

*Włodzimierz Kincel**

CENY TRANSFEROWO-KOOPERACYJNE
WIELKICH ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH
(niektóre problemy cen wewnętrznych)

W opracowaniu omówione zostaną ważniejsze problemy cen obsługujących wewnętrzne stosunki między przedsiębiorstwami zrzeszonymi w wielkich organizacjach gospodarczych. Są to tzw. ceny transferowo-kooperacyjne (ceny kooperacji wewnętrznej). Wchodzą one w skład szerszej grupy cen wielkich organizacji gospodarczych zwanych cenami wewnętrznymi, do których, obok cen transferowo-kooperacyjnych, zalicza się ceny rozliczeniowe, przejściowe ceny rozruchu i kalkulacyjne ceny zakupu. Charakterystyczną cechą cen wewnętrznych wielkich organizacji gospodarczych jest to, że występują one w stosunkach między przedsiębiorstwami a centralą wielkiej organizacji gospodarczej oraz w obrocie wewnętrznym między przedsiębiorstwami z pominięciem centrali. Zanim przejdziemy do omówienia cen transferowo-kooperacyjnych wspomnieć należy o ogólnych problemach cen wewnętrznych.

POJĘCIE CEN WEWNĘTRZNYCH

Rozszerzając podaną wyżej definicję cen wewnętrznych przyjmuje się za L. Miastkowskim, że: „Ceny wewnętrzne WOG są to ceny ustalone i stosowane w obrębie danej organizacji gospodarczej o charakterze koncernowym, obsługujące stosunki wymiany i podziału między przedsiębiorstwami zrzeszonymi oraz między nimi i centralą zjednoczenia, stanowiące odpowiednio dobrane i stosunkowo lepsze narzędzie w dyspozycji centrali zjednoczenia do rozwiązywania określonych sprzeczności między zasadami i metodami kształtowania cen zewnętrznych (cen zbytu, cen zaopatrzeniowych, cen skupu, cen transakcyjnych) a wymaganiami rozrachunku gospodarczego i potrzebami kiero-

* Dr, adiunkt w Zakładzie Ekonomii Politycznej Socjalizmu II Instytutu Ekonomii Politycznej UŁ.

wania przez centralę działalnością zrzeszonych przedsiębiorstw"¹. Oznacza to, że ceny te oprócz wewnętrznych stosunków ekonomicznych danej organizacji gospodarczej nie obsługują sfery stosunków istniejących między pozostałymi podmiotami gospodarczymi, instytucjami finansowymi i decyzyjnymi, np. zjednoczenia innych branż i przedsiębiorstwa w nich zrzeszone, budżet państwa itd. Nie są to więc ceny transakcji kupna — sprzedaży w stosunkach rynkowych ani w stosunkach z innymi jednostkami zewnętrznymi.

Ujmując szerzej ten problem można powiedzieć, że ceny stosowane w obrębie jakiejś organizacji gospodarczej są jej cenami wewnętrznymi w odróżnieniu od cen, jakie występują w stosunkach tej organizacji z otoczeniem. Pojęcie „organizacja gospodarcza” można zatem interpretować szeroko obejmując nie tylko różne jednostki gospodarujące w danym państwie, ale też całą gospodarkę narodową, a nawet gospodarkę grupy państw.

Cenom wewnętrznym towarzyszy odpowiedni rodzaj „cen zewnętrznych”. Określenie „cena wewnętrzna” zakłada niejako jej ilościowe i jakościowe odmienności w stosunku do cen zewnętrznych, np. ceną fabryczną w podwójnym układzie pionowym cen, ceną krajową uwolnioną od wahań cen światowych itd. Odmienny charakter cen wewnętrznych względem cen zewnętrznych nie przesądza jeszcze odizolowania (uniezależnienia) tych kategorii od siebie. W niektórych przypadkach ma ono miejsce, np. uniezależnienie cen wewnętrznych rynku krajowego (przynajmniej na pewnym etapie rozwoju gospodarczego kraju) od cen światowych. W wielu innych przypadkach, mimo odmienności pod względem jakościowym i ilościowym, ceny wewnętrzne i ceny zewnętrzne wykazują pewne zależności wynikające z regulującej roli cen zewnętrznych w stosunku do cen wewnętrznych.

W opracowaniu omówione zostały ceny wewnętrzne w węższym ujęciu, to jest ceny występujące w obrębie dużej organizacji gospodarczej i w ich szczególnych stosunkach, jakie zawiązywane są między przedsiębiorstwami. Stosowane różne rodzaje cen wewnętrznych mają w wielu przypadkach charakter „cen dla producenta”, lecz ceny te obsługują inną sferę stosunków ekonomicznych, niż stosowane dawniej np. ceny fabryczne w podwójnym, pionowym układzie cen.

W literaturze ekonomicznej rzadko używa się terminu *ceny wewnętrzne* w omawianym znaczeniu. Najczęściej operuje się tym pojęciem w wąskim ujęciu, tj. w odniesieniu do jednego z kilku możliwych rodzajów cen wewnętrznych — np. cen rozliczeniowych. J. Kaleta i W. Romanowska piszą: „W zjednoczeniach i kombinatach, które

¹ L. Miastkowski, *Ceny wewnętrzne WOG*, „*Ekonomista*” 1978, nr 4, s. 845—846.

scentralizowały sprzedaż wyrobów gotowych, poszczególne przedsiębiorstwa i zakłady mogą ustalić wyniki finansowe, jeśli tylko wprowadzone zostaną dla nich wewnętrzne ceny rozliczeniowe¹². Niektórzy autorzy nazywają cenami wewnętrznymi ceny rozruchu. Takie nazewnictwo spotyka się m. in. w opracowaniach A. Lipowskiego, który pisze: „W okresie przejściowym, podczas uruchamiania produkcji wyrobów o długim cyklu technologicznego opanowania produkcji mają obowiązywać ceny wewnętrzne, wyższe od cen zbytu”¹³. Inną treść nadaje cenom wewnętrznym np. A. Bunsch: „W uzasadnionych przypadkach można w ramach wielkiej organizacji gospodarczej podjąć decyzję o zastosowaniu tzw. ceny wewnętrznej na dostawy w obrocie między przedsiębiorstwami zgrupowanymi w ramach wielkiej organizacji gospodarczej”¹⁴. Przypuszczać należy, że chodzi tu autorowi o stosunki między przedsiębiorstwami w WOG, czyli o ceny transferowe (kooperacyjne).

