

JANUSZ WIERZBICKI

ZAGADNIENIA SAMODZIELNOŚCI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH W POLSCE *

Pojęcie i zasięg samodzielności finansowej, podobnie jak i samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych zależy w istotnej mierze od ram, jakie stwarzają im w tym zakresie ogólne warunki gospodarowania. Niezbędnym punktem wyjścia jest bowiem przyjęcie w charakterze założenia podstawowego możliwości występowania w ramach ustroju socjalistycznego rozmaitych układów gospodarczych — skłaniających się w kierunku centralizacji albo decentralizacji kierownictwa gospodarczego¹. W praktycznym zasto-

* Artykuł stanowi rozwinięcie poglądów wyrażonych przez autora w dyskusji na zjeździe ekonomistów w Wiśle w 1959 r.

¹ Przy skrajnym rozwiązaniu w systemie scentralizowanym gospodarki socjalistycznej, mianowicie gdy państwo koncentruje całość funkcji kierownictwa gospodarczego na szczeblu centralnym, mielibyśmy do czynienia z jednym tylko niejako „ogólnopaństwowym” przedsiębiorstwem, składającym się z rozlicznych zakładów bezpośrednio produkcyjnych. W drugim natomiast przypadku, gdy państwo ogranicza swe centralne kierownictwo głównie do regulowania warunków rynkowych, może niewątpliwie współistnieć wiele przedsiębiorstw państwowych, jedno- lub nawet wielozakładowych, jako zdecentralizowanych ośrodków kierownictwa gospodarczego.

Dla uniknięcia nieporozumień należy tu wyjaśnić, że za przedsiębiorstwa we właściwym tego słowa znaczeniu przyjmuje się tylko te jednostki, które są zdolne do podejmowania decyzji polegających na wyborze celów działalności produkcyjnej (choćby w ograniczeniu do rozmiarów i asortymentu produkcji). Tylko tego rodzaju działanie określa się też mianem „kierownictwa gospodarczego”. Zakładami wytwórczymi są (natomiast te wszystkie jednostki działalności bezpośrednio produkcyjnej, które są uprawnione do samodzielnego działania jedynie w zakresie administracyjno-technicznego organizowania produkcji, jakim jest między innymi dobór najodpowiedniejszych środków dla realizacji ogólnie (tj. ze strony jednostek pełniących funkcje przedsiębiorcy) wyznaczonych zadań. Tego rodzaju działanie określa się dla odróżnienia „zarządzaniem”. Por. J. Wierzbicki, *Podstawy samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych*, „Ruch Prawniczy i Ekonomiczny” 1958, nr 3.

sowaniu są możliwe do pomyślenia jedynie systemy pośrednie, w których (przeplatają się elementy centralizacji z elementami operatywnej samodzielności przedsiębiorstw, na przykład gdy państwo socjalistyczne pozwala w systemie w zasadzie scentralizowanym stanowić w pewnej mierze poszczególnym przedsiębiorstwom o rozmiarach i asortymencie produkcji albo też gdy w systemie w zasadzie zdecentralizowanym samo reguluje w jakimś określonym zakresie rozmiary i asortyment produkcji poszczególnych przedsiębiorstw. Warunki gospodarki planowej muszą być w każdym razie zachowane, zmienia się tylko zasięg i szczegółowość decyzji koncentrowanych na szczeblu centralnym.

Przyjęta koncepcja operatywnej samodzielności przedsiębiorstw państwowych warunkuje w istotnej mierze samodzielność finansową tych przedsiębiorstw. W ustroju socjalistycznym samodzielność jest w ogólności wynikiem przede wszystkim wzajemnego ustosunkowania się dwóch czynników — potrzeb rachunku ekonomicznego, niezbędnego dla dostosowania produkcji danego przedsiębiorstwa do zmiennej sytuacji rynkowej, a więc przede wszystkim do efektywnego popytu, jak i potrzeb planowania gospodarczego, niezbędnego dla dostosowania tejże produkcji do rzeczywistego zapotrzebowania społecznego, z uwzględnieniem założonego na bliższą i dalszą przyszłość tempa rozwoju gospodarczego kraju. O ile bieżący popyt, podobnie jak i przewidywania producentów co do jego ukształtowania w przyszłości, mogą się różnić od planowanych zadań produkcyjnych, o tyle przedsiębiorstwa zostają ograniczone przez planowanie w możliwości samodzielnego podejmowania decyzji produkcyjnych na podstawie rachunku ekonomicznego².

W gospodarce socjalistycznej występuje prymat planowania nad rynkiem, co oznacza, że przedsiębiorstwa państwowe nie mogą opierać swej działalności na rachunku ekonomicznym gdy impulsy rynkowe nie pokrywają się z planowanymi zadaniami. Ogranicza to samodzielność gospodarczą przedsiębiorstw, jednakże jej nie niweczy. Samodzielność ta może się mianowicie przejawiać w trzech dziedzinach: 1. w produkcji nie objętej zadaniami planowymi; 2. w produkcji objętej zadaniami planowymi jedynie w rozmiarze global-

² Bieżąca sytuacja rynkowa kształtuje się co prawda pod wyraźnym regulującym wpływem planów gospodarczych, jednakże zachodzi wiele okoliczności, które powodują występowanie pewnej naturalnej rozbieżności między impulsami rynkowymi oraz planowanymi zadaniami produkcyjnymi.

nym, tak że przedsiębiorstwu pozostaje bliższe określenie jej asortymentu; 3. w produkcji określanej nawet szczegółowo w planach, jednakże na podstawie dokładnego rozeznania w aktualnej sytuacji rynkowej. W tym ostatnim przypadku rozeznania tego nie można uzyskać w stopniu należyтым bez współudziału zainteresowanych przedsiębiorstw: samodzielność przedsiębiorstw będzie się tu przejawiała w rzeczywistym ich współuczestniczeniu przy opracowywaniu planów. Natomiast w tych wszystkich przypadkach, w których zadania planowe określane są w głównej mierze na podstawie potrzeb rozwoju gospodarczego, przedsiębiorstwa nie mają możliwości samodzielnej decyzji produkcyjnej, nie realizują zatem naturalnej funkcji przedsiębiorcy³. W takim razie działają one faktycznie jako zakłady wytwórcze, wyodrębnione ze względów natury organizacyjno-technicznej, a nie ekonomicznej⁴.

Operatywna samodzielność przedsiębiorstwa związana jest zatem nieodłącznie z pewnym zasięgiem kompetencji w zakresie dyspozycji produkcyjnej, tzn. stanowienia albo chociażby rzeczywistego współstanowienia o kierunkach, rozmiarach i asortymencie produkcji⁵. Dyspozytywność ta nie musi być zawsze związana z zakładem wytwórczym jako najniższym ogniwem działalności produkcyjnej. Ośrodkiem decyzji produkcyjnej może być równie dobrze zjednoczenie terenowe lub branżowe przemysłu, a w pewnych przypadkach nawet centralny zarząd przemysłu. Na tych właśnie szczeblach organizacyjnych przemysłu będą wtedy występować przedsiębiorstwa państwowe, podczas gdy podległe im jednostki gospodarcze mogą zasługiwać jedynie na miano zakładów wytwórczych. Istnieją

³ W praktyce życia gospodarczego określa się częstokroć mianem przedsiębiorstw również i te jednostki działalności bezpośrednio produkcyjnej, których kompetencje sprowadzają się głównie do „zarządzania”. Aby uniknąć łatwych w takim przypadku nieporozumień, poczęto u nas stosować, po zwiększeniu kompetencji przedsiębiorstw w zakresie „kierownictwa gospodarczego” (tzn. po wprowadzeniu bardziej zdecentralizowanych form gospodarki), określenie „przedsiębiorstwo usamodzielnione”, co stanowi swego rodzaju dziwoląg pojęciowy.

⁴ Nie może tu mylić posługiwanie się terminem „ekonomiczny” w znaczeniu „oszczędny”. Wieloznaczność określeń „ekonomia” i „ekonomiczny” może łatwo prowadzić do nieporozumień.

⁵ W sformułowaniu tym pominięto celowo problem cen, wychodząc z założenia, że w zasadzie ceny są w gospodarce planowej kształtowane przez państwo, należą zatem niejako do zewnętrznych warunków gospodarowania przedsiębiorstw.

wreszcie także przemysły całkowicie pozbawiane możliwości podejmowania samodzielnych decyzji produkcyjnych. Operowanie w odniesieniu do jakichkolwiek jednostek organizacyjnych tych przemysłów pojęciem przedsiębiorstwa jest tylko kwestią zwyczajową.

Czym mniejszy zasięg samodzielności gospodarczej, tym wyższy powinien być szczebel, na którym podejmowane mogą być decyzje produkcyjne, a więc tym wyższy stopień centralizacji tych decyzji. Odwrotnie, czym większy zasięg samodzielności gospodarczej — tym wyższy stopień decentralizacji decyzji produkcyjnych. W praktyce produkcja o znaczeniu terenowym i marginalnym odznaczać się będzie wyższym stopniem decentralizacji, a produkcja kluczowa, szczególnie dóbr inwestycyjnych — wyższym stopniem centralizacji⁶. Niektóre przemysły (na przykład wydobywczy, hutniczy itp.) nie mogą w ogóle obejmować samodzielnych jednostek gospodarczych, zgodnie z przyjętym wyżej znaczeniem tego pojęcia. Nie stoi to jednak na przeszkodzie określenia układu gospodarczego w całości mianem zdecentralizowanego, jeśli tylko następuje w stosunkowo dużej ilości przemysłu rozłożenie odpowiedzialności za podejmowaną produkcję na zdecentralizowane ośrodki kierownictwa gospodarczego. W rzeczywistości jest to system pośredni, o znacznym nasileniu elementów decentralistycznych,

Sytuacja będzie się przedstawiała odmiennie w przypadku zastosowania innego kryterium samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw. „Samodzielność operatywną” przedsiębiorstw określano w państwie ekonomicznym zazwyczaj jako możliwość samodzielnego doboru przez te przedsiębiorstwa najlepszych metod i środków dla wykonania planowych zadań. Poglądy tego rodzaju przyjęły się w Polsce w okresie 1949—1955, obecnie spotyka się je także⁷. Zgodnie z tego rodzaju poglądami nie może być sprzeczności między samodzielnością gospodarczą i planowaniem, a każdy zakład wytwórczy, któremu przyznano odpowiednie kompetencje, w powyższym (zakresie) pełni funkcje „przedsiębiorstwa”.

