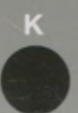


Grey Scale #13



Part Code
ST1316

DANES
-PICTA
.COM

A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19

TADEUSZ BERNADZIKIEWICZ

ZAGADNIENIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW



WARSZAWA — 1935

Z ZASIŁKU RADY WYDZIAŁU PRAWA UNIWERSYTETU WARSZAWSKIEGO
SKŁAD GŁÓWNY: TOWARZYSTWO WYDAWNICZE
MŁODYCH PRAWNIKÓW I EKONOMISTÓW



TADEUSZ BERNADZIKIEWICZ

ZAGADNIENIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW



WARSZAWA — 1935

Z ZASŁĘKU RADY WYDZIAŁU PRAWA UNIWERSYTETU WARSZAWSKIEGO
SKŁAD GŁÓWNY: TOWARZYSTWO WYDAWNICZE
MŁODYCH PRAWNIKÓW I EKONOMISTÓW



ZAGADNIENIE RENTOWNOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW

1-
ee

12.11.35
J.H.M.F.R.

TADEUSZ BERNADZIKIEWICZ

LE PROBLÈME DU RENDEMENT DES ENTREPRISES

THÈSE DE DOCTORAT
SOUTENUE À LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ
DE VARSOVIE

RÉSUMÉ VOIR PAGE 103

VARSOVIE — 1935

TADEUSZ BERNADZIKIEWICZ

ZAGADNIENIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

ROZPRAWA DOKTORSKA
PRZYJĘTA PRZEZ RADĘ WYDZIAŁU
PRAWA UNIW. WARSZAWSKIEGO

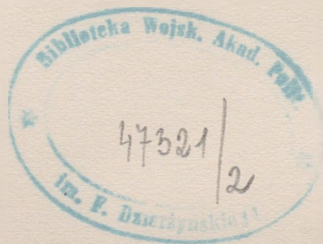
WARSZAWA — 1935

Z ZASIŁKU RADY WYDZIAŁU PRAWA UNIWERSYTETU WARSZAWSKIEGO
SKŁAD GŁÓWNY: TOWARZYSTWO WYDAWNICZE
MŁODYCH PRAWNIKÓW I EKONOMISTÓW

33(94/99K): 33.63

TEGO Ź A U T O R A:

ZAGADNIENIE RENTOWNOŚCI GOSPODARKI
PAŃSTWOWEJ. Warszawa 1932. Str. 75+IV.
NOWE PRAWO O BILANSACH. Warszawa
1934. Str. 46. WYNIKI BILANSOWE A RZE-
CZYWISTE PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWO-
WYCH W POLSCE. Warszawa 1935. Str. 115.



Drukarnia Piotr Pysz i S-ka, Warszawa, Miodowa 8.

1935

PRZEDMOWA.

Zagadnienie rentowności przedsiębiorstw przedstawia jedną z tych dziedzin, które po dziś dzień tylko w nieznacznym stopniu zostały wciągnięte w zakres badań naukowych. W jeszcze większej mierze daje się odczuwać brak opracowań porównawczych, traktujących w sposób naukowy i krytyczny wyniki finansowe poszczególnych zakładów. Jest to tem bardziej rażące, iż właśnie dokładna ocena sprawności finansowej przedsiębiorstw — zdawałoby się — winna stanowić jedną z zasadniczych przesłanek racjonalnie pojętej polityki gospodarczej państwa.

Wytyczną tej ostatniej, według ogólnie przyjętego poglądu, przedstawia maksymalny dochód netto danej gospodarki narodowej, jaki może być uzyskany przy uwzględnieniu tych momentów natury pozagospodarczej, które w danych warunkach czasu i miejsca posiadają charakter wiążący. Pierwszeństwo wspomnianych motywów zwłaszcza obecnie, w dobie ścierających się ze sobą powszechnie nacjonalizmów gospodarczych, zdaje się nie podlegać dyskusji. Nie znaczy to jednak, aby zjawisko rentowności, jako kryterjum siły finansowej przedsiębiorstwa, straciło coś na swem znaczeniu, jak również, aby to znaczenie było, ogólnie biorąc, niewielkie.

Różne motywy, przedewszystkiem natury politycznej, zakreślają ramy, wskazują kierunek, których nie może nie mieć na uwadze polityka gospodarcza państwa. Dopiero w tych ogólnych ramach dochodzi do głosu moment rentowności. Tutaj jednak rola jego jest przodująca, a już w każdym razie odpowiada jednemu z miejsc naczelných. Między innemi sprawa rentowności stanowi bardzo ważne, choć nie wyłączne kryterjum przy wytyczaniu słusznej granicy, jaka winna być w praktyce przeprowadzona między gospodarką publiczną i gospodarką prywatną. Takie lub inne rozstrzygnięcie spornego dylematu: przedsiębiorstwo prywatne czy publiczne? — wymaga na wstępie (między innemi) bardzo dokładnego zbadania, czy i ewentualnie jakie różnice wykazuje przeciętna rentowność obu powyższych form produkcji.

Tak więc nie tylko względy natury poznawczej (wielka i niezbadana dotąd dziedzina zagadnień), ale i zrozumiałe korzyści praktyczne uzasadniają potrzebę dokładnych studiów problemu rentowności. A mimo to badania w tym kierunku aż do ostatnich czasów są stosunkowo bardzo nieliczne. Jaskrawego przykładu dostarcza pod tym względem zwłaszcza polska literatura ekonomiczna: o ile nam wiadomo, nie znajdujemy w niej dosłownie ani jednego opracowania, poświęconego specjalnie teorii wyników finansowych przedsiębiorstwa.

Zjawisko powyższe zawdzięczamy prawdopodobnie istotnie wielkim trudnościom natury rzeczowej, jakie napotyka w tym zakresie analiza naukowa. Nie tłumaczy to jednak wszystkiego. W grę wchodzi również i inne momenty.

Aby przekonać się o tem, wystarczy rzucić okiem na tak ważny odcinek, jak ocena porównawcza wyników finansowych gospodarki publicznej w zestawieniu z prywatną. Sprawa powyższa już oddawna stanowi przedmiot ożywionej wymiany zdań zarówno w życiu politycznym, jak i na łamach prasy codziennej, fachowej i t. p. Niestety, w ogromnej większości wypadków nie ma to jednak nic wspólnego z obiektywnym i rzeczowym ujęciem tego trudnego zagadnienia. Przeciwnie nawet, aktualność polityczna tych kwestyj znakomicie utrudnia ich spokojną i obiektywną ocenę. To dość ściśle powiązanie problemu rentowności przedsiębiorstw z momentami natury politycznej, już nie mówiąc o względach na tajemnicę handlową, notujemy tutaj jako poważny szkopuł, z którym liczyć się muszą wszelkie badania naukowe w tej dziedzinie.

Z tych wszystkich powodów wyjaśnienie samego pojęcia rentowności, a przede wszystkim metodyczne ujęcie podstaw, na których rachunek rentowności winien się opierać, uważamy za pilne i doniosłe zadanie w dzisiejszym stanie wiedzy gospodarczej. Opracowanie teorii rentowności winno, naszym zdaniem, poprzedzić podjęcie na większą skalę monograficznych badań nad wynikami finansowymi poszczególnych przedsiębiorstw, jak również wszelkie prace porównawcze w tej dziedzinie, roszczące sobie pretensje do charakteru badań naukowych.

W świetle powyższych uwag, możemy przystąpić obecnie do ścisłego ustalenia zakresu pracy niniejszej oraz zadań, jakie winna ona spełnić.

Przedewszystkiem pewnych wyjaśnień wymaga sam charakter rozprawy. Rzecz jasna, nawet w najskromniejszym zakresie nie pretenduje ona do wyczerpania przedmiotu, t. j. zagadnienia rentowności przedsiębiorstw. Nie jest również zamierzeniem autora systematyczny wykład teorii rentowności. Zresztą w chwili obecnej, zwłaszcza jeśli

weźmiemy pod uwagę stan polskiej literatury ekonomicznej, przedsięwzięcie tego rodzaju przekraczałoby stanowczo ramy realnych możliwości naukowych.

Z tego względu stanowisko autora nosi charakter odmienny: ma on raczej na celu ogólne zarysowanie pojęcia rentowności oraz uporządkowanie zagadnień, związanych z jej obliczaniem, pragnie zwrócić uwagę na ten doniosły a niezbadany zupełnie teren badań, jak i dostarczyć pewnych, z konieczności ogólnych całkiem założeń dla dalszych, bardziej szczegółowych poszukiwań.

Punkt wyjścia pracy niniejszej stanowi silne podkreślenie tej zasadniczej różnicy, jaką, zdaniem autora, wykazują cyfry, zawarte w bilansach i rachunkach strat i zysków przedsiębiorstw, oraz rzeczywiste cyfry i wyniki finansowe tych ostatnich. Jedynie tylko obliczenia, kierowane chęcią ustalenia wyników rzeczywistych, a więc ustosunkowane krytycznie do danych oficjalnych, mogą przedstawiać pewną, nie raz mimo wszystko niewielką wartość dla ekonomisty.

Natomiast w naszych rozważaniach nie będziemy się szerzej zajmowali problemem rentowności w zakresie gospodarki publicznej, która przedstawia pod tym względem znaczne odchylenia i różnice w porównaniu z gospodarką prywatną. Sprawie powyższej poświęcił autor rozprawkę p. t. „Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej”, która ukazała się w druku w r. 1932, jako odbitka z I tomu „Rocznika Prawa i Ekonomji”. Do niej też odsyłamy Czytelnika *).

Ze względu na teoretyczny charakter niniejszej książki, jak i stosunkowo szczupłe jej rozmiary, materiał cyfrowy i faktyczny pominięto w niej niemal całkowicie.

Jeszcze jedno, ostatnie wyjaśnienie. Praca ta została zasadniczo ukończona w styczniu 1934 r. Od tej chwili leżała jednak ona przeszło rok czasu w rękopisie, do którego piszący te słowa wprowadził tylko nieznaczne zmiany i uzupełnienia.

Zamykając na tem krótkie uwagi od autora, czuję się w miłym obowiązku złożyć na tem miejscu serdeczne podziękowanie Kierownikowi mej pracy naukowej, Panu Profesorowi dr. Romanowi Rybarskiemu, za wielką życzliwość oraz cenne wskazówki, z których danem mi było korzystać przy pisaniu niniejszej rozprawy.

Tadeusz Bernadzikiewicz.

Warszawa, w styczniu 1935 r.

*) Rozbieżność, jaką wykazują w praktyce wyniki bilansowe polskich przedsiębiorstw państwowych w zestawieniu z ich wynikami rzeczywistymi, stanowi przedmiot ogłoszonej niedawno pracy autora p. t. „Wyniki bilansowe a rzeczywiste przedsiębiorstw państwowych w Polsce” (Warszawa 1935, str. 115).

ROZDZIAŁ I.

UWAGI WSTĘPNE.

1. POJĘCIE PRZEDSIĘBIORSTWA. Praca niniejsza dotyczy zagadnienia rentowności przedsiębiorstw. Ten ostatni termin rozumiany bywa jednak rozmaicie. Zanim więc przystąpimy do właściwego przedmiotu naszych rozważań, musimy najpierw ustalić w sposób możliwie dokładny samo pojęcie „przedsiębiorstwa”.

Jak wiadomo, wartość wszelkiego rodzaju definicyj w zakresie nauk humanistycznych jest bardzo względna. W szczególności, biorąc pod uwagę wielką złożoność zjawisk życia gospodarczego, społecznego i t. p., ich współzależność oraz częste zachodzenie jednych na drugie, jakiegokolwiek ścisłego rozgraniczenie pojęć w tej dziedzinie musimy uznać zgóry za trud daremny. Praktycznej niemożności przeprowadzenia ścisłych granic w życiu, odpowiadać musi taka sama niemożność w zakresie teorii. Nie znaczy to jednak, aby należało z tego powodu wogóle rezygnować z ustalania pojęć. Przeciwnie, stanowi ono niezbędny warunek dla wszelkiej analizy naukowej. Zato należy zawsze pamiętać o względnej jedynie wartości definicyj, o tem, iż posiadają one przedewszystkiem znaczenie orjentacyjne, dopuszczając w praktyce możliwości znacznych odchyleń.

Jest to tem bardziej zrozumiałe, iż wszelkie definicje budowane są z reguły na podstawie zjawisk typowych, a zatem niejako z natury rzeczy dopuszczają istnienie wypadków odmiennych, które tylko w pewnym stopniu będą posiadały określone cechy typowe. Tak więc np. przy najbardziej ostrożnem definiowaniu liczyć się należy zgóry z istnieniem szeregu wypadków „przejściowych” od jednej kategorii zjawisk do drugiej.

Nadto nieraz będzie rzeczą wskazaną, ze względu na wielką złożoność badanej grupy zjawisk, zrezygnować z definicji materialnej i ograniczyć się do ustalenia definicji, opartej na takim lub innym kryterjum formalnem. W tym wypadku wyjaśnienie istoty badanego

zjawiska mogą dać dopiero dalsze, bardziej pogłębione rozważania, między innymi np. drogą przeciwstawienia danej grupy zjawisk — innej, odmiennej.

Szczególnie wielkie trudności wynikają przy ustalaniu pojęcia przedsiębiorstwa państwowego. Składa się na to z jednej strony zasadnicza odmienność istoty tego przedsiębiorstwa w porównaniu z prywatnym, z drugiej — fakt, iż w życiu codziennym pojęcie „przedsiębiorstwa państwowego” stosowane bywa do rzeczy zupełnie nieraz niewspółmiernych. W rezultacie definicje prawidłowe z punktu widzenia teoretycznego okazują się często nieodpowiednie ze względów praktycznych. Istnieje również pewna rozbieżność w poglądach, czy należy przeciwstawiać sobie odrębne, materialne pojęcie przedsiębiorstwa publicznego z jednej strony i prywatnego z drugiej, czy też, przeciwnie, jest rzeczą bardziej celową ustalić tylko jedno, dostatecznie szerokie pojęcie przedsiębiorstwa wogóle i w ramach tego ogólnego pojęcia rozróżnić dopiero, na podstawie pewnych kryteriów formalnych, przedsiębiorstwa publiczne i prywatne.

Przewagę zdaje się posiadać ten pierwszy punkt widzenia, przy czym zwolennicy tej metody są nieraz przedstawicielami poglądu, który uznaje zasadniczą odmienność istoty przedsiębiorstwa państwowego i prywatnego ¹⁾. Natomiast zwolennicy drugiego punktu widzenia wychodzą przeważnie ze stanowiska, iż istota gospodarki państwowej nie wykazuje zasadniczych różnic w porównaniu z gospodarką prywatną. W tym duchu wypowiada się w literaturze polskiej między innymi Władysław Gieysztor, którego zdaniem „przedsiębiorstwo państwowe” nie jest żadnym terminem ekonomicznym, lecz chodzi tu po prostu o przedsiębiorstwo, należące do państwa ²⁾.

Co do nas podzielaemy w pełni założenie, przyjęte przez pierwszą grupę autorów, a więc pogląd o zasadniczej odmienności istoty przedsiębiorstwa państwowego i prywatnego ³⁾, w przeciwieństwie jednak do nich nie uważamy za celowe ani za możliwe, aby tej właśnie od-

¹⁾ Bardzo charakterystyczna jest pod tym względem definicja O. Engländera (art. „Oeffentliche Unternehmungen” in „Handbuch der Finanzwissenschaft”, Band I, S. 365 ff.). Zdaniem tego autora, przedsiębiorstwa publiczne są to przedsiębiorstwa państwa lub korporacji publicznych, które mają na celu zaopatrywanie obywateli w dobra lub usługi określonego rodzaju w rozmiarach usprawiedliwionych z punktu widzenia ogólnogospodarczego („in einem volkswirtschaftlich gerechtfertigten Umfange”). Oprócz właściwych przedsiębiorstw publicznych rozróżnia autor przedsiębiorstwa (publiczne) zarobkowe, zakłady publiczne i monopole finansowe.

²⁾ Władysław Gieysztor, Przedsiębiorstwa państwowe, Wydawnictwo jubileuszowe tygodnika „Przemysł i Handel”, Warszawa 1928, str. 545 i nast.

³⁾ Por. Tadeusz Bernadzikiewicz, Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej, Warszawa 1932, str. 157 i nast.

mienności dawać wyraz w odrębnej, materialnej definicji przedsiębiorstwa państwowego. Na przeszkodzie stoi tu przede wszystkim niesłychana złożoność i różnorodność zjawisk, jakie obejmuje pojęcie gospodarki państwowej. Ten stan rzeczy uniemożliwia skonstruowanie krótkiego i zwięzłego określenia, które z konieczności byłoby nieścisłe i ogólnikowe. Z drugiej strony nie sprzyja on również budowaniu definicji wyczerpujących, opartych na wyliczeniu — w danym wypadku z natury rzeczy bardzo obszernem. Definicje powyższe, pomijając nawet ich wątpliwą ścisłość, byłyby, jako zbyt długie, w każdym razie niecelowe i niepraktyczne.

W rezultacie uważamy za rzecz konieczną ustalić najpierw pojęcie przedsiębiorstwa w ogóle, przytem ujęte tak szeroko, aby obejmowało zarówno państwowe, jak i prywatne obiekty gospodarcze. Dopiero w ramach tego ogólnego pojęcia będzie wskazane rozróżnienie przedsiębiorstw publicznych, prywatnych i mieszanych, zależnie od kryterjum formalnego — własności.

W literaturze polskiej dość zbliżony pogląd do wypowiedzianego w pracy niniejszej reprezentuje Stefan Zbigniew Szyszkowski, jednakże jego definicję przedsiębiorstwa państwowego, która „przy odpowiedniej zmianie występującego w niej podmiotu własności” może być również zastosowana do przedsiębiorstwa prywatnego, trudno nazwać szczęśliwą. Przedsiębiorstwem państwowem nazywa autor „planowo zorganizowany zasób dóbr, pozostających w dyspozycji państwa, a służących do osiągnięcia celów gospodarczych”⁴⁾. Definicja ta, jako nieodpowiednia i nadzbyt szeroka, została słusznie zakwestjonowana przez prof. Chełmońskiego w „Ruchu Prawniczym, Ekonomicznym i Socjologicznym” (r. 1931, zeszyt pierwszy). Warto również zauważyć, iż Szyszkowski nie określa w sposób dostateczny, co należy rozumieć przez „cel gospodarczy”.

Podobne do nas stanowisko w najnowszej literaturze ekonomicznej zajmuje m. in. również prof. Julius Landmann, z tą jednak różnicą, iż jako kryterjum formalne, służące do rozróżnienia przedsiębiorstw publicznych i prywatnych, wysuwa on inne pojęcia, niż pojęcie własności⁵⁾.

Ostatecznie nasze określenie przedsiębiorstwa jest następujące: przedsiębiorstwem nazywamy planową organizację (kombinację) czynników produkcji na rachunek i ryzyko gospodarza, mającą na celu (wyłącznie lub między innymi) osiągnięcie zysku drogą wytwarzania i wymiany dóbr lub świadczenia usług gospodarczych⁶⁾.

⁴⁾ Stefan Z. Szyszkowski, Zagadnienie komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych, Warszawa 1930, str. 37.

⁵⁾ Julius Landmann, Arbeitsplan für den gesamten Schriftenband, SS. XI—XII, in „Moderne Organisationsformen der öffentlichen Unternehmung”, I Teil, München und Leipzig 1932 (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 176).

⁶⁾ Por. Alfred Marshall, Zasady ekonomiki, tłum. prof. Znamierowski, Warszawa 1925, tom I, str. 281; por. również Tadeusz Bernadzikiewicz, Przedsiębiorstwa państwowe, Prawo, r. 1928, Nr. 7, str. 20 i nast., oraz tenże, Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej, Warszawa 1932, str. 154 i nast.

„Wytwarzanie i wymiana dóbr lub świadczenie usług gospodarczych” oznacza prosto bezpośredni cel z a k ł a d u (Betrieb), jako pewnej jednostki technicznej, natomiast osiągnięcie nadwyżki stanowi wyłączny cel lub jeden z celów p r z e d s i ę b i o r s t w a, jako pewnej jednostki ekonomicznej (Unternehmung).

Z definicji powyższej wynika, iż każde przedsiębiorstwo, pracując na potrzeby rynku, z istoty swej skierowane jest na osiągnięcie zysków, względnie, w najgorszym razie, poprzestawać może na równoważeniu kosztów ⁷⁾. Nie oznacza to jednak, aby w każdym wypadku moment zysku posiadał znaczenie decydujące, stanowił rację bytu przedsiębiorstwa. Przeciwnie, w całym szeregu przedsiębiorstw, mianowicie w zakresie gospodarki publicznej, sytuacja bywa zupełnie odmienna, przyczem na plan pierwszy wysuwają się zadania gospodarcze lub ogólno-polityczne tych przedsiębiorstw.

Stanowisko nasze, jeśli chodzi o pojęcie przedsiębiorstwa, możemy wyjaśnić jeszcze na innej drodze, a mianowicie zapomocą pojęcia „działalności gospodarczej”. Zgodnie z prof. Rybarskim rozumiemy przez nią wszelką działalność ludzką, która posługuje się przedmiotami, mającemi wartość wymienną, i która tę wartość przeobraża ⁸⁾. „Działalność gospodarcza zmierza do uzyskania nadwyżki ponad koszty, a przynajmniej do pokrycia tych kosztów” ⁹⁾. Oczywiście, nie przesądza to w żadnej mierze ani kwestji motywów danej działalności gospodarczej, ani też ewentualnego istnienia innych (oprócz uzyskania nadwyżki) celów tej działalności.

W rezultacie „przedsiębiorstwo” będzie oznaczała planowa organizacja czynników produkcji na rachunek i ryzyko gospodarza, służąca działalności gospodarczej. Wynika stąd jasno, iż, zgodnie z istotą wszelkiej działalności gospodarczej wogóle, celem każdego przedsiębiorstwa jest (wyłącznie lub między innymi) osiągnięcie nadwyżki (zysku). I znowu, podobnie jak w wypadku poprzednim, tego rodzaju stanowisko nie przesądza motywów, które spowodowały założenie danego przedsiębiorstwa, ani też nie wyczerpuje zadań, dla pełnienia których odbywa się jego działalność.

Ustalone przez nas pojęcie przedsiębiorstwa wymaga jeszcze jednego wyjaśnienia. Rzecz jasna, znaczenie istotne posiada zawsze cel danej organizacji czynników produkcji, a nie faktyczny rezultat, jaki przynosi eksploatacja. Tak np. przedsiębiorstwo, które przez szereg

⁷⁾ Podobne zapatrywania wypowiada Manuel Saitzew, Die öffentliche Unternehmung der Gegenwart, Tübingen 1930, S. 8 ff.

⁸⁾ Roman Rybarski, System ekonomji politycznej, t. II, Teorja gospodarstwa społecznego, Warszawa 1930, str. 4.

⁹⁾ Op. cit. str. 6.

lat wykazywało straty, przez to samo nie przestaje być jeszcze przedsiębiorstwem. Dopiero, o ile cała działalność danej jednostki gospodarczej zostaje przedstawiona w ten sposób, iż świadomie i całkowicie rezygnuje ona z osiągnięcia nadwyżki, dopiero w tym wypadku możemy mówić o powstaniu odmiennej kategorii ekonomicznej.

2. POJĘCIE RENTOWNOŚCI. Definicja pojęcia „rentowności” w znaczeniu najbardziej ogólnem nie stanowi przedmiotu większej różnicy zdań. Jako wystarczające przyjąć możemy określenie Lehmana. Autor ten nazywa rentownością stosunek procentowy, zachodzący między dochodem a tym kapitałem, przy pomocy którego dany dochód został osiągnięty ¹⁰⁾.

Inne, bardziej znane w literaturze, ogólne definicje pojęcia rentowności przeważnie nie wykazują większych odchyłeń w porównaniu z określeniem Lehmana.

I tak analogicznem nazwać możemy stanowisko, zajęte w tej sprawie w piśmiennictwie francuskim przez Alberta Calmèsa. Zdaniem tego autora, porównanie przychodu (produit) z kosztami daje wynik korzystny lub niekorzystny, zysk albo stratę, których wielkość, wyrażoną w stosunku do kapitału, użytego w danem przedsięwzięciu, nazywamy rentownością (rendement) ¹¹⁾.

Również jedynie tylko niepotrzebne zwięźlenie zakresu pojęcia rentowności zarzucić możemy określeniu Witolda Góry, według którego „pod rentownością rozumiemy liczbę procentową, przedstawiającą stosunek, jaki zachodzi między kapitałem, użytym w pewnym przedsiębiorstwie, a osiągniętym z niego dochodem” ¹²⁾. Stosowanie pojęcia rentowności wyłącznie do kapitału, „użytego w pewnym przedsiębiorstwie” — naszym zdaniem — nie jest rzeczą właściwą. Tego rodzaju stanowisko uniemożliwia bowiem uwzględnienie w ramach grupy zjawisk, objętych mianem rentowności, tych wypadków, w których wchodzi w rachubę zyskowność kapitału wypożyczonego na procent czy użytego do jakiejś jednorazowej spekulacji i t. p. A są to przecież wypadki pokrewne działalności przedsiębiorczej w ścisłym tego słowa

¹⁰⁾ „Prozentverhältnis zwischen einer Erfolgsgrösse und der Grösse desjenigen Kapitals..., mit dessen Hilfe dieser Erfolg erzielt wurde” — M. R. L e h m a n n, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Leipzig 1928, S. 163.

¹¹⁾ „La comparaison du produit avec les frais fait ressortir un résultat favorable ou défavorable, un bénéfice ou une perte, dont l'importance, exprimée en proportion du capital engagé dans l'opération, s'appelle le rendement” — Albert Calmès, Administration financière des entreprises et des sociétés, Paris 1925, p. 15.

¹²⁾ Witold G ó r a, Bilanse, Studja ekonomiki prywatnej, Lwów—Warszawa 1920, str. 140.

znaczeniu. Z tych właśnie względów bardziej celową, a przytem i bardziej dostosowaną do utartego już znaczenia terminu rentowności, wydaje się nam definicja Lehmana, pozatem zresztą całkowicie zbliżona do definicji Witolda Góry.

W myśl powyższego stanowiska pojęcie rentowności określają: z jednej strony kapitał, rozumiany tutaj jako pewna suma jednostek pieniężnych [w związku z tem niektórzy autorzy niemieccy mówią wyraźnie o „(Geld)Kapitalsrentabilität”], niezależnie od miejsca i sposobu jego użycia, z drugiej — dochód, osiągnięty przy pomocy tego kapitału, w danej jednostce czasu.

Zastąpienie słowa „rentowność” (w języku niemieckim — „Rentabilität”, w francuskim — „rendement”, w angielskim — „fair return of capital” lub „earning power”) innym, bardziej polskim terminem, z pewnością nader pożądane, nie jest jednak rzeczą łatwą. Słowo „dochodowość” używane bywa zazwyczaj dla oznaczenia wyników finansowych, ujętych w liczbach bezwzględnych, a nie stosunkowych. Termin „zyskowność” przedstawia się niekorzystnie także pod względem fonetycznym, wreszcie „gospodarność” czy „wydajność” dotyczą obszerniejszego zakresu zjawisk, niż zjawiska finansowe, miarodajne dla pojęcia rentowności.

Jak już wiemy, pojęcie rentowności może być stosowane do wypadków wprawdzie pokrewnych, jednakże dość różnorodnej natury. W związku z tem na uwagę zasługuje jeszcze stanowisko prof. Nicklisch, który wysuwa pojęcie rentowności pracy (Rentabilitätsrechnung der Arbeit), przyczem obliczanie tej ostatniej stanowić ma, jego zdaniem, niejako rozszerzenie rachunku rentowności kapitału. Nicklisch przeciwstawia tu sobie z jednej strony płace i pensje (wliczając w to wynagrodzenie przedsiębiorcy — Unternehmerlohn), z drugiej — przychód (Ertrag) danej jednostki produkcyjnej (Aufwandfeldes) względnie całego zakładu¹³⁾. Powyższe rozróżnienie dla celów, któreśmy sobie zakreślili w pracy niniejszej, nie posiada jednak większego znaczenia, toteż notujemy je tutaj wyłącznie celem zorientowania w uznanym względnie w projektowanym tylko zakresie pojęcia rentowności.

W ogromnej większości wypadków termin „rentowność” używany bywa jako miara gospodarności przedsiębiorstwa. W tem znaczeniu mówimy o rentowności kapitału użytego w przedsiębiorstwie, albo krótko o rentowności przedsiębiorstwa. Tak ujęty problem rentowności — a więc w zastosowaniu do gospodarki przedsiębiorstw — stanowi przedmiot pracy niniejszej.

3. GOSPODARNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA. Mając na myśli działalność gospodarczą, ujętą w formę przedsiębiorstwa, rozróżnia-

¹³⁾ H. Nicklisch, Wirtschaftliche Betriebslehre, Stuttgart 1922, 5 Auflage, S. 220.

my: przedsiębiorstwo, jako pewną jednostkę ekonomiczną, przedsiębiorstwo, jako jednostkę finansową, i wreszcie zakład, jako jednostkę techniczną.

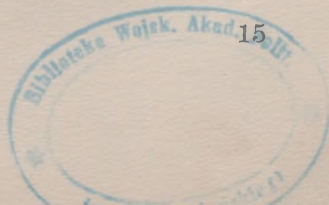
Pojęcie przedsiębiorstwa, jako jednostki finansowej, ma na względzie wyłącznie finansową stronę działalności tego przedsiębiorstwa, podobnie jak pojęcie zakładu — jej stronę techniczną. Oba powyższe punkty widzenia łączy pojęcie przedsiębiorstwa, jako jednostki ekonomicznej, które obejmuje całokształt danej działalności przedsiębiorczej jednostek, ich zrzeszeń oraz związków prawnopublicznych, i w rezultacie pokrywa się z definicją, wyprowadzoną przez nas na stronie 11.

W gospodarstwie kapitalistycznym punkt widzenia finansowy posiada przewagę nad punktem widzenia technicznym. Tem się tłumaczy, iż cel przedsiębiorstwa, jako jednostki finansowej: osiągnięcie jaknajwiększych zysków, a więc jaknajwiększej rentowności, stanowi jednocześnie cel wyłączny (gospodarka prywatna), albo jeden z celów (gospodarka publiczna) przedsiębiorstwa w znaczeniu jednostki ekonomicznej.

Ogólną sprawność przedsiębiorstwa, jako kategorii ekonomicznej, a więc zarówno pod względem finansowym, technicznym, jak i w zakresie jego oddziaływania na inne jednostki wytwórcze, jego usług dla gospodarstwa narodowego i t. p., nazywać będziemy gospodarnością tego przedsiębiorstwa. Wynika stąd jasno, iż pojęcie gospodarności jest czemś nadrzednem w stosunku do rentowności, związanej z dziedziną zjawisk finansowych w gospodarce przedsiębiorstwa. To też, aby odpowiedzieć na pytanie: w jaki sposób wymierzyć można gospodarność przedsiębiorstwa, jako jednostki ekonomicznej, musimy się najpierw zająć analogicznym zagadnieniem w zakresie przedsiębiorstwa, jako jednostki finansowej, oraz zakładu, jako jednostki technicznej.

Miarę sprawności przedsiębiorstwa w znaczeniu jednostki finansowej stanowi jego rentowność. Mając za punkt wyjścia wyłącznie wyniki pieniężne gospodarki, określa ona sprawność finansową przedsiębiorstwa. W tym celu posługuje się jednostkami pieniężnymi i jedynie tylko w warunkach wyjątkowych, np. w dobie inflacji, kiedy zmiana ulega sama wartość pieniądza, mającego skolei służyć jako miernik, zmuszona jest odwołać się w sposób posiłkowy do pomocy jednostek ilościowych, jak np. w górnictwie — tona wydobytego węgla, w przemyśle — metr sześcienny, hektolitr i t. p.

Rentowność, stanowiąc wyłączną i jedyną miarę sprawności przedsiębiorstwa, jako jednostki finansowej, nie określa jednak bynajmniej sprawności wchodzących w zakres tego przedsiębiorstwa zakładów.



Miarą sprawności zakładu, jako pewnej jednostki technicznej, jest jego produktywność techniczna. Rozumiemy przez to sprawność techniczną zakładu lub grupy zakładów, wchodzących w skład przedsiębiorstwa, przyczem jej podstawę wyjściową stanowi przebieg procesu produkcyjnego danej jednostki wytwórczej. Rachunek produktywności posługuje się zarówno jednostkami pieniężnymi, jak i ilościowymi, jednakże znaczenie zasadnicze posiadają jednostki ilościowe. Wśród tych ostatnich należy rozróżnić jednostki czasu, miejsca, wagi, przestrzeni, energii, liczbę pracowników i t. p. Przy pomocy tych jednostek tworzone są miary produktywności, wśród których przykładowo wymienić możemy takie, jak praca wykonana na osobo-godzinę, koszt pracy na osobo-godzinę i inne, a dla kolei żelaznych: pociągo-kilometr, wagono-kilometr, tonno-kilometr i t. p.¹⁴⁾

Zarówno wyniki finansowe przedsiębiorstwa i łączące się z tem zagadnienie rentowności, jak i wyniki techniczne zakładu oraz związany z niemi problem produktywności technicznej inogą być rozpatrywane nie tylko z punktu widzenia prywatno-gospodarczego, a więc poszczególnego zakładu czy przedsiębiorstwa (por. wyżej), ale również z punktu widzenia ogólnogospodarczego lub społecznego, t. j. jakiejś większej całości gospodarczej lub społecznej. W pierwszym wypadku stanowią one przedmiot nauki o przedsiębiorstwie pojedynczym, która w niektórych państwach przybrała kształty odrębnej dyscypliny naukowej (a więc przede wszystkim we Włoszech jest to t. zw. *ragioneria*, w Niemczech — *Betriebswirtschaftslehre* i t. p.¹⁵⁾), w drugim — nauki ekonomji.

Przedmiot nauki o przedsiębiorstwie pojedynczym — termin ten, o ile mi wiadomo, wprowadzamy tutaj po raz pierwszy do polskiej literatury ekonomicznej — stanowi przedsiębiorstwo, jako środek akumulacji (tworzenia) kapitału, a nie zakład i jego działalność. Mimo to w języku niemieckim ogólnie przyjęta jest dla oznaczenia powyższej umiejętności nazwa „*Betriebswirtschaftslehre*”. Jak słusznie zauważa A. Hoffmann, termin ten może wprowadzić w błąd („*Der Name ist also irreführend*”), którego należy się pilnie wystrzegać¹⁶⁾.

Zagadnienie rentowności przedsiębiorstwa, traktowane z punktu widzenia większej całości gospodarczej, jak wkrótce zobaczymy, nie przedstawia właściwie nic odrębnego w porównaniu z prywatnogospodarczą oceną tego zjawiska. Zupełnie inaczej, jeśli chodzi o wyniki techniczne. Tutaj stosowanie oceny ogólnogospodarczej względnie społecznej pociąga za sobą szereg doniosłych konsekwencji. Zjawia się

¹⁴⁾ Por. Otto Hummel, *Das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsproblem*, Stuttgart 1927, S. 49 u. S. 62 ff.

¹⁵⁾ Na uwagę zasługuje również odnośna literatura amerykańska.

¹⁶⁾ Alexander Hoffmann, *Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre)*, Leipzig 1932, S. 3.

nowe pojęcie produktywności społecznej przedsiębiorstwa, t. j. użyteczności jego usług i wogóle całej jego działalności dla gospodarki narodowej ¹⁷⁾).

Produktywność społeczna jest zjawiskiem, które powstaje na tle działalności przedsiębiorstwa, jako kategorii ekonomicznej. Jego cechą charakterystyczną stanowi, iż nie da się wymierzyć ani w jednostkach pieniężnych, ani w jednostkach ilościowych. Przesądza to w dużej mierze kwestję rachunku gospodarności przedsiębiorstwa. W rachunku tym rolę główną odgrywa, jak już wiemy, problem rentowności, a więc problem w zasadzie wymierny cyfrowo. Skolei wchodzi w rachubę produktywność techniczna, również cyfrowo wymierna, i wreszcie, obok innych momentów, produktywność społeczna, której cyfrowa wymierność nie została dotąd osiągnięta.

W myśl tego, cośmy wyżej powiedzieli, o gospodarności przedsiębiorstwa w znaczeniu jednostki ekonomicznej decyduje w ustroju kapitalistycznym przede wszystkim rentowność tego przedsiębiorstwa. Toteż tam, gdzie nie zależy bardzo, aby ocena była zupełnie ścisła, a chodzi raczej o pewną ogólną charakterystykę sprawności przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstw, możemy poprzestać na wyprowadzeniu cyfr rentowności. Jednakże z chwilą, gdy pragniemy poznać gospodarność przedsiębiorstwa w sposób możliwie ścisły, staje się konieczne uwzględnienie wszystkich trzech wyżej wymienionych czynników, a zatem sprowadzenie ich do wspólnego mianownika. W tym celu byłoby jednak niezbędne istnienie jakiejś ostatecznej miary wszelkich wartości, czyli t. zw. w języku angielskim „ultimate standard of value”, a w języku niemieckim — „der letzte Massstab des Güterwertes” ¹⁸⁾. Ewentualność tego rodzaju przekracza jednak, niestety, granice realnych możliwości naukowych. W rezultacie pojęcie gospodarności przedsiębiorstwa zmuszeni jesteśmy określić jako cyfrowo niewymierne. Skolei przesądza to o wyniku wszelkich porównań w tej dziedzinie, a w szczególności czyni niemożliwym uzyskanie zupełnie ścisłej i obiektywnej odpowiedzi na aktualne oddawne pytanie, której z dwóch zasadniczych form przedsiębiorczości należy przyznać pierwszeństwo: przedsiębiorstwu państwowemu czy prywatnemu?

