

Andrzej Bogus*

EKONOMICZNE PRZESŁANKI CEN SOCJALNYCH

1. Pojęcie cen socjalnych i ich miejsce w polityce społecznej

Kategoria ceny socjalnej nie ma jednoznacznego określenia w literaturze ekonomicznej. Często określenie to używane jest intuicyjnie bądź stosowane zamiennie z takimi pojęciami, jak: ceny społeczne, preferencyjne, przystępne, ulgowe itp. Występowanie cen socjalnych wiąże się z realizacją preferencji społecznych w zakresie pożądanej struktury spożycia oraz redystrybucji dochodów. Z punktu widzenia bowiem dodatkowych korzystnych bądź niekorzystnych efektów konsumpcji, wyróżnić można dwie grupy preferencji dóbr i usług konsumpcyjnych. Do pierwszej zaliczyć można te dobra i usługi, których konsumpcja zapewnia ważne korzyści zewnętrzne: socjalne, zdrowotne, kulturalne itp. Stąd konsumpcja ich ma większą użyteczność społeczną (np. książki, podręczniki i przybory szkolne, podstawowe artykuły żywnościowe dla ludności o najniższych dochodach itp.).

Do drugiej grupy należą dobra i usługi mające niższą użyteczność społeczną, powodujące liczne ujemne efekty zewnętrzne w społeczeństwie (np. wyroby alkoholowe, używki itp.). Celem polityki społecznej jest stworzenie systemowych rozwiązań sprzyjających rozwijaniu w większej skali produkcji oraz popytu na dobra i usługi zaliczone do pierwszej grupy i ograniczenie konsumpcji szkodliwej społecznie. Jednym z instrumentów zapewniających realizację tych

* Dr, adiunkt w Instytucie Ekonomii Politycznej UL.

celów są ceny¹. W teorii cen formułowany jest pogląd, iż w pierwszym przypadku ceny detaliczne powinny być niższe od społecznie niezbędnych nakładów pracy poniesionych na ich wytworzenie, co pozwoliłoby kształtować popyt i zaspokajać potrzeby na względnie wysokim poziomie. Stwierdza się, że "względnie niska proporcja cen detalicznych do cen nakładowych byłaby ekonomicznym odzwierciedleniem tego, że wielkość produkcji tych dóbr i ich ceny detaliczne są zgodne z większą użytecznością społeczną"². Natomiast produkcja dóbr i usług drugiej grupy powinna być rozwijana w mniejszym stopniu lub ograniczana, a ich ceny detaliczne względnie wysokie w stosunku do społecznych nakładów. Tak więc polityka społeczna, realizująca preferencje w zakresie rzeczowej struktury spożycia oraz podziału dochodów, wykorzystuje rozwiązanie cenowe, wychodzące poza czysto ekonomiczne kryteria ich ustalania, i prowadzi do ustalania się tzw. społecznego typu strukturalnej równowagi rynkowej.

Z jednej strony będą to ceny trwale wyższe od ich produkcyjnej podstawy (np. ceny prewencyjne lub drenażowe), z drugiej - trwale niższe od społecznie niezbędnych nakładów pracy (ceny ulgowe, preferencyjne itp.).

Stosowanie społecznych kryteriów w kształtowaniu cen, odejście od zasady ich ustalania na podstawie społecznie niezbędnych nakładów pracy oznacza odejście od ekwiwalentności wymiany i prowadzi do redystrybucji cenowej³. Kształtowanie cen poniżej ich produkcyjnej podstawy, których celem jest udostępnienie danych dóbr i usług słabszym ekonomicznie grupom społecznym, albo preferowanie konsumpcji danych dóbr i usług zgodnie z istniejącymi preferencjami spożycia, prowadzi do redystrybucji typu socjalnego, a ceny służące realizacji tych celów nazwać można cenami socjalnymi.

