

*Andrzej Szablewski**

NIEKTÓRE PROBLEMY DZIAŁANIA PARYTETU CEN¹
JAKO EKONOMICZNEGO STYMULATORA OBNIŻKI
KOSZTÓW TRANSPORTU

WSTĘP

Zaostrzająca się coraz bardziej w ostatnim okresie czasu dysproporcja między zdolnością przewozową transportu, przede wszystkim transportu kolejowego, a zapotrzebowaniem gospodarki narodowej na usługi transportowe sprawiła, że problematyka transportu znajduje się aktualnie w centrum zainteresowania najwyższych władz polityczno-gospodarczych, zaś zadania związane z pokonaniem trudności transportowych awansowały do rzędu pierwszoplanowych priorytetów w polityce gospodarczej na najbliższe lata². Jednym z generalnych kierunków przełamania tej dysproporcji jest dążenie do eliminacji przyczyn powodujących nadmierny wzrost zapotrzebowania organizacji gospodarczych na usługi transportowe. Trudno jest w sposób precyzyjny określić straty, jakie ponosi gospodarka narodowa z tytułu nieuzasadnionego wzrostu odległości i stopnia wielokrotności przewozów, niedostatecznego wykorzystania ładowności środków transportu, spiętrzania się w czasie przewozów, niewłaściwego wyboru gałęzi i środka transportu czy przetrzymywania taboru przez użytkowników transportu. Pojawiające się systematycznie od lat na łamach prasy ekonomicznej i codziennej przykłady niegospodarności w tym zakresie oraz liczne

* Dr, adiunkt w Instytucie Organizacji i Zarządzania PŁ.

¹ Pod pojęciem parytetu cen rozumie się sposób konstrukcji ceny sprzedaży z punktu widzenia stopnia w jakim absorbuje ona koszty transportu dóbr. Przyjęte w tej mierze rozwiązania typu loco bądź franco przesądzają o warunkach zapłaty za dostawę dóbr.

² Na odbytej w lutym 1977 r. krajowej naradzie aktywu polityczno-gospodarczego I Sekretarz KC PZPR stwierdził m. in. „właśnie transport jest trzecią — obok rynku wewnętrznego, handlu zagranicznego — dziedziną życia społeczno-gospodarczego, w której konieczny jest szybki postęp”. „Trybuna Ludu” 1977, nr 41, s. 3.

próby szacunków rozmiarów zjawiska nieracjonalnych przewozów świadczą, iż jego eliminacja dać może szybkie i odczuwalne efekty w postaci zmniejszenia tempa wzrostu zapotrzebowania na usługi przewozowe³.

Wysoka ranga problemu transportowego wymaga uruchomienia wszystkich dostępnych instrumentów oddziaływania na wzrost efektywności procesu przemieszczania dóbr w przestrzeni. Wśród ekonomicznych środków stymulacji w tym zakresie duże znaczenie przypisuje się parytetowi cen. Postulat wykorzystania bodźcowej funkcji cen loco-franco na odcinku racjonalizacji więzi przestrzennych dawno już sformułowany został nie tylko w polskiej literaturze ekonomicznej⁴.

W dotychczasowym sposobie ujmowania tej problematyki tkwi, jak się wydaje pewna słabość. Wynika ona z zawężenia pola analizy do zagadnienia wyboru parytetu cen, czemu z reguły towarzyszyło milczące założenie aktywnej roli cen w mechanizmach podejmowania decyzji przestrzennych.

W związku z tym wydaje się, iż niemniej istotnym problemem — obok określenia przesłanek i czynników wyboru parytetu cen — jest również określenie warunków niezbędnych dla uruchomienia i prawidłowego działania cen loco-franco.

Identyfikacja tych warunków oraz ich konfrontacja z warunkami, w jakich przebiega proces podejmowania decyzji przestrzennych pozwoli na sprecyzowanie realnych możliwości wykorzystania tego instrumentu racjonalizacji.

