

Alfred Bensch*

ZASADY USTALANIA CEN NOWYCH, ULEPSZONYCH WYROBÓW
I ICH ZNACZENIE W SYSTEMIE MIERNIKOWO-BODŹCOWYM
PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH W NRD

W przemyśle Niemieckiej Republiki Demokratycznej były, względnie są stosowane liczne mierniki wyników produkcyjnych, ekonomicznych i finansowych przedsiębiorstw. Można tu wymienić takie wskaźniki, jak: produkcja towarowa, produkcja czysta, zysk netto, eksport, wydajność pracy, obniżka kosztów własnych, oszczędność surowców, materiałów, paliw i energii, znak jakości Q itd. Wskaźniki te były, a niektóre z nich nadal są związane z zasilaniem przedsiębiorstw w fundusze, w tym w fundusz premiowy, poprzez które stosuje się zasadę materialnego zainteresowania pracujących¹.

Większość mierników, a przede wszystkim te, które są decydujące dla oceny wyników i zasilania przedsiębiorstw w fundusze stymulacyjne (chodzi tu o produkcję towarową, zysk netto, eksport, wydajność pracy w powiązaniu z obniżką kosztów własnych, a ostatnio także o produkcję czystą) zależą bezpośrednio również od poziomu i dynamiki cen. Opłacalność cen, metody ich ustalania i sposoby zmian, jak też synchronizacja systemu cen, systemu planowania i systemu motywacyjnego określają zachowanie jednostek gospodarczych - zakładów i kombinatów - względem postępu naukowo-technicznego, określają zwłaszcza postawy przedsiębiorstw wobec produkcji nowych, udoskonalonych wyrobów o wyższych właściwościach użytkowych, wysokiej jakości, niskich kosztach wytwarzania, jak też postawy wobec poprawy efektywności drogą intensyfikacji procesów pro-

* Doc. dr w Uniwersytecie im F. Schillera, Jena, NRD.

¹ Fundusz płac jest w NRD wyprowadzany z makroekonomicznych proporcji i przekazywany jednostkom gospodarczym jako wskaźnik planowy. Jego wolumen i dynamika nie zależą bezpośrednio od wyników poszczególnych jednostek gospodarczych.

dukcyjnych. Społeczne zainteresowanie postępem naukowo-technicznym musi torować sobie racjonalnie drogę w działalności jednostek gospodarczych. Będzie tak, gdy postęp ten okaże się korzystny dla przedsiębiorstw, tzn. gdy produkcja wyrobów o wyższej wartości użytkowej i niższych kosztach z jednej strony, z drugiej zaś wyniki intensyfikacji reprodukcji znajdą pozytywny wyraz w systemie planowania, miernikowo-bodźcowym i finansowym przedsiębiorstw. Właściwa ocena i społeczna aprobata uzyskiwanych w wyniku postępu naukowo-technicznego rezultatów stanowi w NRD - podobnie jak i w innych krajach socjalistycznych - podstawę doskonalenia systemu mierników i bodźców zgodnie z wymaganiami rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego.

Trzeba przyznać, że wysiłki pracujących w zakresie przygotowywania i opanowywania produkcji nowych, ulepszonych wyrobów przy równoległym obniżaniu nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej zasadzają się na sprzeczności w rozwoju między wartością użytkową towarów i ich wartością. Jak wiadomo, rosnące wartości użytkowe są i mają być sprzężone z obniżającą się wartością produktu. Wytwarzanie więcej wartości użytkowych przy oszczędności czasu pracy stanowi decydującą podstawę realizacji funkcji celu podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Doświadczenia przemysłu NRD wskazują, że produkcja nowych, ulepszonych wyrobów była dla przedsiębiorstw problematyczna i często niekorzystna. Działyły tu liczne czynniki, wśród których niepoślednią rolę grały dotychczas stosowane metody ustalania cen.

Jak podaje H. Mann, w analizie skuteczności metod ustalania cen dla stymulacji postępu naukowo-technicznego należy widzieć różnicę między tzw. cenami kosztowymi i cenami relacjonowanymi. Te ostatnie (Relationspreise) opierają się na społecznie niezbędnych nakładach pracy i wychodzą z ekonomicznie uzasadnionego stosunku między rozwojem wartości użytkowej i ceną zbytu przemysłu (Industriepreis). Ceny te są wyznaczone przy zachowaniu nakładów roku bazowego z uwzględnieniem parametrów charakteryzujących rozwój właściwości użytkowych i wywołujących zarazem przyrost nakładów. Natomiast ceny kosztowe (Kostenpreise) opierają się na dających się skalkulować kosztach z doliczeniem zysku kalkulacyjnego². Ceny te

² Por.: H. M a n n, Planowe kształtowanie cen jako instrument pobudzania postępu naukowo-technicznego, "Wirtschaftswissen-

znajdują się pod silnym wpływem indywidualnych nakładów przedsiębiorstwa wytwórcy podejmującego produkcję nowego wyrobu.