⁶ Przewaga centralizacji lub decentralizacji w produkcji dóbr zaopatrzeniowych dla użytku przemysłu, rolnictwa itp. zależy musi w głównej mierze od tego, czy produkcja ich jest oparta o materiały deficytowe czy nadwyżkowe, może się więc kształtować rozmaicie.

⁷ Może o tym świadczyć przebieg konferencji ekonomistów w Wiśle w 1959 r. Por. poglądy wyrażane na ten temat przez głównych referentów, zwłaszcza M. Franka, J. Kwejta i J. Szyrockiego, *Konferencja ekonomistów w Wiśle*, „Finanse” 1959, nr. 8.

Przedsiębiorstwa te zachowują w pewnej mierze i w tym przypadku charakter zdecentralizowanych ośrodków kierownictwa gospodarczego, jednakże jedynie w zakresie bardzo wąskiego marginesu decyzji produkcyjnych. Mamy tu zatem do czynienia w zasadzie ze scentralizowanym układem gospodarczym (i w tym przypadku będzie to jednak znowu raczej system pośredni, o znacznym tylko nasileniu elementów centralistycznych).

Proponowane tu węższe określenie samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw nie wydaje się zatem właściwe. Przy zastosowaniu w praktyce systemu scentralizowanego nie można zakładać wyłącznie centralnego ustalenia wszechobjemującego i zwartego programu produkcji. Decyzje produkcyjne muszą być nawet w tego rodzaju układzie w pewnej mierze rozłożone między poszczególne zakłady produkcyjne, tak że administracyjne dyrektywy przy kierowaniu ich działalnością będą musiały być zawsze uzupełniane przez bezpośrednie oddziaływanie rynku⁸. Właśnie to uzasadnia powszechnie przyjęte w systemie scentralizowanym nazywanie ogółu tych jednostek przedsiębiorstwami. Stąd pojęcie samodzielności gospodarczej powinno obejmować nawet w odniesieniu do systemu scentralizowanego także pewne kompetencje przedsiębiorstw w zakresie wyboru zadań produkcyjnych, a nie tylko doboru środków dla wykonywania planowanych zadań. Nie wydaje się przeto w żadnym razie celowe ani uzasadnione proponowane zawężenie pojęcia samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych w socjalizmie⁹.

Powyższą argumentację zdaje się wyraźnie wspierać ewolucja pojęcia rozrachunku gospodarczego w rozwojowych warunkach gospodarki socjalistycznej. Pojęcie rozrachunku gospodarczego wywodzi się z nauki i praktyki ekonomicznej ZSRR. W uchwałach Partii Komunistycznej, jak i w pracach W. Lenina oraz J. Stalina, dotyczących zwłaszcza wdrażania „nowej polityki ekonomicznej” w okresie po roku 1921, zwracano wielokrotnie uwagę na konieczność opar-

⁸ J. M. Montias, *Price-setting Problems in the Polish Economy*, „The Journal of Political Economy” 1957, nr 6, s. 488.

⁹ Nie może też być tu argumentem odwoływanie się do stosunków panujących w gospodarce kapitalistycznej, jak to wielokrotnie czynili w dyskusji referenci dla poparcia głoszonych tez. Nieporozumienie polega tu z jednej strony na niedocenianiu rzeczywistego znaczenia gospodarki rynkowej w krajach kapitalistycznych, a z drugiej strony na nazbyt swobodnym operowaniu pojęciem przedsiębiorstwa kapitalistycznego.

cia działalności przedsiębiorstw socjalistycznych na zasadach rozrachunku gospodarczego¹⁰. Z kontekstu tych wypowiedzi wynika najwyraźniej, że chodziło o zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw przez oparcie ich działalności na rachunku ekonomicznym, zgodnie z rosnącym w tym okresie znaczeniem rynku. W odniesieniu do tego pierwszego okresu pojęcia „rozrachunek gospodarczy” oraz „rachunek ekonomiczny” są bez wątpienia synonimami.

W dalszym jednak rozwoju ekonomii politycznej socjalizmu, jaki nastąpił w późniejszym okresie budownictwa socjalistycznego w ZSRR, pojęcie rozrachunku gospodarczego zmieniło swoje pierwotne znaczenie. Wraz z postępującą w okresie pierwszych planów pięcioletnich centralizacją kierownictwa gospodarczego główna rola rachunku ekonomicznego zaczęła się koncentrować na szczeblu naczelnego organu planowania gospodarki narodowej, przy stopniowym ograniczaniu samodzielności gospodarczej, a zatem i potrzeby bezpośredniego opierania na rachunku ekonomicznym działalności poszczególnych przedsiębiorstw państwowych. W nowych warunkach chodziło o stworzenie takiego mechanizmu „centralnego” kierownictwa gospodarczego, który by mógł skutecznie zastąpić działanie mechanizmu „rynkowego” z okresu nepu. Ważnym założeniem tego mechanizmu było jednak nadal zachowanie odrębności organizacyjnej przedsiębiorstw, dlatego też zapewne utrzymywano dlań tradycyjną już w tym czasie nazwę rozrachunku gospodarczego.

Rozrachunkowo-gospodarczą metodę kierowania przedsiębiorstwami socjalistycznymi opierano w tym okresie, jak wiadomo, na następujących zasadach: 1. samodzielności przedsiębiorstwa, polegającej jednak tylko na nadaniu mu możliwości swobodnego doboru najlepszych środków dla osiągnięcia postawionych przed nim planowych zadań; 2. zależności sytuacji finansowej przedsiębiorstwa od stopnia wykonania przezeń planowych zadań; 3. zainteresowania materialnego przedsiębiorstwa i jego załogi w obniżaniu nakładów na jednostkę produkcji i przekraczaniu zadań ilościowych; 4. „kontroli przy pomocy rubla” wykonania planowych zadań. W zasadach tych zawarte są najważniejsze cechy odrębności przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym, zresztą odrębności nie tylko organi-

¹⁰ Termin „rozrachunek gospodarczy” pojawia się zresztą dopiero później, pierwotnie był na ogół zastępowany takimi określeniami, jak „opłacalność gospodarcza”, „kalkulacja ekonomiczna” itp.

zacyjno-gospodarczej, lecz i finansowej¹¹. Stanowią one nieodzowną podstawę racjonalnego funkcjonowania centralistycznego systemu kierownictwa gospodarczego w ogólności.

W okresie ostatnich kilku lat, który charakteryzuje się w ZSRR nie tylko znacznym ożywieniem dyskusji ekonomicznych, lecz i pewnym nasileniem przemian w polityce gospodarczej państwa, nastąpiła ponowna ewolucja poglądów na istotę rozrachunku gospodarczego. Ewolucja ta polega głównie na tym, że ekonomiści wypowiadający się w dyskusji na ten temat występują na ogół zgodnie przeciwko sprowadzeniu rozrachunku gospodarczego jedynie do „metody” prowadzenia gospodarki przedsiębiorstw socjalistycznych, wysuwając na plan pierwszy pojęcie rozrachunku gospodarczego jako „kategorii” ekonomii politycznej socjalizmu. Na czym ta kategoria ma polegać pisze wyraźniej tylko W. Diaczenko, który — jak się wydaje — po prostu utożsamia w swych nowszych pracach rozrachunek gospodarczy jako kategorię ekonomiczną z rachunkiem ekonomicznym¹².

W ogólności widać wyraźnie w pracach poświęconych temu zagadnieniu nawrót do pierwotnego leninowskiego znaczenia rozrachunku gospodarczego jako rachunku ekonomicznego. Związane jest to z nurtującymi współczesną ekonomię polityczną socjalizmu tendencjami do pewnego ograniczenia nadmiernej centralizacji i zwiąk-

¹¹ Znajduje to swój szczególny wyraz w pierwszym radzieckim podręczniku ekonomii politycznej, gdzie określono rozrachunek gospodarczy jako metodę „planowanego prowadzenia gospodarki w przedsiębiorstwach socjalistycznych”, a zwłaszcza metodę „wymagającą mierzenia i porównywania nakładów i wyników produkcji w wyrażeniu pieniężnym, pokrywania dokonanych przez przedsiębiorstwa wydatków własnymi dochodami i zapewnienia rentowności produkcji” (*Ekonomia polityczna*, tłum. z ras., Warszawa 1955, s. 615).