1. WARUNKI SKUTECZNEGO DZIAŁANIA PARYTETU CEN — SFORMUŁOWANIE PROBLEMU

Rozważania na temat wykorzystania cen jako narzędzia oddziaływania na samodzielne decyzje socjalistycznych podmiotów gospodar-

³ Podajemy w tym miejscu jedynie niektóre szacunki zjawiska nieracjonalnych przewozów. W 1973 r. przeprowadzono badania, którymi objęto 54% przewozów ładunków transportem kolejowym; wykazały one iż ok. 7% przewozów ogółem w tonach to przewozy zbędne. Wielkość ta stanowiła równowartość przyrostu przewozów, jakie w 1947 r. wykonało PKP. Por. Z. Wyczesany, *Czy wszystko trzeba przewozić*, „Życie Gospodarcze” 1975, nr 66, s. 2. Minister komunikacji stwierdził, że przetrzymanie taboru przez klientów wzrosło do 15 mln wagonogodzin, co równa się wyłączeniu z ruchu 1700 wagonów przez cały rok i utraconej możliwości przewiezienia około 4 mln ton towarów. Por. *Usprawnienie transportu — sprawą całej gospodarki*, „Przegląd Komunikacyjny” 1977, nr 3, s. 83.

⁴ Przegląd poglądów formułowanych w tej mierze zawiera moje opracowanie. Patrz A. Szablewski, *Czynniki wyboru parytetu cen*, „Zeszyty Naukowe UŁ” 1977, ser. III, z. 17.

czych mają w naszej literaturze ekonomicznej swoją długą już historię. W ostatnim okresie czasu zauważyć można pewną zmianę w kierunkach poszukiwań w tym zakresie. Dotychczasowe niezadowalające rezultaty wykorzystania cen w roli instrumentu nakłaniającego do podejmowania racjonalnych decyzji gospodarczych wpłynęły na krystalizowanie się poglądu, iż o takim działaniu ceny przesądza występowanie określonych warunków⁵.

Nie wchodząc w szczegóły tej koncepcji pracy nad bodźcem cenowym warto jedynie przedstawić jej zasadnicze elementy:

- 1) warunki wpływające z jednej strony na siłę oddziaływania bodźca cenowego, z drugiej zaś strony na kierunek stymulacji cenowej;
- 2) cenowe i pozacenowe warunki determinujące działanie cen w funkcji bodźca ekonomicznego;
- 3) potrzeby formułowania, obok ogólnych warunków działania cen w funkcji bodźca ekonomicznego, również warunków szczegółowych, które determinują działanie cen w roli tzw. bodźców docelowego działania.

Ogólnym celem poszukiwań w tym zakresie jest sprecyzowanie warunków, które zapewniłyby zdolność cen do oddziaływania z odpowiednią siłą i w założonym kierunku na proces decyzyjny jednostek gospodarczych. Zespół takich warunków nazywać będą warunkami skutecznego działania cen.

Niespełnienie tych warunków prowadzi albo do nieujawnienia się bodźcowych właściwości cen, albo też do oddziaływania cen w kierunku niezgodnym z zamierzeniami tego ośrodka, który chce się nimi posługiwać jako narzędziami zarządzania⁶.

Praktyka gospodarcza podsuwa liczne przykłady świadczące o prawdziwości tego sformułowania. Odnosi się to również w całej rozciągłości do problemu wykorzystania parytetu cen. Spotykamy się tu bowiem z obydwojema przypadkami:

- 1) kiedy bodźce płynące z ceny loco bądź franco adresowane są do podmiotu, któremu odebrana została samodzielność wyboru w aspekcie przestrzennym, co automatycznie uniemożliwia ujawnienie się bodźcowego charakteru parytetu cen: przykładem jest tutaj ustalenie

⁵ Por. m. in. W. Szyber, *Kierunki doskonalenia systemu cen w Polsce*, „*Ekonomista*” 1970, nr 5, s. 875; P. Karpiuk, *Aktualne problemy polityki cen*, Warszawa 1972, s. 222 i n.; K. Piotrowski, *Ceny usług przewozowych w parametrycznym systemie zarządzania*, „*Ekonomista*” 1974, nr 5, s. 372; J. Dankowski, L. Miastkowski, *Ceny w funkcji bodźca ekonomicznego*, „*Prace i Materiały PKC*” 1977, nr 40; W. Wilczyński, *Funkcjonowanie cen w jednostkach inicjujących nowy system ekonomiczno-finansowy*, mpis powielony, Poznań 1975.