Podnosząc zasadniczą odmienną oddziaływania obu metod ustalania cen na wytwórców i na użytkowników, Mann pisze: "Dzięki metodzie relacjonowania cen wytwórca bierze pokaźny udział w postępie ekonomicznym osiągniętym na nowych wyrobach. Takie wskaźniki zakładowe, jak: produkcja towarowa, zysk, udział kosztów i wydajność pracy rozwijają się odpowiednio do osiągnięć. Również odbiorca odpowiednio do swoich warunków otrzymuje nowy produkt po korzystnej cenie i także uzyskuje ekonomiczne korzyści. Całkiem inaczej ma się sprawa przy cenach kosztowych. Cały efekt ekonomiczny, powstający w fazie przygotowania, jak też w toku bieżącego doskonalenia produkcji, zwłaszcza w drodze poprawy technologii wytwarzania, płynie do odbiorców. Im lepiej pracuje zakład w fazie przygotowawczej, tym trudniejsze będzie dla niego bieżące wykonywanie planów. Ujawnia się to szczególnie przy stosowaniu analizy: wartość użytkowa - koszty produkcji, ponieważ zaostrza ona dodatkowo sytuację. Modyfikacje tej metody w postaci preferencyjnych zysków dodatkowych dla wytwórcy nie mogą wnieść zasadniczej zmiany do sytuacji"³.

Przedstawmy tu skutki, jakie wobec wytwórcy nowych, ulepszonych wyrobów wywołują ich ceny kosztowe, na przykładzie jednego z przedsiębiorstw wytwarzającego silniki małej mocy i zaspokajającego istotną część krajowego zapotrzebowania. Otóż wytwarzany od wielu lat silnik, zajmujący główną część produkcji danego zakładu, posiadał cenę stałą (Festpreis) w wysokości 13,40 marki. Przed podjęciem produkcji nowego wyrobu, udział zysku w cenie wyrobu dotychczas wytwarzanego wzrósł do 11%. Nowy silnik przy tych samych prawie efektach użytkowych odznacza się dzięki ulepszeniom konstrukcyjnym - niższą wagą, mniejszymi rozmiarami, jak też niższymi kosztami materiałowymi i płacowymi. Jego cena wynosiła 7,30 marki, a udział zysku w cenie kształtował się na poziomie 5,5%. Ponieważ popyt przesunął się na nowy silnik, wytwórca dokonał zmiany struktury asortymentowej produkcji, zmniejszając udział starego, a zwiększając udział produkcji nowego wyrobu. Skutki tego były na-

schaft" 1975, z. 6, s. 828 oraz Zarządzenie o centralnych państwowych wytycznych do kalkulacji cen zbytu z 1. 11. 1972, "Gesetzblatt der DDR" 1972, Teil II, nr 67, s. 777-778.

³ M a n n, op. cit., s. 829.

stępujące: zwiększenie produkcji pod względem liczby silników o 10,63%, produkcja towarowa jednakże wzrosła tylko o 3,33%. Mimo lepszego zaspokojenia potrzeb społecznych i ekonomii czasu przedsiębiorstwo doznało ubytku produkcji towarowej i wpływów w granicach 570 tys. marek, co wiązało się z określonymi stratami zysku i innych funduszy zakładowych.

Uogólniając, można stwierdzić, że doskonalenie produktów w kierunku wyższej wartości użytkowej i niższych kosztów wytwarzania pociągało za sobą przy metodzie cen kosztowych obniżanie produkcji towarowej, zysku, wydajności pracy i innych wskaźników efektywnościowych u wytwórcy. Wynikały stąd dla niego trudności w wykonywaniu planów i w tworzeniu funduszy zachęty materialnej. Opracowywana przez działy przygotowawcze produkcja lepszych wartości użytkowych, jak też niższe koszty wytwarzania nowych, udoskonalonych wyrobów nie ujawniły się pozytywnie we wskaźnikach oceny i w podstawach zasilenia w fundusze materialnej zachęty. Nie było dostatecznego zainteresowania, aby już w stadium przygotowania produkcji ujawniać wszystkie rezerwy obniżania nakładów i dążyć do optymalnego stosunku między wartością użytkową i kosztami produkcji. Płynące stąd efekty ekonomiczne trafiały bowiem poprzez ceny kosztowe wyłącznie do odbiorców. Zainteresowanie wytwórcy obniżką nakładów pojawiało się przeważnie dopiero po podjęciu seryjnej produkcji, względnie po ostatecznym wyznaczeniu ceny stałej. Zresztą zainteresowanie przedsiębiorstw racjonalnym przebiegiem reprodukcji było również hamowane w przypadku, gdy przepisy cenotwórcze żądały re wizji wysokości ceny pod wpływem obniżki kosztów produkcji wyrobów o niezminionej wartości użytkowej. Możliwości kalkulacji zysku dodatkowego ponad stopę zysku normatywnego łagodziły wprawdzie, ale nie rozwiązywały problemu. Mała skuteczność metody zysków dodatkowych wynikała stąd, iż nie kompensowały one wytwórcom ani ubytku na wartości produkcji towarowej, ani strat na zyskach, a ponadto zyski dodatkowe były w pełni włączane do wielkości zysku planowanego, a więc słabo powiązane z funduszem stymulacji, przy czym tylko przez trzy lata. Po upływie tego terminu pojawiały się nowe trudności dla wytwórców, skoro następowało obniżenie zysku na skutek utraty prawa do zysku dodatkowego. Jego ubytek musiał być wyrównywany obniżką kosztów. Te i inne trudności (np. tryb uzasadnienia prawa do zysków dodatkowych, drobiazgowe sprawdzanie kalkulacji kosztów, potwierdzanie wyliczeń ekonomicznego efektu przez głównego

odbiorcę) powstrzymywały szereg przedsiębiorstw od składania wniosków o zysk dodatkowy⁴.