¹² Rozrachunek gospodarczy stosowany jest bowiem „nie dlatego, że państwo ustala takie lub inne sposoby zarządzania przedsiębiorstwami, lecz wprost przeciwnie, same te sposoby zarządzania odzwierciedlają jedynie... obiektywną konieczność rozrachunku gospodarczego”, przy czym tę „obiektywnie konieczną” i zarazem „zasadniczą treść rozrachunku gospodarczego określił W. I. Lenin na wiosnę 1918 r., gdy nie było jeszcze mowy o sposobach planowanego kierowania przedsiębiorstwami, noszących dziś nazwę rozrachunku gospodarczego” (W. Diaczenko, *Obiektywne podstawy rozrachunku gospodarczego*, „Finanse” 1956, nr 4).

Z bliższego przeanalizowania prac Lenina wynika zaś wyraźnie, jak to już wspomniano, że chodziło mu właśnie o oparcie działalności produkcyjnej przedsiębiorstw na rachunku ekonomicznym.

szenia kompetencji zdecentralizowanych ośrodków kierownictwa gospodarczego. Nie pozbawiono jednak przez to pojęcia rozrachunku gospodarczego jego nowszej organizacyjno-gospodarczej, a zwłaszcza finansowej treści¹³.

Rozrachunek gospodarczy oznacza przeto w dzisiejszym piśmiennictwie radzieckim najczęściej rachunek ekonomiczny (kategoria), a przy tym także i określony sposób zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi w socjalizmie (metoda), rzadko już natomiast sam tylko sposób zarządzania albo określoną metodę kontroli. Nie spotyka się już także na ogół pojmowania rozrachunku gospodarczego wyłącznie jako synonimu rachunku ekonomicznego, zgodnie z pierwotnym znaczeniem tego pojęcia. Częstość występowania wreszcie, najzupełniej zresztą mylnie i niepotrzebnie, utożsamiania zagadnień samodzielności gospodarczej i odrębności finansowej przedsiębiorstw państwowych, co prowadzi do określania mianem rozrachunku gospodarczego po prostu ogółu zasad gospodarki finansowej tych przedsiębiorstw¹¹.

Trzeba w konkluzji stwierdzić, że tylko w warunkach centralistycznego systemu gospodarki narodowej ograniczono pojęcie rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw jedynie do wykorzysty-

¹³ Według Diaczenki „cechą charakterystyczną rozrachunku gospodarczego jest to, że wydatki stają się zależne od dochodów, osiąganych przez przedsiębiorstwo w wyniku jego planowo organizowanej działalności”. Tę istotną cechę rozrachunku gospodarczego określa Diaczenko jako „zasadę samoopłacalności”. (W. Diaczenko, op. cit., s. 97). Kronrod wyraża tę samą myśl gdy stwierdza, że rozrachunek gospodarczy opiera się na „zasadzie odtwarzania poniesionych nakładów... i tworzenia akumulacji przez każde przedsiębiorstwo z osobna, zgodnie z narodowym planem gospodarczym, z wartości wytworu będącego przedmiotem reprodukcji w danym przedsiębiorstwie” (Kronrod, *Podstawy rozrachunku gospodarczego*, Warszawa 1954, s. 35).

¹⁴ Jeśli istotę rozrachunku gospodarczego upatruje się w pewnego rodzaju wyodrębnieniu ekonomicznym przedsiębiorstw państwowych, tzn. w wyposażeniu ich w pewien zasięg operatywnej samodzielności na podstawie rachunku ekonomicznego, samoopłacalność może być jedynie określoną formą organizacji finansowej przedsiębiorstw, sprzyjającą rozrachunkowi gospodarczemu, lecz bynajmniej nie jego synonimem. W żadnym razie nie można dopatrywać się rozrachunku gospodarczego w samej tylko formie organizacyjnej finansów przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo sporządzające własne okresowe bilanse i rachunki wyników może w rzeczywistości nie stanowić wyodrębnionego ośrodka kierownictwa gospodarczego, będąc tylko pozornie na rozrachunku gospodarczym. Na odwrót może się też zdarzyć, że jakaś jednostka budżetowa będzie miała możliwość sprawowania samodzielnego kierownictwa gospodarczego, będąc przeto faktycznie na rozrachunku gospodarczym.

wania środków służących dla wykonywania planowych zadań i to zresztą niezupełnie zgodnie z rzeczywistymi funkcjami przedsiębiorstw tego okresu. W warunkach bardziej zdecentralizowanego systemu kierownictwa gospodarczego wysuwa się w pojęciu rozrachunku gospodarczego na plan pierwszy zagadnienie rachunku ekonomicznego, który służy poszczególnym przedsiębiorstwom dla określenia kierunków i rozmiarów produkcji na podstawie kalkulacji możliwych do uzyskania dochodów oraz nakładów pieniężnych, jakie muszą być poświęcone dla osiągnięcia zamierzonych celów. W dużej mierze analogicznie przedstawiano zagadnienie rozrachunku gospodarczego w piśmiennictwie polskim oraz innych krajów obozu socjalistycznego.

Nowoczesne pojęcie rozrachunku gospodarczego nie obejmuje bynajmniej całości zagadnień związanych z gospodarką, a w szczególności gospodarką finansową przedsiębiorstwa państwowego, dotyczy ono w zasadzie tej jego najistotniejszej cechy, która stanowi o nadaniu zakładowi wytwórczemu „rangi” przedsiębiorstwa jako zdecentralizowanego ośrodka kierownictwa gospodarczego w socjalizmie — w stopniu, w jakim pozwala na to centralne planowanie gospodarki narodowej¹⁵. Elementy rozrachunku gospodarczego występują także w scentralizowanych systemach ekonomicznych gospodarki socjalistycznej, biorąc pod uwagę postać, w jakiej się te systemy faktycznie pojawiają w życiu gospodarczym. Istota rozrachunku gospodarczego jest w tym ujęciu niezmienna, natomiast treść rozrachunkowo-gospodarczej formy prowadzenia przedsiębiorstw państwowych może być szersza lub węższa, zależnie od stopnia samodzielności tych przedsiębiorstw w danym układzie gospodarczym¹⁶.

¹⁵ Przez takie ujęcie nie identyfikuje się bynajmniej rozrachunku gospodarczego z komercjalizacją przedsiębiorstw państwowych. Komercjalizacją przedsiębiorstw nazywano opieranie przedsiębiorstw państwowych na zasadach handlowych, tzn. na zasadzie opłacalności w warunkach rynku kapitalistycznego. Celem maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa mogły manipulować m. in. ceną zbytu i płacami (z pewnymi zresztą ograniczeniami), kształtując je analogicznie do przedsiębiorstw kapitalistycznych. Przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym pracują natomiast w warunkach rynku organizowanego przez państwo socjalistyczne, gdzie zarówno ceny, jak i płace wynikają z założeń równowagi planowej.

¹⁶ Por. J. Wierzbicki, *Pojęcie rozrachunku gospodarczego*, „*Ekonomista*” 1959, nr 4—5. Stopień samodzielności przedsiębiorstw nie wyczerpuje zresztą

W powyższym znaczeniu możemy mieć do czynienia z niejednakowym zasięgiem rozrachunku gospodarczego i samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw nie tylko w rozmaitych krajach obozu socjalistycznego, lecz i w rozmaitych fazach rozwoju tego samego kraju oraz w poszczególnych jego gałęziach wytwórczości. W warunkach gdy kompetencje poszczególnych przedsiębiorstw w zakresie „kierownictwa gospodarczego” są mało widoczne lub nawet częstokroć w praktyce zgoła nie realizowane, może łatwo występować tendencja do odnoszenia treści rozrachunku gospodarczego wyłącznie albo głównie do sfery „zarządzania” gospodarką przedsiębiorstw. Występuje wtedy także tendencja do ograniczania znaczenia samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw jedynie do sfery doboru najekonomiczniejszych środków dla realizacji planowych zadań. Taka jest chyba geneza obu koncepcji samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych w socjalizmie.

*

Spór o pojęcie samodzielności gospodarczej, podobnie jak i rozrachunku gospodarczego, nie jest w żadnym razie sporem tylko terminologicznym, nie chodzi tu bynajmniej o kryterium nazywania jednostek gospodarczych przedsiębiorstwami, chodzi o kompetencje tych jednostek oraz ich odpowiedzialność. To zaś warunkuje w istotny sposób gospodarkę finansową przedsiębiorstw, jej założenia, metody i rezultaty. Nie wnikając nawet bliżej w problematykę pojęciową można stwierdzić, że w Polsce obie koncepcje samodzielności przedsiębiorstw były w rozmaitych okresach czasu realizowane. To zaś pozwala na rozpatrzenie warunków, jakie stwarza każdy z tych układów dla samodzielności finansowej przedsiębiorstw.

Oceny samodzielności finansowej przedsiębiorstw państwowych dokonać można najlepiej rozpatrując dwa ściśle z sobą powiązane zagadnienia gospodarki finansowej tych przedsiębiorstw — samofinansowanie oraz kredytowanie. W tym ostatnim zakresie trzeba

zagadnienia rozrachunku gospodarczego. Drugą stroną tego zagadnienia stanowi bez wątpienia zakres i skuteczność planowo stosowanych środków oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw dla najefektywniejszego wykonywania przez nie planów gospodarczych. Por. M. Weralski, *Z problematyki rozrachunku gospodarczego w systemie finansowym przedsiębiorstw państwowych*, „Państwo i Prawo” 1957, nr 12. W tym ostatnim ujęciu rozrachunek gospodarczy oznaczałby mechanizm realizowania przez państwo polityki gospodarczej zgodnie z planowymi w tym zakresie wskazaniem, co stanowi jednak już oddzielne zagadnienie.

w szczególności rozpatrzyć, czy w zasadach systemu kredytowania przeważają elementy dyspozycyjności przedsiębiorstw czy automatyzmu bankowego przy określaniu zapotrzebowania przedsiębiorstw na środki kredytowe, jak i ich zwrocie. Rozwój systemu finansowego Polski Ludowej w okresie do «roku 1955 pozwala na w pewnym sensie kompleksową ocenę stosowanych metod finansowych w warunkach układu gospodarczego odznaczającego się wyraźnym nasileniem tendencji centralistycznych. Większe natomiast trudności musi pod tym względem stwarzać następujący u nas po roku 1956 okres pewnej decentralizacji kierownictwa gospodarczego, zarówno ze względu na jego dotychczasową krótkotrwałość, jak i na to, że nowy układ gospodarczy nie zdołał się dotąd w pełni ukształtować, co właściwie uniemożliwia bezsporną ocenę skuteczności zastosowanych w nim rozwiązań.