¹⁷⁾ W zbliżonym znaczeniu używa terminu „produktywność”, względnie „produktywność ekonomiczna”, Adam Heydel w swym artykule p. t. „Pojęcie produktywności” (Ekonomista, tom I, r. 1934, str. str. 17—48). Za produktywne uważa autor takie zabiegi gospodarcze, które: 1) stwarzają trwały przyrost bogactwa, 2) zwiększają bogactwo nie tylko jednostki, ale i „ogółu” (str. 25 i nast.).

¹⁸⁾ Por. w tej sprawie raport Holenderskiego Komitetu Narodowego na zjazd Międzynarodowej Izby Handlowej w Amsterdamie p. t.: „Gestion des entreprises publiques et privées aux Pays-Bas, Rapport á la Chambre de Commerce Internationale établi par les soins du Comité National Néerlandais”, La Haye 1929, pp. 82, 92, 95.

Badając zagadnienie, jakim powinien być wzajemny stosunek gospodarki publicznej i prywatnej, dochodzimy do wniosku, iż przy wykreślaniu granicy dopuszczalnej interwencji państwa i innych związków prawnopublicznych w charakterze przedsiębiorcy, musimy mieć na uwadze z jednej strony mniejszą naogół rentowność przedsiębiorstwa publicznego w porównaniu z prywatnym, co stanowi poprostu konsekwencję odmiennych zadań tego przedsiębiorstwa, z drugiej — korzyści natury pozagospodarczej oraz zjawisko t. zw. rentowności pośredniej właściwe tej pierwszej formie produkcji. Ponieważ część tych momentów nie jest wymierna w jednostkach pieniężnych, a sprowadzenie ich do wspólnego mianownika okazuje się niemożliwe, stąd i cały rachunek opłacalności, a zarazem dopuszczalności interwencji państwowej, nie może być przeprowadzony w sposób ścisły.

Nie znaczy to jednak, aby wszelkie wnioskowanie w tej sprawie było zupełnie wykluczone. Przeciwnie, naszym zdaniem, wydaje się rzeczą wskazaną, aby wykazująca naogół mniejszą rentowność gospodarka państwowa właśnie z tego powodu utrzymana była wyłącznie w tych granicach, jakie są ściśle niezbędne dla realizacji zadań, które państwo istotnie w danych warunkach czasu i miejsca musi wykonywać, mając na oku dobrobyt całokształtu gospodarstwa narodowego, względnie jego konkretnej gałęzi, lub wreszcie względy wyższego rzędu, pozagospodarcze. Poza tym rozmiarem ściśle niezbędnym gospodarka państwowa będzie nie tylko zbyt duża, ale i szkodliwa, przyniesie bowiem zmniejszenie ogólnej sumy dochodu netto społeczeństwa, nie dając wzajemian równoważnych korzyści¹⁹⁾.

Niestety, dokładne określenie tego rozmiaru, jak już wiemy, nie jest rzeczą możliwą.

4. RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA. Zastanówmy się obecnie nad znaczeniem momentu rentowności dla gospodarki współczesnej. Wiemy już, iż celem przedsiębiorstwa prywatnego jest osiąganie jaknajwiększych zysków, a więc jaknajwiększej rentowności. Przedsiębiorczość prywatna mimo wszystko stanowi w XX wieku panującą regułę. Stąd gospodarstwo obecne, nie tylko rozpatrywane jako pojedyncze warsztaty, ale również i jako pewna całość, zorientowane jest według czynnika rentowności. Ten ostatni w ustroju kapitalistycznym stanowi dotąd podstawę wszelkiej działalności gospodarczej, ujętej w formę (prywatnego) przedsiębiorstwa.

Wprowadzie zamiana mniej rentownej lokaty kapitału na bardziej rentowną w wielu wypadkach napotyka dziś na bardzo poważne przeszkody, że wymienimy tylko wzrastające trudności przemieszczania kapitału stałego, ulokowanego w kosztownych urządzeniach, lub choćby zmiany przeznaczenia tych urządzeń, dalej powszechne tendencje monopolistyczne, tworzenie się karteli i t. p., które działają w tym samym kierunku, to jednak, niewątpliwie, moment rentowności pozostaje i nadal momentem kierowniczym. Określając cel gospodarki prywatnej, jednocześnie wskazuje kierunek inwestycji kapitału. W tem znaczeniu stanowi on doniosły przejaw ogólnego prawa popytu i podaży.

¹⁹⁾ Por. Tadeusz Bernadzikiewicz, *Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej*, str. str. 211, 212 i in.

Jest rzeczą znaną, iż w epoce dzisiejszej, w dobie kapitalizmu związanego, działanie tego prawa może się odbywać jedynie w sposób bardzo ograniczony. Wprawdzie idealnych warunków wolnej konkurencji nie urzeczywistniła dotąd gospodarka żadnego narodu, to jednak ustrój gospodarczy, w którym żyjemy obecnie, odbiega bardzo wyraźnie od tego, co stanowiło rzeczywistość gospodarczą jeszcze w pierwszej połowie XIX wieku. Liczne dziedziny życia gospodarczego uległy dziś usztynieniu, straciły swą dawną elastyczność. Mimo to niepodobna twierdzić, aby działanie prawa popytu i podaży zostało na jakimkolwiek odcinku całkowicie zawieszone. Nawet tam, gdzie stała realizacja tego prawa nie jest rzeczą możliwą, dochodzi ono do głosu w drodze pośredniej, bądź bezpośrednio — zrywając od czasu do czasu kępujące je okowy.

Silą, która to sprawia, a która w warunkach wolnej konkurencji umożliwia wogóle skuteczne działanie prawa popytu i podaży, jest właśnie moment rentowności, a więc stałe dążenie przedsiębiorcy do osiągnięcia możliwie największych zysków. Mimo głębokich przeobrażeń, jakim uległ nasz ustrój gospodarczy, a z nim i warunki produkcji, znaczenie tego momentu nie zmniejszyło się zupełnie, jeśli chodzi o pojedynczy warsztat produkcji. Nie zmieniła się również jego rola w zakresie całej gospodarki narodowej. Jest ona wciąż dominująca.

O znaczeniu momentu rentowności dla współczesnego gospodarstwa świadczy dobitnie charakterystyczna ewolucja, jakiej od paru lat jesteśmy świadkami w Rosji Sowieckiej. W pierwszym okresie porewolucyjnym polityka gospodarcza Sowietów zdawała się zrywać radykalnie z dotychczasowymi metodami gospodarki kapitalistycznej. Obecnie zarówno w teorii, jak i w praktyce, podkreśla się tam w sposób zdecydowany znaczenie i potrzebę t. zw. „rachunku gospodarczego”, co, jak słusznie stwierdza J. Wilpert, stanowi jedynie wstydlive obejście pojęcia rentowności („eine schamhafte Umschreibung des Rentabilitätsgedankens”). Potrzebę tego rachunku zaczęto rozumieć w Rosji w r. 1931. Dała temu wyraz mowa Stalina z 23 czerwca 1931 r., w której rzucił on wyraźnie hasło kupieckiej rentowności przedsiębiorstwa, przyczem tę ostatnią pragnął oprzeć na nowych metodach pracy i kierownictwa. W tym celu wprowadzono t. zw. brygady szturmowe (w literaturze niemieckiej zwane również brygadami rentowności — „Rentabilitätsbrigaden”) wśród robotników, których zadaniem miało być podniesienie wydajności produkcji. W kwietniu 1932 r. liczono już ok. 155.000 brygad z 1,5 miliona członków. Widzimy tu zatem jakgdyby realizację komunizmu metodami kapitalistycznymi²⁰⁾.

Czy nie świadczy to również, iż w żadnym ze znanych dotąd ustrojów gospodarczych nie może zbraknąć momentu rentowności, jako niezastąpionego regulatora produkcji i podziału dóbr?

Stajemy obecnie wobec interesującego zagadnienia: czy istnieje konflikt między oceną rentowności przedsiębiorstwa, podjętą ze sta-

²⁰⁾ J. Wilpert, Das Rentabilitätsproblem in der sowjetrussischen Wirtschaft, Breslau, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 136 Band, III Folge, Erstes Heft, Januar 1933 (SS. 51—58), S. 53.

nowiska tego przedsiębiorstwa, a oceną, dokonaną z punktu widzenia interesów gospodarstwa narodowego, rozpatrywanego jako pewna całość? Inaczej mówiąc, czy zachodzi sprzeczność między rentownością prywatno-gospodarczą i rentownością „ogólną”?

Wyniki finansowe przedsiębiorstw wymierne są w jednostkach pieniężnych. Te jednostki pieniężne z punktu widzenia całości gospodarczej podlegają tej samej ocenie, niezależnie od tego, z jakiej działalności wytwórczej się wywodzą. Miarodajną jest wyłącznie ich ilość, a nie źródło ich pochodzenia. Stąd dla ogólnej rentowności jest rzeczą zupełnie obojętną, czy się na nią składają w głównej mierze wyniki finansowe przedsiębiorstw, produkujących dobra społecznie użyteczne, czy też przeciwnie — szkodliwe dla zdrowia jednostek i społeczeństwa. W jednym i drugim wypadku osiągnięta ta sama suma jednostek pieniężnych podlega jednakowej ocenie. Są to rzeczy zupełnie oczywiste. Obok tego niepodobna również twierdzić, aby rezygnowanie z maksymalnej rentowności w zakresie jednego przedsiębiorstwa miało spowodować w rezultacie większy, niż o tę samą sumę, wzrost rentowności w zakresie innych przedsiębiorstw. Raczej możliwe są odchylenia w kierunku przeciwnym. A zatem dążenie do maksymalnej rentowności w poszczególnym wypadku nie jest szkodliwe dla maksymalnej ogólnej rentowności, przeciwnie, zdaje się stanowić jej nieodzowny warunek. W rezultacie stwierdzamy brak konfliktu między rentownością prywatno-gospodarczą i rentownością ogólną.

Nieco odmienne będą wyniki zestawienia produktywności, ujmowanej z punktu widzenia jednego zakładu oraz całej gospodarki narodowej. Przedewszystkiem pewnych wyjaśnień wymaga pojęcie produktywności w tem drugim znaczeniu, czyli t. zw. produktywności społecznej. Przyjmijmy za prof. Rybarskim²¹⁾, iż oznacza ona „jak-najlepsze zaspokojenie potrzeb jaknajwiększej ilości ludzi”. Już na pierwszy rzut oka jest jasnem, iż mamy tu do czynienia z czemś zupełnie odmiennem, niż w wypadku produktywności, rozumianej, jako sprawność techniczna zakładu. Tutaj wchodzi już w rachubę inne kryterja, kryterja ogólnospołeczne: rodzaj zaspakajanych potrzeb oraz sposób ich zaspokojenia. Ta odmienność kryterjów w jednym i drugim wypadku sprawia, iż ten sam wynik techniczny zakładu może podlegać różnej ocenie, w zależności od zajętego stanowiska. Przedsiębiorstwa produkujące cygara, papierosy, likiery i t. p., postawione na bardzo wysokim stopniu sprawności technicznej, mogą być uznane za nieproduktywne z punktu widzenia ogólnogospodarczego. W ten sposób

²¹⁾ Roman Rybarski, System ekonomji politycznej, tom II, Teorja gospodarstwa społecznego, Warszawa 1930, str. 180.

dochodzimy do wniosku, iż możliwy jest konflikt między produktywnością prywatno-gospodarczą oraz produktywnością, ocenianą z punktu widzenia większej całości gospodarczej. W związku z tem pozostaje przyjęte w części literatury niemieckiej (Hummel) rozróżnienie terminologiczne: w pierwszym wypadku mówi się tam o „gospodarności” (Wirtschaftlichkeit), w drugim o „produktywności” (Produktivität). Rozróżnienie powyższe nie wydaje się nam jednak celowe, stwarza bowiem sposobność do licznych nieporozumień; zresztą łączy się ono ściśle z merytorycznie innym, niż nasze, stanowiskiem odnośnej grupy autorów (por. niżej).

Skolei ważne zagadnienie: jak się przedstawia wzajemny stosunek produktywności i rentowności. Stwierdziliśmy już, iż treść pojęcia rentowności nie ulega zmianie zależnie od tego, czy się stosuje kryteria prywatno- czy ogólnogospodarcze. Inaczej jest w wypadku produktywności. Tutaj zachodzą dosyć istotne zmiany. Jak już wiemy, produktywność techniczna i produktywność społeczna różnią się bardzo znacznie. Ten stan rzeczy decyduje o wyniku rozważanego obecnie zestawienia. Niema wyraźnego konfliktu między rentownością prywatno-gospodarczą i produktywnością w sensie sprawności technicznej zakładu. Jedna i druga dotyczą gospodarności jednostki wytwórczej, jednakże niejako na innej płaszczyźnie: rentowność — przedsiębiorstwa, jako pewnej jednostki finansowej, produktywność — zakładu, jako jednostki technicznej.

Przez dłuższy czas w literaturze ekonomicznej istniała wyraźna skłonność do zaniedbywania problemu produktywności technicznej na rzecz zagadnienia rentowności. W ostatnich czasach następuje pod tym względem charakterystyczna reakcja, zwłaszcza w nauce niemieckiej. Szereg autorów zaczyna przeciwstawiać pojęciu rentowności sprawność techniczną zakładu, przyznając nawet niekiedy tej ostatniej znaczenie przodujące.

Pogląd o przodującym znaczeniu produktywności w bardzo charakterystyczny sposób wyraża m. in. Hummel. Jego zdaniem „...das Wirtschaftlichkeitsproblem im Betrieb das beherrschende und der Kapitals-Rentabilität vorgelagerte ist”, a na innym miejscu powiada: „In der vorliegenden Arbeit ist der Begriff der Wirtschaftlichkeit dem der Rentabilität nicht nur als ein selbständiger gegenübergestellt, sondern auch als der vorgelagerte bezeichnet worden”²²⁾.

Zwraca uwagę, iż autor niemiecki, mając w gruncie rzeczy na myśli techniczną sprawność zakładu, używa stale terminu „Wirtschaftlichkeit” — gospodarność. Nie jest to przytem u niego tylko kwestja nomenklatury, ale posiada również oparcie w zasadniczych przesłankach autora.

Zwolennicy powyższego poglądu, celem uzasadnienia swego stanowiska, wskazują na to, iż rentowność przedsiębiorstwa zależna jest

²²⁾ Op. cit. S. 1 u. S. 104.

również od szeregu czynników zewnętrznych, jak rynek, konjunktura, zmiany wartości pieniądza i t. p. Natomiast, jeśli chodzi o produktywność, punkt ciężkości leży tutaj zawsze w wewnętrznych stosunkach zakładu, przyczem znaczenie decydujące posiada przebieg procesu produkcyjnego. W rezultacie w charakterystyczny sposób utożsamiają oni sprawność techniczną zakładu i gospodarność przedsiębiorstwa, co wskazuje, iż autorzy ci, zwalczając przyjęte rzekomo w dawniejszej literaturze utożsamianie pojęć rentowności i gospodarności, wpadli skolei sami w inną, równie niewłaściwą krańcowość.

Stanowisko podobne świadczy także o zupełnem niezrozumieniu teoretycznej odmienności, ale bynajmniej nie przeciwstawności takich pojęć, jak rentowność i produktywność techniczna, z których każde występuje na innej płaszczyźnie.

Położenie przedstawia się jednak zupełnie inaczej z chwilą, gdy porzucimy kryteria prywatno-gospodarcze. Rentowność i produktywność społeczna spotykają się tutaj na tej samej płaszczyźnie — przedsiębiorstwa, jako kategorii ekonomicznej. Produktywność społeczna to nie tylko kwestja takiej lub innej sprawności technicznej zakładu, ale przede wszystkim kwestja użyteczności społecznej przedsiębiorstwa, jako jednostki ekonomicznej. W związku z tem możliwy jest ostry konflikt rentowności i produktywności społecznej.

Konflikt ten w wielu wypadkach przejawiać się może w sposób bardzo jaskrawy. Dzisiejsze gospodarstwo kierowane jest myślą o uzyskaniu jaknajwiększego dochodu pieniężnego, osiągnięciu jaknajwiększej rentowności. Ofiarą tego dążenia pada nieraz produktywność działalności gospodarczej. Dość wymienić znany przykład przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw, pracujących w warunkach monopolistycznych lub quasi-monopolistycznych, które drogą zmniejszenia swej produkcji, a więc gorszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, powiększają swą rentowność. Tutaj konflikt jest zupełnie oczywisty. Rzecz jasna, nie zawsze tak być musi. W wielu wypadkach zharmonizowanie tych dwóch czynników jest zupełnie możliwe i dla danego przedsiębiorstwa pożądane. W rozważaniach niniejszych chodzi nam jednak o podkreślenie przede wszystkim teoretycznej możliwości konfliktu między rentownością i produktywnością społeczną przedsiębiorstwa.

Zdaniem prof. Rybarskiego, „nie można uważać za objaw typowy konfliktu między rentownością gospodarczą a produktywnością społeczną. W przeważnej ilości wypadków jednostki gospodarujące osiągają wzrost rentowności swoich gospodarstw przez wzrost ich produktywności”²³⁾. Na rzecz tezy powyższej zdaje się przemawiać m. in. wzrastające wciąż znaczenie kosztów stałych w przemyśle.

²³⁾ Op. cit. str. 184.

Zwiększający się udział tych kosztów w ogólnych kosztach produkcji premjuje w sposób wyraźny zwiększanie rozmiarów tej ostatniej.

Nawiązując do tego faktu, bardzo ciekawe uwagi na temat metod pracy dziejszych karteli kreśli prof. T e n n e n b a u m. Politykę karteli, stosujących zasadę sztywnej ceny i elastycznej produkcji, nazywa autor konserwatywną. Zarówno z punktu widzenia ogólnogospodarczego, jak i samych przedsiębiorstw skartelizowanych, słuszniejsza i korzystniejsza jest polityka „odwrotna”: elastycznej ceny i ustabilizowanej produkcji²⁴⁾. Powyższe wnioski prof. Tennenbauma świadczyłyby również o możliwościach uzgodnienia rentowności i produktywności społecznej.

Znaczenie problemu produktywności zarówno technicznej, jak i w sensie ogólnogospodarczym, dla każdego przedsiębiorstwa jest niewątpliwe. Nie znaczy to jednak, aby spychało ono na plan drugi kwestię jego wyników finansowych. Przeciwnie, biorąc pod uwagę obecny układ stosunków gospodarczych, musimy przyznać, iż zagadnienie rentowności wciąż jeszcze odgrywa rolę naczelną. Toteż nawet cytowany już przez nas parokrotnie Hummel, który, jak widzieliśmy, w książce swej podkreśla silnie przodujące znaczenie momentu sprawności technicznej, w końcowych wywodach ostrzega przed lekceważeniem problemu rentowności kapitału²⁵⁾.

Istotnie, jeśli staniemy na stanowisku, iż moment finansowy — dążenie do uzyskania nadwyżki pieniężnej — określa charakter przedsiębiorstwa, jako kategorii ekonomicznej, to i mierze, stwierdzającej stopień, w jakim to dążenie zostało urzeczywistnione, przyznać musimy należne jej naczelne miejsce w ocenie gospodarności przedsiębiorstwa.

²⁴⁾ Henryk T e n n e n b a u m, *Struktura gospodarstwa polskiego*, tom I, *Formy produkcji i zbytu*, Warszawa 1932, str. 398 i nast.

²⁵⁾ „Durch die Trennung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität, als grundsätzlich voneinander verschiedene Begriffe, soll in keiner Weise die Bedeutung der Frage nach Kapitals-Rentabilität übersehen werden” — op. cit. S. 104.

ROZDZIAŁ II.

SPOSOBY USTALANIA RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. RODZAJE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. Jak już wiemy, rentowność przedsiębiorstwa w znaczeniu najbardziej ogólnem oznacza stosunek procentowy, zachodzący między kapitałem użytym w pewnem przedsiębiorstwie, a osiągniętym z niego dochodem. Stwierdziliśmy również, iż rozumiana w ten sposób rentowność określa miarę sprawności finansowej przedsiębiorstwa.

Obecnie musimy skolei zdać sobie sprawę z dwóch rzeczy.

Po pierwsze, należy pamiętać, iż ustalona, jak wyżej, ogólna definicja pojęcia rentowności, o ile chodzi wogóle o praktyczne zastosowanie tego terminu, musi być uzupełniona bardziej szczegółowem i jednocześnie bardziej konkretnem określeniem. W tym celu staje się konieczne bliższe zbadanie oraz zdefiniowanie zarówno pojęcia „dochodu”, jak i pojęcia „kapitału” użytego w przedsiębiorstwie”.

Po drugie, jest rzeczą jasną, iż zależnie od tego, w jaki sposób określimy pojęcie dochodu względnie pojęcie kapitału, otrzymamy w rezultacie zupełnie różne wyniki. W związku z tem nasuwają się dwa zagadnienia.

Z jednej strony chodzi więc o to, iż w pewnych wypadkach jest rzeczą celową takie albo inne obliczanie rentowności, a więc np. ustalenie rentowności akcji względnie kapitału akcyjnego, w innych — rentowności całego kapitału własnego, w jeszcze innych — całego kapitału przedsiębiorstwa i t. p. To samo *mutatis mutandis* dotyczy drugiego czynnika — dochodu. A więc w zależności od celu, jaki sobie zakreślamy, obliczamy tak albo inaczej pojętą rentowność. W tem znaczeniu mówimy o rodzajach rentowności przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony możemy również mieć na celu rozwiązanie problemu, w jaki sposób należy określić pojęcie rentowności, aby stanowiło ono możliwie ścisłą miarę sprawności finansowej przedsiębiorstwa. Jest to problem właściwej rentowności przedsiębiorstwa.

W rezultacie mamy przed sobą wytyczone dwa kierunki dla naszych dalszych rozważań, przyczem ściśle rozróżnienie obu wspomnianych punktów widzenia wydaje się nam bardzo pożądane. Zajmijmy się narazie pierwszym z tych zagadnień.

W sprawie powyższej w literaturze polskiej zasługuje na uwagę stanowisko Witolda Góry. Autor ten rozróżnia przede wszystkim rentowność akcji i rentowność gospodarczą, t. j. przedsiębiorstwa jako takiego. Rzecz prosta, zasięg pierwszej z nich jest dosyć ograniczony, znajduje ona bowiem zastosowanie wyłącznie w odniesieniu do przedsiębiorstw akcyjnych. W dalszym ciągu wylicza Góra szereg rodzajów rentowności gospodarczej, np. ogólną gospodarczą rentowność jawnego kapitału własnego, rentowność gospodarczą całego kapitału przedsiębiorstwa i t. p.²⁶⁾.

W literaturze niemieckiej Lehmann rozróżnia „produktionswirtschaftliche” i „finanzwirtschaftliche Rentabilität”. Pierwsza z nich, którą określa autor również jako „betriebswirtschaftliche Rentabilität”, oznacza rentowność całego kapitału, zatrudnionego w przedsiębiorstwie, druga — rentowność kapitału własnego, jest zatem rentownością prywatno-gospodarczą: „privatwirtschaftliche Rentabilität”²⁷⁾. Prawie analogiczne stanowisko zajmuje Erhard Weber, przeciwstawiając rentowność gospodarczą przedsiębiorstwa — „wirtschaftliche (Unternehmungs-) Rentabilität”, gdzie uwzględnia cały kapitał inwestowany w tem ostatniem, oraz rentowność finansową przedsiębiorcy — „finanzielle (Unternehmer-) Rentabilität”, gdzie w rachubę wchodzi wyłącznie kapitał własny²⁸⁾. Podobne poglądy wypowiada szereg innych autorów.

Niestety, zakres i zadania pracy niniejszej nie pozwalają nam poświęcić więcej uwagi sprawie rodzajów rentowności przedsiębiorstwa. Przytoczone tutaj przykłady wskazują jednak wyraźnie kierunek, w jakim idą najbardziej przyjęte rozróżnienia. W rachubę wchodzi przede wszystkim: rentowność akcji czyli kapitału akcyjnego, rentowność całego kapitału własnego oraz rentowność całego kapitału przedsiębiorstwa.

2. WŁAŚCIWA RENTOWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA. Przejdźmy obecnie do zagadnienia, jak należy ustalić pojęcie rentowności, aby w sposób możliwie dokładny określało ono wydajność finansową przedsiębiorstwa.

²⁶⁾ G ó r a, op. cit. str. 142 i nast.

²⁷⁾ L e h m a n n, op. cit. S. 163 f.

²⁸⁾ E r h a r d W e b e r, Der staatseigene Industriekonzern in Sachsen, Leipzig 1928, S. 131 f.

W kwestji powyższej istnieje wielka różnica poglądów. Gerstner wypowiada nawet znamiennej opinję, iż rzadko które pojęcie bywa ujmowane tak fałszywie i bezmyślnie, jak pojęcie t. zw. rentowności ²⁹⁾). Bardzo rozpowszechnione, nawet w sferach kupieckich, jest pojmowanie tej ostatniej poprostu jako stosunku: „zysk czysty” do kapitału akcyjnego.

Stanowisko nauki możemy określić jako nader niejednolite. Znaczne różnice poglądów dotyczą zarówno pojęcia „dochodu”, jak i pojęcia „kapitału”, przyczem szczególnie wyraźnie występuje to w tym ostatnim wypadku ³⁰⁾).

Część autorów przy obliczaniu rentowności przedsiębiorstwa przyjmuje za podstawę wyłącznie cały kapitał własny, przyczem bywa nawet wyrażane przekonanie, iż każdy rachunek rentowności, któryby się opierał na odmiennych założeniach, jest niewłaściwy i niemal bez wartości (unsachgemäss und fast wertlos) ³¹⁾). Zwolennicy tego stanowiska wskazują, iż obliczanie rentowności całego kapitału zatrudnionego w przedsiębiorstwie miesza ze sobą dwie, w istocie nieporównywalne wielkości rachunkowe: początkowy kapitał własny, który jest wielkością stałą, oraz długi, w szczególności długi obrotowe, których wysokość jest zmienna ³²⁾).

Powyższe wątpliwości nie wydają się jednak istotne znacznej grupie autorów, którzy pragną uwzględnić oprócz kapitału własnego także kapitał obcy, a więc t. zw. cały kapitał przedsiębiorstwa (m. in. Góra, Nicklisch, Gerstner, Fluch i in.). To ostatnie stanowisko zdaje się nawet posiadać liczebną przewagę.

Naszem zdaniem, sprawa przestaje być sporną, o ile zgodzimy się stać konsekwentnie na płaszczyźnie przyjętej przez nas ogólnej definicji pojęcia rentowności. W tym wypadku w rachubę wchodzi ustalenie kapitału, z p o m o c ą k t ó r e g o osiągnięty został dany dochód. Jest chyba rzeczą jasną, iż z tego punktu widzenia niema absolutnie żadnej różnicy między kapitałem własnym i kapitałem obcym, zatrudnionym w przedsiębiorstwie: zarówno jeden, jak i drugi, przyczyniają się do wypracowania rocznego zysku. Jak słusznie zauważa E. Weber, fakt, iż później część uzyskanego dochodu będzie użyta dla opłacenia

²⁹⁾ Paul Gerstner, Bilanzanalyse, 5 Auflage, Leipzig 1921, S. 187.

³⁰⁾ Zestawienie różnych pojęć rentowności, używanych w literaturze fachowej, podaje w swej pracy Kühnel: Grundsätze der Rentabilitätsberechnung, Leipzig 1923, S. 16.

³¹⁾ Por. Richard Passow, Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen, 2 Bände, Leipzig-Berlin 1918—1923, Band I, S. 268.

³²⁾ Por. Friedrich Leitner, Bilanztechnik und Bilanzkritik, Berlin 1929, S. 210.

procentów, jest kwestją zużycia tego dochodu, a nie jego powstania ³³⁾.

Jednym słowem, jeśli mamy na celu ustalenie rentowności przedsiębiorstwa, jest rzeczą konieczną uwzględnienie całego kapitału, czynnego w tem przedsiębiorstwie. Inna sprawa, czy daje się to osiągnąć w sposób dostatecznie ścisły.

Przykładem tego, jak całkowicie błędne określenia rentowności znajdują zastosowanie również w literaturze naukowej, służyć może m. in. definicja, zawarta w książce prof. Benisa o bilansach w spółkach akcyjnych. Zdaniem tego autora, „rentowność znachodzi swój wyraz w zysku bilansowym, w dywidendzie, jako w dochodzie od kapitału, włożonego w kupno akcji”. W określeniu powyższem uderza zarówno, iż autor zdaje się poprzestawać na ustaleniu stosunku, zachodzącego między wielkościami bilansowymi, jak i wąska podstawa, którą przyjmuje dla obliczania rentowności (kapitał akcyjny) ³⁴⁾.

Być może, mniejsze różnice zdań wywołuje ustalenie drugiego czynnika rentowności — pojęcia „dochodu”, jednakże tylko o tyle, o ile chodzi o jego najbardziej ogólne kontury. Prawdopodobnie większość autorów zgodzi się na to, iż winien to być roczny zysk czysty. Natomiast już bliższe określenie tego ostatniego pojęcia będzie stanowiło przedmiot licznych sporów i nieporozumień.

Zreasumujmy narazie rezultaty naszych ostatnich rozważań. Doszliśmy mianowicie do wniosku, iż przez właściwą rentowność przedsiębiorstwa należy rozumieć liczbę procentową, wyrażającą stosunek czystego zysku rocznego do całego kapitału przedsiębiorstwa. Obecnie pozostaje do ustalenia ściśle określenie tych dwóch ostatnich pojęć. Dopiero wówczas uzyskamy tę definicję pojęcia rentowności, która będzie mogła znaleźć zastosowanie w praktyce, t. j. przy obliczaniu sprawności finansowej przedsiębiorstwa. Najpierw jednak będziemy się musieli zająć przeciwstawnością cyfr bilansowych i rzeczywistych w zakresie gospodarki przedsiębiorstwa.

3. RENTOWNOŚĆ OFICJALNA I RZECZYWISTA. Stosunek nasz do zagadnienia rentowności przedsiębiorstw może się kształtować w dwojaki, odmienny sposób.

Tak więc z jednej strony badanie może mieć na celu jedynie tylko ustalenie liczby procentowej, wyrażającej proporcję, jaka zachodzi między oficjalnym, t. j. wykazanym w pasywach bilansu, kapitałem oraz wynikającym z bilansu względnie rachunku strat i zysków dochodem przedsiębiorstwa (zazwyczaj będzie to poprostu „wynik bilansowy” we właściwym tego słowa znaczeniu). Zależnie od naszego stanowiska oraz celu, jaki zamierzamy osiągnąć (por. wyżej), możemy

³³⁾ Op. cit. S. 130.

³⁴⁾ Artur Benis, Studja akcyjne, Bilans, Warszawa 1932, str. 3.

przytem tak lub inaczej określać pojęcie kapitału, a więc brać pod uwagę tylko kapitał akcyjny lub cały kapitał własny, czy wreszcie cały kapitał przedsiębiorstwa — okoliczność w danym razie zupełnie obojętna. Natomiast jest rzeczą istotną, iż w każdym z wyżej zaznaczonych wypadków będziemy poprzestawali na takim lub innym zestawieniu danych oficjalnych, zawartych w bilansach oraz rachunkach strat i zysków i t. p., a więc np. na zwykłym zsumowaniu odpowiednich pozycji bilansowych pasywów oraz przeciwstawieniu im sumy oficjalnego dochodu. Osiągnięte w ten sposób wyniki tworzą tak zwaną rentowność gospodarczą oficjalną, t. j. opartą wyłącznie na szacunkach i wynikach oficjalnych.

Przyjęcie tego rodzaju postawy wyjściowej przy rozpatrywaniu zagadnienia rentowności oznacza, iż dane bilansowe poszczególnych przedsiębiorstw traktuje się jako wielkości gotowe i niewymagające dalszego badania.

Oczywiście taka metoda postępowania nie ma nic wspólnego z prawdziwie naukowym punktem widzenia i staje się z tego względu zupełnie niewystarczająca dla potrzeb badacza-ekonomisty.

Z drugiej strony jest rzeczą możliwą również zupełnie inne, bo krytyczne ustosunkowanie się do zagadnienia rentowności. Aby właściwie zrozumieć ten drugi punkt wyjścia, należy sobie uprzytomnić, iż t. zw. wyniki oficjalne (a więc np. zysk lub strata bilansowa) z reguły mają niewiele wspólnego z istotnymi wynikami gospodarki przedsiębiorstwa, odbiegając od tych ostatnich nieraz w sposób bardzo widoczny. Podobnie kapitał, ustalony w bilansie lub szacunku oficjalnym, w wielu wypadkach tylko w nader niedoskonałej mierze oddaje rzeczywistą wartość majątku przedsiębiorstwa ³⁵⁾.

W związku z powyższem z całym naciskiem pragniemy tutaj podkreślić, iż wszelkie cyfry bilansowe posiadają z natury rzeczy jedynie tylko bardzo względną i ograniczoną wartość.

Przedewszystkiem, jak wyjaśnia Calmès, wszelki szacunek (*toute évaluation*) obiektów majątkowych przedsiębiorstwa zależy głównie od celu, jakiemu ma służyć bilans ³⁶⁾. W literaturze i praktyce francuskiej rozróżnia się dwa zasadnicze rodzaje bilansów: „bilan de li-

³⁵⁾ To samo *mutatis mutandis* w zakresie przedsiębiorstwa państwowego dotyczy oficjalnych wyników skarbowych, ustalonych na podstawie ogólnych zamknięć rachunków państwa, sprawozdań z wykonania planów finansowo-gospodarczych, cyfr bilansowych i t. p. Por. w tej sprawie moją rozprawę p. t. „Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej”, str. 144 i in., jak również wydaną ostatnio pracę p. t. „Wyniki bilansowe a rzeczywiste przedsiębiorstw państwowych w Polsce”.

³⁶⁾ Albert Calmès, op. cit. p. 304.

quidation" i „bilan d'exploitation" ³⁷⁾. Pierwszy z nich opiera się na uwzględnieniu wartości sprzedażnej (valeur vénale), drugi uświęca zasadę ceny kosztu (prix de revient). Jak trafnie podnosi Batardon, zasadniczo jedynie likwidacja przedsiębiorstwa mogłaby dać rezultaty ściśle zgodne z rzeczywistością. Ponieważ jednak cel inwentarza oraz zwykłego bilansu zamknięcia stanowi wykazanie rezultatu, uzyskanego w ubiegłym okresie operacyjnym, a nie tej wartości, jaką przedstawiałoby przedsiębiorstwo w razie jego natychmiastowej likwidacji, stąd i poszczególne obiekty (valeurs) muszą być przyjęte do inwentarza po cenie ich kosztów, a więc naogół innej, niż ich wartość istotna ³⁸⁾. W ten sposób już niejako z natury rzeczy cyfry zwykłego bilansu zamknięcia (bilan d'exploitation) muszą znacznie odbiegać od cyfr rzeczywistych.

Zrozumienie dla kwestji, jak dalece względny charakter wykazują dane zawarte w bilansach oraz w rachunkach strat i zysków, staje się ostatnio coraz bardziej powszechne. Niedawno ukazała się w literaturze francuskiej gruntowna praca prof. Georges Roche, poświęcona specjalnie temu zagadnieniu. Rozważając szczegółowo przyczyny i konsekwencje względności bilansów, autor wyraża przekonanie, iż ani bilans roczny, ani rachunek eksploatacji nie zawierają wszystkich niezbędnych elementów dla pełnej oceny przedsiębiorstwa. Życie tak złożonego organizmu, jakim jest nowoczesne przedsiębiorstwo, nie może być ujęte w paru cyfrach, których ścisłość podlega często dyskusji. Autor podkreśla również bardzo silnie, iż cyfry bilansowe są zasadniczo względne (essentiellement relatifs) ³⁹⁾.

Na opisany stan rzeczy składa się szereg przyczyn. Przedewszystkiem celem zwykłego bilansu zamknięcia nie jest bynajmniej odtwarzanie rzeczywistego stanu majątkowego, jak również istotnych wyników eksploatacji. Przeciwnie, jak słusznie podkreśla Passow, uchodzi za zasadę solidnej gospodarki szacować aktywa możliwie jaknajniżej, t. zn. niezgodnie z ich prawdziwą wartością (unrichtig) ⁴⁰⁾. W tym samym kierunku mogą również oddziaływać obowiązujące przepisy prawne.

Czasami wytwarza się charakterystyczna przeciwstawność ustawodawstwa i istniejącej praktyki. Tak np. w Niemczech paragraf 40

³⁷⁾ Por. np. L. Quesnot, *Administration financière, Méthodes comptables et bilans*, Paris 1930, p. 440 et autres.

³⁸⁾ Léon Batardon, *L'inventaire et le bilan chez le commerçant seul, dans les sociétés de personnes et les sociétés par actions (Étude juridique et comptable)*, Paris 1931, septième édition, pp. 119, 243 etc.

³⁹⁾ Georges Roche, *De la relativité des bilans*, Paris 1932, pp. 25 et sq., p. 20.

⁴⁰⁾ Op. cit. Bd. I, S. 294.