Podobnie definiuje ceny socjalne K. Leszczyński: "Są to ceny dóbr, których konsumpcja ma większą użyteczność społeczną niż dóbr mających normalną użyteczność społeczną. Dlatego produkcja każdego z tych dóbr i ich konsumpcja powinny być większe niż dóbr o normalnej użyteczności. Z tych względów ceny socjalne muszą być kształtowane na

¹ Por. L. Miastkowski, System cen w gospodarce socjalistycznej, Wyd. UŁ, Łódź 1983, s. 128-129.

² K. Leszczyński, Ceny socjalne i metody ich kształtowania, "Prace i Materiały ZBC" [Warszawa] 1985, nr 80, s. 82.

³ Patrz, bliżej na ten temat: L. Miastkowski, Ceny a podział dochodu narodowego, "Finanse" 1983, nr 2, s. 34.

względnie niższym poziomie (w stosunku do ich cen nakładowych) niż ceny detaliczne dóbr mających normalną użyteczność⁴. Wykorzystywanie cen socjalnych i związanych z nimi zjawisk redystrybucji jest tylko jednym z możliwych sposobów realizacji preferencji społecznych w zakresie zwiększania konsumpcji dóbr i usług o większej użyteczności społecznej.

Ważnym narzędziem realizacji tych celów jest polityka dochodowa, przede wszystkim świadczeń pieniężnych w ramach społecznego funduszu spożycia. Zakres wykorzystywania cen socjalnych oraz stopień ich "usocjalnienia" stanowić powinno ważny element w wybotrze strategii funkcjonowania polityki społecznej, której fundamentalnym założeniem powinna być zasada wykorzystywania cen socjalnych przy zachowaniu równowagi rynkowej.

Przez stopień socjalności cen rozumie się głębokość obniżenia cen w stosunku do ich podstawy. Z tego punktu widzenia wyróżnić można następujące stopnie socjalności cen:⁵ (a) cena symboliczna, pokrywająca część kosztów materiałowych, (b) cena "surowca", obejmująca koszty zużycia surowców i materiałów bezpośrednich, (c) cena kosztu bezpośredniego, (d) cena pełnego kosztu produkcji, (e) cena obejmująca pełny koszt produkcji i należny zysk, nie uwzględniająca np. podatku obrotowego.

Funkcjonowanie cen socjalnych powoduje powstanie sprzeczności między ekonomicznymi a społecznymi kryteriami wyznaczania cen. Niskie w stosunku do społecznie niezbędnych nakładów ceny socjalne stoją w sprzeczności z zasadą samofinansowania przedsiębiorstw. Pojawia się problem neutralizacji finansowych skutków cen socjalnych, albo inaczej - "wmontowania" ich w system ekonomiczny przedsiębiorstw nie naruszający ich równowagi finansowej. Podstawowym rozwiązaniem jest model podwójnego układu cen i związany z nim system subwencji (dotacji przedmiotowych). Mogą jednak występować również sytuacje symbiozy ekonomicznych i socjalnych kryteriów kształtowania cen.

⁴ L e s z c z y ń s k i, op. cit., s. 83.

⁵ M i a s t k o w s k i, Ceny a podział..., s. 35.

2. Ceny socjalne w polityce różnicowania cen

Jak już wspomniano, polityka cen socjalnych prowadzi z reguły do konieczności rozwiązywania sprzeczności między społecznymi założeniami polityki cen detalicznych a ekonomiczno-finansowym systemem samofinansujących się przedsiębiorstw wytwarzających dobra i usługi objęte tymi cenami. Może istnieć także i taka sytuacja, w której w pełni jest możliwe połączenie społecznych i ekonomicznych kryteriów w kształtowaniu cen, istnieje pełna ich jednorodność. Inaczej mówiąc, ceny socjalne obok swych społecznych celów mogą mieć również i przesłanki typu ekonomicznego. Stosowanie cen ulgowych typu socjalnego może być narzędziem wzrostu efektywności gospodarowania, zwiększenia korzyści ekonomicznych organizacji gospodarczych, działających na zasadzie samofinansowania.

