

Bogdan Rogoda

Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji

Polskie regulacje prawne dotyczące cen w perspektywie przystąpienia do Unii Europejskiej

1. Wprowadzenie

Działanie gospodarki polskiej w warunkach rynkowych nie oznacza dla przedsiębiorstw pełnej swobody kształtowania cen. Również przystąpienie Polski do struktur europejskich wspólnot gospodarczych, planowane na lata 2003–2004, nie przyniesie całkowitej liberalizacji w tym zakresie. Celem niniejszego artykułu jest ustalenie przedmiotu regulacji cenowych stosowanych w Polsce oraz procedur wykorzystywanych w tym zakresie i porównanie ich z rozwiązaniami przyjętymi w Unii Europejskiej. Zidentyfikowane różnice i podobieństwa pozwolą określić spodziewane kierunki działań dostosowawczych wobec polskich uregulowań prawnych w tej dziedzinie.

2. Cele regulacji cenowych

Teoretycznie w gospodarce wolnorynkowej poziom cen wyznaczany jest w wyniku wzajemnego oddziaływania popytu i podaży i jest skutkiem swobodnych decyzji uczestników transakcji. W praktyce swoboda ta jest ograniczana przez organy administracji państwowej lub – jak w wypadku Unii Europejskiej – związków ponadpaństwowych. Ograniczenia te mogą wynikać z chęci ochrony pewnych uczestników rynku, których interesy mogą być zagrożone, a oni sami nie dysponują w danych warunkach (w określonej konfiguracji podmiotów działających na danym rynku) wystarczającymi środkami do obrony swojej pozycji. Normy prawne dotyczące cen można więc sklasyfikować ze względu na podmioty, w interesie których zostały wprowadzone. W związku z tym otrzymamy przepisy chroniące: do-

stawców, konkurentów, klientów, producentów krajowych, budżet państwa (związku państw) lub budżety jednostek publicznych.

Regulacje cenowe uważane są często za manipulowanie gospodarką i wyłączenie znacznych sektorów spod działania mechanizmów rynkowych¹. J. Szumilak uważa, że ograniczanie konkurencji za pomocą kontroli cen, zwłaszcza poprzez ustalanie cen minimalnych, prowadzi do zmniejszania efektywności gospodarowania. Mniej sprawne przedsiębiorstwa mogą utrzymywać się na rynku dzięki stosowaniu wyższych cen, a nie dzięki działaniom marketingowym. Nie sprzyja to również efektywnej alokacji zasobów, niekiedy – jak w wypadku skupu płodów rolnych – powoduje powstawanie łańcucha pośredników. Zdaniem J. Szumilaka, lepszym rozwiązaniem chroniącym przed zbyt niskimi cenami są podatki pośrednie, które oddzielają cenę dla nabywcy od ceny dla dostawcy².

Zdaniem P. Waniowskiego, regulacje wprowadzają zakłócenia do gospodarki rynkowej, gdyż cena minimalna powoduje powstanie nadwyżek, a cena maksymalna niedoboru, o ile różnica między ceną maksymalną a ceną równowagi nie jest rekompensowana producentom za pomocą dotacji³.

Kontrola cen stosowana jest jednak często ze względów socjalnych dla ochrony ludności przed nadmiernie wysokimi cenami oraz dla ochrony pewnych branż przed konkurencją, gdyż bankructwa spowodowałyby negatywne skutki społeczne. Podatki pośrednie – poprzez zróżnicowane stawki – powodują przedmiotowe zróżnicowanie cen, mogące mieć jednak skutki dla określonych grup odbiorców, np. odzież dziecięca jest obciążona niższą stawką VAT, co zmniejsza ceny dla tych konsumentów. Skutkiem tego typu regulacji są też wpływy budżetowe.

Unormowania prawne w zakresie cen umożliwiają często stosowanie mechanizmu recykulacji budżetowej. Cła i opłaty wyrównawcze wprowadzone dla ochrony pewnej branży, np. rolnictwa, dostarczają środków, które następnie są przekazywane w formie subwencji podmiotom gospodarczym działającym w danej branży. Pozwala to zapewnić poprawę efektu ochronnego bez zwiększania powszechnych obciążeń podatkowych.

3. Prawne regulacje dotyczące cenotwórstwa w Polsce*

Normy prawne dotyczące kształtowania cen w Polsce można podzielić na trzy rodzaje: przepisy uniwersalne, przepisy branżowe, regulacje pośrednie.

Przepisy uniwersalne. Stanowi je zespół ustaw i rozporządzeń, które odnoszą się bezpośrednio do kształtowania cen przez podmioty gospodarcze, bez względu na ich

¹ Por. I. Ryniewicz, *Strefa ręcznego sterowania*, „Gazeta Bankowa” 1996, nr 37.

² J. Szumilak, *Polityka cen przedsiębiorstw a regulacja sfery mikroekonomicznej* [w:] *Kierunki rozwoju zarządzania marketingowego w Polsce*, pod red. J. Altkorna, AE w Krakowie, Kraków 1999.

³ P. Waniowski, *Regulacje prawne a procesy stanowienia cen w przedsiębiorstwie*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, nr 844.

* Stan prawny na 31 III 2001 r.

formę prawną i przedmiot działalności. Podstawowym aktem prawnym o charakterze uniwersalnym jest Ustawa o cenach z 26 II 1982 r. z późniejszymi zmianami⁴. Ustawa ta wprowadza trzy kategorie cen: urzędowe, regulowane i umowne. Zarówno ceny urzędowe, jak i regulowane mają charakter stawek maksymalnych.

Ceny urzędowe wyznaczane są na dobra konsumpcyjne mające podstawowe znaczenie dla kosztów utrzymania ludności, na środki produkcji i usługi mające podstawowe znaczenie dla kosztów wytwarzania oraz na podstawowe produkty rolne. Intencją stosowania cen urzędowych jest ograniczanie wzrostu cen, a tym samym inflacji. Ceny te mają postać konkretnych stawek ustalanych przez ministra finansów w porozumieniu z ministrem gospodarki. Lista towarów i usług objętych cenami urzędowymi jest ustanawiana rozporządzeniem Rady Ministrów. Od 1 I 1999 r. cenami urzędowymi objęte są: gaz przewodowy, leki, świadczenia publicznych zakładów opieki zdrowotnej, świadczenia na rzecz publicznych zakładów opieki zdrowotnej (np. oddawanie krwi) oraz spirytus luksusowy. Ponadto minister transportu i gospodarki morskiej może ustalać ceny urzędowe za usługi przewozowe. Ceny te są wyznaczane w pasażerskiej komunikacji kolejowej i autobusowej. Rady gmin ustalają ceny urzędowe na usługi przewozowe lokalnego transportu zbiorowego, mogą też wprowadzać takie ceny na usługi świadczone przez taksówkarzy.