HGB ustala jako naczelną zasadę szacowania aktywów ich aktualną wartość sprzedażną w dniu sporządzenia bilansu (Realisierungswert), natomiast w praktyce bilansowej decydujące znaczenie posiada względ na wysokość wyprowadzanego zysku (der Gewinnermittlung). W związku z tem powstaje zagadnienie sporządzania jeszcze drugiego bilansu, ujętego z punktu widzenia wartości sprzedażnej ⁴¹⁾. Postulat tego rodzaju odnośnie spółek akcyjnych wysuwa między innymi V. Faragi. Żąda on zestawiania dwóch bilansów: handlowego (économique) i prawnego (juridique). Pierwszy wykazywałby poszczególne składniki majątkowe według ich ceny kosztu (prix de revient), drugi — według ich ceny aktualnej (prix actuel) ⁴²⁾.

Względna wartość bilansów wynika również z szeregu czynników tej natury, jak np. zupełne niepodobieństwo ustalenia jakichkolwiek obiektywnych norm w sprawie słusznej wysokości odpisów na umorzenie (por. niżej). Wreszcie niezmiernie ważną rolę odgrywa umyślne zaciemnianie (w języku niemieckim — Bilanzverschleierung), względnie fałszowanie bilansów (Bilanzfälschung). Te dwa ostatnie momenty zasługują na obszerniejsze omówienie ⁴³⁾.

Zaciemnianie bilansu oznacza ukrywanie drogą takich lub innych machinacyj jego istotnej treści. Przejawia się to np. w postaci publikowania rachunku strat i zysków złożonego zaledwie z paru pozycji (rachunku eksploatacji zazwyczaj nie ogłasza się wcale), w łączeniu w jednej pozycji zysku przeniesionego z poprzedniego okresu oraz wykazanego w danym okresie operacyjnym, w wykazywaniu (w bilansie) pozycji, stanowiącej stratę, pod inną mylną nazwą (np. rachunek strat i zysków, zysk i strata i t. d., i t. d.) ⁴⁴⁾.

Sprawa właściwej nomenklatury posiada z punktu widzenia przejrzystości bilansów bardzo duże znaczenie. W szczególności występuje Passow przeciwko używaniu terminu „fundusz” w odniesieniu do niektórych pozycji pasywów, np. „fundusz” amortyzacyjny i t. p. Jego zdaniem, rzeczywiste fundusze znajdować się mogą wyłącznie po stronie aktywów, jednakże tworzenie takich specjalnych funduszy, np. prawdziwego funduszu odnowienia, zdarza się w praktyce bardzo rzadko. (Passow cytuje w formie przykładu bilanse kolei prywatnych w Prusach). Natomiast odpowiednie pozycje pasywów, oznaczane mylnie nazwą funduszy, stanowią zwykle pozycje rachunkowe (blosse Rechnungsposten), albo, jak je nazywa autor, pozycje korygujące (Korrektivposten), bynajmniej zaś nie rzeczywiste fundusze lub rezerwy ⁴⁵⁾.

⁴¹⁾ Op. cit. Bd. I, S. 297.

⁴²⁾ Victor Faragi, De la conception économique opposée à la conception juridique du bilan des sociétés par actions, Thèse, Paris, p. 168.

⁴³⁾ Terminem bilans oznaczamy w tym wypadku (nieściśle, ale zgodnie z ustaloną praktyką) zarówno właściwy bilans zamknięcia, jak i rachunek strat i zysków.

⁴⁴⁾ Odnośnie praktyki niemieckiej notuje Passow (op. cit. Bd. I, S. 272) użycie w jednym wypadku pięknego słowa „Gewinnverlust”.

⁴⁵⁾ Op. cit. Bd. I, S. 217 u. a.

Falszowaniem bilansów będziemy nazywali wprowadzanie do nich materjalnej nieprawdy, a więc np. przeprowadzanie nadmiernych lub zbyt małych odpisów, zatajanie istotnie poniesionych wydatków, np. drogą ich przesuwania na okres następny, wykazywanie fikcyjnych zysków względnie niewykazywanie rzeczywistych wpływów i t. d., i t. d. Należy tu również ewentualne zamieszczanie w stratach takich wydatków, które stanowią jedynie przesunięcia pomiędzy poszczególnymi składnikami majątkowymi i z tego tytułu nie wpływają w gruncie rzeczy na wynik eksploatacji (np. wydatki na inwestycje, spłatę długów i in.). To samo dotyczyłoby wykazywania w zyskach takich wpływów, jak ze sprzedaży nieruchomości lub ruchomości, o ile wspomniana sprzedaż nie stanowi przedmiotu eksploatacji przedsiębiorstwa i t. p.

Zaciemnianie bilansu nie zmienia zatem w zasadzie treści tego ostatniego, czyni ją tylko bardziej nieprzejrzystą lub nawet niewidoczną. Nie zmienia również ostatecznego wyniku bilansu względnie rachunku strat i zysków, jakim jest zysk lub strata przedsiębiorstwa. Natomiast fałszowanie bilansu wpływa na treść i wynik bilansu względnie rachunku strat i zysków. Pierwsze dotyczy raczej strony formalnej, drugie — strony materjalnej bilansu.

Zarówno zaciemnianie, jak i fałszowanie ma na celu przedstawienie sytuacji przedsiębiorstwa w sposób odmienny, niż to ma miejsce w rzeczywistości. Czasami stan majątkowy przedsiębiorstwa bywa wykazywany nazbyt korzystnie, aby móc wydzielić niesłuszne dywidendy. Najczęściej jednak, jak stwierdza Passow, bilans bywa przedstawiany w sposób mniej pomyślny, niż to odpowiada istotnemu stanowi rzeczy. Dzieje się to przy pomocy nadmiernych odpisów (tą drogą powstają t. zw. ciche rezerwy), opuszczania wartościowych aktywów, wykazywania długów w nadmiernej wysokości i t. p.⁴⁶⁾.

Jak stwierdza tenże autor, w praktyce szacowanie aktywów odbywa się często w zależności od tego, jak wysokim chce się mieć zysk bilansowy. Wspomnianą wysokość zysku reguluje bowiem w tym wypadku automatycznie zależna od wartości aktywów kwota odpisów, dokonywanych przez przedsiębiorstwo. Nie jest również rzeczą rzadką, iż radzie nadzorczej spółki, która ma wydać decyzję o wysokości dywidendy, przedkłada się do wyboru kilka projektów bilansu, z których każdy nawiązuje do odpowiedniej stopy dywidendy, jaka może być uchwalona. Wybór tej stopy przesądza wówczas o zatwierdzeniu jednego z przedłożonych bilansów⁴⁷⁾.

Wykaz przyczyn, dla których kierownicy przedsiębiorstw przedstawiają u m y ś l - nie zysk zwiększony lub zmniejszony — podaje Roche.

⁴⁶⁾ Op. cit. Bd. II, S. 141.

⁴⁷⁾ Op. cit. Bd. II, S. 62.

Zdaniem tego autora wykazuje się zysk zmniejszony:

- 1) celem ukrycia go przed fiskusem,
- 2) aby go nie dzielić między udziałowców (participants) ze względu na zamiar tworzenia cichych rezerw,
- 3) celem szybkiej amortyzacji majątku stałego (pour amortir rapidement les immobilisations),
- 4) celem powstrzymania zwwyżki kursu akcji i w konsekwencji spekulacji temi akcjami oraz
- 5) sprowokowania ich niżki dla celów spekulacyjnych,
- 6) celem zmniejszenia udziału spółnika, który wychodzi ze spółki, lub — w razie jego śmierci — udziału spadkobierców tego spółnika,
- 7) celem zawarcia układu z wierzycielami i t. p.

Wykazuje się zysk zwiększony:

- 1) celem korzystnego zbycia przedsiębiorstwa handlowego („pour... céder avantageusement un fonds de commerce”),
- 2) celem pozyskania nowych spółników, zaciągnięcia pożyczki i t. p. (pour déterminer les souscripteurs d'actions ou d'obligations, se faire admettre à l'escompte, etc.),
- 3) celem korzystnego sprzedania akcji, zakupionych, gdy dywidenda była niska,
- 4) jeśli się zamierza rozdzielić tantjemy i dywidendy wyższe, niż to odpowiada istotnemu stanowi rzeczy (supérieurs à ceux qui existent réellement)⁴⁸⁾.

W rezultacie wynik bilansowy jest wielkością, której wysokość określa w sposób dowolny taka lub inna polityka czynników kierowniczych przedsiębiorstwa. Zwłaszcza po wojnie t. zw. „fryzowanie” bilansów, przy pomocy przeróżnych sztuczek rachunkowych, stało się bardzo powszechne. Olbrzymie nadużycia, jakie w związku z powyższym ujawniają się od czasu do czasu (por. np. słynną aferę koncernu Ivara Kreugera, a w Polsce nadużycia popełnione przez Bank Handlowy w Łodzi, sprawę Żyrardowa, Wspólnoty Interesów na Górnym Śląsku i inne), ukazują oczom zdumionej publiczności, jak niedostateczne są obowiązujące w tej mierze przepisy współczesnego ustawodawstwa.

Niedostateczność przepisów francuskiego prawa handlowego w materji bilansów podkreśla w swej pracy parokrotnie L. B a t a r d o n, stwierdzając jednocześnie potrzebę (nécessité) uzupełnienia odnośnych norm prawnych⁴⁹⁾.

Ostrą krytykę stosunków polskich w dziedzinie praktyki bilansowej znajdujemy w pracy prof. B e n i s a. „Zasada szczegółowości i jawności bilansu — pisze autor — która jest najskuteczniejszym i zasadniczym środkiem obrony praw tak akcjonariusza, jak i wierzyciela, nie znalazła niestety uwzględnienia w polskim prawie akcyjnym. Jest ono doskonałym parawanem dla ludzi, chcących ukryć stan spółki przed tymi, którzy mają największy i legalny interes w jego poznaniu, nie daje jednak nikomu możliwości wglądu w prawdziwy stan jej interesów”⁵⁰⁾.

Krytyczna ocena tych stosunków w opinji publicznej znalazła wreszcie swoje echo w polskim ustawodawstwie. W dniu 27 października 1933 r. ukazało się rozpo-

⁴⁸⁾ Op. cit. p. 32 et sq.

⁴⁹⁾ Op. cit. p. 392 et autres.

⁵⁰⁾ Artur B e n i s, op. cit. str. 13.

rzządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej „o zasadach sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań osób prawnych, obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych” (Dz. U. R. P. Nr. 84, poz. 623). Jest to rozporządzenie ramowe, liczące za-
ledwie 6 artykułów.

Na podstawie art. 3 w dniu 20 kwietnia 1934 r. zostało wydane rozporządzenie wykonawcze Ministrów: Przemysłu i Handlu oraz Skarbu (Dz. U. R. P. Nr. 37, poz. 337). Przepisy obu powyższych rozporządzeń zostaną omówione w dalszym ciągu tej pracy.

Biorąc pod uwagę nasze poprzednie wywody, trudno nie podzielić zdania Passowa, którego trafne uwagi o bilansach jesteśmy zmuszeni szczególnie często przytaczać, gdy stwierdza on, iż bilanse, tak jak są one w praktyce zwykle zestawiane, stanowią wprawdzie ważne p o d s t a w y dla oceny stanu majątkowego i obliczenia dochodu, jednakże ani w jednym, ani w drugim kierunku nie dostarczają one absolutnie pewnego i ścisłego materiału.

Toteż, jeśli się pragnie uzyskać trafną ocenę sytuacji, należy — zdaniem wspomnianego autora — w każdym poszczególnym wypadku ustalić, według jakich zasad zestawiony jest dany, konkretny bilans, jak obliczane są ceny sprzedaży (Erwerbspreise), w jaki sposób dokonywane są odpisy i t. p.⁵¹⁾. Ponieważ zaś co do obliczania kosztów własnych (Erwerbskosten), a przede wszystkim odpisów, istnieją nadzwyczaj wielkie rozbieżności i brak jest jakichś ogólnie uznanych i pewnych reguł, materiał dostarczany przez bilanse określa Passow jako bardzo niepewny⁵²⁾. Wielkie braki bilansów w zakresie ich zupełności i pewności (Zuverlässigkeit) występują w jeszcze większym stopniu w zakresie bilansów spółek akcyjnych⁵³⁾.

W świetle dotychczasowych uwag nietrudno dojść do wniosku, iż uzyskane drogą zwykłego zestawienia liczb oficjalnych cyfry rentowności gospodarczej nie przedstawiają niemal żadnej wartości dla badacza zjawisk ekonomicznych i finansowych. Mało tego: w wielu wypadkach, dzięki zastosowaniu różnorodnych lub fałszywych metod w zakresie poszczególnych materiałów oficjalnych, informują one w sposób wyraźnie błędny o sprawności finansowej przedsiębiorstwa.

Z tych względów krytyczne opracowanie bilansów, rachunków strat i zysków i t. p., słowem materiałów oficjalnych, wydaje się rzeczą konieczną. Opracowanie to polega przede wszystkim na poddaniu wyników oficjalnych gruntownej rewizji, która z reguły ujawni potrzebę ich skorygowania w takim lub innym kierunku. Jednakże w wie-

⁵¹⁾ Op. cit. Bd. I, S. 295.

⁵²⁾ Op. cit. Bd. I, S. 299 ff.

⁵³⁾ Op. cit. Bd. II, S. 141.

lu wypadkach nawet daleko posunięte poprawienie wyników i cyfr oficjalnych może się okazać niewystarczające; będzie wówczas niezbędne przeprowadzenie, możliwie dokładną metodą, własnych obliczeń, opartych na odmiennych, ściśle określonych podstawach.

W obu powyższych wypadkach usiłowania nasze kierowane są dążeniem do ustalenia r z e c z y w i s t e j — w przeciwieństwie do oficjalnej — rentowności gospodarczej przedsiębiorstwa.

W tym celu konieczne jest najpierw obliczyć rzeczywistą wysokość kapitału przedsiębiorstwa oraz rzeczywisty dochód z tego kapitału, czyli t. zw. zysk czysty organiczny.

ROZDZIAŁ III.

KAPITAŁ PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. UWAGI OGÓLNE. Pojęcie kapitału należy w nauce ekonomji do najbardziej spornych. Inaczej jest w zakresie nauki o przedsiębiorstwie pojedynczym: tutaj wykładnia pojęcia kapitału nie wykazuje stosunkowo większych różnic. Terminem „majątek” oznaczamy zwykle konkretną, terminem „kapitał” — abstrakcyjną formę wartości⁵⁴⁾. W ten sposób kapitał przedstawia określone kwoty wartości, a nie konkretne przedmioty majątkowe, przyczem jest rzeczą zupełnie obojętną, w jakiej postaci występują one w danej chwili w przedsiębiorstwie⁵⁵⁾.

Rzucmy teraz okiem na bilans. Po stronie czynnej (aktywów) grupujemy w określonym porządku pozycje majątkowe, których ogólna suma tworzy majątek przedsiębiorstwa. Po stronie biernej (pasywów) przeciwstawiamy tym ostatnim przede wszystkim długi przedsiębiorstwa, których ogólna suma stanowi kapitał obcy, zatrudniony w danym zakładzie. Różnica, jaka powstanie po potrąceniu długów od (wartości) majątku przedsiębiorstwa, przedstawia kapitał własny albo majątek czysty przedsiębiorstwa⁵⁶⁾.

Kapitał obcy i własny tworzą razem kapitał przedsiębiorstwa.

Jak już wiemy, w pracy niniejszej zajęte zostało stanowisko, iż przy obliczaniu rentowności danej jednostki wytwórczej winien być wzięty pod uwagę cały czynny kapitał tej jednostki. W ten sposób, pragnąc obliczyć rzeczywistą wartość kapitału przedsiębiorstwa, należy kolejno ustalić: a) rzeczywisty kapitał własny, b) rzeczywistą wysokość kapitałów cudzych, czynnych w danym przedsiębiorstwie.

⁵⁴⁾ Por. Hummel, op. cit. S. 75: „Die Betriebswirtschaftslehre versteht unter Vermögen die konkrete, unter Kapital die abstrakte Wertform”.

⁵⁵⁾ Jak słusznie stwierdza Calmès, „le capital d'une entreprise est l'ensemble des biens qui sont sa propriété” (op. cit. p. 17).

⁵⁶⁾ Por. Hummel, op. cit. S. 75 ff.

Kapitał obcy może znajdować zatrudnienie w przedsiębiorstwie bądź w sposób stały, np. w formie obligacji, pożyczek hipotecznych i innych długoterminowych i t. d., bądź też tylko przejściowo, np. w postaci akceptów, kredytów bankowych, zadłużenia u dostawców i t. p. W związku z powyższym jest rzeczą sporną, czy obliczanie rentowności przedsiębiorstwa winno uwzględniać wyłącznie tę pierwszą, czy również i tę drugą kategorię kapitałów obcych.

Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać bardziej celowe zsumowanie tylko tych kapitałów, które są ulokowane w przedsiębiorstwie na dłuższy okres czasu.

W tym właśnie kierunku zmierzają wywody prof. Hoffmanna. Jego zdaniem, obliczanie całego kapitału obcego napotyka na duże trudności, bowiem ogólna suma długów zmienia się w ciągu danego okresu operacyjnego. W związku z tem niepodobna brać za punkt wyjścia, jak w wypadku kapitału własnego, stanu tych długów na początku okresu, ale ustalać należy pewne wielkości przeciętne. O ile wysokość zadłużenia nie ulega większym wahaniom, tę wielkość przeciętną stanowić może średnia arytmetyczna długów na początku i w końcu okresu operacyjnego. W rzeczywistości jednak stosunki są bardziej skomplikowane. Toteż, aby podołać tym trudnościom, pojmuję się czasami pojęcie kapitału przedsiębiorstwa ciśniej, eliminując z zakresu pojęcia kapitału obcego wszelkie długi bieżące na korzyść długów trwałych ⁵⁷⁾).

Naszem zdaniem, uwagom powyższym trudno jednak przyznać decydujące znaczenie. Jest dla nas rzeczą istotną, iż pojęcie rentowności przedsiębiorstwa ma na względzie tę sumę kapitału, która przyczynia się do uzyskania dochodu przedsiębiorstwa, a więc sumę całego kapitału. Wychodząc z tych założeń, podzielamy opinię Góry, iż „odróżnianie przy obliczaniu rentowności pomiędzy kapitałem stale współdziałającym, a całym kapitałem przedsiębiorstwa”, nie jest wskazane, a to z tego powodu, „że i ta część kapitału cudzego, którą pozyskano w formie krótkoterminowego kredytu, współdziała niemniej stale w przedsiębiorstwie, gdyż suma wszystkich krótkoterminowych zobowiązań nie ulega z reguły wielkim zmianom, zmieniają się tylko poszczególni wierzyciele, co znowu nie wpływa na wynik obliczenia rentowności” ⁵⁸⁾).

Niewątpliwie ustalenie ogólnej sumy kapitału obcego, czynnego w przedsiębiorstwie w danym okresie operacyjnym, nie jest rzeczą łatwą, i tutaj podzielamy obiekcje prof. Hoffmanna, jednakże podjęcie tego zadania wydaje się nam konieczne z uwagi na właściwą wykładnię pojęcia rentowności.

⁵⁷⁾ Op. cit. S. 11.

⁵⁸⁾ Op. cit. str. 143.

Zajmiemy się teraz skolei pojęciem kapitału własnego. Nie wymaga dłuższych wyjaśnień, iż wysokość tego ostatniego nie jest nigdy identyczna z cyfrą wykazywanego w bilansie spółek akcyjnych t. zw. kapitału akcyjnego. Pojęcie kapitału własnego w ujęciu ściśle bilansowym obejmuje oprócz t. zw. kapitału zakładowego, którym w spółce akcyjnej jest kapitał akcyjny, także wszelkie rezerwy rzeczywiste. A więc nie należy tutaj np. kapitał amortyzacyjny, ten ostatni, jak to wyjaśnia Passow, stanowi bowiem zwykłą pozycję korygującą, pozycję rachunkową, której zadaniem jest powiększenie pasywów o tę sumę, jaka wyobraża teoretyczną równowartość zużycia oraz zdeprecjonowania majątku przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym. Rzecz jasna — po stronie aktywów nie odpowiada tej pozycji żadna efektywna wartość. Toteż niepodobna w tym wypadku mówić o istnieniu prawdziwej rezerwy⁵⁹⁾. Natomiast będzie rzeczywistą rezerwą pozostałość zysku z poprzedniego okresu⁶⁰⁾.

Do kapitału własnego zaliczyć musimy również połowę zysku rocznego za bieżący okres operacyjny, jest bowiem rzeczą widoczną, iż uzyskane w ciągu roku przychody, które dopiero w następnym roku zostaną podzielone, współdziałają przy prowadzeniu przedsiębiorstwa⁶¹⁾. Wprawdzie zysk czysty nie narasta w ciągu roku w sposób równomierny, przeciwnie możliwe są poważne wahania, zyski poszczególnych miesięcy mogą być kompensowane w ciągu miesięcy następnych przez straty i t. p., to jednak dokładne ustalenie, jaka kwota zysku w wypadku obliczania rentowności winna być traktowana jako kapitał własny, nastrocza niejednokrotnie poważne trudności. Z tego względu uważamy za słuszne stanowisko zajęte przez prof. Nicklisch, którego zdaniem, o ile dokładniejsze obliczenie jest niemożliwe, należy mierzyć nowy kapitał, pochodzący z bieżącego zysku, zapomocą formuły $\frac{\text{czysty zysk}}{2}$ ⁶²⁾. W ten sposób, zapomocą zasady wyprowa-

⁵⁹⁾ Por. Passow, op. cit. Bd. I, S. 217 oraz Weber, op. cit. S. 131 f. W najnowszej literaturze niemieckiej zupełnie analogiczne stanowisko zajmuje w sprawie powyższej A. Hoffmann, op. cit. S. 298. Inaczej ekonomista francuski L. Quenot, który, niezależnie od metody dokonywania amortyzacji, przyjmuje istnienie w aktywach (w stanie potencjalnym) prawdziwego funduszu amortyzacyjnego: „figuré ou non figuré le fonds d'amortissement existe virtuellement et peut toujours être l'objet d'une représentation idéale” — op. cit. p. 355 et sq.

⁶⁰⁾ Por. Passow, op. cit. Bd. II, S. 133.

⁶¹⁾ W tym duchu wypowiadają się m. in. E. Weber, op. cit. S. 131, O. Hummel, op. cit. S. 91 f., H. Nicklisch, op. cit. S. 222 i inni. Także Gerstner zalicza zysk czysty, dopóki ten ostatni nie jest podzielony, do kapitału (por. artykuł tego autora p. t. „Bilanzanalyse” w „Handwörterbuch der Betriebswirtschaft”, Band I, S. 1364).

⁶²⁾ Op. cit. S. 222.

dzania średniej arytmetycznej kapitału na początku i na końcu okresu operacyjnego (to bowiem znaczenie posiada suma: kapitał własny plus połowa czystego zysku), dokonywujemy niezbędnej korektywy błędu, jaki wynika z przyjętej przez podwójną buchalterję oraz oparte na niej bilanse fikcji stałego kapitału własnego.

2. SPOSÓB WYPROWADZANIA KAPITAŁU. Kapitał własny lub obcy w ujęciu bilansowym, t. j. uzyskany w wyniku zwykłego zsumowania wymienionych wyżej pozycji bilansowych, z reguły będzie wykazywał znaczne odchylenia w porównaniu z rzeczywistym kapitałem przedsiębiorstwa. Przedewszystkiem, jeśli mamy na celu uzyskanie danych, przydatnych z punktu widzenia rachunku rentowności zakładu, musimy uwzględnić w naszych obliczeniach tylko ten kapitał, który istotnie działa w przedsiębiorstwie, a więc wpływa na wynik jego eksploatacji. Znaczy to, iż jest rzeczą konieczną wydzielić te wartości kapitałowe, które odpowiadają przedmiotom majątkowym czynnym poza ramami przedsiębiorstwa, względnie istniejącym w ramach tego ostatniego, jednakże jedynie w postaci t. zw. rezerwy majątkowej.

W tym ostatnim wypadku mamy na myśli przedmioty majątkowe, które przez czas dłuższy nie biorą udziału we właściwej działalności przedsiębiorstwa, a więc są obojętne z punktu widzenia istotnego celu eksploatacji. Ich wyłączenie jest rzeczą konieczną, jednakże opierać się musi na uprzednim racjonalnem obliczeniu tej kwoty przedmiotów majątkowych, która, nie służąc w poszczególnych momentach bezpośrednio eksploatacji przedsiębiorstwa, jest jednak temu ostatniemu potrzebna w charakterze usprawiedliwionej gospodarczo rezerwy. Oczywiście, tę ostatnią zaliczamy do rzeczywistego kapitału.

Dość duże trudności nastrocza również sprawa tych dóbr majątkowych, które są czynne poza ramami przedsiębiorstwa. W rachubę wchodzi tu przedewszystkiem udziały w innych zakładach, walory i t. p. Otóż może się zdarzyć, iż od udziału w innej jednostce wytwórczej zależna jest ogólna kwota zysku badanego przedsiębiorstwa. Przytem nie chodzi tutaj koniecznie o jakieś przychody bezpośrednie tych udziałów (uczestnictwo w dywidendzie i t. p.), wiadomo bowiem, iż korzyści z tych ostatnich mogą się również uzewnętrznić w formie korzystnych umów sprzedaży, dostaw, zawartych z przedsiębiorstwem kontrolowanym i t. p. Oczywiście, wyłączenie tego rodzaju wartości majątkowych może się wydawać nieraz bardzo wątpliwe i, jak zaznacza Hummel, winno być decydowane od wypadku do wypadku ⁶³⁾.

⁶³⁾ Op. cit. S. 84 ff. Uważamy również za słuszny pogląd autora, iż zakres podejmowanych poprawek zależy od celu, jaki zakreśla sobie dane obliczenie rentow-

Ten sam autor wylicza jeszcze następujące przykłady, w których pozycje kapitału własnego lub obcego winny być poprawione przy pomocy pozycji aktywnych bilansu. Tak więc w spółce akcyjnej należy potrącić brakującą wpłatę na kapitał akcyjny, o ile ten ostatni figuruje w całej wysokości w pasywach. To samo dotyczy patentów, które zamieszczone zostały w aktywach, jako pozycja majątkowa, przy jednoczesnym zwiększeniu strony biernej bilansu, dopóki zużytkowanie tych patentów nie stanie się istotnie możliwe. Podobnie należy potrącić kwotę disagio na emisji akcji, obligacji i t. p., którą wstawiamy do bilansu, o ile nie chcemy jej odpisać w całości w ciągu danego okresu rachunkowego przez rachunek strat i zysków. Wreszcie należą tutaj wypadki, gdy strona czynna bilansu zawiera fundusze przeznaczone na specjalne cele (Hummel wymienia tytułem przykładu: Pensionskonto, Wohlfahrtskonto i inne), niezwiązane bezpośrednio z właściwą działalnością przedsiębiorstwa, a które stanowią źródło własnych przychodów. Tych ostatnich nie zaliczamy wówczas do zysków przedsiębiorstwa, zaś kwoty tych funduszy winny być potrącone od sumy kapitału własnego ⁶⁴⁾).

Wszystkie wyżej omówione wypadki, świadczące o odmienności kapitału, wykazanego bezpośrednio w bilansie, w porównaniu z kapitałem rzeczywistym, z pewnością bardzo ważne i same przez się zasługujące na baczna uwagę, nie wyczerpują jednak istoty badanego zagadnienia. Do tej pory poruszaliśmy się w granicach cyfr bilansowych, starając się np. wykazać, iż celem uzyskania rzeczywistej sumy kapitałów należy dodać jedne, a odjąć inne pozycje bilansowe i t. p. To jednak nie wystarcza. Trzeba podkreślić, iż w ogromnej liczbie wypadków nie tylko wypadnie uznać za nieprawidłowe zestawienia pozycji bilansowych, na których opierają się wyniki wykazane oficjalnie w bilansach, ale i same podstawy tych zestawień, a więc właściwe c y f r y bilansowe, okazują się wyraźnie niezgodne z istotnym stanem rzeczy. Składa się na to szereg przyczyn, których krótkie omówienie stanowić będzie zadanie tej części naszego wykładu.

Przedewszystkiem sprawa oceny aktywów i pasywów. Zdaniem tylokrotnie cytowanego już Passowa, ocena aktywów i długów przedsiębiorstwa zawiera nie tylko najtrudniejsze, ale i najważniejsze zarazem problemy w dziedzinie nauki o bilansach ⁶⁵⁾.

ności. Nie jest rzeczą obojętną, czy chodzi nam o rentowność całego kapitału przedsiębiorstwa, wykazanego w bilansie, czy tylko kapitału czynnego w tem przedsiębiorstwie i t. p. (S. 86).

⁶⁴⁾ Op. cit. S. 92 f.

⁶⁵⁾ Op. cit. Bd. I, S. 79.

Jak już wiemy, stanowisko praktyki i ustawodawstwa handlowego bywa w tej kwestji dość rozbieżne. Tak np. w Niemczech HGB uświęciła zasadę wartości sprzedażnej (Veräußerungswert), podczas gdy w praktyce bilansowej panującą jest zasada ceny nabycia (Erwerbspreis). Naogół biorąc, ustawodawca stoi na stanowisku stosowania zasady najniższej wartości (t. zw. w literaturze niemieckiej „Niederstwertprinzip”). Stanowisko to, podyktowane względami ostrożnej i solidnej gospodarki i z tego tytułu często polecenia godne i rozsądne, z natury rzeczy doprowadza jednak do tego, iż wartość bilansowa aktywów i pasywów nie odpowiada ich wartości rzeczywistej. W ten sposób ustawodawca ze swej strony pogłębia jeszcze i tak już ostro zarysowany konflikt między rzeczywistą i bilansową wartością przedmiotów majątkowych.

Dalej pamiętać należy, iż w wielu wypadkach wycenianie aktywów opiera się, w braku ścisłych sprawdzianów, jedynie na zwykłym ich szacunku, co, rzecz prosta, umożliwia daleko idące dowolności w tej dziedzinie. Nie mniejszą trudność przedstawia nieraz właściwa ocena długów przedsiębiorstwa.

Drogą zbyt niskiego szacowania aktywów (w konsekwencji zasady „najniższej wartości”) lub zbyt wysokiego szacowania długów przedsiębiorstwa powstają w tem ostatniem t. zw. „ciche rezerwy”. Proceder ten, w zasadzie popierany przez ustawodawcę, niejednokrotnie też uważany bywa za wyraz solidnej gospodarki zakładu. Całkiem otwarcie w obronie cichych rezerw wystąpił w Niemczech Walter Rathenau, podkreślając, iż dają one zarządowi przedsiębiorstwa wolną rękę⁶⁶⁾. Stanowisko Rathenaua jest jednak w literaturze odosobnione. W szczególności bardzo ostro przeciwstawił się poglądom, głoszonym przez tego autora, Richard Passow. Jego zdaniem, bilans, w którym ukryte są znaczne ciche rezerwy, nie daje właściwego obrazu stanu majątkowego przedsiębiorstwa, nadto traci w wielkiej mierze swoje istotne znaczenie, nie odtwarza bowiem ani prawdziwej wysokości aktywów, ani czystego majątku⁶⁷⁾. Podobnie Batardon, omawiając problem cichych rezerw, dochodzi do wniosku, iż — niezależnie od tego, jakie może być uzasadnienie tej praktyki — przedstawia ona poważne niedogodności (présente de sérieux inconvenients)⁶⁸⁾.

Trudno zaprzeczyć, iż tworzenie cichych rezerw może być nieraz z punktu widzenia przedsiębiorstwa rzeczą praktyczną, a nawet celową. Niestety, zupełnie inaczej wypada ocena tej metody postępowania ze stanowiska prawdziwości bilansu. Przytoczone wyżej odnośne

⁶⁶⁾ Walther Rathenau, Vom Aktienwesen, Berlin 1917, S. 75 f.

⁶⁷⁾ Op. cit. Bd. II, SS. 50 und 76.

⁶⁸⁾ Op. cit. p. 308.

uwagi Passowa wydają się nam całkowicie słuszne. W rezultacie, jeśli chodzi o zagadnienie t. zw. cichych rezerw, stwierdzić musimy wyraźny konflikt między tem, czego w wielu wypadkach domaga się interes przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy, a stanowiskiem osób trzecich oraz teorii bilansu. Które z tych względów w życiu gospodarczym biorą górę, jest rzeczą konkretnego wypadku. Przeważnie znaczenie decydujące przypada jednak w udziale względom praktycznym, momenty natury teoretycznej pozostają wówczas bez większego wpływu na rachunkowość przedsiębiorstwa, a w konsekwencji zaznacza się wspomniana wyżej odrębność praktyki i teorii bilansowej.

Tworzenie się cichych rezerw w bilansie przedsiębiorstwa może dochodzić do skutku również w drodze nadmiernych odpisów na amortyzację. Jest to możliwe w dwóch wypadkach: po pierwsze, gdy aktywa zostały oszacowane zbyt wysoko, po drugie, w razie przyjęcia zbyt wysokich stawek amortyzacyjnych. Pierwsza ewentualność oznacza właściwie jedynie stopniowe neutralizowanie tej kwoty czystego majątku przedsiębiorstwa, jaka zawdzięcza swe powstanie nadmiernemu oszacowaniu aktywów. W drugim wypadku mamy już do czynienia z istotnem formowaniem się cichych rezerw. Z bilansu wynika każdorazowo kwota czystego majątku (kapitału własnego) niższa od rzeczywistej. Zależnie od przyjętej metody amortyzacji (a więc potrącania z wartości aktywów lub odpisów na kapitał amortyzacyjny) będzie się to uzewnętrzniało w postaci niższej, niż rzeczywista, wartości przedmiotów majątkowych, składających się na stronę czynną bilansu, względnie w formie nadmiernych pasywów, a ściślej biorąc — kapitału amortyzacyjnego.

W razie przyjęcia tej pierwszej metody, zdarza się nieraz, iż w aktywach bilansu, na skutek intensywnego przeprowadzania amortyzacji, poważne obiekty majątkowe figurują w symbolicznej cyfrze 1 złotego i t. p., gdy tymczasem ich istotna wartość rynkowa jest jeszcze wcale znaczna. W innych wypadkach, gdy system potrącania doprowadzony jest do ostatecznych konsekwencji, a więc w formie spisywania „do zera”, brak tych symbolicznych jednostek uniemożliwia nawet wszelką orjentację na podstawie cyfr bilansowych, czy i w jakiej mierze jest aktualne zagadnienie cichych rezerw.

W ten sposób, jak widzimy, kwestja odpisów amortyzacyjnych wiąże się ściśle z zagadnieniem rzeczywistej wysokości kapitału przedsiębiorstwa. Ponieważ, jak to już kilkakrotnie zostało podkreślone, niepodobna wogóle ustalić jakichś obiektywnych norm dla wyprowadzania słusznej kwoty odpisów na umorzenie, która corocznie winna być odpisywana z aktywów lub dopisywana do pasywów przedsiębiorstwa,

przesądza to skolei w znacznym stopniu o możliwościach dokładnego rachunku i w tej pierwszej dziedzinie ⁶⁹⁾).

Tak więc, w rezultacie naszych dotychczasowych wywodów, dochodzimy wreszcie do wniosku, iż ustalenie w sposób ścisły rzeczywistej wysokości kapitału przedsiębiorstwa nie jest rzeczą możliwą. W głównej mierze składają się na to: z jednej strony fakt, iż ocena przedmiotów majątkowych w bardzo wielu wypadkach opierać się musi wyłącznie na ich zwykłym szacunku, co z natury rzeczy sprzyja powstawaniu znacznych dowolności, z drugiej strony poruszone ostatnio zagadnienie zupełnej względności w dziedzinie odpisów.

W tym samym kierunku działa również wspomniane wyżej operowanie zasadą średniej arytmetycznej względnie wartości przeciętnych przy obliczaniu sumy kapitałów obcych, zatrudnionych w przedsiębiorstwie, lub przy korygowaniu fikcji stałego kapitału własnego (kwestja narastających stale t. zw. „nowych kapitałów”, które znajdują swój wyraz w zysku rocznym przedsiębiorstwa). To wszystko sprawia, iż uzyskanie zupełnej ścisłości w tym zakresie staje się nieosiągalne.

Na tem zamykamy narazie nasze ogólne uwagi na temat kapitału przedsiębiorstwa.

⁶⁹⁾ Problem odpisów zostanie omówiony bardziej szczegółowo w uwagach, dotyczących wyprowadzania czystego zysku (por. niżej).

ROZDZIAŁ IV.

WYNIK DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. UWAGI OGÓLNE. Ogólną sumę wszystkich wpływów pieniężnych, uzyskanych przez przedsiębiorstwo w danym okresie operacyjnym, nazywamy przychodem (kasowym) przedsiębiorstwa. Wszelkim przychodom towarzyszą z reguły (kasowe) rozchody, t. j. pieniężne wydatki, związane z osiągnięciem danego przychodu i t. p. Myślenie gospodarcze polega między innymi na porównywaniu rozchodów z osiągnięciami przy ich pomocy przychodami. Różnicę, jaką otrzymamy, przeprowadzając porównanie przychodów i rozchodów kasowych w danym okresie operacyjnym, będziemy nazywali wynikiem kasowym przedsiębiorstwa.

Wynik kasowy może być wielkością dodatnią lub ujemną. W pierwszym wypadku mówimy o nadwyżce przychodów, a więc o nadwyżce kasowej przedsiębiorstwa, w drugim — o nadwyżce rozchodów, czyli o niedoborze kasowym danej jednostki produkcyjnej. O tem, jaki jest wynik kasowy, dowiadujemy się z zestawienia kasowego, które przedsiębiorstwo sporządza za poszczególne okresy operacyjne. Zestawienie kasowe dostarcza nam cennych informacji o gospodarce pieniężnej przedsiębiorstwa oraz o stanie jego zasobów gotówkowych, natomiast ani ono, ani zawarty w niem wynik kasowy nie dają nam dostatecznej podstawy do oceny całokształtu d z i a ł a l n o ś c i przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym.

