

ELŻBIETA CZERWIŃSKA

CENY, KOSZTY i PODATEK OBROTOWY

1. Od kilkunastu lat stosuje się w podatku obrotowym od przedsiębiorstw państwowych zarządzanych centralnie stawkę różnicową¹, która pozwala utrzymywać dwa niezależne od siebie układy cen w obrotach między przedsiębiorstwami państwowymi: cen zbytu grających rolę cen dla nabywców, oraz cen fabrycznych, pełniących funkcje cen dla wytwórców. Ceny fabryczne powinny regulować planowaną rentowność netto² produktów w skali branży i w zasadzie tę rentowność wyrównywać.

Ponieważ różnica między ceną zbytu a ceną fabryczną może być dodatnia albo ujemna, więc przedmiotowe płatności redystrybucyjne związane ze stosowaniem cen fabrycznych obejmują zarówno podatek obrotowy (płatność przedsiębiorstwa na rzecz budżetu), jak i dotacje przedmiotowe (płatność budżetu na rzecz przedsiębiorstwa)³. Z tego względu dotacje przedmiotowe będą w niniejszym artykule traktowane na równi z podatkiem obrotowym.

Stosowanie różnicowego podatku obrotowego i dotacji przedmiotowych jest coraz częściej i coraz surowiej krytykowane, ponieważ ceny fabryczne, z którymi się te płatności wiążą, nie spełniły oczekiwań. Dyskutuje się więc możliwość zastosowania prostszego sposobu opodatkowania obrotu, a przede wszystkim stawek procentowych jednolitych dla całych grup towarowych⁴, a nawet — w dalszej przyszłości — jednej

¹ Uchwała nr 927 RM z 3 XI 1952 r. w sprawie podatku obrotowego od jednostek gospodarki uspołecznionej. M.P. nr A-97 poz. 1488 i 1954 nr A-48 poz. 664, zastąpiona obecnie uchwałą nr 257 RM z 12 VIII 1968 r. w sprawie podatku obrotowego od jednostek gospodarki uspołecznionej, M.P. nr 35 poz. 244.

² Rentowność netto jest to stosunek jednostkowego czystego zysku do jednostkowego kosztu własnego produktu.

³ Uchwała nr 30 RM z 1 II 1966 r. w sprawie zasad i trybu ustalania cen fabrycznych i cen rozliczeniowych w przemyśle uspołecznionym oraz ich stosowanie. M.P. nr 7 poz. 54.

⁴ S. Chudzyński, *Podatek obrotowy w krajach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej*, Warszawa 1968, s. 52; J. Pajestka, *Kierunki usprawnień systemu zarządzania i planowania w przemyśle*, cz. I, *Życie Gospodarcze* 1968, nr 38, cz. II,

tylko stawki podatku obrotowego⁵, albo też stawek podmiotowych, z zachowaniem stawek przedmiotowych o charakterze w pewnym sensie akcyzy dla niektórych tylko produktów⁶.

W związku z tym warto się zastanowić nad przyczynami niepowodzenia cen fabrycznych i związanych z nimi podatku różnicowego i dotacji przedmiotowych, a także nad rolą, jaką mógłby spełniać podatek obrotowy jednolity dla dużych grup towarowych albo nawet dla całego przemysłu.

2. Przed przejściem do problematyki cen fabrycznych trzeba poświęcić nieco uwagi cenom zbytu środków produkcji i dóbr konsumpcyjnych. Rozmiary i struktura produkcji w skali całej gospodarki są ustalane w narodowych planach gospodarczych. Wśród wytwórców główne miejsce zajmuje państwowy przemysł podporządkowany władzom centralnym. Konkretyzując przewidywania narodowego planu gospodarczego, centralne władze — ze współudziałem zjednoczeń — wyznaczają przedsiębiorstwom zarządzanym centralnie zadania asortymentowe, dotyczące przynajmniej ważniejszych wyrobów⁷. Przy okazji wykonywania zadań asortymentowych przedsiębiorstwa państwowe są zobowiązane do wykonywania pewnego zadania wyrażanego tylko wartościowo, które dotyczy globalnie ujmowanych efektów pracy przedsiębiorstwa. To ogólne zadanie zobowiązuje zazwyczaj do osiągnięcia nie mniejszej niż wyznaczona przez jednostkę nadrzędną wartości jednej z następujących wielkości: produkcja globalna, produkcja towarowa, produkcja czysta, nadwyżka finansowa (nadwyżka przychodu w cenach zbytu nad kosztami własnymi), zysk, rentowność. Wielkość, której zadanie wartościowe dotyczy, jest nazywana miernikiem pracy przedsiębiorstwa. W ostatnich latach jest nim najczęściej rentowność netto (stosunek czystego zysku do kosztów własnych)⁸.

Warto zauważyć, że gdyby nawet jednostka nadrzędna nie wyznaczała przedsiębiorstwu zadania typu: „należy osiągnąć rentowność nie mniejszą niż p ”⁹, to i tak trzeba się liczyć z tym, że przedsiębiorstwa starałyby

Życie Gospodarcze 1968, nr 39; L. Ząbkiewicz, *Ceny zbytu, fabryczne i podatek obrotowy*, cz. II: *Kierunki usprawnienia*, *Życie Gospodarcze* 1968, nr 38.

⁵ J. Pajestka, op. cit.

⁶ M. Weralski, *Socjalistyczne instytucje budżetowe*, Warszawa 1966, s. 182. Analizę akcyzowego składnika podatku obrotowego przeprowadza Z. Jaśkiewicz, *Teoria akcyzy w Polsce Ludowej*, Sopot 1963, rozdz. IV - VI.

⁷ Wypowiadane bywają postulaty, żeby z takich zadań zrezygnować (J. Pajestka, op. cit.), przynajmniej w niektórych branżach (T. Kierczyński, *Funkcjonowanie wskaźnika rentowności*, *Życie Gospodarcze* 1968, nr 42). W jakiej mierze i w jakich dziedzinach te postulaty będą spełnione, trudno przewidzieć.

⁸ Uchwała nr 276 RM z 28 X 1965 r. w sprawie gospodarki finansowej zjednoczeń przemysłowych i grupowanych w nich przedsiębiorstw objętych planowaniem centralnym. M.P. nr 61 poz. 316.

⁹ Postulat z rezygnacji z tego typu zadań, przynajmniej w niektórych branżach, wypowiada T. Kierczyński, op. cit.

się maksymalizować rentowność, a więc same stawiałyby sobie zadanie dotyczące wyniku finansowego. Uzależnienie korzyści materialnych pracowników od kształtowania się miernika jest bowiem istotną cechą charakterystyczną dla naszego systemu zarządzania organizacją przedsiębiorstw na zasadach rozrachunku gospodarczego¹⁰.

W systemie, w którym (jak u nas dotychczas) zadania asortymentowe są powszechnie stosowane, funkcje syntetycznego miernika najlepiej spełniałaby taka wielkość, która by osiągała wartość maksymalną dopiero wtedy, gdy zadanie asortymentowe jest wiernie wykonane. Maksymalizacja takiego miernika oznaczałaby maksymalizację wartościowych wyników przy respektowaniu zadań asortymentowych, co eliminuje możliwość kolizji między zadaniem asortymentowym a zadaniem dotyczącym wartościowego wyniku działalności.

Jakkolwiek próbuje się skonstruować taki miernik, a nawet eksperymentalnie stosować w przedsiębiorstwach, to jednak powszechnie rolę miernika pełni rentowność, która dla struktury produkcji niezgodnej z planem może być lepsza niż dla struktury planowanej. Kwestia uzasadnienia odstępstw asortymentowych wobec jednostki nadrzędnej jest zupełnie osobną sprawą. Zadania asortymentowe i zadania dotyczące wyniku finansowego są ciągle dwoma odrębnymi zadaniami, które mogą nie być ze sobą zgodne.

Z uwagi na zadanie dotyczące wartościowego wyniku pracy, przedmiotem zainteresowania przedsiębiorstw są ceny produktów i środków produkcji, oraz płatności odgrywające rolę podobną do cen: stawki płac, stawki podatkowe, stawki amortyzacji, stopa procentowa itp.