⁶ Wilczyński, *op. cit.*, s. 12, nazywa to oddziaływaniem cen à rébours.

ceny franco na produkty sprzedawane przez przedsiębiorstwa (które tym samym w swoim rachunku ekonomicznym rejestrują dynamikę kosztów dostawy), czemu towarzyszy przekazanie uprawnień w dziedzinie wyboru miejsc zbytu na szczebel biur zbytu, które z reguły są jednostkami odpowiedzialnymi za całość dystrybucji w ramach branż,

2) kiedy aktywizacja cen loco-franco występuje na gruncie sprzężenia miernikowo-bodźcowego nakłaniającego do maksymalizacji kosztów: w tych warunkach stymulacja płynąca z parytetu cen popycha do wyborów przestrzennych charakteryzujących się jak najwyższymi kosztami transportu⁷.

Konkretyzacja zatem warunków skutecznego działania parytetu cen uwzględnić musi oba aspekty działania i wykorzystania jego bodźcowej funkcji.

Enumeracja warunków skutecznego działania cen loco-franco oraz ocena na ile możliwe jest ich spełnienie w praktyce gospodarczej stwarza dopiero podstawę do formułowania poglądu o możliwościach i granicach wykorzystania tego narzędzia racjonalizacji więzi przestrzennych.

Wydaje się, iż w żadnym z dotychczasowych opracowań nie podjęto w sposób bardziej kompleksowy problematyki parytetu cen w tym właśnie ujęciu. Niewątpliwie brak ten zaważył na zbyt optymistycznych ocenach, jakie — moim zdaniem — formułowano w literaturze przedmiotu na temat możliwości wykorzystania parytetu cen, szczególnie zaś cen loco⁸.

Podjęta tutaj próba nie pretenduje do wyczerpania wszystkich problemów, jakie składają się na skuteczne działanie parytetu cen.

Zadaniem moim jest wskazanie na niektóre tylko uwarunkowania decydujące o sile i kierunku stymulacji płynącej z cen loco-franco oraz problemów jakie w związku tym stają do rozwiązania przed teorią i praktyką w zakresie tworzenia mechanizmów racjonalizacji więzi przestrzennych.

⁷ Por. S. Góra, *Bodźce ekonomiczne w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1961, s. 22.

⁸ Por. m. in. A. Płocica, *Podstawy cen środków produkcji*, Warszawa 1964, s. 200, W. Szyber, *Teorie i polityka cen w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1967, s. 145—146. Obok hipotetycznych rozważań wokół zalet i słabości cen loco-franco, na podstawie których formułowano tezy o przewadze rozwiązań loco, próbowano również empirycznie ją udowodnić. Okazją ku temu stała się dokonana w 1957 r. zmiana klauzuli franco na loco dla kamieni, żwiru i piasku (a od 1960 r. ten sam zabieg objął cenę na cegłę), zaś szacunku konkretnych korzyści jakie w związku z tym osiągnąć miała gospodarka narodowa podjął się S. Wyrobisz, *Polityka cen w Polsce*, Warszawa 1965, s. 91.

2. SAMODZIELNOŚĆ HANDLOWA JAKO PODSTAWOWA PRZESŁANKA AKTYWIZACJI PARYTETU CEN

Bezspornie pierwszym warunkiem aktywizacji parytetu cen jest istnienie realnej swobody wyboru przestrzennego u tego partnera wymiany, który rejestruje w swoim rachunku ekonomicznym koszty dostawy w rzeczywistej wysokości. Choć wymóg ten nigdy nie był pomijany w analizach dotyczących parytetu cen, jednakże rzadko doceniano istniejące w praktyce ograniczenia, które w mniejszym lub większym stopniu krępowały swobodę wyboru w tym zakresie, a tym samym podważały realność twierdzenia o możliwości przekształcenia potencjalnego instrumentu racjonalizacji więzi przestrzennych w instrument efektywnie działający.

Ograniczenia te mogą wynikać z:

a) rozwiązań instytucjonalnych w sferze obrotu zaopatrzeniowego, które tylko nominalnie zakładają samodzielność bezpośrednich partnerów wymiany (lub jednego z nich), zaś faktycznie sprawiają, iż obowiązek organizowania sieci powiązań przestrzennych spoczywa na tych jednostkach gospodarczych lub administracyjnych, które zwolnione są od odpowiedzialności ekonomicznej za skutki podjętych decyzji;