Należy bowiem pamiętać, iż przedewszystkiem szereg przychodów i rozchodów kasowych nie wiąże się z działalnością przedsiębiorstwa jako takiego, a przedstawia jedynie bądź to przesunięcia między jego poszczególnymi aktywami (np. wpływy ze sprzedaży majątku nieruchomego w przedsiębiorstwie przemysłowym, o ile są równe wartości bilansowej tego majątku i t. p.), bądź też jednakowe i jednocześnie zwiększenie względnie zmniejszenie aktywów i pasywów przedsiębiorstwa (np. wpływy z pożyczek, spłata tych pożyczek i t. d., i t. d.).

Po drugie oprócz przychodów i rozchodów kasowych na gospodarkę przedsiębiorstwa oddziałują również transakcje bezgotówkowe (np. kupno i sprzedaż towarów na kredyt i t. p.) oraz inne zjawiska o charakterze „niekasowym”, to jest, ściśle biorąc, niezwiązane bezpośrednio ze zmianą stanu kasy przedsiębiorstwa (np. kradzież części majątku, różnica między wartością bilansową nieruchomości a sumą uzyskaną definitywnie z jej sprzedaży, czyli strata na sprzedaży tej nieruchomości, przyrost wartości walorów na skutek zmiany kursu i t. p.). W tym ostatnim wypadku mówimy o zyskach i stratach przedsiębiorstwa w znaczeniu ściślejszym, w odróżnieniu od jego wpływów i wydatków (kosztów).

Po trzecie, jak wiadomo, jedną z zasad buchalterji stanowi skrupulatne zarachowywanie poszczególnych wpływów i wydatków oraz zysków i strat w znaczeniu ściślejszym na właściwe okresy operacyjne (*principe de la spécialisation des pertes et bénéfices par exercice*). W związku z tem moment, w którym dana transakcja została odnotowana w rachunkowości przedsiębiorstwa, nie posiada znaczenia decydującego. Poszczególne wpływy i wydatki zarachowywane są w zależności od tego, z którym okresem operacyjnym łączą się organicznie, bez względu na to, czy zostały uwzględnione, czy też nie, w rachunkowości przedsiębiorstwa w ciągu tego okresu. To ostateczne zarachowywanie (w literaturze francuskiej t. zw. *écritures de régularisation*) odbywa się w przedsiębiorstwie w chwili sporządzania inwentarza ⁷⁰⁾.

W związku z powyższem jest zrozumiałe, iż w y n i k d z i a ł a l n o ś c i przedsiębiorstwa musi być traktowany odrębnie od jego wyniku kasowego. Aby otrzymać ten pierwszy, przeciwstawiamy sobie z jednej strony „zyski”, z drugiej „straty” przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym.

Jak łatwo zauważyć, terminy „zysk” i „strata” mogą posiadać nader różne zastosowanie. Mając na myśli zyski i straty przedsiębiorstwa w znaczeniu najbardziej ogólnem, jeśli się tak można wyrazić, buchalteryjnem, będziemy zaliczali do tych ostatnich zarówno wszelkie kategorie wydatków i wpływów przedsiębiorstwa, jak i zyski i straty w znaczeniu ściślejszem.

Te ostatnie zostały wyżej określone jako ta część zjawisk, objętych rachunkowością przedsiębiorstwa, która nie posiada charakteru „kasowego” oraz nie stanowi „operacyj” przedsiębiorstwa o charakterze bezgotówkowym. Będą to więc przede wszystkim zyski i straty „szacunkowe” i t. p. (por. wyżej).

Rzecz jasna, iż nie wszystkie zyski i straty w znaczeniu buchalteryjnem mogą być przeprowadzone przez rachunek strat i zysków względnie rachunek eksploatacji, zadanie których stanowi przedstawienie wyniku działalności przedsiębiorstwa.

⁷⁰⁾ Por. w tej sprawie instruktywne uwagi L. Quesnota, op. cit. pp. 107—120.

Tak więc spośród „zysków” należy wyłączyć:

- 1) wszelkie wpływy niezwiązane bezpośrednio z właściwym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa, o ile stanowią jedynie przesunięcia pomiędzy poszczególnymi aktywami przedsiębiorstwa, albo o ile towarzyszy im jednakowe i jednocześnie powiększenie pasywów (por. wyżej);
- 2) zdaniem L. Quesnota, wszelki przyrost wartości aktywów („les plus-values d'actif qui ne peuvent s'assimiler á des bénéfices, n'étant ni liquides, ni disponibles”)⁷¹⁾.

Podobnie nie należą do „strat” w omawianem ostatnio znaczeniu:

- 1) wszelkie wydatki niezwiązane bezpośrednio z właściwym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa, o ile stanowią jedynie przesunięcia pomiędzy poszczególnymi pasywami lub aktywami, albo o ile towarzyszy im jednakowe i jednocześnie zmniejszenie pasywów przedsiębiorstwa (np. spłata pożyczki długoterminowej przy pomocy pożyczek krótkoterminowych, wydatki inwestycyjne, spłata pożyczki przy pomocy wypłaty kasowej i t. p.);
- 2) w szczególności różne wydatki i straty (niezwiązane bezpośrednio z właściwym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa), które ze względu na swój zupełnie wyjątkowy charakter nie powinny obciążać jednego okresu operacyjnego (należą tu: koszty organizacyjne przedsiębiorstwa, disagio na emisji obligacji i t. p.; L. Quesnot podaje następujące wyliczenie: Frais de Constitution, Primes de remboursement, Gros Travaux d'entretien, etc...)⁷²⁾.

Otrzymane po dokonaniu tych wszystkich wyłączeń zyski i straty tworzą t. zw. zyski i straty właściwe⁷³⁾. Krótko mówiąc, będą to te zyski i straty w znaczeniu buchalteryjnym, które wpływają na rezultat działalności przedsiębiorstwa.

Zyskom i stratom w znaczeniu buchalteryjnym przeciwstawiamy również pojęcie zysków i strat w znaczeniu gospodarczym, t. j. nadwyżek lub niedoborów, jakie charakteryzują całą działalność przedsiębiorstwa, bądź też poszczególne działy tej ostatniej. W tem ujęciu zysk lub strata przedstawia pewnego rodzaju rezultat netto. Praktycznie biorąc, odpowiada to saldom na poszczególnych, „dwustronnych” rachunkach przedsiębiorstwa.

Pokrewny charakter wykazują również t. zw. przez nas zyski i straty w znaczeniu ściślejszem. W związku z tem, mówiąc w dalszym ciągu naszego wykładu o zyskach i stratach w znaczeniu gospodarczym, będziemy obejmowali tą nazwą także zyski i straty ostatnio wymienione.

W ten sposób w pracy naszej rozróżniamy cztery kategorie „zysków” i „strat”, t. j. cztery różne zastosowania tych terminów:

1. zyski i straty w znaczeniu buchalteryjnym,
2. zyski i straty w znaczeniu właściwym,
3. zyski i straty w znaczeniu gospodarczym oraz
4. zyski i straty w znaczeniu ściślejszem.

Oparty na porównaniu właściwych zysków i strat wynik działalności może być, jak poprzednio, wielkością dodatnią lub ujemną. Inaczej mówiąc, wchodzi w rachubę, jako ogólny rezultat działalności, zysk lub strata przedsiębiorstwa. W dalszym ciągu naszych wywodów będziemy przeważnie mówili o zysku przedsiębiorstwa, pomijając mil-

⁷¹⁾ Op. cit. p. 120.

⁷²⁾ Op. cit. p. 118.

⁷³⁾ Terminu tego używamy w braku lepszego określenia.

zeniem te wypadki, w których zamyka ono swój okres operacyjny stratą. Tego rodzaju metoda wynika, rzecz jasna, nie z jakichś względów zasadniczych, a ma jedynie na celu uproszczenie toku naszego rozumowania. Jest bowiem zrozumiałe, iż uwagi, dotyczące zysku przedsiębiorstwa, *mutatis mutandis* znajdują również zastosowanie w tych okolicznościach, w których mamy do czynienia z nadwyżką strat.

Zależnie od tego, w jaki sposób zostaną określone: ogólna suma „zysków” oraz ogólna suma „strat”, których porównanie mamy na celu (przyczem w obu powyższych wypadkach mamy na myśli straty i zyski we właściwym znaczeniu), rozróżniamy kilka kategorii wyników finansowych działalności przedsiębiorstwa. Nie wdając się w dalsze szczegóły, w pracy niniejszej przyjmujemy następujące rozróżnienie: nadwyżka eksploatacyjna albo zysk brutto oraz zysk netto, czyli zysk czysty przedsiębiorstwa. Odmianę tego ostatniego stanowić będzie t. zw. zysk czysty organiczny.

Znaczenie podstawowe dla oceny całokształtu działalności przedsiębiorstwa, rozpatrywanej pod kątem widzenia finansowym, posiada pojęcie zysku czystego. Odtwarza on ostateczny rezultat finansowy przedsiębiorstwa, jaki powstanie po uwzględnieniu w s z e l k i c h zysków i strat przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym (w znaczeniu właściwym). Otrzymanie tego rezultatu stanowi zasadniczy cel rachunku strat i zysków ⁷⁴⁾, a również i jeden z głównych celów bilansu zamknięcia.

Bardziej podrzędna rola przypada w udziale nadwyżce eksploatacyjnej. Przedstawia ona rezultat brutto eksploatacji, a zatem saldo tych wszystkich zysków i strat w znaczeniu właściwym, które związane są bezpośrednio z eksploatacją przedsiębiorstwa. Będą to przede wszystkim t. zw. wpływy i wydatki eksploatacyjne. Wyprowadzenie nadwyżki eksploatacyjnej stanowi zadanie rachunku eksploatacji przedsiębiorstwa ⁷⁵⁾.

Używając w pracy niniejszej terminów: nadwyżka eksploatacyjna, zysk czysty, zysk czysty organiczny, mamy naogół na myśli pewne pojęcia czy konstrukcje „idealne”, względnie odpowiadające im tak zwane przez nas „rzeczywiste” wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Wyniki te, zgodnie z naszym stanowiskiem, wyłuszczone w rozdziale drugim niniejszej pracy, będziemy przeciwstawiali stale wynikom bi-

⁷⁴⁾ Według terminologii francuskiej: *compte pertes et profits*; według terminologii niemieckiej: *Gewinn- und Verlustrechnung*.

⁷⁵⁾ Inne nazwy polskie: rachunek produkcji, rachunek fabrykacji, rachunek działalności; francuskie: *compte annuel d'exploitation*, *compte d'exploitation*; niemiecka: *Betriebsrechnung*.

lansowym przedsiębiorstwa (tą ostatnią nazwą obejmujemy również dane, zawarte w rachunku strat i zysków).

Z tych względów, zanim przystąpimy do bliższego wyjaśnienia wspomnianych wyżej pojęć zasadniczych, zajmiemy się najpierw omówieniem istoty t. zw. wyników bilansowych.

2. WYNIK BILANSOWY. Terminem powyższym będziemy oznaczali poprostu tę cyfrę zysku albo straty, która jako taka figuruje w bilansie względnie w rachunku strat i zysków przedsiębiorstwa. W ten sposób zysk bilansowy bywa nieraz jednoznaczny z pojęciem zysku do podziału, t. j. tą kwotą nadwyżki, która po zamknięciu okresu operacyjnego pozostaje — w spółce akcyjnej — do dyspozycji walnego zgromadzenia ⁷⁶⁾. Nawiasem mówiąc, zasada, iż zysk lub strata, wynikające z bilansu oraz wykazane w rachunku strat i zysków, muszą być identyczne, stanowi kardynalny warunek prawidłowego układania zamknięć rachunkowych.

Jaki charakter posiada wynik bilansowy? Pod tym względem sytuacja przedstawia się bardzo niejednolicie. W całym szeregu wypadków, zgodnie z istotą rachunku strat i zysków, odpowiada on najbardziej zyskowi czystemu przedsiębiorstwa, w innych zbliża się raczej do nadwyżki eksploatacyjnej. To ostatnie ma miejsce zwłaszcza w tych wypadkach, gdy przedsiębiorstwo nie przeprowadza w rachunku strat i zysków odpisów na amortyzację.

W obu powyższych ewentualnościach wynik bilansowy stanowi jednak z reguły coś zupełnie odrębnego w porównaniu z rzeczywistymi wynikami przedsiębiorstwa czy to w pierwszej, czy w drugiej postaci. Tak np. w wielu spółkach akcyjnych jako wynik bilansowy figuruje t. zw. „zysk czysty”, rozumiany tutaj poprostu jako ta kwota pieniężna, która wypłacana jest akcjonariuszom w formie dywidendy. Oczywiście, nawet w najmniejszej mierze suma powyższa nie będzie identyczna z cyfrą rzeczywistego czystego zysku przedsiębiorstwa. A jednak pojęty jak wyżej „zysk czysty”, w zestawieniu z sumą kapitału akcyjnego spółki, bardzo często rozważany bywa jako wyraz rentowności gospodarczej; w konsekwencji stopa dywidendy, czyli, inaczej mówiąc, rentowność akcji lub kapitału akcyjnego, utożsamiana jest błędnie z rentownością przedsiębiorstwa wogóle.

Dalej w licznych przedsiębiorstwach, zwłaszcza spośród spółek akcyjnych, zysk roczny wykazywany jest zarówno w rachunku strat

⁷⁶⁾ Zdaniem ekonomisty francuskiego, L. Quesnot, „il est... faux de considérer comme bénéfice distribuable dans un bilan d'exploitation l'excédent de l'actif sur le passif” (op. cit. p. 423). Powyższego twierdzenia autor nie wyjaśnia jednak w sposób dostateczny.

i zysków, jak i w bilansie, w jednej pozycji łącznie z pozostałością zysku z poprzedniego okresu. Podobnie zdarza się często w spółkach akcyjnych, iż zysk czysty figuruje w zamknięciach rachunkowych od razu w wysokości zmniejszonej o sumę straty, pozostającej do pokrycia z poprzedniego okresu ⁷⁷⁾.

Jest to konsekwencja, zresztą — naszym zdaniem — bynajmniej nie konieczna, fikcji stałego kapitału zakładowego, jak również przepisów natury formalnej, dotyczących dysponowania zyskiem lub pokrywania straty przedsiębiorstwa.

Jeśli do tego dodamy, iż w wielu zakładach charakter wyniku bilansowego nie jest wielkością stałą, a raczej zmienia się z roku na rok, to stanie się jasne, jak dalece ten wynik bilansowy jest czymś dowolnym i sztucznym i jak trudno jest czynić z niego podstawę do wyznaczania jakichkolwiek wniosków na temat gospodarki przedsiębiorstwa.

3. NADWYŻKA EKSPLOATACYJNA. Skolei przejdziemy do bliższego wyjaśnienia pojęcia nadwyżki eksploatacyjnej albo zysku brutto. Przedstawia ona różnicę, jaka powstanie po potrąceniu od sumy wszelkich wpływów z eksploatacji, stanowiącej przedmiot działalności przedsiębiorstwa, wszystkich wydatków oraz strat (w znaczeniu ściślejszym), związanych bezpośrednio z eksploatacją (robocizna, surowce, półfabrykaty, t. zw. koszty fabrykacyjne i t. p. — w przedsiębiorstwie przemysłowym; koszt zakupionych towarów, dodatkowe koszty kupna i t. p. — w przedsiębiorstwie handlowym) ⁷⁸⁾.

Koszty fabrykacyjne (w literaturze francuskiej — *frais industriels ou de fabrication*) obejmują m. in. odpisy na amortyzację przemysłową (*amortissements industriels*) ⁷⁹⁾, wydatki na utrzymanie (*entretien, Unterhaltung*), t. j. konserwację odnośnej części majątku przedsiębiorstwa, oraz wydatki na odnowienie (*rénovation, Erneuerung*), które posiadają charakter wydatków zwyczajnych, powtarzających się corocznie w tej samej mniej więcej wysokości (a więc np. zwyczajne reperacje i t. p.).

Natomiast zazwyczaj nie będą stanowiły wydatków eksploatacyjnych w szerszym tego słowa znaczeniu wydatki na odnowienie o charakterze nadzwyczajnym, więc z reguły wydatki większe, wykracza-

⁷⁷⁾ Por. Passow, op. cit. Bd. I, S. 267.

⁷⁸⁾ W pracy niniejszej mamy na względzie przede wszystkim gospodarkę przedsiębiorstwa przemysłowego.

⁷⁹⁾ Bataillon, op. cit. p. 276, wymienia trzy zasadnicze rodzaje amortyzacji przemysłowej: *amortissements du matériel, amortissements des constructions (usine) et amortissements des brevets.*

jące w łącznej sumie poza wspomnianą wyżej roczną kwotę odpisów. Powyższy podział wydatków na odnowienie, przyjęty tutaj za A. Hoffmannem⁸⁰⁾, odbiega dość wyraźnie od panującego dotąd w teorii i w praktyce poglądu na tę sprawę. Do tej pory przyjęto bowiem zaliczać do aktywów wszelkie wydatki na reperacje, kupno zastępcze i t. p., które oznaczają zwiększenie majątku stałego przedsiębiorstwa (Hoffmann mówi tu nieściśle o „Vermögensvermehrung”), albo polepszenie eksploatacji (Betriebsverbesserung), wyrażające się w powiększonych przychodach. Miarę stanowi przytem zwykle cena kupna przedmiotów zastępczych. Rzecz jasna, powstają w konsekwencji liczne trudności, związane z porównywaniem tej ostatniej z wartością przedmiotów zastępowanych. Aby im zaradzić, wprowadzono pewne standardy, które posługują się fikcją, iż wydatki poniżej określonej granicy posiadają charakter wydatków eksploatacyjnych, zaliczalnych w całości na dany okres operacyjny, natomiast wydatki powyżej tej granicy stanowią już powiększenie substancji (betterment — w literaturze angielskiej), które musi być rozłożone — w postaci wydatków na umorzenie — na szereg okresów operacyjnych. Oczywiście tego rodzaju postępowanie cechuje daleko idąca dowolność⁸¹⁾.

Nie przedstawia również większych korzyści teoria amerykańska Dewinga, która jako kryterjum wysuwa czasokres użyteczności wydatku. W myśl tej teorii wszelkie wydatki, których użyteczność przekracza ramy danego okresu operacyjnego, winny być zaliczone do aktywów, a ciężar ich odpowiednio rozłożony⁸²⁾.

Zarówno ta ostatnia, jak i opisana poprzednio metoda, o ile przy ich stosowaniu nie odwołujemy się do pomocy standardów, posiadają tę niezaprzeczoną wadę, iż wymagają badania każdorazowego wydatku na odnowienie, celem ustalenia jego charakteru. Tej właśnie niedogodności zaoszczędza metoda Hoffmanna, gdzie wystarczającym kryterjum jest mniej więcej ta sama wysokość rocznej kwoty wydatków na odnowienie, aby tym ostatnim przyznać charakter wydatków zwyczajnych, ciążących wyłącznie na danym okresie operacyjnym. Jednocześnie pozwala ona uniknąć tych dowolności, jakie muszą się pojawić w sposób nieunikniony w razie zastosowania wyżej wspomnianych standardów.

W rezultacie wszelkie wydatki na odnowienie, wykraczające poza tę „normalną” dla danego przedsiębiorstwa roczną kwotę, nie sta-

⁸⁰⁾ Op. cit. S. 794.

⁸¹⁾ Metodę powyższą słusznie określa Hoffmann, jako „ein grobes Verfahren, das nur den praktischen Vorzug der Sicherheit und Bequemlichkeit für sich hat” — op. cit. S. 792 f.

⁸²⁾ Op. cit. S. 793.

nowią wydatków eksploatacyjnych w szerszym znaczeniu. Natomiast będziemy w nich upatrywać rodzaj wydatków o charakterze inwestycyjnym. Sprawa tych ostatnich posiada istotne znaczenie dla gospodarki przedsiębiorstwa, nie dotyczy jednak bezpośrednio wyniku eksploatacji. Rzecz prosta, wszelkie nakłady inwestycyjne, t. j. związane z rozszerzeniem przedsiębiorstwa, przedstawiają jedynie przesunięcia między poszczególnymi aktywami, a nie wydatki związane z działalnością, t. j. właściwe „straty” przedsiębiorstwa. Stąd miejsce ich w aktywach, a nie w rachunku eksploatacji lub w rachunku strat i zysków.

Dość duże trudności przedstawia również sprawa zarachowania t. zw. kosztów ogólnych (*frais généraux*). W literaturze francuskiej omawia tę kwestję m. in. Léon Batardon przy sposobności uwag o kalkulacji kosztów własnych. Zdaniem tego autora, w przemyśle rachunek towarów lub zastępujące go często rachunki: fabrykacji albo produktów wytworzonych (*fabrication ou produits fabriqués*) składają się z trzech zasadniczych elementów:

1. koszt użytych surowców,
2. robocizna,
3. koszty ogólne.

Te ostatnie dzieli autor na dwie grupy główne: koszty fabrykacji (*frais industriels ou de fabrication*) oraz koszty handlowe (*frais commerciaux*). W skład kosztów handlowych wchodzi skolei koszty sprzedaży (*frais de vente*) i koszty ogólne we właściwym tego słowa znaczeniu (*frais généraux proprement dits*). Otóż w praktyce najczęściej wszystkie koszty ogólne zaliczane są w całości w poczet kosztów własnych produkcji i w konsekwencji wykazywane w rachunku eksploatacji. Batardon w nader interesującym wywodzie wykazuje, iż powyższa praktyka nie jest jednak właściwa. W rezultacie autor utrzymuje, naszym zdaniem — nie bez słuszności, iż w skład kosztów własnych w przedsiębiorstwie przemysłem wchodzić winny jedynie t. zw. koszty fabrykacyjne, natomiast miejscem właściwym dla dwóch pozostałych kategorii kosztów ogólnych jest rachunek strat i zysków⁸³).

Na tem zamykamy nasze uwagi, poświęcone zyskowi brutto, czyli nadwyżce eksploatacyjnej.

Pojęta, jak wyżej, nadwyżka eksploatacyjna oznacza różnicę pomiędzy sumą wydatków i strat, związanych bezpośrednio z eksploatacją (eksploatacja właściwa, wydatki na utrzymanie, amortyzację i odnowienie odnośnej części majątku przedsiębiorstwa), a ogólną sumą wpływów z eksploatacji. Oczywiście, nie daje nam ona jeszcze pojęcia o właściwym wyniku tej ostatniej, odtwarza bowiem wyłącznie jej rezultat brutto (por. schemat — dla przedsiębiorstwa przemysłowego — na stronie 71).

⁸³) Op. cit. p. 207 et sq.

4. POJĘCIE CZYSTEGO ZYSKU. Skolei zajmiemy się obecnie pojęciem czystego zysku, a więc kategorią o znaczeniu podstawowym dla gospodarki finansowej przedsiębiorstwa.

Jak już wiemy, zysk czysty przedstawia ostateczny rezultat finansowy działalności przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym, jaki powstanie po uwzględnieniu wszelkich (właściwych) zysków i strat przedsiębiorstwa, choćby o charakterze nadzwyczajnym lub przypadkowym. Tego rodzaju określenie nie eliminuje, rzecz prosta, trudności, związanych z ustaleniem pojęcia czystego zysku, raczej przesuwają je tylko do innej dziedziny, stawiając mianowicie na porządku dziennym kwestję ścisłej definicji tego, co należy rozumieć przez „zysk” lub „stratę” przedsiębiorstwa w znaczeniu właściwym.

Ten ostatni problem staraliśmy się rozwiązać, w ogólnych przynajmniej zarysach, na początku obecnego rozdziału (por. str. 44 i n.). Toteż, odsyłając Czytelnika do uwag tam wypowiedzianych, uważamy tem samem zagadnienie za wyczerpane w ramach pracy niniejszej.

Zarówno pojęcie czystego zysku, jak i określenie podstawy, na jakiej winno się opierać jego wyprowadzanie, należą do bardzo spornych.

Autor niemiecki, Hax, podaje np. w swej pracy 12 różnych definicji zysku przedsiębiorstwa, rozumianego tutaj, jako ogólny rezultat działalności⁸⁴). Dość odrębny charakter posiada definicja Walba, według którego zysk (der Gewinn) oznacza ustaloną rachunkowo nadwyżkę przychodu (Ertrag) nad rozchodem (Aufwand) bez uwzględnienia zmian majątkowych⁸⁵).

Ekonomista francuski, Roche, rozróżnia trzy pojęcia zysku przedsiębiorstwa:

1. P o j ę c i e z y s k u w e d ł u g j u r i s p r u d e n c j i p r a w a c y w i l n e g o. Według tego stanowiska zysk roczny do podziału przedstawia nadwyżkę pieniężną (l'excédent monétaire) aktywów ponad pasywa i kapitał pieniężny przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o podstawę dla wyprowadzania zysku, to — jak stwierdza autor — francuska Cour de cassation przyjęła zasadę bilansu (thèse du bilan), w przeciwieństwie do zasady rachunku eksploatacji.

2. P o j ę c i e z y s k u f i s k a l n e. Zysk (bénéfice) albo dochód (revenu), podlegający podatkowi, przedstawia nadwyżkę przychodów ponad rozchody eksploatacji (l'excédent des produits sur les

⁸⁴) K. H a x, Der Gewinnbegriff in der Betriebswirtschaftslehre, 5 Ergänzungsband der Zeitschrift für Handelswirtschaftliche Forschung, Leipzig 1926, S. 41.

⁸⁵) W a l b, Die Erfolgsrechnung privaten und öffentlichen Betriebe, Berlin 1926, cytowane wg. L e i t n e r a, op. cit. S. 167.

charges d'exploitation). Administracja skarbową stoi przytem na gruncie zasady rachunku eksploatacji (thèse du compte d'exploitation). Tym ostatnim terminem obejmuje Roche w danym wypadku zarówno roczny rachunek eksploatacji we właściwym znaczeniu, jak i rachunek strat i zysków.

3. Pojęcie zysku ekonomiczne. Zysk w tem ujęciu oznacza nadwyżkę wartości majątku przedsiębiorstwa w znaczeniu gospodarczem (l'excédent des richesses au sens économique) według stanu na ostatni dzień okresu operacyjnego w porównaniu ze stanem początkowym⁸⁶⁾.

Na marginesie wywodów Roche'a należy zaznaczyć, iż—jak podkreśla Leitner — w obecnym stanie nauki o przedsiębiorstwie pojedyńczem pojęcie zysku stało się pojęciem nawskroś celowem (Zweckbegriff), którego treść uzależniona jest całkowicie od zasadniczego stanowiska autora, który się niem posługuje⁸⁷⁾.

Mimo to nie uważamy, aby było celowe rezygnować wogóle z ustalania pojęcia czystego zysku w zakresie teorii gospodarczej. W szczególności nie wydaje się nam możliwe poprzestawanie na pojęciu zysku, ustalonym przez orzecznictwo cywilne lub przez administrację i ustawodawstwo skarbowe.

Jak dalece względny charakter posiada pojęcie zysku, ustalone z punktu widzenia fiskalnego, świadczyć może polska ustawa o podatku dochodowym z dnia 16 lipca 1920 roku (w brzmieniu załącznika do obwieszczenia Ministra Skarbu z dnia 9 sierpnia 1934 roku — Dz. U. R. P. Nr. 76, poz. 715). W myśl artykułu 21 tej ustawy oraz wyroku Najwyższego Trybunału Administracyjnego z dnia 7 grudnia 1927 r. (I. rej. 2619/25), art. 7 ustawy, zawierający wyszczególnienie przychodów, których „nie uważa się za dochód, podlegający opodatkowaniu” [np. spadki, darowizny (subwencje!), wpływy ze spieniężenia majątku, zyski wynikające ze sprzedaży przedmiotów majątkowych, wpływy z tytułu umorzenia wierzytelności, przychody, „które stanowią zwiększenie lub zwrot majątku, lecz nie stanowią dochodu” i t. p.], nie znajduje zastosowania do osób prawnych. W ten sposób polskie ustawodawstwo traktuje odmiennie podlegający opodatkowaniu dochód osób fizycznych oraz dochód (zysk) osób prawnych. Nadto w tym ostatnim wypadku mamy do czynienia z daleko idącym brakiem konsekwencji. Tak więc, mimo że w myśl art. 21 wpływy nadzwyczajne doliczane są do dochodu podlegającego opodatkowaniu, to jednak (w myśl art. 8 p. 6 ustawy) „wydatki i straty, nie związane z osiągnięciem dochodu”, a związane zato np. z osiągnięciem tych wpływów nadzwyczajnych, nie mogą być od dochodu podatkowego potrącone. W ten sposób nadwyżki ze sprzedaży nieruchomości i innych obiektów majątkowych wpływają na powiększenie dochodu podatkowego osób prawnych, natomiast nie będą go zmniejszały straty z tego samego tytułu.

Jest to oczywiście i rażąca krzywda w stosunku do osób prawnych, niestety, ten właśnie kierunek wykładni przepisów ustawy został wskazany wyrokiem Najwyższego Trybunału Administracyjnego z dnia 30 lutego 1928 r. I. rej. 4547/26. Rzecz charakterystyczna, iż wyrok powyższy został spowodowany odmiennem dotąd, t. j. przychylnem dla osób prawnych, stanowiskiem Ministerstwa Skarbu.

Oczywiście, tego rodzaju postawa polskiego ustawodawcy zdaje się nosić raczej charakter przypadkowy, a nawet — być może — znamiona pomyłki, toteż w literatu-

⁸⁶⁾ Op. cit. pp. 39, 40, 52 et 58.

⁸⁷⁾ Op. cit. S. 168.

rze naszej odezwały się głosy, żądające nowelizacji odnośnych przepisów ustawy o podatku dochodowym⁸⁸⁾.

Wreszcie, co się tyczy trzeciego pojęcia — zysku (*bénéfice*) w znaczeniu gospodarczym (*économique*), które, zdaniem Roche'a, upodabnia się całkowicie do pojęcia „*profit économique*”, odsyłamy Czytelnika do naszych wywodów na str. 59 i nast.

W literaturze niemieckiej Passow nazywa zyskiem względnie stratą przedsiębiorstwa sumę dokonanego w danym czasie zwiększenia względnie zmniejszenia czystego majątku⁸⁹⁾. W tym samym kierunku zmierza określenie Leitnera, według którego zysk oznacza powstały w danym okresie operacyjnym i wymierzony w jednostkach pieniężnych przyrost majątku⁹⁰⁾. Jak łatwo zauważyć, definicja zysku przez nas przyjęta, mimo zewnętrznych różnic, wykazuje duże podobieństwo ze stanowiskiem Leitnera lub Passowa, bowiem w naszym ujęciu nadwyżka „zysków” przedsiębiorstwa ponad „straty” odpowiadać musi przyrostowi jego majątku w danym okresie operacyjnym, pod warunkiem jednak nieuwzględnienia po stronie czynnej ewent. zwiększonej wartości tych aktywów (t. zw. *plus-values d'actif*), które nie mogą być natychmiast zrealizowane (por. wyżej).

Jeśli chodzi o podstawę wyprowadzania czystego zysku, to — naszym zdaniem — sprawa ta nie powinna nastręczać większych trudności. Buchalterja podwójna przedstawia kombinację rachunków majątkowych i wynikowych. Pierwsze z nich znajdują swój wyraz w bilansie, drugie ostatecznie (bowiem, jak zobaczymy niżej, fazę przejściową może również stanowić rachunek eksploatacji) — w rachunku strat i zysków. Bilans odtwarza stan majątku przedsiębiorstwa w określonej dacie, przyczem nadwyżka aktywów ponad pasywa oznacza czysty przyrost majątku, a zatem (z zastrzeżeniami, jak wyżej) zysk czysty przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym. Rachunek strat i zysków polega na przeciwstawianiu tak lub inaczej skompensowanych „zysków” i „strat”, których różnica przedstawia wynik czysty przedsiębiorstwa. Saldo bilansu i saldo rachunku strat i zysków przy prawidłowej buchalterji muszą być identyczne, stąd zarówno bilans, jak i rachunek strat i zysków, służyć mogą jako podstawa dla wyprowadzania wyniku przedsiębiorstwa.

Inaczej mówiąc, przy prawidłowej buchalterji oraz poprawnem układaniu zamknięć rachunkowych, winniśmy otrzymać ten sam wynik, niezależnie od tego, czy za podstawę weźmiemy zestawienie zy-

⁸⁸⁾ Por. artykuł Janiny D a n i e l e w i c z ó w n y p. t. „Potrzeba nowelizacji ustawy o podatku dochodowym w części, dotyczącej przepisów dla osób prawnych”, *Przegląd Skarbowy*, 1929, Nr. 2, str. str. 33 — 39.

⁸⁹⁾ Op. cit. Bd. I, S. 8. Odmiennie definiuje P a s s o w zysk w spółce akcyjnej, op. cit. Bd. II, S. 94.

⁹⁰⁾ Op. cit. S. 166.

sków i strat przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym, czy też jego aktywów i pasywów na ostatni dzień tego okresu. Ponieważ jednak bilans zamknięcia dotyczy wyłącznie jednego, t. j. końcowego momentu eksploatacji oraz przedstawia jedynie stronę majątkową przedsiębiorstwa w tej dacie, stąd analizę wyniku przedsiębiorstwa znacznie dogodniej jest przeprowadzić na podstawie rachunku strat i zysków oraz rachunku eksploatacji, które właśnie służą przeglądowi działalności przedsiębiorstwa w ciągu danego okresu operacyjnego. Tę ostatnią metodę uważamy za wskazaną przy wszelkich obliczeniach rentowności.

Doniosła rola rachunku strat i zysków niezawsze i niewszędzie była należycie rozumiana. W najnowszej literaturze niemieckiej Hoffmann, wypowiadając opinię, iż rachunek strat i zysków jest dla oceny gospodarności przedsiębiorstwa nierównie ważniejszy, niż zamknięcie majątkowe (Vermögensrechnung), stwierdza jednocześnie, iż ten pierwszy w praktyce i w piśmiennictwie jest ciągle traktowany jeszcze po macoszemu (sehr stiefmütterlich). Wśród przyczyn tego stanu rzeczy wymienia autor względy natury buchalteryjno-technicznej, np. zwyczaj saldowania szeregu rachunków wynikowych (Aufwandskonten) przy pomocy niektórych rachunków eksploatacyjnych, w szczególności rachunku fabrykacji (Fabrikationskonto) w zakresie buchalterji przemysłowej. W rezultacie wszelkie wydatki fabrykacyjne wyrównywane są przy pomocy konta fabrykacji, zaś w rachunku strat i zysków figuruje wyłącznie suma netto uzyskana ze sprzedaży produktów (Fabrikationserlös), a więc zysk na sprzedaży.

W dalszym ciągu wymienia Hoffmann względ na tajemnicę handlową. Przedewszystkiem jednak, zdaniem tego autora, wchodzi w rachubę stanowisko ustawodawcy, który w najmniejszej nawet mierze nie nadał rachunkowi strat i zysków tego znaczenia, jakie zostało przezeń przyznane bilansowi, t. j. zamknięciu majątkowemu, w charakterze środka obrony wierzydela i akcjonariusza (np. w spółce akcyjnej).

Z tych właśnie względów uważa Hoffmann nowelę z r. 1931 do niemieckiego prawa akcyjnego, która przepisała sposób układania rachunku strat i zysków, za niezaprzeczony krok naprzód w porównaniu z dotychczasowym stanem „laissez faire” w tej dziedzinie⁹¹⁾.

5. SPOSÓB WYPROWADZANIA CZYSTEGO ZYSKU. Przyśtępując skolei do zagadnienia, w jaki sposób ustalać należy zysk czysty przedsiębiorstwa, w myśl tego, co wyżej powiedziano, będziemy przeciwstawiali sobie jego „zyski” i „straty” w znaczeniu właściwym, zawarte w określonych — z reguły rocznych — granicach czasu. W tym celu, jako punkt wyjścia, przyjmujemy znane nam już pojęcie nadwyżki eksploatacyjnej, przypominając, iż nie przedstawia ona właściwego rezultatu eksploatacji, a jedynie jej wynik brutto.

Aby otrzymać zysk czysty przedsiębiorstwa, musimy przede-wszystkiem uwzględnić w naszych obliczeniach to zmniejszenie wartości majątku stałego, jakiemu ulega on w danym okresie operacyjnym czyto na skutek zużycia, czy też ogólnego deprecjonowania się

⁹¹⁾ Op. cit. S. 767 ff. Por. również nasze uwagi w tej sprawie na str. 90 i nast.

nakładów majątkowych z uwagi na stały postęp techniki i t. p. względów. W tym celu każde racjonalnie prowadzone przedsiębiorstwo zmuszone jest przeprowadzać corocznie odpisy na umorzenie, czyli — inaczej mówiąc — amortyzować swe nakłady majątkowe. Jak już wiemy, odpisy powyższe obciążają częściowo wynik brutto eksploatacji (amortyzacja przemysłowa), przy wyprowadzaniu więc zysku czystego musimy uwzględnić dodatkowo jedynie amortyzację tej części majątku, która nie bierze bezpośrednio udziału w eksploatacji przedsiębiorstwa.