Badania nad działaniem systemu cen pokazały więc, że pojawiła się sprzeczność interesów społeczeństwa i przedsiębiorstw. Dla jej przezwyciężenia okazało się niezbędne, aby przy uwzględnieniu współdziałania systemów planowania, rozrachunku gospodarczego, miernikowo-bodźcowego i cen wprowadzić takie metody ustalania cen nowych, ulepszonych wyrobów, które prowadziłyby do większej zgodności między korzyściami ogólnogospodarczymi i indywidualnymi przedsiębiorstw. Ich wysiłki idące w kierunku dostosowania produkcji do popytu, poprawy wartości użytkowej wyrobów i intensyfikacji procesu reprodukcji muszą się odzwierciedlać w ustabilizowanym wzroście produkcji towarowej, zysku, wydajności pracy i innych wskaźników efektywności gospodarowania. Na tej podstawie można lepiej rozwiązać problem motywacji w systemie bodźców materialnych i moralnych. I to były przesłanki przejścia do ustalania cen według metody efektywnościowej (den Preis-Leistung-Verhältnis) oraz do utrzymania wysokości danych cen zbytu w okresie planu pięcioletniego w warunkach obniżania jednostkowych kosztów produkcji⁵.

Charakteryzując metodę efektywnościową ustalania cen, zauważmy, że uwzględnia ona zarówno wymagania związane z tworzeniem wartości (czynniki określające społecznie niezbędne nakłady pracy na całość wyrobów danego rodzaju oraz na pojedynczy wyrób), jak też wymagania wynikające z realizacji wartości (pobudzanie doskonalenia produktów, uwzględnienie ich społecznej ważności, zgodność podaży i popytu, stosowanie rozrachunku gospodarczego, synchronizacja interesów wytwórcy i odbiorcy itd.). Jeśli chodzi o założone zadania omawianej metody, to: "Ceny kształtowane metodą efektywnościową powinny:

⁴ Por.: M a n n, op. cit., s. 835; Th. B a n s e i H. W i c k, Wartość użytkowa a kształtowanie cen, "Wirtschaftswissenschaft" 1975, z. 6, s. 845-846; Zarządzenie o centralnych państwowych wytycznych do kalkulacji cen zbytu..., par. 19.

⁵ Odpowiednie rozwiązania w tym kierunku zgodnie z uchwałą Biura Politycznego KC Niemieckiej Socjalistycznej Partii Jedności z 23 marca 1976 r. w sprawie oceny wyników zakładów i kombinatów przewidziała uchwała Rady Ministrów NRD z 10 czerwca 1976 r. w sprawie ustalania cen. Patrz: Uchwała o kształtowaniu cen zbytu w realizacji uchwały o ocenie wyników zakładów i kombinatów z 10 czerwca 1976 roku, "Gesetzblatt der DDR" 1976, Teil I, nr 24; Zarządzenie o centralnych państwowych wytycznych do kalkulacji cen zbytu

- współoddziaływać na wybór i stymulację efektywnych kierunków postępu naukowo-technicznego,
- pobudzać wielostronne zabiegi w zakresie intensyfikacji produkcji i ujawniać jej wyniki w działalności przedsiębiorstw,
- ~~być związane ściśle z planowaniem gospodarki narodowej i z rozrachunkiem gospodarczym przedsiębiorstw~~⁶.

Posługiwanie się omawianą metodą ustalania cen zakłada najpierw określenie indeksu efektywności nowego produktu (indeksu właściwości użytkowych) w drodze porównania cech użytkowych nowego albo udoskonalonego wyrobu i wyrobu bazowego (porównywalnika). W charakterze kryteriów właściwości użytkowych przyjmuje się określone wskaźniki, przede wszystkim zaś te, które charakteryzują społeczną użyteczność "ciała" towarów. Jeśli chodzi o środki produkcji, to ich społeczna użyteczność polega zwłaszcza na oszczędności pracy (obniżce nakładów) u użytkownika. Korzyść użytkowania nowych, ulepszonych środków produkcji musi więc funkcjonować jako główne kryterium przy określaniu właściwości użytkowych. Gdy do tego celu potrzeba więcej wskaźników - co stanowi regułę przy skomplikowanych wyrobach - trzeba je wyważyć odpowiednio do ich znaczenia dla danego wyrobu względnie dla jego użytkownika.