W odmiennym i w szerszym znaczeniu używa się czasami pojęcia ceny wewnętrzne w literaturze handlu zagranicznego. Cenami wewnętrznymi nazywa się ceny rynku krajowego w odróżnieniu od cen rynku światowego. W. Rydygier pisze: „Wahania cen poszczególnych towarów odbiegające od ogólnego trendu wzrostu i mające koniunkturalny bądź sezonowy charakter nie powinny znajdować odbicia w naszych cenach wewnętrznych”¹⁵. Wyróżnienie krajowych cen wewnętrznych na tle rozliczeń cenowych w handlu zagranicznym uzasadnia nazwanie cen rynku światowego cenami zewnętrznymi. Terminu tego używa L. Miastkowski omawiając metodę ceny światowej¹⁶.

W opracowaniach dotyczących handlu zagranicznego spotkać można także pojęcie cen wewnętrznych, które utożsamia je z cenami zbytu krajów RWPG. A. Marszałek pisze: „Duże znaczenie przypisuje się doskonaleniu struktury cen wewnętrznych w poszczególnych krajach RWPG”¹⁷.

Na tle powyższego można stwierdzić, że występuje z jednej strony zawężenie pojęcia cen wewnętrznych, z drugiej — przez ceny wewnę-

¹² J. Kaleta, W. Romanowska, *Finanse organizacji gospodarczych*, Warszawa 1974, s. 249—252.

¹³ A. Lipowski, *Problematyka cen. Zarys funkcjonowania jednostek inicjujących*, materiał powielony w Inst. Planowania, Warszawa 1973, s. 68.

¹⁴ A. Bunsch, *System cen rozliczeniowych w wielkiej organizacji gospodarczej*, [w:] *Nowy system zarządzania przemysłem w teorii i praktyce*, Kraków 1974, s. 103.

¹⁵ W. Rydygier, *Rok trudności surowcowych*, „Życie Gospodarcze” 1973, nr 51—52.

¹⁶ L. Miastkowski, *Metoda ceny światowej*, mpis w Inst. Ekonomii Politycznej UŁ, Łódź 1975, s. 4.

¹⁷ A. Marszałek, *Rubel transferowy*, „Innowacje” 1975, nr 13 s. 22.

trzne rozumie się różne formy tej ceny. Takie podejście w analizach ekonomicznych i wytycznych określających zasady ustalania cen może wynikać z zakresu przyjętych badań (uogólnień teoretycznych) lub niedostrzegania różnic między poszczególnymi rodzajami cen wewnętrznymi.

Sygnalizując o kwestiach terminologicznych cen wewnętrznych wielkich organizacji gospodarczych należy podkreślić, iż wskazane jest bardziej precyzyjne określanie tej kategorii ekonomicznej, rozróżnianie stosunków, w których ona występuje, przesłanek powstania i zadań jakie ma spełniać. Względy metodologiczne oraz zwiększony zakres stosowania cen w wewnętrznym mechanizmie ekonomiczno-finansowym (co znajduje swój wyraz w coraz częściej publikowanych analizach cenowych) wskazuje na potrzebę ujednolicenia nazewnictwa w tym zakresie. W innym przypadku trudno oczekiwać zarówno od teorii jak i praktyki przejrzystych i przydatnych z punktu widzenia ekonomicznego i społecznego — analiz funkcjonowania różnych odmian (rodzajów) cen. Należy w tym miejscu odnotować, że praktyka gospodarcza, będąc twórczym dla uogólnień teoretycznych, sama oczekuje coraz to wydawniejszej pomocy zaplecza naukowego. Podnosi to znaczenie operowania w obu dziedzinach — tzn. w teorii i w praktyce — jednoznaczными terminami i pojęciami danych kategorii ekonomicznych. Dość często kontrowersje, polemiki i wadliwa interpretacja różnych rozwiązań w dziedzinie cen powstaje na tle nieuświadomienia sobie wyraźnie, że mówiąc o takich samych lub podobnych sprawach mówi się innymi językami, gdyż wychodzi się z odmiennych założeń, różnymi operuje się terminami.

Postulat mówiący o potrzebie ujednolicenia nazewnictwa w dziedzinie cen wewnętrznych wielkich organizacji gospodarczych (i innych cen systemu cen) opiera się na znanej prawidłowości, że socjalistyczne stosunki ekonomiczne posiadają z jednej strony wspólne cechy pod względem ogólnym, wynikające z praw ekonomicznych tego sposobu produkcji, z drugiej strony, w praktyce, występują zróżnicowane i odrębne ich właściwości. Właśnie te zróżnicowane, odrębne właściwości i cechy kategorii ekonomicznych należy dla dobra praktyki jednolicie nazywać, porządkować i klasyfikować. Jest to szczególnie celowe w analizach cen wewnętrznych, jednego z bardziej złożonych i zarazem ważnych odcinków systemu cen, gdzie gromadzą się dopiero doświadczenia i zarazem potrzebne są uogólnienia.

CENY TRANSFEROWO-KOOPERACYJNE A INNE RODZAJE CEN WEWNĘTRZNYCH

Jak już wspomnieliśmy, w wewnętrznym mechanizmie ekonomiczno-

-finansowym wielkich organizacji gospodarczych wykorzystuje się aktualnie cztery rodzaje cen wewnętrznych:

- ceny rozliczeniowe,
- kalkulacyjne ceny zakupu,
- przejściowe ceny rozruchu,
- ceny transferowo-kooperacyjne.