Okresu pierwszego nie można rozpatrywać jako monolitycznej całości, mimo w zasadzie jednolitej w całym tym okresie tendencji rozwojowej kierownictwa gospodarczego. W rozwoju systemu finansowego Polski można w tym okresie wyraźnie wyodrębnić dwa etapy: 1945—1950 i 1951—1955, różniące się przede wszystkim stopniem dostosowania poszczególnych urządzeń tego systemu do ogólnego kierunku rozwojowego układu gospodarczego. W okresie do roku 1950 największą bez wątpienia rolę odgrywał rozwój organizacji finansowej przedsiębiorstw, jaka w znacznej mierze warunkowała przemiany systemu budżetowego oraz kredytowego, zresztą również wzajemnie uzależnionej od ukształtowania tych systemów. W okresie 1951—1955, po właściwym już ukształtowaniu organizacji finansowej przedsiębiorstw oraz systemu budżetowego, następowało ostatecznie uformowanie zasad systemu kredytowego, na którym spoczywa główny ciężar finansowania działalności produkcyjnej. W tej zatem kolejności wypada też przedstawić rozwój systemu finansowego Polski Ludowej.

Gdy w roku 1947 wszedł w życie pierwszy plan wieloletni, a mianowicie trzyletni plan odbudowy gospodarczej, rozpowszechniony był pogląd o „wielosektorowości” układu społeczno-gospodarczego Polski w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu. Podstawę nowego ustroju stanowił niemniej sektor państwowy, o postępującym stopniu centralizacji kierownictwa w jego obrębie, do gospodarki tego sektora dostosowywane też były reformy systemu finansowego państwa w ogólności, a organizacji finansowej przedsiębiorstw i systemu bankowego w pierwszym rządzie.

Znaczne ograniczenie uprawnień przedsiębiorstw państwowych w charakterze ośrodków kierownictwa gospodarczego wynikało z zasięgu i szczegółowości planowania. Jeśli bowiem plan gospodarczy państwa zaczyna decydować o tym, co i w jakiej ilości ma być przez poszczególne przedsiębiorstwa produkowane, jeśli centralizuje się przy tym jeszcze zaopatrzenie oraz zbyty, w gestii przedsiębiorstw pozostają jedynie decyzje dotyczące organizacyjno-technicznego przebiegu produkcji¹⁷. Warunkowało to w istotny sposób założenia formowanych w tym czasie od nowa zasad systemu finansowego. Chodziło w nich przede wszystkim o ścisłe powiązanie wszystkich instytucji aparatu finansowego państwa, szczególnie zaś aparatu bankowego w jednolity system, o określenie hierarchicznych uprawnień poszczególnych jednostek tego aparatu oraz ich kompetencji w stosunku do przedsiębiorstw państwowych, a zwłaszcza o rozbudowę jego funkcji kontrolnych. Aparat bankowy przechodzi „od metod sprzedaży pieniądza do metod jego rozdziału”¹⁸.

Ówczesne założenia systemu finansowego znalazły właściwy swój wyraz w uchwale Rady Ministrów o zasadach systemu finansowego z 1947 r.¹⁹. Uchwała ta formowała w pierwszym rządzie podstawowe zasady organizacji finansowej przedsiębiorstw oraz aparatu bankowego, włączając je, rzecz oczywista, w ramy centralistycznej koncepcji systemu kierownictwa gospodarczego w sektorze socjalistycznym. Istotnymi postanowieniami tej uchwały było mianowicie: 1. ustanowienie takiego trybu finansowania przedsiębiorstw, który by zapewniał racjonalne wyposażenie tych przedsiębiorstw w środki pieniężne, nawet bez czynnego ich współdziałania przy tym; 2. zabezpieczenie warunków skutecznej kontroli przedsiębiorstw. Modelem dla tych przemian były wzory zaczerpnięte z blisko trzydziestoletniej praktyki rozwoju gospodarki radzieckiej.

Najważniejsze wydawało się stworzenie mechanizmu, który by zapewniał racjonalne wyposażenie przedsiębiorstw w środki finan-

¹⁷ „W gospodarce planowej nie poszczególne przedsiębiorstwo decyduje o tym, co i w jakiej ilości ma być produkowane (orientując się według podaży i popytu), lecz ogólny plan gospodarczy państwa, nałożony do wykonania na poszczególne przedsiębiorstwa (orientując się według sił wytwórczych społeczeństwa i jego potrzeb)”. T. Dietrich, *Zasady systemu finansowego Polski powojennej*, Toruń 1947, s. 22–23.

¹⁸ Ibidem, s. 17–18.

¹⁹ Uchwała R. M. z 21 VIII 1947 r. w sprawie zasad systemu finansowego, M. P. 1947, nr A-120, poz. 762.

sowe. Celowi temu miało służyć rozgraniczenie działalności inwestycyjnej od eksploatacyjnej, ogórne normowanie środków obrotowych jako podstawa wyposażenia przedsiębiorstw w środki własne, centralizowanie nadwyżek własnych środków obrotowych przedsiębiorstw dla ich planowej redystrybucji i wreszcie określone zasady podziału zysku i pokrywania strat, a przy tym jeszcze dodatkowo administrowanie przez banki funduszami obrotowymi i inwestycyjnymi przedsiębiorstw. Warunki skutecznej kontroli przedsiębiorstw zostały już poprzednio przygotowane przez koncentrację środków pieniężnych przedsiębiorstw w jednym tylko oddziale banku, przez przymus uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym, ustanowienie norm pogotowia kasowego, zakaz wzajemnego kredytowania się przedsiębiorstw itp. Wszystkie te postanowienia zostały potwierdzone w uchwale.

Uchwała czyniła z banków instytucję nadrzędną w stosunku do przedsiębiorstw, a to szczególnie na skutek powierzenia bankom obowiązku administrowania tzw. rachunkami „wyrównawczymi” cen, środków obrotowych, amortyzacji i inwestycji, jak zresztą także i w drodze powierzenia bankom rozwiniętej kontroli dyspozycji płatniczych przedsiębiorstw, a więc w istocie kontroli o charakterze w znacznej mierze administracyjnym. Aparat bankowy przejął w ten sposób pewne funkcje budżetu wobec przedsiębiorstw państwowych, co nie mogło nie zaciążyć na działaniu systemu kredytowego. Nieuchronną konsekwencją tego musiały być w szczególności przejawy automatyzmu w stosunkach między bankiem a przedsiębiorstwem.

Na przełomie lat 1948—1949 zwyciężył w Polsce pogląd o konieczności zerwania z wielosektorowością układu społeczno-gospodarczego, o potrzebie przejścia na drogę szybkiego budownictwa socjalizmu, Wraz z likwidacją sektora kapitalistycznego i znacznymi ograniczeniami sektora drobnotowarowego w mieście, przy równoczesnym wzmoczeniu akcji kolektywizowania wsi następowało rozwijanie wszerej i w głąb planowania gospodarczego. W tych warunkach tezy zawarte w uchwale o zasadach systemu finansowego z 1947 r. stanowiły nadal bezsporną podstawę postępującego konsekwentnie rozwoju systemu finansowego w Polsce, co znalazło swój wyraz w reformach systemu bankowo-kredytowego z 1948 r.²⁰, z dalszymi uzupełnieniami dokonanymi w roku 1951 i w latach następnych, w refor-

²⁰ Dekret z 25 X 1948 r. o reformie bankowej, Dz. U. nr 52/48, poz. 412.

mie systemu budżetowego z 1951 r.²¹, jak i w ostatecznym określeniu zasad systemu finansowego przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym w 1950 r.²².

Nowe przepisy o systemie finansowym przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym wiążą się ściśle z reformą budżetową²³. Gospodarka finansowa przedsiębiorstw państwowych podporządkowana została w zasadzie systemowi budżetowemu, przy czym nastąpiło także ściślejsze aniżeli dotąd rozgraniczenie potrzeb finansowanych z budżetu od potrzeb zaspokajanych przy pomocy kredytu. Wraz z likwidacją rachunków „wyrównawczych” przedsiębiorstw uległa odpowiedniemu ograniczeniu rola aparatu bankowego, który w zasadzie zwolniony z uciążliwej funkcji administrowania funduszami przedsiębiorstw państwowych, mógł skoncentrować się odtąd na właściwym sobie zakresie czynności kredytowo-rozliczeniowych. Potwierdzona natomiast została ważność wszelkich pozostałych elementów mechanizmu wprowadzonego w życie w 1947 r. dla zapewnienia racjonalnego zaopatrywania przedsiębiorstw w środki finansowe. Zasadnicza zmiana polegała przeto jedynie na zastąpieniu nadrzędnych funkcji aparatu bankowego przez budżet państwa, odpowiednio do naczelnej w zasadzie roli budżetu w gospodarce finansowej państwa socjalistycznego. Odbijało się to w zasadzie korzystnie na rozwoju stosunków między bankiem a przedsiębiorstwem²⁴.