b) daleko posuniętego stopnia specjalizacji produkcji⁹, co prowadzi do zachwiania symetrii wyboru u dostawców i odbiorców, przy czym z reguły sprowadza się to do występowania większej koncentracji dostawców danego produktu (często występuje tylko jeden dostawca); w tych warunkach stopień potencjalnej aktywizacji może być różny w przypadku cen loco i cen franco, przy czym dużą rolę odgrywać tu będzie czynnik następujący;

c) układu sił na rynku; przyjmijmy tylko jeden z możliwych wariantów — rynek producenta (w praktyce najczęściej spotykany); w warunkach rynku producenta powstają przesłanki do wykształcenia się szczególnie silnej wrażliwości sprzedawców na wysokość kosztów transportu w przypadku przyjęcia ceny franco, trudno natomiast spodziewać się, aby w tych warunkach cena loco stwarzała istotną, odczuwalną zaporę przed podejmowaniem nieracjonalnych decyzji przestrzennych.

3. EFEKTYWNE FUNKCJONOWANIE SPRZEŻENIA KOSZTY DOSTAW — MIERNIK BODŹCE

Trzeba przyznać, iż ten zasadniczy dla aktywizacji parytetu cen wymóg jak dotychczas nie został w literaturze przedmiotu dostatecz-

⁹ Ujawnić się tu może i powinien bodźcowy charakter ceny w mechanizmie podejmowania decyzji przesądzających o kierunkach i stopniu specjalizacji.

nie rozpracowany. Zwykle bowiem autorzy przyjmowali milczące założenia o istnieniu związku między wielkością i dynamiką kosztów dostaw a wielkością i dynamiką korzyści finansowych dochodowych, przy czym związek ten ich zdaniem konkretyzował się w następujący sposób: z jednej strony zmniejszenie kosztów transportu wpływało pozytywnie na miernik i sprężony z nim system bodźców¹⁰.

Przyjęcie tego założenia bez jego weryfikacji w oparciu o istniejące w praktyce rozwiązania systemu ekonomiczno-finansowego prowadziło, o czym wspominałem już wcześniej, do przeceniania siły stymulacyjnej tkwiącej w cenach loco-franco.

Aby zbadać możliwości efektywnego funkcjonowania sprzężenia koszty dostaw — miernik bodźce należy rozważyć kilka szczegółowych kwestii, jakie się tutaj pojawiają.

Wymieńmy w tym miejscu jedynie dwie.

Pierwsze z nich to niebezpieczeństwo wystąpienia mechanizmu przerzucania ekonomicznych skutków wynikających z podjętych decyzji w myśl zasady „podaj dalej”.

Mechanizm ten występować może w dwóch wariantach:

1) przerzucenie nadmiernych kosztów dostaw wynikających z niesprawności funkcjonowania ogniw zaopatrzenia lub zbytu do wewnątrz organizacji gospodarczych,

2) przerzucenie zwiększonych kosztów dostaw na zewnątrz organizacji gospodarczej.

W pierwszym przypadku jest to rezultatem przyjętych metod ewidencji i rozliczenia kosztów dostaw danego podmiotu gospodarującego. Polega to na tym, iż koszty dostaw niezależnie od ich wysokości niejako mechanicznie wrzucane są do wspólnego „worka”, a następnie rozliczane na poszczególne wydziały produkcyjne przedsiębiorstwa. Przyjęcie tego rozwiązania po pierwsze — uniemożliwia realną kontrolę kosztów transportu, po drugie — faktycznie uwalnia od odpowie-

¹⁰ W licznych opracowaniach podkreśla się słabości aktualnych rozwiązań w systemie miernikowo-bodźcowym, które osłabiają wrażliwość organizacji gospodarczych na kształtowanie się szeroko rozumianych kosztów gospodarki materiałowej, w tym również kosztów transportu. Por. m. in. E. Cieślikowski, *Wpływ nowych warunków gospodarowania na poprawę gospodarki materiałowej*, „Gospodarka Materiałowa” 1974, nr 2; A. Zdźżyłowski, J. Madeński, *Rezerwy w gospodarce materiałowej*, *ibidem*, nr 8; Cz. Skowronek, *System ekonomiczno-finansowy a gospodarka materiałowa*, *ibidem*, nr 8; Z. Chojnacki, *Wpływ gospodarki materiałowej na wysokość funduszy wynagrodzeń w wielkich organizacjach gospodarczych*, *ibidem*, nr 13.

działności za ich wysokość te komórki organizacyjne, które odpowiedzialne są za ich kształtowanie, po trzecie — eliminuje możliwość uruchomienia prawidłowo działającego systemu bodźców.

