

WACŁAW WILCZYŃSKI

TEORIA I POLITYKA CEN A EKONOMIKA JAKOŚCI

I. UWAGI WSTĘPNE

Sygnalizowana w tytule konfrontacja dwu ważnych członów współczesnej nauki ekonomii wydaje się uzasadniona. Z pewnym uproszczeniem jest to kwestia odpowiedzi na pytanie, na ile w teorii i polityce cen wyciągnięto wnioski z powszechnie przyjętego aksjomatu, że lepszy towar powinien być droższy, a gorszy tańszy. Piśmiennictwo teoretyczne na temat cen w gospodarce socjalistycznej, zwłaszcza w sferze produkcji, przez długie lata obracało się w kręgu kosztowych podstaw ich ustalania. Różnice poglądów dotyczyły głównie wyboru wariantu kosztowego: średni, czy też krańcowy koszt gałęziowy?

Głoszony coraz częściej w ostatnich latach postulat równowagi cen dotyczył głównie cen detalicznych, rynkowych i tylko nieśmiało, tu i ówdzie wysuwano argumenty za cenami zapewniającymi równowagę między podażą a popytem, także w obrocie między przedsiębiorstwami. Sądono przy tym, że ceny typowe dla rynku nabywcy zapewniają w dostatecznym stopniu odzwierciedlenie walorów użytkowych poszczególnych produktów.

Praktyka kształtowania cen odpowiadała w ogólnym zarysie tendencjom występującym w piśmiennictwie — wyjąwszy długotrwałe niedoceniające postulat cen równowagi. W sferze produkcji procedura ustalania cen zdecydowanie preferowała ceny oparte na kosztach własnych produkcji (średnich gałęziowych lub indywidualnych) — nie doceniając sprzeczności ich parametrycznego oddziaływania na producentów.

Ekonomika jakości nie jest tak „odwiecznym” i szacownym elementem nauki ekonomii jak teoria ceny. Szybki jej rozwój jako dyscypliny ekonomicznej datuje się od kilkunastu, a u nas od kilku lat zaledwie. Jej początków dopatrywać się można m. in. w koncepcji różnicowania produktu E. H. Chamberlina¹ W kapitalizmie, w warunkach podporządko-

¹ Por. E. H. Chamberlin, *The theory of monopolistic competition*, 1933.

wania wartości użytkowej efektem pieniężnym, rozwój ekonomiki jakości w sferze produkcji musiał pójść ku znanej dziś coraz powszechniej analizie wartości. Jest to bowiem metoda umożliwiająca optymalne dostosowanie technologii w przedsiębiorstwie do jego potrzeb ekonomicznych, do sytuacji rynkowej. Do ekonomiki jakości zaliczyć też można w pewnej mierze rozwój normalizacji i standaryzacji, kształtowanie klas wyrobów finalnych, a wreszcie ustalanie reprezentatywnych kryteriów testowych.

W krajach socjalistycznych, w tym także w Polsce, początki ekonomiki jakości związane były z poczynaniami organizacyjnymi, zmierzającymi do zapewnienia pożądanej jakości wykonania (wyrobu lub usługi). Szybko jednak i trafnie dostrzeżono, że problematyka jakości w gospodarce socjalistycznej ma nieporównanie wyższą rangę i odmienny charakter w porównaniu z kapitalizmem, że nie można jej sprowadzać do zagadnień wytwórczo-realizacyjnych, metod „DO-RO” i zgodności wyrobu z normą czy wzorcem. Pozycja ekonomiki jakości w socjalizmie związana jest z nadrzędnością rzeczowo-użytecznej motywacji produkcji.

Ta właśnie nowa rola! wartości użytkowej nie pomogła jednak w pierwszej chwili w wykorzystaniu ekonomicznej problematyki jakości przez teorię i politykę cen. Oba te człony naszej nauki rozwijały się przez pewien czas dwoma torami, obok siebie, w pewnej wzajemnej izolacji, tak jak by można było problem kształtowania cen w socjalizmie rozwiązywać w oderwaniu od nowych motywów i kryteriów gospodarowania i na odwrót — jak by nowe kryteria gospodarowania można było stosować bezkonfliktowo, bez pomocy kategorii towarowo-pięiężnych. Wypada zauważyć w tym miejscu, że pierwszy krok na drodze do wprzęgnięcia kategorii wartości użytkowej w zasady kształtowania cen w socjalizmie uczynili przedstawiciele ekonomiki jakości, a nie teorii i polityki cen (wyjąwszy może piszącego te słowa, który już w 1963 r. wskazywał na niezbędną praktycznego honorowania wartości użytkowej w polityce cen)².