Oto krótka charakterystyka poszczególnych rodzajów cen wewnętrznych⁸.

Wewnętrzne ceny rozliczeniowe (indywidualne lub grupowe) ustala się na dane wyroby wytwarzane w kilku przedsiębiorstwach, posiadających zróżnicowane koszty własne produkcji i jednolitą cenę zbytu opartą na średniobranżowych normatywnych kosztach produkcji. Zastosowanie cen rozliczeniowych pozwala m. in. regulować różną zyskowość produkcji poszczególnych przedsiębiorstw w oparciu o zasady rozrachunku gospodarczego. Zadanie to realizuje centrala organizacji gospodarczej poprzez rachunek wyrównawczy cen rozliczeniowych (RWCR), na który składają się dodatnie i ujemne różnice między cenami rozliczeniowymi a cenami zbytu. Wykorzystanie wewnętrznych cen rozliczeniowych w sytuacji, gdy są różne koszty własne danego wyrobu (grup wyrobów) stwarza warunki dla stymulowania postępu technicznego, poprawy organizacji pracy, wykrywania rezerw i oszczędnego gospodarowania.

Kalkulacyjne ceny zakupu (średnie ceny transakcyjne importu okresu poprzedniego) są to ceny ustalone na surowce i materiały pochodzące z importu. Ceny te w rozliczeniach finansowych stosuje się razem z bieżącymi cenami transakcyjnymi importu w celu wychwycenia i rozliczenia różnic w wysokościach między obiema cenami. Kalkulacyjne ceny zakupu pozwalają neutralizować skutki finansowe dopuszczalnych zmian w wysokościach bieżących cen transakcyjnych importu. Jest to możliwe dzięki rachunkowi wyrównawczemu cen transakcyjnych importu (RWCTJ), umiejscowionemu na szczeblu centrali danej organizacji gospodarczej. I w tym przypadku regulującą funkcję, lecz w dziedzinie działalności importowej, spełnia centrala, dzięki możliwości dysponowania i rozdzielania między przedsiębiorstwa środków finansowych pochodzących z handlu zagranicznego. Wykorzystanie kalkulacyjnych cen zakupu w organizacjach gospodarczych jest zgodne z zasadą rozrachunku, stwarza bowiem warunki dla racjonalnej polityki handlu zagranicznego, co oznacza przejmowanie odpowiedzialności za zawierane transakcje handlowe.

Przejściowe ceny rozruchu (lub tzw. ceny schodkowe) są to ceny

⁸ Szerokie rozważania na temat cen wewnętrznych wielkich organizacji gospodarczych znajdują się w pracy: W. Kincel, *Ceny wewnętrzne*, Warszawa 1978.

wykorzystywane w wewnętrznych rozliczeniach organizacji gospodarczych, gdy ma miejsce proces opanowywania i dochodzenia do pełnych mocy wytwórczych. Ceny te ustala się na wyroby, których produkcja jest nowo uruchomiona, posiada wysokie koszty produkcji i jednolitą cenę zbytu opartą na kosztach średniobranżowych — z racji wytwarzania aktualnie tych wyrobów przez inne przedsiębiorstwa. Zastosowanie cen rozruchu umożliwia dokonywanie wewnętrznych rozliczeń w przedsiębiorstwach, ze względu na dochodzenie do pełnych zdolności produkcyjnych. Jest to możliwe dzięki dokonywaniu rozliczeń z tego tytułu (różnicę między cenami rozruchu a ceną zbytu) poprzez fundusz rozwoju, rozliczenia międzyokresowe z wykonania kosztów lub odrębny fundusz wdrożeń innowacyjnych. W okresie opanowywania mocy produkcyjnych jest możliwe ustalenie na dany wyrób kilku cen rozruchu, które w czasie ulegają stałemu obniżaniu, aż do poziomu cen zbytu. Ze względu na to, że ceny rozruchu są planowane *ex ante*, stanowią one silny bodziec dla np. terminowości w obniżce kosztów własnych produkcji. I w tym przypadku wykorzystywanie cen rozruchu jest zgodne z zasadą rozrachunku gospodarczego.

Ceny transferowo-kooperacyjne (zwane także cenami wewnętrznej kooperacji) wykorzystuje się w wewnętrznych stosunkach wymiany między przedsiębiorstwami zrzeszonymi w danej organizacji gospodarczej. Ustala się je na półprodukty i inne elementy środków i przedmiotów pracy, które są przedmiotem obrotu wewnętrznego. Głównym zadaniem cen transferowo-kooperacyjnych jest stymulowanie rozwoju stosunków kooperacji, a co za tym idzie specjalizacji produkcji. W związku z tym, że ceny te występują jakby „poza obrębem oddziaływania centrali”, mają w decydującej mierze charakter cen negocjowanych między producentem — dostawcą, a producentem — odbiorcą. Ceny te są aktywnym instrumentem ekonomicznym oddziałującym na różne odcinki funkcjonowania przedsiębiorstw, a przede wszystkim na system miernikowo-bodźcowy.

Jak z powyższego widać — różne są przyczyny występowania cen wewnętrznych i zadania, jakie zamierza się dzięki nim osiągnąć. Z metodologicznego punktu widzenia mamy zatem do czynienia z jednością i odmiennością poszczególnych rodzajów cen wewnętrznych. Jedność określa ich udział w stosunkach wewnętrznych wielkiej organizacji gospodarczej, a odmiennosc — że każdy rodzaj cen wewnętrznych nie jest jednolity, gdyż może występować w różnych formach i konkretnych rozwiązaniach typowych dla określonych branż. Oznacza to, że poszczególne rodzaje cen wewnętrznych mogą posiadać rozmaite przesłanki, a zatem i spełniać różne zadania. Na przykład wewnętrzne ceny rozliczeniowe mają z jednej strony — uwzględniać niezależne, obiektywne

i trwale różnice w kosztach produkcji przedsiębiorstw, z drugiej likwidować, usuwać trudności w zarządzaniu przedsiębiorstwami przez centralę w sytuacji występowania różnych stawek procentowego podatku obrotowego przy danej wysokości cen zbytu.

