

Janusz Świerkocki *

RACHUNEK KALKULACYJNY JAKO ELEMENT SYSTEMU KIEROWANIA
HANDLEM ZAGRANICZNYM

Kalkulacyjny rachunek ekonomiczny w odróżnieniu od zwykłych form rachunku wykorzystuje do obliczenia wartości nakładów i efektów ceny kalkulacyjne. Pojęcie ceny, które potocznie odnosi się do produktu lub usługi rozumiane jest w rachunku ekonomicznym, a zwłaszcza w rachunku kalkulacyjnym, znacznie szerzej, gdyż obejmuje także takie kategorie jak kurs (cena waluty obcej), stopa procentowa (cena środków trwałych) czy płaca (cena siły roboczej).

Kryteria wyboru w rachunku kalkulacyjnym są zasadniczo identyczne jak w tradycyjnym rachunku finansowym i mogą mieć charakter cząstkowy (np. minimalizacja kosztu uzyskania jednostki dewizowej w eksporcie) lub ogólny (np. zysk) - stosowany w formie ilorazowej (np. stopa zysku) lub różnicowej (np. kwota zysku).

W związku z tym interpretacja rachunku kalkulacyjnego zależy przede wszystkim od zdefiniowania pojęcia ceny kalkulacyjnej. W literaturze ekonomicznej zarówno polskiej jak i światowej¹ terminu tego używano w różnych okolicznościach.

Najczęściej kategoria ceny kalkulacyjnej występuje w związku z zastosowaniem technik programowania liniowego do rozwiązywania problemów ekonomicznych. Zadanie pierwotne, czyli tzw. primal, formułuje się np. w postaci żądania minimalizacji war-

* Dr, adiunkt w Katedrze Handlu Zagranicznego UŁ.

¹ Zob. np. E. J. M i s h a n, Cost Benefit Analysis, New York 1976.

tości funkcji celu, którą dla gospodarki socjalistycznej mogą stanowić nakłady pracy społecznej na realizację założonych w planie centralnym popytów finalnych. Jednocześnie muszą być spełnione określone warunki równowagowe w zakresie salda obrotów z zagranicą, celów społecznych (pełne zatrudnienie), politycznych, obronnych oraz potrzeb rozwojowych gospodarki. Warunki te wraz z istniejącym potencjałem zdolności produkcyjnych oraz poziomem popytu i podaży na rynkach zagranicznych nakładają w krótkim okresie czasu konkretne ograniczenia na tzw. zmienne modelu, czyli na rozmiary produkcji krajowej, eksportu i importu i tym samym wpływają na wartość rozwiązania optymalnego.

Problem ten da się przekształcić w zadanie dualne, w którym funkcja celu będzie z kolei żądaniem maksymalizacji zysku, a zmienne są interpretowane jako ceny kalkulacyjne zapewniające zbieżność kryterium dualnego z funkcją celu postawioną w zadaniu pierwotnym.

Opisany wyżej przykład zaczerpnięty został z modelu optymalizacji bieżącej gospodarki i handlu zagranicznego², w którym ceny kalkulacyjne pełnią rolę ocen efektywności wykorzystania krajowych mocy produkcyjnych i walut obcych, a także środków na inwestycje szybkorentujące³. Stosowanie cen kalkulacyjnych w podejmowaniu decyzji prowadzi do optymalnej alokacji zasobów.

Podobnie, chociaż mniej rygorystycznie definiuje omawiane pojęcie J. Thieme, który za ceny kalkulacyjne uważa nie tylko wielkości uzyskane w wyniku matematycznej analizy modelowej, ale również te, które są wynikiem logicznie spójnego rozumowania systemowego⁴.

Natomiast U. Piowiec nazywa cenami kalkulacyjnymi między innymi ceny obrachunkowe, stosowane w modelu doskonale scentralizowanym dla potrzeb bezpośredniego rachunku ekonomicznego na

² W. Trzeciakowski, Problemy kompleksowego systemu analizy efektywności bieżącej handlu zagranicznego, "Studia KPZK, PAN 1961, t. II.