Państwowe przedsiębiorstwa przemysłowe zarządzane centralnie wytwarzają zarówno środki produkcji, jak i dobra konsumpcyjne i sprzedają swoje produkty po cenach zbytu. Sposób ustalania cen zbytu dla produktów każdej z tych grup jest inny.

Cenę zbytu środka produkcji ustala się w ten sposób, że do średniego w branży planowanego kosztu własnego jednostki danego dobra dodaje się narzut zysku, wyrażony w procencie kosztu. Procentowa stawka narzutu powinna być w zasadzie jednakowa dla wszystkich produktów¹¹, tzn. rentowność środków produkcji powinna być w zasadzie dla branży wyrównana. Zakłada się milcząco, że wyrównanie rentowności produktów dla branży powinno pociągnąć za sobą wyrównanie (w przybliżeniu) ich rentowności także dla poszczególnych przedsiębiorstw. Postulat, by

¹⁰ Przedmiotem dyskusji jest tylko to, czy miernikiem syntetycznym powinien być np. zysk, produkcja czysta czy nadwyżka finansowa i czy ma on być wyrażany w złotych, czy też w procencie innej jakiejś wielkości.

¹¹ Uchwała nr 957 RM z 9 X 1953 r. w sprawie zasad ustalania cen na środki produkcji wytwarzane przez przemysł wielki i średni oraz opłat za roboty wykonywane przez tenże przemysł. M.P. 1954 nr A-63, poz. 823.

stosunek ceny zbytu do średniego jednostkowego kosztu własnego był jednakowy dla wszystkich środków produkcji wyrazimy krótko, mówiąc że poziom cen zbytu środków produkcji powinien być — zgodnie z przepisami — jednolity.

Wyrównywanie rentowności produktów jest uważane za środek neutralizacji preferencji asortymentowych przedsiębiorstwa ocenianego według rentowności: jeżeli każdy produkt jest tak samo rentowny, to — według tego poglądu — zastępowanie jednych produktów innymi nie daje przedsiębiorstwu korzyści ani strat¹².

Trzeba przy okazji zauważyć, że postulat wyrównania rentowności produktów w imię neutralizacji cen oznacza rezygnację z cen jako instrumentów budowy planu. Ceny „neutralne” nie mogą być przydatne do planowania struktury produkcji. Zwolennicy neutralności cen zakładają więc milcząco, że struktura produkcji przedsiębiorstwa jest ustalana w sposób niezależny od cen, np. dzięki zadaniom wyznaczonym centralnie. Żywotność postulatu neutralności cen świadczy o tym, że zadania asortymentowe są uważane za trwałą cechę naszego systemu zarządzania.

Pomińmy na razie pytania, jakie są — z punktu widzenia sposobów maksymalizacji rentowności (zysku, nadwyżki finansowej) — konsekwencje wiązania ceny zbytu z kosztem własnym, czy ceny wyrównujące rentowność neutralizują preferencje asortymentowe, oraz czy regulowanie relacji rentowności produktów w skali branży wystarcza dla regulowania relacji rentowności produktów w poszczególnych przedsiębiorstwach. Ponieważ ceny fabryczne powinny być ustalone w ten sam sposób co ceny zbytu środków produkcji, są to wspólne problemy, które będą omówione w analizie cen fabrycznych. Obecnie natomiast przejdziemy do cen zbytu dóbr konsumpcyjnych.

3. Ceny zbytu dóbr konsumpcyjnych powstają u nas na ogół z cen detalicznych. Cena zbytu dobra konsumpcyjnego jest mniejsza od jego ceny detalicznej o jednostkową marżę handlową. Marże handlowe powinny także neutralizować preferencje asortymentowe przedsiębiorstw, konstrukcja marż jest więc pomyślana tak samo jak konstrukcja cen zbytu środków produkcji. Marża jednostkowa powinna pokryć średnie koszty obrotu danym produktem i wystarczyć na osiągnięcie niewielkiego, wyrównanego procentowo (w stosunku do kosztów obrotu), zysku. W tym stanie rzeczy mamy prawo przypuszczać, że jeżeli dla dwóch dowolnych dóbr cena detaliczna dobra 1 jest większa od ceny detalicznej dobra 2, to także cena zbytu dobra 1 będzie większa od ceny zbytu dobra 2. Wyrazimy to krótko, mówiąc że relacje cen zbytu dóbr konsumpcyjnych są takie same jak relacje ich cen detalicznych (wyjątkiem byłyby tylko dobra absorbujące

¹² Z. Fedorowicz, *Rentowność i rozliczenia z tytułu zysku w przedsiębiorstwach przemysłowych*, *Finanse* 1969, nr 1.

wyjątkowo wysokie, w porównaniu z innymi, albo wyjątkowo niskie koszty obrotu na jednostkę).

Ze względu na powyżej opisany związek, udział kosztów i nadwyżki finansowej w cenie zbytu dobra konsumpcyjnego zależy od udziału kosztów i nadwyżki w cenie detalicznej. Wypada więc zająć się krótko cenami detalicznymi.

4. Ustalając rozmiary produkcji ważniejszych dóbr konsumpcyjnych w ramach zdolności produkcyjnej przeznaczonej do ich wytwarzania, organy planujące kierują się zarówno przewidywanymi życzeniami konsumentów, jak i opinią specjalistów co do rozmiarów spożycia (użytkowania) niektórych dóbr. Ceny detaliczne powinny być tak ustalane, aby konsumenci zakupujący po tych cenach poszczególne dobra zgodnie ze swymi upodobaniami i możliwościami, chcieli nabyć mniej więcej takie ilości każdego dobra, jakie przemysł państwowy dostarczył na rynek. Ceny detaliczne powinny zapewnić równowagę na rynku.

Na marginesie dygresja na temat sposobu rozumienia terminu: ceny równowagi. Gdy wyżej była mowa o cenach detalicznych, jako o cenach równowagi, chodziło o układ cen jako pewną całość, dostosowany do danej struktury podaży, wielkości dochodów indywidualnych i preferencji konsumentów. W ramach danej zdolności wytwórczej przemysłów konsumpcyjnych produkcja może mieć bardzo różnorodną strukturę i dla wielu wariantów struktury produkcji można dobrać taki układ cen detalicznych, który doprowadzi do przybliżonego zrównania popytu rynkowego z podażą. Inaczej mówiąc, dla danej zdolności produkcyjnej gospodarki istnieje wiele układów cen równowagi dóbr konsumpcyjnych, z których każdy jest związany z produkcją o określonej strukturze¹³. Nie ma więc sensu pytanie, czy cena p_i za jednostkę dobra i jest ceną równowagi w tym znaczeniu, że po tej i tylko po tej cenie można sprzedać określoną ilość x_i jednostek tego dobra. Można tylko pytać, czy cena p_i wchodzi w skład takiego układu cen $\mathbf{p} = p_1, \dots, p_n$, który przy danej strukturze produkcji $\mathbf{x} = x_1, \dots, x_n$, obejmującej m. in. x_i jednostek dobra i , oraz przy danych dochodach indywidualnych i preferencjach konsumentów doprowadza do zrównania popytu z podażą.

Nie jest np. właściwie postawiony problem, czy 340 zł na sweterek określonego rodzaju, koloru i wzoru jest ceną równowagi dla ilości 32 000 sztuk w tym znaczeniu, że tylko po tej cenie można w Polsce w 1970 r. sprzedać tę ilość sweterków i podwyżka ceny do 380 zł spowoduje nadmiar, a obniżenie do 280 zł — brak tego towaru w sklepach.

Możliwe jest, że przy danych dochodach indywidualnych i danych

¹³ Z. Czerwiński, *Problematyka planowania cen w ujęciu matematycznym*, Poznań 1963, rozdz. 3 p. 2.

preferencjach nabywców, dana (np. 340 zł) cena wywołuje dany (np. 32 000 sztuk) popyt przy wielu kombinacjach cen i ilości pozostałych produktów. Dana cena i dana ilość produktu i byłyby wówczas wielkościami charakteryzującymi wiele układów równowagi. Zmiany cen innych produktów i odpowiadające im zmiany ilości mogłyby oznaczać przejście z jednego układu równowagi do innego, bez naruszenia cen i ilości produktu i .