Ta wydawałoby się, że szczegółowa, choć niezmiernie ważna kwestia w zasadzie zawsze umykała uwadze badaczy problemu parytetu cen, choć w specjalistycznej literaturze ekonomicznej często zwracano uwagę na ten fragment funkcjonowania wewnętrznego mechanizmu ekonomicznego¹¹.

Stwarzanie od tej strony dostatecznych warunków do uruchomienia omawianego sprzężenia, a przez to aktywizację parytetu cen wymaga rozwiązania szeregu trudnych, niełatwych do jednoznacznego rozstrzygnięcia problemów¹².

Niebezpieczeństwo wystąpienia II wariantu mechanizmu „podaj dalej” ma swe główne źródło w trybie, metodach i kontroli ustalania cen. Łatwość, z jaką sprzedawca wpływać może na poziom ceny z jednej strony, z drugiej zaś przyjęcie jako formuły kształtowania cen zasady opierania ich na niezobiektywizowanej kategorii nakładów stwarza warunki, w których poprzez cenę akceptuje się każdy poziom kosztów u sprzedawcy. Jeśli rozumowanie powyższe uzupełnimy dodając, iż wielkość zysku zawartego w cenie jest funkcją nie weryfikowaną w sposób dostateczny wielkości kosztów, przy czym zysk jest w mniejszym lub większym zakresie podstawą działania systemu bodźców materialnego zainteresowania, wówczas w warunkach rynku producenta wystąpienie mechanizmu „podaj dalej” staje się wręcz nieuniknione. Jeśli dodatkowo założymy, że na tej samej zasadzie opiera się rachunek decyzyjny nabywcy — wtedy odpada potencjalna bariera, jaką dla działania tego mechanizmu byłby aktywny opór nabywców wobec tendencji do wzrostu cen. W tej sytuacji mechanizm „podaj dalej” występowałby we wszystkich stadiach procesu produkcji. W świetle powyższych uwag rysuje się w sposób wyraźny konsekwencja aktywizacji cen loco bądź franco w procesie podejmowania decyzji przestrzennych. Uwzględnienie ich wydaje się konieczne dla uzyskania bardziej pełnego obrazu problemu działania parytetu cen w funkcji narzędzia racjonalizacji więzi przestrzennych.

¹¹ Por. m. in. W. Bień, *Doskonalenie metod ewidencji i rozliczania kosztów zakupu i magazynowania w budownictwie*, „Inwestycje i Budownictwo” 1968, nr 1; J. Woźniak, *Jak prawidłowo kwalifikować koszty transportu w budownictwie*, „Rachunkowość” 1969, nr 4. Oba artykuły są szczególnie godne polecenia tym, którzy w cenie loco widzieli skuteczny środek walki z nieracjonalnymi przewozami w budownictwie.

¹² Niektóre z tych problemów poruszone zostaną dalej.

Drugą kwestię mającą znaczenie dla efektywnego funkcjonowania formuły kosztu dostaw — miernik — bodźce, którą zamierzam tutaj nieco szerzej rozważyć, to zagadnienie konkretyzacji tej formuły. Istnieje bowiem możliwość zastosowania dwóch alternatywnych lub też równolegle stosowanych wariantów.

W pierwszym z nich rezultaty działalności na odcinku zaopatrzenia lub zbytu korespondowałyby z miernikiem syntetycznym i poprzez ten miernik istniałaby możliwość przekształcenia zaoszczędzonej „złotówki przewozowej” na „złotówkę płacową” syntetycznie, w skali całego przedsiębiorstwa.

Drugi natomiast wariant polegałby na przyjęciu niejako samodzielnego i autonomicznego sprzężenia w postaci koszty dostaw — miernik wyspecjalizowany — bodźce nacelowane na ściśle określoną grupę pracowniczą odpowiedzialną za racjonalizację więzi przestrzennych.