³ J. Mycielski, W. Trzeciakowski, Model optymalizacji inwestycji szybkorentujących, [w:] Efektywność handlu zagranicznego, red. P. Bożyk, W. Trzeciakowski, Warszawa 1969.

⁴ J. Thieme, Sterowanie handlem zagranicznym za pomocą parametrów kalkulacyjnych, "Problemy Handlu Zagranicznego" 1975, nr 9.

szczeblu centralnym⁵. Jest to zasadnicza różnica, gdyż w tym ujęciu - w przeciwieństwie do dwóch pierwszych definicji - cena kalkulacyjna nie stanowi instrumentu efektywnej alokacji zasobów, lecz narzędzie ewidencji gospodarczej stworzone w drodze ustaleń administracyjnych centralnego planisty.

"Kalkulacyjny" może również oznaczać tyle co "pozabilansowy" dla określenia cen i parametrów odmiennych od tych, które stosuje się w rozliczeniach finansowych⁶. Z tego punktu widzenia w systemie centralnego kierowania izolującego krajową sferę finansową od zagranicznej mechanizmem różnic budżetowych, charakter kalkulacyjny dla szczebla wykonawczego mają przede wszystkim ceny dewizowe. Dotyczy to również planów handlu zagranicznego sporządzanych w Polsce aż do 1981 r. w złotych dewizowych, czyli w jednostkach obrachunkowych nie występujących w krajowym obiegu pieniężnym. Wyższość tego sposobu planowania polegała przez dłuższy czas na większej wiarygodności cen dewizowych jako miernika dynamiki obrotów z zagranicą, niezależnego od arbitralnych często zmian krajowej strony rachunku. Dopiero lata siedemdziesiąte i takie zjawiska w handlu światowym, jak inflacja, skokowe wahania cen, zaburzenia walutowe pozbawiły - poprzednio w miarę stabilne - ceny dewizowe waloru obiektywności w planowaniu handlu zagranicznego, umożliwiając przedsiębiorstwom produkcyjnym między innymi manipulowanie fizycznymi rozmiarami eksportu w zależności od kierunku zmian cenowych w KS i w KK i ułatwiając im ukrywanie rezerw wzrostu eksportu. Tym samym relacje tych cen nie zawsze pozwalają szczeblowi centralnemu obiektywnie ocenić wyniki w handlu zagranicznym. Inne przeszkody w tym względzie stanowi brak uniwersalnego rynku światowego i cen światowych, ograniczenia w wymienialności walut, różna struktura towarowa obrotów z poszczególnymi rynkami. Oprócz tradycyjnego wykorzystywania wartości dewizowych dla celów kalkulacyjnych w planowaniu, dla potrzeb systemu zarządzania eksportem stworzone w latach 1965-1970 całą strukturę cen pozabilansowych opar-

⁵ Zob. U. P ł o w i e c, Centralne sterowanie handlem zagranicznym, Warszawa 1975, s. 32.

⁶ Zob. W. T r z e c i a k o w s k i, Modele pośredniego kierowania gospodarką planową w sterowaniu handlem zagranicznym, Warszawa 1975.

tych o relacje cenowe w handlu międzynarodowym, eliminujących wadliwe narzuty skumulacji i inne zniekształcenia parametrów obowiązujących w sferze finansowej.

Ponadto obowiązek sporządzania przez producentów kalkulacji dewizowych dla towarów eksportowanych sprawił, że w praktyce często mianem "kalkulacyjny" określa się po prostu ceny wynikające z tych kalkulacji oraz oparte na nich metody rachunku⁷.