Taki zbieg okoliczności może sprawiać wrażenie, że zaobserwowana cena produktu i jest w ogóle jedyną, po której w tym czasie i na tym rynku można sprzedać daną ilość produktów. Stąd krok tylko do ekonomicznie nieprzydatnego rozumienia ceny równowagi, jako ceny trwale, bez względu na okoliczności, związanej z określoną ilością produktu; z takiego też rozumienia ceny równowagi wywodzi się sposób sformułowania problemu przedstawiony na wstępie.

Tak rozumiejąc cenę równowagi można by powiedzieć, że cena równowagi produktu i jest w danym czasie na danym rynku nie do określenia, gdy z doświadczenia wiemy, że te same ilości produktu mogą być sprzedane po różnej cenie. Fałszywe byłoby jednak przekonanie, że można wobec tego wybrać dowolną z nich i oczekiwać, że doprowadzi ona do zrównania popytu z daną podażą. Cena bowiem, która — przy danych dochodach i preferencjach — doprowadza popyt na dobro i do pożądanych rozmiarów, jest wyznaczona przez ceny i ilości pozostałych produktów oraz przez ilość dobra i .

Ekonomicznie przydatne jest rozumienie ceny równowagi produktu i jako takiej jego ceny, która wchodzi w skład układu cen zapewniającego w danych warunkach równowagę na danym rynku. Wspomniany na wstępie problem należałoby więc postawić następująco: czy cena 340 zł za produkt i wchodzi w skład takiego układu cen, któremu odpowiada popyt obejmujący m. in. 32 000 sztuk produktu i .

Twierdząca odpowiedź na to pytanie nie przesądza jeszcze, czy podwyższenie albo obniżenie tej ceny spowoduje spadek albo wzrost popytu na badany produkt. Zmiana ceny produktu i może spowodować zmianę popytu na ten właśnie lub inne produkty; zależy to od elastyczności cenowej popytu na dany produkt, od cen i dostępnej ilości jego substytutów i dóbr względem niego komplementarnych i od innych, mniej może ważnych okoliczności. Pewne jest, że gdy suma dochodów nabywców jest dana, zmiana ceny jednego produktu musi spowodować zmianę popytu na jakieś dobra lub usługi (traktując przyrost oszczędności też jako nabywanie swoistej „usługi”). Zmiana ceny produktu musi więc spowodować zmianę struktury popytu, ale niekoniecznie przez zmianę popytu na ten właśnie produkt.

W ściśle teoretycznych rozważaniach problematyka tak rozumianych cen równowagi rysuje się jednakowo dla wszystkich produktów, w praktyce jednak problem ten jest wyrazisty tylko dla tych dóbr, które mają

ważniejsze znaczenie w obrocie społecznym, tzn. pochłaniają widoczną część wydatków nabywczych. Dlatego w praktyce może nie mieć istotnego znaczenia analiza — z punktu widzenia układu równowagi — cen produktów, które mają tak znikomą wartość jednostkową, że nawet radykalna zmiana ich cen nie wpłynie widocznie na wydatki nabywcze ludności (np. koperty, zapalki), albo też produktów, które mają bardzo mały krąg nabywców i — chociaż ich wartość jednostkowa jest duża — nawet poważne kwotowo zmiany ich cen także nie „ważą” w ogólnej sumie wydatków ludności (np. samochody osobowe).

Z punktu widzenia relacji cen detalicznych ważną rolę gra zgodność preferencji organu planującego i konsumentów. Jeżeli władza gospodarcza chce skłaniać konsumentów do spożywania (użytkowania) dobra, które według opinii specjalistów powinno być szeroko stosowane, ale jest wśród konsumentów niepopularne, to jego cena detaliczna przypuszczalnie będzie bardzo niska. Przeciwnie, chęć ograniczenia spożycia dobra bardzo przez konsumentów wysoko cenionego, ale niepożądanego według opinii ekspertów, wyrazi się najpewniej wysoką jego ceną. Relacje cen detalicznych, jak to już bywa mowa, przeniosą się na ceny zbytu dóbr konsumpcyjnych.

Koszty produkcji dóbr konsumpcyjnych kształtują się m. in. pod wpływem współczynników nakładów środków produkcji i ich cen zbytu. Ceny zbytu środków produkcji i dóbr konsumpcyjnych są ustalane niezależnie od siebie, a zapotrzebowanie na środki produkcji potrzebne do wytwarzania dóbr konsumpcyjnych wynika z narodowego planu gospodarczego; nie możemy więc przypuszczać, by ceny zbytu dóbr konsumpcyjnych mogły wywierać wpływ na ceny zbytu środków produkcji poprzez popyt na nie¹⁴. W związku z tym nie ma zwrotnej zależności między kosztem własnym dobra konsumpcyjnego a jego ceną zbytu. Wysoka — w porównaniu z aktualnymi cenami zbytu środków produkcji — cena zbytu jakiegoś artykułu konsumpcyjnego nie może wywołać (z powodu istnienia zadań asortymentowych) zwiększenia popytu producentów na środki produkcji potrzebne do wytwarzania tego artykułu i nie spowoduje wzrostu cen tych środków. Preferencje konsumentów nie mogą się przenieść na dziedzinę wytwarzania i cen środków produkcji.

Rezultatem tego jest, że stosunek cen zbytu dóbr konsumpcyjnych do ich kosztów własnych jest bardzo zróżnicowany. Zdarzają się duże nadwyżki ceny zbytu nad kosztem własnym, zdarzają się i deficyty. Postulat ujednolicenia rentowności w cenach zbytu, który można realizować w odniesieniu do środków produkcji, jest niewykonalny w odniesieniu do dóbr konsumpcyjnych ze względu na opisany związek ich cen zbytu z cenami detalicznymi, które powinny doprowadzać do równowagi rynkowej.

¹⁴ Zob. konstrukcja optymalnych cen środków produkcji u Z. Czerwińskiego, op. cit., rozdz. 4 p. 3.

5. Przedsiębiorstwa wytwarzające dobra konsumpcyjne, podobnie jak inne przedsiębiorstwa państwowe, realizują zadania asortymentowe i syntetyczne zadania nawiązujące do miernika oceny, obecnie skłaniające do maksymalizacji rentowności. Jeżeli wykonanie zadania asortymentowego nie zapewnia równocześnie maksymalizacji rentowności, powstają między tymi zadaniami kolizje. Możliwość kolizji jest tym większa, że produkty, których spożycie, a tym samym wytwarzanie, organy gospodarcze chcą ograniczać, odznaczają się przypuszczalnie wysoką nadwyżką ceny zbytu nad kosztem, natomiast produkty niepopularne, których spożycie, a więc i produkcja, są z przyczyn pozagospodarczych popierane, albo przynoszą niewielką nadwyżkę albo mają wprost deficytową cenę zbytu.

Dla usunięcia tych kolizji, o ile z zadań asortymentowych nie można zrezygnować, uzasadniona wydaje się rezygnacja z cen zbytu jako wielkości, w których mierzony jest efekt pracy przedsiębiorstwa. Przyjmując (jak w przypadku środków produkcji), że wyrównana rentowność osłabia preferencje asortymentowe wytwórców, konstruuje się drugi — obok cen zbytu — układ cen dóbr konsumpcyjnych, które noszą u nas nazwę cen fabrycznych. Instrumentem finansowym, pozwalającym na utrzymanie obok siebie dwóch niezależnych układów cen tych samych produktów, są budżetowe płatności redystrybucyjne: różnicowy podatek obrotowy i dotacje przedmiotowe.

Ceny fabryczne dóbr konsumpcyjnych powinny być ustalane według tej samej reguły, która ma zastosowanie do cen zbytu środków produkcji: do średniego w skali branży jednostkowego kosztu własnego dodaje się procentowo (w stosunku do kosztu własnego) wyrównany, niewysoki narzut zysku.