Przedmiotem tego opracowania jest więc odmienne spojrzenie na kategorię ceny socjalnej - ulgowej, ukazanie jej również ekonomicznej genealogii. Tezą wyjściową jest stwierdzenie, iż w określonych warunkach ekonomiczno-produkcyjnych przedsiębiorstw realizacja celów społecznych poprzez system cen ulgowych mających charakter socjalny jest zgodna z zasadą efektywności gospodarowania.

Ekonomiczne uzasadnienie prowadzenia polityki cen ulgowych, będących jednocześnie cenami socjalnymi, ma swe uzasadnienie w ogólnej "filozofii" różnicowania cen. Polityka cen zróżnicowanych ma już swoją bogatą tradycję w strategii funkcjonowania przedsiębiorstw monopolistycznych. Przedsiębiorstwa te, nie chcąc zmniejszyć poziomów produkcji (poważny wzrost kosztów produkcji przy dużym zmniejszeniu serii produkcyjnej), dążą do wyodrębnienia nabywców (rynków) o dużej i małej elastyczności popytu. Dla pierwszych wyznaczają cenę niższą, dla drugich - wyższą. Dzięki takiemu różnicowaniu cen - manipulując podażą - realizują dodatkowy zysk, którego nie osiągnęłyby oferując towary wszystkim nabywcom po jednokowej cenie⁶.

Ekonomiczne przesłanki różnicowania cen znajdują również uzasadnienie w gospodarce socjalistycznej, gdzie istnieją jednak

⁶ Bardzo często polityka różnicowania cen wiąże się z różnicowaniem produktów w danej grupie asortymentowej, np. wersje "De Luxe" i "Standard".

większe możliwości powiązania ich z celami polityki społecznej. Przemawiają za tym następujące argumenty:

1) społecznej skuteczności stosowania cen ulgowych w systemie różnicowania cen; L. Miastkowski w związku z tym stwierdza: "System zróżnicowanych cen może działać na zasadzie bodźca adresowanego i docelowego, odnosi się bowiem do określonej grupy społecznej konsumentów oraz dotyczy takich warunków spożycia, które zostały uznane jako społecznie pożądane"⁷;

2) względ pragmatyczny - jest to rozwiązanie często mniej kosztowne społecznie od systemu finansowo-dochodowego; dyferencjacja ceny danego produktu (usługi) uwalnia często od kłopotliwych i kosztownych rozliczeń lub kompensowania wydatków w stosunkach z ludnością za pomocą systemu finansowego;

3) produkcyjno-efektywnościowy, wynikający ze specyficznych właściwości wytwarzania określonych dóbr czy usług.

Produkcyjno-efektywnościowa przesłanka stosowana w polityce różnicowania cen kryteriów socjalnych mieć może szczególnie istotne znaczenie w następujących przypadkach:

- niepełnego wykorzystania mocy produkcyjnych,
- produkcji niepodzielnej,
- cykliczności podaży i nierównomierności procesu produkcyjnego.

3. Ceny socjalne

jako narzędzie pełniejszego wykorzystania urządzeń wytwórczych

W analizowanej sytuacji przyjmujemy założenia, iż organizacja gospodarcza funkcjonuje na zasadzie samofinansowania, dąży do maksymalizacji wyniku finansowego, a produkcja ma charakter podzielny, tzn. istnieje możliwość kwantyfikacji produktu jednostkowego. Jednocześnie, przy istniejącej dotychczas podaży zapewniającej osiągnięcie stanu równowagi rynkowej (przy cenie jednolitej), istnieją nie wykorzystane w pełni zdolności produkcyjne. Dotychczasowa cena jednolita pokrywa średnie koszty całkowite plus zysk. Taka

⁷ L. Miastkowski, Różnicowanie cen w gospodarce socjalistycznej, PWE, Warszawa 1966, s. 231-232.

sytuacja określona jest jako tzw. "dylemat ceny jednolitej", który polega na tym, że "stosując cenę jednolitą, nie można w pewnych sytuacjach osiągnąć jednocześnie: pełnego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjno-usługowych, równowagi rynkowej podaży i popytu oraz samoopłacalności (niezbędnej rentowności produkcji)"⁸.