Ceny regulowane są samodzielnie ustalone przez podmioty gospodarcze, lecz na podstawie zasad określanych przez odpowiednie organy administracji państwowej. Lista towarów i usług objętych cenami regulowanymi została ostatni raz uchwalona przez Radę Ministrów w 1986 r.⁵ Obowiązywanie tej listy zostało przedłużone do 31 III 1988 r.⁶ Następnie w maju 1988 r. znowelizowano ustawę o cenach wprowadzając zapis, że minister finansów może, w szczególnie uzasadnionych wypadkach, określić towary i usługi, na które będą obowiązywać ceny regulowane⁷. Kolejni ministrowie nie korzystali jednak z tych uprawnień. Obecnie postać cen regulowanych mają ceny energii cieplnej i elektrycznej, po wykreśleniu ich z wykazu cen urzędowych, jakie nastąpiło w grudniu 1998 r.⁸ Choć taryfy paliw gazowych, energii cieplnej i elektrycznej są formalnie wyłączone spod działania ustawy o cenach, można je zaliczyć do cen regulowanych, gdyż intencją ustawodawcy była ochrona klientów przed nadmiernie wygórowanymi cenami wynikającymi z działania przedsiębiorstw energetycznych w warunkach braku konkurencji⁹. Taryfy te są usta-

⁴ *Podstawowe akty prawne dotyczące kosztorysowania robót budowlanych*, WACETOB, Warszawa 1996, s. 3 – tekst jednolity.

⁵ Uchwała nr 206 Rady Ministrów z 24 XII 1986 r. w sprawie ustalenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny regulowane, MP 1986, nr 34, poz. 265.

⁶ Uchwała nr 197 Rady Ministrów z 23 XII 1987 r. w sprawie przedłużenia mocy obowiązującej uchwały w sprawie określenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny regulowane, MP 1987, nr 37, poz. 311.

⁷ Ustawa z dnia 26 V 1988 r. o zmianie ustawy o cenach, Dz.U. nr 16, poz. 112.

⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z 15 XII 1998 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie określenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny urzędowe, Dz.U. nr 160, poz. 1068.

⁹ Ustawa z 10 IV 1997 r. Prawo energetyczne, Dz.U. nr 54, poz. 348.

lane przez ciepłownie i elektrownie, lecz na podstawie ścisłych reguł wyznaczonych w rozporządzeniach ministra gospodarki z października 1998 r. podlegają też zatwierdzeniu przez prezesa Urzędu Regulacji Energetyki.

Ceny umowne ustalane są w drodze uzgodnienia przez strony zawierające umowę, przy czym dla cen nie podlegających negocjacji umowa ma charakter adhezyjny. W wypadku cen umownych sprzedający posiadają swobodę decyzji cenowych, jest ona jednak ograniczana nie tylko względami rynkowymi. Konsumenci są chronieni przed wyznaczaniem zbyt wysokich cen. Minister finansów określa zasady kwalifikowania ceny jako rażąco wysokiej oraz okres obowiązywania ceny obniżonej. O uznaniu ceny za rażąco wysoką decyduje izba skarbową właściwa dla danego przedsiębiorstwa. Cenę uznaje się za rażąco wysoką, gdy jest wyższa o 25% od ceny takiego samego towaru lub o 20% od ceny takiej samej usługi, w wypadku zaś towaru podobnego wyższa o 40% i usługi podobnej o 35%.

Towarem podobnym jest towar o takim samym przeznaczeniu i podobnej wartości użytkowej, lecz różniący się poziomem technicznym lub wzornictwem. Rozporządzenie to chroni też przed dyskryminowaniem nabywców przez stosowanie różnych cen nie wynikających ze zróżnicowanych kosztów lub podatków. Towary i usługi te same mogą się różnić ceną nie więcej niż o 10%, a podobne najwyżej o 15%.

Organy administracji państwowej mają też inne uprawnienia w zakresie kontroli cen. Rada Ministrów może zamrozić ceny na okres do 3 miesięcy oraz wprowadzić okresowy zakaz podwyższania cen na określone grupy towarów. Minister finansów, w porozumieniu z ministrem gospodarki, może:

- wprowadzić okresowe, maksymalne wskaźniki wzrostu cen regulowanych i umownych,
- wprowadzić obowiązek informowania przez przedsiębiorstwo właściwej izby skarbowej o zamiarze podwyższenia ceny umownej i regulowanej,
- wprowadzić obowiązek informowania przez przedsiębiorstwo właściwej izby skarbowej o zmianie ceny umownej i regulowanej,
- określić zasady stosowania cen skupu, zbytu, hurtowych i detalicznych.

Minister spraw wewnętrznych i administracji, w porozumieniu z ministrem gospodarki, może wprowadzić okresowe, maksymalne wskaźniki cen umownych i regulowanych na roboty budowlane.

Od września 1998 r. minister finansów wprowadził obowiązek informowania izb skarbowych o zamiarze podwyższenia ceny umownej na niektóre wyroby i substancje farmaceutyczne oraz nawozy sztuczne¹⁰. Ponadto wyodrębniono grupę przedsiębiorstw zobowiązanych do składania wspomnianych informacji w odniesieniu do pewnych produktów.