CENY WYROBÓW KOOPERACYJNYCH I NIETYPOWYCH

Aktualne zasady ustalania cen na wyroby kooperacyjne w naszej gospodarce dotyczą kooperacji w szerokim znaczeniu, tj. kooperacji międzybranżowej⁹. Ponieważ zasady te obejmują także ustalanie cen w stosunkach wewnętrznych między przedsiębiorstwami w ramach wielkiej organizacji gospodarczej, rozważmy główne problemy jakie są z tym związane. Przyjmuje się więc, że ceny kooperacyjne ustalone wg ogólnych przepisów mają charakter cen transferowo-kooperacyjnych (ceny wewnętrznej kooperacji). Ceny kooperacyjne ustala się na artykuły będące zespołami, podzespołami i częściami przyszłych wyrobów finalnych oraz na półfabrykaty i usługi przemysłowe. Wyroby zaliczane do tej grupy są produkowane w długich seriach i przez dłuższy okres czasu; jest to produkcja z reguły powtarzalna. Ceny kooperacyjne ustala się także na wyroby niepowtarzalne i produkowane w krótkich seriach; są to tzw. wyroby nietypowe. W obu wypadkach, tzn. dla wyrobów wytwarzanych w długich seriach i wyrobów nietypowych podstawą dla ustalania cen jest kalkulacja normatywnych kosztów produkcji wraz z określonymi narzutami akumulacyjnymi. Ceny te są ustalane w drodze negocjacji między zainteresowanymi przedsiębiorstwami kooperującymi ze sobą na okres jednego roku, kilku lat lub na czas nieokreślony. Tylko niektóre wyroby o chronionym poziomie cen mają okresowo stałe ceny cennikowe. Główną cechą cen kooperacyjnych jest to, że są one ustalane i zmieniane wg zasad dotyczących cen na artykuły zaopatrzeniowe i inwestycyjne, czyli zgodnie z ogólnogospodarczą formułą ceny wyjściowej zróżnicowaną w odniesieniu do poszczególnych branż. W przypadku wyrobów nietypowych istnieje możliwość ustalenia ceny z preferencyjną stawką zysku. W rozliczeniach między producentem a odbiorcą przyjmuje się rzeczywiste koszty własne produkcji, co w dalszym ciągu zmusza dostawcę do zwracania nadmiernego zysku producentowi wyrobów finalnych. Uzupełnieniem tej zasady jest możliwość zatrzymania 150% zysku planowanego w sytuacji, gdy koszty rzeczywiste produkcji są niższe od kosztów planowanych

⁹ Zarządzenie Przewodniczącego Państwowej Komisji Cen nr 59 z dnia 29 grudnia 1975 r. w sprawie cen artykułów wykonywanych w ramach kooperacji przemysłowej oraz cen artykułów nietypowych, „Dziennik Urzędowy Cen” 1976, nr 2, poz. 128.

uwzględnionych przy ustalaniu ceny wyrobu nietypowego. Zysk rzeczywisty przekraczający tę normę producent zobowiązany jest zwrócić odbiorcy.

KOOPERACJA WEWNĘTRZNA W WIELKICH ORGANIZACJACH GOSPODARCZYCH

W oparciu o przedstawione zasady ustalania cen wyrobów będących przedmiotem obrotu w stosunkach kooperacyjnych formułujemy tezę, że nie wyczerpują one możliwości — a nawet konieczności — zastosowania innych rozwiązań cenowych dla warunków kooperacji wewnętrznej w ramach wielkiej organizacji gospodarczej. Staramy się uzasadnić stwierdzenie, że mimo wspólnych cech, jakie posiada kooperacja „w ogóle” bądź w szerokim znaczeniu, jednak obiektywnie uzasadniona dezagregacja tego rodzaju współpracy między jednostkami gospodarczymi wymaga uwypuklenia cech odrębnych, typowych dla kooperacji wewnętrznej. Należy zaznaczyć, że specjalizacja i kooperacja produkcji są pojęciami szerokimi, odzwierciedlającymi wspólne cechy procesu wytwarzania i współpracy między jednostkami gospodarczymi, lecz z punktu widzenia stosunków, w których te procesy występują, cechy te są zróżnicowane. Innym regułą (uwarunkowaniem) jest podporządkowana kooperacja między przedsiębiorstwami różnych organizacji gospodarczych niż kooperacja między poszczególnymi jednostkami danego zjednoczenia branżowego. Konieczne jest także świadome zdawanie sobie sprawy, że współpraca i współzależność między poszczególnymi np. wydziałami produkcyjnymi czy stanowiskami pracy w danym przedsiębiorstwie to też kooperacja, jak nią jest również produkcja wielofazowa.

Wśród różnego rodzaju stosunków kooperacyjnych szczególne miejsce zajmują wewnętrzne stosunki kooperacyjne. Tego rodzaju stosunki nie są z reguły zauważane przez praktykę gospodarczą. Kierownictwo wielu organizacji gospodarczych kooperację utożsamia wyłącznie ze współpracą między przedsiębiorstwami innych branż czy innych wielkich organizacji gospodarczych. Takie podejście do tego problemu uwiadacza się także w różnych analizach teoretycznych. Brak rozwiniętej teorii wewnętrznych stosunków kooperacji (w ramach WOG) i konkretnych przepisów regulujących rozwój tego rodzaju stosunków to niewątpliwie jedna z przyczyn hamujących zmiany w międzybranżowej alokacji produkcji oraz możliwości zwiększenia zakresu i pogłębiania specjalizacji w określonych WOG poprzez zmniejszenie zakresu kooperacji międzybranżowej. Innym powodem takiego stanu rzeczy są występujące przestarzałe formy organizacyjne branż oraz ich powiązania z resortami,

jak również brak pełnego uzasadnienia dla obiektywnego charakteru tego rodzaju stosunków kooperacyjnych. Kooperacja wewnętrzna w ramach wielkiej organizacji gospodarczej jest zawiązywana między przedsiębiorstwami (zakładami itd.) podporządkowanymi wskaźnikom wykonania planu ustalonych przez centralę WOG, lecz z pominięciem centrali danej organizacji gospodarczej. W tego rodzaju kooperacji mamy więc do czynienia ze sprawami wynikającymi z faktu, że z jednej strony przedsiębiorstwa kooperujące nawiązują określone umowy o dostawach, np. podzespołów, i rozliczają się na własny rachunek, z drugiej osiągnęte wyniki ekonomiczno-finansowe wchodzą w zakres wyników całej organizacji gospodarczej, w której przedsiębiorstwa te są zrzeszone.