Cechą charakterystyczną nowego rozwiązania organizacji finansowej przedsiębiorstw był w dalszym ciągu brak wyraźnego wyodrębnienia finansów przedsiębiorstw od budżetu państwa. Przedsiębiorstwa były wyposażone w fundusze „własne”, jednak uzależ-

²¹ Uchwała R. M. z 17 IV 1950 r. w sprawie wstępnych wytycznych do zasad budżetu państwa na rok 1951, M. P. 1950, nr A-55, poz. 631.

²² Uchwała R. M. z 17 V 1950 r. w sprawie organizacji finansowej i systemu finansowania przedsiębiorstw państwowych objętych budżetem centralnym, M. P. 1950, nr A-55, poz. 630.

²³ Niektóre postanowienia tej reformy były częściowo wprowadzane w życie począwszy już od roku 1949.

²⁴ Znamienne jest jednak, że najpełniejsze sformułowanie zasad systemu finansowego przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym zawierają w dalszym ciągu instrukcje bankowe, co jest wyrazem utrzymującej się ciągle jeszcze faktycznej przewagi aparatu bankowego w dziedzinie finansów państwa. Por. Instrukcję służbową Narodowego Banku Polskiego (Dział VI, Kredytowanie i kontrola przedsiębiorstw, Warszawa 1952), której ważność do trwała w zasadzie do roku 1957.

nione one były od każdorazowego ukształtowania wysokości normatywów, przy czym władze centralne regulowały ich poziom często-kość w zależności od aktualnej sytuacji finansowej państwa, a nie potrzeb gospodarczych przedsiębiorstw. Odprowadzanie nadwyżek „własnych” środków obrotowych do budżetu powodowało bezzwłocznie zwiększone zapotrzebowanie na kredyt ze strony przedsiębiorstw i na odwrót. W ten sposób całość scentralizowanych i zdecentralizowanych zasobów pieniężnych państwa stanowiła w istocie jedną pulę środków, różniły się zaś one między sobą odmiennymi metodami nagromadzenia i rozdziału. Ograniczało to w sposób oczywisty samodzielność finansową przedsiębiorstw²⁵.

Przyczyna tego stanu rzeczy leżała nie tyle w zastosowanych rozwiązaniach systemu finansowego, lecz w warunkach organizacyjnych produkcji. Przedsiębiorstwa państwowe miały planowo ustalone zadania produkcyjne i nie były władne we własnym zakresie tych zadań istotnie modyfikować w zależności od bieżącej oceny przez nie sytuacji rynkowej. W tych warunkach nie może mieć większego znaczenia, czy zadania te finansowane są ze środków własnych, z dotacji budżetowych czy kredytów bankowych. Formy wykorzystywania środków własnych zostają w praktyce tak ukształtowane, że dla przedsiębiorstw upodobniają się one w pewnej mierze do środków płynących z zewnętrznych źródeł finansowania²⁶, kredyty zostają natomiast w praktyce udzielane w sposób podobny do rozdziału dotacji budżetowych. Rola (aparatu bankowego jest szczególnie trudna, jeśli usiłuje on zachować w tych z natury rzeczy sztywnych ramach pewną elastyczność manewrowania kredytem. Pewne próby były zresztą u nas w tym zakresie wielokrotnie podejmowane.

Właściwe uregulowanie zakresu i metod działania systemu kredytowego w ramach istniejącego układu gospodarki polskiej nastąpiło w 1951 r.²⁷. Ze względu na znaczenie tej reformy można

²⁵ Ta ograniczona samodzielność była częstokroć jeszcze naruszana przez wykorzystywanie banku dla celów sanacji gospodarki przedsiębiorstw na szczególnie zagrożonych odcinkach, w sposób rażąco wykraczający poza właściwe bankowi funkcje.

²⁶ Przykładem może być gospodarka środkami pochodzącymi z amortyzacji przedsiębiorstw, przeznaczonymi na inwestycje czy kapitalne remonty, środkami z zysku przeznaczonymi na uzupełnienie funduszy własnych w obrocie itp.

²⁷ Ustawa z 22 III 1951 r. o zmianie przepisów o reformie bankowej Dz. U. 1951, nr 18, poz. 143.

ją śmiało przyrównać do radzieckiej reformy kredytowej z lat trzydziestych.

Celem reformy z 1951 r. była pełniejsza aniżeli dotąd realizacja zasady „celowości” udzielanych kredytów, która sama przez się miała stanowić o zabezpieczeniu i terminowej zwrotności kredytu w toku prawidłowego cyklu obrotowego środków przedsiębiorstw. Sama „zwrotność” traktowana była częstokroć tylko formalnie — w zasadzie uznawano ją za najistotniejszą cechę kredytu, uważano jednak zarazem, że sygnalizowanie przez kredyt przeterminowany nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw jest równie ważne, jak efektywny zwrot pożyczonych przez bank środków. To samo oznaczało także wyraźne akcentowanie refundacyjnego charakteru kredytu.

Doprowadziło to do kolejnych przemian systemu kredytowego w latach 1951—1955. Ogólnym założeniem tych przemian było coraz ściślejsze wiązanie kredytu z rotacją środków obrotowych przedsiębiorstw, zwłaszcza w drodze rozbudowy funkcjonalnego podziału kredytów, nawiązującego do kolejnych faz ruchu okrężnego środków obrotowych, uzupełnionego następnie jeszcze podziałem rodzajowym zgodnie ze strukturą zapasów, występujących jako oddzielne „przedmioty kredytowania”. W dążeniu, by ewidencja bankowa dawała pełne odbicie przemian w ruchu okrężnym środków obrotowych przedsiębiorstw, następowało postępujące coraz dalej rozdrobnienie strukturalne kredytów²⁸. Spodziewano się osiągnąć tą drogą likwidację silnie już w tym czasie krytykowanego automatyzmu w kredytowaniu, jak i zastąpienie dotychczasowej ewidencyjno-formalnej kontroli dyspozycji płatniczych przez bezpośrednią kontrolę „przy pomocy pieniądza” przebiegu procesów gospodarczych.

Przemiany te oznaczały w ogólności godzenie się na w znacznej mierze bierną rolę kredytu, polegającą na mechanicznym niemal że dostosowaniu jego rozmiarów do potrzeb planowego cyklu obrotowego każdego z przedsiębiorstw. Teorie głoszące „czynną” rolę kredytu dopatrywały się tej roli głównie w funkcji kontrolnej kredytu.

Doświadczenie jednak pokazało, że mechanizm ten nie zawsze przesuwał środki pieniężne we właściwym kierunku, nie oddziałując przez to we właściwy sposób na gospodarkę przedsiębiorstw. W ca-

²⁸ Ilość odrębnych kredytów udzielanych przez Narodowy Bank Polski uległa w latach 1950—1952 podwojeniu (M. Kucharski, *Kredyt krótkoterminowy i planowanie kredytowe*, Warszawa 1958, s. 162).

łokształcie nowego systemu zacierała się sylwetka kredytobiorcy jako całości, jako kontrahenta banku, godnego albo niegodnego zaufania. Nie wiązano w rzeczywistości przebiegu ani zakresu kredytowania z osiągniętymi przezeń wynikami, z jego sytuacją finansową, Z płynnością aktywów oraz wypłacalnością przedsiębiorstwa. W praktyce zawodziła zresztą także kontrola kredytowa, system kredytowy nie przeciwdziałał, a nawet i nie sygnalizował skutecznie nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw²⁹, a przecież w kontroli chciano się dopatrywać — w omawianych tu warunkach — najistotniejszej roli kredytu. Tak więc siamo oparcie systemu kredytowego na zasadzie odcinkowego udziału kredytu w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw okazało się rychło niewystarczające, zarówno z punktu widzenia funkcji rozdzielczej, jak i kontrolnej kredytu.

Nie można jednak negatywnie z tego powodu oceniać systemu kredytowego rozpatrywanego tu okresu. Założenia tego systemu wynikały wprost z ogólnych przesłanek istniejącego układu gospodarczego. W warunkach gdy przedsiębiorstwa państwowe nie podejmują samodzielnie decyzji produkcyjnych ani inwestycyjnych, nie mogą też mieć rzeczywistej samodzielności finansowej, a w szczególności nie mogą uzależniać zaciągania kredytów bankowych od ich opłacalności i tym bardziej odpowiadać za swoje zobowiązania pieniężne. Omawiany tu system kredytowy był w tych warunkach w zasadzie jedynie możliwy do zastosowania, a stwierdzone niedogodności, związane z posługiwaniem się w praktyce tego rodzaju systemem, były łagodzone przez różnego rodzaju udoskonalenia, wprowadzane do podstawowego systemu.

O znacznej prężności i zarazem „postępowości” naszego młodego systemu kredytowego mogą właśnie świadczyć różnego rodzaju uzupełnienia, jakie były w znacznej nawet liczbie wprowadzane w życie w końcu omawianego tu okresu³⁰. Zaliczyć tu można różnego rodzaju próby ściślejszego powiązania działalności kredytowej z sytuacją finansową kredytowanych przedsiębiorstw, początkowo głównie przez odpowiednią modyfikację techniki kredytowania, następnie

²⁹ Właściwie należałoby to ująć inaczej: wskazywał on nieustannie na tak znaczne nieprawidłowości, że nie można było wyciągnąć z tego należytych konsekwencji.