Innym aktem prawnym mającym wpływ na stanowanie cen jest Ustawa o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych,

¹⁰ Rozporządzenie Ministra Finansów z 7 IX 1998 r. w sprawie wprowadzenia obowiązku informowania przez jednostkę gospodarczą izb skarbowych o zamiarze podwyższenia ceny umownej, Dz.U. nr 124, poz. 815.

obowiązująca od 1 I 1998 r.¹¹ Ma ona na celu ochronę polskiego przemysłu przed szkodą powstałą z importu do Polski po zaniżonych, dumpingowych cenach. Szkoła może też polegać na utrudnianiu powstania krajowego przemysłu danej branży. Cena uważana jest za dumpingową, jeżeli cena eksportowa jest niższa od normalnej wartości towaru, ustalonej na podstawie cen płaconych w zwykłym obrocie handlowym w kraju eksportera. Ustawa daje możliwość reagowania również w sytuacji, gdy z zagranicznym eksporterem współpracuje na zasadzie z umowy polski importer. Bada się wtedy cenę odsprzedaży pierwszemu niezależnemu nabywcy lub stosuje cenę konstruowaną. W wypadku wykrycia dumpingu, minister gospodarki wprowadza tymczasowe cło antydumpingowe, a po zakończeniu postępowania ostateczne cło antydumpingowe dla danego towaru i podmiotu eksportującego.

Do stanowienia cen odnosi się też Ustawa z dnia 15 XII 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów¹². Ustawa zakazuje zawierania przez przedsiębiorstwa porozumień, których celem lub skutkiem jest naruszenie konkurencji poprzez m.in.:

- ustalanie, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów,
- uzgadnianie przez przedsiębiorców przystępujących do przetargu warunków składanych ofert, w szczególności dotyczących zakresu prac lub ceny,
- ograniczanie lub kontrolowanie produkcji lub zbytu oraz postępu technicznego,
- podział rynków zbytu lub zakupu.

Zabronione jest też nadużywanie pozycji dominującej polegające na bezpośrednim lub pośrednim narzucaniu nieuczciwych cen, w tym cen nadmiernie wygórowanych albo rażąco niskich, odległych terminów płatności lub innych warunków zakupu albo sprzedaży towarów.

W odniesieniu do działań państwowych podejmowanych wobec rynku ujawniają się dwa główne kierunki. Jeden polega na ochronie konkurencji poprzez przeciwdziałanie monopolom, drugi zaś chroni przedsiębiorstwa ograniczając nadmierną konkurencję¹³. Przejawem tej drugiej tendencji jest Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji¹⁴. Odniesienie do cen może mieć właściwie jeden tylko paragraf tej ustawy. Art. 15 ust. 3 zabrania „rzeczowo nieuzasadnionego, zróżnicowanego traktowania niektórych klientów”. Nielegalna działalność w tym względzie może polegać na obniżaniu cen dla grupy klientów, która stanowi rynek docelowy konkurenta. Nieuczciwość polega na tym, że własnych klientów firma traktuje gorzej, a ponadto po przechwyceniu rynku będzie prawdopodobnie wprowadzała podwyżki cen. Działania te nie są jednak zagrożone odpowiedzialnością karną.

¹¹ Ustawa z 11 XII 1997 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, Dz.U. nr 157, poz. 1028.

¹² Ustawa z 15 XII 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz.U. 2000, nr 122, poz. 1319.

¹³ C. Kosikowski, T. Łomnicki, *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

¹⁴ Ustawa z dnia 16 IV 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz.U. nr 47, poz. 211, Dz.U. 1996, nr 106, poz. 496.

Istotna dla kształtowania cen przez firmy sektora MSP jest też Ustawa o zamówieniach publicznych obowiązująca od początku 1995 r.¹⁵ Celem wprowadzenia ustawy było¹⁶:

- zdobycie zaufania obywateli do organów administracji poprzez przekonanie ich, że pieniądze publiczne wydawane są uczciwie i efektywnie,
- wspieranie uczciwej konkurencji poprzez obiektywne procedury i eliminowanie korupcji,
- poprawę ekonomiczności wydatków publicznych.

Szczególnie ostatni cel wiąże się z cenami, gdyż procedury zamówień publicznych, zwłaszcza podstawowa, jaką jest przetarg nieograniczony, mają dawać zamawiającym, czyli podmiotom dysponującym środkami publicznymi, korzystną pozycję wobec dostawców. Sytuacja wyboru ofert sprzyja konkutowaniu cenowemu i przynosi oszczędności zamawiającemu. Choć ustawa nie daje bezpośrednich zaleceń dla kształtowania cen przez dostawców, to wskazuje cenę jako główny czynnik wyboru ofert tej samej jakości oraz istotny składnik porównania różnych ofert, spełniających jednak warunki zamówienia. Udział ceny w kryteriach wyboru wyrażany jest procentowo i jest tym wyższy, im bardziej standardowe są zamówione wyroby lub usługi. Ponieważ oferty nie można poprawić, a przed rozstrzygnięciem przetargu oferty konkurentów są tajne, wywiera to presję na przedsiębiorstwa w kierunku obniżania ceny.

Dość specyficznym aktem prawnym dotyczącym cen jest rozporządzenie o oszacowaniu cen w transakcjach między podmiotami powiązаныmi, czyli takimi, między którymi występują związki o charakterze kapitałowym, a szerzej rzecz ujmując – właścicielskim¹⁷. Rozporządzenie to w zasadzie nie ogranicza swobody kształtowania cen transferowych, lecz wprowadza groźbę zastąpienia ich wielkościami rynkowymi przy badaniu zysków tych przedsiębiorstw. Ponieważ ceny transferowe mają charakter wewnętrzny, więc regulacja dotyczy właściwie dochodu przedsiębiorstw, a nie poziomu stosowanych przez nie cen w obrotach wewnętrznych. Intencją wprowadzenia tej regulacji była ochrona wpływów budżetowych przed zaniżaniem zysku i podatku dochodowego w drodze manipulowania cenami transferowymi.

Przepisy branżowe. W odniesieniu do wielu produktów i usług funkcjonują oddzielne przepisy – które nazwiemy branżowymi – regulujące zasady ustalania cen na tych rynkach. Kontrola cen obejmuje takie branże, jak: budownictwo, rolnictwo, energetyka, górnictwo, mieszkalnictwo.

W zakresie budownictwa obowiązują powszechnie zasady sporządzania kosztorysów i ustalania ceny kosztorysowej¹⁸. Zasady te stosuje się w obrocie krajowym,

¹⁵ Ustawa o zamówieniach publicznych z 10 VI 1994 r., Dz.U. nr 76, poz. 344.

¹⁶ A. Niedziela, *Zamówienia publiczne*, Zachodnie Centrum Organizacji, Warszawa–Zielona Góra 1995, s. 12–13.