Przed kilku laty ceny fabryczne były ustalane w zasadzie tylko dla dóbr konsumpcyjnych; cena zbytu środka produkcji była uważana za jego cenę fabryczną¹⁵. Podatek obrotowy i dotacje przedmiotowe były płatnościami redystrybucyjnymi stosowanymi w zasadzie tylko wobec przemysłów konsumpcyjnych. Ten stan rzeczy był nazywany dwupoziomym systemem cen zbytu, nazwa ta jednak nie jest zbyt dokładna. Można wprawdzie powiedzieć, że ceny zbytu środków produkcji powinny się były charakteryzować określonym poziomem (stosunkiem do kosztów), nie można jednak twierdzić, że ceny zbytu dóbr konsumpcyjnych odznaczały się innym od cen zbytu środków produkcji, ale także wyrównanym poziomem. Był to raczej system „dwuregułowy” o wyrównanym poziomie cen zbytu środków produkcji i zróżnicowanym poziomie cen zbytu dóbr konsumpcyjnych.

Od 1966 r. cenami fabrycznymi zostały powszechnie objęte także

¹⁵ Uchwała nr 99 R.M. z 18 III 1960 r. w sprawie zasad i trybu ustalania cen fabrycznych, cen rozliczeniowych i cen porównywalnych w przemyśle społecznym oraz zasad ich stosowania. Jednolity tekst M. P. 1963 nr 17, poz. 99.

środki produkcji. Ich ceny zbytu, ustalone często w 1960 r., przestały zrównywać rentowność jednostkową dla branży, bowiem zmiany w wysokości jednostkowych kosztów własnych każdego produktu przebiegają inaczej. Wyrównywanie rentowności środków produkcji stało się zadaniem cen fabrycznych. W związku z tym podatek obrotowy i dotacje przedmiotowe wkroczyły w dziedzinę produkcji środków produkcji¹⁶.

Mimo objęcia przedmiotowymi płatnościami redystrybucyjnymi całego przemysłu zarządzanego centralnie, nie możemy mówić o jednopoziomym systemie cen zbytu. Przeciwnie, obecnie nie tylko dobra konsumpcyjne, ale także środki produkcji odznaczają się zróżnicowanym poziomem cen zbytu. Nadal też system cen zbytu nie jest jednolity z punktu widzenia ustalania cen; ceny zbytu dóbr konsumpcyjnych zależą, jak poprzednio, od cen detalicznych, a ceny zbytu środków produkcji są albo przejęte z ubiegłych lat, albo — dla produktów nowych — ustalone nadal w nawiązaniu do kosztów, a nie do warunków wymiany. Mamy więc obecnie „dwuregułowy” system cen zbytu o zróżnicowanej dla wszystkich produktów rentowności.

6. Zgodnie z obowiązującymi przepisami¹⁷, cena fabryczna powinna być ustalana według reguły

$$(q_i) = \bar{k}_{it} (1 + p_{ir})$$

gdzie c_i oznacza cenę fabryczną dobra i , \bar{k}_{it} — średni jednostkowy koszt własny tego dobra w zjednoczeniu t będącym jego głównym producentem, p_{ir} — stopę jednostkowej rentowności netto stosowaną w zjednoczeniu t dla produktów zaliczonych do grupy rentowności r ($r=1, 2, 3$).

Z punktu widzenia stopy rentowności produkty są podzielone na trzy grupy. Podstawowa dla danego zjednoczenia stopa rentowności p_{1t} powinna być stosowana w cenach fabrycznych, które mają spełniać postulat neutralności. Stopę wyższą p_{2t} stosuje się w cenach fabrycznych artykułów wysokiej jakości, technicznie nowoczesnych, artykułów, których produkcję należy zwiększać dla lepszego zaspokojenia popytu oraz artykułów szczególnie atrakcyjnych. Niższą od podstawowej stopę p_{3t} stosuje się w cenach fabrycznych artykułów gorszej jakości, technicznie przestarzałych, produktów które z trudem znajdują nabywców itp. Zróżnicowanie stopy rentowności ma sprzyjać kształtowaniu takiej struktury produkcji, która odpowiada preferencjom nabywców, z uwzględnieniem preferencji organów gospodarczych. Zmiana cech fizycznych produktu lub jego atrakcyjności powinna spowodować przejście tego produktu do innej grupy rentowności i tym samym zmianę jego rentowności dla wytwórcy.

¹⁶ Cytowana uchwała nr 30 RM z 1 II 1966 r.

¹⁷ Cytowana uchwała nr 30 RM z 1 II 1966 r.

Dla stałego zachowania zależności (1) między ceną fabryczną a kosztem własnym (jeśli nie następuje przesunięcie produktu z jednej grupy rentowności do innej) cena fabryczna jest zmieniana, gdy z powodu zmiany kosztów stopa rentowności w dotychczasowej cenie fabrycznej przekroczy górną w danym zjednoczeniu granicę albo bardzo zmaleje*. Wzrost kosztu jednostkowego, uznany za usprawiedliwiony np. wzrostem cen zbytu środków produkcji, stawek płac lub innymi okolicznościami potraktowanymi jako tzw. obiektywne, pociąga za sobą wzrost ceny fabrycznej i kwoty jednostkowego zysku. Obniżka kosztów powodująca wzrost rentowności w dotychczasowej cenie fabrycznej, powyżej ustalonej dla danego zjednoczenia górnej granicy, pociąga za sobą obniżkę ceny fabrycznej i kwoty jednostkowego zysku. Zależność ta musi osłabiać zainteresowanie przedsiębiorstw wielkością jednostkowego kosztu. Uzależnienie ceny fabrycznej od kosztu i różnicowania rentowności w zależności tylko od cech fizycznych lub atrakcyjności produktu, bez względu na koszty, czyni wielkością wynikową nie rentowność produktu, ale właśnie jego cenę.

Wynikowy charakter ceny fabrycznej, a nie rentowności, jest szczególnie widoczny w przypadku ustalania ceny fabrycznej na podstawie indywidualnych kosztów własnych. Reguła (1) każe się posługiwać kosztami średnimi, ale gdy producent dobra i jest jedynym jego wytwórcą, koszty indywidualne muszą zająć miejsce kosztów średnich i cena fabryczna jest wyznaczana według reguły

$$c_i = k_i(1 + \rho_{tr}) \quad (2)$$

gdzie k_i oznacza jednostkowy koszt własny produktu i u jedyne go jego wytwórcy (inne oznaczenia jak poprzednio).

Częstość posługiwania się regułą (2) zależy od tego, jak daleko jest posunięta indywidualizacja produktów, tzn. jak często produkty pewnego typu, wytwarzane przez różnych producentów, uważa się za różne produkty. Obserwacja praktyki wskazuje, że stosowanie reguły 2 zdarza się dość często¹⁸.

7. Cena fabryczna ustalana według reguły (1) nie zawsze ma dla wszystkich producentów charakter wynikowy, gdyż nie u wszystkich producentów dobra i muszą przejść zmiany kosztów po to, aby uległ zmianie średni koszt w branży; stopień, a nawet kierunek zmian kosztów własnych nie u wszystkich producentów musi być taki sam. Cena fa-

¹⁸ Ocena funkcjonowania systemu finansowego w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach przemysłu kluczowego. Opracowanie syntetyczne. Zespół partyjny do oceny funkcjonowania systemu finansowego przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłu kluczowego, powołany przez Wydział Planowania i Finansów KC PZPR. Warszawa 1968, s. 25.

bryczna ustalana według reguły (1) jest wielkością wynikową nie dla poszczególnych producentów, ale dla zjednoczenia.