Kooperacja wewnętrzna w ramach WOG obejmuje stosunki między poszczególnymi jednostkami produkcyjnymi (kooperanci bierni i kooperanci czynni), w których zachodzą — podobnie jak w warunkach rynkowych — akty sprzedaży i kupna. Odbywa się to za pośrednictwem cen ustalanych wg określonych zasad wewnętrznego mechanizmu ekonomiczno-finansowego. Zarówno ceny jak i sama faza transakcji są z reguły poza bezpośrednią realizacją towaru (na rynku), jednak muszą w nich być zawarte elementy społecznej niezbędności poniesionych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej wraz z zyskiem niezbędnym, możliwym do maksymalizowania m. in. poprzez większą wydajność pracy.

Bardzo często produkty kooperacji wewnętrznej są przedmiotem wymiany z innymi organizacjami gospodarczymi, występują w sprzedaży rynkowej, są eksportowane, a także sprzedawane do różnych sektorów własności.

Jak z powyższego widać — poprzez określone i identyczne wyroby zawiązywane są różnorodne stosunki wymienne w różnych formach kooperacji (poza sprzedażą na rynku wewnętrznym). Każdy rodzaj stosunków posiada inne przesłanki, warunki realizacji itp., inny jest stosunek poszczególnych jednostek gospodarczych, odrębne, specyficzne wymagania odnośnie sposobu osiągania własnych celów i zadań.

Aktualne zasady systemu zarządzania gospodarką narodową nie wyczerpują możliwych i występujących w praktyce rozwiązań kooperacyjnych, w tym nie ma uściślenia kategorii wewnętrznych stosunków kooperacyjnych. Jest to ważny problem wymagający teoretycznego uogólnienia i praktycznego rozwiązania. Kooperacja wewnętrzna w ramach wielkiej organizacji gospodarczych jest konsekwencją pogłębiania i poszerzania się szczegółowego podziału pracy. Występują więc względnie samodzielne przedsiębiorstwa mogące zawierać umowy o dostawach określonych produktów. Kierują się one dążeniem do realizacji własnych celów, mieszczących się i podporządkowanych celom całej organizacji gospodarczej. W takiej sytuacji nie mogą być wykorzysty-

wane ogólne reguły kształtujące stosunki kooperacyjne, lecz powinny znaleźć zastosowanie instrumenty i metody aktywizujące wewnętrzną specjalizację i kooperację produkcji, w tym stymulowanie np. obniżki kosztów, poprawę jakości wyrobów. Dotyczy to wprowadzenia odmiennych rozwiązań ekonomicznych typowych dla układów: przedsiębiorstwo — przedsiębiorstwo oraz przedsiębiorstwo — centrala organizacji gospodarczej, m. in. w dziedzinie konstrukcji, ustalania i wykorzystywania cen, zasad tworzenia i podziału zysku, zasad zawierania umów kooperacyjnych. Poruszone problemy występują i są rozwiązywane od wielu lat w korporacjach państw kapitalistycznych. Na przykład w korporacjach amerykańskich: „Szeroka skala dywersyfikacji produkcji, dążenie do wykorzystania korzyści wynikających z wielkości organizacji przez podział pracy między względnie niezależnymi jednostkami — oddziałami sprawia, że rozwija się wymiana wewnętrzna, a wskutek tego powstają nowe problemy, problemy ustalania cen na dobra i usługi będące przedmiotem tej wymiany”¹⁰. Jak z powyższego widać — warunkiem istnienia wymiany wewnętrznej w kooperacji wewnętrznej jest istnienie w jej ramach wyodrębnionych jednostek dysponujących pewnym zakresem samodzielności w realizacji procesów gospodarczych. Do czynników wpływających na proces tak rozumianej decentralizacji, której odzwierciedleniem jest powstanie stosunków kooperacji wewnętrznej w warunkach gospodarki narodowej, należy zaliczyć m. in.:

- 1) powiększającą się koncentrację produkcji, czyli wzrost rozmiarów poszczególnych organizacji gospodarczych;
- 2) rosnącą różnorodność produkowanych wyrobów i wzrost ich wielkości produkcji oraz specjalizację w wytwarzaniu;
- 3) konieczność optymalizowania działalności produkcyjnej indywidualnych jednostek gospodarczych zrzeszonych w jednej organizacji, co jest możliwe dzięki posiadaniu niezbędnej samodzielności. Nie zmniejsza to, lecz wymaga wzrostu zależności przedsiębiorstw od centrali WOG (dotyczy np. przydziału środków finansowych na modernizację czy inwestycje); osiągać to należy poprzez odpowiednią kontrolę i ustalanie normatywnych wskaźników wykonania różnorodnych zadań, np. produkcyjnych czy finansowych;
- 4) konieczność wykorzystywania takich systemów miernikowo-bodźcowych w poszczególnych przedsiębiorstwach, aby realizacja przez nie celów nie była wzajemnie kolizyjna, jak również nie rodziły się sprzeczności w stosunkach z całą organizacją gospodarczą;
- 5) konieczność uruchomienia oddolnych dźwigni postępu przynoszącego oszczędność w gospodarowaniu wraz z poprawą poziomu użytecz-

¹⁰ W. Cabań, *Decentralizacja w korporacjach amerykańskich*, Warszawa 1972, s. 174.

ności wyrobów oraz aktywizowanie w procesach gospodarowania kadr kierowniczych i załóg.