Niezwykle poważną rolę w integrowaniu ekonomiki jakości z problematyką cen odgrywa od pewnego czasu Komisja Ekonomiki Jakości Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, inspirując sympozja naukowe, publikując cenne opracowania problemu. Do ważniejszych dokumentów tej działalności należą materiały sympozjum pt. „Ekonomiczne problemy jakości” z 1970 r.³ Jednak różnice poglądów między referentami oraz

² Por. W. Wilczyński, *Rynek sprzedawcy i rynek nabywcy a optymalne wykorzystanie zasobów*, Poznań 1963. W pracy tej wskazano między innymi na rozmaite płaszczyzny kształtowania wartości użytkowych, postulowano wprowadzenie kompleksowej technicznej weryfikacji produkcji zamiast powierzchownej i prymitywnej kontroli technicznej oraz uznano mechanizm i proporcje rynku nabywcy za warunek uzyskania relacji cen odzwierciedlających relacje wartości użytkowych porównywalnych produktów.

³ Biblioteka Jakości nr 11 (CUJM i PTE) Warszawa 1970.

bardzo dyskusyjne sformułowania wniosków końcowych nie przyczyniły się wówczas do rozjaśnienia szeregu kwestii spornych, nie mówiąc już o ich wpływie na zasady kształtowania cen. Dlatego nadal aktualne są podstawowe pytania i dylematy na temat zakresu i metod wykorzystania dorobku ekonomiki jakości w polityce cen. Konieczne jest ukazywanie konsekwencji i reperkusji niedostatecznego uwzględniania kryterium wartości użytkowej i jakości w polityce cen. Należy zbadać, w jakim stopniu, w jakich okolicznościach, pod jakimi warunkami trzeba to kryterium uwzględnić oraz określić spodziewane korzyści takich rozwiązań.

II. PRODUKCYJNE PODSTAWY KALKULACJI I WERYFIKACJI CENY

Wbrew pozorom, pojęcie ceny interpretowane jest przez ekonomistów socjalizmu niejednolicie. Zdecydowana większość, stojąc na gruncie teorii marksistowskiej, reprezentuje słuszny, ale bardzo ogólny pogląd, że cena powinna odzwierciedlać społecznie niezbędne nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej, a więc wartość produktu. Pomija się tutaj lub milcząco zakłada jako rozwiązaną, kwestię społecznej weryfikacji poniesionych nakładów oraz odpowiedzialności za wyniki tej weryfikacji. Problem ten w kapitalizmie rozwiązywany jest niezwykle prosto i brutalnie. Nakład pracy, który nie uzyskał społecznego zatwierdzenia poprzez zakup na rynku — nie zostaje producentowi zwrócony, bez względu na jego straty. Na odwrót — towar, który spotkał się z wysokim popytem uzyskać może cenę znacznie przekraczającą poziom nakładów społecznie niezbędnych. W praktyce więc, jakkolwiek nakłady są z pewnością punktem wyjścia wstępnych kalkulacji ceny, ta ostatnia odchyłać się może bardzo poważnie od swej podstawy kalkulacyjnej. W systemie teoretycznym Marksa wyrazem doceniania tych obiektywnych odchyłeń są takie kategorie, jak wartość rynkowa, cena produkcji, cena rynkowa, a także nadzwyczajna wartość dodatkowa.

Nie można więc zaprzeczyć, że w ostatecznym rachunku cena jest nie tyle wyrazem poniesionych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej — ile wyrazem zweryfikowanego społecznie efektu tych nakładów. Zgodnie z tym prawo wartości powinno być interpretowane nie tylko jako tendencja do wymiany towarów na podstawie ich wartości, określonej przez społecznie niezbędne nakłady pracy, ale również jako prawo maksymalizacji efektu wartościowego. Każdy bowiem producent pragnie „zrobić interes” na swoich towarach, a nie tylko zwrotu poniesionych nakładów. Nadzieja na ten „interes”, że efekt pieniężny będzie o wiele większy od nakładów, jest głównym bodźcem popytu na innowacje.

W gospodarce socjalistycznej analogiczna interpretacja cen i prawa wartości napotkała na poważne trudności. Jako kontrargument wysuwany jest zwłaszcza tzw. bezpośrednio społeczny charakter pracy w so-

cializmie, zakładający optymalność i automatyczną weryfikację nakładów pracy podejmowanych planowo, na podstawie świadomych decyzji. Założenie to prowadzi do równie automatycznego uznania poniesionych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej za podstawę cen. Problem rynkowej lub innej formy społecznej weryfikacji produkcji i jej kosztów zdaje się nie istnieć. Alternatywną interpretacją powyższego założenia — jest domniemanie, że odpowiedni rozrzut nadwyżki społecznego kosztu produkcji w stosunku do kosztów własnych przedsiębiorstw (występującej głównie w postaci podatku obrotowego) zapewni właściwą strukturę cen zbytu w porównaniu z cenami sfery obrotu między przedsiębiorstwami. Nadwyżka ta zdaje się także stanowić swoistą rezerwę weryfikacyjną: automatycznej weryfikacji ulega koszt własny przedsiębiorstwa, a nie pełna wartość produktu.