¹⁷ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 X 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników, Dz.U. nr 128, poz. 833.

¹⁸ Zarządzenie Ministra Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa w sprawie metod kosztorysowania obiektów i robót budowlanych z 15 VII 1996 r., MP nr 48, poz. 461.

przy sporządzaniu kosztorysów: inwestorskich, ofertowych, dodatkowych i powykonawczych. Rozporządzenie określa jednak tylko metodę obliczania cen jednostkowych oraz łącznej ceny kosztorysowej z wykorzystaniem podejścia kosztowego.

Ścisłejsze reguły obowiązują przy sporządzaniu kosztorysu inwestorskiego w wypadku zamówień publicznych. Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji określa formuły kalkulacyjne dla ustalenia wartości robót metodą uproszczoną i szczegółową, formuły do określenia kosztów pośrednich i zysku¹⁹. Wskaźniki kosztów pośrednich ustalone rozporządzeniem kształtują się dla poszczególnych robót w przedziale 30–80%. Narzut zysku wynosi 5%. Ustalono też na potrzeby sporządzania kosztorysów inwestorskich: normy nakładów rzeczowych przy stosowaniu metody szczegółowej, ceny jednostkowe robót budowlanych przy stosowaniu metody uproszczonej oraz ceny czynników produkcji wykorzystywane przy metodzie szczegółowej²⁰. Inwestor nie ma więc zbyt wielkiej swobody przy wyznaczaniu ceny stanowiącej punkt odniesienia dla oferentów, lecz w zamian procedura ustalania ceny jest jednoznaczna i względnie prosta, a przy tym oparta na kosztach, które jako wielkość historyczna mogą być weryfikowane przez przystępujących do przetargu.

W rolnictwie kontrola cen ma na celu przede wszystkim ochronę krajowych producentów żywności, co realizowane jest na dwa sposoby:

- poprzez zapobieganie zbyt niskim (dumpingowym) cenom importowym,
- poprzez ustalanie minimalnych cen skupu na rynku wewnętrznym.

Pierwszy z celów realizowany jest poprzez nakładanie dodatkowych opłat celnych na niektóre towary rolne²¹. Dodatkowe cło jest nakładane, gdy zajdzie jedna z poniższych okoliczności:

- import przekroczy wielkość progową dla danego roku, czyli ilość towaru, poniżej której opłat się nie nakłada,
- jednostkowa cena importowa jest niższa od ceny progowej, czyli najniższej dopuszczalnej ceny, poniżej której może być nałożona opłata.

Opłaty celnej dodatkowej nie nakłada się, gdy cena importowa jest niższa od ceny progowej nie więcej niż 10%. Przy większej różnicy opłata jest nakładana, lecz nie rekompensuje ona w pełni obniżki ceny.

Zapewnienie minimalnych cen skupu odbywa się dzięki prowadzeniu przez Agencję Rynku Rolnego interwencyjnego skupu produktów rolnych²². Skup taki powierza Agencji Rada Ministrów przeznaczając nań odpowiednie środki budżetowe.

¹⁹ Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji w sprawie metod i podstaw sporządzania kosztorysu inwestorskiego z 26 II 1999 r., Dz.U. nr 26, poz. 239.

²⁰ Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji w sprawie określenia kosztorysowych norm nakładów rzeczowych, cen jednostkowych robót budowlanych oraz cen czynników produkcji dla potrzeb sporządzania kosztorysu inwestorskiego z 26 II 1999 r., Dz.U. nr 26, poz. 240.

²¹ Ustawa o zasadach, warunkach i trybie nakładania opłat celnych dodatkowych na niektóre towary rolne przywożone z zagranicy z dnia 28 VI 1995 r., Dz.U. 1995, nr 98, poz. 485 i 1999, nr 45, poz. 435.

²² Ustawa z dnia 7 VI 1990 r. o utworzeniu Agencji Rynku Rolnego, Dz.U. 1997, nr 142, poz. 951.

towe. Cena skupu ustalana przez Agencję dotyczy tylko przedsiębiorstw odsprzedających produkty Agencji (cenę skupu i odsprzedaży określa uchwała Rady Ministrów), jednak istnienie takiej ceny stwarza alternatywę rolnikom i podnosi poziom cen na rynku. W 1999 r. przeprowadzono skup interwencyjny żyta, pszenicy i mięsa wieprzowego. Minimalna cena zbytu obowiązuje też w odniesieniu do cukru i buraków cukrowych²³.

Prawo energetyczne wprowadza kontrolę cen w zakresie energii elektrycznej, paliw gazowych, ciepła i węgla brunatnego²⁴. Taryfy te wyłączone są spod działania ustawy o cenach, lecz pod względem funkcjonalnym mają charakter cen regulowanych. Świadczy o tym fakt, że minister gospodarki określa w drodze rozporządzenia zasady kształtowania tych cen. Zasady te mają na celu m.in. ochronę odbiorców przed nadmiernym poziomem cen. Podstawę kalkulacji taryf w energetyce stanowią koszty, a stopa zysku nie może przekraczać 10%. Ponadto taryfy podlegają zatwierdzeniu przez prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, a przedsiębiorstwa energetyczne muszą prowadzić księgowość umożliwiającą podział kosztów w odniesieniu do poszczególnych taryf. Taryfy dla odrębnych grup odbiorców mogą być różnicowane tylko ze względu na różnice w poziomie uzasadnionych kosztów realizacji świadczenia.

W wypadku węgla kamiennego uznano, że kopalnie działają na konkurencyjnym rynku i nie ma potrzeby stosować kontroli dla ochrony nabywców, tak więc na węgiel ten obowiązują ceny umowne.

W stosunku do magnetowidów, magnetofonów oraz czystych nośników magnetycznych wprowadzono dodatkowe opłaty w wysokości 3% ceny sprzedaży netto²⁵. Kserokopiarki obciążone są opłatą w wysokości 1% ceny netto. Opłaty ponoszone są przez producentów i importerów na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi.