Stanowi myśl przewodnią praktyki w tej dziedzinie, aby powstające na skutek ubytku wartości „straty” przedsiębiorstwa rozłożyć równomiernie na wszystkie, wchodzące w rachubę, okresy eksploatacyjne. W związku z powyższem kwota rocznych odpisów na amortyzację nie jest równoznaczna, a przynajmniej nie musi nią być, z rzeczywistym zmniejszeniem wartości nakładów majątkowych w tym samym czasie. Natomiast wszystkie odpisy roczne na amortyzację danego przedmiotu majątkowego, razem wzięte, winny w sumie odpowiadać całkowitemu ubytkowi jego wartości aż do końca okresu, w którym nadaje się on jeszcze do użytku. W ten sposób kwota rocznych odpisów reprezentuje jedynie ratałny udział w ogólnym ubytku wartości ⁹²⁾.

W związku z powyższem pozostaje jeszcze do rozważenia, czy w tych wypadkach, w których przedsiębiorstwo zamyka swój okres eksploatacyjny stratą, winno ono amortyzować majątek w normalnej wysokości, czy też — przeciwnie — amortyzacja może być całkowicie lub częściowo przynajmniej poniechana. Jeśli chodzi o praktykę, w całym szeregu przedsiębiorstw dostrzegamy, iż w okresach niepomysłnych dla ich gospodarki nie przeprowadzają one normalnej amortyzacji lub nawet rezygnują z niej wogóle.

Stanowisko teorii jest w tej sprawie dość niejednolite. Bardzo ostro i zdecydowanie występuje przeciwko uzależnianiu amortyzacji od wyników finansowych przedsiębiorstwa Richard Passow. Jego zdaniem, odpisy winny być dokonywane niezależnie od tego, czy wynik okresu eksploatacyjnego był dobry lub zły. W przeciwnym wypadku doszlibyśmy do zupełnie niemożliwych konsekwencji (zu ganz unhaltbaren Konsequenzen). W razie sztucznego zmniejszania straty drogą pomijania odpisów na amortyzację, zdaniem Passowa, mielibyśmy do czynienia nie tylko z zaciemnianiem, ale i z fałszowaniem bilansu. Wyprowadzenie zysku bilansowego możliwe jest bowiem dopiero wówczas, gdy zostaną przeprowadzone normalne (ordnungsmässige) odpisy na amortyzację ⁹³⁾.

W kateryczny sposób wypowiada się w tej kwestji również szereg autorów francuskich. Zdaniem A. Calmèsa, wysokość odpisów na amortyzację jest niezależna od kwoty czystego zysku. Amortyzacja winna być przeprowadzana również w wypadku straty ⁹⁴⁾.

⁹²⁾ Por. Passow, op. cit. Bd. I, S. 167.

⁹³⁾ Op. cit. Bd. I, S. 172 f.

⁹⁴⁾ Op. cit. p. 320.

Podobnie L. Quesnot stwierdza, iż jest rzeczą nielogiczną uzależniać odpisy na amortyzację od mniejszej lub większej sumy zysku. „C'est une pratique défectueuse — pisze w dalszym ciągu Quesnot — que de doter généreusement les amortissements pendant les années prospères et de les réduire pendant les exercices de moindre produit”⁹⁵).

Autor wskazuje wyraźnie na niedogodności (inconvenients) tej metody postępowania: „Ils ne se rapportent pas seulement à l'expression de la situation générale: au point de vue de la gestion industrielle, l'insuffisance des amortissements exerce des répercussions tout aussi facheuses sur les prix de revient et les jugements qui s'y rattachent”⁹⁶).

Zdaniem L. Batarдон, spółka akcyjna, choćby to nie było przewidziane przez prawo, winna przeprowadzać amortyzację swego majątku stałego, nawet w tym wypadku, gdy nie wykazuje ona zysku. Nie jest również rzeczą konieczną, aby odpisy amortyzacyjne były przewidziane w statucie spółki. Na poparcie swej tezy przytacza autor następującą sentencję wyroku trybunału w Lyonie (Cour de Lyon, 31 juillet 1897, Revue des Sociétés, 1898, p. 163): „Tout commerçant, s'il veut faire un inventaire sincère et régulier, doit tenir compte de la dépréciation que subissent son matériel, ses marchandises et ses immeubles; ...un semblable amortissement est de droit et n'a pas besoin d'être prévu dans le pacte social”⁹⁷).

Na innym miejscu ten sam autor wypowiada charakterystyczny pogląd, iż amortyzacja winna być przeprowadzana w sposób regularny („pour une même valeur l'amortissement doit être régulier”). To ostatnie nie oznacza jednak obowiązku odpisywania corocznie tej samej ściśle kwoty, amortyzacja może być bowiem również przeprowadzana w skali malejącej (décroissant). Natomiast bardzo ostro występuje autor przeciwko arbitralnemu wymierzaniu amortyzacji, czyli t. zw. przez niego „amortissements irréguliers”⁹⁸).

Odmienne zdanie w nowszej literaturze ekonomicznej reprezentuje Fischer.

W literaturze polskiej gospodarczą słuszność nieprzeprowadzania normalnych odpisów w razie niepomyślnych wyników gospodarki uzasadnia Henryk Tennenaum. Zdaniem tego autora politykę przedsiębiorstwa w tej dziedzinie winna cechować elastyczność. „W okresie złej konjunktury i stwierdzonego przerosu instalacyj — pisze autor — powinna być zmniejszana rata amortyzacyjna, w okresie dobrej konjunktury — zwiększana. Rata amortyzacyjna nie może być obliczana w jednakowych wymiarach w okresie złej i dobrej konjunktury. Postulat ceny stale opłacanej, pozwalający na pobranie w okresie złej i dobrej konjunktury jednakowej raty amortyzacyjnej, nie daje się wylegitymować”⁹⁹).

Co do nas, uważamy, iż zrozumiałe zupełnie i istotne względy natury gospodarczej, których znaczenie dla ustalenia ceny wytworów i nam również wydaje się doniosłym, nie powinny jednak oddziaływać w kierunku zniekształcania treści zamknięć rachunkowych przedsiębiorstwa. Jest to ściśle konieczne już choćby celem umożliwienia porównywalności zamknięć w zakresie kilku lub więcej przedsiębiorstw, a także w ramach jednego nawet przedsiębiorstwa, jeśli chodzi o jego wyniki z różnych okresów operacyjnych.

⁹⁵) Op. cit. p. 362.

⁹⁶) Op. cit. p. 359.

⁹⁷) Op. cit. p. 336.

⁹⁸) Op. cit. p. 143.

⁹⁹) Henryk Tennenaum, Struktura gospodarstwa polskiego, Warszawa 1932, str. 159.

Zresztą ukrywanie drogą pomijania odpisów amortyzacyjnych strat przedsiębiorstwa przed osobami trzecimi nie daje większych korzyści, a zwiększając fałszywe poczucie bezpieczeństwa u kierowników przedsiębiorstwa, w wypadku krańcowym może nawet umożliwić tym ostatnim podejmowanie nieopatrnych lub lekkomyślnych decyzji.

W jaki sposób wymierzyć jednak słuszną wysokość stopy procentowej odpisów? Wymaga to z jednej strony ścisłego ustalenia czasokresu, w którym dany przedmiot majątkowy jest użyteczny, dalej jego wartości pierwotnej i wreszcie wartości końcowej przedmiotu w tym momencie, w którym traci on swój dotychczasowy charakter np. środka produkcji. Wszystko to wykracza zdecydowanie poza ramy ścisłego rachunku. Nadto przedsiębiorstwo w praktyce nie ma wogóle możliwości ustalania stopy amortyzacyjnej oddzielnie dla poszczególnego składnika majątkowego. Byłoby to zbyt kłopotliwe i niestosunkowo kosztowne. Toteż zazwyczaj poprzestaje się na ustaleniu odrębnych norm amortyzacyjnych dla głównych kategorii przedmiotów majątkowych, np. dla ruchomości, nieruchomości, inwentarza biurowego, maszyn, budynków drewnianych, murowanych i t. p., i t. p. Rzecz zrozumiała, iż pomijając nawet względną wartość norm ogólnych dla danego konkretnego wypadku, do tej pory nie udało się również ustalić w sposób niebudzący wątpliwości żadnych ogólnych i obiektywnych zarazem norm odpisów. Raczej panuje w tej dziedzinie zupełna dowolność.

Mając powyższe na uwadze, trudno nie przyznać racji Passowowi, gdy stwierdza on, iż problem odpisów, a ściślej biorąc, ustalenie stawek amortyzacyjnych, przedstawia najsłabszy punkt w zakresie zamknąć rachunkowych przedsiębiorstwa (*der schwächste Punkt des Bilanzwesens*)¹⁰⁰).

Odpisy na umorzenie dokonywane są w praktyce albo przez odpisywanie na kapitał amortyzacyjny — w tym wypadku aktywa figurują w bilansie w wysokości niezmienionej w porównaniu z odpowiedziami pozycjami poprzedniego bilansu — albo też przez zwykłe odpisywanie od wartości poszczególnych aktywów. Tę pierwszą metodę krytykuje Passow jako nieprzejrzystą i z tego powodu niecelową, a przytem powodującą niesłuszne zwiększenie ogólnej sumy aktywów i pasywów¹⁰¹).

W pewnych wypadkach przedsiębiorstwo może nie przeprowadzać wogóle odpisów na umorzenie. Ma to miejsce wówczas, gdy wydatki na odnowienie, posiadające charakter kupna przedmiotów za-

¹⁰⁰) Op. cit. Bd. I, S. 178.

¹⁰¹) Op. cit. Bd. I, S. 217. Odmienne zdania jest L. Quesnot, który metodzie odpisów na kapitał amortyzacyjny przyznaje nawet pewną wyższość, op. cit. p. 355.

stępczych, dokonywane są w danym przedsiębiorstwie corocznie w tej samej wysokości, w której należałoby amortyzować jego majątek stały. Jest rzeczą jasną, iż wydatki na odnowienie zastępują wówczas odpisy amortyzacyjne i w konsekwencji muszą być traktowane w tym wypadku nie jako zwiększenie majątku stałego, ale jedynie jako „straty” przedsiębiorstwa. Metoda powyższa przyjęta jest w szczególności w przedsiębiorstwach kolejowych, gdzie wydatki na kupno taboru, szyn i t. p. zastępują z reguły odpisy na umorzenie. Jak stwierdza autor niemiecki, Homberger, w sposób powyższy postępują zwykle wielkie prywatne przedsiębiorstwa kolejowe zagranicą ¹⁰²⁾.

Od omawianych dotąd zwykłych odpisów na umorzenie majątku stałego przedsiębiorstwa (gewöhnliche, „abnutzungsbedingte” Abschreibung) należy odróżnić z jednej strony amortyzację kapitału przedsiębiorstwa w znaczeniu spłaty tego kapitału (Kapitalamortisation), która z reguły następuje z czystego zysku (w gruncie rzeczy chodzi tutaj o ukryte wydzielanie dywidendy), oraz z drugiej strony — odpisy na umorzenie nakładów o charakterze nadzwyczajnym (Anlageabschreibung): np. przy 40-letniej koncesji spisuje się corocznie $\frac{1}{40}$ część całej wartości majątku.

Według terminologii niemieckiej amortyzacja (Amortisation) i odpisy (Abschreibungen) nie są pokrywającymi się pojęciami. Pierwsza odnosi się do kapitału, drugie do aktywów. Zdaniem Hoffmanna, odpisywanie nakładów o charakterze nadzwyczajnym (Anlageabschreibung) ma to wspólne z amortyzacją kapitału, iż w przeciwieństwie do zwykłych odpisów tworzy nadwyżkę aktywów (Mehraktiva), wykraczając w ten sposób poza miarodajne dla tych ostatnich odpisów zadanie — utrzymania substancji majątku (über den betriebswirtschaftlichen Substanzerhaltungszweck hinausgreifend). Nadto w obu powyższych wypadkach odpisy czynione są nie w tym celu, aby pozostały nadal w przedsiębiorstwie w postaci środków pieniężnych, a wyłącznie celem spłaty nakładów kapitałowych ¹⁰³⁾.

Podobnie w literaturze włoskiej i francuskiej rozróżnia się między odpisami na umorzenie nakładów majątkowych (ammortamento industriale względnie amortissement comptable ou industriel, niemieckie — Abschreibung an Anlagen) oraz amortyzacją kapitału (ammortamento finanziario, amortissement du capital ou amortissement financier, niemieckie — Kapitaltilgung) ¹⁰⁴⁾.

¹⁰²⁾ Ludwig Homberger, Die Bilanzaufstellung der Deutschen Reichsbahn-gesellschaft, in Festgabe für Georg Schanz, Tübingen 1928, Band I, S. 259.

¹⁰³⁾ Op. cit. S. 300.

¹⁰⁴⁾ Por. Hoffmann, op. cit. S. 300.

Przedsiębiorstwo może jednocześnie dokonywać zwykłych odpisów na umorzenie nakładów majątkowych, odpisów na ten sam cel o charakterze nadzwyczajnym oraz amortyzować kapitał. W tym wypadku, rzecz jasna, żadnych wątpliwości nie nasuwa sprawa zwyczajnych odpisów na umorzenie, które muszą być potrącone przed wyprowadzeniem czystego zysku przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o amortyzację kapitału, panuje zarówno w teorii, jak i w praktyce, pogląd, iż dokonywa się jej z podziału czystego zysku. Natomiast mniej bezspornie przedstawia się sprawa odpisów na umorzenie nakładów o charakterze nadzwyczajnym, związanych z aktywami przedsiębiorstwa. Naszem zdaniem, jest rzeczą wskazaną umieszczenie tej pozycji w rachunku strat i zysków, jako straty o charakterze nadzwyczajnym, o ile tylko posiada ona cechę właściwą wszelkim „stratom” przedsiębiorstwa w znaczeniu ściślejszem — charakter „konieczności”.

Na tem wyczerpalibyśmy nasze uwagi na temat odpisów.

W dalszym ciągu od nadwyżki eksploatacyjnej musimy potrącić koszty ogólne (jak np. niektóre podatki, świadczenia społeczne, wydatki administracyjne i t. p.), które z natury rzeczy nie mogą być zaliczone w poczet wydatków eksploatacyjnych. Jak już wiemy, należą tu dwie zasadnicze grupy kosztów ogólnych: t. zw. koszty sprzedaży oraz koszty ogólne we właściwym tego słowa znaczeniu.

Skolei charakterystyczną kategorię strat stanowią koszty finansowe, a więc przede wszystkim procenty od kapitałów wypożyczonych. Są to oczywiście wydatki niezwiązane bezpośrednio z techniczną stroną działalności przedsiębiorstwa, a zatem obojętne z punktu widzenia wyniku eksploatacji, które jednak muszą być uwzględnione przy wyprowadzaniu zysku czystego.

Natomiast nie wykazują charakteru „strat” przedsiębiorstwa w znaczeniu właściwym procenty od kapitału własnego oraz wynagrodzenie przedsiębiorcy (w literaturze niemieckiej — *Unternehmerzins* und *Unternehmerlohn*). W obu powyższych wypadkach nie dostrzegamy bowiem zasadniczej cechy wszelkich wydatków, t. j. efektywnego dysponowania określoną sumą pieniężną czyto w formie wypłaty kasowej, czy też t. zw. transakcji bezgotówkowej. Wspomnianym pozycjom obcy jest również charakter „konieczności”, właściwy wszelkim „stratom” przedsiębiorstwa w znaczeniu ściślejszem.

Poglądy na tę sprawę wykazują, częściowo jednak tylko pozornie, dość znaczną rozbieżność. W teorii ekonomii przyjęto oznaczać terminem „zysk” tę pozostałość zysku brutto, jaka powstanie m. in. po uwzględnieniu procentów od kapitału własnego oraz wynagrodzenia przedsiębiorcy¹⁰⁵). Natomiast w praktyce w rachunku strat i zysków pozycje powyższe z reguły nie figurują.

¹⁰⁵) Gustav Cassel, *Traité d'économie politique*, Paris 1929 (traduit sur la 4-ème édition allemande), nazywa zyskiem przedsiębiorstwa (*profit*) nadwyżkę do-

W rezultacie w ujęciu ekonomistów zysk przedsiębiorcy stanowi zjawisko wyjątkowe, którego powstanie uzależnione jest każdorazowo od szczególnie pomyślnych okoliczności. Jako przykład służyć może teoria „bohatera” zysku przedsiębiorcy, sformułowana przez J. Schumpetera, według której zysk przedsiębiorcy pojawia się dopiero wówczas, gdy temu ostatniemu uda się przełamać dotychczasowe szablony produkcyjne oraz wytworzyć nową, szczególnie pomyślną kombinację czynników wytwórczych. W konsekwencji istotę zysku przedsiębiorcy określa autor jako rezultat urzeczywistnienia nowych kombinacji produkcyjnych¹⁰⁶).

Duży rozgłos zdobyły sobie również poglądy Leona Walrasa. Zysk przedsiębiorcy stanowi, zdaniem tego autora, zjawisko gospodarstwa dynamicznego, natomiast w gospodarstwie statycznym cena towaru pokrywa bez reszty koszty jego produkcji, do których należy zaliczyć koszt pracy samego przedsiębiorcy. Stąd znana konstrukcja Walrasa: „przedsiębiorcy bez straty i zysku”.

Takie jest stanowisko teorii gospodarczej. Tymczasem w praktyce t. zw. zysk czysty jest czymś codziennym i zwykłym w zamknięciach rachunkowych przedsiębiorstw.

Stwierdzenie powyższej sprzeczności mogłoby się wydawać niepokojące. W rzeczywistości, naszym zdaniem, cała sprawa polega jednak na nieporozumieniu. Należy bowiem ściśle rozróżniać zysk przedsiębiorcy (Unternehmergewinn) i zysk (czysty) przedsiębiorstwa (Unternehmungsgewinn). Jak słusznie wyjaśnia Hoffmann, w skład tego ostatniego wchodzi właśnie następujące trzy czynniki: procent od kapitału własnego, wynagrodzenie przedsiębiorcy i zysk przedsiębiorcy¹⁰⁷). Stąd wyeliminowanie z zysku brutto procentu od kapitału własnego oraz wynagrodzenia przedsiębiorcy jest konieczne w wypadku wyprowadzania zysku przedsiębiorcy, natomiast jest niedopuszczalne, gdy pragniemy otrzymać zysk czysty przedsiębiorstwa¹⁰⁸).

Wreszcie ostatnią grupę, która winna być uwzględniona w rachunku strat i zysków, stanowią straty nadzwyczajne lub przypadkowe, np. straty na skutek zmiany wartości przedmiotów majątkowych, straty konjunkturalne (w języku niemieckim Konjunktur- und Kursverluste), straty na sprzedaży nieruchomości w przedsiębiorstwie, w którym tego rodzaju transakcje nie przedstawiają właściwego

chodów brutto (produit brut) ponad koszty (coût). Te ostatnie mogą być jednak rozmaicie rozumiane. W związku z tem rozróżnia autor zysk przedsiębiorcy w znaczeniu obszerniejszem (profit au sens large du mot) oraz w znaczeniu węższym (profit de l'entrepreneur au sens étroit). Do kosztów w tym ostatnim wypadku zalicza również wynagrodzenie przedsiębiorcy oraz premję z tytułu ryzyka. Zysk przedsiębiorcy w znaczeniu węższym, zysk czysty (profit net) oraz zysk przedsiębiorstwa (profit d'entreprise) traktowane są przytem jako pojęcia równoznaczne (p. 247 et sq.). Por. również Roche, op. cit. p. 60 oraz Rybarski, op. cit. str. 117 i nast.

¹⁰⁶) Joseph Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, München und Leipzig, 1926, S. 207 f.

¹⁰⁷) Op. cit. S. 797 ff.

¹⁰⁸) Innego zdania jest jednak w tej sprawie E. Schmalenbach. Wydaje się on być zwolennikiem zaliczania do kosztów przedsiębiorstwa procentów od własnego kapitału oraz wynagrodzenia przedsiębiorcy (por. E. Schmalenbach, *Dynamische Bilanz*, vierte Auflage, Leipzig 1926, S. 161 ff.).

przedmiotu jego działalności, straty na skutek nieszczęśliwych wypadków i t. p.

W ten sposób przedstawiałaby się sprawa tych pozycji po stronie strat przedsiębiorstwa, których uwzględnienie jest rzeczą konieczną przy ustalaniu czystego zysku. Z drugiej jednak strony do zysku brutto z eksploatacji musimy również dodać różne dochody zwyczajne, niezwiązane z właściwą eksploatacją, np. dochody z udziałów w innych przedsiębiorstwach, dalej — zyski nadzwyczajne lub przypadkowe (u Leitnera: *Ausserordentliche- und Zufallsgewinne*). Wśród tych ostatnich możemy wymienić: zyski na odpisanych wierzytelnościach, niepodniesiona dywidenda, zyski ze sprzedaży nieruchomości — z zastrzeżeniem jak wyżej, subwencje, dopłaty, zyski ksiązkowe spowodu fuzji, kupna własnych akcji poniżej pari i t. p.¹⁰⁹).

Po uskutecznieniu wszystkich wyżej opisanych potrąceń oraz uzupełnień zysku brutto, otrzymujemy w rezultacie zysk czysty przedsiębiorstwa, t. j. ostateczny rezultat finansowy jego działalności (por. schemat na stronie 72, dotyczący przedsiębiorstwa przemysłowego).

Czy możliwe jest ustalić rzeczywistą wysokość zysku czystego przedsiębiorstwa? Innymi słowy, czy można przeprowadzić porównanie rzeczywistych zysków i rzeczywistych strat przedsiębiorstwa (w znaczeniu właściwym) w ciągu danego okresu operacyjnego? W świetle dotychczasowych rozważań odpowiedź na to pytanie wydaje się przesądzona. Już choćby ze względu na niesłychanie problematyczną kwestję odpisów, dalej wyceniania niektórych aktywów i pasywów i t. p., ścisły rachunek w tej dziedzinie uważamy za wykluczony. Nie znaczy to jednak, aby dotychczasowa dowolność w zakresie cyfr bilansowych oraz ich układu nie mogła ustąpić miejsca obliczeniom znacznie bardziej ścisłym i prawidłowym. Jedynie tylko osiągnięcie zupełnej ścisłości jest tutaj — naszym zdaniem — nie do uzyskania¹¹⁰).

¹⁰⁹) Por. Leitner, op. cit. S. 189. Odmienne zdania w sprawie subwencji i t. p. jest Passow, który traktuje te ostatnie wyłącznie jako powiększenie kapitału (*Stammkapitals*), op. cit. Bd. I, S. 131. Por. również nasze wywody na str. 52 i n. odnośnie stanowiska polskiego ustawodawstwa podatkowego (podatek dochodowy).

¹¹⁰) Oprócz wymienionych wyżej względów zasadniczych, które powodują rozbieżność wyników bilansowych i rzeczywistych, możemy tu przytoczyć jeszcze jeden o charakterze bardziej drugorzędnym, jednakże mimo to dość charakterystyczny. Mamy tu na myśli sprawę tantjem zawarowanych umownie i t. p. na rzecz członków rady nadzorczej, dyrekcji i t. d. przedsiębiorstwa w postaci procentu od „czystego zysku” oraz inne umowy o charakterze pokrewnym np. zawarowany umownie udział miasta w „zysku” przedsiębiorstwa koncesjonowanego. Rzecz jasna, sumy powyższe winny być zaliczone do kosztów przedsiębiorstwa i nie stanowią bynajmniej części składowej czystego zysku. Jednakże ze względów formalnych będą one z reguły fi-

6. ZYSK CZYSTY ORGANICZNY. Warto zauważyć, iż nawet w tym wypadku, gdyby się nam udało ustalić rzeczywistą cyfrę „czystego zysku”, nie uzyskalibyśmy tą drogą danych, wyrażających w sposób bezpośredni i ścisły „zysk” przedsiębiorstwa, miarodajny dla oceny jego rentowności. Konsekwencja powyższa wynika z samego charakteru rachunku strat i zysków, którego istotę stanowi rejestrowanie i przeciwstawianie sobie wszelkich strat i zysków przedsiębiorstwa w znaczeniu właściwym, a głównie zysków i strat w znaczeniu gospodarczym¹¹¹⁾ (por. wyżej), a więc, jak już wiemy, i takich, które nie są związane bezpośrednio z właściwym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa.

Będą to zyski i straty przypadkowe i nadzwyczajne, zyski różne, jak np. z udziałów w innych przedsiębiorstwach i t. p. Dalej do liczby wydatków przedsiębiorstwa, związanych z właściwym przedmiotem jego działalności, nie mogą być również zaliczone procenty od kapitałów wypożyczonych (koszty finansowe). To ostatnie staje się zwłaszcza zrozumiałe, jeśli za podstawę przy obliczaniu rentowności przyjmujemy, tak jak w pracy niniejszej, t. zw. cały kapitał przedsiębiorstwa.

W ten sposób „zysk czysty”, choćby ustalony w cyfrze możliwie zbliżonej do rzeczywistej, nie nadaje się, jako czynnik składowy, do rachunku rentowności przedsiębiorstwa. Jak już wiemy, nie odpowiada również powyższym wymaganiom pojęcie t. zw. nadwyżki eksploatacyjnej, dalekiej od tego, aby wyrażać istotny wynik eksploatacji.

W rezultacie, jeśli mamy na celu badanie rentowności przedsiębiorstwa, staje się konieczne takie przekształcenie pojęcia czystego zysku, aby wyrażało ono jedynie rezultat właściwej działalności przedsiębiorstwa, t. j. (między innymi) z pominięciem wszystkiego, co w jego gospodarce posiada charakter przypadkowy lub nadzwyczajny.

Powyższą korektywę uważamy za niezbędną już choćby z tego powodu, iż jeśli z jednej strony za podstawę obliczania rentowności został przyjęty ten tylko kapitał rzeczywisty, który istotnie czynny jest w przedsiębiorstwie (plus pewne gospodarczo uzasadnione rezerwy), to z drugiej strony wspomnianej wielkości możemy przeciwstawić wyłącznie tę cyfrę dochodu przedsiębiorstwa, która została osiągnięta

gurowały w tym ostatnim charakterze w rachunkach strat i zysków. Stwierdzamy tu zatem jeszcze jeden moment, który, niezależnie od innych, sprawia, iż zysk bilansowy nie może być jednoznaczny z rzeczywistym zyskiem przedsiębiorstwa.

¹¹¹⁾ Możliwa jest uprzednia kompensacja zysków i strat: w tym wypadku w rachunku strat i zysków figurują salda na poszczególnych rachunkach wynikowych, a więc t. zw. zyski lub straty w znaczeniu gospodarczym. Uważamy to za zgodne z istotą rachunku strat i zysków (por. niżej str. 69 i nast.).

przy pomocy ustalonego, jak wyżej, kapitału. Skoro więc z pojęcia „kapitału czynnego w przedsiębiorstwie” wyłączyliśmy te np. nakłady majątkowe, które ulokowane są nazewnątrż w formie udziałów w innych przedsiębiorstwach, to logiczną konsekwencję tego faktu, o ile pragniemy się utrzymać w ramach przyjętej przez nas definicji rentowności, winno stanowić wyłączenie również tej kwoty dochodu, jaka może być zapisana na rachunek wspomnianych udziałów.

Tak skorygowany, czy „oczyszczony” zysk czysty będziemy nazywali zyskiem czystym organicznym. Przedstawia on właściwy zysk na eksploatacji i jednocześnie prawdziwy, t. j. rzeczywisty zysk przedsiębiorstwa.

W literaturze przedmiotu pojęcie zysku czystego organicznego znajdujemy u Leitnera. Autor ten uważa wydzielenie organicznego zysku (der organischen Gewinne) od nieorganicznego za szczególnie doniosłe (von grössten Bedeutung) dla rzeczowej krytyki bilansu ¹¹²⁾.

Kategorycznie wypowiada się również w sprawie powyższej A. Hoffmann. Jego zdaniem, nauce o przedsiębiorstwie pojedynczym nie wystarcza pojęcie zysku przedsiębiorstwa (Unternehmungsgewinnbegriff). Konieczne są również „Massstäbe des reinen Betriebserfolges und damit engere u. bereinigte Gewinnbegriffe” ¹¹³⁾. Jak widzimy, używa Hoffmann terminu „zysk eksploatacyjny” (Betriebsgewinn), w którym upatruje lepszą i względnie dokładną miarę gospodarczego wyniku właściwej działalności przedsiębiorstwa (der eigentlichen Betriebstätigkeit). Wynik eksploatacyjny oznacza, jego zdaniem, zysk albo stratę na właściwym przedmiocie działalności przedsiębiorstwa (aus dem regelmässigen Geschäftsbetrieb) ¹¹⁴⁾.

W Ameryce powszechnie rozróżniany bywa „operating” i „non operating net profit”. Pierwszy z nich (net operating profit) odpowiada niemieckiemu Betriebsgewinn, przyczem rozumiany jest jako ta kwota dochodu, która wiąże się ściśle z właściwą działalnością przedsiębiorstwa. W praktyce w rachunkach strat i zysków zawsze najpierw wykazywany jest „net operating profit” ¹¹⁵⁾.

Kończąc na tem uwagi, poświęcone wynikowi przedsiębiorstwa, należy jeszcze podkreślić, iż to wszystko, cośmy powiedzieli wyżej o niemożności ścisłego ustalenia (rzeczywistego) czystego zysku przedsiębiorstwa, mutatis mutandis znajduje również zastosowanie przy obliczaniu zysku organicznego. Stąd z tych samych naogół powodów ścisły rachunek i w tej dziedzinie uważamy za niemożliwy.

¹¹²⁾ Op. cit. S. 189. Por. również Hummel, op. cit. S. 84 f. u. 95 f.

¹¹³⁾ Op. cit. S. 736.

¹¹⁴⁾ Op. cit. S. 742.

¹¹⁵⁾ Por. Kurt Schmaltz, Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika, Stuttgart 1927, S. 129 u. a.

ROZDZIAŁ V.

OBLICZANIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW.

1. ZAMKNIĘCIA RACHUNKOWE PRZEDSIĘBIORSTW. Wyprowadzaniu zysku czystego służy, jak wiadomo, rachunek strat i zysków, który stanowi w ten sposób, obok bilansu, istotną część składową zamknięć rachunkowych przedsiębiorstwa. Sprawa obowiązkowego sporządzania oraz publikowania tych ostatnich, ze względu na wchodzące w grę interesy akcjonariuszów, udziałowców i t. p. oraz osób trzecich, posiada doniosłe znaczenie dla gospodarstwa społecznego. Mimo to do ostatnich czasów nie wszędzie była uregulowana ustawowo w sposób należyty.

Tak na przykład w obowiązującym doniedawna na terenie b. Królestwa Kongresowego kodeksie handlowym francuskim nie znajdujemy w tej kwestji żadnych postanowień. Natomiast znaczny postęp przedstawia pod tym względem nowy kodeks handlowy, ustalony rozporządzeniem Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r. (Dz. U. R. P. Nr. 57, poz. 502). Kodeks ten, którego przepisy weszły w życie z dniem 1 lipca 1934 r., w dziale V księgi pierwszej, zatytułowanym: „Rachunkowość kupiecka”, stanowi co następuje (art. 57 § 1): „Kupiec obowiązany jest przy rozpoczęciu przedsiębiorstwa tudzież na koniec każdego roku obrotowego sporządzić inwentarz i bilans”. W ten sposób sporządzanie bilansu, z wyłączeniem jednak, jakby wynikało z intencji ustawodawcy, rachunku strat i zysków, stało się obowiązkowe dla tych wszystkich, którzy czynią zadość pojęciu kupca rejestrowego.

Art. 57 par. 1 mówi wyraźnie o „kupcu”, a nie o „kupcu rejestrowym”. W myśl art. 2 par. 1: „Kupcem jest, kto we własnym imieniu prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe”. Mimo to w praktyce tak szeroka wykładnia obowiązku, wynikającego z art. 57 par. 1, nie byłaby dopuszczalna. Artykuł ten należy bowiem interpretować w związku z innemi przepisami zbieżnemi.

Tak więc zamieszczony na czele działu V art. 54, określając obowiązek prowadzenia „według zasad prawidłowej rachunkowości kupieckiej” takiej księgowości handlowej, „jaka ze względu na rodzaj i rozmiar przedsiębiorstwa jest konieczna

celem ujawnienia stanu majątku i interesów handlowych", wymienia — w charakterze podmiotu tego obowiązku — jedynie kupca rejestrowego. Tym ostatnim w myśl art. 4 par. 1 jest „kupiec, który prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe w większym rozmiarze” (co zostało określone w drodze rozporządzenia Ministra Przemysłu i Handlu).

Z drugiej jednak strony, ponieważ sporządzanie bilansów nie jest uzależnione w sposób konieczny od prowadzenia księgowości handlowej w ustalonym wyżej znaczeniu ¹¹⁶⁾, teoretycznie biorąc, byłaby również możliwą interpretacja, iż obowiązek, ustanowiony w art. 57 par. 1, dotyczy nie tylko kupca rejestrowego, ale również każdego kupca. Rzecz jasna, inne będzie w tej sprawie stanowisko praktyki ¹¹⁷⁾.

W polskim prawie akcyjnym istnieje obowiązek sporządzania oraz ogłaszania bilansu tudzież rachunku strat i zysków (art. art. 420 i 428 kodeksu handlowego).

Art. 420 § 1 kodeksu handlowego stanowi, iż „zarząd obowiązany jest w ciągu dwóch miesięcy po upływie roku obrotowego sporządzić i złożyć organom nadzorczym bilans na ostatni dzień roku obrotowego (dzień bilansowy), rachunek zysków i strat za rok ubiegły oraz dokładne piśmienne sprawozdanie z działalności spółki w tym okresie. Statut może powyższy dwumiesięczny termin przedłużyć o dalszy miesiąc”.

W myśl artykułu 428 „zarząd spółki ogłosi zatwierdzony przez walne zgromadzenie bilans oraz rachunek zysków i strat w ciągu dwóch tygodni od daty ich zatwierdzenia” (§ 1). „W tym samym czasie złoży zarząd ogłoszony bilans, rachunek zysków i strat, sprawozdania i protokół walnego zgromadzenia sądowi rejestrowemu oraz Ministerstwu Przemysłu i Handlu” (§ 2).

Podobnie przedstawia się sytuacja w prawie niemieckim (§ 260 niemieckiego kodeksu handlowego) i belgijskim (art. art. 75 i 78 belgijskiego kodeksu handlowego).

Natomiast odmienne stanowisko zajmuje w tej sprawie prawodawstwo francuskie (loi du 24 juillet 1867 sur les sociétés). Kwestji bilansów i t. p. dotyczą właściwie tylko dwa artykuły prawa z r. 1867: 34-ty i 35-ty. W myśl tych artykułów spółka akcyjna winna obowiązkowo sporządzać corocznie bilans oraz rachunek strat i zysków, ten ostatni nie jest jednak niezbędny w spółce komandytowo-akcyjnej. Prawo nie przewiduje również obowiązkowego ogłaszania zamknięć rachunkowych.

Przepisy prawa z roku 1867 czynią obowiązkowymi dla spółki akcyjnej następujące cztery dokumenty:

1. „état sommaire semestriel”,
2. inwentarz,
3. bilans,
4. rachunek strat i zysków.

¹¹⁶⁾ Por. Passow, op. cit. Bd. I, S. 45 f. Autor stwierdza z całym naciskiem, iż żaden inny system prowadzenia ksiąg, w szczególności więc rachunkowość kameralistyczna, nie wyklucza możliwości sporządzenia bilansu. Jedynie tylko praca będzie w tym ostatnim wypadku nieraz znacznie większa.

¹¹⁷⁾ We Francji bilans oraz rachunek strat i zysków są obowiązkowe wyłącznie w przedsiębiorstwach akcyjnych, por. Bataillon, op. cit. p. 39.

Jedynie 2-gi i 3-ci spośród nich są wymagane od spółki komandytowo-akcyjnej.

Wspomniany wyżej brak przymusowego publikowania zamknięć rachunkowych spotyka się obecnie we Francji z powszechną krytyką. Zdaniem L. Quesnota, stanowi to lukę skądinąd pożałowania godną i którą należałoby usunąć („...lacune d'ailleurs regrettable, et qu'il conviendrait de combler”) ¹¹⁸⁾.

Na terenie spółek z odpowiedzialnością ograniczoną, spółdzielni i t. p. przepisy prawne, normujące sporządzanie oraz publikowanie zamknięć rachunkowych, są w poszczególnych krajach również niejednolite.

W Polsce, w myśl nowego prawa o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, którego przepisy weszły w życie z dniem 1 stycznia 1934 r., „zarząd obowiązany jest w ciągu dwóch miesięcy po upływie roku obrotowego sporządzić i udostępnić spółnikom oraz złożyć organom nadzorczym bilans na ostatni dzień roku obrotowego (dzień bilansowy), rachunek zysków i strat za rok ubiegły oraz dokładne piśmienne sprawozdanie z działalności spółki w tym okresie” (art. 246 § 1 kodeksu handlowego). O ile kapitał zakładowy spółki przewyższa kwotę 250.000 złotych, zarząd obowiązany jest opublikować bilans oraz rachunek zysków i strat w pismach przeznaczonych do ogłoszeń spółki (art. 252 § 2).

Nieco odmiennie przedstawia się sytuacja w spółdzielniach, w których zarząd winien „ogłosić zatwierdzony bilans w piśmie, przeznaczonem do ogłoszeń spółdzielni” (art. 59 ustawy o spółdzielniach z dnia 19 października 1920 r. w brzmieniu ustawy z dnia 13 marca 1934 r. Dz. U. R. P. Nr. 38, poz. 342). Sporządzanie rachunku strat i zysków jest również obowiązkowe (art. 53), natomiast jego publikowania ustawa nie wymaga.