W obecnym systemie zarządzania zjednoczenie pełni pewne funkcje organu administracyjnego, ale powinno działać także w charakterze jednostki gospodarującej. Działalność gospodarcza powinna się przejawiać przede wszystkim w dziedzinie inwestycji i w rozmieszczaniu produkcji w przedsiębiorstwach. Przy podejmowaniu inwestycji w granicach własnych kompetencji i przy rozmieszczaniu produkcji poszczególnych dóbr w podległych sobie przedsiębiorstwach, zjednoczenie powinno przeprowadzać rachunek efektywności i dokonywać wyboru kierując się zasadą gospodarności, jak każda jednostka gospodarująca. Projekty doskonalenia systemu zarządzania przewidują zachowanie tego charakteru zjednoczenia, a także rozszerzenia gospodarczej roli zjednoczenia w sferze handlu zagranicznego¹⁹.

Jedną z postaci zasady gospodarności jest reguła: maksymalizuj efekty wykorzystania danych środków. Rozumiejac przez dane środki zasoby środków produkcji i pracy dostępne zjednoczeniu (tj. przedsiębiorstwom tworzącym zjednoczenie) w ściśle określonych nieprzekraczalnych ilościach, przez efekt decyzji planistycznej w obecnym systemie zarządzania trzeba, jak sądzę, rozumieć planowany zysk²⁰. Maksymalizacja zysku jest z punktu widzenia zjednoczenia pożądana, gdyż kwota zysku nie jest dla zjednoczenia obojętna z uwagi na różne płatności pokrywane z zysku, niezależnie od rentowności zjednoczenia (dotacje na pokrycie strat przedsiębiorstw, odpisy na fundusze zjednoczenia).

Gdy obowiązuje zasada ustalania cen fabrycznych proporcjonalnie do średnich kosztów (reguła 1), jednym ze sposobów maksymalizacji zysku jest — teoretycznie rzecz biorąc — wybór produktów o najwyższych kosztach. Zysk proporcjonalny do kosztów, tj. zapewniający wyznaczoną rentowność jest maksymalny wtedy, gdy koszty osiągają maksymalną wysokość. Przy danym wyposażeniu i danym zatrudnieniu maksymalizacja kosztów polega na maksymalizacji wartości zużycia środków produkcji dostępnych jednostce gospodarującej w praktycznie dowolnych ilościach (w praktyce byłyby to nie reglamentowane środki produkcji).

Planując łączne rozmiary produkcji ważniejszych dóbr w podległych sobie przedsiębiorstwach, zjednoczenie zazwyczaj nie ma możliwości swobodnego wyboru asortymentu, a więc nie może — dla maksymalizacji zysku — wybierać dóbr bardziej kosztownych na miejsce mniej kosztownych. Łączne rozmiary produkcji ważniejszych dóbr w zjednoczeniu są

¹⁹ J. Pajestka, op. cit.

²⁰ Przy założeniu, że postępując zgodnie z zasadą gospodarności zjednoczenie wyczerpało wszystkie możliwości polepszenia rentowności i zysku związane ze zróżnicowaniem stopy rentowności p_{tr} . W analizie konsekwencji związania ceny fabrycznej z kosztem własnym przyjęcie tego założenia jest niezbędne.

zazwyczaj ustalane centralnie, a zjednoczenie tylko dokonuje rozdziału zadań pomiędzy przedsiębiorstwa.

Związek ceny fabrycznej (1) ze średnim w zjednoczeniu kosztem jednostkowym uzależnia cenę dobra i od rozmieszczenia jego produkcji u poszczególnych wytwórców. Zmiana rozdziału produkcji między producentów pociąga za sobą zmianę kosztu średniego, a tym samym zmienić się powinna cena fabryczna, dzięki czemu zjednoczenie jako całość ma zapewnioną określoną rentowność (w ramach grupy rentowności) niezależnie od tego, jak rozłoży produkcję dóbr pomiędzy przedsiębiorstwa. A zatem przy podziale zadań zjednoczenie mogłoby maksymalizować sumę zysku, powierzając produkcję każdego wyrobu raczej przedsiębiorstwom drożej go wytwarzającym. Osiągnęłoby wówczas najwyższe ceny fabryczne i najwyższą kwotę zysku przy danej rentowności²¹.

Wzbudzenie tendencji do maksymalizacji kosztów produkcji jest na pewno z ogólnego, społecznego i gospodarczego punktu widzenia, jak najbardziej niepożądane. Zresztą doświadczenie nie dostarcza podstaw do twierdzenia, że zjednoczenia zawsze albo przeważnie maksymalizują koszty przy rozdziale zadań produkcyjnych. Zjednoczenia są bowiem także organami administracji i jako takie biorą, a przynajmniej powinny brać pod uwagę ogólnogospodarczy, a nie tylko branżowy punkt widzenia. Nie wydaje się jednak właściwa taka konstrukcja systemu zarządzania, gdy efektem przestrzegania interesu ogólnego jest utrata własnych możliwych korzyści. Rozrachunek gospodarczy i bodźce materialne są stosowane po to, aby kojarzyć interesy jednostkowe i społeczne. Nie ma argumentów za organizowaniem zjednoczenia jako jednostki gospodarującej, jeżeli następnie żąda się od niego, aby w imię interesu społecznego odstępowało od działania, które — według rachunku efektywności — maksymalizowałoby jego korzyści.

Powierzenie różnicowemu podatkowi obrotowemu i dotacjom przedmiotowym funkcji regulatora rentowności branży²² przy regule (1) ustalania cen fabrycznych nie wydaje się więc ekonomicznie usprawiedliwione.

8. Zależność ceny fabrycznej od jednostkowego kosztu własnego ma także inne niekorzystne konsekwencje. Jedną z nich pochodzi stąd, że w skład jednostkowego kosztu własnego wchodzi nie tylko koszty związane z produktem „naturalnie” (współczynnikami technicznymi), lecz także

²¹ Te same uwagi dotyczą cen zbytu ustalanych proporcjonalnie do kosztów.

²² Funkcja ta jest wyraźnie wymieniona w przepisach prawnych. Zob. uchwała RM z 17 IV 1950 r. w sprawie zasad organizacji finansowej i systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych objętych budżetem centralnym, M.P. nr A-55 poz. 630. Jest ona uważana za istotną funkcję podatku obrotowego. Zob. Z. Fedorowicz, *Gospodarka finansowa przedsiębiorstwa przemysłowego*, Warszawa 1967, s. 100 - 103.

koszty związane z nim mniej czy bardziej umownie za pomocą kluczy rozliczeniowych. Kwota kosztów rozliczanych, obciążająca jednostkę produktu, zależy od całkowitej poniesionej przez przedsiębiorstwo sumy tych kosztów, od rozmiarów i struktury produkcji, oraz od przyjętego klucza rozliczeniowego. Dobierając klucze rozliczeniowe można kosztami rozliczanymi obciążać bardziej jedne produkty, a mniej inne.

Znaczenie takiego postępowania widać na przykładzie przedsiębiorstw produkujących wyroby eksportowane. Im większa jest różnica między ceną eksportową a ceną fabryczną, tym większą wykazuje producent efektywność eksportu, tym wyższe otrzymują pracownicy premie eksportowe. Ponieważ premie te są wysokie, przedsiębiorstwu zależy na ustaleniu jak najniższej ceny fabrycznej, co przy regule (1), a jeszcze bardziej (2), wymaga wykazania jak najniższego jednostkowego kosztu własnego. Niezależnie od obniżania nakładów pracy i środków produkcji celowi temu służy dobór odpowiedniego klucza rozliczeniowego²³. Manipulowanie kluczem rozliczeniowym prowadzące do uwolnienia eksportowanych produktów od narzutu kosztów względnie stałych i obciążania tymi kosztami możliwie tylko produkcji sprzedawanej w kraju zniekształca rachunek kosztów i wypacza rachunek efektywności eksportu ze szkodą dla całej gospodarki.

Uzależnienie ceny fabrycznej od jednostkowego kosztu własnego zawierającego składnik kosztów rozliczanych, ma jeszcze inne niekorzystne następstwo, gdy przedsiębiorstwa otrzymują z zewnątrz zadania asortymentowe. Ceny fabryczne są ustalane w oparciu o kalkulację kosztów jednostkowych przeprowadzaną dla planowanej struktury produkcji i tylko dla tej struktury mogą one zrównywać albo w pożądanym sposób różnicować rentowność produktów, czy to w skali branży (reguła 1), czy też w przedsiębiorstwie (reguła 2). Zmiana struktury produkcji w porównaniu z planem pociąga za sobą na ogół zmianę wysokości przychodu w cenach fabrycznych, natomiast może nie powodować, albo powodować nieznacznie tylko zmianę wielkości kosztów rozliczanych, które są kosztami względnie stałymi. Odejście od planowanej struktury produkcji może więc dać korzyści i przedsiębiorstwu i całemu zjednoczeniu, zarówno z punktu widzenia zysku, jak i rentowności.