W zakresie mieszkalnictwa istnieje kategoria czynszów regulowanych, obowiązujących w odniesieniu do zasobów mieszkalnych należących do gminy, Skarbu Państwa lub państwowych osób prawnych²⁶. W lokalach tych roczny czynsz nie może przekroczyć 3% wartości odtworzeniowej lokalu. Stawki czynszu za 1 m² powierzchni użytkowej ustala rada gminy. W lokalach prywatnych najem realizowany na podstawie decyzji administracyjnej do końca 2004 r. jest również objęty czynszem re-

²³ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 VII 2000 r. w sprawie ustalenia dla producentów cukru minimalnej ceny zbytu cukru na rynku krajowym, Dz.U. nr 62, poz. 725, Ustawa z dnia 26 VIII 1994 r. o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w rynku cukrowniczym, Dz.U. nr 98, poz. 473 z późn. zm.

²⁴ Ustawa z dnia 10 IV 1997 r. Prawo energetyczne, Dz.U. nr 54, poz. 348.

²⁵ Rozporządzenie Ministra Kultury i Sztuki z dnia 5 XII 1995 r. w sprawie wysokości, szczegółowych zasad pobierania i odprowadzania opłat od czystych nośników i urządzeń służących do utrwalania utworów dla własnego użytku osobistego oraz wskazania organizacji zbiorowego zarządzania właścicielskich do ich pobierania, Dz.U. 1996, nr 1, poz. 5.

²⁶ Ustawa z dnia 2 VII 1994 r. o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych, Dz.U. 1998, nr 120, poz. 787.

gulowanym. W spółdzielniach mieszkaniowych natomiast czynsz nie jest co prawda regulowany, lecz nie jest też wolny, gdyż może być ustalony na poziomie zapewniającym spółdzielni zwrot kosztów eksploatacji i remontów, nie uwzględnia więc zysku. W pozostałych wypadkach czynsz jest wolny i umożliwia przedsiębiorcom prowadzenie działalności gospodarczej w formie wynajmowania mieszkań.

Regulacje pośrednie. Przepisy prawne wywierające pośredni wpływ na cenę mają postać podatków pośrednich: podatku od towarów i usług (VAT), akcyzy i cła. Przepisy te nie zmniejszają swobody kształtowania cen, lecz powodują ich podwyższenie. Zapewniając wpływy podatkowe państwu, zapobiegają jednocześnie zbyt niskim cenom, łagodząc warunki konkurencyjne dla niektórych przedsiębiorstw.

Podatek VAT jest podatkiem od wartości dodanej na danym etapie obrotu. Stawki podatku wynoszą: 22% – stawka podstawowa, 7% – stawka obniżona, 3% – stawka na towary rolne oraz 0% – stawka preferencyjna przy eksporcie, przejściowo stosowana dla kilku szczególnych produktów²⁷. Stawki VAT mają charakter przedmiotowy i są doliczane do ceny sprzedaży tworząc tzw. VAT należny. Płatnicy VAT mogą jednak odliczyć od kwoty należnej kwotę tzw. naliczoną, czyli zawartą w cenie zapłaconej innemu płatnikowi VAT. Stąd też płatnicy odprowadzają tylko różnicę w kwotach stanowiącą opodatkowanie uzyskanej przez nich marży, natomiast pełna kwota podatku VAT obliczona jako iloczyn ceny detalicznej i stawki podatku obciąża ostatecznego konsumenta. Niektóre towary i usługi, jak również niektóre przedsiębiorstwa, podmiotowo mogą być zwolnione z płacenia podatku VAT. Jest to korzystne zwłaszcza dla detalistów, gdyż pozwala im stosować niższe ceny i stawia w korzystniejszej sytuacji niż konkurentów płacących, którzy muszą doliczać podatek do ceny lub zmniejszać własną marżę²⁸. Najlepszym rozwiązaniem jest jednak posiadanie stawki 0%, co pozwala odliczać VAT zawarty w zakupach, a nie podnosi ceny sprzedaży. Takie preferencje stworzono eksporterom. Odmienne sposoby rozliczeń obowiązują w wypadku tzw. rolników ryczałtowych, którzy zwolnieni są z podatku VAT, lecz zakup od nich daje nabywcy prawo do odpisania 3% podatku naliczonego²⁹.

Od 2 IX 1999 r. obywatele zagraniczni dokonujący zakupu w Polsce mogą przy wywozie towaru za granicę otrzymać zwrot zapłaconego podatku VAT. Zmniejsza to płaconą przez nich efektywnie cenę i powinno wpływać na wzrost popytu ze strony tej grupy klientów.

Podstawę opodatkowania podatkiem akcyzowym stanowi obrót wyrobami akcyzowymi, do których zalicza się m.in. samochody osobowe, paliwa płynne, karty i inne przybory do gier hazardowych, jachty, broń myśliwską i gazową, kosmetyki, futra, alkohole, tytoń i sól, czyli produkty luksusowe oraz posiadające zapewniony

²⁷ Ustawa z dnia 8 I 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, Dz.U. nr 11, poz. 50.

²⁸ Por. B. Rogoda, *Podatek od towarów i usług a konkurencyjność firmy*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1995, nr 4.

²⁹ Ustawa z dnia 20 VII 2000 r. o zmianie ustawy o podatku akcyzowym i ustawy o opłacie skarbowej, Dz.U. nr 68, poz. 805.

Tabela 1. Prawne regulacje cenowe w Polsce

Przepis prawny	Cel	Wartość ceny ograniczona przepisem	Sposób egzekwowania
Ustawa o cenach	Ochrona nabywców	Górna	Ceny maksymalne Zasady kształtowania cen Zamrożenie cen
Ustawa antydumpingowa	Ochrona krajowych producentów	Dolna	Cło antydumpingowe
Ustawa antymonopolowa	Ochrona konkurentów Ochrona dostawców	Dolna	Unieważnienie umowy Obniżenie lub podwyższenie ceny Zwrot kwoty nienależnej i dodatkowej Kara finansowa
	Ochrona nabywców	Górna	
Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji	Ochrona konkurentów	Dolna	Zaniechanie działania Naprawienie szkody
Ustawa o zamówieniach publicznych	Ochrona budżetu państwa	Górna	Odrzucenie oferty Unieważnienie przetargu
Rozporządzenie o szacowaniu cen transakcyjnych	Ochrona budżetu państwa	Dolna Górna	Zastosowanie ceny szacunkowej
Rozporządzenie w sprawie kosztorysu inwestorskiego	Ochrona budżetów publicznych	Górna	–
Ustawa o cłach dodatkowych na towary rolne przywożone z zagranicy	Ochrona producentów krajowych	Dolna	Nałożenie cła dodatkowego
Rozporządzenie w sprawie minimalnej ceny zbytu cukru	Ochrona dostawców	Dolna	Oплата sankcyjna
Prawo energetyczne	Ochrona nabywców	Górna	Kara pieniężna
Ustawa o najmie lokali mieszkalnych	Ochrona nabywców	Górna	Czynsz regulowany
Podatek VAT, akcyza, cło	Wpływy budżetu państwa	Dolna ^a	Odpowiedzialność karna