Z drugiej strony należy zwrócić uwagę, iż obowiązek publikowania bilansów, a przede wszystkim rachunku strat i zysków, obchodzą przedsiębiorstwa w ten sposób, iż ogłaszane przez nie zamknięcia składają się zaledwie z paru ogólnikowych pozycji. Szczególnie często zdarza się sporządzanie przez przedsiębiorstwa t. zw. rachunku strat i zysków netto, w którym po stronie prawej figuruje np. wyłącznie pozycja zysku brutto, a po stronie lewej — odpisy i zysk czysty. Rzecz jasna, iż tego rodzaju szczerkowym (squeletiques — jakby powiedział Roche ¹¹⁹⁾) rachunkom strat i zysków, o ile towarzyszy im jedynie bilans zamknięcia, trudno przyznać jakąkolwiek wartość praktyczną ¹²⁰⁾.

W innych wypadkach obowiązek publikowania wyłącznie bilansu oraz rachunku strat i zysków powoduje, iż do tego ostatniego włączane są elementy, które w gruncie rzeczy niewiele mają wspólnego z jego istotą, t. j. nie przedstawiają bynajmniej strat i zysków (przedsię-

¹¹⁸⁾ Op. cit. p. 447. Por. również w tej sprawie uwagi L. Batardon, op. cit. p. 392 oraz G. Roche, op. cit. p. 15.

¹¹⁹⁾ Op. cit. p. 25.

¹²⁰⁾ Zdaniem Passowa, op. cit. Bd. II, S. 23, są one „absolut wertlos”. O usiłowaniach naszego ustawodawstwa w kierunku zapewnienia większej szczególności w zamknięciach rachunkowych przedsiębiorstw — piszemy niżej.

biorstwa) w znaczeniu g o s p o d a r c z e m, przyczyniają się zato do nadmiernego obciążenia tego rachunku. Będą to np. wydatki na robociznę, surowce i t. p. Tego typu rachunki strat i zysków nazywamy rachunkami strat i zysków brutto.

W ten sposób samo życie wskazuje wyraźnie potrzebę ustalenia jednolitych norm bilansowania przynajmniej w zakresie poszczególnych gałęzi produkcji oraz nadania tym normom charakteru obowiązkowego.

Jak należy rozumieć owe jednolite normy bilansowania?

Niektóre nowsze prawodawstwa handlowe zawierają pewne postanowienia, dotyczące ogólnych zasad sporządzania bilansów oraz rachunków strat i zysków. Zasady powyższe posiadają charakter wiążący w stosunku do tych wszystkich przedsiębiorstw, które obowiązane są do sporządzania wspomnianych zamknięć rachunkowych.

Dość obszerne przepisy z tej dziedziny znajdujemy np. w niemieckim kodeksie handlowym (§§ 260 i 261) oraz w szwajcarskim kodeksie zobowiązań (art. 656). Brak natomiast jakichkolwiek przepisów w tej mierze w kodeksie handlowym francuskim. W Polsce szereg zasad o sporządzaniu bilansów znajdujemy przede wszystkim w naszym prawie akcyjnym (art. 422 i nast. kodeksu handlowego), dalej w prawie o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 247 i nast. kodeksu handlowego), w ustawie o spółdzielniach (art. 54 ustawy z dnia 29 października 1920 r.), w ustawie o tymczasowym stosowaniu wyjątkowych zasad bilansowania (ustawa z dnia 18 marca 1932 r., Dz. U. R. P. Nr. 25, poz. 226) oraz w ustawodawstwie skarbowym.

Ogólne przepisy o „rachunkowości kupieckiej”, zawarte w polskim kodeksie handlowym (księga I dział V kodeksu), nie obejmują szczegółowych postanowień o zasadach sporządzania bilansów. Kwestji tej dotyczy właściwie jedynie artykuł 58, który w § 1 stanowi, iż „w inwentarzach i bilansach należy wartość poszczególnych przedmiotów majątkowych oznaczać podług ich wartości rzeczywistej”, zaś w § 2 traktuje o wierzytelnościach wątpliwych i nieściągalnych. Natomiast w sposób zasadniczy zostały unormowane reguły bilansowania rozporządzeniem ramowym Prezydenta z dnia 27 października 1933 r. „o zasadach sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań osób prawnych, obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych”, a przede wszystkim wydanem na tej podstawie rozporządzeniem wykonawczym Ministrów: Przemysłu i Handlu oraz Skarbu z dnia 20 kwietnia 1934 r. ¹²¹⁾.

¹²¹⁾ Por. Tadeusz Bernadzikiewicz, Nowe prawo o bilansach, Warszawa 1934, str. 46.

Rozporządzenie z dnia 27 października 1933 r. liczy zaledwie 6 artykułów i posiada charakter ramowy. Dotyczy ono osób prawnych, obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych, jednakże z wyłączeniem przedsiębiorstw bankowych, zakładów ubezpieczeń oraz przedsiębiorstw państwowych. Nadto nie obejmuje spółek jawnych (firmowych) i komandytowych (art. 1), co jest jednakże samo przez się zrozumiałe, bowiem, w myśl stanowiska teorii, wspomniane dwie kategorie przedsiębiorstw nie są osobami prawnymi. W ten sposób moc obowiązująca przepisów rozporządzenia rozciąga się przedewszystkiem na spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółdzielnie. Nie dotyczy natomiast kupców jednoosobowych, zarówno rejestrowych, jak i — tem bardziej — nierejestrowych.

Konkretnie postanowienia odnośnie rachunkowości przedsiębiorstw ustala art. 2. Zaraz na wstępie tego artykułu znajdujemy następującą normę ogólną: (1) „W bilansach, zamknięciach rachunkowych oraz sprawozdaniach rocznych należy uwidocznąć wszystkie dane, które niezbędne są do dokładnego przedstawienia stanu i rozwoju gospodarczego osoby prawnej”.

Wykonanie powyższego mają zapewnić dwa następujące, bardziej już szczegółowe przepisy:

- „(2) W szczególności należy w bilansie ujawnić majątek, znajdujący się w nieruchomościach, ruchomościach, gotówce, papierach procentowych, wierzytelnościach, kaucjach, udziałach i zapasach, jako też wszystkie zobowiązania.
- (3) Sprawozdania roczne powinny wykazać koszty administracji, fabrykacji oraz koszty finansowe, a to: wynagrodzenia naczelnych władz personelu administracyjnego i technicznego, zarobki pracowników, świadczenia socjalne oraz odsetki od pożyczek krajowych i zagranicznych”.

W rezultacie mamy tu kilka postanowień, mających zapewnić większą szczegółowość publikowanego bilansu oraz sprawozdania rocznego (zwraca uwagę przepis o wykazywaniu wynagrodzenia naczelnych władz przedsiębiorstwa). Natomiast całkowicie pominięty został rachunek strat i zysków.

Art. 3 upoważnia Ministrów: Przemysłu i Handlu oraz Skarbu do wydania w drodze rozporządzenia szczegółowych przepisów o sposobie sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań osób prawnych, których dotyczy rozporządzenie niniejsze.

Sankcję za wykroczenia przeciwko przepisom rozporządzenia ramowego lub rozporządzeń wydanych na jego podstawie stanowi art. 4, uznając je za występki z art. 280 kodeksu karnego. Wykonanie rozporządzenia zostało powierzono Ministrom: Przemysłu i Handlu, Skarbu oraz Sprawiedliwości (art. 5).

W myśl art. 6 ustęp (1) rozporządzenie wchodzi w życie z dniem ogłoszenia, przyczem przepisy rozporządzenia stosują się do bilansów, zamykanych po dniu 31 grudnia 1933 r. oraz do sporządzanych po tym terminie zamknięć rachunkowych i sprawozdań.

Bardzo ważny jest przepis art. 6 ustęp (2), iż „postanowienia rozporządzenia niniejszego nie uwłaczają przepisom, dotyczącym zasad sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań, wydanych dla poszczególnych rodzajów osób prawnych, objętych art. 1”.

§ 1 rozporządzenia z 20 kwietnia 1934 r. określa treść sprawozdania z działalności osoby prawnej. W sprawozdaniu tem zarząd winien omówić stan majątkowy i sytuację przedsiębiorstwa, wyjaśnić poważniejsze zmiany, które zaszły w porównaniu ze stanem przedstawionym w poprzednim sprawozdaniu i bilansie, podać wartość i rodzaj dokonanych inwestycji. Ujawniona musi być również przynależność do

kartelu. W dłuższym wyliczeniu zostało nakazane oddzielne ujawnienie szeregu pozycji, wchodzących w skład kosztów administracji ogólnej, fabrykacji oraz kosztów finansowych, co stanowi rozwinięcie zasad, zawartych w art. 2 ustęp (3) rozporządzenia ramowego (por. wyżej). Ustawodawca pragnął w ten sposób zapewnić obowiązek publikowania tych szczegółów, związanych z działalnością przedsiębiorstwa, których publikacja w zamknięciach rachunkowych ze względu na tajemnicę handlową i t. p. nie byłaby rzeczą właściwą.

§ 2 rozporządzenia zawiera normę ogólną, dotyczącą zamknięcia rachunkowego, które „powinno być sporządzone tak jasno i przejrzysto, aby poszczególne pozycje należycie przedstawiały stan majątkowy i wyniki działalności przedsiębiorstwa”.

§ 3 zajmuje się rachunkiem strat i zysków, przyczem w ustępie pierwszym zostało przepisane, jakie elementy składowe winny być ujawnione w formie oddzielnych pozycji. Ustęp (2) dotyczy wydatków i wpływów związanych z nabyciem i sprzedażą kontyngentów, które powinny być wyszczególnione w rachunku strat i zysków.

§ 4 zawiera niektóre zasady sporządzania bilansów, ujęte pod kątem wiązania ich prawdziwości, przejrzystości, dokładności i szczegółowości. Tak więc „majątek stanowiący własność przedsiębiorstwa powinien być uwidoczniiony w bilansie z podziałem na majątek stały i płynny...”; wartość przedmiotów nieprzeznaczonych do zbytu, jak np. nieruchomości, maszyny i t. p., „powinna być określona w kwocie nieprzekraczającej ceny nabycia lub kosztów wytworzenia” i t. d., i t. d. Ustęp (6) zawiera „obowiązkowy” schemat bilansu, co nie wyłącza szczegółowszego podziału poszczególnych pozycji i ich uzupełnienia, a więc jeszcze dalej idącej szczegółowości.

Czysty zysk lub strata pozostałe z lat ubiegłych mają być wykazane w bilansie w oddzielnej pozycji (§ 5). Przewiduje się utworzenie pozycji p. n. „Sumy pozabilansowe”, w której winny być uwidaczniane oddzielnie zobowiązania z tytułu żyr na wekslach tak handlowych, jak i finansowych (§ 6). W uwadze do bilansu należy podać ogólną kwotę zobowiązań zagranicznych (§ 7).

W myśl § 8 rozporządzenie weszło w życie z dniem ogłoszenia, obowiązuje zatem w stosunku do tych zamknięć rachunkowych, które zostały sporządzone po dniu 7 maja 1934 r.

Aby zapobiec nader ujemnym objawom dzisiejszej praktyki, uważamy za wskazane, aby w skład zamknięć rachunkowych poszczególnych przedsiębiorstw obok bilansu oraz rachunku strat i zysków wchodził również, jako trzeci, zasadniczy składnik—rachunek eksploatacji. Ten ostatni spotykamy zwykle jako rachunek odrębny w przedsiębiorstwach komunikacyjnych (koleje żelazne). Natomiast w innych przedsiębiorstwach bywa on nieraz łączony w jedną całość z rachunkiem strat i zysków (w ten sposób powstaje właśnie wzmiankowany wyżej rachunek strat i zysków brutto).

Oczywiście, w związku z tą zmianą byłby konieczny umiejętny podział wchodzących w rachubę pozycji między rachunek eksploatacji oraz rachunek strat i zysków. Pierwszy winien zawierać z jednej strony wszelkie wydatki i straty, z drugiej — wszelkie wpływy, związane bezpośrednio z eksploatacją (por. schemat rachunku eksploatacji — dla przedsiębiorstwa przemysłowego — na stronie 71), jak również służyć wyprowadzaniu nadwyżki eksploatacyjnej. Drugi uwi-

daczniałyby jedynie rezultat eksploatacji oraz wszelkie inne straty i zyski przedsiębiorstwa, t. j. niezwiązane bezpośrednio z eksploatacją i wykazane przede wszystkim w formie zysków i strat w znaczeniu gospodarczym, a jako saldo ostateczne—wskazywałyby zysk czysty (stratę) przedsiębiorstwa (por. schemat rachunku strat i zysków na stronie 72, dotyczący przedsiębiorstwa przemysłowego¹²²)). W ten sposób rachunek strat i zysków w naszym ujęciu przedstawia zbiorowy rachunek wszystkich zysków i strat w znaczeniu gospodarczym, które wpływają na rezultat działalności przedsiębiorstwa, a więc również i takich zysków i strat, które nie wiążą się bezpośrednio z właściwym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa. W związku z tem obejmuje on w zasadzie salda na poszczególnych rachunkach wynikowych, a nie ich obroty brutto.

Jednocześnie, w logicznem uzupełnieniu tego naszego stanowiska, należałoby uczynić obowiązkowem, przynajmniej w zakresie spółek akcyjnych, publikowanie coroczne obok bilansu i rachunku strat i zysków także rachunku eksploatacji (rachunku działalności).

Dopiero w ten sposób osoby, stojące poza przedsiębiorstwem, miałyby zapewnione pewne minimum wiadomości niezbędnych dla orjentowania się w gospodarce zakładu.

Obecny stan rzeczy dostarcza tak rażących dowodów jego szkodliwości i zarazem argumentów na rzecz tezy autora, iż jej realizacja wydaje się nie tylko pożądaną, ale i stosunkowo nietrudną do przeprowadzenia.

W sprawie powyższej zasługują na uwagę odnośne wywody G. Roche'a i F. Leitnera¹²³).

Mówiąc o zamknięciach rachunkowych przedsiębiorstwa, rozróżnia Roche trzy zasadnicze części składowe tych zamknięć:

1. bilans (bilan),
2. rachunek eksploatacji (compte annuel d'exploitation),
3. rachunek strat i zysków (compte pertes et profits).

W praktyce, stwierdza Roche, bilansowi towarzyszy często rachunek strat i zysków, nigdy natomiast nie dołącza się do bilansu szczegółowego rachunku eksploatacji — „qui permettrait seul d'avoir une idée précise des conditions de l'exploitation”.

Podobne stanowisko zajmuje Leitner. Ustawodawca, wyjaśnia autor, żąda od przedsiębiorstwa ogłaszania rachunku strat i zysków, ale nie — rachunku eksploa-

¹²²) Należy zaznaczyć, iż zawarte w pracy niniejszej schematy zamknięć rachunkowych wykazują duże podobieństwo z schematami, zamieszczonemi w cytowanej już wielokrotnie rozprawie Leona Batardon: „L'inventaire et le bilan...”, pp. 273—276. Por. również schemat rachunku strat i zysków Leitnera, op. cit. S. 189.

¹²³) Roche, op. cit. p. 11 et sq. et p. 25; Leitner, op. cit. S. 206.

SCHEMAT RACHUNKU EKSPLOATACJI ¹²⁴⁾.

STRATY	ZYSKI
1. STAN MAGAZYNU nadwyżka wartości zapasów na początku okresu w porównaniu z zapasami w końcu okresu operacyjnego 2. WYDATKI I STRATY EKSPLOATACYJNE ¹²⁵⁾: a) właściwe wydatki eksploatacyjne robocizna, surowce, półfabrykaty i t. p. b) zwyczajne odpisy na umorzenie nakładów ¹²⁶⁾ t. zw. „amortyzacja przemysłowa” ¹²⁷⁾ c) zwyczajne wydatki na odnowienie przedsiębiorstwa remont d) wydatki na utrzymanie przedsiębiorstwa konserwacja 3. NADWYŻKA EKSPLOATACYJNA ¹²⁸⁾ zysk brutto przedsiębiorstwa.	1. STAN MAGAZYNU nadwyżka wartości zapasów w końcu okresu w porównaniu z zapasami na początku okresu operacyjnego 2. WPŁYWY Z EKSPLOATACJI wszelkie dochody z eksploatacji przedsiębiorstwa zestawione według poszczególnych źródeł 3.a. NIEDOBÓR Z EKSPLOATACJI ¹²⁹⁾ strata brutto przedsiębiorstwa.

UWAGA: Wszelkie wydatki związane z rozszerzeniem przedsiębiorstwa lub uzupełnieniem przedmiotów zniszczonych (kupno przedmiotów zastępczych), t. j. wydatki inwestycyjne, nie posiadają charakteru „właściwych” strat przedsiębiorstwa i w związku z powyższym nie mogą figurować w r-ku eksploatacji (ani w r-ku strat i zysków). Należy je uważać wyłącznie za przesunięcia między poszczególnymi pozycjami aktywów przedsiębiorstwa. Wydatki na odnowienie, wykraczające poza ramy zwyczajnych wydatków na odnowienie, stanowią wydatki o charakterze inwestycyjnym.

¹²⁴⁾ Inne nazwy polskie: rachunek fabrykacji, rachunek produkcji, rachunek działalności. Według terminologii francuskiej: *compte d'exploitation ou compte annuel d'exploitation*; według terminologii niemieckiej: *Betriebsrechnung*.

¹²⁵⁾ W literaturze niemieckiej — *Betriebsausgaben*.

¹²⁶⁾ W literaturze niemieckiej — *ordentliche, „abnutzungsbedingte” Abschreibung*.

¹²⁷⁾ Por. *Batardon*, op. cit. pp. 208, 277 etc. — „*amortissements industriels*”.

¹²⁸⁾ *Bénéfice brut, Betriebsüberschuss*.

¹²⁹⁾ *Perte brut, Betriebszuschuss*.

SCHEMAT RACHUNKU STRAT I ZYSKÓW ¹³⁰⁾.

STRATY	ZYSKI
1. a. STRATA BRUTTO NA EKSPLOATACJI strata brutto przedsiębiorstwa	1. ZYSK BRUTTO NA EKSPLOATACJI zysk brutto przedsiębiorstwa
2. ZWYCZAJNE ODPISY NA UOMORZENIE NAKŁADÓW ¹³¹⁾ z wyjątkiem „amortyzacji przemysłowej”	2-5. RÓŻNE DOCHODY np. dochody z udziałów w innych przedsiębiorstwach
3. NADZWYCZAJNE ODPISY NA UOMORZENIE NAKŁADÓW ¹³²⁾	
4. KOSZTY OGÓLNE m. in. podatki, świadczenia społeczne, koszty administracyjne	
5. KOSZTY FINANSOWE np. procenty od kapitałów wypożyczonych	
6. STRATY NADZWYCZAJNE LUB PRZYPADKOWE m. in. straty na skutek zmiany wartości przedmiotów majątkowych, straty konjunkturalne, straty na skutek nieszczęśliwych wypadków i t. p.	6. ZYSKI NADZWYCZAJNE LUB PRZYPADKOWE zyski na odpisanych wierzytelnościach, niepodniesiona dywidenda, zyski ksiązkowe spowodu fuzji, kupna własnych akcji poniżej parii t. p., zysk ze sprzedaży nieruchomości, dopłaty i t. p.
7. ZYSK CZYSTY ¹³³⁾	7. a. STRATA ¹³⁴⁾

UWAGA: W rachunku strat i zysków nie figuruje ani pozostałość zysku z poprzedniego okresu operacyjnego, ani strata z poprzedniego okresu do pokrycia w okresie następnym. Zadaniem rachunku strat i zysków jest bowiem odzwierciedlenie rocznego wyniku działalności przedsiębiorstwa, natomiast właściwe miejsce dla pozycji wyżej wymienionych stanowi bilans przedsiębiorstwa (przeniesienie zysku z poprzedniego okresu oznaczają zwyczajną, rzeczywistą rezerwę przedsiębiorstwa).

Wynika stąd również, iż „zysk do podziału” nie jest równoznaczny z kwotą czystego zysku wykazaną w rachunku strat i zysków: aby otrzymać ten pierwszy należy uzupełnić wynik bieżącego okresu operacyjnego pozostałością zysku lub odjąć od niego niepokrytą stratę z poprzedniego okresu.

¹³⁰⁾ Według terminologii francuskiej: *compte de pertes et profits*, według terminologii niemieckiej: *Gewinn- und Verlustrechnung*.

¹³¹⁾ W literaturze niemieckiej — *ordentliche, „abnutzungsbedingte” Abschreibung*.

¹³²⁾ *Ausserordentliche Anlageabschreibung*.

¹³³⁾ *Bénéfice net, Reingewinn*.

¹³⁴⁾ *Perte net, Reinverlust*.

tacji. Tymczasem zysk czysty nie jest identyczny z zyskiem eksploatacyjnym („Reingewinn ist nicht identisch mit Betriebsgewinn”). Z tego względu całkowite zamknięcie rachunkowe przedsiębiorstwa (eine vollständige Jahresrechnung) składa się z trzech części. Będą to mianowicie:

1. ogólne zestawienie wszelkich wpływów i wydatków w ciągu roku (eine Übersicht über sämtliche Einnahmen und Ausgaben innerhalb des Jahres im Anschluss an die in der Buchführung und durch den Kontenplan eingeführte Teilung);
2. rachunek strat i zysków, jako zbiorowy rachunek nadwyżek [die Gewinn- und Verlustrechnung als Sammelrechnung der Überschüsse (Überschussrechnung)];
3. bilans (die Bilanz über den Stand des Vermögens und der Schulden).

Dość odmienne stanowisko w sprawie rachunku strat i zysków oraz kwestyj pokrewnych zajmuje w naszej literaturze dr. Jan Piekalkiewicz. Autor opowiada się przeciwko oddzielnemu podawaniu rachunku eksploatacji, obejmującego bezpośrednio koszty produkcji, oraz rachunku strat i zysków w ścisłym znaczeniu. Zaletę tego systemu widzi dr. Piekalkiewicz w wyodrębnieniu kosztów eksploatacyjnych od pozostałych kosztów w specjalny rachunek, jednakże zaleta powyższa nie wydaje mu się „dostatecznie ważką”. „Przedewszystkiem dlatego — pisze Piekalkiewicz — że koszty eksploatacyjne w szerokim znaczeniu obejmują również i koszty posługiwania się kapitałami obcymi, jak i koszty posługiwania się własnymi kapitałami rzeczowymi, które wyrażają się między innymi w zużyciu, czyli w odpisach na amortyzację”. Dlatego też przeprowadzenie tak zasadniczego rozgraniczenia między kosztami, które są ujmowane w rachunku zysków i strat, a kosztami ujmowanymi w rachunku eksploatacyjnym, uważa autor za niecelowe. „Przeciwko temu przemawia również przejrzystość w zestawieniu charakteryzującym straty poszczególnego rodzaju. Mając je ułożone w jednym rachunku, daleko łatwiej jest porównywać wysokość każdego rodzaju strat i ustalać ich względne znaczenie”. W dalszym ciągu przytacza Piekalkiewicz bardzo szczegółowy projekt schematu rachunku strat i zysków w zastosowaniu do przedsiębiorstw publicznych ¹³⁵⁾.

Powyższe uwagi dr. Piekalkiewicza uważamy w dużej mierze za słuszne. Mimo to nie podzielamy wniosku, jaki autor wyprowadza. Naszem zdaniem, znaczenie decydujące posiada okoliczność, iż odrębne podawanie rachunku eksploatacji oraz rachunku strat i zysków umożliwia oddzielne wyprowadzanie nadwyżki eksploatacyjnej oraz zysku czystego. Tego rodzaju układ zamknięć rachunkowych zdaje się zapewniać lepszą ocenę istotnej sprawności przedsiębiorstwa oraz skuteczniejszą kontrolę wyników jego pracy. Stanowi również znaczne ułatwienie przy obliczaniu rentowności przedsiębiorstwa.

Na tej samej zasadzie, co u Piekalkiewicza, t. j. jednego rachunku strat i zysków, opiera się także projekt schematu opracowany przez Główny Urząd Statystyczny dla przedsiębiorstw państwowych ¹³⁶⁾. Przytaczamy go tutaj dla celów porównawczych:

¹³⁵⁾ Dr. Jan Piekalkiewicz, Statystyka działalności finansowej przedsiębiorstw państwowych i samorządowych, Kwartalnik Statystyczny, r. 1932, zeszyt 3, str. 246 i nast.

¹³⁶⁾ Karol Czernicki, Uwagi ogólne o materiałach, dotyczących statystyki dochodowości przedsiębiorstw państwowych, Kwartalnik Statystyczny, r. 1927, zeszyt 2, str. str. 300—305.

RACHUNEK STRAT I ZYSKÓW.

Straty	Zyski
1. Przewyżka wartości zapasów na początku roku w porównaniu z zapasami w końcu roku gospodarczego. 2. Pensje i inne świadczenia (bez socjalnych) na rzecz dyrekcji i jej personelu. 3. Koszty rzeczowe dyrekcji (koszty podróży, porto, druki, prenumeraty i t. d.). 4. Pensje i inne świadczenia (bez socjalnych) na rzecz personelu technicznego. 5. Robocizna (bez świadczeń socjalnych). 6. Surowce, opał i materiały pomocnicze zakupione. 7. Czynsze dzierżawne. 8. Asekuracja budynków, towarów i t. p. 9. Remont bieżący. 10. Procenty. 11. Prowizje bankowe. 12. Koszty utrzymania własnych sklepów i składów. 13. Prowizje handlowe. 14. Amortyzacja majątku i urządzeń. 15. Świadczenia socjalne (kasa chorych, urlopy robotnicze, fundusz bezrobocia, ubezpieczenia od wypadku). 16. Podatki i opłaty stemplowe. 17. Zwolnienia od podatków. 18. Cła. 19. Różne. 20. Zysk netto.	1. Przewyżka wartości zapasów w końcu roku w porównaniu z zapasami na początku roku gospodarczego. 2. Sprzedaż wytworów. 3. Inne dochody. 4. Zwolnienia od podatków. 5. Strata netto.
Suma	Suma

2. PODSTAWY RACHUNKU RENTOWNOŚCI. Nasze dotychczasowe rozważania dostarczyły nam już sporo materiału dla wyrowadzenia wniosków, związanych ściśle z zagadnieniem obliczania rentowności.

Tak więc okazało się, iż zamknięcia rachunkowe przedsiębiorstw cechuje w praktyce najdalej posunięta dowolność, zarówno pod wzglę-

dem ich układu, jak i przyjętego w nich szacunku aktywów i pasywów, przeprowadzania odpisów oraz sposobu ustalania wyników przedsiębiorstwa i t. p., i t. p. W związku z tem doszliśmy dalej do przekonania, iż zwłaszcza z uwagi na bardzo częste umyślne fałszowanie lub zaciemnianie zamknięć rachunkowych, cyfry i wyniki, uwidocznione w tych ostatnich, posiadają nieraz bardzo znikomą wartość, a już z reguły winny być traktowane z całym krytycyzmem. W ten sposób w toku naszego wykładu została ujawniona wyraźna rozbieżność, jaką wykazują dane bilansowe i rzeczywiste, co stanowi jedną z zasadniczych przesłanek pracy niniejszej.

Stwierdzenie tych wszystkich faktów uzasadnia w pełni wniosek, iż w praktyce zamknięcia rachunkowe przedsiębiorstw przedstawiają bardzo niepewny, a nieraz nawet całkiem problematyczny materiał (i jedynie materiał!) dla obliczania rentowności przedsiębiorstwa. Nie koniec jednak na tem. Bliższe zbadanie istoty bilansu oraz rachunku strat i zysków nasuwa szereg dalszych wniosków. Przedewszystkiem okazuje się, iż zarówno bilans, jak i rachunek strat i zysków pomyślane są w ten sposób, że zawarte w nich, a interesujące nas w pracy niniejszej podstawowe czynniki, t. j. cały kapitał przedsiębiorstwa oraz wynik jego działalności, już z samej natury rzeczy muszą odbiegać znacznie od wytycznych, które przyjęliśmy jako niezbędne przy określaniu pojęcia rentowności.

Tak więc kapitał uwidoczniony w bilansie przedsiębiorstwa w danym okresie operacyjnym nie może się pokrywać z kapitałem „rzeczywistym”, miarodajnym przy obliczaniu rentowności, już choćby z tego powodu, że wysokość pierwszego z nich została ustalona na pierwszy względnie ostatni dzień eksploatacji, gdy tymczasem współczynnik rentowności musi mieć na względzie działalność przedsiębiorstwa, a więc i stan jego kapitałów, w ciągu całego okresu. Należy tu dalej okoliczność, iż części kapitału, wykazanego w bilansie przedsiębiorstwa, mogą znajdować zatrudnienie poza jego zakresem i t.p., i t. p.

Podobnie zysk czysty, wykazany w rachunku strat i zysków (oraz w bilansie) przedsiębiorstwa, już z natury rzeczy nie może odpowiadać warunkom, jakie zakreśla rachunek rentowności, bowiem zadanie tego pierwszego zamknięcia stanowi porównanie *w s z e l k i c h* zysków i strat wpływających na wynik działalności przedsiębiorstwa, gdy tymczasem w drugim wypadku interesuje nas wyłącznie rezultat *w ł a ś c i w e j* działalności przedsiębiorstwa.

W ten sposób dochodzimy do przekonania, iż nawet wówczas, gdyby się udało uzyskać dane i wyniki bilansowe, odpowiadające ści-

śle rzeczywistym, rezultaty tą drogą osiągnięte nie mogłyby być użyte bezpośrednio do rachunku rentowności przedsiębiorstwa.

Przeciwnie, badacza rentowności nie mogą nigdy zadowolić dane, zawarte w zamknięciach rachunkowych. Dane te, choćby najbardziej zgodne z rzeczywistością i uzyskane w sposób możliwie prawidłowy, muszą być jeszcze z reguły poddane gruntownej przeróbce, „oczyszczeniu”, jeśli się tak można wyrazić, ujętym z punktu widzenia szczególnych potrzeb rachunku rentowności. W ten sposób dopiero dochodzimy do ustalenia potrzebnych nam danych: całego kapitału oraz czystego zysku organicznego. Pierwszy z tych terminów, jak już wiemy, oznacza cały kapitał zatrudniony w ramach przedsiębiorstwa w ciągu danego okresu operacyjnego, drugi — wynik właściwej działalności przedsiębiorstwa. Dopiero z chwilą obliczenia, w jakiej kwocie występuje każdy z tych dwóch czynników, otrzymujemy niezbędne składniki rachunku rentowności, a zarazem i właściwą podstawę dla jej oceny.

3. PROBLEM RENTOWNOŚCI RZECZYWISTEJ. Przed chwilą braliśmy pod uwagę hipotezę, iż cyfry i wyniki bilansowe zostały ustalone w wysokości rzeczywistej. Niestety, w wyniku badań tej sprawie poświęconych, hipoteza powyższa nie znajduje potwierdzenia. Jak już wiemy, osiągnięcie zupełnej ścisłości w dziedzinie zjawisk, objętych zamknięciami rachunkowymi przedsiębiorstwa, nie jest rzeczą możliwą w obecnym stanie naszej nauki (tytułem przykładu wystarczy przypomnieć problem odpisów).

Wynikają stąd doniosłe konsekwencje. Składowe czynniki rachunku rentowności zostały przez nas określone jako w pewien sposób pojęta korektywa niektórych cyfr zawartych w bilansie oraz w rachunku strat i zysków, a ustalonych w kwocie rzeczywistej. Uzyskanie tych ostatnich okazuje się jednak niemożliwe. A zatem nieosiągalne jest również ustalenie rzeczywistej wysokości wspomnianych wyżej zasadniczych części składowych, a w ostatecznym rezultacie i ustalenie rzeczywistej rentowności przedsiębiorstwa wogóle. (Tem bardziej, iż cały kapitał przedsiębiorstwa zmuszeni jesteśmy obliczać jako wartość przeciętną dla danego okresu eksploatacji).

W ten sposób rezultat naszych dociekań przedstawia się dość pesymistycznie. Czy znaczy to jednak, że badania rzeczywistej rentowności są niepotrzebne lub niecelowe? Nic podobnego. Niemożność osiągnięcia, w obecnym stanie naszej nauki, wyników ścisłych nie wyklucza bynajmniej ani nie umniejsza znaczenia tych badań. Przeciwnie, wykreślenie możliwie bezspornej drogi wśród tak mało zbadanego dotąd labiryntu cyfr gospodarki finansowej przedsiębiorstw wyda-

je się nam nieodzowne już choćby celem uzyskania kryterjów dla oceny ich działalności. Zresztą jedynie na tej drodze, t. j. krytycznego i metodycznego opracowania zamknięć rachunkowych przedsiębiorstw, jest możliwe uzyskanie wyników, posiadających pewną, choć z konieczności tylko względną wartość naukową.

Z tych powodów nie wydaje się nam zadawalające stanowisko zajęte przez odnośną literaturę amerykańską. W zakresie obliczania rentowności poprzestaje ona na zestawianiu całego kapitału, jaki jest czynny w ramach głównego przedmiotu działalności przedsiębiorstwa, z kwotą czystego zysku osiągniętego z eksploatacji (net operating profit), przyczem w obu wypadkach obliczenie opiera się wyłącznie na cyfrach bilansowych. Natomiast nie jest znane w Ameryce ustalanie rzeczywistego kapitału przedsiębiorstwa, oparte na włączeniu cichych rezerw oraz wyeliminowaniu nadwyżek szacunkowych i t. p., a więc w tem znaczeniu, w jakim wprowadził je do literatury H. Nicklisch¹³⁷⁾. Wprawdzie obliczanie rentowności kapitału eksploatacyjnego (des gesamten Betriebskapitals), tak jak to widzimy w Ameryce, dostarcza pewnych wskazówek odnośnie rentowności rzeczywistej przedsiębiorstwa, jednakże podstawy, na których się te obliczenia opierają, t. j. wyłącznie cyfry bilansowe, zmniejszają w dużej mierze znaczenie tych wskazówek¹³⁸⁾.

W dziedzinie nauk społecznych osiągnięcie zupełnej ścisłości, o ile wogóle jest możliwe, zdarza się nader rzadko. Problem wyników finansowych gospodarki przedsiębiorstw stanowi dział nauki o przedsiębiorstwie pojedynczym, a zarazem i teorii ekonomji. Ostatecznie nie powinno więc nas dziwić, iż warunki pracy badawczej w tym dziale nie są łatwiejsze, a możliwości nie większe, niż w ramach wielu innych dyscyplin z tej dziedziny.

Jeszcze jeden moment zasługuje na naszą uwagę. Jest rzeczą znaną, iż zarówno w teorii ekonomji, jak i w nauce o przedsiębiorstwie pojedynczym, nie brak dotąd zagadnień niemal nietkniętych przez właściwą analizę naukową. Dużą doniosłość posiada również potrzeba doskonalenia stosowanych dotąd metod badawczych. Otóż oba powyższe względy stanowią tem większą zachętę do studjów nad zagadnieniem rentowności.

Oczywiście, trzeba jednak pamiętać, iż badania w powyższym kierunku winien cechować jaknajdalej idący realizm, zarówno w ocenie środków, jak i w przewidywaniu rezultatów. W związku z tem operowanie wynikami rzeczywistymi gospodarki finansowej przedsiębiorstw, przynajmniej w obecnym stanie naszej wiedzy, należy uznać zgóry za niemożliwe. Tem bardziej jednak, jako cel trudów ekonomisty, wchodzić będzie w rachubę uzyskanie wyników możliwie zbliżonych do wyników rzeczywistych. Stąd konstrukcja wyników (cyfr)

¹³⁷⁾ Op. cit. S. 225 ff.

¹³⁸⁾ Por. K. Schmalz, op. cit. S. 129 u. a.

prz y b l i ż o n y c h, których osiągnięcie autor pracy niniejszej traktuje jako realną możliwość i jednocześnie konkretne zadanie dla wszelkich opracowań naukowych z dziedziny rentowności o charakterze monograficznym.

Cyfrą przybliżoną do rzeczywistej będziemy nazywali w zakresie gospodarki finansowej przedsiębiorstw takie zestawienie liczbowe, oparte na danych bilansowych i t. p., przy wyprowadzaniu którego, drogą możliwie ścisłej metody, zostały wyeliminowane wszelkie błędy i niedokładności, jakich wyeliminowanie w obecnym stanie nauki było rzeczą możliwą.

Rentowność przedsiębiorstwa, obliczoną na podstawie tych danych „przybliżonych”, będziemy nazywali rentownością „przybliżoną” do rzeczywistej. W dalszym ciągu naszej pracy, o ile celem uproszczenia terminologii mówimy o wynikach lub rentowności „rzeczywistej”, w dużej liczbie wypadków mamy właśnie na względzie owe wyniki czy też rentowność przybliżoną. Zresztą, naogół biorąc, znaczenie zastosowanego terminu wynika jasno z samej treści zdania, w którym on został użyty.

W rezultacie dane „przybliżone” (jako surogat „rzeczywistych”) będziemy odtąd przeciwstawiali danym bilansowym. Podobnie rentowność „przybliżoną” („rzeczywistą”) — rentowności oficjalnej. Przyjęcie tego rodzaju podstawy winno, naszym zdaniem, stanowić zasadniczy punkt wyjścia dla oceny wszelkich opracowań monograficznych z tej dziedziny, którym o tyle możemy przyznać większą wartość, o ile cechuje je krytyczny stosunek do danych oficjalnych.