³⁰ Głównie w postaci różnego rodzaju instytucjonalnych „przybudówek” do w zasadzie jednolitego systemu kredytowego.

przez zaostrenie rygorów kwalifikacji środków obrotowych do rzędu kredytowanych, a wreszcie także przez wprowadzenie różnych warunków, od spełnienia których miało być uzależnione dalsze normalne kredytowanie przedsiębiorstw. Do tej ostatniej grupy zaliczyć przykładowo można wprowadzone w 1955 r. kwalifikowanie przedsiębiorstw na dobrze i źle pracujące, wraz ze stosowanymi ułatwieniami dla pierwszych, a obostrzonymi zasadami kredytowania dla drugich.

System kredytowy mógł najprawdopodobniej funkcjonować w tym okresie w ogólności lepiej, nie mógł się jednak opierać na innych założeniach.

Ogólna tendencja rozwojowa tego systemu była najzupełniej prawidłowa, bo zgodna z podstawowymi przesłankami społeczno-gospodarczymi kierownictwa gospodarczego, jakie znajdowały w tym okresie zastosowanie (szczególnie w okresie realizacji planu sześcioletniego)³¹.

*

System finansowy opierający się na zasadach pierwotnie ustalonych w 1947 r. i następnie rozwiniętych w 1951 r. obowiązywał z niewielkimi tylko zmianami właściwie aż do końca roku 1957. Realizował on zasadę „samoopłacalności” w sensie rachunkowego wyrównywania kosztów z przychodami przedsiębiorstw, pozwalał na wyliczanie czystego dochodu przedsiębiorstw, dzielonego następnie na części przypadające państwu i pozostawiane przedsiębiorstwu, zapewniał finansowanie z budżetu państwa nieomalże całości akumulacji społecznej, systemowi bankowo-kredytowemu nadawał zaś uprawnienia w zasadzie jedyne — poza zgoła drobnymi kwotami płatności gotówkowych między przedsiębiorstwami — kasjera gospodarki narodowej, co w praktyce nadawało bankowi uprawnienia naczelnego dyspozytora środków finansowych wszelkich jednostek gospodarki narodowej.

Ze względu na występujące przy tym materialne zespolenie zasobów finansowych przedsiębiorstw, budżetu państwa i aparatu bankowo-kredytowego, zasadniczo nie może w tym systemie występować samofinansowanie przedsiębiorstw we właściwym tego

³¹ Całokształt rozwoju systemu kredytowego w tym okresie wraz z wnikliwą oceną tego rozwoju przedstawia J. Wolniak (*Piętnaście lat rozwoju polskiego systemu bankowego i kredytowego*, „Ruch Prawniczy i Ekonomiczny” 1959, nr 3).

słowa znaczeniu, tzn. w sensie akumulowania zysku dla zaspokojenia własnych potrzeb rozwoju przedsiębiorstw. Występowały co prawda u nas, podobnie jak w Związku Radzieckim, procesy określane mianem „samofinansowania”, bliższa ich analiza nasuwa jednak poważne wątpliwości, czy odpowiadają one istocie tego, co określa się powszechnie mianem samofinansowania³².

Tak zwane „samofinansowanie” występowało mianowicie u nas zarówno w odniesieniu do majątku obrotowego, jak i trwałego przedsiębiorstw państwowych. W pierwszym przypadku polegało ono na finansowaniu z zysku przyrostu własnych środków obrotowych przedsiębiorstw. Poziom własnych środków obrotowych jest bardzo zmienny, zależnie od wysokości normatywu, kryterium kształtowania normatywów były natomiast częstokroć nie tyle potrzeby gospodarcze przedsiębiorstw, ile możliwość ich sfinansowania z budżetu państwa. Każdorazowe różnice między wielkością normatywu (lub określonej jego części) a wielkością funduszy własnych w obrocie były w końcowym wyniku wyrównywane w drodze rozliczenia z budżetem państwa³³. Przekazywanie w tych warunkach części zysku bezpośrednio na powiększenie funduszu własnego w obrocie nie miało trwałego charakteru, mogło być równie dobrze traktowane jako pośredni etap rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa z tytułu podziału zysków, pokrywania strat oraz nadwyżek lub niedoborów własnych środków obrotowych. Tego rodzaju „samofinansowanie” miało charakter zgoła formalnorachunkowy. Bardzo podobnie w istocie rzeczy przedstawiała się sprawa w odniesieniu do majątku trwałego. Tak zwane „samofinansowanie” inwestycji scentralizowanych polegało bowiem na tym, że inwestor obowiązany był finansować je przede wszystkim ze środków własnych (zresztą bardzo ograniczonych) a dopiero w pozostałej części ze środków budżetowych. Było to niemniej formalne ujęcie zagadnienia, jak w przypadku finansowania przyrostu zapasów.

Samofinansowanie we właściwym tego słowa znaczeniu powinno

³² Dla uniknięcia nieporozumień nie stosuje się w tych wywodach określenia „samofinansowanie” w znaczeniu „samoopłacalności”, jak to często ma miejsce w naszym piśmiennictwie, ze szkodą dla jasności i jednoznaczności prowadzonych rozważań.

³³ Przeprowadzanie tych rozliczeń dwustopniowo, tzn. najpierw przez poszczególne przedsiębiorstwa z centralnym zarządem przemysłu, a następnie dopiero przez poszczególne centralne zarządy (per saldo) z budżetem państwa nie zmienia istoty zagadnienia.

wiązać się z samodzielnymi decyzjami przedsiębiorstw co do przeznaczenia części zysku na pokrycie tych nakładów inwestycyjnych (podobnie przyrostu zapasów), jakie z punktu widzenia opłacalności okazują się najkorzystniejsze. W warunkach gospodarki planowej może ono z natury rzeczy dotyczyć jedynie inwestycji zdecentralizowanych, a w żadnym razie nie scentralizowanych. Otóż samofinansowanie w tym znaczeniu słowa, wraz z założeniem odpowiedzialności przedsiębiorstw za wyniki finansowe prowadzonej działalności gospodarczej, wprowadzono u nas dopiero w roku 1955, należy ono zatem właściwie do okresu następnego³⁴. Polegało zaś ono początkowo na finansowaniu drobnych inwestycji z zysku oraz kredytu bankowego, jaki był następnie spłacany z zysku przedsiębiorstw³⁵. Ten tryb samofinansowania dotyczy zresztą tylko inwestycji podejmowanych w zakresie tzw. modernizacji i mechanizacji produkcji oraz miał w każdym razie w tym okresie marginesowe zgoła znaczenie³⁶.

Obowiązujący w omawianym tu okresie system finansowy ograniczał w ogólności samodzielność finansową przedsiębiorstw. Samofinansowanie, podobnie jak i większa swoboda przedsiębiorstw w wykorzystywaniu kredytów bankowych mogły łątwo¹ doprowadzić do naruszenia przez przedsiębiorstwa ustalonych proporcji rozwoju gospodarczego. Reformy idące w kierunku zwiększenia samodzielności finansowej były zresztą bardzo trudne do pogodzenia ze stosunkowo wąskim w tym okresie zasięgiem operatywnej samodzielności gospodarowania przedsiębiorstw. To, że rozpoczęto je u schyłku omawianego tu okresu w pewnej mierze realizować, może świadczyć tylko o stopniowym kruszeniu się nazbyt centralistycznych zasad finansowania produkcji, jakie zaznaczało się u nas już zupełnie wyraźnie począwszy od roku 1955. Przeprowadzane w tym czasie zmia-

³⁴ Samofinansowanie wprowadzone zostało u nas jedynie w odniesieniu do przedsiębiorstw terenowych już w 1953 r.

³⁵ Samofinansowanie we właściwym tego słowa znaczeniu polega na finansowaniu inwestycji z zysku z pominięciem „ryнку kapitałowego”. Ponieważ jednak kredyt socjalistyczny nie ma nic wspólnego z mechanizmem „ryнку kapitałowego”, można by w tych warunkach uważać, że samofinansowanie następuje także w drodze finansowania inwestycji kredytem bankowym, jaki jest następnie spłacany z zysku. Akt samofinansowania zostaje niejako spełniony z chwilą przeznaczenia zysku na spłatę wykorzystanego uprzednio kredytu inwestycyjnego.

³⁶ O zasięgu i znaczeniu samofinansowania inwestycji w okresie do roku 1956 por. Z. Szymczak, *Finansowanie inwestycji z zakresu modernizacji i mechanizacji*, Zeszyty Naukowe WSE w Poznaniu 1957, nr 4.

ny systemu finansowego, zwane częstokroć próbami „doskonalenia” tegoż systemu, były w rzeczywistości antycypowaniem nowych warunków organizacyjnych produkcji. Jednakże bez Wprowadzenia w życie tych przemian strukturalnych, funkcjonując w warunkach dotychczasowego układu gospodarczego, nowe rozwiązania systemu finansowego nie opierały się na właściwych podstawach i nie mogły przynieść w pełni zadowalającego efektu.

*

Blizsze określenie nowych warunków „modelowych” nastąpiło dopiero w roku 1957, gdy Rada Ekonomiczna uchwaliła tzw. tezy o (niektórych zasadach zmian modelu gospodarczego)³⁷. Wyłoniona w tych tezach koncepcja przedsiębiorstwa w pewnej mierze usamodzielnionego ekonomicznie, tzn. wyposażonego w jakiś udział w decyzjach produkcyjnych, była powoli wprowadzana w życie w latach następujących³⁸.