OGÓLNE PROBLEMY CEN TRANSFEROWYCH W KORPORACJACH KAPITALISTYCZNYCH

Brak w systemie cen naszej gospodarki odrębnych zasad ustalania i wykorzystywania cen dla stosunków wymiany wewnętrznej między przedsiębiorstwami (zakładami) zrzeszonymi w wielkiej organizacji gospodarczej skłania do przyjrzenia się, jakie rozwiązania cenowe w tej dziedzinie stosowane są w korporacjach kapitalistycznych.

W korporacjach przemysłowych przede wszystkim typu koncernowego, w których występują pionowe więzi produkcyjne, w stosunkach wymiany między względnie samodzielnymi oddziałami stosuje się tzw. ceny transferowe (*transfer price*). Jedną z charakterystycznych cech korporacji, w których stosowane są ceny transferowe, to — jak wspomnieliśmy — wielka koncentracja produkcji określonych wyrobów, lecz i duża dywersyfikacja co powoduje, że w ich strukturze organizacyjnej wyodrębniają się oddziały (*division*) skupiające zakłady będące typowymi jednostkami wykonawczymi. W. Caban stwierdza: „Każdy oddział, będąc wyodrębnioną jednostką ma własny plan produkcji, sprzedaży, zaopatrzenia i zapasów oraz inwestycji. Finansowym wyrażeniem tych planów jest budżet, w którym określa się przewidywany rezultat działalności. Budżet jest zatwierdzony na każdy rok przez kierownictwo korporacji. Najważniejszą rolę w planowaniu odgrywa plan sprzedaży okresowo przeglądany i korygowany na podstawie oceny kształtowania popytu i stanu zapasów”¹¹.

Dążenie do utrzymania racjonalności i efektywności pracy w korporacjach przy wielkiej i powiększającej się koncentracji produkcji oraz rosnących rozmiarach zgrupowanych w nich jednostek (oddziałów) powoduje, że coraz większego znaczenia nabierają wewnętrzne stosunki między poszczególnymi oddziałami. Istnienie wewnętrznych stosunków między oddziałami jest rezultatem pogłębiania się wewnętrznego podziału pracy, rodzącego w oddziałach zarówno wzrost specjalizacji — jak i dywersyfikacji produkcji. Proces ten wymaga określonych form współpracy między tymi jednostkami. W praktyce, współpraca ta, albo szerzej i trafniej nazywając: wewnętrzne stosunki między oddziałami dotyczą przede wszystkim działalności handlowej jaką zawierają one między sobą, czyli zbytu wyrobów w granicach własnej korporacji. Do głównych problemów jakie wiążą się z tego rodzaju stosunkami należy z jednej strony poszukiwanie odpowiednich metod mie-

¹¹ *Ibidem*, s. 42.

rzenia efektywności pracy oddziałów, z drugiej — likwidowanie sprzeczności między interesami korporacji jako całości a interesami względnie samodzielnych oddziałów. W praktyce gospodarczej korporacji kapitalistycznych — jak stwierdza się to w literaturze zachodniej, radzieckiej i polskiej (o czym dalej) — problemy te stara się rozwiązywać za pomocą cen transferowych, choć zastosowanie tego rodzaju cen nie jest rozwiązaniem powszechnie wykorzystywanym i sprawdzonym. Zasadniczą sprawą związaną z cenami transferowymi i wymagającą rozwiązania to, jak daleko można przenosić zewnętrzne stosunki między korporacjami na stosunki wewnętrzne między oddziałami zrzeszonymi w danej korporacji, aby mogły być one odzwierciedlone w zasadach ustalania tych cen. N. I. Mnogoletowa pisze na ten temat: „Szczególnie trudno jest sprawdzić efektywność pracy tych przedsiębiorstw, które zbywają swe wyroby w granicach własnego koncernu. Jeśli na przykład zakłady montażu samochodów koncernu otrzymują części i materiały od innych zakładów należących do koncernu, nie zaś od zewnętrznych dostawców, nie są one w stanie szybko ujawnić swych walorów, ani też przeciwnie — mankamentów w porównaniu z firmami konkurencyjnymi. W ostatecznym rachunku, wskutek wysokich kosztów produkcji, zakłady te mogą osiągnąć mniejszy zysk, niż ich konkurenci, i w ogóle mogą się znaleźć w mniej korzystnej sytuacji”¹².

Konieczność sprawnego rozwiązywania wymienionych problemów spowodowała, że wewnętrzne stosunki między oddziałami korporacji nabrały cech stosunków rynkowo-wymiennych, wraz z elementami walki konkurencyjnej. Oznacza to rozszerzenie i przeniesienie stosunków rynkowych zewnętrznych, w jakich bierze udział korporacja razem z różnymi formami konkurencji zewnętrznej, na wewnętrzne stosunki między oddziałami korporacji. Poszczególne oddziały w ramach korporacji nie przekazują sobie swych wyrobów wg zasad charakterystycznych dla rozliczeń np. z kosztów we wspólnym cyklu produkcyjnym przedsiębiorstwa, lecz sprzedają je w oparciu o reguły mechanizmu rynkowego.

Zakres i głębokość wewnętrznych stosunków wymiennych między oddziałami wyznaczone są ich względną samodzielnością ekonomiczną określoną przez centrum korporacji. Ogólnie mówiąc — jak pisaliśmy wcześniej — stosunki te nie obejmują wszystkich wyrobów będących przedmiotem wewnętrznego montażu i obróbki technologicznej w ramach korporacji, lecz tylko te, które są poza ustaleniami zewnętrznej polityki (przede wszystkim co do wysokości cen) zarządu korporacji. Trzeba jednak dodać, że oddziały sprzedają również wiele wyrobów na

¹² N. I. Mnogoletowa, *Organizacja zjednoczeń monopolistycznych*, [w:] *Teoria konkurencji monopolistycznej*, Warszawa 1962, s. 105.

zewnątrz korporacji, jak i nabywają niezbędne wyroby u niezależnych dostawców wg własnych ustaleń.