Dlatego obowiązujący niegdyś w badaniu efektywności eksportu kurs wynikowy netto (KWN) i wskaźnik materiałochłonności dewizowej (WM) uważa się za kryteria kalkulacyjne. Zgodnie natomiast z przepisami obowiązującymi w latach 1975-1981 ceną kalkulacyjną w rachunku efektywności eksportu jest po prostu cena transakcyjna tych surowców i materiałów dewizowych, których ceny wewnętrzne odbiegają istotnie od cen faktycznie płaconych na rynkach zagranicznych. Cena ta zatem uwzględnia (lepiej lub gorzej, w zależności od zakresu decyzyjnej funkcji kursu) alternatywę handlu zagranicznego wyłącznie w kosztach produkcji eksportowej. Tym samym zapobiega się jedynie najbardziej ewidentnym błędom akceptowanym przez system finansowy i nie dopuszcza do bezpośrednich strat w dochodzie narodowym, powstających gdy wartość dewizowa wkładu surowcowego przewyższa cenę dewizową uzyskiwaną za wyrób gotowy w eksporcie. Z działania rachunku kalkulacyjnego wyłączona jest natomiast pozostała część produkcji kierowana na rynek krajowy.

Ponadto w praktyce ceny kalkulacyjne były często kategorią stosowaną w rozliczeniach wewnętrznych zjednoczeń produkcyjnych w celu wyrównywania różnic cen towarów nabywanych przez przedsiębiorstwa tam zgrupowane. Kalkulacyjne ceny zakupy ustalał na okres roku dyrektor zjednoczenia na podstawie cen transakcyjnych poprzedniego roku, aktualnej ich wysokości i prognozy kształtowania się w okresie obowiązywania bądź na poziomie przeciętnych cen krajowych w przypadku zakupu towarów od dostawców krajowych. Rachunek wyrównawczy różnic między rzeczywistymi a kalkulacyjnymi cenami zakupu prowadziło zjednoczenie. Zadaniem tego systemu by-

⁷ J. K a f a r s k i, Etapy rozwoju rachunku efektywności handlu zagranicznego i kierunki jego doskonalenia, "Problemy Handlu Zagranicznego" 1975, nr 9, s. 127.

ło po prostu izolowanie producentów od krótkotrwałych wahań cen⁸.

Reasumując - z rozważań nad specyfiką ceny kalkulacyjnej wynika istota rachunku kalkulacyjnego w gospodarce planowej. Rachunek ten jest rachunkiem ekonomicznym prowadzonym w fikcyjnych, specjalnie obliczonych cenach lepiej odpowiadających wymogom efektywnej alokacji zasobów niż ceny obowiązujące w rozliczeniach finansowych. Stosowanie dodatkowego rachunku ma sens wówczas, gdy nie można włączyć kryteriów efektywności do układu cen funkcjonujących w praktyce lub gdy nie wszystkie zjawiska występujące w gospodarce posiadają swą cenę rynkową⁹.

Praktyczne doświadczenia w wykorzystywaniu tak rozumianego rachunku kalkulacyjnego do celów kierowania zdobywano w Polsce głównie w latach 1964-1970. Jego podstawę teoretyczną stanowiły modele optymalizacji bieżącej gospodarki i handlu zagranicznego¹⁰. Początkowo zasady rachunku miały charakter analityczny i służyły przede wszystkim do sporządzania propozycji planu przez producentów i przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. W roku 1966 rachunek ten powiązano z systemem bodźców materialnych, włączając działanie kryteriów efektywności także do etapu realizacji planu eksportu przez jednostki wykonawcze w oparciu o następujące parametry¹¹:

1) przeliczniki B, czyli kursy graniczne wymiany z poszczególnymi obszarami służące do obliczania wartości krajowej surowców i materiałów dewizowych. Wykaz tych przeliczników zatwierdzało MHZ, przy czym dla surowców i materiałów eksportowalnych obowiązywały przeliczniki obniżone o 10-15%, natomiast dla importowanych w pełnej wysokości,

⁸ E. Chojna-Duch, Rachunki wyrównawcze cen w systemie organizacji gospodarczych, "Finanse" 1977, nr 6.

⁹ Podobnie uważa Miśhań (op. cit., s. 81) stwierdzając, że ekonomista przypisuje produktowi lub czynnikowi produkcji cenę kalkulacyjną jako bardziej prawidłową dla celów rachunku ekonomicznego od cen obowiązujących - jeżeli takowe w ogóle istnieją.

¹⁰ Trzeciakowski, Problemy...

¹¹ Na podstawie Z. Hagel, E. Tabaczynski, Rachunek bieżącej efektywności eksportu w polskim handlu zagranicznym, Warszawa 1968.