^a podatki i opłaty pośrednie nie wprowadzają formalnie dolnego ograniczenia ceny, lecz poprzez opodatkowanie faktycznie podnoszą jej minimalną wysokość

Źródło: opracowanie własne.

zbyt, gwarantujący stałe wpływy podatkowe dla państwa³⁰. Stawki akcyzy mogą być określone procentowo w stosunku do ceny towaru, kwotowo na jednostkę wyrobu lub w formie różnicy cen. Podatek ten odprowadzany jest przez producenta lub importera towaru akcyzowego.

Cło definiowane jest jako opłata, podatek lub danina nakładana przy przekraczaniu przez towar granicy celnej danego kraju³¹. Cło stosuje się jako źródło wpływów budżetowych państwa oraz mechanizm ochrony producentów krajowych przed tańszym importem. Obecnie w Polsce cło ustalane jest tylko w odniesieniu do towarów importowanych³². Stosowane stawki taryfy celnej wynoszą 5–45% w 9 poziomach. Cło doliczane jest do wartości celnej towaru, czyli jego ceny transakcyjnej lub wartości ustalonej metodą zastępczą, gdy cena fakturowa jest niewiarygodna. Opłata celna wnoszona jest przez importera. Pewne towary mogą być objęte zarówno cłem, jak i akcyzą czy podatkiem VAT. Podsumowanie regulacji cenowych obowiązujących w Polsce przedstawiono w tabeli 1.

Od 1988 r. wyraźnie daje się zauważyć ograniczanie w Polsce kontroli cen. Z listy cen urzędowych zostały skreślone m.in. tak ważne produkty, jak paliwa, energia cieplna i elektryczna.

Administracja państwowa dość rzadko korzysta z uprawnień do kontroli cen umownych. Ceny te zamrożono na kilka miesięcy w 1993 r. w związku z wprowadzeniem podatku od towarów i usług, w 1995 i 1996 obowiązywał zakaz podwyższania cen umownych energii cieplnej³³. Częściej ustalane są ceny minimalne produktów rolnych, zwłaszcza zboża, żywca i mleka, co jest związane z ochroną poziomu życia rodzin rolniczych.

4. Przepisy wpływające na ceny w krajach Unii Europejskiej

Normy prawne funkcjonujące w odniesieniu do cen w Unii Europejskiej mają źródło zarówno w przepisach wydanych przez organy Unii, jak i w regulacjach wprowadzonych przez poszczególne kraje członkowskie. Regulacje ogólnounijne również można podzielić na ogólne i branżowe. Do ogólnych, a więc obowiązujących wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwa, można zaliczyć przepisy: atydumpingowe, antykarnełowe, antymonopolowe, celne.

Przepisy antydumpingowe Unii Europejskiej zawarte są w Rozporządzeniu Rady nr 384/96, obowiązującym od 1 I 1995 r.³⁴ Dotyczą one sprowadzania na wspólny rynek produktów o cenach dumpingowych, wymierzone są więc w producentów

³⁰ Ustawa z dnia 8 I 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, Dz.U. nr 11, poz. 50.

³¹ M. Pietrewicz, *Polityka fiskalna*, Poltext, Warszawa 1996, s. 77.

³² A. Gołoś, A. Wantuch, *Nowy kodeks celny*, Difin, Warszawa 1997, s. 33.

³³ Dz.U. 1993, nr 52, poz. 242, Dz.U. 1995, nr 44, poz. 227.

³⁴ C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997, s. 23.

spoza Unii oraz, w pewnym stopniu, w ich unijnych kontrahentów, zapewniających sobie w ten sposób tańsze dostawy i większe zyski.

Postępowanie antydumpingowe prowadzi Komisja Europejska, z urzędu lub na podstawie skargi złożonej przez przedstawicieli przemysłu zagrożonego dumpingiem. Aby Komisja zastosowała sankcje wobec eksportera, muszą być spełnione cztery warunki:

- wystąpienie dumpingu, czyli sprzedaży eksportowej do Unii po cenie niższej niż cena porównywalnego produktu na rynku krajowym,
- poniesienie przez przemysł UE rzeczywistej szkody,
- występowanie związku między szkodą a importem po cenach dumpingowych,
- zgodność postępowania antydumpingowego z interesem wspólnoty.

Po stwierdzeniu, że zachodzą powyższe warunki, Komisja nakłada na produkt cło tymczasowe na 6 lub 9 miesięcy, a następnie cło ostateczne na 5 lat. W wypadku krajów, które Unia uznaje za posiadające handel państwowy, cła obowiązują wszystkich producentów z danego kraju, a w wypadku krajów o gospodarce rynkowej cło obowiązuje danego eksportera.

Cło nakładane jest w wysokości, która pozwala zlikwidować szkodę. Zgodnie z zasadą mniejszego cła nakładane jest ono na podstawie marży dumpingu lub marży szkody. Sposób obliczania tych wielkości przedstawiono w tabeli 2. W tym wypadku cło zostanie ustanowione na poziomie 17,8%, gdyż marża szkody jest niższa od marży dumpingu. Ostateczna cena = 106 (po oczeniu) nie zlikwiduje dumpingu (jest niższa niż 115), lecz pozwoli efektywnie konkurować producentom unijnym.

Tabela 2. Obliczanie marży dumpingu i marży szkody

Oznaczenie	Wielkość	Wartość (w USD)
A	Cena w eksporcie (<i>ex factory</i>)	90
B	Wartość normalna (cena w kraju)	115
C	Cena CIF (cena towaru eksportowanego na granicy Unii)	98
D	Marża dumpingu $((B - A)/C)$	25,5%
E	Koszty producenta unijnego	100
F	Zysk przy średniej stopie zysku w danym sektorze (np. 6%)	6
G	Cena wymagana do susunięcia szkody $(E + E \times F)$	106
H	Marża szkody $((G - A)/A)$	17,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie C. Stevenson, J. Grayston, *op. cit.*, s. 66.