Mimo wielu wspólnych cech, jakie posiadają wewnętrzne stosunki wymienne w ramach korporacji i zewnętrzne stosunki korporacji jako całości, istnieje sporo elementów różniących je od siebie.

Do cech wspólnych można m. in. zaliczyć to, że na określone wyroby ustala się ceny wg reguł rynkowych (popytowo-podażowych), istnieje swoboda wyboru nabywcy, występuje konkurencja w produkcji i sprzedaży. Cechami różniącymi wewnętrzne stosunki wymienne od stosunków zewnętrznych jest konieczność stosowania niejako „umiarkowanych” bardziej „łagodnych” reguł postępowania względem partnerów w swojej korporacji niż ma to miejsce w stosunkach zewnętrznych. Postępowanie takie wynika z konieczności godzenia celów własnych oddziałów z celami korporacji, albo inaczej — z konieczności podporządkowania się polityce całej korporacji, do czego — trzeba podkreślić — nie zachęcają praktykowane w kapitalizmie reguły mechanizmu rynkowego. Właśnie elementy odrębności wewnętrznych stosunków wymiennych spowodowały, że cena jako główna kategoria tych stosunków posiada inny charakter, spełnia inne funkcje, zadania itd. niż cena zewnętrznych stosunków rynkowych korporacji.

Jest to niewątpliwie podstawowa przyczyna powstania w ostatnich latach i stałego rozwijania w ekonomii burżuazyjnej teorii tej nowej kategorii ceny, jaką jest cena transferowa.

Problemy związane z wykorzystywaniem cen transferowych, tj. np. konstrukcją tych cen, ustalaniem, zmianami itd. nie są jeszcze w pełni wyjaśnione i rozwiązane. Podkreślają ten fakt ekonomiści burżuazyjni, np. G. Shillinglaw, J. Dearden, D. Solomons, ekonomiści radzieccy, np. Mnogoletowa i polscy, jak W. Caban, A. Jarugowa¹³.

Mnogoletowa idzie jeszcze dalej w wyjaśnianiu przenoszenia stosunków rynkowych na stosunki wewnętrzne korporacji, gdyż podaje w wątpliwość skuteczność tego działania (zatem pośrednio wyraża się wątpliwość o cenach transferowych) stwierdzając: „problematiczne jest jednak czy im się to udaje”¹⁴. Mimo licznych jeszcze problemów stawianych przed cenami transferowymi i wątpliwości co do możliwości ich rozwiązania kategoria ta jest stale doskonałona w praktyce korporacji kapitalistycznych i rozwijana w teorii cen.

¹³ Zob. G. Shillinglaw, *Cost Accounting. Analysis and Control*, Homewood, Ill., 1961, s. 728; J. Dearden, *Interdivisional Pricing, Management Control Systems*, Homewood, Ill., 1965, s. 264; D. Solomons, *Divisional Performance. Measurement and Control*, Homewood, Ill., 1968, s. 10; Mnogoletowa, *op. cit.*, s. 105; Caban, *op. cit.*, s. 175 i n., A. Jarugowa, *Rozrachunek wewnątrzzakładowy w wielkich organizacjach gospodarczych*, Łódź 1974, s. 15 i n.

¹⁴ Mnogoletowa, *op. cit.*, s. 105.

KONCEPCJE CEN TRANSFEROWYCH

W zachodniej i polskiej literaturze ekonomicznej wymienia się kilka koncepcji cen transferowych, które różnią się od siebie przyjętym kryterium ich ustalania. Głównym problemem wszystkich koncepcji cen transferowych jest różny sposób (metoda) ustalania cen, który zależy od przyjętej podstawy ich budowy. Można ogólnie stwierdzić, iż ceny transferowe mogą być oparte o: a) ceny rynkowe ustalone na wyroby w stosunkach zewnętrznych między korporacjami; b) koszty produkcji wyrobów, które są przedmiotem obrotu wewnętrznego między oddziałami zrzeszonymi w korporacjach.

Shillinglaw wymienia następujące koncepcje cen transferowych:

- 1) ceny transferowe oparte o koszty całkowite,
- 2) ceny transferowe oparte o koszty krańcowe,
- 3) ceny transferowe oparte o ceny rynkowe,
- 4) negocjowane ceny transferowe,
- 5) ceny rynkowe (jako ceny transferowe) pomniejszone o prowizję,
- 6) ceny transferowe oparte o koszty zmienne powiększone o subsyduum¹⁵.

Identycznego podziału dokonuje A. Jarugowa stwierdzając, że „Ceny transferowe mogą być oparte na:

- 1) kosztach zmiennych (standardowych),
- 2) całkowitych kosztach wytwarzania (standardowych),
- 3) kosztach wytwarzania (standardowych) powiększonych o kalkulowany zysk,
- 4) cenach negocjowanych,
- 5) cenach rynkowych”¹⁶.

W. Caban wyodrębniając różne koncepcje cen transferowych bardziej je porządkuje z punktu widzenia metodologicznego. Przejawia się to w tym, że:

- 1) klasyfikuje wszystkie koncepcje tych cen w dwie grupy, tj. jako ceny oparte o: a) ceny rynkowe, b) koszty produkcji;
- 2) dokonuje większej dezagregacji tych koncepcji gdyż przyjmuje, że cenami transferowymi mogą być: a) ceny rynkowe, b) ceny negocjowane, c) ceny rynkowe pomniejszone o prowizję, d) koszty całkowite, e) koszty krańcowe, f) koszty zmienne powiększone o subsyduum¹⁷.