2) przeliczniki A, czyli relacje cen kalkulacyjnych do cen zaopatrzeniowych dla podstawowej grupy surowców dewizowych, ustalone przez MHZ na okresy roczne i umożliwiające osobom podejmującym decyzje szybko znalezienie wartości kalkulacyjnej surowców w wyniku przemnożenia ceny zaopatrzeniowej surowców przez właściwy przelicznik A,

3) cena dewizowa fob netto, która stanowiła różnicę pomiędzy ceną dewizową fob brutto a takimi kosztami dewizowymi jak prowizje agentów, bonifikaty, rabaty itp.,

4) dyskonto kalkulacyjne (5% rocznie), stosowane do korekty ceny dewizowej fob netto w przypadku eksportu na warunkach kredytu długo- i średnioterminowego,

5) kursy graniczne wymiany z poszczególnymi obszarami służące do obliczania kalkulacyjnej wartości sprzedaży wyrobu eksportowanego; dla potrzeb nagradzania za efektywność eksportu obniżono kursy graniczne do poziomu submarginalnego,

6) pełny koszt kalkulacyjny produkcji eksportowej:

$$C = Cr + N + Po + H$$

gdzie:

Cr - cena rozliczeniowa,

N - narzut surowcowy do krajowych kosztów materiałowych produkcji eksportowej w postaci różnicy między cenami kalkulacyjnymi poszczególnych dewizowych elementów wyrobu eksportowanego obliczonymi za pomocą przeliczników A i B a cenami zaopatrzeniowymi tych elementów,

Po - stawka podatku obrotowego w wysokości 3% ceny rozliczeniowej na pokrycie kosztów ogólnospołecznych (administracja, ochrona zdrowia, porządek publiczny)¹²,

H - marża handlu zagranicznego jako określony procent ceny rozliczeniowej,

7) koszt kalkulacyjny netto C_n , który w odróżnieniu od kosztu pełnego (C) nie zawiera zysku finalnego producenta ani narzutu podatku obrotowego,

8) przeliczniki p będące relacją pełnych kosztów kalkulacyj-

¹² Podatek ten nie miał znaczenia alokacyjnego, gdyż podnosząc wszystkie ceny rozliczeniowe o 3% nie zmieniał tym samym ich wzajemnych relacji.

nych (C) do odpowiednich krajowych cen rozliczeniowych i pozwalające na błyskawiczne obliczenie kosztu kalkulacyjnego produkcji eksportowej ($C = C_{rp}$). Przeliczniki te publikowały właściwe resorty wraz z ulgowymi przelicznikami p_1 i p_2 , które stosowano w niektórych przypadkach.

Omówione wyżej parametry służyły do oceny opłacalności eksportu zgodnie z następującymi kryteriami:

$$WEB = \frac{C_n + H}{D} \quad (1)$$

gdzie:

- WEB - wskaźnik efektywności bieżącej,
- C_n - koszt kalkulacyjny netto,
- H - marża handlu zagranicznego,
- D - cena dewizowa fob netto.

$$KWK = \frac{C}{D} = \frac{C_r p}{D} \quad (2)$$

gdzie:

- KWK - kurs wynikowy kalkulacyjny,
- C - pełny koszt kalkulacyjny,
- C_r - cena rozliczeniowa,
- p - przelicznik korygujący.

$$Z = \sum_{r=1}^n M^r D^r - C_r p = \max \quad (3)$$

gdzie:

- Z - zysk kalkulacyjny,
- r - rynek zagraniczny,
- n - ilość rynków zagranicznych.

Wprowadzenie kryterium różnicowego maksymalizacji masy zysku stanowiło istotną zmianę w dotychczasowych tak kalkulacyjnych, jak i finansowych metodach rachunku efektywności eksportu, gdyż formuła ta nie tylko uwzględniła opłacalność z punktu widzenia nabycia jednostki dewizowej przez eksport, ale również brała pod uwagę wolumen zawartej transakcji. Niemniej jednak dopóki obowiązujące metody rachunku miały charakter analityczny, tj. nie

związany z systemem bodźców, nie sprzyjały w pełni ujawnianiu rezerw na szczeblach wykonawczych.