Można wykazać na przykładzie liczbowym, że ceny fabryczne (2) zrównujące indywidualną rentowność dla planowanej struktury produkcji nie neutralizują preferencji asortymentowych producentów maksymalizujących rentowność (albo zysk, zależnie co jest miernikiem oceny)²⁴. Powo-

²³ Zob. *Ocena funkcjonowania systemu finansowego zjednoczeń i przedsiębiorstw rozliczających się z budżetem centralnym*. Cz. II. *Przemysł*. Warszawa 1968, s. 13 - 14.

²⁴ E. Czerwińska, *Zysk jako przedmiot polityki finansowej*, Poznań 1969, s. 110-116.

dem tego jest, że nie każdy wykonalny w danych warunkach plan w pełni albo jednakowo wykorzystuje wszystkie zasoby środków produkcji i pracy powodujące ponoszenie kosztów względnie stałych. Mimo więc stosowania cen fabrycznych (2) w przedsiębiorstwie maksymalizującym zysk mogą się pojawić tendencje do naruszania planowanego asortymentu. Tym bardziej jest możliwa skłonność do naruszania zadań asortymentowych w przypadku ceny fabrycznej (1)²⁵.

Jeżeli zadania planowe wyrażają potrzeby społeczne, to ceny fabryczne (1) i (2), jako nie zapobiegające naruszaniu asortymentu planowanego, trzeba uznać za nieskuteczne narzędzie interwencji finansowej.

9. Ceny fabryczne ustalane w oparciu o średnie koszty branży nie mogą regulować wysokość indywidualnej rentowności poszczególnych produktów u poszczególnych producentów. Jednakże *relacje* indywidualnej rentowności nie odbiegałyby nadmiernie od relacji rentowności dla branży, gdyby dla każdego i w przedsiębiorstwie j zachodziło w przybliżeniu

$$k_{ij} = \gamma_j \bar{k}_{it} \quad (3)$$

gdzie k_{ij} oznacza koszt własny produktu i w przedsiębiorstwie j , γ_j — stały stosunek kosztu jednostkowego dowolnego dobra w przedsiębiorstwie j do kosztu średniego tego dobra, \bar{k}_{it} średni koszt własny dobra i w branży t .

Spełnienia warunku (3) nie można oczekiwać. Warunki naturalne (jak np. położenie względem źródeł surowca), wyposażenie techniczne, stopniowo przeprowadzane modernizacje, kwalifikacje i zamiłowania pracowników są powodem, że każde przedsiębiorstwo (o produkcji różnorodnej) jest sprawniejsze w jednym rodzaju produkcji, a mniej sprawne w innym. Potwierdza to obserwacja praktyki. Rentowność poszczególnych produktów w poszczególnych przedsiębiorstwach jest zróżnicowana bardzo poważnie i to w sposób nie zamierzony²⁶. W niektórych przedsiębiorstwach produkty, w których cenę powinna być w kalkulowana najwyższa stawka p_{12} , odznaczają się najniższą indywidualną rentownością netto, w niektórych natomiast najbardziej rentowne okazują się produkty, które powinny dawać najmniejszą stopę rentowności p_{13} ²⁷. Ceny fabryczne (1)

²⁵ To samo dotyczy cen zbytu środków produkcji proporcjonalnych do średnich kosztów.

²⁶ W. Danielewicz, *W sprawie dyrektywnego wskaźnika rentowności w przemyśle lekkim*, *Finanse* 1968, nr 10; W. Mościcka, *Zmiany asortymentowe a rentowność netto*, *Finanse* 1968, nr 2; *Ocena funkcjonowania systemu finansowego zjednoczeń ...* op. cit., s. 13.

²⁷ M. Polaczek, *Ceny fabryczne w praktyce*, *Wiadomości NBP* 1969, nr 1.

nie tylko nie regulują poziomu²⁸, ale nawet relacji indywidualnej rentowności poszczególnych produktów²⁹.

10. Związywanie ceny fabrycznej ze średnim kosztem własnym nie eliminuje deficytu jako wyniku bilansowego przedsiębiorstwa. Jeżeli tylko

$$k_{ij} - \bar{k}_{it} > p_{ir} \bar{k}_{it} \quad (4)$$

to cena fabryczna jest dla przedsiębiorstwa j deficytowa. Sytuacja (4) zajdzie tym łatwiej, im niższa jest stopa p_{ir} i im większa jest rozpiętość jednostkowych kosztów własnych produkcji dobra i wśród przedsiębiorstw zjednoczenia t .

Gdy zachodzi sytuacja (4), to przedsiębiorstwo objęte cenami fabrycznymi musi korzystać z dotacji na pokrycie strat i tworzenie funduszy (zakładowego i rozwoju). Mamy więc wtedy do czynienia albo z podatkiem obrotowym z jednej strony, a dotacjami podmiotowymi z drugiej, albo to samo przedsiębiorstwo korzysta równocześnie z dotacji przedmiotowych i podmiotowych, albo też przedsiębiorstwo rozlicza się z budżetem na specjalnych zasadach i jest traktowane całkiem indywidualnie (zwolnienia podmiotowe z podatku obrotowego). Ceny fabryczne i związane z nimi podatek obrotowy oraz dotacje przedmiotowe okazują się w tych przypadkach niewystarczające dla celów, dla których są stosowane. Przemawia to także przeciw opieraniu cen fabrycznych na kosztach średnich.

11. Niedostatki cen fabrycznych skłaniają do rozważenia odejścia od różnicowego podatku obrotowego i dotacji przedmiotowych. Brane jest

²⁸ Możliwe jest skonstruowanie systemu, w którym ceny fabryczne regulowałyby średnią rentowność produktów, a powszechnie stosowane ceny rozliczeniowe — rentowność indywidualną. Zob. np. Z. Fedorowicz, *Rentowność ...*, op. cit. Przeciw temu można jednak wysunąć następujące argumenty: a) nie widać wystarczającego powodu dla regulowania rentowności w skali branży niezależnie od regulowania rentowności indywidualnej; w przypadku stosowania cen rozliczeniowych, ceny fabryczne wydają się niepotrzebne; b) powszechne stosowanie cen rozliczeniowych byłoby niesłychanie pracochłonne; c) wiązanie indywidualnych cen dla wytwórców z kosztami ma ujemne konsekwencje przedstawione w p. 6 i 7; wreszcie d) nawet indywidualne ceny wyrównujące rentowność nie są w stanie usunąć preferencji asortymentowych wytwórców, z przyczyn przedstawionych w p. 8.

²⁹ W praktyce obserwuje się niejednokrotnie zróżnicowanie średniej rentowności netto płynące stąd, że przy ustalaniu cen fabrycznych reguła (1) nie jest dokładnie przestrzegana. Zob. np. Z. Fedorowicz, *Rentowność ...*, op. cit., M. Polaczek, op. cit. Sugeruje to, że także i niezamierzone zróżnicowanie indywidualnej rentowności jest następstwem nieprzestrzegania reguły (1), a nie innych przyczyn. Przypuszczenie to nie jest uzasadnione, gdyż — jak się starałem wykazać — nawet dokładne przestrzeganie reguły (1) nie wystarczy dla kształtowania relacji indywidualnej rentowności.

pod uwagę stosowanie podatku procentowego, jednolitego dla dużych grup towarowych albo nawet jednolitego dla całego przemysłu³⁰.

