębnieniu funduszym przedsiębiorstw.

Korzystanie z kredytu bankowego możliwe jest zarówno w warunkach wyodrębnienia ekonomicznego, jak i operatywnej samodzielności w wykonywaniu planowych zadań przedsiębiorstw. W tym ostatnim przypadku może chodzić wyłącznie o kredyty obrotowe, natomiast w pierwszym — przede wszystkim o kredyty inwestycyjne. Udzielanie kredytów inwestycyjnych opiera się na założeniu, że będą one w całości spłacone ze środków własnych przedsiębiorstw, kredyty te antycypują więc *de facto* przyszłe wkłady na fundusze własne (celowe) przedsiębiorstw³⁶. Korzystanie z kredytu inwestycyjnego nie narusza więc wyodrębnienia funduszu przedsiębiorstw.

Zagadnienie kredytu obrotowego jest dużo bardziej złożone. Szereg jego cech zdaje się świadczyć o tym, że cechuje go „dotacyjny” charakter (finansowania budżetowego). Wynika to zarówno z braku bezpośredniego, a także pośredniego powiązania tego kredytu z wynikami finansowymi przedsiębiorstw, jak i stałego udziału kredytu w pokryciu bieżących zapasów przedsiębiorstw itp. Zagadnienie zasługuje na dalszą dyskusję.

Ostatnim wreszcie zagadnieniem, które zasługuje tu na pewną chociażby tylko wzmiankę, są konsekwencje integracji przedsiębiorstw w zjednoczeniach branżowych, które nie tylko redystrybują środki finansowe między zgrupowanymi przedsiębiorstwami, pośrednicząc zarazem w ich rozliczeniach z budżetem, ale także tworzą własne fundusze celowe (interwencyjne). Nie miejsce tu znowu na szersze rozwinięcie tego aspektu rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw, w każdym zaś razie można zasygnalizować chociażby jeden zasadniczy w tym zakresie problem.

Wzrost znaczenia gospodarczego zjednoczeń niewątpliwie prowadzi do dodatkowego ograniczenia stopnia wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw, poza jego bezpośrednim ograniczeniem warunkami insytucjonalnymi (przez narodowe plany gospodarcze). Uprawnienia ekonomiczne zjednoczeń koncentrują się głównie w sferze działalności inwestycyjnej,

³⁶ Nie dotyczy to tzw. kredytu technicznego, udzielanego obecnie na pokrycie inwestycji scentralizowanych.

sprowadzając do minimum samodzielność przedsiębiorstw w tym samym zakresie. Stanowi to podbudowę dla oparcia zjednoczeń na zasadach rozrachunku gospodarczego, (choć w ograniczeniu jedynie do działalności inwestycyjnej)³⁷, ze stosownym zawężeniem znaczenia wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw³⁸.

Prowadzi to do interesującej ewolucji — w postaci stopniowego zawężania wyodrębnienia ekonomicznego przedsiębiorstw w dziedzinie działalności inwestycyjnej, a więc w tej właśnie dziedzinie, w której to wyodrębnienie przybiera realną postać. Coraz więcej cech wyodrębnienia ekonomicznego zdaje się natomiast odnosić do zjednoczeń jako całości zgrupowanych przedsiębiorstw.

Wydaje się, że nasilanie ekonomicznego wyodrębnienia przedsiębiorstw w zakresie działalności inwestycyjnej było dosyć krótkim epizodem w dłuższym okresie decentralizacji gospodarczej. Odnosiło się ono do początkowego etapu tej decentralizacji, zanim nie nastąpiło wprowadzenie i następnie umocnienie zjednoczeń jako swoistego rodzaju jednostek gospodarczych. To właśnie określa warunki, w jakich należałoby obecnie analizować rozrachunek gospodarczy przedsiębiorstw i jego szczególne aspekty finansowe, związane już nie tylko z gospodarką samych przedsiębiorstw, lecz także ich zgrupowań branżowych.

"KHOZRASCHET" OF THE STATE ENTERPRISES FROM THE FINANCIAL POINT OF VIEW

S u m m a r y

The notion of "khozraschet" appeared in Soviet economy in the period of far-reaching centralization. It meant then a combination of central management of the state enterprises with some degree of their freedom in the fulfilment of commitments to increase production and lower production cost. This method of management was always connected with the principle of financial self-sufficiency of enterprises.

The notion of "khozraschet" appeared in Polish economy in 1950, in the period of adoption in this country of the Soviet business management and financial system. Since 1956 another meaning of "khozraschet" has become more popular. This term has been used to denote a limited scope of state enterprises freedom in choosing their own production and investment tasks on the basis of economic calculation. Actually the enterprises have not acquired such freedom in production decisions and their freedom in investment decisions has been limited to very small undertakings.

³⁷ W przypadku gdy centrala zjednoczenia prowadzi na własny rachunek działalność gospodarczą, zasady rozrachunku gospodarczego odnoszą się oczywiście do całego zakresu tej działalności.

³⁸ Ograniczam się w tych uwagach wyłącznie do sfery inwestycyjnej, zgodnie z najszerzej u nas rozpowszechnionym poglądem na rolę zjednoczenia.

In practice, "khozaschet" continues to be associated in most cases with the principle of financial self-sufficiency. This principle is, however, supplemented with the principle of delimitation of the state enterprise funds from the state budget. Without this delimitation the state enterprises could not be independent in their production and investment decisions (even within a limited scope).

The problem of fund delimitation of state enterprises becomes complicated when the enterprise makes use of the bank credit to complete its own funds. Limiting of bank credit and paying it back from the enterprises own funds confirms the principle of delimitation of the state enterprises funds from the state budget, but this is the case only so far as the investment credit is concerned. Easy possibility of obtaining short-term credit for current production needs makes credit similar to budget subsidies. The future increase of the state enterprises independency in the field of production decisions would require an adequate change in principles of crediting enterprises by the bank.