Oczywiście w rozważaniach na temat celowości wyboru z dwóch powyższych wariantów nie można abstrahować od przyjętych ogólnych rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego. Uznając w pełni argumenty przeciwko tworzeniu zindywidualizowanych formuł miernikowo-bodźcowych należy jednak postawić pytanie, czy nie istnieje w określonych warunkach uzasadniona potrzeba ich stosowania. Sądzę, iż takie rozwiązanie wchodzić mogłoby w rachubę w przypadku biur zbytu lub biur sprzedaży, które odpowiedzialne są za dystrybucję wyrobów w skali całej branży. Oczywiście wiąże się z tym wymóg prawidłowego rozwiązania systemu rozliczeń za koszty dostaw w relacji producent — organizacja zbytu.

Wydaje się, że na szczeblu przedsiębiorstw produkcyjnych szczególnie dogodną formą wiązania płac lub ich części z efektami gospodarczymi, które w naszym przypadku konkretyzują się w postaci zmniejszenia kosztów dostaw, stanowi wewnętrzny rozrachunek gospodarczy (wrg). Istota jego polega na:

— porównywaniu osiągniętych wyników gospodarowania komórek organizacyjnych przedsiębiorstwa — w naszym wypadku działu zaopatrzenia lub zbytu — z zaplanowanymi,

— uzależnianiu zarobków pracowników tych komórek od uzyskanych efektów pracy¹³.

Doskonalenie wrg na rozpatrywanym odcinku działalności gospodarczej wiąże się jednak z koniecznością rozwiązania szeregu trudnych problemów. Należą do nich m. in.

¹³ Por. J. Słasiak, *Metody powiązania płac z kryteriami oceny wewnętrznych ogniw*, [w:] *Problemy płac w przedsiębiorstwach przemysłowych. Materiały z seminarium Klubu Jednostek Inicjujących*, Łódź 1977, s. 40.

1. Sposób konstrukcji miernika oceniającego wewnętrzną sprawność zaopatrzenia lub zbytu. Wydaje się, że istnieje uzasadniona potrzeba by w polu recepcji tego miernika, obok kosztów zakupu (względnie sprzedaży), wchodziły również inne elementy określające efektywność działania tej komórki, np. koszty gospodarki magazynowej. Daje to bowiem możliwość szerszego rachunku optymalizacyjnego, w którym koszty transportu stanowiłyby jeden z wielu parametrów wyboru.

2. Kwestia obiektywizacji efektów — jest to szczególnie trudne na odcinku zaopatrzenia. Warunki rynku producenta sprawiają, iż siłą rzeczy podstawowym i najczęściej jedynym miernikiem sprawności działania służby zaopatrzenia jest zorganizowanie i dostarczenie niezbędnych dla przedsiębiorstwa materiałów. Trudno spodziewać się by w tych warunkach kierownictwo przedsiębiorstwa mogło skutecznie wymagać i egzekwować od służby zaopatrzenia obowiązek przestrzegania ekonomicznej polityki zakupów.

3. Skala premiowania; chodzi tu o to, by po pierwsze — związek między dynamiką wewnętrznego miernika sprawności a dynamiką korzyści dochodowych odzwierciedlał prawidłowo rzeczywisty wysiłek pracowników, po drugie — uzyskać zrównoważone w skali przedsiębiorstwa napięcie zadań. W przeciwnym bowiem wypadku prowadzić to może do nieuzasadnionego wypaczania wyników, a co za tym idzie pojawienia się dysproporcji średnich plac w skali przedsiębiorstwa i kolizji z wynikami osiągniętymi na szczeblu przedsiębiorstwa.

4. Horyzont czasowy obowiązywania miernika; jego wydłużenie jest wygodne, gdyż pozwala na zobrazowanie dokonującego się w długim okresie czasu postępu, na ujawnienie długotrwałego oddziaływania tych samych zamierzeń, na oceny systematyczności wyników. Niedogodne jest natomiast ciągle odnoszenie wyników do tej samej, często już odległej bazy. Zachodzące w międzyczasie zmiany w strukturze produkcji mogą w dużej mierze uczynić dane bazowe mało miarodajnymi.

4. PARYTET CEN A INNE INSTRUMENTY RACJONALIZACJI WIĘZI PRZESTRZENNYCH

Parytet cen nie jest jedynym instrumentem racjonalizacji decyzji gospodarczych w aspekcie przestrzennym. W tym miejscu chciałbym krótko przedstawić wpływ, jaki na skuteczne działanie cen loco-franco mieć mogą ceny usług transportowych oraz wyceny zdarzeń gospodarczych związanych z procesem przemieszczania dóbr. Jeśli założymy, iż w sposób zadowalający rozwiązane zostały problemy konstrukcji ceny

sprzedaży, jak również kwestie wiążące się z uaktywnianiem i tworzeniem warunków zapewniających prawidłowo działające sprzężenie między oszczędnościami w zakresie kosztów dostaw a systemem stymulacji materialnej — wówczas szczególnego znaczenia dla skutecznego funkcjonowania cen loco-franco nabiera poziom, struktura i dynamika cen usług przewozowych oraz wyceny zdarzeń gospodarczych.