Należy sobie zdawać sprawę, iż krytyczne opracowanie wyników gospodarki finansowej przedsiębiorstw nastęrcza nieraz niepokonalne trudności. Stąd stopień, w jakim otrzymane rezultaty zbliżone są do cyfr „rzeczywistych”, może być bardzo różny. Z drugiej strony zasługuje na podkreślenie, iż praca w powyższym kierunku jest również prawdziwie niewdzięczna w tem znaczeniu, iż owoc często paroletnich, trudnych i mozolnych badań, które w wielu wypadkach wymagają bardzo specjalnych fachowych wiadomości (np. badania rentowności w zakresie gospodarki leśnej), zamyka się w niewielkiej liczbie mało efektownych cyfr i zestawień liczbowych ¹³⁹⁾.

4. PRZYKŁAD OBLICZANIA RENTOWNOŚCI. Celem ilustracji naszych dotychczasowych rozważań warto przytoczyć na tem miejscu przykład obliczania rentowności w konkretnym wypadku.

Za podstawę przyjmujemy bilans zamknięcia przedsiębiorstwa X (spółka akcyjna), który przedstawia się jak następuje:

¹³⁹⁾ Por. Bruno Moll, Lehrbuch der Finanzwissenschaft, Berlin 1930, S. 188 oraz tenże, Die finanzielle Bedeutung der öffentlichen Unternehmungen, in Festgabe für Georg Schanz, Tübingen 1928, S. 232 ff.

BILANS ZAMKNIĘCIA NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 1934 R.

AKTYWA:		zł.	PASywa:		zł.
1.	Nieruchomości	500.000	1.	Kapitał akcyjny	1.500.000
2.	Maszyny, urządzenia fabryczne	300.000	2.	Kapitał rezerwowy	500.000
3.	Surowce	100.000	3.	Kapitał amortyzacyjny	100.000
4.	Półfabrykaty	50.000	4.	Różne rezerwy	100.000
5.	Towary w magazynie	100.000	5.	Obligacje	500.000
6.	Dłużnicy	200.000	6.	Wierzyciele	400.000
7.	Weksle	500.000	7.	Akcepty	100.000
8.	Banki	180.000	8.	Zysk czysty	300.000
9.	Kasa	20.000			
10.	Papiery wartościowe	100.000			
11.	Udziały w innych przedsiębiorstwach	500.000			
12.	Niewpłacony kapitał akcyjny	800.000			
13.	Disagio na emisji obligacyj	150.000			
		<u>3.500.000</u>			<u>3.500.000</u>

Zakładamy, iż wszystkie cyfry, zawarte w powyższym bilansie, zostały wyprowadzone w sposób prawidłowy, zaś wszelkie niedokładności i błędy przy ich obliczaniu — w miarę możliwości usunięte. Jednem słowem, w myśl naszego założenia, przytoczone zamknięcie składa się z cyfr „przybliżonych” (do rzeczywistych) w wyżej przyjętem znaczeniu. W szczególności taki właśnie charakter posiada kwota czystego zysku, wykazana w bilansie w wysokości 300.000 złotych. Ta ostatnia przesłanka jest o tyle istotna, iż pozwala nam ona w niniejszych rozważaniach pominąć szczegółową analizę rachunku strat i zysków, która w przeciwnym razie, w myśl naszych poprzednich wywodów, byłaby nietylko konieczna, ale musiałaby być wysunięta na plan pierwszy.

Tyle w formie wstępnego wyjaśnienia. Obecnie na podstawie przytoczonych wyżej cyfr „rzeczywistych” bilansu zamknięcia oraz danych uzupełniających ustalić musimy dwa zasadnicze składniki rachunku rentowności:

1. zysk czysty organiczny oraz
2. (cały) kapitał przedsiębiorstwa.

1. Celem obliczenia zysku organicznego, należy przedewszystkiem wyróżnić te części zysku czystego, które nie pochodzą z obrotu przedsiębiorstwa, t. j. nie są związane z właściwym przedmiotem jego

działalności. Przypuśćmy, iż udziały w innych przedsiębiorstwach dały dochód w wysokości 35.000 zł., papiery wartościowe 10.000 zł., zaś oprocentowanie tej części kapitałów ulokowanych w bankach, która przerasta zasoby niezbędne z punktu widzenia płynności przedsiębiorstwa, wyniosło 5.000 zł. Po potrąceniu tych trzech pozycji, zysk czysty wyniesie 250.000. Sumę powyższą musimy jednak powiększyć o kwotę, wydatkowaną z tytułu oprocentowania kapitałów obcych. Przypuśćmy, iż wyniosła ona 100.000. Ustalamy zatem ostatecznie zysk czysty organiczny na 350.000 zł.

2. W podobny sposób postępujemy przy ustalaniu kapitału przedsiębiorstwa. Po dodaniu odpowiednich pozycji bilansowych, które — zgodnie z naszym założeniem — uważamy za wyprowadzone w sposób prawidłowy i ustalone w wysokości „rzeczywistej”, suma kapitałów własnych wynosi 2.350.000 zł. ($1.500.000 + 500.000 + 100.000 + 100.000 + 150.000^{140} = 2.350.000$), zaś kapitał obcy — 1.000.000 zł. ($500.000 + 400.000 + 100.000 = 1.000.000$).

W rezultacie kapitał przedsiębiorstwa wyniósłby więc łącznie zł. 3.350.000. Jednakże od sumy powyższej, a ściśle biorąc — od sumy kapitałów własnych, musimy potrącić te składniki majątkowe, które bądź to nie zostały jeszcze wpłacone efektywnie, a mimo to posiadają odpowiednik po stronie biernej bilansu, bądź też nie biorą wogóle udziału w obrocie przedsiębiorstwa, t. j. nie są związane bezpośrednio z właściwym przedmiotem jego działalności.

Tak więc przedewszystkiem musimy potrącić poz. 12 strony czynnej: niewpłacony kapitał akcyjny, w wysokości 800.000 zł., dalej poz. 13: disagio na emisji obligacyj — 150.000 zł. Podobnie poz. 10: papiery wartościowe — 100.000 zł. i 11: udziały w innych przedsiębiorstwach — 500.000 zł. Tu należy również ta część poz. 8: banki, która wykracza poza rezerwy gotówkowe, konieczne w normalnych

¹⁴⁰⁾ Cyfra 150.000 zł. przedstawia połowę zysku czystego (por. poz. 8 strony biernej załączonego bilansu zamknięcia). Jak widzimy zatem, w obliczeniu powyższym, dodając poszczególne części składowe kapitału własnego, bierzemy pod uwagę zysk czysty przedsiębiorstwa, a nie — jakby może należało oczekiwać — zysk czysty organiczny. Postępujemy tak z tej przyczyny, iż właśnie cały t. zw. nowy kapitał, a więc zysk czysty przedsiębiorstwa, narastający w czasie jego działalności, współdziała albo przynajmniej może współdziałać przy prowadzeniu tego przedsiębiorstwa, stanowiąc istotny czynnik składowy jego kapitału obrotowego. Niezawodnie, w wielu wypadkach sytuacja będzie się przedstawiała pod tym względem odmiennie, jednakże ewentualne różniczkowanie zysku czystego przy obliczaniu sumy kapitału przedsiębiorstwa, ze względu na związane z tem komplikacje, nie wydaje się nam rzeczą celową. Błąd, jaki tą drogą popełniamy, w większości wypadków nie będzie zapewne zbyt poważny, przyjęcie zaś opisanej metody ułatwia nam znakomicie obliczenie ogólnej sumy kapitałów własnych.

warunkach dla gospodarki finansowej przedsiębiorstwa. Przyjmijmy ją tutaj w wysokości 50.000 zł. Ostatecznie potrącenia powyższe wynoszą razem 1.600.000 zł. ($800.000 + 150.000 + 500.000 + 100.000 + 50.000 = 1.600.000$). W ten sposób suma kapitału własnego zostaje zmniejszona do zł. 750.000 ($2.350.000 - 1.600.000 = 750.000$), łącznie więc kapitał przedsiębiorstwa będzie wynosił 1.750.000 zł. ($750.000 + 1.000.000 = 1.750.000$).

3. W wyniku dotychczasowych obliczeń otrzymujemy następujące podstawowe cyfry dla ustalenia rentowności przedsiębiorstwa:

cały kapitał przedsiębiorstwa — 1.750.000 zł.

zysk czysty organiczny — 350.000 zł.

A zatem rentowność całego kapitału przedsiębiorstwa, albo — krótko — rentowność przedsiębiorstwa, będzie wynosiła:

$$\frac{350.000 \times 100}{1.750.000} = 20 \%$$

Jak już wiemy, w wielu wypadkach może być również rzeczą celową obliczanie rentowności kapitału własnego. W tym celu potrzebne są — oprócz podanych wyżej — jeszcze dwie wielkości: kapitał własny oraz suma wydatkowana na oprocentowanie kapitałów obcych.

W naszym przykładzie pozycje powyższe wynoszą:

kapitał własny — 750.000 zł.

procenty od kapitałów obcych — 100.000 zł.

W rezultacie rentowność kapitału własnego przedstawia się jak następuje:

$$\frac{250.000 \times 100}{750.000} = 33,33\%$$

W tem ostatniem obliczeniu, jak łatwo zauważyć, od znanej nam już sumy zysku czystego organicznego (350.000 zł.) odjęliśmy kwotę wydatkowaną na opłacenie kapitałów obcych (100.000 zł.) i otrzymaliśmy w ten sposób różnicę, po pomnożeniu jej przez 100, podzieliliśmy przez sumę kapitału własnego (750.000 zł.).

Jak widzimy, rentowność kapitału własnego przewyższa w naszym przykładzie dość znacznie ogólną rentowność przedsiębiorstwa. Nie potrzeba chyba wyjaśniać, iż w normalnych warunkach w dobrze prosperującym przedsiębiorstwie stosunek powyższy całkowicie odpowiada właściwemu stanowi rzeczy.

ROZDZIAŁ VI.

PORÓWNYWANIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW.

1. ZNACZENIE WSKAŹNIKÓW RENTOWNOŚCI. Rentowność przedsiębiorstwa X w naszym ostatnim przykładzie ustaliliśmy na 20%. Czas obecnie zapytać, jaki jest sens gospodarczy tego stwierdzenia? Czy mówi nam coś ono, jaką była w rozpatrywanym okresie wydajność techniczna zakładu (w szerszym tego słowa znaczeniu), jego organizacja i metody pracy i t. d.? Bynajmniej. Cyfra 20% świadczy jedynie, iż nasze przedsiębiorstwo z takich czy innych względów (np. zupełnie przypadkowych, jak chwilowa konjunktura i t. p.) osiągnęło sprawność finansową, która wyraziła się w stosunku czystego zysku organicznego do kapitału przedsiębiorstwa, jak 20 do 100. Cyfra rentowności rzeczywistej, traktowana w oderwaniu, nie dostarcza zatem żadnych głębszych wskazówek, któreby pozwalały wnioskować o gospodarce badanego przedsiębiorstwa, nawet pod względem finansowym.

Dopiero porównanie tej cyfry z przeciętną stopą procentową na rynku kapitałów, ze stopą dyskontową banku emisyjnego, dalej z analogicznymi wynikami tegoż przedsiębiorstwa z innych okresów i — przede wszystkim — z wynikami innych przedsiębiorstw z tej samej gałęzi produkcji, dostarcza nam cennych wytycznych dla bardziej szczegółowej charakterystyki danego przedsiębiorstwa, jako jednostki finansowej. Znowu jednak osiągnięte tą drogą wiadomości nie będą dotyczyły bezpośrednio strony technicznej, organizacyjnej i t. p. przedsiębiorstwa, a jedynie jego wydajności finansowej, której uwarunkowanie — podkreślamy raz jeszcze — może być bardzo różnorodne.

Tak więc jest rzeczą zrozumiałą, iż różna rentowność poszczególnych przedsiębiorstw z tej samej gałęzi produkcji może posiadać swe źródło np. w rozmaitym stopniu doskonałości technicznej rozpatrywanych jednostek, w jakości używanych przez nie surowców, w mniej lub bardziej korzystnym położeniu geograficznym, w różnych zdolno-

ściach handlowych dyrekcji, w umiejętności wykorzystywania przez nią konjunktury, czasem — w braku skrupułów i t. p., i t. p. Nie znaczy to jednak, aby naodwrot cyfra rentowności dostarczała bezpośrednich wskazówek o tych wszystkich momentach. Świadczy ona o nich jedynie pośrednio i to w ten sposób, że wydanie w tej sprawie jakiegokolwiek stanowczego sądu — bez dokładnego zbadania tych poszczególnych momentów — nie jest rzeczą możliwą.

W związku z powyższem znaczenie cyfr rentowności oraz wskazówek, jakich dostarcza ich zestawienie porównawcze, nie powinno być przeceniane, albo raczej — winno być rozumiane w sposób właściwy. Trudno bowiem zaprzeczyć, iż znaczenie tych danych jest mimo wszystko ogromne, w sposób bezpośredni dotyczy jednak wyłącznie dziedziny finansowej w zakresie gospodarki przedsiębiorstwa. Jeśli jednak zważymy, iż punkt widzenia przedsiębiorcy, a więc t. zw. zamiar przedsiębiorcy, posiada również to zabarwienie finansowe, nie trudno będzie dojść do wniosku, jak wielka rola przypada w udziale cyfrom rentowności dla oceny gospodarki przedsiębiorstwa w ustroju kapitalistycznym. Co innego — że tej oceny nie wyczerpuje.

Trafne podkreślenie wagi porównawczego traktowania cyfr rentowności znajdujemy m. in. u Otto Hummla. Jego zdaniem całkowite wyjaśnienie pojęcia rentowności jest możliwe dopiero w formie ujawnienia różnicy między dwiema wielkościami porównywanymi, któremi są tutaj liczby stosunkowe [„...die vollständige Deutung des Begriffes (t. j. des Rentabilitätsbegriffes — przyp. autora) erst durch den Unterschied zwischen zwei Vergleichsgrößen (Relationszahlen) erfolgt”]. Dopiero tę różnicę nazywa Hummel wyrazem rentowności. To ostatnie znaczenie, zdaniem niemieckiego pisarza, posiada zatem nie sama liczba stosunkowa, ale różnica znaleziona między różnymi liczbami stosunkowymi [„Es wird also hier die Ansicht vertreten, dass nicht der Massstab (Relationszahl) der Ausdruck der Rentabilität ist, sondern der zwischen verschiedenen Massstäben gefundene Unterschied”]¹⁴¹⁾.

Na innem miejscu podkreśla Hummel, iż cyfra rentowności uzyskuje „eine erhöhte Ausdrucksform” przez to, iż jest porównywana z cyframi z wcześniejszych okresów, z wynikami innych przedsiębiorstw tej samej gałęzi produkcji i t. p.¹⁴²⁾.

2. CHARAKTER I TRUDNOŚCI OCENY PORÓWNAWCZEJ.

Skolei ważne zagadnienie: czy i ewentualnie w jakich warunkach jest rzeczą celową zestawianie rentowności w zakresie kilku lub więcej przedsiębiorstw.

Trudności w tej dziedzinie przedstawiają się istotnie bardzo poważnie. Wyniki finansowe przedsiębiorstwa uwarunkowane są zawsze całym szeregiem wzajemnie oddziaływujących na siebie przyczyn. Nieraz jednak te szczególne przyczyny w zakresie jednego przedsiębiorstwa mogą posiadać tego rodzaju charakter, występować w takim

¹⁴¹⁾ Op. cit. S. 74 f.

¹⁴²⁾ Op. cit. S. 87.

natężeniu, iż porównywanie wyników tego przedsiębiorstwa z rentownością drugiego, którego sytuacja jest zupełnie inna, może się wydawać całkiem nieuzasadnione.

Jaskrawego przykładu dostarcza pod tym względem problem porównawczej oceny rentowności gospodarki publicznej i prywatnej. Jak wiadomo, przedsiębiorstwa publiczne i przedsiębiorstwa prywatne pracują zazwyczaj w zupełnie różnych warunkach (wystarczy przypomnieć uprzywilejowanie podatkowe tych pierwszych, ich odmienną sytuację kredytową, rozmaite przywileje o charakterze publiczno-prawnym i t. p.). Nadto zamiary państwa-przedsiębiorcy nie pokrywają się bynajmniej z jedynie miarodajną dla prywatnego przedsiębiorstwa chęcią osiągania maksymalnego zysku. Natomiast zadania przedsiębiorstw państwowych, które uzasadniają ich rację bytu, posiadają z reguły charakter mieszany.

Na tem tle pojawiły się dość liczne opinie, zdaniem których porównywanie prywatno-gospodarczej rentowności obu rodzajów gospodarki nie jest wogóle celowe. W tym mniejwięcej kierunku zmierzają m. in. wywody Bruno Molla¹⁴³⁾. Naszem zdaniem, poglądy te są błędne. Zestawienie rentowności w zakresie możliwie analogicznych przedsiębiorstw państwowych, samorządowych i t. p. oraz prywatnych posiada swoją wymowę, pod warunkiem, iż opiera się na danych rzeczywistych, a raczej, jak już wiemy, na danych możliwie zbliżonych do danych rzeczywistych. Nie należy tylko przypisywać tym zestawieniom znaczenia, którego one wogóle nie posiadają i posiadać nie mogą. I tak stwierdzona w konkretnym wypadku ewentualna mniejsza rentowność przedsiębiorstwa państwowego w porównaniu z analogicznym przedsiębiorstwem prywatnym nie będzie bynajmniej w sposób konieczny świadczyła, iż to ostatnie jest prowadzone lepiej od państwowego. Na wspomnianej podstawie wolno jedynie wnioskować, iż wyniki finansowe przedsiębiorstwa prywatnego, wyrażone w cyfrze rentowności prywatno-gospodarczej, były lepsze.

Uwagi powyższe o porównywaniu wyników finansowych gospodarki publicznej i prywatnej mutatis mutandis mogą znaleźć zastosowanie i w innych wypadkach oceny porównawczej. W rezultacie problem tej ostatniej sprowadzałby się, naszym zdaniem, w dużej mierze do kwestji właściwej oceny wyników, jakich dostarcza zestawie-

¹⁴³⁾ Bruno Moll, Reinerträge und Zuschussbedarf der öffentlichen Unternehmungstätigkeit, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 176: Moderne Organisationsformen der öffentlichen Unternehmung, Teil IV, München und Leipzig 1931, S. 9. Zdaniem Molla, jest rzeczą nieodpowiednią (unangebracht) mierzyć wyniki rzeczywiste przedsiębiorstw publicznych według ściśle prywatno-gospodarczej miary rentowności.

nie danych rachunkowych z zakresu poszczególnych przedsiębiorstw (w odniesieniu do ich rentowności).

Ocena ta winna być bardzo ostrożna i przy jej ustalaniu należy stale pamiętać, że przede wszystkim punkt widzenia finansowy nie zawsze posiada znaczenie decydujące (gospodarka publiczna), a następnie, iż nawet w tym ostatnim wypadku wynik finansowy nie pozwala jeszcze wnioskować w sposób bezpośredni o całokształcie gospodarki przedsiębiorstwa. Cyfry rentowności dostarczają ważnych wytycznych, jeśli jednak chodzi o ogólną ocenę gospodarności, dane powyższe muszą być uzupełnione zarówno zbadaniem przyczyn takiej lub innej rentowności, jak i szeregiem innych kryteriów, określających przebieg działalności przedsiębiorstwa (np. produktywność techniczna i t. p.) ¹⁴⁴).

W poszczególnych wypadkach, o tem, czy dane zestawienie porównawcze jest celowe, jak i o warunkach tej celowości, decyduje przeznaczenie, jakiemu ma ono służyć. Rzecz jasna, w miarę możliwości porównywanie wyników finansowych różnych przedsiębiorstw winno być przeprowadzane w ramach tej samej gałęzi produkcji, chyba że z samego celu, jaki sobie przytem zakreślamy, wynika co innego. Jest również zrozumiałe, iż szczególnie trudne i problematyczne będą zestawienia porównawcze w skali międzynarodowej (odmienne podstawy opodatkowania, różna stopa procentowa na rynku kapitałów i t. p.). Dotyczy to w sposób wzmóżony tego rodzaju porównań w zakresie gospodarki publicznej.

Jaki charakter winny względnie mogą posiadać cyfry rentowności w zestawieniach porównawczych? Nasze stanowisko w tej sprawie wynika już z dotychczasowych rozważań. Zestawienia porównawcze rentowności, oparte niewolniczo na danych oficjalnych, t. j. danych bilansowych i t. p., zdaniem piszącego te słowa, nie posiadają niemal żadnego znaczenia. Te ostatnie odbiegają bowiem w wielu wypadkach tak rażąco od istotnych wyników przedsiębiorstwa, iż opieranie na nich oceny porównawczej byłoby z pewnością zupełnie zawodne.

Idealny stan rzeczy w tej dziedzinie polegałby zatem na porównywaniu ze sobą wyników rzeczywistych. Niestety, jak już wiemy, nie leży to w granicach obecnych możliwości naukowych. W rachubę wchodzi jedynie porównywanie wyników zbliżonych do wyników rzeczywistych, w znaczeniu ustalonym w naszych poprzednich wywodach. Trudności i w tym kierunku — rzecz jasna — są olbrzymie (por. wyżej), jednakże jedynie tego rodzaju obliczenia mogą rościć pretensje do pewnej wartości naukowej.

¹⁴⁴) Por. w tej sprawie nasze uwagi na str. 15 i nast.

Nie możemy natomiast podzielić w całej pełni stanowiska zajętego przez sprawozdawcę holenderskiego w raporcie złożonym Międzynarodowej Izbie Handlowej na kongres w Amsterdamie. Zadaniem powyższego referatu było rozpatrzenie problemu: przedsiębiorstwo publiczne czy prywatne? — w tych gałęziach życia gospodarczego Holandji, w których wspomniana przeciwstawność się zaznacza. W rozdziale I sprawozdania, zatytułowanym „Elektryczność”, wypowiada referent szereg uwag, które z pewnemi zmianami powtarzają się w następnych rozdziałach jego pracy. Z tego względu możemy im tutaj przyznać znaczenie bardziej ogólne.

Tak więc, zdaniem referenta, cyfry poszczególnych przedsiębiorstw, a więc i dane dotyczące rentowności, nie są w gruncie rzeczy porównywalne („En réalité *cependant cette comparaison n'est pas permise*...”), bowiem rozpatrywane przedsiębiorstwa różnią się między sobą pod następującemi względami (przypominamy, iż wyliczenie dotyczy przedsiębiorstw elektrycznych):

- 1) zdolność wytwórcza (*capacité*),
- 2) rodzaj wytwórczości (produkcja albo produkcja i rozdział),
- 3) położenie odnośnie:
 - a) surowców (węgiel),
 - b) wody (chłodzenie),
 - c) odbiorców (przewody wysokiego napięcia, sieć niskiego napięcia),
- 4) gęstość przyłączeń (*densité des raccordements*),
- 5) grupy zawodowe i zamożność odbiorców,
- 6) sprzężenie (*accouplement*) — Amsterdam,
- 7) wielkość rezerw energii,
- 8) czas działania (*durée du service*) =
$$\frac{\text{produkcja w Kw} - h}{\text{max. Kw} - h},$$
- 9) nowoczesność maszyn (prężność pary),
- 10) czas nabycia i urządzenia instalacyj (bez względu na stopień doskonałości technicznej),
- 11) gatunek węgla,
- 12) zużycie elektryczności przez centralę,
- 13) sposób księgowania wydatków początkowych — *dépenses initiales* (kapitał albo koszty),
- 14) księgowanie przedmiotów nabytych (kapitał albo koszty),
- 15) system amortyzacji i szacunku; kalkulacja odsetek i t. d.,
- 16) zasady operowania kosztami własnemi i sposób ustalania kosztów własnych.

Zdaniem referenta, każdy z wyżej wyliczonych punktów uniemożliwia porównywanie cyfr różnych przedsiębiorstw bez uprzedniego dokonania odpowiednich korekt („*Cette énumération, limitée aux différences essentielles, nous montre qu'aucun numéro ne permet la comparaison sans appliquer des réductions*”) ¹⁴⁵⁾.

Naszem zdaniem, mamy tu do czynienia z pewnem nieporozumieniem. Momenty wyliczone przez sprawozdawcę holenderskiego w szesnastu punktach bądź to przedstawiają poprostu przyczyny, warunkujące mniejszą lub większą rentowność przedsiębiorstwa (por. nasze poprzednie uwagi w tej sprawie) — są to pozycje 1-12, bądź też utrudniają jedynie wyprowadzenie wyników rzeczywistych — pozycje 13-16. Natomiast w żadnym wypadku nie podzielamy przekonania referenta, aby czyniły one niemożliwem dokonywanie porównań.

Warto także zauważyć, iż w razie przyjęcia naszego stanowiska co do obliczania wyników rzeczywistych, punkty 13 do 16 tracą automatycznie i całkowicie

¹⁴⁵⁾ Op. cit. p. 32 et sq.

to znaczenie, jakie im usiłował nadać raport holenderski. Co do pozycji poprzedzających te ostatnie, to dokonywanie jakichkolwiek korekt w kierunku wskazanym przez sprawozdawcę nie wydaje się nam również celowe, bowiem jest rzeczą zgóry wiadomą, iż różne wyniki rentowności muszą być uwarunkowane m. in. właśnie tego rodzaju przyczynami, jak wyliczone w pp. 1—12. Wreszcie eliminowanie wpływów tych wszystkich przyczyn (oczywiście listę ich należałoby jeszcze znacznie uzupełnić) nie wydaje się nam możliwe, pomijając już nawet celowość tego rodzaju operacji.

Natomiast uwagi referenta byłyby, naszym zdaniem, w zupełności słuszne, gdyby można je było rozumieć w ten sposób — co być może odpowiada nawet właściwej intencji autora — iż z cyfry rentowności przedsiębiorstw publicznych i prywatnych nie wolno wyprowadzać w sposób bezpośredni żadnych wniosków o wpływie formy organizacyjnej tych przedsiębiorstw na rentowność ich eksploatacji. W tym celu trzeba bowiem uwzględnić nadto szereg okoliczności (m. in. wyliczone wyżej w punktach 1 do 12), wyjaśniających przyczyny takich, a nie innych wyników gospodarki finansowej przedsiębiorstwa.

3. SCHEMATY ZAMKNIĘĆ RACHUNKOWYCH. W praktyce przeprowadzanie obliczeń, mających na celu uzyskanie zestawień porównawczych rentowności i wogóle porównywanie zamknięć rachunkowych, napotyka na poważne przeszkody, m. in. w postaci niezmierniej różnorodności bilansów oraz metod, na których się te bilanse opierają. Z tego względu wydaje się nam rzeczą konieczną opracowanie i ustalenie w drodze ustawowej jednolitych dla poszczególnych gałęzi produkcji, a opartych na obiektywnych podstawach, norm bilansowania oraz szacunku aktywów i pasywów, norm, ujętych nadto w ten sposób, aby wyniki tą drogą otrzymane były przydatne dla celów porównawczych¹⁴⁶). W ten sposób będzie można osiągnąć zarówno korzyści praktyczne: możliwość orjentowania się w bilansach różnych przedsiębiorstw, jak i poważne ułatwienie dla badań o charakterze naukowym, mających na celu krytyczne opracowanie oficjalnego materiału z zakresu rachunkowości przedsiębiorstw. Jeśli chodzi o uzyskanie wyników i cyfr rzeczywistych, jest to jednak praca, przekraczająca w znacznej mierze realne możliwości.

O stanowisku współczesnego ustawodawcy w sprawie ustalenia jednolitych zasad bilansowania, pisaliśmy już na str. 67 i nast. Tego rodzaju pośrednia reglamentacja bilansów, rachunków strat i zysków i t. p. stanowi wszakże, rzecz jasna, dopiero pierwszy krok w kierunku ujednolajnienia zamknięć rachunkowych, sporządzanych przez poszczególne przedsiębiorstwa. Bilanse, oparte na tych samych przewodnich zasadach, różnią się między sobą nieraz bardzo istotnie.

¹⁴⁶) Opracowania jednolitych zasad rachunkowości (Normalbuchführungen) dla poszczególnych gałęzi produkcji żąda również E. Schmalenbach. Autor wypowiada się jednak przeciwko zastosowaniu przymusu w tej dziedzinie, co uważa za zupełnie niecelowe (op. cit. S. 339 ff.).

W związku z tem wspomniana wyżej pośrednia reglamentacja może się czasami wydawać niedostateczną.

W ten sposób stajemy obecnie wobec zagadnienia, czy jest rzeczą celową wprowadzić w praktyce, np. drogą przymusu ustawowego i t. p., szczegółowe schematy dla zamknięć rachunkowych przedsiębiorstw. Byłoby to niewątpliwie bardzo pomocne przy ustalaniu wyników „rzeczywistych”, a przede wszystkim przy ich porównywaniu. Wydaje się to również konieczne z tego względu, aby różne bilanse, choćby nawet tego samego przedsiębiorstwa, wogóle mogły być ze sobą zestawiane ¹⁴⁷⁾.

Całkiem zrozumiałe są także wynikające stąd korzyści dla szerokiej publiczności, dla akcjonariuszów w spółkach akcyjnych i t. p.

Z drugiej jednak strony możnaby się obawiać, iż niezmierna różnorodność jednostek produkcyjnych w gospodarstwie współczesnem zgóry czyni problematycznym narzucanie jakichś jednolitych schematów.

W literaturze francuskiej L. Quesnot wypowiada w tej sprawie następujący charakterystyczny pogląd: „Ce principe de l'unité des comptes et d'imputations ne pourrait d'ailleurs s'appliquer qu'en formules très générales, et pour un petit nombre seulement des comptes essentiels. Mal compris, il conduirait à l'erreur inacceptable de l'unification des bilans, conception irréalisable en pratique, en raison même de la différence de nature des entreprises”. Unifikacja formulek bilansowych, pisze w dalszym ciągu ten sam autor, żądana często przez umysły czysto teoretyczne, nie może być poważnie brana pod uwagę. Różnorodność zjawisk jest zbyt wielka. Tą drogą możnaby jedynie dojść do ustalenia formulek, które okazałyby się jednak zbyt ogólne, aby stanowić jakkolwiek pomoc ¹⁴⁸⁾.

Podobne stanowisko zajmuje również A. Dalsace. Zdaniem tego autora, nie byłoby rzeczą praktycznie możliwą ułożyć jeden generalny schemat bilansu ¹⁴⁹⁾.

Spostrzeżenia powyższe wykazują dużą dozę słuszności. Niewątpliwie ustalenie jednego, lub choćby nawet kilku schematów zasadniczych dla wszelkiego rodzaju przedsiębiorstw byłoby przedsięwzięciem, nieliczącem się z realnymi możliwościami życia gospodarczego. Trafnym wydaje się nam również zdecydowanie krytyczny pogląd Passowa na ewentualność przepisania jednego schematu dla wszystkich spółek akcyjnych: autor uważa to za niepraktyczne ¹⁵⁰⁾.

¹⁴⁷⁾ Jak stwierdza Leitner: „Sofern die Vergleichung von Bilanzen in Betracht kommt, ist eine Schematisierung und eine Normalisierung ihres Inhaltes Voraussetzung für die Vergleichbarkeit...” (op. cit. S. 53).

¹⁴⁸⁾ Op. cit., pp. 442 et 448.

¹⁴⁹⁾ André Dalsace, *Principes généraux du bilan et de la comptabilité*, Paris 1927, p. 40.

¹⁵⁰⁾ Op. cit. Bd. II, S. 22 f. Negatywne stanowisko w sprawie zupełnej unifikacji bilansów spółek akcyjnych zajmuje również Bardon, op. cit. p. 392. Zdaniem tego autora, pożądane byłoby jedynie ujednostajnienie, w bardzo jednak ogólny sposób, klasyfikacji poszczególnych pozycji bilansowych.

Natomiast — znowu zgodnie z tymże samym autorem — sądzimy, iż jest rzeczą celową i wskazaną ustalenie schematów dla określonych grup przedsiębiorstw. Ten ostatni postulat znajduje zresztą obecnie dość powszechne zastosowanie w praktyce. Posiada również poparcie w teorii gospodarczej. Tak np. cytowany wyżej Quesnot, mimo swych bardzo radykalnych i zdecydowanych wystąpień przeciwko unifikacji bilansów, nie widzi jednak przeszkód, aby w pewnych, określonych wypadkach, w niektórych gałęziach przemysłu, ważnych z punktu widzenia interesu publicznego, prawodawca mógł w sposób bezpośredni reglamentować formę bilansów. Na wspomnianej drodze nie można jednak iść zadaleko, zresztą, jak stwierdza ten sam autor, specjalizacja środków, zastosowanych w tej mierze w praktyce, jest najlepszym dowodem niemożności ustalenia wzorów ogólnych o charakterze wiążącym (*impératif*) ¹⁵¹⁾.

Wyrażone tutaj poglądy zdają się pozostawać w pewnej sprzeczności z zamieszczeniem w tej pracy jednolitych schematów bilansu zamknięcia oraz rachunku strat i zysków dla przedsiębiorstwa przemysłowego (por. wyżej). Jednakże sprzeczność powyższa jest tylko pozorna. Układając wymienione schematy, mieliśmy na celu jedynie zasadnicze ugrupowanie cyfr gospodarki finansowej przedsiębiorstwa oraz ich określony podział między poszczególne zamknięcia, przy czym w obu wypadkach chodziło głównie o zadośćuczynienie specyficznym potrzebom rachunku rentowności. Natomiast nie było intencją autora ustalanie jakichś bardziej szczegółowych przepisów, mogących znaleźć zastosowanie do zamknięć rachunkowych każdego przedsiębiorstwa (przemysłowego).

Wprowadzenia schematu bilansowego dla spółek akcyjnych żądał już w r. 1874 Adolf Wagner na ogólnym zgromadzeniu Związku dla Spraw Polityki Społecznej (*Verein für Sozialpolitik*), przy czym rozumiał on również potrzebę różniczkowania tego schematu zależnie od rodzaju przedsiębiorstwa ¹⁵²⁾.

W r. 1884 zgłoszono w Niemczech projekt noweli do prawa akcyjnego, który upoważniał Radę Związku (*Reichsrat*) do wprowadzania wspomnianych formularzy dla bilansów oraz rachunków strat i zysków określonych rodzajów przedsiębiorstw. Projekt ten został jednak wówczas odrzucony.

Podobny los spotkał projekt unifikacji bilansów we Francji, wniesiony w r. 1902 w związku z ówczesnymi usiłowaniami reformy prawa akcyjnego. Natomiast w Anglii przewidziana w tamtejszym prawie ogólna formuła generalnego bilansu, zresztą o charakterze czysto fakultatywnym, w praktyce, jak twierdzi L. Quesnot, wogóle nie jest używana ¹⁵³⁾.

¹⁵¹⁾ Op. cit. p. 448 et sq.

¹⁵²⁾ *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Bd. IV, S. 55 f., 84 f.

¹⁵³⁾ Op. cit. p. 448. Schematy bilansów dla spółek akcyjnych istnieją obecnie w Anglii, Austrii i Belgii (por. Jan Piekalkiewicz, *Statystyka spółek akcyj-*

Mimo tych niepowodzeń, zwłaszcza w zakresie prób w kierunku zupełnej unifikacji bilansów, z biegiem czasu zaczynają coraz bardziej wchodzić w użycie schematy dla poszczególnych grup przedsiębiorstw, przede wszystkim w dziedzinie bankowości.

Tak więc w Niemczech zostały już wprowadzone schematy dla banków emisyjnych (Notenbanken), dla banków hipotecznych oraz dla instytucji ubezpieczeniowych. Również dla pozostałych banków istnieje pośredni przymus stosowania jednolitego schematu ¹⁵⁴).

We Francji prawo przepisało formy bilansu dla towarzystw ubezpieczeń na życie. W Szwajcarii obowiązują formularze bilansowe dla banków emisyjnych, towarzystw ubezpieczeniowych i kolei żelaznych. W Belgii opracowany został schemat zamknięć rachunkowych dla kopalń węgla ¹⁵⁵).

W Anglii istnieją między innymi schematy dla przedsiębiorstw kolejowych. Podobnie w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, gdzie ustawowe uregulowanie rachunkowości określonych grup przedsiębiorstw, objętych wspólną nazwą „public utilities”, drogą przepisów, wydawanych przez „Interstate Commerce Commission”, sięga bardzo daleko poza ramy, przyjęte w niejednym ustawodawstwie handlowym europejskim. Praktycznie biorąc, mamy do czynienia w Ameryce z przymusową normalizacją i klasyfikacją, a czasem nawet z jednorodną schematyzacją kont tych gałęzi produkcji. Należą tutaj przedsiębiorstwa kolejowe, tramwaje, przedsiębiorstwa wagonów sypialnych, telefony, telegraf, telegraf kablowy, przedsiębiorstwa samochodowe, gazownie, przedsiębiorstwa elektryczne, wodociągi ¹⁵⁶). Zresztą wpływ ustawodawstwa „Interstate Commerce Commission” nie ogranicza się do wyliczonych gałęzi ani do przedsiębiorstw o charakterze „międzystanowym” (interstate). Także przepisy rachunkowe poszczególnych 43 Stanów nawiązują w zasadzie do klasyfikacji, ustalonej przez Komisję.

Na szczególną uwagę zasługuje nowela do niemieckiego prawa akcyjnego, uchwalona w roku 1931, mocą której wprowadzona została m. in. ustawowa schematyzacja rachunku strat i zysków w spółkach akcyjnych.