Dopiero w 1966 r. z chwilą utworzenia funduszu nagród za efektywność eksportu jako funkcji osiągniętego zysku kalkulacyjnego rachunek ekonomiczny stał się narzędziem podejmowania decyzji eksportowych. Wskaźniki ilorazowe WEB i KWK pełniły w tej sytuacji rolę pomocniczą, służyć również przy ocenie dopuścliwości do eksportu towarów nieopłacalnych.

W roku 1971 zaniechano stosowania rachunku kalkulacyjnego, co wiązało się z ogólną koncepcją zmian w systemie kierowania gospodarką i handlem zagranicznym polegających na stopniowej aktywizacji systemu finansowego, na reformie cen zaopatrzeniowych i wprowadzeniu cen transakcyjnych do rozliczeń handlu zagranicznego.

Jednakże już w latach 1972-1973, w wyniku zaburzeń walutowych, fluktuacji cen dewizowych w handlu międzynarodowym i narastającej inflacji w krajach kapitalistycznych, pojawiły się istotne rozbieżności pomiędzy relacjami stałych cen zaopatrzeniowych na szereg surowców i materiałów a relacjami aktualnych cen handlu zagranicznego. Tym samym rachunek finansowy przestał prawidłowo informować producentów o racjonalnych kierunkach substytucji w zakresie zaopatrzenia surowcowego i zbytu wyrobów gotowych. Reaktywowano zatem w 1975 r. rachunek kalkulacyjny w postaci wskaźnika WK, zdefiniowanego jako relacja pomiędzy wartością kalkulacyjną danego towaru a jego ceną transakcyjną. Do obliczenia wartości kalkulacyjnej służyły ceny transakcyjne surowców i materiałów dewizowych zamiast obowiązujących w systemie finansowym cen stałych. Wskaźnik stanowił zatem kryterium opłacalności eksportu z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości. Eksport towaru, którego wskaźnik WK jest większy od jedności nie powinien być zrealizowany nawet wówczas, gdy przynosi zysk finansowy i zwiększa fundusz nagród¹³.

W porównaniu z okresem 1964-1970 rola rachunku kalkulacyjnego po 1975 r. była znacznie bardziej ograniczona, ponieważ:

- 1) nie działał on w warunkach centralnego biernego systemu

¹³ B. W o j c i e c h o w s k i, Rachunek kalkulacyjny a efektywność handlu zagranicznego, "Handel Zagraniczny" 1975, nr 8.

finansowego i całkowitej izolacji rozliczeń krajowych od dewizowych lecz w sytuacji, gdy ceny transakcyjne, zysk a zwłaszcza produkcja dodana stały się czynnikami wpływającymi aktywnie na kierunek decyzji mikroekonomicznych.

2) wskaźnik WK pełnił funkcje analityczne uzupełniając jedynie kryteria finansowe.

3) integracja systemu kierowania handlem zagranicznym z systemem kierowania całą gospodarką oraz fizyczny wzrost i dywersyfikacja obrotów zwiększyły skalę i zakres kolizji pomiędzy wskazaniami rachunku kalkulacyjnego a kryteriami finansowymi.

4) ogólna koncepcja kierowania w ramach reformy wogowskiej zakładała stopniowe włączenie kryteriów efektywności do systemu finansowego, zaś wskaźnik WK był nieprzewidywanym, prowizorycznym rozwiązaniem problemów wynikających dla rachunku ekonomicznego ze skokowych zmian cen w handlu światowym.