Wymogi wzrostu zrównoważonego powodują konieczność takich rozwiązań cenowych, które zapewniłyby pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych⁹. Rozwiązania te powinny opierać się na zasadzie cen różnicowanych, a więc cenach ulgowych, wywołujących dodatkowy popyt i związany z nim "klasyczny" efekt monopolu.

Określenie zakresu podmiotowego korzystających z tych cen na podstawie kryteriów społecznych nada im charakter cen socjalnych. Polityka w ten sposób tworzonych cen socjalnych powinna być podporządkowana ogólnym ekonomicznym zasadom różnicowania cen, a więc:

- odmienna (ulgowa) cena dla dodatkowych odbiorców jest niższa od ceny opartej na dotychczasowym średnim koszcie całkowitym;
- cena ta jest niższa od nowego średniego kosztu całkowitego, jaki ukształtował się wskutek zwiększenia rozmiarów produkcji;
- jej dolną granicę stanowią w zasadzie koszty zmienne wywołane przez dodatkowy popyt.

W strategii działania przedsiębiorstw potrzeba odejścia od zasady kalkulacji pełnych kosztów jednostkowych w ustalaniu cen winna znaleźć szerokie zastosowanie. W literaturze poświęconej cenom jako instrumentom strategii rynkowej powszechnie formułowana jest teza, iż cena produktu nie zawsze musi pokrywać wszystkie koszty i przynosić zysk. "W pewnych przypadkach może być uzasadnione ustalanie ceny na poziomie kosztu przeciętnego lub nawet poniżej tego poziomu, nie przekraczającego jednak dolnego pułapu, którym jest koszt zmienny. Jeżeli cena produktu jest ustalana w wysokości znajdującej się pomiędzy poziomem całkowitego kosztu przeciętnego a poziomem kosztu zmiennego, pokrywa ona część kosztów stałych. Przyczynia się to w efekcie do poprawy efektów ekonomicznych"¹⁰

⁸ Ibidem, s. 276.

⁹ B. M i n c formułując zasady optymalizacji cen, na pierwszym miejscu wymienia kryterium pełnego wykorzystania mocy i zasobów produkcyjnych - Nowa teoria cen, PWE, Warszawa 1972, s. 49.

¹⁰ R. G ł o w a c k i, Przedsiębiorstwo na rynku, PWE, Warszawa 1982, s. 248.

W analizowanej sytuacji, a więc w warunkach występowania nie wykorzystanych mocy produkcyjnych, istnieje pełna możliwość koordynacji interesów ekonomicznych z celami polityki społecznej, o ile system cen ulgowych nakierowany będzie na grupy społeczne będące przedmiotem ochrony socjalnej.

Przykładami zastosowania cen socjalnych - zgodnie z wyżej wymienionymi zasadami, w celu poprawy rentowności - mogą być zakłady żywienia zbiorowego (np. ceny ulgowe, "abonamentowe" posiłków w restauracjach dla studentów lub emerytów), zakłady produkujące sprzęt radiowo-telewizyjny (np. ceny ulgowe radioodbiorników dla wyposażenia szkół, domów opieki społecznej itp.), wytwarzające sprzęt zmechanizowany dla gospodarstw domowych itp.