Bez szkody dla ewentualnego dalszego podziału oraz z zastrzeżeniem możliwości odmiennego układu zależnie od warunków danej gałęzi produkcji, zarządziła

nych, Kwartalnik Statystyczny, zeszyt 1, r. 1928, str. 112 oraz Helena Tumilowiczowa, Spółki akcyjne w Polsce, Kwartalnik Statystyczny, zeszyt 3, r. 1929, str. 1319).

¹⁵⁴) Por. Passow, op. cit. Bd. II, S. 23.

¹⁵⁵) Por. Quesnot, op. cit. p. 448 et sq.

¹⁵⁶) Por. Kurt Schmaltz, op. cit. S. 10 ff.

wspomniana nowela (par. 261 c niemieckiego kodeksu handlowego) oddzielne wykazywanie w rachunku strat i zysków szeregu wskazanych niżej pozycji.

Po stronie strat będą to:

1. Płace i pensje (Löhne und Gehälter) z wyjątkiem tantjem wymierzanych według czystego zysku.
2. Świadczenia społeczne płacone przez przedsiębiorstwo.
3. Odpisy majątkowe (ewentualnie w jednej łącznej sumie).
4. Inne odpisy.
5. Procenty, o ile przewyższają kwotę procentów po stronie przychodów przedsiębiorstwa.
6. Podatki od majątku spółki (Besitzsteuern der Gesellschaft).
7. Wszystkie pozostałe wydatki z wyjątkiem wydatków na surowce, materiały pomocnicze i eksploatacyjne (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe), jeśli zaś chodzi o przedsiębiorstwa handlowe — z wyjątkiem wydatków na zakupno towarów. Należą tu zatem koszty rzeczowe, związane z prowadzeniem biura handlowego, wydatki na reklamę i t. p.

Po stronie zysków:

1. Kwota, która pozostaje po potrąceniu wydatków na surowce, materiały pomocnicze i eksploatacyjne, w wypadku zaś przedsiębiorstw handlowych — po potrąceniu wydatków na zakupno towarów, jak również wszelkich wydatków, które powinny być wykazane oddzielnie w pozycjach 2 do 5 (por. niżej). „Kwota” powyższa przedstawia zatem (w jednej pozycji) saldo obrotu (sprzedaży) przedsiębiorstwa (Umsatzerlös).
2. Przychody z udziałów w innych przedsiębiorstwach.
3. Procenty, o ile przewyższają kwotę procentów po stronie rozchodów przedsiębiorstwa, oraz inne przychody z kapitałów, jak np. dywidendy.
4. Nadzwyczajne przychody, jak np. ze sprzedaży przedmiotów majątkowych (Anlagegegenstanden), t. j. wchodzących w skład majątku stałego, własnych akcji i t. p.
5. Nadzwyczajne wpływy, jak subwencje, podarunki, skreślenie długów (Schuldenerlass) i t. p.

Zysk czysty albo czysta strata winny być wykazane w rachunku strat i zysków, jak i w bilansie, niepodzielone i niezależnie od przeniesionych z poprzedniego okresu zysku albo straty¹⁵⁷⁾.

Charakteryzując przepisany tą nowelą rachunek strat i zysków, stwierdza Hoffmann, iż nie jest on ani czystym rachunkiem netto, ani też rachunkiem brutto. Nowela poszła po linii kompromisu między żądaniami jawności i zasadą tajemnicy handlowej. W rezultacie obrót nie jest uwidaczniany w całości w rachunku strat i zysków, bowiem wydatki na surowce, materiały pomocnicze i t. p. mają być potrącane od ogólnej sumy wpływów ze sprzedaży, co nie jest możliwem, jeśli chodzi o inne koszty produkcji.

Wynikło stąd również, iż ułożone według powyższego schematu konto fabrykacji (Fabrikationskonto) jest nietylko niezupełne, ale i gospodarczo nielogiczne. Ponieważ nakazano oddzielne wykazywa-

¹⁵⁷⁾ Hoffmann, op. cit. S. 769 ff.

nie w rachunku strat i zysków płac i uposażeń, przeto w konsekwencji stało się koniecznem uwzględnianie tej kwoty po prawej stronie rachunku fabrykacji (w remanencie końcowym); nie uwzględnia się jej natomiast po stronie lewej (w remanencie początkowym) i t. p.

Nie przeszkadza to jednak, wywodzi dalej Hoffmann, aby konto fabrykacji było w księdze głównej prowadzone w sposób prawidłowy, bowiem rachunek strat i zysków, który przedsiębiorstwo obowiązane jest publikować, bynajmniej nie musi być identyczny z kontem strat i zysków, zawartem w księdze głównej.

Mimo tych zastrzeżeń, uważa Hoffmann zmiany, wprowadzone powyższą nowelą do niemieckiego prawa akcyjnego, za znaczny postęp w porównaniu z dotychczasowym stanem „laisser faire” w tej dziedzinie ¹⁵⁸⁾.

W Polsce zasadnicze przepisy, mające na celu zapewnienie większej szczegółowości w zakresie zamknięć rachunkowych, zawierają wspomniane już przez nas wyżej rozporządzenia: Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. („o zasadach sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań osób prawnych, obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych”) oraz oparte na niem rozporządzenie wykonawcze Ministrów: Przemysłu i Handlu oraz Skarbu z dnia 20 kwietnia 1934 r. To ostatnie rozporządzenie ustala jednolity schemat bilansu (§ 4 ustęp 6) oraz pewne wytyczne, dotyczące układu rachunku strat i zysków (§ 3 ustęp 1).

W myśl § 4 ustęp (6) rozporządzenia z dnia 20 kwietnia 1934 r. „bilans należy sporządzić z podziałem na niżej wyszczególnione pozycje, o ile odpowiadają one rodzajowi interesów przedsiębiorstwa, co jednakże nie wyłącza możliwości szczegółowego podziału tych pozycji i ich uzupełnienia”. Załączony do tegoż paragrafu schemat bilansu przedstawia się jak następuje:

PO STRONIE AKTYWÓW.

I. Majątek stały.

Grunty.

Budynki:

- a) fabryczne,
- b) gospodarcze,
- c) mieszkalne.

Urządzenia techniczne (maszyny, kolejki, bocznice, tabor kolejowy, statki i t. p.).

Inwentarz zakładowy i biurowy:

- a) żywy,
- b) martwy (ruchomości).

Koncesje i patenty, licencje i t. d.

¹⁵⁸⁾ Op. cit. S. 769 ff.

II. Majątek płynny.

Gotówka w kasie i bankach.

Papiery procentowe.

Weksle w portfelu i w inkasie.

Akcje i udziały w innych przedsiębiorstwach.

Materiały:

a) surowce,

b) pomocnicze i pędne.

Półfabrykaty.

Gotowe wyroby i towary.

Dłużnicy:

a) akcjonariusze lub udziałowcy:

1. zaległe wpłaty na kapitał zakładowy lub udziałowy,

2. należności z tytułu kredytów finansowych,

b) należności z tytułu umów kartelowych:

1. z tytułu operacji handlowych,

2. z tytułu operacji finansowych,

c) odbiorcy,

d) dostawcy,

e) różni,

f) wątpliwe należności:

1. weksle protestowane,

2. należności w postępowaniu rewindykacyjnym,

3. inne.

Inne aktywa (z wyszczególnieniem ważniejszych).

Sumy przechodnie:

a) wydatki dotyczące okresu przyszłego,

b) inne (wyszczególnić ważniejsze).

Sumy pozabilansowe (gwarancje, żyra, kaucje, depozyty i t. d.).

PO STRONIE PASYWÓW.

I. Kapitały własne:

Kapitał zakładowy.

Wpłaty akcjonariuszów lub udziałowców na powiększenie kapitału zakładowego przed zarejestrowaniem.

Kapitał zapasowy:

a) saldo z roku ubiegłego,

b) dopisano w roku sprawozdawczym lub odpisano na pokrycie strat.

Kapitały rezerwowe (z wyszczególnieniem).

II. Kapitał amortyzacyjny:

a) saldo z roku ubiegłego,

b) dopisano w roku sprawozdawczym.

III. Kapitał obligacyjny.

IV. Zobowiązania:

Wierzyciele:

a) akcepty,

b) banki,

- c) kredyty hipoteczne,
- d) zaległe podatki,
- e) dostawcy,
- f) odbiorcy,
- g) różni.

Zobowiązania z tytułu umów kartelowych:

- a) z tytułu operacji handlowych,
- b) z tytułu operacji finansowych.

Fundusze i zobowiązania specjalne (z wyszczególnieniem).

Sumy przechodnie:

- a) dochody dotyczące okresu przyszłego,
- b) inne (wyszczególnić ważniejsze).

Sumy pozabilansowe (różni za gwarancje, żyra, kaucje, depozyty i t. d.).

§ 3 ustęp (1) nakazuje uwidocznić w rachunku strat i zysków po stronie strat w oddzielnych pozycjach koszty administracji ogólnej, koszty fabrykacji, koszty sprzedaży, koszty kredytów, podatki państwowe i komunalne, różnice kursowe i odpisy amortyzacyjne, co nie wyłącza możliwości szczegółowszego podziału pozycji i ich uzupełnienia. Ponadto — myśl § 3 ustęp (2) — w rachunku strat i zysków winny być wyszczególnione wydatki i wpływy związane z nabyciem i sprzedażą kontyngentów.

Jak widzimy, ustawodawca polski przepisał szczegółowy schemat bilansu, poprzestając natomiast, odmiennie niż to miało miejsce np. w Niemczech, na kilku zaledwie postanowieniach, jeśli idzie o układ rachunku strat i zysków. Zakres zastosowania schematu bilansu jest przytem niezmiernie szeroki, obejmuje bowiem wszelkie wogóle przedsiębiorstwa, stanowiące osoby prawne, obowiązane do prowadzenia ksiąg handlowych (por. wyżej). Trzeba jednak zwrócić uwagę, iż przepisy, dotyczące wspomnianego schematu, wykazują w gruncie rzeczy — przynajmniej do pewnego stopnia — charakter fakultatywny, w tym bowiem kierunku należy chyba interpretować zawarte w nich zastrzeżenie: „o ile odpowiadają one (t. j. pozycje, które mają być wykazane oddzielnie — przyp. autora) rodzajowi interesów przedsiębiorstwa”¹⁵⁹).

Postanowienie, normujące układ rachunku strat i zysków (§ 3 ustęp 1), nie zostało opatrzone tego rodzaju zastrzeżeniem, posiada zatem w pełni charakter wiążący. Ustawodawca polski stanął na stanowisku jednego rachunku strat i zysków, który w przytoczonym wyżej ujęciu pokrywa się naogół z typem t. zw. rachunku strat i zysków brutto. Odnosne przepisy nie osiągnęły jednak tej szczegółowości, co w zakresie bilansu: ustawodawca zadowolili się nakazaniem wyodrębnienie-

¹⁵⁹) Znaczenie zasadnicze może tu posiadać kwestja, komu zostanie powierzone wypowiadanie wiążącej opinii o zgodności względnie niezgodności przepisanej schematu z „rodzajem interesów przedsiębiorstwa”.

nia kilku ważniejszych pozycji, rezygnując z ustalania jednolitego schematu.

Omawiane rozporządzenia już na pierwszy rzut oka posiadają liczne braki oraz budzić mogą niejedną uzasadnioną wątpliwość. Nie wdając się tutaj w bardziej szczegółową ocenę tych przepisów, możemy jednak stwierdzić, iż w porównaniu z dotychczasowym stanowiskiem polskiego ustawodawstwa uważamy je za znaczny krok naprzód. Korzyści nowego prawa o bilansach znajdują bowiem swój wyraz przede wszystkim w tej okoliczności, iż zmusi ono objęte niem osoby prawne do bardziej szczegółowego ujawniania ich sytuacji.

4. BADANIA PORÓWNAWCZE. Zamykając na tem nasze uwagi o porównywaniu rentowności przedsiębiorstw, nie od rzeczy będzie, choćby w paru krótkich słowach, scharakteryzować sytuację w dziedzinie badań, mających na celu porównawcze opracowanie problemu rentowności. Badania powyższe, zresztą stosunkowo nieliczne — choć rozpoczęte jeszcze w XIX wieku — stawiały sobie za cel przede wszystkim statystyczne opracowanie wyników bilansowych prywatnych spółek akcyjnych i t. p.¹⁶⁰⁾. Tytułem przykładu możemy tu wymienić badania, prowadzone początkowo przez Pruski Urząd Statystyczny (Preussische Statistische Amt), oraz, nieco później rozpoczęte, prace Urzędu Statystycznego Rzeszy Niemieckiej (Reichsstatistisches Amt) nad statystyką rentowności spółek akcyjnych¹⁶¹⁾.

Jednakże powyższe badania urzędowe, jak i poszczególne publikacje naukowe z tej dziedziny¹⁶²⁾, rzadko kiedy kierowane były myślą o konieczności ustalenia rzeczywistych — w odróżnieniu od „bilansowych” — wyników gospodarki, przeciwnie zadawały się zwykle tylko nieznacznym opracowaniem (Verarbeitung) wyników bilansowych.

W epoce powojennej w szeregu krajów zostały podjęte doraźne, bardzo szeroko zakreślone studia nad sytuacją poszczególnych gałęzi produkcji danego gospodarstwa narodowego. Badania powyższe, niejako z natury rzeczy, musiały również ogarnąć problem rentowności przedsiębiorstw. Na szczególną uwagę zasługują tutaj prace „Committee on Industry and Trade” w Anglii, których rezultaty zostały opublikowane w kilkutomowym wydawnictwie: „Survey of Industries”¹⁶³⁾.

¹⁶⁰⁾ Por. Passow, Die Aktiengesellschaft, Jena 1922, S. 531 f.

¹⁶¹⁾ Passow, Die Aktiengesellschaft, S. 532.

¹⁶²⁾ Por. np. Ewald Moll, Die Rentabilität der Aktiengesellschaften, Jena 1908.

¹⁶³⁾ Por. w szczególności część II sprawozdania (i jednocześnie tom IV wydawnictwa „Committee on Industry and Trade”) p. t. „Further Factors of Industrial and Commercial Efficiency”, London 1928, str. 361.

Porównawczemu omówieniu gospodarki publicznej w zestawieniu z prywatną poświęcone były obrady kongresu Międzynarodowej Izby Handlowej w Amsterdamie w r. 1929, przyczem podstawę tych obrad stanowiły sprawozdania, przygotowane przez poszczególne komitety narodowe.

Wszystkie te prace razem wzięte przedstawiają dopiero bardzo skromny zaczątek w dziedzinie, jak to już podkreślaliśmy parokrotnie, niemal nietkniętej dotąd przez poważne i systematyczne badania o charakterze naukowym.

ROZDZIAŁ VII.

ZAKOŃCZENIE.

W ten sposób jesteśmy u kresu naszych rozważań o rentowności przedsiębiorstw. Wspomniany wyżej brak jakichkolwiek opracowań tego przedmiotu w polskiej literaturze ekonomicznej oraz niedostateczne jeszcze pogłębienie zagadnienia w piśmiennictwie naukowym wogóle—winny tłumaczyć liczne usterki pracy niniejszej, z których autor doskonale zdaje sobie sprawę. Nie jest mu również obcy jej, niestety, bardzo ogólnikowy i prowizoryczny niejako charakter.

Zgodnie z założeniem, ustalonym w przedmowie, chodziło nam głównie o uporządkowanie i usystematyzowanie zagadnień, związanych z obliczaniem rentowności. W konsekwencji niejedna istotna kwestja została w naszych rozważaniach całkowicie pominięta, kiedyindziej zaledwie postawiona jako przedmiot dyskusji. Również w całym szeregu wypadków napotkał autor na tak poważne trudności, że ich zupełne przezwyciężenie okazało się narazie niemożliwem.

Moment wydania pracy zbiega się prawie z chwilą ustawowego unormowania sprawy zamknięć rachunkowych w zakresie znacznej części polskich przedsiębiorstw prywatnych. Rozporządzenie z dnia 20 kwietnia 1934 r. postawiło na porządku dziennym problem usystematyzowanego i szczegółowego zestawiania bilansów. Należałoby oczekiwać wzrostu zainteresowania sprawą zamknięć rachunkowych, a w rezultacie i kwestją ustalania wyników finansowych przedsiębiorstw. W tej sytuacji chwila obecna wydaje się nam szczególnie odpowiednią do opublikowania, choćby w najbardziej ogólnym zarysie, teoretycznego wstępu do zagadnienia rentowności.

O ile nam wiadomo, praca niniejsza stanowi w tym kierunku pierwszą u nas, zapewne bardzo jeszcze niedoskonałą próbę. Zadania jej są skromne i nie mogły być inne. Zato konieczność podjęcia w tej dziedzinie bardziej gruntownych badań nie wymaga chyba dłuższych wyjaśnień. Jest ona tem bardziej oczywistą, iż zrozumienie zasadniczej przeciwstawności danych rzeczywistych i bilansowych oraz po-

trzeby krytycznego stosunku do tych ostatnich — nie stało się jeszcze własnością szerszego ogółu.

Sprawa rentowności przedsiębiorstw, ich rzeczywistych wyników finansowych oraz porównawczej oceny tych wyników — przedstawia wielkie, aktualne i niezbadane do tej pory zagadnienia, doniosłe zarówno z punktu widzenia teorii ekonomicznej, jak i praktyki życia gospodarczego. Należyte opracowanie i wyjaśnienie tych kwestyj stanowić winno nietylko niezbędny punkt wyjścia dla licznych dociekań natury ściśle teoretycznej, ale i właściwą podstawę dla prac o charakterze praktycznym. Wyjaśnienia te będą również nieodzowną przesłanką dla racjonalnie pojętej polityki gospodarczej państwa oraz innych związków prawnopublicznych.

Jeśli praca niniejsza, choćby przez samo unaocznienie, jak bardzo zaniedbany był ten problem w polskiej literaturze ekonomicznej, przyczyni się, bodaj w nieznacznym stopniu, do większego zainteresowania poruszonym w niej zespołem zjawisk, cel, jaki autor sobie zakreślił, zostanie osiągnięty.

LITERATURA.

Literatura, poświęcona specjalnie problemowi rentowności przedsiębiorstw, nie jest bogata. O ile nam wiadomo, większą ilość opracowań tego zagadnienia znajdujemy jedynie w piśmiennictwie niemieckim. Natomiast bardzo liczne są prace, dotyczące rachunkowości przedsiębiorstw, bilansów oraz ich krytyki. W pracach tych niejednokrotnie spotykamy również uwagi, poświęcone sprawie rentowności.

Poniżej zamieszczamy wykaz jedynie tych dzieł i artykułów, które służyły bezpośrednio przy opracowywaniu niniejszej rozprawy.

Literatura w języku polskim.

- S. BAUDOUIN DE COURTENEY. — Sporządzanie bilansów osób prawnych w świetle nowych przepisów. Polska Gospodarcza. R. 1934. Zeszyt 20. Str. str. 619—621.
- ARTUR BENIS. — Studja akcyjne. Bilans. Warszawa 1932. Str. 50.
- TADEUSZ BERNADZIKIEWICZ. — Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej. Odbitka z „Rocznika Prawa i Ekonomji”. Warszawa 1932. Str. str. 141—215.
- Nowe prawo o bilansach. Warszawa 1934. Str. 46.
- Wyniki bilansowe a rzeczywiste przedsiębiorstw państwowych w Polsce. Warszawa 1935. Str. 115.
- STEFAN BUCZKOWSKI. — Zasady sporządzania bilansów osób prawnych. Bank. Maj 1934. Str. str. 440—445.
- WITOLD BYSZEWSKI. — Wykład teoretyczny rachunkowości (buchalterji). Warszawa 1927. Str. 198.
- BOHDAN CYWIŃSKI. — Kolejnictwo polskie w dobie kryzysu. Warszawa 1932. Str. 86.
- KAROL CZERNICKI. — Uwagi ogólne o materiałach, dotyczących statystyki dochodowości przedsiębiorstw państwowych. Kwartalnik Statystyczny. R. 1927. Zeszyt 2. Str. str. 300—305.
- JANINA DANIELEWICZÓWNA. — Potrzeba nowelizacji ustawy o podatku dochodowym w części, dotyczącej przepisów dla osób prawnych. Przegląd Skarbowy. R. 1929. Nr. 2. Str. str. 33—39.
- STEFAN DUKSZTA. — Planowanie kont. Buchalter Polski. Marzec 1933. Nr. 3(61). Str. str. 3—5.
- WŁADYSŁAW GIEYSZTOR. — Przedsiębiorstwa państwowe. Przemysł i Handel. Wydawnictwo jubileuszowe z okazji 10-lecia odzyskania Niepodległości Polski. Warszawa 1928. Str. str. 545—551.

- WITOLD GÓRA. — Bilanse. Studja ekonomiki prywatnej. Lwów — Warszawa 1920. Str. 214.
- ADAM HEYDEL. — Gospodarcze granice liberalizmu i etatyzmu. Kraków 1929. Str. 29.
- Czy i jak wprowadzić liberalizm ekonomiczny? Przegląd Współczesny. Sty-czeń 1931. Nr. 106.
 - Pojęcie produktywności. Ekonomista. R. 1934. Tom I. Str. str. 17—48.
- TOMASZ LULEK. — Przywileje podatkowe przedsiębiorstw publicznych w Polsce. Odbitka z „Czasopisma Prawniczego”. Kraków 1928. Str. str. 200—249.
- Przedsiębiorstwa państwowe. Etatyzm w Polsce. Kraków 1932. Str. str. 235—319.
- ALFRED MARSHALL. — Zasady ekonomiki. Warszawa 1925—1928. Tomy I i II. Str. str. 479 i 383.
- ALEKSANDER MOROZEWICZ. — Wykłady o bilansach. Warszawa 1923. Str. 121.
- JAN PIEKAŁKIEWICZ. — Statystyka spółek akcyjnych. Kwartalnik Statystyczny. R. 1928. Zeszyt 1. Str. str. 54—141.
- Szacowanie kapitałów rzeczowych przedsiębiorstw przemysłowych. Kwartal-nik Statystyczny. R. 1932. Zeszyt 2. Str. str. 97—106.
 - Statystyka działalności finansowej przedsiębiorstw państwowych i samorządo-wych. Kwartalnik Statystyczny. R. 1932. Zeszyt 3. Str. str. 221—259.
- Z. R. — Nowe przepisy o bilansowaniu i sprawozdaniach. Przegląd Gospodarczy. R. 1934. Zeszyt 13. Str. str. 470—473.
- A. RAKOWER. — Księgi handlowe (rachunkowość kupiecka) w świetle polskiego kodeksu handlowego. Warszawa 1933. Str. 32.
- LEON RAZOWSKI. — Oprocentowanie kapitału własnego w kalkulacji. Czasopismo Księgowych w Polsce. Marzec 1934. Nr. 3. Str. str. 59—69.
- LEON ROSENSTRAUCH. — Koniec fałszywych bilansów. Warszawa 1934. Str. 42.
- ROMAN RYBARSKI. — System ekonomii politycznej. Tom II: Teoria gospodar-stwa społecznego. Warszawa 1930. Str. 235.
- Wielickie żupy solne w latach 1497—1594. Warszawa 1932. Str. 228.
 - Przyszłość gospodarstwa Polski. Warszawa 1933. Str. 220.
- MARCELI SCHEFFS. — Analiza bilansów (Metody amerykańskie). Czasopismo Księgowych w Polsce. Marzec 1934. Nr. 3. Str. str. 74—86.
- Analiza rentowności (Metody amerykańskie). Czasopismo Księgowych w Pol-sce. Kwiecień 1934. Nr. 4. Str. str. 91—102.
- STEFAN ZBIGNIEW SZYSZKOWSKI. — Zagadnienie komercjalizacji przedsię-biorstw państwowych. Warszawa 1930. Str. 164.
- HENRYK TENNENBAUM. — Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce. Warszawa 1929. Str. 142.
- Struktura gospodarstwa polskiego. Tom I: Formy produkcji i zbytu. War-szawa 1932. Str. 641.
- HELENA TUMIŁOWICZOWA. — Spółki akcyjne w Polsce w latach 1927 i 1928. Kwartalnik Statystyczny. R. 1929. Zeszyt 3. Str. str. 1277—1360.
- STANISŁAW WYROBISZ. — Rentowność banków. Kraków 1933. Str. 38.

Literatura w języku niemieckim.

- WILHELM ANDREAE. — Grundlegung einer neuen Staatswirtschaftslehre. Jena 1930. SS. 288.
- HERBERT v. BECKERATH. — Der moderne Industrialismus. Jena 1930. SS. 454.

- KARL DIEHL. — Theoretische Nationalökonomie. IV Band: Die Lehre von der Distribution. Jena 1933. SS. 602.
- K. FLUCH. — Rentabilität. Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 5 Bände. Stuttgart 1926—1928. IV Band. Sp. Sp. 839—843.
- PAUL GERSTNER. — Bilanzanalyse. Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 5 Bände. Stuttgart 1926—1928. I Band — 1926. Sp. Sp. 1351—1364.
- Kaufmännische Buchhaltung und Bilanz. Fünfte Auflage. Berlin 1931. SS. 245.
- ALEXANDER HOFFMANN. — Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre). Leipzig 1932. SS. 812.
- LUDWIG HOMBERGER. — Die Bilanzaufstellung der Deutschen Reichsbahn - Gesellschaft. Festgabe für Georg Schanz. Tübingen 1928. SS. 257—272.
- OTTO HUMMEL. — Das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsproblem. Stuttgart 1927. SS. 110.
- M. R. LEHMANN. — Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1928. SS. 227.
- FRIEDRICH LEITNER. — Bilanztechnik und Bilanzkritik. Berlin 1929. SS. 481.
- ROBERT LIEFMANN. — Die Unternehmungsformen mit Einschluss der Genossenschaften und Sozialisierung. Stuttgart 1928. SS. 327.
- MODERNE ORGANISATIONSFORMEN der öffentlichen Unternehmung. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Band 176, I—IV Teile. München und Leipzig 1931—1932. SS. 406, 621, 279 und 60.
- BRUNO MOLL. — Die finanzielle Bedeutung der öffentlichen Unternehmungen. Festgabe für Georg Schanz. Tübingen 1928. Band I. SS. 231—256.
- Lehrbuch der Finanzwissenschaft. Berlin 1930. SS. 708.
- Die Finanzpolitik der Reichsbahn. Leipzig 1931. SS. 56.
- Reinerträge und Zuschussbedarf der öffentlichen Unternehmungstätigkeit. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Band 176: Moderne Organisationsformen der öffentlichen Unternehmung. Teil IV. München und Leipzig 1931. SS. 60.
- RICHARD PASSOW. — Die Aktiengesellschaft. Jena 1922. SS. 579.
- Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen. 2 Bände. Leipzig - Berlin 1918—1923. SS. 304 und 310.
- E. SCHMALENBACH. — Dynamische Bilanz. Vierte Auflage. Leipzig 1926. SS. 376.
- KURT SCHMALTZ. — Bilanz - und Betriebsanalyse in Amerika. Stuttgart 1927. SS. 281.
- JOSEPH SCHUMPETER. — Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. München und Leipzig 1926. SS. 369.
- ERHARD WEBER. — Der staatseigene Industriekonzern in Sachsen. Betrieb und Unternehmung (Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen). Band II. Leipzig 1928. SS. 174.
- J. WILPERT. — Das Rentabilitätsproblem in der sowjetrussischen Wirtschaft. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Band 138 (III Folge). Januar 1933. I Heft. SS. 51—58.

Literatura w języku francuskim.

- LÉON BATARDON. — L'inventaire et le bilan chez le commerçant seul, dans les sociétés de personnes et les sociétés par actions. Étude juridique et comptable. Septième édition. Paris 1931. Pp. 411.
- ALBERT CALMÈS. — Administration financière des entreprises et des sociétés. Paris 1925. Pp. 335.

- GUSTAVE CASSEL. — Traité d'économie politique. Traduit sur la 4-me édition allemande. 2 tomes. Paris 1929. Pp. 525 et 501.
- ANDRÉ DALSACE. — Principes généraux du bilan et de la comptabilité. Paris 1927. Pp. 152.
- GESTION des entreprises publiques et privées aux Pays-Bas. Rapport à la Chambre de Commerce Internationale établi par les soins du comité national néerlandais. La Haye 1929. Pp. 96.
- YVES GUYOT. — La gestion par l'état et les municipalités. Paris 1913.
- GEORGES LASSERRE. — Essai d'une classification économique des entreprises. *Revue d'Économie Politique*. Juillet-Aout 1932. Nr. 4. Pp. 1347—1381.
- L. QUESNOT. — Administration financière. Méthodes comptables et bilans. Quatrième édition. Paris 1930. Pp. 491.
- GEORGES ROCHE. — De la relativité des bilans. Paris 1932. Pp. 449.

R É S U M É.

Le but de la présente publication est de systématiser les problèmes ayant trait au calcul du rendement de l'entreprise.

Dans ce but il fallait tout d'abord établir de façon brève et claire les notions fondamentales indispensables pour un économiste, procédant à l'étude du problème des résultats financiers de l'activité d'une entreprise.

Nous nous sommes donc efforcés successivement de définir la notion de l'entreprise, puis celle du rendement, par lequel nous comprenons le rapport en pour - cents entre le revenu et le capital, au moyen duquel on a obtenu le revenu donné. Pour finir, nous nous sommes occupés à définir la notion de la productivité générale de l'entreprise.

Dans les cadres de ce dernier problème, nous avons analysé les éléments particuliers de la productivité générale, c'est à dire :

- a) la productivité technique,
- b) la productivité financière ou le rendement et
- c) la productivité sociale de l'entreprise (Chapitre I — Notions préliminaires).

Dans les Chapitre II nous nous sommes intéressés aux mesures du rendement de l'entreprise, en établissant les nuances principales de cette notion du point de vue économique. Ensuite nous avons cherché une interprétation de la notion du rendement qui pût reproduire, autant que possible, la productivité financière de l'entreprise.

En effet, nous sommes parvenus à la conclusion que les meilleurs éléments du compte de rendement constituent : le capital total de l'entreprise d'une part et le revenu obtenu au moyen de ce capital c. à d. le bénéfice net, d'autre part.

Puis nous avons démontré jusqu'à quel point les chiffres des clôtures officielles dans la comptabilité des entreprises ainsi que les calculs basés sur des données pareilles sont peu précis et peu utiles. En conséquence, nous avons fait ressortir les divergences entre les chiffres officiels et effectifs, ainsi qu'entre le rendement officiel et effectif

d'une part, et la nécessité des recherches ayant pour but d'établir ces chiffres effectifs.

Dans les Chapitres III et IV nous nous sommes efforcés de préciser davantage les éléments principaux du compte de rendement. Quant au Chapitre III nous l'avons consacré à la notion du capital. Il en résulte que pour établir le rendement de l'entreprise, il y a lieu de prendre en considération le montant de ce capital, effectivement engagé dans cette entreprise. Malheureusement, nous avons dû reconnaître comme impossible la fixation en pratique le montant précis de ce capital, pour diverses raisons, telles que : 1) le caractère inévitablement arbitraire des évaluations de certains actifs et passifs, 2) les déductions diverses effectuées par la comptabilité, etc. etc.

Le Chapitre IV a été consacré aux résultats obtenus par l'entreprise. Nous y avons distingué l'excédent d'exploitation et le bénéfice net. Un calcul précis de ces éléments est également impossible (entre autres à cause des déductions en comptabilité mentionnées ci-dessus). Nous sommes arrivés en outre à la conviction que le bénéfice net, serait-il même établi au montant effectif, ne pourrait être considéré comme un élément du compte de rendement. Dans ce but-là, il faudrait encore éliminer tous les „profits” et „pertes” de l'entreprise ne provenant pas de son exploitation proprement dite. Le résultat obtenu par ce procédé constitue un „profit net organique”. Il est évident que son établissement dépasse les limites réelles de la théorie.

Le Chapitre V est consacré à la question des décomptes relatifs au rendement. Nous discutons de façon brève les bases de ce calcul, établies comme ci-dessus et procédons ensuite à l'analyse du problème du rendement effectif. En conséquence il ne nous a pas été possible d'obtenir les chiffres précis c. à d. des données effectives désirables. Par contre, nous sommes arrivés à formuler les données, ainsi que le rendement „approximatif” ce qui peut et doit être considéré comme une seule possibilité pratique et le but principal de toutes les recherches monographiques dans le domaine du rendement. Ce Chapitre a été complété par un exemple concret du calcul de rendement d'une entreprise - type.

Dans le Chapitre VI (final) nous avons fait usage des résultats obtenus précédemment pour éclaircir un problème extrêmement difficile qui est la comparaison du rendement dans les cadres d'une seule ou de plusieurs entreprises. Les résultats de ce Chapitre sont évidemment bien désavantageux. Entre autres nous avons indiqué les difficultés énormes, dont il y a lieu de tenir compte dans toute comparaison concernant ce domaine.

En rapport avec ceci nous avons discuté le problème de schémas pour les clôtures des comptes, problème qui jusqu'à présent n'est pas encore normalisé par voie officielle.

Nous avons terminé le Chapitre VI en indiquant, à titre d'exemple, quelques comparaisons du rendement des entreprises, déjà publiées. Les recherches dans ce domaine ne sont qu'entamées. Nulle amélioration ne saurait être constatée en ce qui concerne le rendement d'une seule entreprise. Et même les recherches sus-mentionnées ne correspondent pas toujours aux exigences du travail scientifique.

La compréhension des divergences principales entre les données officielles et effectives ainsi que de la nécessité d'un criticisme rigoureux envers ces dernières deviennent, peu à peu, la propriété des milieux intellectuels. Et le problème est très important, autant pour l'économie théorique que pour la pratique de la vie quotidienne.

La question du rendement des entreprises, de leurs résultats financiers effectifs et de leur évaluation comparative, — voici les grands problèmes actuels jusqu'à présent irrésolus. L'analyse et la mise au point de ces problèmes doit constituer, à notre avis, non seulement le point de départ des recherches théoriques, mais aussi une prémisse indispensable à une politique raisonnable de l'état.

Nous espérons, que notre publication pourra augmenter, dans quelque mesure, l'intérêt à ce problème, ne serait-ce qu'en soulignant à quel point ce problème a été négligé jusqu'à présent dans la littérature économique en Pologne. Le cas échéant, notre tâche serait efficacement accomplie.

En résumé, avec cet état de choses, le problème de la sécurité pour les citoyens des colonies, problèmes qui touchent à leur vie, est devenu un problème de sécurité.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple. Il faut donc, dans ce domaine, se tenir à l'écart de toute action qui ne soit pas celle d'un individu, mais celle d'un groupe, d'une communauté, d'un peuple.

SPIS RZECZY

Przedmowa	Str. 5
---------------------	-----------

ROZDZIAŁ I. UWAGI WSTĘPNE.

1. Pojęcie przedsiębiorstwa	9
2. Pojęcie rentowności	13
3. Gospodarność przedsiębiorstwa	14
4. Rentowność przedsiębiorstwa	18

ROZDZIAŁ II. SPOSOBY USTALANIA RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. Rodzaje rentowności przedsiębiorstwa	24
2. Właściwa rentowność przedsiębiorstwa	25
3. Rentowność oficjalna i rzeczywista	27

ROZDZIAŁ III. KAPITAŁ PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. Uwagi ogólne	35
2. Sposób wyprowadzania kapitału	38

ROZDZIAŁ IV. WYNIK DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. Uwagi ogólne	43
2. Wynik bilansowy	47
3. Nadwyżka eksploatacyjna	48
4. Pojęcie czystego zysku	51
5. Sposób wyprowadzania czystego zysku	54
6. Zysk czysty organiczny	62

ROZDZIAŁ V. OBLICZANIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

1. Zamknięcia rachunkowe przedsiębiorstw	64
2. Podstawy rachunku rentowności	74
3. Problem rentowności rzeczywistej	76
4. Przykład obliczania rentowności	78

ROZDZIAŁ VI. PORÓWNYWANIE RENTOWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW.

	Str.
1. Znaczenie wskaźników rentowności	82
2. Charakter i trudności oceny porównawczej	83
3. Schematy zamknięć rachunkowych	87
4. Badania porównawcze	95

ROZDZIAŁ VII. ZAKOŃCZENIE.	97
------------------------------------	----

Literatura	99
Résumé	103



MŁODYC



47321/
2

I EKONOMISTÓW

SPÓŁDZIELNIA Z ODP. UDZIAŁAMI
W WARSZAWIE, UL. KOPERNIKA 30

JEDYNA INSTYTUCJA WYDAWNICZA
młodego pokolenia prawników i ekonomistów

poleca następujące nowości:

- Jan Namitkiewicz** — Kodeks handlowy. Komentarz.
Tom I broszura . 10.—
w oprawie 12.—
- Jan Namitkiewicz** — Kodeks handlowy. Komentarz.
Tom II broszura . 12.—
w oprawie 14.—
- Tadeusz Bernadzikiewicz** — Nowe prawo o bilansach . 2.—
- Tadeusz Bernadzikiewicz** — Wyniki bilansowe a rzeczywiste przedsiębiorstw państwowych w Polsce . 5.—
- Tadeusz Bernadzikiewicz** — Zagadnienie rentowności przedsiębiorstw . 4.—
- Zygmunt Czerwijowski i Tadeusz Świda** — Kapitalizm i socjalizm a rolnictwo . 2.—
- Juljusz Wiśłocki** — Akademicki kodeks honorowy . 2.—

DO NABYCIA:

W DZIALE PRAWNO-EKONOMICZNYM
KSIĘGARNI ROLNICZEJ
WARSZAWA, MAZOWIECKA Nr. 10
i we wszystkich innych księgarniach.