W praktyce gospodarczej realizacja powyższych założeń oznacza z jednej strony brak dostatecznych sankcji ekonomicznych za złą produkcję, a z drugiej niemożność „zrobienia interesu” przez producenta wyrobów wyższej klasy lub szczególnie potrzebnych. Główną wadą kształtowania cen sfery produkcji na podstawie poniesionych lub normatywnych kosztów własnych jest niedocenianie konsekwencji różnicy między tymi kosztami a społecznym kosztem produkcji (całość nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej). Ceny kosztowe przechodzą też obok niezwykle ważnego postulatu tzw. wycen obiektywnie uzasadnionych⁴, niezależnie od ponoszonych nakładów. Korekta cen sfery produkcji poprzez podatek obrotowy nie wywiera praktycznie żadnego wpływu na stosunki ekonomiczne w sferze produkcji.

Największą słabością naszkicowanej powyżej kosztowej interpretacji cen w gospodarce socjalistycznej jest niezwykle uproszczona wykładnia „bezpośrednio społecznego charakteru pracy”. Automatyczna weryfikacja ponoszonych nakładów pracy wymagałaby bowiem posiadania optymalnego we wszystkich szczegółach planu i takiejże jego realizacji, przy czym gospodarka socjalistyczna musiałaby mieć charakter jednego przedsiębiorstwa wielozakładowego.

Panujące w sferze produkcji tzw. ceny „kosztowe” wywierają w połączeniu z odpowiednim układem mierników oceny działalności przedsiębiorstwa i przywiązanymi do nich bodźcami — określony i to negatywny wpływ zarówno bezpośrednio — na jakość wyrobu, jak i pośrednio — na całokształt efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwach.

Cena „kosztowa” nie skłania na ogół do poszukiwania i projektowania nowych wyrobów, zwłaszcza wtedy, gdy postęp technologiczny powoduje obniżkę kosztów przy identycznych lub nawet podwyższonych parametrach techniczno-użytkowych wyrobu. Przy ścisłym przestrzeganiu za-

⁴ Por. L. Kantorowicz, *Rachunek ekonomiczny optymalnego wykorzystania zasobów*. Warszawa 1961.

sady kształtowania cen wyrobów na podstawie kosztów produkcji postęp technologiczny powoduje spadek cen bez względu na sytuację rynkową, wysoki popyt itp. Odpowiednie wynagrodzenie inwencji wytwórczej jest w tych warunkach niezwykle utrudnione. Skomplikowany system nagród za postęp techniczny jest przy tym nie zintegrowany z rachunkiem ekonomicznym przedsiębiorstwa, z kryteriami oceny całości kształtu jego działalności. W warunkach premiowania maksymalizacji wartości produkcji w cenach fabrycznych lub zbytu — występują więc wyraźne anty-bodźce dla postępu technologicznego obniżającego koszty lub poprawiającego parametry produktu. Łatwiej bowiem zmaksymalizować wartość produkcji w jakichkolwiek cenach przy wyższych kosztach produkcji, niż przy niższych. Niemożność „zrobienia interesu” przez producenta nowego wyrobu należy więc uznać za jeden z istotnych powodów długości drogi „od pomysłu do przemysłu”, a także trudności, jakie napotyka wdrażanie osiągnięć technologii i wynalazków. Wytwarza się wówczas swoista bariera między sferą projektowania a sferą realizacji, nie zainteresowaną nowościami w obliczu systemu mierników i bodźców. Należy również w tym miejscu zauważyć wtórny wpływ braku zainteresowania producentów na sferę projektowania. Wynalazcy, projektanci i racjonalizatorzy zawieszeni zostają niejako w próżni technologicznej i ekonomicznej, ponieważ nie widzą popytu i inspiracji ze strony sfery produkcji. Wpływa to na osłabienie inwencji twórców, a w ostatecznym rezultacie na zacofanie gospodarki od strony tzw. „jakości typów”.

W sferze realizacji zaprojektowanych wyrobów, wadliwości polityki cen, niedostatecznie eksponującej jakość i cechy użytkowe, są równie widoczne. Zróznicowanie cen w zależności od gatunku produktu nie jest na tyle dostateczne, by skłaniać producentów do zapewnienia pożądanego stopnia gatunkowości, a nawet do zapewnienia zgodności produktu z normą. Do niedostatecznej troski o wysoką jakość wykonania przyczynia się zresztą przede wszystkim sytuacja rynku producenta, czyli nadwyżka popytu w stosunku do podaży, powodująca przemykanie oczu przez odbiorców na wady otrzymywanych dostaw.