Przemnożenie ceny porównywalnika (produktu bazowego) przez indeks właściwości użytkowych nowego lub udoskonalonego wyrobu daje górną granicę ceny tego ostatniego (GGC). W ten sposób na nowe wyroby, odpowiednio do ich właściwości użytkowych, zostaje rozciągnięta relacja ceny zbytu i właściwości użytkowych z uwzględnieniem wyrobu porównywalnego. Oszacowane w ten sposób GGC (Preisobergrenze) odpowiada indeksowi cen realnych - 1, ponieważ w przeliczeniu na jednostkę wartości użytkowej cena pozostaje bez zmian. Różnica między GGC nowego wyrobu i ceną porównywalnika stanowi ekonomiczną korzyść i ma to miejsce w przypadkach, gdy cena kosztowa nowego wyrobu (społecznie niezbędne koszty własne plus zysk kalkulacyjny) jest niższa niż cena porównywalnika. W przypadku natomiast, gdy cena kosztowa nowego wyrobu jest wyższa, jako ekonomiczną korzyść

z 10 czerwca 1976, op. cit., oraz Zarządzenie nr 2 o centralnych państwowych wytycznych do kalkulacji cen zbytu z 23 sierpnia 1978, "Gesetzblatt der DDR" 1978, Teil I, nr 30. Dalsze wywody autora opierają się na tych dokumentach.

⁶ Podstawowe problemy kształtowania cen w przemyśle socjalistycznym (Grundfragen der Preisbildung in der sozialistischen Industrie), Berlin 1980, s. 11.

liczy się różnicę między GGC nowego produktu i jego ceną kosztową. Przyjęto, że 70% tej korzyści przypada wytwórcy jako jego udział w cenie zbytu nowych, ulepszonych wyrobów. Można też wyznaczyć inną stopę procentową, a mianowicie udział wytwórcy w korzyści posiada górną granicę w postaci 200% zysku normatywnego⁷.

Poniższy przykład⁸ unaocznia sposób postępowania. Dane wyjściowe zawiera tab. 1.

T a b e l a 1

Wyszczególnienie	Wyrób bazowy (W_0)		Cena kosztowa nowego wyrobu (W_1)	
	kalkulacja ceny	kalkulacja wynikowa	wariant I	wariant II
1	2	3	4	5
Materiały podstawowe	50,0	45,0	34,0	45,0
Koszty przerobu	50,0	40,0	40,0	60,0
Koszty własne	100,0	85,0	94,0	105,0
Zysk (20% od kosztów przerobu)	10,0	10,0	8,0	12,0
Zysk z obniżki kosztów	-	15,0	-	-
Cena zbytu	110,0	110,0	102,0	117,0
Indeks efektywności wyrobu w zużyciu	1,0	1,0	1,1	1,1

Kolumna 2 pokazuje koszty, zysk i cenę zbytu porównywalnika w okresie podjęcia jego produkcji, natomiast kolumna 3 pokazuje obniżkę kosztów tego wyrobu przy stabilnej cenie zbytu, co przynosi przyrost zysku (o 15 jednostek). Dwie ostatnie kolumny (4 i 5) przedstawiają kalkulację ceny kosztowej nowego wyrobu, którego właściwości użytkowe są o 10% wyższe w stosunku do porównywalnika. W wariantcie I (kolumna 4), założono, że cena kosztowa nowego wyrobu

⁷ Normatywna stawka zysku wynosi 12 procent od funduszy produkcyjnych. Ponieważ fundusze te nie mogą być bezpośrednio przypisane produkcji poszczególnych wyrobów, przeto za pomocą odpowiednich wyliczeń ustala się kalkulacyjne stawki zysku i stosuje je od podstawy, która możliwie najlepiej zapewnia dopływ zysku proporcjonalnie do zaangażowanych funduszy produkcyjnych. Do tego celu służą przeważnie normatywy kosztowo-godzinowe pracy maszyn i urządzeń albo koszty przerobu.

⁸ Chodzi tu o uproszczony przykład z umownymi wielkościami.

jest niższa, natomiast w wariantcie II (kolumna 5) przyjęto, że cena kosztowa nowego wyrobu jest wyższa od ceny porównywalnika. W obu wariantach uzyskuje się zysk istotnie niższy od zysku osiąganego na porównywalniku, również pogorszyła się relacja między kosztami przerobu i ceną zbytu nowego wyrobu. Pochodzą stąd wspomniane wcześniej trudności w realizacji planu oraz w tworzeniu funduszków materialnej zachęty, przy czym trudności te są tym większe, im niższa jest cena nowego wyrobu.

Całkowicie odmienna sytuacja powstaje w przypadku zastosowania efektywnościowej metody ustalania cen. Dla lepszego zrozumienia skutki tej metody i jej wykorzystanie zostaną przedstawione za pomocą kolejnych czynności. Najpierw jednak podajemy przyjęte dalej oznaczenia:

- W_0 = wyrób bazowy (porównywalnik),
- W_1 = wyrób nowy (ulepszony),
- Z_{W_1} = zysk kalkulowany w cenie kosztowej nowego wyrobu,
- I_{W_1} = indeks efektywności nowego wyrobu,
- HK_{W_1} = ekonomiczna korzyść z jednostki nowego wyrobu,
- U_{W_1} = udział wytwórcy w ekonomicznej korzyści,
- C_{W_0} = cena wyrobu bazowego (porównywalnika),
- C_{W_1} = cena wyrobu nowego (ulepszanego).
- GGC = górna granica ceny nowego wyrobu,
- CK_{W_1} = cena kosztowa nowego wyrobu,
- KW_{W_1} = koszty własne produkcji nowego wyrobu.