Ograniczony zakres opracowania nie pozwala bliżej ustosunkować się do poszczególnych koncepcji cen transferowych¹⁸. Dla naszej polity-

¹⁵ Shillinglaw, *op. cit.*, s. 731.

¹⁶ Jarugowa, *op. cit.*, s. 21.

¹⁷ Caban, *op. cit.*, s. 174—211.

¹⁸ Problem ten będzie przedmiotem analizy w następnym opracowaniu.

ki gospodarczej ważne jest jednak stwierdzenie, że sferę wewnętrznych stosunków (kooperacja wewnętrzna) nie można utożsamiać ze stosunkami zewnętrznymi między różnymi wielkimi organizacjami gospodarczymi. Dla tego rodzaju stosunków należy poszukiwać nowych rozwiązań ekonomicznych, pozwalających aktywizować produkcję i bodźce materialnego zainteresowania. Jeżeli rozwiązaniami tymi mają być ceny to muszą one spełniać różne wymagania — w tym określone funkcje i zadania typowe dla wewnętrznych stosunków kooperacyjnych. Potwierdza to m. in. praktyka stosowania cen transferowych w wielkich korporacjach kapitalistycznych.

Stosowanie w wielkich organizacjach gospodarczych cen transferowo-kooperacyjnych odpowiadających w swej istocie cenom transferowym określają teoretyczne przesłanki pośrednie i bezpośrednie¹⁹, potrzeby rozrachunku gospodarczego — w tym konieczność pozostawienia w gestii centrali zjednoczenia skutecznego narzędzia m. in. w zakresie specjalizacji i kooperacji produkcji.

Miastkowski przy określaniu reguł kształtowania cen kooperacji wewnętrznej przez centralę zjednoczenia stwierdza, że ceny te mogą służyć jako narzędzie: „a) uwalniania wyników ekonomicznych przedsiębiorstw wewnętrznych od polityki zjednoczenia w zakresie specjalizacji, kombinacji produkcji, zmian formy realizacji danych produktów itp., b) zachowania wymogów ciągłego rachunku kosztów w rozmaitych i zmiennych powiązaniach faz przetwórstwa i kooperacji między przedsiębiorstwami wewnętrznymi, c) uwalniania zjednoczenia od skutków realizacji danych wyrobów — przerób własny, usługi na zewnątrz, sprzedaż przedsiębiorstwu wewnętrznemu lub zewnętrznemu, d) centralizacji części akumulacji na fundusze rozwoju branży”²⁰.

Są to — jak widać — bardzo ważne problemy dla funkcjonowania wielkich organizacji gospodarczych. Nabierają one szczególnego znaczenia w procesach doskonalących system zarządzania organizacjami gospodarczymi.

Podsumowując rozważania należy wspomnieć o potrzebie podejmowania szerszych badań nad funkcjonowaniem cen transferowo-kooperacyjnych i innych cen wewnętrznych²¹. Do przesłanek takich badań trze-

¹⁹ Zob. Kincel, *op. cit.*, s. 15—21; Miastkowski, *Ceny wewnętrzne ...*, s. 850.

²⁰ *Ibidem*, s. 851.

²¹ Autor badał funkcjonowanie cen wewnętrznych w kilku jednostkach gospodarczych (zjednoczenia) w latach 1975—1976. Rezultaty badań zawarte są w opracowaniach: W. Kincel, *Analiza funkcjonowania cen wewnętrznych w wielkich organizacjach gospodarczych*, mpis w ZBC przy PKC, Warszawa 1975, s. 82 i 30 tablic; *tenże*, *Przejściowe ceny rozruchu i ceny transferowo-kooperacyjne w wielkich organizacjach gospodarczych*, mpis w ZBC przy PKC, Warszawa 1976, s. 115.

ba zaliczyć m. in.: a) występowanie odmiennego charakteru wewnętrznych stosunków ekonomicznych w organizacjach gospodarczych (w porównaniu do poprzedniego systemu zarządzania), b) rozszerzenie zakresu rozrachunku gospodarczego, w tym zasady samofinansowania i samoregulacji wewnętrznej działalności produkcyjno-finansowej, c) wprowadzania cen wewnętrznych do rozliczeń ekonomiczno-finansowych jednostek gospodarczych (przedsiębiorstwa i cała organizacja gospodarcza) itp. W węższym ujęciu i wyłącznie z punktu widzenia cen wewnętrznych przesłanką podjęcia badań jest występowanie sytuacji, kiedy mamy do czynienia z zaleceniami stosowania tych cen, przy braku dostatecznych doświadczeń i metodologii, jak należy stosować tego rodzaju rozwiązania cenowe. Zważywszy ponadto, że istnieją inne rozwiązania, gdzie nie wykorzystuje się cen wewnętrznych, można stwierdzić, że mimo zwiększającego się zakresu stosowania poszczególnych rodzajów cen wewnętrznych nie ma jeszcze w pełni dopracowanych zasad ich budowy, trybu ustalania i zmian, kontroli i wykorzystania.

Włodzimierz Kincel

TRANSFER AND CO-OPERATION PRICES IN BIG ECONOMIC ORGANIZATIONS
(Some Problems on internal Prices)

In the article the author discusses some problems of transfer and co-operation prices in big economic organizations. The discussion is preceded by analysis of certain general problems of internal prices i. e. settlement prices, calculated purchasing prices and transitory starting prices including transfer and co-operation prices. There are presented the present principles of price fixing in co-operation relations in its comprehensive approach i. e. prices for products turned out on the basis of co-operation and untypical products. The author discusses also some more important problems of internal co-operation within big economic organizations. This provides a starting point for discussion of general problems of transfer prices (equivalent of transfer and co-operation prices) in capitalist corporations.

The author proceeds from an assumption that application of transfer-cooperation prices and other kinds of internal prices in big economic organizations is not indispensable as there can be introduced other non-price solutions. However, due to the fact that internal prices are centrally recommended for application — this category must be expanded, submitted to empirical researches and theoretical generalization.