Dostrzegając słabości cen „kosztowych”, wielu ekonomistów lansuje jako metodę kształtowania cen kierowanie się strukturą (niekiedy i poziomem) cen światowych oraz wymaganiami równowagi rynkowej. Koncepcje te wychodzą z realistycznych przesłanek sprowadzających się do twierdzeń, że: 1) nie jest prawdziwa cena, która nie umożliwi swobodnego, nie ograniczonego ekonomicznie lub administracyjnie zakupu i 2) należy liczyć się z obiektywną miarodajnością cen rynku światowego jako warunkami wyboru, podejmowania decyzji. Struktura cen nie odzwierciedlająca struktury cen rynku światowego nie może w dostatecznym stopniu spełniać funkcji informacyjnej, zwłaszcza w kraju niewielkim, o znacznym stopniu zależności od rynków zagranicznych. Słuszność powyższych spostrzeżeń nie podlega dyskusji. Jednakże procesu

kształtowania cen nie można oprzeć wyłącznie na metodzie imputacji, na dominacji „skutku”, jakim jest cena światowa, nad „przyczyną”, czyli warunkami produkcji i cechami jakościowymi wyrobu. Sprawa polega na tym, by w zasadach kształtowania cen wyjściowych, w sferze produkcji, honorować krajowe, wewnętrzne warunki kalkulacji, wykorzystując równocześnie ceny dla parametrycznego oddziaływania na postępowanie producentów zgodnie z preferencjami społecznymi. Struktura tych preferencji może oznaczać odmienne zasady optymalizacji jakości niż w kapitalizmie. O ile np. kapitalistyczny producent samochodów świadomie nie docenia trwałości produktu, pragnąc dzięki częstym, powierzchownym zmianom modeli uzyskiwać maksymalne zyski, o tyle w krajach socjalistycznych uzyskanie optymalnej proporcji między trwałością samochodu, jako jedną z cech jakości, a kosztami produkcji, należy uznać za niezwykle ważne — zwłaszcza w przypadkach takiego poziomu dochodów, który nie pozwala na szybką rotację dóbr trwałego użytkowania.

Podsumowując powyższe spostrzeżenia na temat kształtowania cen, należy wyrazić przypuszczenie, że właściwa droga wiedzie poprzez kolejne szczeble korekty kosztowej podstawy cen, najpierw poprzez punktację jakości, następnie poprzez uwzględnienie układu cen światowych, wreszcie poprzez honorowanie wymagań wewnętrznej równowagi rynkowej. Brak dostatecznej jasności w kwestii pierwszego szczebla korekty, jakim jest jakość, niewykorzystywanie możliwości na tym odcinku, zmusza nas do bliższego spojrzenia na kategorię wartości użytkowej, jej miejsce w teorii i praktyce gospodarki socjalistycznej.

III. WARTOŚĆ UŻYTKOWA JAKO MOTYW DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ, A WYCENA PRODUKTÓW

Źródłem wielu nieporozumień w teorii wartości i ceny w gospodarce socjalistycznej jest niedostrzeżenie konsekwencji, wpływających ze zmiany motywów gospodarowania. W kapitalizmie motywem działalności gospodarczej były efekty pieniężno-wartościowe, a wartość użytkowa występowała jako nieunikniony (do pewnego stopnia) warunek sukcesów sprzedażnych, korzyści pieniężnych. W socjalizmie motywem społecznej działalności gospodarczej jest, zgodnie z podstawowym prawem ekonomicznym socjalizmu, maksymalizacja społecznego efektu rzeczowo-użytkowego w stosunku do nakładu. Jedynie w produkcji eksportowej występuje jako cel działania efekt pieniężny, dewizowy. Ale już motywacja importu ma charakter przede wszystkim rzeczowo-użytkowy (wyjąwszy reeksport i import na potrzeby produkcji eksportowej). Abstrahując od wymienionych wyjątków z łatwością dostrzegamy, że ze społecznego punktu widzenia sens w gospodarce socjalistycznej mają tylko takie ceny (jeśli posługiwanie się rachunkiem pieniężnym uważamy za nie-

zbędne), które uwzględniają relacje między porównywalnymi wartościami i cechami użytkowymi towarów, między jakością tych towarów. Jeżeli zależy nam na uzyskaniu maksymalnego efektu użytkowego z poniesionego nakładu, to w wycenie pieniężnej tego efektu nie można poprzestać na zwrocie nakładów, zwłaszcza wtedy, gdy nie dysponujemy mechanizmem i sankcjami rynku nabywcy, sprowadzającymi drogą współzawodnictwa rynkowego układ cen do właściwych relacji.

Wspomniane na wstępie niedostrzeganie konsekwencji nowej motywacji gospodarowania w socjalizmie przez życie gospodarcze, polega przede wszystkim na tym, że w praktyce „liczą się” nadal sumaryczne efekty pieniężno-wartościowe, wynikające z „nakładowej” kalkulacji cen. Nie pozwala to na agregację wartości produkcji społecznej zgodnie z kryteriami gospodarowania w socjalizmie. Praktyczny brak ceny rynkowej i bardzo niedoskonała techniczna weryfikacja produkcji powodują, że trudno o pewność co do właściwej relacji między sumą owych „nakładowych” cen a uzyskanym społecznym efektem rzeczowo-użytkowym.

Ceny nie pełnią w tych warunkach w sposób właściwy swej funkcji informacyjnej, ponieważ z różnic między cenami porównywalnych towarów nie wynikają wcale proporcjonalne różnice między cechami użytkowymi i jakością tych towarów.