Wariant I.

Nowy wyrób posiada wyższe właściwości użytkowe i jest zarazem tańszy od porównywalnika: $C_{W_0} > CK_{W_1}$ oraz $C_{W_0} > (KW_{W_1} + K_{W_1})$ przy czym indeks efektywności nowego wyrobu wynosi 1,1. Oto kolejne czynności:

1. Określenie górnej granicy ceny nowego wyrobu (GGC).

$$GGC = C_{W_0} \cdot I_{W_1} \quad 110 \cdot 1,1 = 121 \text{ marek.}$$

2. Określenie ekonomicznej korzyści z jednostki nowego wyrobu KK_{W_1} .

$$KK_{W_1} = GGC - C_{W_0} \quad 121 - 110 = 11.$$

3. Określenie udziału wytwórcy ekonomicznej korzyści jednostkowej.

$$UW = \frac{GGC - C_{W_0}}{100} \cdot 70, \text{ czyli } = \frac{KK_{W_1} \cdot 70}{100}$$

$$\frac{(121 - 110) \cdot 70}{100} = \frac{11 \cdot 70}{100} = 7,70 \text{ marki.}$$

4. Określenie ceny nowego wyrobu C_{W_1} .

$$C_{W_1} = C_{W_0} + UW \quad 110 + 7,70 = 117,70 \text{ marki}$$

5. Kalkulacja ceny nowego wyrobu.

+ Materiały podstawowe	54,0
+ Koszty przerobu	40,0
Koszty własne	94,0
+ Zysk kalkulacyjny (20% od kosztów przerobu)	8,0
Cena kosztowa	102,0
+ Zysk według metody efektywnościowej	15,70
Ceny zbytu	117,70

Na zysk według metody efektywnościowej składa się: 1) różnica między ceną porównywalnika C_{W_0} i ceną kosztową nowego wyrobu C_{W_1} ($110 - 102 = 8$) oraz 2) różnica między ceną nowego wyrobu i ceną starego wyrobu ($117,70 - 110 = 7,70$).

Wariant II.

Nowy wyrób wykazuje wyższe właściwości użytkowe, ale jest droższy pod względem ceny kosztowej od porównywalnika, przy czym przyrost wartości użytkowej jest wyższy od wzrostu ceny:

$$C_{W_0} < CK_{W_1} \text{ oraz } C_{W_0} < (KW_{W_1} + Z_{W_1}).$$

1. Określenie górnej granicy ceny GGC (jak w wariancie I).

2. Określenie ekonomicznej korzyści z nowego wyrobu EK_{W_1} .

$$EK_{W_1} = GGC - (KW_{W_1} + Z_{W_1}) \quad 121 - (105 + 12) = 4.$$

3. Określenie udziału wytwórcy w ekonomicznej korzyści UW.

$$UW = \frac{GGC - (KW_{W_1} + Z_{W_1})}{100} \cdot 70 = \frac{121 - (105 + 12) \cdot 70}{100} = 2,80.$$

4. Określenie ceny nowego wyrobu C_{W_1} .

$$C_{W_1} = KW_{W_1} + K_{W_1} + UW \quad 105 + 12 + 2,80 = 119,80.$$

5. Kalkulacja ceny:

+ Materiały podstawowe	45,0
+ Koszty przerobu	60,0
Koszty własne produkcji	105,0
+ Zysk kalkulacyjny (20% od k. przerobu)	12,0
+ Cena kosztowa nowego wyrobu	117,0
+ Zysk według metody efektywnościowej	2,80
Cena zbytu	119,80

Można wymienić tu następujące zalety tzw. efektywnościowej metody ustalania cen na nowe, ulepszone wyroby w zestawieniu z metodą kosztową:

1. Powołuje się bodźce do produkcji nowych, ulepszonych wyrobów o możliwie dużym przyroście własności użytkowych w porównaniu z dotychczas wytwarzanymi. Wyższe własności użytkowe ulepszonych wyrobów dają bowiem wytwórcy wyższą cenę zbytu, te same własności użytkowe utrzymują dotychczasową cenę zbytu a niższe własności użytkowe obniżają cenę zbytu nowych wyrobów. Interesy społeczne polegające na tym, aby z danego kwantum przedmiotów i środków pracy oraz siły roboczej wytworzyć możliwie najwięcej wartości użytkowych zaspokajających potrzeby gospodarki i ludzi, zostają tą drogą transponowane do sfery interesów przedsiębiorstw i pracujących. Dodajmy, że oprócz zysku dodatkowego z tytułu wysokich właściwości użytkowych, który jako część ekonomicznej korzyści przypada w cenie zbytu producentowi i stanowi źródło zasilania w fundusze bodźcowe, wytwórcy są jeszcze zainteresowani za pomocą innych rozwiązań cenowych, jak zróżnicowanie ceny podług jakości wykonawczej, za znak jakości, obniżanie cen lub zysków na wyrobach przestarzałych.

2. Omawiana metoda gwarantuje korzyści nie tylko wytwórcy nowego, ulepszanego wyrobu, ale też jego użytkownikom, a to dzięki zasadzie p o d z i a ł u ekonomicznej korzyści oraz zasadzie obniżania indeksu cen realnych dla odbiorców.