4. Ceny ulgowe jako narzędzie zwiększania rentowności w sferze działalności usługowej

Specyficznymi cechami działalności usługowej w interesującym nas przedmiocie analizy są:

- bezpośrednie powiązanie "konsumpcji" usług z ich wytwarzaniem,

- niepodzielność działalności usługowej, tzn. nie występowanie jednostkowych "dóbr" będących skwantyfikowanymi nakładami pracy żywej i uprzedmiotowionej. Poniesione nakłady inwestycyjne i koszty eksploatacji zabezpieczają określoną "pojemność" wytwarzanych usług, bez względu na faktyczną liczbę korzystających z nich.

Przykładem tak rozumianej działalności usługowej jest transport osobowy, telegraf i telefon, widowiska sportowe, imprezy kulturalne (np. spektakle teatralne) itp.

Analizując ekonomiczne przesłanki wprowadzenia w takich sferach działalności cen ulgowych, które byłyby cenami socjalnymi, wyróżnić należy dwie sytuacje:

- skomercjalizowanej działalności usługowej,
- wytwarzanie usług w ramach społecznego funduszu spożycia (konsumpcji społecznej).

W pierwszym przypadku zasada osiągnięcia dodatkowego popytu w celu jak najpełniejszego wykorzystania zainstalowanych mocy wy-

twórczych i zwiększenia opłacalności działalności usługowej wymaga stosowania polityki cen różnicowanych. Wprowadzenie cen ulgowych staje się narzędziem zwiększenia popytu i osiągnięcia większych korzyści ekonomicznych niż w przypadku stosowania niższej ceny jednolitej. Konieczność różnicowania cen staje się w tym przypadku tym bardziej ewidentna ze względu na niepodzielność poniesionych nakładów na wytwarzanie usług. M. Dobb potwierdza to bardzo dobitnie: "Zdrowy rozsądek wymaga, by nadwyżka mocy była raczej wykorzystywana niż pozostawiona bezczynnie, jeżeli jej użycie nic nie kosztuje [...], a jeśli jakaś zasada określania cen stanowi tu przeszkodę, to tym gorzej dla tej zasady"¹¹.

Zastosowanie w praktyce ekonomicznych przesłanek różnicowania cen prowadzi do funkcjonowania cen ulgowych, np. w komunikacji kolejowej, lotniczej (np. sprzedaż biletów według cen ulgowych w krótkim terminie przed odlotem samolotu), w sprzedaży biletów na imprezy sportowe lub kulturalne, w opłatach telekomunikacyjnych (np. w godzinach nocnych) itp. Jeżeli podobnie jak w poprzedniej sytuacji w korzystaniu z cen ulgowych będą preferowane grupy społeczne objęte preferencjami społecznymi (np. ucząca się młodzież lub emeryci), to nastąpi w praktyce identyfikacja celów ekonomicznych z założeniami polityki społecznej, a ceny ulgowe przyjmą charakter cen socjalnych.

Również efekt ekonomiczny stosowania cen ulgowych może mieć miejsce w przypadku "sprzedaży" usług wytwarzanych przez instytucje, których celem nie jest maksymalizacja rentowności, nie działających w pełni na zasadzie samofinansowania, czyli tzw. przedsiębiorstwa użyteczności publicznej. Specyfiką cen ulgowych w tej sytuacji jest to, iż odnoszone są one do poziomu cen normalnych, które nie są najczęściej cenami ekonomicznie uzasadnionymi, a są już w istocie cenami socjalnymi. Ekonomicznym celem różnicowania cen będzie w tej sytuacji dotarcie do nowych Konsumentów i zmniejszenie kosztów działalności poprzez bardziej równomierne wykorzystanie istniejących możliwości twórczych, czyli pogłębienie stopnia socjalnej redystrybucji cenowej. Korzyści te mogą być większe niż w przypadku wprowadzenia ceny jednolitej ustalonej na jeszcze

¹¹ M. D o b b, *Ekonomia dobrobytu a ekonomia socjalizmu*, KiW, Warszawa 1974, s. 295.

niższym poziomie. Podporządkowanie zasad różnicowania cen kryteriom społecznym (np. możliwościom płatniczym) będzie również oznaczało koordynację racji ekonomicznych z celami społecznymi (np. ceny ulgowe biletów dla dzieci i młodzieży w teatrach).