Koncepcja usamodzielnienia gospodarczego przedsiębiorstw państwowych wymagała dla swego urzeczywistnienia przede wszystkim zwiększenia elastyczności popytu i podaży produkowanych dóbr, a więc, inaczej mówiąc, wzrostu znaczenia rynku towarowego. W pewnej mierze osiągnięto to po roku 1956 dzięki rozszerzeniu wolnorynkowych obrotów produktami rolnymi, zwiększeniu nasilenia gospodarki drobnotowarowej w miastach, znacznemu rozwojowi państwowego przemysłu terenowego, spółdzielczości itp. Znacznie trudniejsze okazało się zwiększenie znaczenia rynku w odniesieniu do ogółu środków produkcji (surowce oraz wyroby gotowe przemysłu)³⁹. Utrudnia to przeprowadzenie zasadniczej reformy cen,

³⁷ *Tezy Rady Ekonomicznej w sprawie niektórych kierunków zmian modelu gospodarczego*, w: *Dyskusja o polskim modelu gospodarczym*, 1957, s. 261–278.

³⁸ Tezy Rady Ekonomicznej przewidywały niewielki tylko stopień decentralizacji kierownictwa gospodarczego. Przedsiębiorstwa miały wykazywać po prostu więcej inicjatywy w prowadzeniu gospodarki, a rola cen i zysku została podniesiona kosztem kontroli administracyjnej.

³⁹ Składają się na to oczywiste przyczyny. Elastyczność popytu na materiały potrzebne do produkcji jest ograniczona przez racjonowanie podstawowych surowców, popyt na dobra inwestycyjne nie może być elastyczny w warunkach centralnego planowania ogromnej większości robót inwestycyjnych. Podaż jest natomiast mało elastyczna, w głównej mierze ze względu na ograniczoną możliwość reagowania planowych dostaw na zmiany cen, a poza tym także ze względu na brak rezerw mocy produkcyjnej. Por. J. M. Montias, *ap. cit.*, s. 496, 498.

będącej niezbędnym warunkiem urzeczywistnienia proponowanego w tezach Rady Ekonomicznej układu gospodarczego.

Nowe założenia były stopniowo wprowadzane w życie w drodze aktów ustawodawczych, uchwał i zarządzeń naczelnych organów władzy państwowej⁴⁰, a przede wszystkim w drodze dokonanej przemiany metod i zasięgu planowania gospodarczego. Całkowicie zdecydowanie w oparciu o nowe koncepcje została przeprowadzona przebudowa systemu finansowego państwa, co ma ogromne znaczenie dla funkcjonowania mechanizmu gospodarczego. I wreszcie, co może najważniejsze, zmieniła się postawa kierownictwa i załóg robotniczych w przedsiębiorstwach, które faktycznie przejmują w ogromnej ilości przypadków inicjatywę gospodarczą w swoje ręce, potwierdzając w ten sposób fakt przeobrażenia układu gospodarczego kraju.

System finansowy przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym został zasadniczo zreformowany uchwałą Rady Ministrów w sprawie zasad podziału zysku, różnic wyrównawczych, pokrywania strat, finansowania środków obrotowych, inwestycji i kapitalnych remontów w przedsiębiorstwach przemysłowych na 1959 r.⁴¹. System finansowy przedsiębiorstw został zatem ostatecznie zreformowany stosunkowo późno, tak że nie jest zupełnie jeszcze możliwe dokonanie pełnej oceny jego funkcjonowania w oparciu o doświadczenia płynące z praktyki. W każdym jednak razie uchwała ta ustalała zupełnie nowe zasady gospodarki finansowej przedsiębiorstw, stąd znaczenie jej można by w tym zakresie śmiało przyrównać do uchwały w sprawie zasad systemu finansowego z 1947 r.

Istotnym postanowieniem uchwały z 1959 r. było ustanowienie takiego trybu finansowania przedsiębiorstw państwowych, który by zapewniał autonomiczność finansów tych przedsiębiorstw. Zaznacza się to przede wszystkim w zdecydowanym dążeniu do wyodrębnienia ich funduszy od środków budżetu państwa oraz do określenia sto-

⁴⁰ Na przykład uchwała R. M. z 10 XI 1956 w sprawie rozszerzania uprawnień państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, M. P. 1956, nr 94, poz. 1047; ustawa z 19 XI 1956 o radach robotniczych, Dz. U. 1956, nr 53, poz. 238; ustawa z 19 XI 1956 o funduszu zakładowym, Dz. U. 1956, nr 53, poz. 240; uchwała R. M. z 31 I 1957 w sprawie podejmowania przez państwowe przedsiębiorstwa eksperymentów ekonomicznych, M. P. 1957, nr 10, poz. 70; uchwała R. M. z 18 IV 1958 w sprawie zmian struktury organizacyjnej państwowego przemysłu kluczowego (nieopublikowana); ustawa z 25 I 1958 o radach narodowych, Dz. U. 1958, nr 5, poz. 16; ustawa z 20 XII 1958 o samorządzie robotniczym, Dz. U. 1958, nr 77, poz. 397.

⁴¹ Uchwała R. M. z 13 X 1958, Dz. XI. 1958, nr 88, poz. 491.

sunkowo szerokiego zasięgu samofinansowania przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa dysponują funduszem rozwoju, który tworzony jest w zasadzie z osiąganego zysku, a przeznaczony jest na finansowanie przyrostu własnych środków obrotowych oraz inwestycji zdecentralizowanych. Przedsiębiorstwa same określają wysokość normatywu środków obrotowych, przy czym zmiana normatywu nie powoduje obecnie modyfikowania poziomu własnych środków obrotowych w drodze rozliczenia z budżetem państwa, lecz wyłącznie z własnym funduszem rozwoju⁴². Pozostała nadwyżka środków funduszu rozwoju przechodzi na rachunek funduszu inwestycyjnego, co wzmaga troskę o racjonalne kształtowanie wysokości normatywu. Przedsiębiorstwa mają wreszcie możliwość swobodnego regulowania rozmiaru kredytów bankowych na inwestycje zdecentralizowane o charakterze produkcyjnym, w zasadzie ograniczoną tylko przez ogólne w tym zakresie wytyczne narodowego planu gospodarczego.

W ogólności zarzucono całkowicie koncepcję mechanicznego zopatrzywania przedsiębiorstw w środki finansowe w oparciu o sztywne, ogólnie ustalone normy. W rezultacie zmieniła się też istotnie rola normowania środków obrotowych, podobnie jak i zanikł podział źródeł pokrycia finansowego działalności eksploatacyjnej oraz inwestycyjnej (przynajmniej w zakresie inwestycji zdecentralizowanych, uzyskujących stopniowo coraz to większe w praktyce znaczenie), które stanowiły ważne uwarunkowanie poprzednio funkcjonującego systemu. Stosownie do tych przemian nastąpiła też zasadnicza zmiana zasad kredytowania przedsiębiorstw przez banki.

Nowy system kredytowy został wprowadzony w życie w zasadzie z początkiem 1958 r., z tym, że niektóre jego rozwiązania mogły wejść w życie dopiero w miarę dokonywanych przemian w innych członach systemu finansowego państwa. Oparto go na następujących ważniejszych przesłankach: przedsiębiorstwo traktuje się jako jednolity podmiot gospodarujący; indywidualnym decyzjom przedsiębiorstwa i banku pozostawiona jest kwestia zawiązania stosunku kredytowego, przedsiębiorstwa mogą przy tym całkowicie swobodnie dysponować środkami pieniężnymi lokowanymi w banku; Narodowy Bank Polski reprezentuje w swych stosunkach z przedsiębiorstwem nie tylko swój indywidualny interes jako *sui generis*

⁴² Nawet zmiany wysokości funduszu statutowego wywołane zmianą wartości trwałych przedsiębiorstw wyrównywane są w drodze rozliczeń z funduszami celowymi tych przedsiębiorstw lub w ostateczności z funduszami ich zjednoczeń, a nie z budżetem.

przedsiębiorstwa, lecz także interes ogólnogospodarczy: wykonywanie przez przedsiębiorstwa planów gospodarczych⁴³.

Oparty na tych przesłankach system kredytowy został uproszczony: a) w strukturze — przez utrzymanie jedynie ogólnych powiązań między środkami obrotowymi a kredytem oraz likwidację nadmiernego jego rozbudowania rodzajowego; b) w zasadach funkcjonowania — uznano bowiem za konieczne uczynić celem kredytowania w większym stopniu planowe zamierzenia produkcyjne, a nie mechanicznie ustalane zabezpieczenie. W związku też z tym kredyt nabrał w większej mierze charakteru antycypacyjnego w miejsce dotychczasowego refundacyjnego. Powiązано przy tym także kredytowanie działalności eksploatacyjnej oraz inwestycyjnej przedsiębiorstw, zgodnie z postulatem prowadzenia przez nie łącznej polityki na obu tych odcinkach.

Udzielanie kredytów jest w ogólności uzależnione od należytej płynności aktywów i wypłacalności przedsiębiorstwa, co zasadniczo powinno wiązać działalność kredytową banku z wynikami finansowymi i sytuacją finansową przedsiębiorstw. Osiągnięcie tego w praktyce musi jednak istotnie zależeć od ogólnej operatywności gospodarczej oraz finansowej przedsiębiorstw i z konieczności raczej nosi charakter programowego założenia aniżeli konkretnie realizowanej zasady kredytowania. Do kontroli bankowej przywiązuje się obecnie nie mniejsze aniżeli poprzednio znaczenie, starając się tylko o zdecydowane przesunięcie jej z płaszczyzny administracyjnej na ekonomiczną. Celowi temu służyć mają środki oddziaływania kredytowego wobec przedsiębiorstw niewypłacalnych. Wzmocniono w zasadzie także skuteczność bodźców pomocniczych, tj. przede wszystkim procentu.