Zmiana motywacji gospodarowania w socjalizmie w porównaniu z kapitalizmem pociąga za sobą z natury rzeczy istotne konsekwencje dla kryteriów wyboru rozwiązań jakościowych, dla polityki wytwórczej.

Punktem wyjścia w tym zakresie mogłaby być sformułowana przez niżej podpisanego definicja optimum struktury produktów porównywalnych pod względem właściwości użytkowych. Jest ona optymalna wtedy, gdy proporcja między punktacją jakości a kosztami produkcji jest identyczna we wszystkich asortymentach. Optimum takie w rzeczywistości nie jest możliwe do osiągnięcia, choćby ze względu na dynamikę zmian, postęp, jaki dokonuje się w sferze projektowania i produkcji. Wskazuje ono jednak właściwą drogę postępowania. Koncentrujemy się bowiem zawsze na wytwarzaniu tego wyrobu, który zapewnia najkorzystniejszą relację między wartością użytkową a kosztem, unikając wyrobów o niekorzystnej relacji w tym zakresie. Praktyczne stosowanie powyższego kryterium w polityce wytwórczej jest nieco utrudnione faktem zróżnicowania dochodów ludności (nabywców) i związaną z tym koniecznością wytwarzania szeregu produktów w kilku „klasach”, o różnych cechach użytkowych, odpowiadających możliwościom finansowym nabywców⁵.

⁵ W produkcji kooperacyjnej zróżnicowanie klasy wyrobów odgrywa znacznie mniejszą rolę ze względu na to, że często wyroby finalne różnej klasy montuje się z identycznych części i podzespołów o określonych ściśle parametrach. Jednakże i na tym odcinku „analiza wartości” prowadzi często do rewizji pojęć. Powstaje na tym tle coraz wyraźniej celowość odróżniania „jakości wybieranej” (produkt finalny) od „jakości podporządkowanej” (dostawy kooperacyjne).

Optymalizacja jakości produktu, zarówno w sferze projektowania jak i w sferze realizacji (produkcji), zależy zarówno od właściwych sposobów punktowania jakości jak i od właściwych metod i parametrów rachunku ekonomicznego. Ich konsekwencje dla kształtowania cen są niewątpliwe. Zagadnienia te będą przedmiotem dalszej części niniejszego opracowania.

IV. WARUNKI, METODY I ZAKRES WYKORZYSTANIA KWALIFIKACJI (PUNKTACJI) JAKOŚCI W KSZTAŁTOWANIU CEN

A. Jak wiadomo, na ocenę wartości użytkowej wyrobu składa się jakość typu i jakość wykonania. Najlepiej zaprojektowany „szlagier” techniki będzie bezwartościowy, jeśli wykonanie nie wcieli w życie zalet i parametrów projektu. Podobnie, najlepsze wykonanie nie zapewni wysokiej wartości użytkowej produktu, jeśli jego typ nie odpowiada stawianym wymaganiom, został źle zaprojektowany, jest przestarzały itd.

Problematyka ekonomiczna jakości typu różni się znacznie od zagadnień jakości wykonania. Jakość typu jest weryfikowana poprzez porównanie cech i parametrów danego wyrobu z reprezentatywnymi produktami zagranicznymi, a spodziewane koszty jego wytwarzania w kraju — z poziomem cen importu. Jak już wyżej zaznaczono, problem optymalizacji jakości typu nie może być zawsze i wszędzie sprowadzany do wyboru jednego, najbardziej opłacalnego wariantu, z punktu widzenia relacji między punktacją jakości a kosztami.

W sferze produkcji szczególne znaczenie ma, niedoceniany jeszcze na ogół, postulat analizy wzajemnego wpływu, jaki wywierają na siebie zmiany jakości typu i zmiany kosztów. Możliwe są wówczas, między innymi, następujące sytuacje:

1) poprawa jakości typu (nowy wyrób, wyższe parametry jakościowe) następuje bez istotnych zmian w poziomie kosztów,

2) poprawa jakości typu wymaga określonego wzrostu kosztów produkcji,

3) obniżka kosztów produkcji nie wiąże się z pogorszeniem jakości typu,

4) określona obniżka kosztów produkcji związana jest z pogorszeniem jakości typu.