Cła nie są jedynym instrumentem służącym do zapobiegania dumpingowi. Zanim Komisja nałoży cło ostateczne, eksporter może podjąć zobowiązanie ceno-

we, a więc zadeklarować cenę minimalną, poniżej której nie będzie sprzedawał. Zobowiązanie jest korzystniejsze dla eksportera od cła, gdyż jeśli nabywca zaakceptuje wyższą cenę, nadwyżka trafi do producenta. Cło natomiast (płacone przez importera) trafia do budżetu Unii³⁵.

Unijne prawo antydumpingowe przeciwdziała też praktykom wchłaniania cła. W powyższym przykładzie eksporter może obniżyć cenę z 90 do 76,4 USD, aby po obciążeniu jej cłem w wysokości 17,8% importer efektywnie zapłacił 90 USD, zamiast 106. W takim wypadku Komisja może powtórzyć postępowanie i podwyższyć cło, aż do wyeliminowania ekonomicznego sensu obniżania ceny przez eksportera.

Przepisy antydumpingowe wynikające z Rozporządzenia Rady nr 384/96 są stosowane wobec przedsiębiorstw spoza Unii, natomiast do firm działających na jej terenie stosuje się prawa chroniące konkurencję określone odrębnymi przepisami (art. 85 i 86 TWE).

Regulacje antykartelowe zawarte są w art. 85 Traktatu o Wspólnotach Europejskich (Traktat Rzymski)³⁶. Zakazane są praktyki polegające na zмовie cenowej między przedsiębiorstwami. Wyłączone są tylko te porozumienia, które wpływają ograniczająco na konkurencję, lecz są korzystne dla konsumentów dzięki wytworzeniu produktów lepszej jakości lub tańszych. Kartele nie mogą natomiast być zawierane w celu narzucania zbyt niskich cen dostawcom lub zawyżania cen dla odbiorców.

Postanowienia antymonopolowe są unormowane w art. 86 Traktatu o Wspólnotach Europejskich, który dotyczy nadużywania pozycji dominującej³⁷. Pozycję dominującą osiąga firma posiadająca co najmniej 40% udział w rynku, który może mieć zasięg ogólnowspólnotowy, krajowy lub regionalny. Regulacja ta zabrania manipulowania cenami zakupów i sprzedaży (zaniżania lub zawyżania ich), stosowania różnicowania cen wobec różnych kategorii odbiorców, przyznawania specjalnych rabatów.

Przestrzeganie praw chroniących uczciwą konkurencję znajduje się pod kontrolą Komisji Europejskiej oraz organów państw członkowskich, przy czym Komisja ma pozycję uprzywilejowaną i organy krajowe, w tym sądy, działają w sprawach, w których działań nie podjęła jeszcze Komisja. Bada ona poszczególne gałęzie gospodarki w zakresie ruchów cen, sztywności cen, różnic cenowych między państwami i regionami. Uprawnienia kontrolne Komisji wobec przedsiębiorstw i ich związków są bardzo szerokie. Może ona³⁸:

- kontrolować ich księgowość i pozostałą dokumentację,
- sporządzać odpisy z dokumentów,

³⁵ E. Kaliszuk, *Wspólnota Europejska modyfikuje politykę antydumpingową*, „Wspólnoty Europejskie” 1997, nr 4.

³⁶ J. Galster, C. Mik, *Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego*, Wydawnictwo Comer, Toruń 1996, s. 301.

³⁷ *Ibidem*, s. 308.

³⁸ *Ibidem*, s. 312.

- żądać ustnych oświadczeń,
- posiadać dostęp do wszystkich pomieszczeń i środków transportu przedsiębiorstw.

W wypadku stwierdzenia nieprawidłowości, Komisja żąda działań przywracających uczciwość konkurencji, może też nałożyć grzywnę w wysokości do 1 mln euro.

Regulacje celne Unii dotyczą tylko stawek dla krajów zewnętrznych, gdyż wewnątrz Unii cła zostały zniesione w 1968 r.³⁹ Był to warunek wprowadzenia wspólnego rynku. Wobec krajów trzecich stosowane są stawki autonomiczne (wyższe) oraz konwencyjne – wobec krajów korzystających z klauzuli największego uprzywilejowania. Stawki autonomiczne dotyczą USA i innych wysoko rozwiniętych krajów pozaeuropejskich. Wszystkie kraje Unii stosują wspólną taryfę celną w stosunkach z państwami spoza wspólnoty, zawartą w Zintegrowanej Taryfie Celnej TARIC.

Jednolite regulacje branżowe stosowane przez Unię dotyczą produktów rolnych i usług transportowych. Zwłaszcza rynek produktów rolnych jest przedmiotem szczegółowych regulacji cenowych, gdyż w uprzemysłowionych krajach Unii ludność rolnicza i jej dochody znajduje się pod ochroną ze względów społecznych (brak wystarczającej liczby miejsc pracy poza rolnictwem). Wydatki na rolnictwo stanowią ok. 60% budżetu Unii⁴⁰.

W systemie cen rolnych Wspólnoty występują następujące ich typy⁴¹:

- cena interwencyjna (*intervention price*) – jest to cena skupu płodów rolnych przez organizacje interwencyjne, stosowana gdy ceny rynkowe nie zapewniają odpowiednich dochodów producentom,

- cena wskaźnikowa (*target price*) – stosowana do produktów z najbardziej deficytowego regionu Unii, a więc charakteryzującego się najwyższymi cenami; jest wyższa od ceny interwencyjnej,

- cena progu (*threshold price*) – jest pochodną ceny wskaźnikowej i stosowana jest na granicy zewnętrznej Wspólnoty wobec importu z państw trzecich. W wypadku gdy produkty importowane mają cenę niższą, obciąża się je opłatami wyrównawczymi, które podnoszą tę cenę do ceny progu. Funkcjonuje w odniesieniu do produktów roślinnych,

- cena śluzy (*sluice-gate price*) – funkcjonuje jak cena progu na rynku produktów hodowli,

- cena wycofania (*withdrawal price*) – płacona przez zrzeszenie producentów swoim członkom, których produkty nie znalazły zbytu, za wycofanie ich z rynku. Cena ta jest rekompensowana zrzeszeniu przez Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji dla Rolnictwa (EAGGF),

- cena orientacyjna (*guide price*) lub bazowa (*basic price*) – oparte są na kosztach produkcji z uwzględnieniem sytuacji na rynkach światowych.