Szybszy, względnie wolniejszy wzrost poziomu stawek taryfowych w stosunku do ruchu cen czynników produkcji zmniejsza lub zwiększa siłę stymulacji zawartej w cenach loco bądź franco.

Przy względnie niskich opłatach za transport trudno spodziewać się, by koszty przewozu dóbr, po pierwsze, stanowiły istotną barierę dla ekspansji przestrzennej sprzedawców i nabywców, po drugie, tworzyły klimat troski o właściwe postępowanie jednostek gospodarujących na odcinku przemieszczania dóbr. Wysoki poziom opłat taryfowych sprawia, iż wrażliwość przedmiotów gospodarujących na kształtowanie się kosztów transportu rośnie — a zatem także rośnie wpływ, jaki wywiera na decyzje produkcyjno-handlowe cena franco lub loco.

Podobny wpływ na aktywizację parytetu cen wywiera poziom wycen zdarzeń gospodarczych. Występują one w roli swoistej ceny przypisanej określonym zdarzeniom gospodarczym i jako takie stanowią formę ich wartościowania przez centrum. Istota ich działania polega z jednej strony na premiowaniu działań ocenionych pozytywnie przez centrum, z drugiej zaś — w wycenach zdarzeń gospodarczych zawarty jest element sankcji ekonomicznej za podejmowanie działań sprzecznych z preferencjami centrum¹⁴.

Wpływ cen usług przewozowych i wycen zdarzeń gospodarczych na stopień wrażliwości organizacji gospodarczych na koszty dostaw, a co tym samym przesądza, przy spełnieniu innych warunków, o możliwym stopniu aktywizacji cen loco-franco w mechanizmie podejmowania decyzji ekonomicznych to niejako pierwszy aspekt problemu skutecznego działania parytetu cen. Jeśli założymy, że spełnione zostały warunki aktywizacji parytetu cen, wówczas na plan pierwszy wysuwają się kwestie poziomu i struktury zróżnicowania stawek opłat przewozowych i wycen zdarzeń gospodarczych z punktu widzenia prawidłowego kierunku ich oddziaływania na decyzje gospodarcze. Rozważmy w tym miejscu krótko jedynie problemy związane z kształtowaniem się cen usług przewozowych.

¹⁴ Do najbardziej popularnych wycen zdarzeń gospodarczych związanych z procesem przemieszczenia dóbr w przestrzeni należą niewątpliwie: premie za marszrutyzację przewozów, kary za przetrzymywanie wagonów kolejowych przy załadunku i rozładunku, karne podwyższenie cen usług przewozowych w kierunkach uznanych za nieracjonalne.

Kierunek bodźcowego oddziaływania cen zależy od poziomu, wzajemnych relacji w jakie wchodzi ceny poszczególnych usług przewozowych, wreszcie od stopnia ich przedmiotowego i podmiotowego zróżnicowania. Wady własne systemu cen usług przewozowych wykrzywiać mogą zatem kierunek stymulacji w zakresie podejmowania decyzji przestrzennych, tj. nakłaniać podmioty gospodarujące do wyborów przestrzennych, które — choć uzasadnione z punktu widzenia ich opłacalności, określonej istniejącą strukturą systemu cen usług przewozowych — są jednak nie do przyjęcia z punktu widzenia racjonalnej ekonomiki przewozów¹⁵.

W tej płaszczyźnie badawczej istotne staje się rozważenie zasad kształtowania cen usług przewozowych.

Punktem wyjścia analizy jest założenie, iż ceny usług przewozowych mają nie tylko rejestrować i odzwierciedlać społeczną uciążliwość procesu przemieszczania dóbr w przestrzeni, lecz również stanowić mają świadomie stosowane narzędzia polityki gospodarczej, które kierunkować ma poprzez parytet cen decyzje produkcyjno-handlowe organizacji gospodarczych. Z tego punktu widzenia znaczenia nabiera kwestia takiego kształtowania poziomu i stopnia zróżnicowania cen usług przewozowych, aby w dostatecznie precyzyjnym stopniu znalazły w nich odbicie preferencje państwa w zakresie kształtowania więzi przestrzennych.