Jednolity podatek obrotowy (choćby tylko dla dużych grup towarowych) nie może być instrumentem łagodzenia, a tym mniej usuwania kolizji między zadaniami asortymentowymi a syntetycznym zadaniem wartościowym (maksymalizacją rentowności czy zysku). Przy stosowaniu jednolitego podatku obrotowego relacje rentowności brutto przenoszą się na rentowność netto. Jednolity podatek obrotowy oznacza rezygnację z dwóch niezależnych od siebie układów cen na rzecz jedyne go, który kształtowałby równocześnie strukturę i podaży, i popytu.

Gdyby można oczekiwać, że przy obecnym układzie cen zbytu środków produkcji i dóbr konsumpcyjnych struktura produkcji przedsiębiorstw maksymalizujących rentowność (albo zysk) odpowiadałaby strukturze zapotrzebowania (popytu ludności i zapotrzebowania przedsiębiorstw), można by zrezygnować z zadań asortymentowych, a tym samym także z finansowych instrumentów neutralizacji preferencji asortymentowych wytwórców. Trudno jednak odpowiedzieć na pytanie, czy przy obecnym układzie cen można zrezygnować z zadań asortymentowych. Jeżeli władze gospodarcze z nich nie rezygnują, prawdopodobnie uważają je za niezbędne, przynajmniej w obecnym układzie cen zbytu.

Jednakże nawet przy zachowaniu obecnego układu cen i obecnego sposobu konstruowania planów przedsiębiorstw można by zastąpić obecny podatek różnicowy jednolitym podatkiem procentowym bez obawy o utracenie cennego instrumentu polityki gospodarczej. Podatek różnicowy postawionych mu celów pozafiskalnych nie spełnia, ceny fabryczne są obciążone szeregiem poważnych wad; podatek jednolity (dla całego przemysłu albo dla grup towarowych) nie byłby więc pod tym względem od niego gorszy. Prostota przemawia na jego korzyść. Trzeba sobie jednak zdawać sprawę, że jednolity podatek z natury rzeczy nie może łagodzić kolizji między zadaniami asortymentowymi a maksymalizacją rentowności (zysku). Gdyby więc zachodziła potrzeba łagodzenia tych kolizji, należałoby zastosować obok podatku obrotowego inny, specjalnie w tym celu skonstruowany instrument. Że z tego także i przy podatku różnicowym zrezygnować nie można, świadczy choćby stosowana obecnie weryfikacja zysku z tytułu naruszania zadań asortymentowych.

12. Projekty ulepszenia systemu zarządzania biorą pod uwagę także zmianę układu cen zbytu i cen detalicznych, a przy tej okazji nadanie podatkowi obrotowemu tzw. cenotwórczego charakteru³¹. Chodzi tu o na-

³⁰ Zob. przypisy 4, 5 i 6. Także w innych krajach socjalistycznych zauważa się tendencję do przechodzenia od podatku różnicowego do jednolitego podatku procentowego. Zob. S. Chudzyński, op. cit. s. 29.

³¹ J. Pajestka, op. cit.

danie podatkowi obrotowemu (stawce podatku) charakteru zmiennej niezależnej, kształtującej cenę zbytu dobra konsumpcyjnego i jego cenę detaliczną.

Według takich propozycji cena zbytu dobra konsumpcyjnego i cena detaliczna powstawałaby w sposób przeciwny do obecnie stosowanego. Mianowicie cena zbytu dobra konsumpcyjnego, jak i środka produkcji, byłaby ustalana według reguły

$$p_i = \bar{k}_{it}(1 + \rho_t + \beta) \quad (5)$$

gdzie p_i oznacza cenę zbytu dobra i , \bar{k}_{it} — średni w branży albo średni krajowy koszt własny dobra i , ρ_t — stopę rentowności, β — stawkę podatku obrotowego jednolitą dla całego przemysłu albo dla grupy towarowej.

Cena detaliczna dobra konsumpcyjnego byłaby ustalana według reguły

$$q_i = p_i + s_i \quad (6)$$

gdzie q_i oznacza cenę detaliczną dobra i , p_i — jego cenę zbytu ustaloną według reguły (5), s_i — marżę handlową na jednostce dobra i .

Wszystkie ceny zbytu oraz ceny detaliczne wszystkich dóbr konsumpcyjnych byłyby tym samym powiązane z jednostkowymi kosztami własnymi. Byłyby to jednopoziomowy system cen zbytu. Podatek obrotowy pełniłby rolę instrumentu przejmowania pewnych kwot na rzecz potrzeb zbiorowych, ale konstrukcja ceny i podatku obrotowego jest tak pomyślana, że równocześnie dochodziłoby do wyrównania (albo zamierzonego zróżnicowania) rentowności produktów dla branży.

Ocena tak pomyślanej cenotwórczej roli podatku obrotowego nie jest możliwa bez oceny systemu cen, z którym ten podatek miałby być związany.

Przede wszystkim reguł (5) i (6) nie można stosować bez wyjątków. Ceny detaliczne niektórych produktów są i — chyba będą — wysokie ze względów zdrowotnych lub innych względów społecznych, albo też fiskalnych (np. tłuszcze zwierzęce i niektóre inne artykuły żywnościowe — dla wywołania zmiany struktury diety, nowości mody, niektóre artykuły luksusowe itp.); nie widać wystarczającego powodu, dla którego należałoby te ceny obniżyć do wysokości zbliżonej do kosztów. Znaczną część nadwyżki ceny tych produktów nad koszty przejmuje budżet, można tylko rozważać, czy jej przejmowanie miałoby polegać na zastosowaniu specjalnie wysokiego podatku obrotowego, czy też — obok jednolitego podatku obrotowego — specjalnie, przedmiotowo ustalanego podatku o charakterze akcyzy³².

³² Taką propozycję wysuwa M. Weralski, op. cit. s. 182. Wyodrębnienie akcyzowej części podatku obrotowego omawia Obszernie Z. Jaśkiewicz, op. cit., zwłaszcza s. 84 - 96.

Istnieją z drugiej strony produkty, których spożycie (użytkowanie) jest z różnych względów popierane (np. niektóre artykuły żywnościowe — dla wywołania zmiany diety). Cena detaliczna tych produktów jest specjalnie niska, nie mógłby się w niej mieścić podatek obrotowy według normalnej stawki. Nie jest wykluczone, że producentom tych dóbr potrzebne byłyby nawet jakieś dopłaty do cen zbytu.

Przyjmijmy, że jeśli chodzi o dobra nie należące do żadnej z dwóch powyższych grup, władza gospodarcza nie zamierza kształtować ich spożycia (użytkowania) odmiennie od upodobań nabywców. Spytajmy, czy stosowanie reguł (5) i (6) jest uzasadnione w przypadku tych właśnie dóbr.

Przy swobodnym przepływie środków produkcji i zatrudnienia między przedsiębiorstwami wytwarzającymi te produkty, obserwowalibyśmy wzajemnie się do siebie dostosowujące ruchy cen, popytu i podaży, prowadzące do wyrównania stosunku zysku do wartości zaangażowanych funduszy w poszczególnych dziedzinach produkcji. Wyrównywanie tego stosunku jest rezultatem procesów dostosowawczych. Nie takiej jednak sytuacji odpowiadają reguły (5) i (6). Przeciwnie, przy ustalaniu cen zgodnie z tymi regułami, rozmieszczenie środków produkcji i struktura globalnej podaży są dane. Koszty własne można obliczyć tylko wtedy, gdy wiadomo, kto, ile i jakich produktów wytworzył (albo ma wytworzyć). Rozmieszczenie środków produkcji i zatrudnienia oraz struktura produkcji poszczególnych przedsiębiorstw muszą być znane, aby móc obliczyć koszty własne.