5. Ceny socjalne w warunkach nierównomierności produkcji w różnych okresach

Problem dyferencjacji cen w warunkach nierównomierności produkcji rozpatrywany jest w teorii różnicowania cen w aspekcie bodźców ekonomicznych oraz rachunku ekonomicznego w odniesieniu do cen zaopatrzeniowych¹².

Pojawia się w związku z tym pytanie, czy istnieją ekonomiczne przesłanki różnicowania cen detalicznych dla różnych odbiorców z tytułu nierównomierności produkcji, cykliczności podaży, czyli występowanie okresów "szczytów" i "dolin" produkcji (sprzedaży) dóbr konsumpcyjnych (np. w odniesieniu do produkcji ogrodniczej czy rolniczej).

Dla przejrzystości dalszej analizy można przyjąć założenie, że mamy do czynienia ze swoistym monopolem w dziedzinie sprzedaży.

Przesłanką wyjściową jest uznanie za podstawową zasadę ustalania cen skupu na poziomie zapewniającym dochodowość produkcji. Jest to zasada uzasadniona z punktu widzenia optymalizacji długo-okresowej, gdyż przeciwdziała ograniczaniu produkcji (np. likwidacji plantacji czy zmniejszenia produktywności gospodarstw rolnych).

Z kolei pojawiać się może problem możliwości sprzedaży "szczytowej" produkcji po cenach jednolitych, ustalonych na poziomie ekonomicznie uzasadnionym (koszty skupu plus koszty przetwórstwa i obrotu), uwzględniając nawet możliwości magazynowania i przechowywania produktów do okresu "dolin".

W takiej sytuacji pojawia się konieczność prowadzenia polityki cen zróżnicowanych¹³. Celem tej polityki jest – podobnie jak w

¹² M i a s t k o w s k i, Różnicowanie..., s. 299.

¹³ Jest to znana strategia monopoli na rynku międzynarodowym, wyrażająca się stosowaniem ceny dumpingowej, kiedy ze względów np. przyrodniczych eksportuje się nawet po bardzo niskich cenach za

poprzednich sytuacjach - wywołanie dodatkowego popytu poprzez system cen ulgowych.

Przykładem zastosowania cen ulgowych może być sprzedaż po niższych cenach np. produktów rolnych czy ogrodniczo-warzywnych szpitalom, internatom szkolnym, domom opieki społecznej itp. Podobnie jak w poprzednich sytuacjach, racje ekonomiczne są zbieżne z powszechnie akceptowanymi preferencjami społecznymi i realizującą je polityką socjalną¹⁴.

Funkcjonujący na podstawie wymienionych wyżej przesłanek system cen ulgowych charakteryzuje się szczególnymi właściwościami. Są to:

1. Ceny ulgowe funkcjonują w okresach przejściowych. Tworzone są w okresie wyjątkowego szczytu produkcji, często trudnego do zaprogramowania.

2. Wymagają szczególnie ścisłej segregacji "rynków" odbiorców, zwłaszcza w przypadku ustalenia cen ulgowych na poziomie niższym od cen skupu.

3. Wymagają szczególnych rozwiązań ekonomiczno-finansowych neutralizujących finansowe skutki prowadzonej polityki cen przez organizacje samofinansujące się. Możliwe są tu następujące rozwiązania:

a) wmontowanie w system funkcjonowania możliwości ponoszenia ryzyka, co w długim okresie czasu wpływać może na poprawę rentowności dzięki utrzymaniu potencjału produkcyjnego u dostawców stwarzającego możliwości produkcji przy niższych kosztach jednostkowych;

b) różnicowanie produktów w danej grupie asortymentowej pozwalającej osiągnąć średnią cenę na poziomie zapewniającym niezbędną rentowność (np. zróżnicowanie produktów w wersji lux i standard i na tej podstawie różnicowanie cen na poziomie: drenażowym, normalnym i ulgowym);

c) zasilanie układu ekonomiczno-finansowego systemu subwencji organizacji społecznych (np. federacji konsumentów) bądź państwowych (np. resortu zdrowia).

granice, aby "nie psuć" rynku krajowego, na którym sprzedaje się towary po wyższych cenach monopolowych.