W związku z tym rodzą się szczególne wymagania pod adresem zasad kształtowania cen usług przewozowych. Dotyczą one przede wszystkim określenia:

- 1) właściwych przesłanek kształtowania opłat przewozowych,
- 2) pożądanego stopnia ich giętkości,
- 3) niezbędnego stopnia ich parametryczności.

Precyzując wymogi, jakie spełniać winny ceny usług przewozowych by zapewnić prawidłowe działanie parytetu cen, należy ponadto uwzględnić dwa problemy:

- 1) wymogi te nie mogą podważać ogólnie przyjętych zasad kształtowania cen w gospodarce narodowej;
- 2) muszą one być spójne z wymogami, jakie stawia się przed cenami usług przewozowych jako narzędziami oddziaływania na przewoźników.

¹⁵ O wadach własnych systemu cen usług przewozowych świadczą następujące przykłady: opłaty za przewóz samochodem materiałów kamiennych na odległość 72 km, tj. do granicy zbliżonej do opłacalności społecznej, są aż o 260% wyższe niż kolejną. Przewóz owoców i warzyw kosztuje samochodem — na granicy efektywności sięgającej tu 240 km — aż o 440% drożej. Por. Z. Zelman, *Co to znaczy taryfa w transporcie*, „Życie Gospodarcze” 1974, nr 15, s. 6.

Następne zadanie badawcze jakie się tutaj pojawia polega na rozważeniu w jakim stopniu znane w teorii i praktyce gospodarczej dwa alternatywne systemy taryfowe (naturalny i wartościowy), biorąc pod uwagę charakterystyczne dla nich przesłanki, tryb i metody kształtowania cen usług przewozowych spełniać mogą te wymagania. Chodzi tu bowiem o ustalenie, który z dwóch systemów taryfowych bardziej odpowiada wymaganiom prawidłowego działania cen¹⁶.

UWAGI KOŃCOWE

W opracowaniu niniejszym nie wyczerpano wszystkich problemów jakie wiążą się z tworzeniem warunków niezbędnych do zapewnienia skutecznego działania parytetu cen. Niemniej jednak zasygnalizowane tu kwestie wskazują na złożoność zadań, jakie stoją przed teorią i praktyką gospodarczą w zakresie tworzenia niezbędnych przesłanek umożliwiających wykorzystanie cen loco-franco jako instrumentów racjonalizacji więzi przestrzennych. Wydaje się, iż do podstawowych barier utrudniających skuteczne działanie parytetu cen należą:

1. Brak dostatecznie sprawnych i prawidłowo działających ogólnych mechanizmów stymulowania wzrostu efektywności gospodarowania.
2. Brak zadowalających rozwiązań w zakresie stymulowania wzrostu efektywności na odcinku przemieszczania dóbr w przestrzeni.
3. Wady własne systemu cen usług przewozowych.

Istnienie tych barier utrudnia czy wręcz uniemożliwia przekształcenie się potencjalnego instrumentu racjonalizacji, jakim jest parytet cen, w instrument efektywnie działający.

Andrzej Szablewski

SOME PROBLEMS OF OPERATION OF PRICE PARITY AS ECONOMIC STIMULATOR OF REDUCTION OF TRANSPORT COSTS

Utilization of price parity as an effective tool of rationalization of spatial ties calls for a number of conditions, determining both action of its stimulating properties

¹⁶ Problemy te szerzej podejmuje K. Piotrowski, *Czynniki przestrzeni w zarządzaniu przedsiębiorstwami socjalistycznymi*, Warszawa 1974, s. 216—288.

and direction of this stimulation, to be fulfilled in practice. These conditions refer both to general assumptions of mechanism of the national economy functioning and to mechanism regulating the sphere of making spatial decisions. In this article the attention has been focussed only on some problems connected with the later group of conditions of effective operation of loco-franco prices. The problems discussed here confirm a complex character of tasks to be solved by economic theory and practice in the field of creation of indispensable prerequisites paving the way for utilization of price parity as an instrument of rationalization of spatial ties.