Postulując ustalanie cen według reguł (5) i (6) zakłada się, że przy danym rozmieszczeniu środków produkcji i zatrudnienia oraz przy danej strukturze produkcji ceny detaliczne uzależnione od kosztów własnych (określonych dla tych warunków) doprowadzą do zrównania popytu z daną podażą. Nie ma jednak żadnej pewności, czy ceny detaliczne, przy których ustalaniu nie brano pod uwagę możliwości nabywczych i upodobań konsumentów wywołają popyt odpowiadający zamierzonej podaży. Możliwe, że istnieje m. in. taka struktura podaży, dla której cenami równowagi okazałyby się akurat takie ceny detaliczne, jakie otrzymalibyśmy stosując reguły (5) i (6), nie ma jednak żadnych podstaw aby przypuszczać, że dla dowolnej struktury produkcji ceny (5) i (6) będą cenami równowagi. Dlatego nie wydaje się uzasadnione stosowanie reguł (5) i (6) dla ustalania cen detalicznych nawet tych dóbr, których spożycia władze gospodarcze nie chcą kształtować odmiennie od upodobań konsumentów.

Gdy spojrzymy na ceny zbytu (5) od strony producentów, trzeba powtórzyć to wszystko, co na temat konsekwencji wiązania ceny z kosztem powiedziano w analizie cen fabrycznych (1) i (2). Ponieważ istotne — z punktu widzenia oddziaływania na producenta — wady cen fabrycznych wiążą się właśnie z ich uzależnieniem od kosztów, postulat jednopoziomowości systemu cen nie wydaje się uzasadniony.

13. Traktując ewentualną zmianę opodatkowania obrotu jako jeden z fragmentów reformy gospodarczej, obejmującej m. in. także reformę cen, za punkt wyjścia trzeba by przyjąć właśnie uporządkowanie systemu cen. Gdyby przedsiębiorstwom powierzono obowiązek ustalania struktury własnej produkcji, rezygnując z zadań asortymentowych jako powszechnie stosowanego narzędzia planowania³³, trzeba by odstąpić od postulatu neutralności cen. Przeciwnie, ceny musiałyby się stać środkiem informowania producentów o potrzebach i upodobaniach nabywców, z ewentualną poprawką na rzecz preferencji władz gospodarczych. Ceny byłyby wówczas „parametrami” planu, przynajmniej planu bieżącej produkcji; jednostkowa rentowność danego produktu dla danego producenta, jak i rentowność poszczególnych przedsiębiorstw byłaby wynikiem zarówno sprawności samych procesów produkcyjnych, jak i umiejętności dostosowania się producenta do warunków działania, określonych m. in. cenami produktów i środków produkcji. Równocześnie te same ceny, przez ich wpływ na strukturę podaży, informowałyby nabywców o kosztach produkcji³⁴.

W gospodarce planowej nie można oczekiwać wyrównywania rentowności poszczególnych produktów przy cenach spełniających rolę narzędzi informacji i kształtowania struktury produkcji i popytu. Przeszkodą jest nieprzenośność (albo bardzo mała przenośność) środków trwałych. Podział zasobów, a zwłaszcza środków trwałych, między przemysły konsumpcyjne i przemysły środków produkcji, przede wszystkim inwestycyjne, jak również ustalenie zdolności produkcyjnej ważniejszych gałęzi w ramach każdego z tych działów należy do kompetencji centralnych organów wytyczających kierunki i tempo rozwoju gospodarki. Wobec tego jednopoziomowy system cen nie może być ani stanem postulowanym, z uwagi na informacyjną rolę cen w dyskutowanym systemie zarządzania, ani stanem oczekiwanym ze względu na rolę organów centralnych w wytyczaniu kierunków rozwoju.

Ustalanie cen w dyskutowanym systemie zarządzania nie jest sprawą łatwą, co więcej, z pewnością nie jest to zadanie jednorazowe. Kształtowanie takich cen musi być procesem ciągłym. Gdyby bowiem udało się nawet dla krótkiego okresu wyznaczyć „optymalne” ceny, trzeba się liczyć z koniecznością nieustannej ich modyfikacji³⁵. Metoda prób i korygowania błędów jest chyba organiczną cechą procesu kształtowania cen

³³ T. Kierczyński, op. cit., J. Pajestka, op. cit.

³⁴ W pracach teoretycznych analizowane są różne metody ustalania cen, które by pełniły funkcje informacyjne. Zob. np. Z. Czerwiński, op. cit., O. Lange, *O teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej*, w zbiorze tegoż autora: *Pisma ekonomiczne 1930-1960*, Warszawa 1961; J. Lipiński, *Informacyjna funkcja cen*, *Ekonomista* 1964, nr 2 i *Wyznaczanie cen na podstawie ograniczonych informacji*, *Ekonomista* 1965, nr 1.

³⁵ Jest to postulat elastyczności ceny. Zob. np. J. Pajestka, op. cit.

w praktyce i nie da się jej uniknąć przez przyjęcie prostej reguły jednorodności cen.

14. Jaką rolę można przypisać podatkowi obrotowemu w systemie „racjonalnych” czy „optymalnych” cen? Wydaje się, że należy dążyć, aby podatek obrotowy w takim systemie odgrywał rolę „neutralnego” narzędzia przejmowania części przychodów przedsiębiorstw przez budżet³⁶. Gdyby się udało zbudować dobry system (znaleźć dobrą regułę ustalania) cen, od podatku obrotowego trzeba by żądać przede wszystkim, żeby nie przeszkadzał w osiąganiu efektów, jakie dzięki tym cenom można uzyskać. Sprowadziłoby to znaczenie podatku obrotowego do jego istotnej i „naturalnej” funkcji alimentowania budżetu, bez przeceniania możliwości interwencji za jego pomocą w procesy gospodarcze.

Rolę neutralnego instrumentu finansowego najlepiej spełnia podatek jednolity (dla całego przemysłu albo dla dużych grup towarowych) pozwalający na przenoszenie relacji cen „dla nabywców” do sfery produkcji i relacji cen „dla wytwórców” do sfery nabycia. Odstępowanie od podatku jednolitego albo stosowanie obok niego dodatkowych płatności o charakterze akcyzy albo subwencji stanowiłoby w tym systemie wyjątek uzasadniony koniecznością interwencji w strukturę spożycia dóbr konsumpcyjnych lub zużycia środków produkcji.

Na podstawie rozważań przedstawionych w punktach 11 do 14 można stwierdzić, że jednolity podatek obrotowy może być stosowany zarówno w obecnym, jak i w zmienionym systemie zarządzania, zarówno przy obecnych, jak i przy zmienionych cenach zbytu. Podatek różnicowy, który nie spełnił oczekiwań, a ma wiele ujemnych cech, można zatem wycofać i zastąpić podatkiem jednolitym, niezależnie od tego, czy równocześnie nastąpią głębsze zmiany w systemie zarządzania³⁷. Obserwacja postępowania przedsiębiorstw opodatkowanych podatkiem jednolitym przy obecnym systemie cen zbytu dostarczy, być może, pewnych sugestii co do potrzebnych kierunków modyfikowania cen zbytu.

PRICE, COST AND TURNOVER TAX

Summary

The author discusses some rules of price formation currently used or proposed, as well as the role ascribed in the price formation policy to the turnover tax (only prices of industrial commodities produced by state firms are considered).

³⁶ Za „neutralizacją” podatku obrotowego w zreformowanym systemie zarządzania wypowiada się L. Ząbkowicz, *Ceny zbytu, fabryczne i podatek obrotowy*, Cz. I — *Ocena funkcjonowania*, *Życie Gospodarcze* 1968, nr 37.

³⁷ Na potrzebę reorganizacji systemu opodatkowania przedsiębiorstw, zanim nastąpią szerzej zakrojone zmiany, zwraca uwagę Z. Fedorowicz, *Rentowność* - op. cit.

Attention is paid first of all to the rule of proportionality of prices of all commodities to their (planned) unit cost. The rule implies that unit profit and turnover tax constitute a constant percentage of the planned unit cost. Uniform turnover tax plays then the role of „price formative factor". If prices are formed according to the rule mentioned above, the system of prices is called „one-level system". This system is worth considering, because it is sometimes advocated in the current discussion on the economic reform.

The author analyses the consequences of introducing „one-level system", taking into account its possible influence on (a) the behaviour of the state firms aiming the maximization of profit or rentability (profit-cost ratio), (b) the policy of industrial corporation in the field of production allocation among individual firms. Attention is also paid to the problem of market equilibrium, were the retail prices also subject to the „one-level system" rule.