3. Metoda efektywnościowa pobudza rozwój ekonomicznie uzasadnionych relacji między nakładami i wartościami użytkowymi nowych, ulepszonych wyrobów. Ponieważ GGC wyprowadza się z poprawy właściwości użytkowych nowego wyrobu w zestawieniu do porównywalnika, a wytwórca nie jest zainteresowany w pogorszeniu rentowności produkcji, to od strony cenotwórstwa kładzie się tamę dla wzrostu nakładów większych od poprawy właściwości użytkowych. Jest to ważna *

sprawa, w szczególności w rozwijaniu produkcji nowych środków pracy. Omawiana metoda zasadza się na założeniu i współdziała w tym kierunku, by postęp naukowo-techniczny oznaczał zarazem postęp ekonomiczny, tzn., by potrzeby społeczne były zaspokajane, lepiej pod względem ilościowym i jakościowym i obniżały się nakłady na jednostkę zaspokajanej potrzeby.

4. Z porównania cen kosztowych i cen "efektywnościowych" (tworzonych metodą Preis-Leistung-Verhältnis) wynika, że te ostatnie - przy zachowaniu interesów ogólnogospodarczych - są bardziej korzystne dla przedsiębiorstw wytwarzających rzeczywiście nowe, lepsze, bardziej efektywne w użyciu wyroby. Mierniki nakładów i wyników jednostek gospodarczych odzwierciedlają dokładniej efektywność gospodarowania przedsiębiorstw i mogą lepiej służyć systemowi motywacyjnemu.

Omawiana metoda ustalania cen nie jest naturalnie cudownym środkiem rozwiązującym automatycznie wszystkie problemy cenotwórstwa w warunkach postępu naukowo-technicznego. Stosowanie jej wiąże się ze szczególnymi problemami i zadaniami do rozwiązania, aby potencjalne siły napędowe, tkwiące w tej metodzie, rzeczywiście torowały sobie drogę.

Najpierw może powstać wrażenie jakoby podstawą kształtowania cen stała się nie wartość towarów a ich wartość użytkowa. Jest to jednak tylko zewnętrzny pozór, chociaż nie można zaprzeczyć, iż w przypadku nadużycia zasad ustalania cen według metody efektywnościowej może dojść do daleko idącego oderwania cen poszczególnych wyrobów od ich wartościowej podstawy. Jednakże przy zachowaniu założeń i zasad stosowania tej metody, zostają uwzględnione społecznie niezbędne nakłady, a więc społeczna wartość wyrobów jako podstawa cen. Zarazem wszakże w porównaniu z metodą kosztową silniej zostają uwzględnione właściwości użytkowe wyrobów i tym samym warunki realizacji wartości.

Przed kształtowaniem cen na nowe, udoskonalone wyroby, stoi istotne zadanie, aby w sposób ekonomicznie uzasadniony włączyć te ceny do już istniejącego poziomu cen. Z punktu widzenia teorii wartości chodzi o sprowadzenie cen nowych wyrobów do poziomu nakładów danego w obowiązującym poziomie cen zbytu. Za pomocą porównań wartości użytkowej określa się jedynie SGC nowych wyrobów i umożliwia włączenie tych cen do istniejącej w gospodarce narodowej

struktury cen. H. Baum i H. Mann piszą na ten temat: "Istniejący stosunek między cenami i własnościami użytkowymi znajdujących się w produkcji wyrobów porównywalnych zostaje przeniesiony na nowe wyroby z uwzględnieniem nakładów i własności użytkowych nowych wyrobów. Oznacza to, że ceny zbytu nowych wyrobów nie zostają z zasady wyznaczone na podstawie indywidualnych nakładów, ale uwzględniają poziom nakładów zafiksowany w poziomie cen zbytu"⁹.

Innymi słowy, przy ustalaniu cen postępuje się tak, jak gdyby całokształt właściwości użytkowych nowego wyrobu wytwarzano na warunkach nakładów leżących u podstaw wyznaczania cen wyrobów porównywanych. Skoro istniejący poziom cen zbytu jakiejś grupy towarowej odchyła się od społecznie niezbędnego poziomu nakładów, odchylenie to może być oczywiście powielone w cenach nowych wyrobów wyznaczanych za pomocą metody efektywnościowej. Nie przemawia to jednak przeciwko tej metodzie, ale za jej sprzężeniem z planowymi zmianami poziomu cen danych grup towarowych i wyrobów, skoro zaistniały znaczne odchylenia cen i wartości towarów. W celu zachowania w tendencji zgodności cen ze społecznie niezbędnymi nakładami pracy i przy tym w celu poprawnego uwzględnienia warunków realizacji oraz daleko idącej eliminacji wpływów subiektywnych, jest potrzebne - jak wskazują doświadczenia w praktyce stosowania metody efektywnościowej w przemyśle NRD - rozwiązania następujących zadań¹⁰:

1. Ponieważ wysokość ceny nowego wyrobu zależy w poważnym stopniu od indeksu jego właściwości użytkowych, przeto szczególnego znaczenia nabiera dobór porównywalnika, poprawny wybór i wyważenie właściwości użytkowych. Rzecz w tym, aby za pomocą doboru drogich porównywalników o niskich zarazem własnościach użytkowych nie były wyznaczane utopijne ceny odpowiadające jedynie egoistycznym interesom wytwórcy. Należy uwzględniać tylko te właściwości użytkowe, które określają zdolności zbytu wyrobów na międzynarodowych rynkach i których rzeczywiście potrzebuje użytkownik, ponieważ są one istotne dla efektywnego przebiegu procesu reprodukcji. Właściwości te wyrażają przeważnie wskaźniki produktywności (szybkość pracy maszyn, relacja masy i efektów, zużycie energii itd.) i wskaźniki

⁹ H. B a u m i H. M a n n, Kształtowanie cen zbytu a ocena wyników, (Industriepreisbildung und Leistungsbewertung), "Wirtschaftswissenschaft" 1979, z. 1, s. 25.

¹⁰ Por.: Podstawowe problemy kształtowania cen..., s. 51-52.

niezawodności (trwałość, przydatność do reperacji i czas jej trwania, bezusterkowość wyrobów i in.). Przyjmuje się, że co najmniej 80% parametrów wybranych do oszacowania indeksu własności użytkowych powinno przypadać na wskaźniki charakteryzujące efekty użytkownika, natomiast pozostałe 20% może obejmować takie wskaźniki, jak np. standaryzacja, kształtowanie otoczenia i formy.

2. Realne uchwycenie poprawy własności użytkowych nowych, ulepszonych wyrobów zakłada dalej posiadanie odpowiednich porównywalników. Należy tu wychodzić w zasadzie od wyrobu ostatnio normalnie stosowanego i znajdującego się w kraju. Skoro nie ma wyrobu własnej produkcji, do porównania ma służyć wyrób importowany. Poziom ceny porównywalnika powinien odzwierciedlać społecznie normalne warunki produkcji i zawierać normalną stopę rentowności.

3. Należy wykluczyć przypadki, aby wytwórca nowego, ulepszonego wyrobu uzyskiwał wysokie ceny i zyski, mimo że - biorąc pod uwagę właściwości użytkowe - wyrób ten pozostaje w tyle za przodującymi na rynku światowym. W tym celu na cenę zbytu musi mieć wpływ poziom naukowo-techniczny i ekonomiczny nowych, ulepszonych wyrobów w porównaniu do osiągniętego stanu międzynarodowego. Dlatego preferencje cenowe w pełnym wymiarze powinny być zastosowane w przypadku przyrostu własności użytkowych uzyskanego na przodujących wyrobach i na takich, które stale współokreślają światowy poziom w danej dziedzinie. Natomiast w pozostałych przypadkach można uwzględnić przyrost wartości użytkowej, ale tylko z zastosowaniem współczynników korygujących, które pokazują występujące pozostawanie w tyle nowego wyrobu i jego porównywalnika w stosunku do produktu ucieleśniającego światowy poziom w danej dziedzinie. Nie każdy zatem, ale niejako aprobowalny, przyrost własności użytkowych może służyć do wyznaczania GCC. Dla jej szacunku stosuje się w NRD następującą formułę:

$$I_{W1}^0 = 1,0 + \frac{(I_{W1} - I_{W0})}{I_{W0}} \cdot \frac{I_{W0}}{I_{W2}} \cdot \frac{I_{W1}}{I_{W2}},$$

gdzie:

I_{W1}^0 = indeks właściwości użytkowych nowego wyrobu, jakie mają być uwzględnione w kształtowaniu cen,

I_{W0} = indeks właściwości użytkowych krajowego wyrobu porównywalnego (1,0),

I_{W_1} = indeks właściwości użytkowych nowego wyrobu z uwzględnieniem krajowego porównywalnika,

I_{W_2} = indeks właściwości użytkowych wyrobu na poziomie światowym z uwzględnieniem krajowego porównywalnika.

Ponieważ charakter cenotwórczy mają: a) przy wyrobach produkujących - pełny przyrost właściwości użytkowych, b) przy wyrobach pozostałych - występujące zacofanie właściwości użytkowych w stosunku do poziomu światowego, powstają dla przedsiębiorstw bodźce do wytwarzania wyrobów o wysokim poziomie naukowo-technicznym. Jak dalece w procesach badań, wdrożeń i produkcji nowych wyrobów oraz w wyznaczaniu ich cen zostają konsekwentnie uwzględnione wymagania praw ekonomicznych, okazuje się ostatecznie na rynku, przy czym w szczególności przy eksporcie na rynkach światowych. W cenach tych rynków znajduje wyraz międzynarodowa społeczna aproba narodowej wartości produktów.