Sytuacje (1) i (3) należą do rzędu oczywistych. Bliższej analizy wymagają sytuacje (2) i (4). Powstają bowiem pytania: jakiego wzrostu kosztów produkcji wymagać będzie poprawa punktacji jakościowej produktu, o np. 10%? Na ile się pogorszy punktacja jakościowa wyrobu w przypadku obniżki kosztu produkcji o 25%? Ogólna odpowiedź na te pytania nie nastęcza trudności. Poprawa jakości typu o 10% będzie opłacalna, gdy będzie wymagała wzrostu prawidłowo skalkulowanego kosztu

produkcji o mniej niż 10%, a związana będzie z osiągnięciem żądanego standardu, klasy itp. Obniżka kosztu produkcji o 25% opłaci się wówczas, gdy jakość typu w danej klasie pogorszy się o mniej niż 25% i utrzyma się w granicach żądanych parametrów technicznych i użytkowych. W praktyce gospodarczej odpowiedzi takie okazują się często niewystarczające i wymagają uwzględnienia szeregu czynników dodatkowych, warunków organizacyjnych itp. Praktyka nasza dowodzi, że analizy tego typu i oparty na nich wybór jakości optymalnych — zwłaszcza w sferze projektowania — są nadal rzadkością. Postęp w tym zakresie sygnalizuje obecnie upowszechnianie się analizy wartości.

Problematyka ekonomiczna jakości wykonania jest w zasadzie znacznie prostsza. Wykonanie produktu powinno zapewnić jego zgodność z wzorcem, zrealizować wybraną jakość typu. Stopień zgodności wykonania z poszczególnymi parametrami technicznymi składającymi się na jakość typu może być bardzo różny/Niektóre z parametrów realizowane bywają w stu procentach, inne w bardzo niewielkim stopniu. Zależy to zarówno od charakteru technologii, reżimu technologicznego, jak i od czynników organizacyjno-ekonomicznych. Znany jest pogląd o celowości ekonomicznej optymalizacji nie tylko jakości typu ale i wykonania. Istnieje stosunkowo szeroka sfera produkcji, gdzie ekonomiczna optymalizacja jakości wykonania jest uzasadniona. Oznacza ona wybór takiego stopnia bezbrakowości produkcji, który zapewnia najkorzystniejszą relację między jednostkowym społecznym kosztem produkcji a żądanymi parametrami produktu. Problem polega na tym, że np. w produkcji żarówek, a także wielu innych artykułów produkcji masowej, uzyskanie stuprocentowej bezbrakowości wiązałoby się z zupełnie nieopłacalnym wzrostem kosztów wytwarzania, a w konsekwencji z wzrostem ceny żarówki. Ekonomiczna optymalizacja jakości wykonania nie zwalnia bynajmniej producenta od ponoszenia kosztów reklamacji i braków. Jej kryterium stanowi społeczny rachunek strat i zysków. Jeśli osiągnięcie wysokiego stopnia bezbrakowości kosztuje społeczeństwo więcej niż reklamacje jakościowe przy niższym stopniu bezbrakowości, to w wielu przypadkach można się skłaniać ku formalnie gorszej jakości wykonania.

Jasne jest, że powyższa teza może wywołać wiele oporów. Życie gospodarcze dostarcza nam szeregu przykładów jaskrawego lekceważenia jakości wykonania w porównaniu z jakością typu. Ale tu właśnie znajduje się jądro problemu. Producent źle wykonanego wyrobu otrzymuje cenę przywiązaną do wyrobu wykonanego zgodnie z wzorcem, a nie zmniejszoną o całość kosztów społecznych związanych z pogorszeniem jakości (straty odbiorcy, użytkownika, handlu, koszty transportu, koszty dodatkowe producenta, wycena straconego czasu itd.).

Należy także z całym naciskiem podkreślić, że istnieją liczne rodzaje produkcji, w których jakość wykonania nie może być przedmiotem wy-

boru, optymalizacji ekonomicznej. Lekarstwa, narzędzia chirurgiczne,, sprzęt laboratoryjny, wyposażenie naukowe, szereg obrabiarek, niektóre produkty o decydującym wpływie na bezpieczeństwo ludzi, wiele artykułów kooperacyjnych, liczne artykuły spożywcze, muszą spełniać niezwykle rygorystyczne wymagania jakościowe.

B. Rozważania na temat jakości typu i jakości wykonania doprowadziły nas nieuchronnie do kwestii kryteriów punktacji jakości z jednej strony i do sposobów wykorzystania tej produkcji w kształtowaniu cen.

U podstaw właściwej punktacji jakości leży określenie typu, wzorca, normatywnych parametrów techniczno-użytkowych w każdej klasie produktów porównywalnych. Od ścisłości określenia tych parametrów zależy w dużej mierze powodzenie całego przedsięwzięcia, jakim jest punktacja jakości. Powstaje ona poprzez kwantyfikację porównawczą poszczególnych cech i parametrów porównywalnych produktów. Należy naturalnie odróżnić dwa etapy punktacji: punktację typu i jej korektę poprzez punktację wykonania. W porównaniu z wzorcem produkt może bowiem np. poprawić swoją punktację dzięki właściwościom typu, a następnie poważnie obniżyć swoją pozycję w wyniku niskiej jakości wykonania.

Punktacja jakości nie jest czynnością bezkonfliktową. Łatwo w niej o subiektywizm w obliczu konieczności wyceny wielu bardzo rozmaitych cech produktu, rozmaicie odczuwanych przez różne osoby. W hierarchii cech jakości zmieniają się dominanty, pojawiają się właściwości nowe, dawniej nieobecne lub nie doceniane. Hierarchia ważności cech jakościowych zależy też od branży, od rodzaju wyrobów. Nie zmienia to jednak faktu, że punktacja jakości daje już obecnie w wielu krajach i rokuje u nas dobre wyniki.