Chociaż teoretyczna koncepcja rachunku kalkulacyjnego liczy sobie półtora wieku a jej praktyczne zastosowanie rozpoczęło się w USA w gospodarce wodnej w roku 1930, to doczekała się ona żywszego zainteresowania ekonomistów zachodnich dopiero pod koniec lat pięćdziesiątych¹⁴. Od tego momentu nastąpił jednak szybki rozwój zarówno metodyki, jak i zakresu stosowania rachunku, który pod nazwą cost-benefit analysis najpierw wkroczył do różnych dziedzin działalności publicznej (transport, służba zdrowia, szkolnictwo, obrona), potem pojawił się w państwowym sektorze gospodarki, a ostatnio dotarł nawet do sfery prywatnego biznesu¹⁵. Obecnie dość powszechnie uważa się, że cost-benefit analysis jest potrzebnym instrumentem weryfikacji opłacalności odcinkowych decyzji inwestycyjnych zarówno publicznych, jak i prywatnych z ogólnospołecznego, makroekonomicznego punktu widzenia¹⁶.

Taka sekwencja etapów rozwoju teorii i praktyki cost-benefit analysis spowodowana została przez następujące przyczyny:

1) wzrost roli sektora państwowego w gospodarce kapitalistycznej, dla którego funkcjonowania zysk w tradycyjnym ujęciu prze-

¹⁴ D. W. P e a r c e, Cost-Benefit Analysis, London 1971.

¹⁵ Zob. T. A. K l e i n, Social Cost and Benefits of Business, Englewood Cliffs 1977.

¹⁶ M i s h a n, op. cit.

stał być zarówno wystarczającą miarą efektywności, jak i logicznym uzasadnieniem ekspansji i rozwoju.

2) brak cen rynkowych na szereg zjawisk nie podlegających wymianie lecz odgrywających coraz większą rolę w życiu człowieka (hałas, czystość środowiska naturalnego, czas wolny).

3) nowe elementy w kapitalistycznym systemie wartości, dostrzegające trudności w indywidualnej realizacji postępu technicznego i zysku bez względu na globalne uwarunkowania ekologiczne i społeczne.

4) występujące w coraz większej skali zakłócenia... działania mechanizmu rynkowego przez monopolizację gospodarki, interwencję państwa, ograniczenia w handlu światowym, co szczególnie w krajach słabo rozwiniętych pozbawiło ceny rynkowe cech parametrów dobrej jakości, gwarantujących optymalną alokację zasobów.

5) dynamiczny rozwój korporacji międzynarodowych, które w sytuacji zniekształcanych parametrów rynkowych są w stanie osiągnąć, kosztem krajów, w których działają, faktyczne zyski przekraczające nominalnie realizowane dochody; rachunek kalkulacyjny pozwala krajom słabo rozwiniętym te manipulacje wychwycić i ocenić korzyści uzyskane z inwestycji obcego kapitału.

6) częste przypadki dokonywania w oparciu o zdeformowane kryteria rynkowe, nieracjonalnej alokacji funduszy inwestycyjnych u dostępnianych przez ONZ krajom rozwijającym się.

Zarzuty wysuwane pod adresem ekonomii dobrobytu i wątpliwości wynikające z teorii second best stanowią istotne formalne argumenty dla przeciwników stosowania cost-benefit analysis (CBA). Od strony praktycznej wydaje się natomiast, że szersze wykorzystanie rachunku opłacalności ogólnospołecznej w podejmowaniu decyzji jest mało realne w gospodarce rynkowej, pozbawionej centralnego planu jako głównego regulatora procesów gospodarczych. Odsyłając zainteresowanych tymi kontrowersjami do literatury¹⁷ warto podkreślić cechy różniące CBA od wersji decyzyjnego rachunku kalkulacyjnego, stosowanej w Polsce:

1) CBA bada tylko opłacalność inwestycji, natomiast rachunek kalkulacyjny odnosił się do decyzji bieżących oraz inwestycyjnych,

¹⁷ Oprócz już wymienionych pozycji zob. np. A. K. D a s g u p t a, D. W. P e a r c e, Cost-Benefit Analysis, Theory and Practice, London 1972.

2) CBA stosuje się przy wszelkiego typu inwestycjach, co nadaje mu znacznie szerszy zakres przedmiotowy od rachunku kalkulacyjnego ograniczonego do sfery eksportu,

3) na wynik CBA wywierają wpływ także efekty redystrybucyjne alokacji zasobów w sferze dochodowej, których w rachunku kalkulacyjnym bezpośrednio się nie uwzględnia,

4) CBA nigdy nie był instrumentem kierowania gospodarką.