4. Metodzie efektywnościowej musi towarzyszyć doskonalenie rachunku kosztów. Odejście od metody cen "odkosztowych" nie dezuwaluuje twierdzenia, że żadna cena zbytu nie może być poprawnie wyznaczana bez znajomości kosztów produkcji (co teoretycznie byłoby możliwe, gdyby cena kosztowa nowego wyrobu była niższa od ceny porównywalnika). Chodzi o to, aby we właściwym czasie nie dopuścić do nadmiernych kosztów, o czym decydują zarówno fazy przygotowania nowej produkcji, jak też jej wdrażania. Jako swoista miara oceny relacji zachodzącej między kosztami i własnościami użytkowymi oraz jako bodziec do obniżania kosztów własnych służy przy porównywalnych nowych lub ulepszonych wyrobach taki instrument, jak indeks kosztów realnych. Obowiązuje tu zasada obniżania kosztu realnego, tzn., że koszty na jednostkę właściwości użytkowych nowego wyrobu muszą być niższe od kosztów na jednostkę właściwości użytkowych porównywalnika.

5. Jak wiadomo, społecznie niezbędne nakłady pracy i wartość towarów są wielkościami dynamicznymi. Odpowiednio do rozwoju efektywności zachodzące obniżanie albo wzrost nakładów prowadzi przy stabilnych cenach zbytu znajdujących się w produkcji porównywalników do odchylen ich cen i wartości. Od pewnej granicy tych odchylen ceny nie mogą spełniać należycie funkcji narzędzia rachunku

ekonomicznego oraz funkcji bodźca ekonomicznego i rodzaj nieracjonalne postępowanie tak producentów, jak i odbiorców. Baum i Mann podkreślają, że: "Im bardziej przykładowo oddala się cena porównywalnika od obniżonych nakładów, tym wyższe i bardziej pozorne stają się korzyści i cena nowych wyrobów, tym większe też powstają możliwości powiększania indywidualnych kosztów produkcji bez negatywnego wpływu na zakładowe mierniki efektywności. W takich przypadkach cena zbytu będzie niedostatecznie spełniać zadanie realnego wyrażania efektywności oraz stymulowania intensyfikacji produkcji. Dlatego sprowadzenie cen zbytu porównywalników do faktycznego, społecznie niezbędnego nakładu pracy po przekroczeniu dopuszczalnego przedziału stabilności stanowi podstawowy wymóg pobudzania postępu naukowo-technicznego i zarazem odpowiadającą efektywności legitymację dla nakładów i efektów nowej techniki"¹¹.

Kształtowanie cen metodą efektywnościową powinno zatem odbywać się łącznie z określonymi zmianami cen zapewniającymi w tendencji zgodność poziomu cen i poziomu nakładów. Jeżeli zgodność tę mają zapewniać obniżki cen, następuje to z jednej strony za pomocą obniżania cen zbytu całych grup towarowych w ramach planowania zmian cen dla pięcioletki, a z drugiej strony obniżki ceny zbytu na moralnie zużyte wyroby w ramach operatywnej elastyczności cen, cofnięcia dopłat za znak jakości i in. Jeśli niezbędne zmiany cen z tych czy innych przyczyn nie są przeprowadzane, to - jak uczy doświadczenie - metoda efektywnościowa doprowadza łatwo do nieuzasadnionych podwyżek cen zbytu.

Powyższe rozważania dotyczyły kształtowania cen w typowej zresztą sytuacji, kiedy nowe lub udoskonalone wyroby mają porównywalniki. Kwestie ustalania cen na nowe, nieporównywalne wyroby albo na wyroby specjalne, pojedyncze czy nietypowe, kiedy szacunek ekonomicznej efektywności ich stosowania jest niemożliwy z powodu braku porównywalników albo byłby wielce kosztowny, przekraczają przyjęte ramy tego opracowania. Ograniczam się jedynie do stwier-

¹¹ Baum i Mann, op. cit., s. 29. Przedział stabilności, zawiera rozrzut rentowności, w obrębie którego skuteczność rozrachunku gospodarczego nie jest osłabiana ani przez nadmierne, ani przez niedostateczne zyski.

dzenia, że dla takich przypadków podstawą kształtowania cen powinny być nakłady. Doświadczenia przemysłu NRD wskazują również na potrzebę rozwiązania problemu zainteresowania wytwórców tego rodzaju nowych wyrobów intensyfikacją ich produkcji i obniżaniem jednostkowych kosztów wytwarzania. Służyć do tego mogą i powinny również zasady kształtowania cen.

Alfred Bensch

PRINCIPLES OF FIXING PRICES FOR NEW, IMPROVED PRODUCTS
AND THEIR SIGNIFICANCE IN THE SYSTEM OF MEASURES
AND INCENTIVES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES
IN THE GDR

Proceeding from an assumption that the price system combined with the system of measures, finance and incentives determine the behaviour of enterprises in relation to the scientific-technical progress, and especially production and introduction of new, improved products with lower production costs and a higher utility in their consumption, the author criticizes the cost formula for fixing the prices of these products. The analysis has been based on concrete examples taken from the practice. Its further part is devoted to presentation of assumptions and principles of the effectiveness method with participation of the producer of such new and improved products in benefits flowing from increase in their social utility value. There is quoted a definite example of fixing prices by means of this method in two variants, i.e. when a new product is better and simultaneously cheaper from the base product, and when it is better but also more expensive in comparison with its equivalent, with increase in its utility value being higher than increase in its price. After presentation of advantages of this method, the author discusses conditions of its effective application including e.g. the present level of prices for base products, appropriate choice of their equivalents, determination of the utility value of improved products, allowances made for the level of world prices, and others.