Prace nad doskonaleniem punktacji jakości powinny iść w dwu kierunkach: 1) kształtowania i doskonalenia zestawu cech miarodajnych dla określenia jakości, 2) kształtowania i aktualizacji hierarchii i wzajemnych proporcji między poszczególnymi cechami konkretnych wyrobów. Wśród cech jakości wymienia się jednym tchem takie, jak: trwałość, funkcjonalność, łatwość i tania eksploatacyjna, wymiary i ciężar w stosunku do funkcji, niezawodność działania w określonym przedziale czasowym, wielopłaszczyznowa przydatność itp. Niektóre z tych cech bardziej zależą od jakości typu, inne od jakości wykonania. Waga poszczególnych cech ulega ciągłym zmianom. W rezultacie szybkości postępu technicznego i szybkiej dezaktualizacji urządzeń technicznych obserwujemy dziś np. swoistą degradację cechy trwałości, odejście od maksymalizacji trwałości na rzecz jej optymalizacji, podporządkowania pozostałym, uznanym za ważniejsze kryteriom projektowania. Do istotnych problemów punktacji należy również sposób punktowania stopnia realizacji poszczególnych cech. Czy w przypadku natychmiastowego nie-

mai psucia się 50% wyrobów, można przyznać artykułowi temu 50% punktów za niezawodność?

Biorąc pod uwagę wskazane wyżej ogólne kryteria punktacji jakości, można pokusić się o sformułowanie postulatów w zakresie wyznaczania cen, wynikających z tej punktacji⁶. W tabeli 1 porównuje się koszty produkcji i punktację jakości dwu wyrobów, by następnie na podstawie obowiązującego wzorca jakościowego wyciągnąć konsekwencje tego porównania dla wyznaczenia cen tych wyrobów.

Tabela 1

Wyszczególnienie	Wyroby porównywalne	
	A	B
Koszt produkcji	100	120
Punktacja jakości	20	30
Cena kosztowa (koszty + norma zysku)	110	132
Cena skorygowana I	110	165
Cena skorygowana II	88	132

Z tabeli 1 wynika, że jakość wyrobów A i B nie jest proporcjonalna do ich kosztów wytwarzania. Jakość wyrobu B jest wyższa niż by to wynikało z relacji kosztów produkcji. Zastosowanie ceny kosztowej w przypadku obu wyrobów byłoby błędne co najmniej z dwu powodów: a) nie skłaniałoby producentów do poprawy jakości, b) nabywcy wyrobu B pozwoliliby na osiągnięcie nie zasłużonych korzyści w porównaniu z sytuacją nabywcy wyrobu A. Cena kosztowa powodowałaby więc dezinformację nabywców zakładających proporcjonalność jakości do cen wyrobów. Chcąc tego uniknąć należy wykorzystać punktację jakościową dla odchylenia cen rzeczywistych od ceny kosztowej. Rozwiązanie zależy od tego, który z wyrobów uznamy za odpowiadający normie, za zgodny z wzorcem w danej klasie. Jeśli normie odpowiada wyrób A, to celowe będzie ustalenie ceny rzeczywistej wyrobu B (także w sferze obrotu między przedsiębiorstwami) na poziomie wyższym, odpowiadającym proporcji punktacji jakościowej, pozostawiając cenę wyrobu A na poziomie ceny kosztowej (cena skorygowana I). Na odwrót, jeśli za odpowiadający normie uznamy wyrób B, to w przypadku braku innych okoliczności kształtowania cen, należy obniżyć cenę rzeczywistą wyrobu A zgodnie z relacją punktacji jakości. W przypadku tym producent wyrobu A nie uzyska nawet pokrycia kosztów wytwarzania i przy odpowiednio skonstruowanym systemie mierników i bodźców zmuszony zostanie do popra-

⁶ Por. W. Wilczyński, *Jakość a kryteria gospodarowania w socjalizmie*, w: *Ekonomiczne problemy jakości*, Warszawa 1970, s. 15 - 16.

wienia jakości swego wyrobu, lub do zaniechania jego produkcji. Zasada ta byłaby znacznym krokiem naprzód na drodze do przekształcenia cen kosztowych w ceny rzeczywiste, parametryczne, skłaniające producentów do właściwego postępowania. W tabeli 2 przedstawia się problematykę wykorzystania punktacji i poziomu cen światowych dla wyznaczenia ceny wyrobu krajowego w porównaniu z porównywalnym artykułem zagranicznym.