¹⁴ Analogiczna sytuacja może mieć miejsce w warunkach wyprzedaży dóbr przemysłowych w organizacjach handlowych w ramach tzw. dygresji cenowej, której dolną granicą mogą być ceny symboliczne dla określonych odbiorców.

Przedstawione wyżej ekonomiczno-finansowe korzyści stosowania w strategii samofinansujących się przedsiębiorstw polityki różnicowania cen i wykorzystywania cen ulgowych dla realizacji celów socjalnych jest oczywiście jednym z możliwych rozwiązań nie naruszających stanu ich równowagi ekonomiczno-finansowej. W literaturze ekonomicznej dominuje przekonanie, że działanie preferencji społecznych wymaga z reguły stosowania podwójnego układu cen. Podkreśla się, iż "Niskie ceny pewnych dóbr i usług, zachęcające do zwiększenia ich spożycia, byłyby nieskuteczne, gdyby producenci nie byli zainteresowani w rozwoju ich produkcji. Opłacalność ich produkcji nie może być niższa od opłacalności produkcji niepreferowanej. I odwrotnie, wysokie ceny określonych dóbr i usług zmierzające do ograniczenia ich spożycia nie mogą być przenoszone na producentów, ponieważ pobudzałyby do nadmiernego wzrostu ich produkcji. Dlatego w zakresie, w jakim dopuszcza się stosowanie preferencji i dyspreferencji społecznych, niezbędne jest stosowanie z jednej strony zróżnicowanego podatku obrotowego, z drugiej zaś zróżnicowanych dotacji przedmiotowych"¹⁵.

Zgadzając się z wyżej przedstawionym poglądem, w opracowaniu tym starano się zaprezentować tezę, iż w określonych warunkach produkcyjno-ekonomicznych polityka cen socjalnych nie jest sprzeczna z wymogami efektywności gospodarowania, nie "burzy" proefektywnościowych parametrów i mechanizmów samofinansujących się przedsiębiorstw. Co więcej, wykorzystanie ekonomicznych przesłanek różnicowania cen i podporządkowania powstałych w ten sposób cen ulgowych społecznym celom jest rozwiązaniem pozwalającym osiągnąć jednocześnie zgodność ekonomicznych i socjalnych kryteriów optymalności.

Andrzej Bogus

ECONOMIC PREREQUISITES OF PRICES FOR SOCIO-WELFARE SERVICES

The policy of prices for socio-welfare services is generally connected with the necessity of utilizing budgetary subsidies as tools in eliminating contradictions between a low level of these prices and the economic-financial system of self-financing enter-

¹⁵ W. B. S z t y b e r, Ceny a efektywność ekonomiczna, [w:] *Ekonomia polityczna wobec problemów współczesności* red. J. L e w a n d o w s k i, M. S o c h a, KiW, Warszawa 1984, s. 107.

prises. The article is an attempt at showing also such solutions which could reconcile social and economic criteria of fixing these prices. In other words, such solutions when realization of social goals through the policy of moderate prices (not covering full costs of producing given goods and services) may be simultaneously an instrument allowing to increase effectiveness of economic performance.

The author discusses main characteristics of the price for socio-welfare services and its place in the socio-welfare policy and describes one of methods for fixing it on the basis of the price differentiation mechanism. Next, there are analyzed possibilities of reconciling economic and social goals in the situation of the so-called dilemma of a uniform price in conditions of indivisibility of production apparatus, existence of the so-called "geared production", and uneven nature of production in different periods of time.