Przywrócenie kredytowi należnego mu znaczenia wymaga uzależnienia decyzji o zawiązaniu stosunku kredytowego od rachunku opłacalności operacji ze strony przedsiębiorstwa oraz rachunku wypłacalności przedsiębiorstw ze strony banku. Wysuwa to na plan pierwszy zasady „terminowości” i „zwrotności” kredytu. Zagadnienie „celowości” kredytu zostało przesunięte na inną płaszczyznę, podlega ona obecnie w głównej mierze subiektywnej ocenie ze strony przedsiębiorstwa i banku przy podejmowaniu decyzji o zawiązaniu stosunku kredytowego.

⁴³ Por. ustawę o Narodowym Banku Polskim z 2 XII 1958, Dz. U. 1958, nr 72, poz. 356.

System ten jest o wiele trudniejszy w stosowaniu od obowiązującego w poprzednim okresie. Dużo łatwiejsze było przestrzeganie celowości kredytu, polegającej na jego ścisłym powiązaniu ze strukturą środków obrotowych w kolejnych fazach cyklu obrotowego aniżeli jest obecnie przestrzeganie terminowej zwrotności kredytu. Zwrotność ta jest bowiem uwarunkowana przez ogólną sytuację finansową przedsiębiorstwa, zależną od wielu rozmaitych czynników, nie zawsze zresztą związanych z poziomem jego gospodarki. W grę wchodzi bowiem również czynniki niezależne od samych przedsiębiorstw. Szczególnie ważne jest w tym zakresie, by system rozliczeń między przedsiębiorstwami nie powodował ze swej strony zwłoki w realizacji należności od odbiorców, a system rozliczeń z budżetem państwa nie pozbawiał przedsiębiorstw w sposób mechaniczny środków niezbędnych dla finansowania ich rozwoju gospodarczego⁴⁴.

Nie ulega wątpliwości, że główne przesłanki reformy systemu kredytowego są u nas zgodne z ogólnym kierunkiem przebudowy układu gospodarczego. Wydaje się tylko, że zasady nowego systemu kredytowego wybiegły naprzód w porównaniu z przemianami dokonanymi w zakresie układu gospodarczego w ogólności. System kredytowy kształtowany był na nowo głównie na podstawie przemian postulowanych w łonie Rady Ekonomicznej, tymczasem przemiany dokonane w rzeczywistości odpowiadają jak dotąd tylko pewnej części tych postulatów. Bardzo istotne zagadnienia przebudowy układu gospodarczego, jak na przykład zasady wyznaczania cen, są ciągle jeszcze przedmiotem dyskusji teoretycznych. Brak także ciągle jeszcze warunków do powszechnego odstąpienia od systemu centralnego rozdzielnictwa na odcinku zaopatrzenia i zbytu. Łączy się z tym faktyczny przymus dostaw zaopatrzeniowych

⁴⁴ System rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem nie zapewnia u nas w szczególności możliwości zwrotu zaciągniętego kredytu średnio- czy długo-terminowego z dodatkowych dochodów uzyskiwanych w wyniku dokonania operacji, na które uzyskano kredyt bankowy. Chodzi tu w głównej mierze o inwestycje zdecentralizowane. Obowiązująca metoda obliczania podatku obrotowego w postaci różnicy między ceną zbytu a ceną fabryczną powoduje mechaniczne odprowadzenie do budżetu większości dodatkowych dochodów uzyskiwanych na skutek dokonanych nakładów inwestycyjnych. Stawia to częstokroć w trudnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa odznaczające się należytyim poziomem gospodarki. Reforma rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem staje się obecnie węzłowym zagadnieniem nie tylko rozwoju systemu finansowego, lecz w ogólności systemu kierownictwa (gospodarczego) przedsiębiorstw prowadzonych na zasadzie rozrachunku gospodarczego.

w przemyśle nawet w przypadku niewypłacalności odbiorcy itp. W konsekwencji występują też obecnie tendencje do nawrotu w systemie kredytowym do ściślejszego wiązania rodzajowego kredytów z przedmiotami kredytowania, co odpowiada w zasadzie bardziej scentralizowanemu systemowi kierownictwa gospodarczego.

Tak więc ogólne założenia układu gospodarczego rzutują wyraźnie na ukształtowanie systemu finansowego w omawianym tu okresie — z jednej strony napierając na dalszy jego rozwój, jak na przykład w przypadku rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem, z drugiej strony hamując jego nazbyt szybką i nie dostosowaną do rzeczywistych potrzeb ewolucję, jak na przykład w przypadku systemu kredytowania przedsiębiorstw. Przy rozpatrywaniu w tym świetle zagadnienia samodzielności finansowej przedsiębiorstw widać, że nie wystarcza opierać się dla jej określenia wyłącznie na pozytywnych przepisach, regulujących funkcjonowanie poszczególnych członów systemu finansowego, częstokroć — jak widać — nienależycie wzajemnie uzgodnionych i wymagających modyfikacji. Niezbędne jest porównanie organizacji finansowej przedsiębiorstw z ogólnymi warunkami układu gospodarczego.

*

Nie znajduje jak dotąd w ogóle należytego uregulowania zagadnienie bez wątpienia wyjściowe dla określenia samodzielności finansowej przedsiębiorstw, a mianowicie zagadnienie stopy zysku. Trudno bowiem uznać za uregulowanie tej kwestii stwierdzenie, że wysokość narzutu zysku wynikać ma z zapotrzebowania na fundusze pieniężne tworzone z zysku przedsiębiorstw, skoro jego podział na fundusz zakładowy, fundusz rozwoju i wpłatę do budżetu może być kształtowany w rozmaitych okresach czasu niejednakowo i całkowicie dowolnie, w oparciu o arbitralne rozstrzygnięcia organów zwierzchnich. Co gorsza, występuje tu nawet brak teoretyczno-ekonomicznych kryteriów kształtowania stopy zysku. Piśmiennictwo ekonomiczne nie zajmuje się tym zagadnieniem albo stwierdza swą w tym zakresie niekompetencję⁴⁵.

Konsekwencje tego stanu rzeczy są groźne zwłaszcza w dziedzinie samofinansowania. Wobec braku mechanizmu stopy procen-

⁴⁵ „O wysokości narzutu zysku, jaki powinien być wliczany do cen fabrycznych wyrobów przemysłowych, nie można decydować w oparciu o przesłanki natury teoretycznej... Zagadnienie to należy rozstrzygać wyłącznie na gruncie praktycznym” (Z. Fedorowicz, *Kierunki przebudowy systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych*, Warszawa 1958, s. 94).

towej, kryterium dla określenia minimalnej opłacalności inwestycji mogłaby stanowić tylko stopa zysku, nie może ona jednak tej roli pełnić, jeśli wyznacza się ją arbitralnie. W tym stanie rzeczy brak jakichkolwiek przesłanek ekonomicznych dla oceny efektywności inwestycji, co jest szczególnie niebezpieczne w przypadku inwestycji zdecentralizowanych. Można bowiem porównywać efektywność projektowanych inwestycji między poszczególnymi wariantami tych samych obiektów lub nawet także między różnymi obiektami, brak natomiast normy, która by pozwoliła na ocenę, czy daną inwestycję można w ogóle uznać w danych warunkach za dostatecznie opłacalną. Mogą się zupełnie słusznie nasuwać obawy, czy w tym stanie rzeczy może iść zbyt daleko nie tylko samofinansowanie, lecz w ogóle samodzielność gospodarcza przedsiębiorstw.

Gdzie leży granica samodzielności finansowej przedsiębiorstw można by w takim razie rozstrzygać tylko od przypadku do przypadku. Nie należy jednak w żadnym razie z tej samodzielności rezygnować. Analiza okresu poprzedniego wskazuje wyraźnie, że nadmiernie centralistyczne finansowanie pociąga za sobą nie mniej trudności aniżeli regulowana nawet od przypadku *do* przypadku pewna ograniczona samodzielność przedsiębiorstw. Samofinansowanie nie okaże się zapewne mniej efektywną formą inwestowania od scentralizowanego rozdzielnictwa środków na ten cel⁴⁶.

W gospodarce planowej nie widzi się na ogół chętnie nadmiernej samodzielności przedsiębiorstw, a zwłaszcza nazbyt szerokiego samofinansowania. Może bowiem dzięki temu łatwo nastąpić naruszenie planowych proporcji rozwoju gospodarczego. Z drugiej jednak strony właśnie w gospodarce planowej istnieje możliwość w pełni skutecznego oddziaływania ze strony państwa na kierunki inwestowania w drodze samofinansowania, co pozwala na uniknięcie większości związanych z tym niebezpieczeństw, a zwłaszcza niebezpieczeństwa chybnego inwestowania. Rozwój gospodarki polskiej w minionym piętnastolecu zdaje się potwierdzać słuszność tego ujęcia, doprowadził bowiem do ugruntowania samodzielności finansowej przedsiębiorstw państwowych, szczególnie na odcinku samofinansowania oraz kredytowania przedsiębiorstw.

⁴⁶ W gospodarce kapitalistycznej nie nastąpiło także rozstrzygnięcie problemu granicy samofinansowania. Mimo że stanowi ono tam organiczną formę kapitalizacji, obok licznych zwolenników tej formy kapitalizacji występuje także wielu jej zaciekle krytyków. Por. K. Hagest, *Selbstfinanzierung des Betriebes*, Stuttgart 1952, s. 128–130.