Tabela 2

Wyszczególnienie	Wyroby porównywalne	
	krajowy	zagraniczny
	A	B
Punktacja jakości	8	10
Koszt produkcji	50	nieznany
Cena światowa w zł	?	100
Cena kosztowa wyrobu A	55	—
Cena krajowa skorygowana wyrobu A	80	x

Przykład podany w tabeli ilustruje sytuację, w której wskazane może być podwyższenie rzeczywistej ceny wyrobu krajowego w porównaniu z jego ceną kosztową na podstawie porównania jego punktacji jakościowej z wyrobem zagranicznym. Celowość takiej korekty występuje przy silnych powiązaniach kraju z rynkami zagranicznymi, gdy stopień izolacji produkcji i rynku krajowego od zagranicy jest niewysoki. Możliwa jest także sytuacja odwrotna. Mimo wysokich kosztów produkcji w kraju, porównanie punktacji jakości wyrobu krajowego z zagranicznym uzasadnić może obniżkę ceny wyrobu krajowego poniżej granicy opłacalności, naturalnie jeśli nie występują poważniejsze przeszkody i bariery w imporcie wyrobu zagranicznego.

Powyższe wywody prezentują problematykę uwzględniania punktacji jakości w polityce cen w sposób bardzo uproszczony. Abstrahują one od szeregu konkretnych zagadnień związanych z sytuacją gospodarczą danego kraju, strukturą produkcji i dochodów itp. Licząc się z takimi czy innymi czynnikami korygującymi i ograniczającymi wpływ punktacji jakościowej na ceny, nie można jednak nie dostrzegać zalet tej koncepcji. Ceny zaczynają lepiej pełnić swą funkcję parametryczną z punktu widzenia optymalizacji wartości użytkowej jako motywu gospodarowania. Wpłynąć to powinno istotnie na urealnienie rachunku ekonomicznego producenta i na poprawę funkcji informacyjnej cen wobec odbiorców. Ciągły proces rewidowania i korygowania dotychczasowej punktacji powinien stać się bodźcem dla unowocześniania produkcji, dbałości o jej cechy użytkowe i antybodźcem wobec produkcji przestarzałej. Stosowa-

nie punktacji jakościowej wyrobów stwarza więc poważną szansę urealnienia cen w obrocie między przedsiębiorstwami, szansę ich pozytywnego zaktywizowania w przeciwieństwie do sytuacji dotychczasowej nacechowanej sprzecznością między cenami, miernikami i bodźcami z jednej strony a celem produkcji socjalistycznej z drugiej strony.

V. POSTULATY I UWAGI KOŃCOWE

Punktacja jakości wyrobów nie może być uważana za jedyne i wystarczające panaceum na wszystkie niedomagania cen. Towarzyszyć jej powinny określone rozwiązania organizacyjne i ekonomiczne. Jej podstawą i punktem wyjścia są poczynania normalizacyjne i normatywny rachunek kosztów. Punktacja jakościowa jest logicznym uzupełnieniem tych przedsięwzięć czy instytucji i bez nich utraciłaby wiele ze swych obiektywnych źródeł.

Z kolei punktacji jakościowej musi towarzyszyć odpowiedni ekonomiczny mechanizm weryfikacji, uzupełniający oficjalne czynności punktacyjne. Musi to być mechanizm odsłaniający i bezlitośnie karzący wszelkie odstępstwa od założonych parametrów jakościowych. Mechanizm ten tworzą przede wszystkim dwie „instytucje”: 1) rynek nabywcy, umożliwiający nabywcy wywarcie ekonomicznej presji na dostawcę i 2) techniczna weryfikacja produkcji, wykraczająca daleko poza dzisiejszą „kontrolę techniczną”, ograniczającą się w praktyce do powierzchownego sprawdzenia zgodności wyrobu z normą, nie wkraczającą na ogół w ocenę „typu”. Rola prawidłowej weryfikacji technicznej jest tym większa im bardziej jesteśmy oddaleni od sytuacji rynku nabywcy. Ale nie można bynajmniej sądzić, że mechanizm rynku nabywcy mógłby kiedykolwiek w gospodarce socjalistycznej zastąpić techniczną weryfikację produkcji. Nabywcy, zwłaszcza wyrobów rynkowych, zorientowani są bowiem gorzej od producentów i sprzedawców w rzeczowo-użytkowych właściwościach wielu wyrobów. Stąd też konieczność prowadzenia intensywnych prac nad określeniem norm jakości, parametrów technicznych i użytkowych, nad ich stałą aktualizacją w miarę rozwoju techniki i gospodarki.

PRICE THEORY AND POLICY AND QUALITY ECONOMICS

S u m m a r y

Up to now theory and price policy in Poland has not taken sufficiently into account criteria and motives of socialist economy. While the purpose of socialist economy is maximization of social utility effect in relation to inputs, prices are ruled by the so called cost principle and therefore they are not related to the quality

and use value of the goods, particularly in the field of sales between enterprises,

Thus it is necessary to employ achievements of quality economics for revising cost prices so that they might perform their parametric function. In the sphere of production works on economic optimization of quality are needed which is, however, dependent on changes in the functioning system of national economy and on increasing market equilibrium. The article also suggests that quality should be used for pricing two comparable products.