Atrakcyjność rachunku kalkulacyjnego dla gospodarki planowej tkwi w tym, że pozwala on uwzględnić centralnemu planiście kryteria optymalizacyjne w kierowaniu bez wprowadzania zmian w istniejącym układzie finansowym i w strukturze podziału dochodów. Tym samym stwarza, przynajmniej na gruncie teoretycznym, wariant rozwiązania dylematu "efektywność gospodarowania a stabilność cen konsumpcyjnych".

Z drugiej strony tworzenie odrębnego systemu cen wiąże się z trudnościami techniczno-organizacyjnymi (zwłaszcza w przypadku skomplikowanej i rozkooperowanej produkcji), wymaga znacznych nieraz uproszczeń (np. w wyniku obliczania cen kalkulacyjnych dla grup towarowych) i nieuchronnie prowadzi do kolizji z pozycjami księgowanymi w bilansach przedsiębiorstw. Z tego względu bierze się przekonanie o jedynie przejściowej przydatności rachunku kalkulacyjnego do pośredniego kierowania gospodarką¹⁸.

Jednocześnie wydaje się, że rachunek kalkulacyjny ma w praktyce kierowania trwałe miejsce jako instrument analityczny¹⁹, pozwalający określić stopień odchylenia cen finansowych od relacji optymalnych, aktualizować parametry, wskazywać działalności nieopłacalne i faktyczną wielkość koniecznej dla ich utrzymania pomocy finansowej.

Dotychczas rachunek kalkulacyjny w Polsce ograniczał się głównie do decyzji bieżących związanych z produkcją eksportową. Doświadczenia krajów o innych systemach gospodarczych, w tym szczególnie krajów rozwijających się wskazują, że realne jest wykorzystanie go do analizy opłacalności inwestycji i kierowania procesami inwestycyjnymi. Jednocześnie tylko gospodarka planowa

¹⁸ T r z e c i a k o w s k i, Modele...

¹⁹ W o j c i e ś h o w s k i, op. cit.

pozwała na włączenie do tych analiz preferencji centralnych, skorelowanie rachunku z systemem bodźców i rozwiązanie sprzeczności pomiędzy opłacalnością inwestycji uruchamianych na podstawie kryteriów kalkulacyjnych a rozliczeniem bieżącej eksploatacji na podstawie kryteriów finansowych. Szczególnym przypadkiem są tu ewentualne inwestycje obcego kapitału na terenie Polski.

Dotychczas rachunek kalkulacyjny stosowano jedynie wewnątrz danego kraju. Wydaje się jednak, że planowy charakter integracji socjalistycznej jest przesłanką umożliwiającą zainicjowanie poszukiwań w celu stworzenia takiego rachunku dla grupy krajów. Jak wiadomo, kraje RWPG prowadzą różną politykę w zakresie cen wewnętrznych, co stanowi jedną z ważniejszych przeszkód we wprowadzeniu wzajemnej wymienialności walut i w zwiększeniu wymiany handlowej poza ramy wyznaczone porozumieniami bilateralnymi. Formuła kalkulacyjna dawałaby być może szansę ominięcia tych różnic przez stworzenie jednolitego i porównywalnego rachunku opłacalności inwestycji, produkcji i wymiany w celu lepszej alokacji zasobów w skali bloku, a jednocześnie rachunku transparentnego dla wszystkich partnerów, pozwalającego zachować suwerenność ich wewnętrznych systemów cenowych.

Janusz Świerkocki

SHADOW-PRICING AS AN ELEMENT IN THE SYSTEM OF FOREIGN TRADE MANAGEMENT

Many interpretations of the economic calculus can be found in the economic theory and practice. As an instrument of optimal allocation of resources, the calculus was utilized on a wider scale in Poland in the second half of the sixties. In Western countries, this type of economic calculus is known as "cost-benefit analysis" and is used in assessing profitability of some investments from the general social viewpoint. Their experience may prove to be useful in the centrally planned economy both on the national scale and in implementation of the CMEA integration programme.