³⁹ *Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, praca zbiorowa, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1993, s. 58.

⁴⁰ *Ibidem*, s. 80.

⁴¹ *Ibidem*, s. 77–99.

Ceny te ustalane są corocznie przez Radę Ministrów UE. Unia stosuje dopłaty do eksportu, wyrównujące różnicę między ceną orientacyjną a ceną światową, natomiast różnica między ceną bazową a średnią ceną rynkową stanowi podstawę do wypłaty premii kompensującej utratę dochodów przez rolników. System cen rolnych stanowi właściwie jedyny przykład regulacji unijnych, które wprowadzają konkretne poziomy cen (w tym wypadku ceny minimalne). Przepisy dotyczące cen usług transportowych sprowadzają się do podkreślenia konieczności liberalizacji taryf oraz przestrzegania zasad uczciwej konkurencji, a ceny usług są swobodnie negocjowane⁴². Oprócz regulacji wprowadzanych przez wspólne organy Unii, każde z państw członkowskich posiada własne przepisy wpływające na ceny dóbr i usług oferowanych na jego rynku lokalnym.

W krajach Unii są powszechnie stosowane regulacje dotyczące cen transferowych. Wynikają one z Modelowej Konwencji o Unikaniu Podwójnego Opodatkowania, przyjętej przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), do której należą też kraje Unii Europejskiej. Konwencja dotyczy sytuacji, w której ceny transakcyjne między podmiotami powiązаныmi kapitałowo odbiegają od rynkowych. Ma to miejsce wówczas, gdy jedna z firm powiązanych działa w kraju o niższej stopie podatku dochodowego. Ceny transferowe stosowane przez firmy mają na celu przekazanie jak największego zysku do kraju, w którym jest on niżej opodatkowany. Administracja drugiego kraju ma zgodnie z Konwencją prawo do zastąpienia cen transferowych cenami rynkowymi lub oszacowanymi i skorygowania zysku, a tym samym należnego podatku⁴³.

Działania zmierzające do zmniejszenia obciążeń podatkowych mogą polegać na⁴⁴:

- sprzedawaniu produktów do kraju o niższych podatkach po cenach zaniżonych lub do kraju o wyższej stopie podatkowej po cenach zawyżonych,
- świadczeniu usług po zawyżonych cenach,
- udzielaniu wysoko oprocentowanych pożyczek,
- transferze majątku niematerialnego do firmy w „raju podatkowym”,
- wypłacaniu firmie niżej opodatkowanej wysokich prowizji od sprzedaży.

W celu uniknięcia strat podatkowych można stosować w miejsce cen transferowych przyjętych przez powiązane firmy ceny ustalone przez organ skarbowy (ceny konstruowane), oparte na cenach rynkowych. Postępowanie to zwane jest zasadą *arm's length*, nazywaną w Polsce niekiedy zasadą cen rynkowych. Oprócz wykorzystania cen konstruowanych można też użyć metody bezpośredniego podziału zysków między powiązane przedsiębiorstwa.

W zakresie podatków pośrednich kraje UE posługują się podatkiem od wartości dodanej (VAT). Dyrektywy Rady Wspólnoty nr 388/77 i 77/92 określają mini-

⁴² *Unia Europejska*, L. Ciamaga, E. Latoszek, K. Michałowska-Gorywoda, L. Oręziak, E. Teichmann, PWN, Warszawa 1997, s. 195–196.

⁴³ M. Krzewski, S. Michalak, *Ceny transferowe. Opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązаныmi*, Difin, Warszawa 2000, s. 30–31.

⁴⁴ *Ibidem*, s. 14, 58.

małą wysokość stawki podstawowej na 15% oraz minimalną stawkę ulgową na 5%. Między poszczególnymi krajami Unii występują jednak różnice w wysokościach stawek.

Podatki akcyzowe również charakteryzują się różnymi stawkami w poszczególnych krajach. Dążenie do ich ujednoczenia przejawiało się w wydaniu przez Radę dyrektyw nr 81–84/92, które wprowadzają minimalne poziomy stawek na produkty akcyzowe.

Zgodnie z zasadą subsydiarności poszczególne kraje Unii Europejskiej mogą wprowadzać inne regulacje prawne dotyczące różnych dziedzin, niesprzeczne z przepisami Wspólnoty. Stąd też w różnych państwach zakres regulacji cenowych może być szerszy od podstawowego, przyjętego przez Unię. Przykładowe regulacje cenowe obowiązujące w Niemczech przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Krajowe regulacje cenowe w Niemczech

Przedmiot regulacji	Instrument regulacji
Towary i usługi przemysłowe	Ceny maksymalne Ceny detaliczne Ceny minimalne Wyrównanie cen
Transport	Ceny stałe Ceny minimalne Taryfy minimalno-maksymalne Zapobieganie niedozwolonej konkurencji
Gospodarka żywnościowa	Zgodnie z rozporządzeniami UE
Gospodarka mieszkaniowa	Stawki normatywne Ceny maksymalne
Lecznictwo	Ceny stałe Ceny maksymalne
Wolne zawody	Ceny stałe Ceny ramowe Ceny maksymalne Ceny minimalno-maksymalne
Usługi pocztowe	Ceny stałe

Źródło: Z. Kostecki, *Informacje praktyczne dla współpracujących z rynkiem RFN. Polityka cenowa w Niemczech*, „Rynek Niemiecki” 1996, nr 7.

W zależności od rodzaju produktu lub usługi wykorzystywane są odpowiednie regulacje, np. na usługi notariuszy obowiązują ceny stałe od 1935 r., a dla usług lekarzy ceny minimalno-maksymalne. Mają one zabezpieczyć ludność przed nadmiernymi kosztami, a jednocześnie zapewnić odpowiedni dochód wykonawcom wolnych zawodów.

W Niemczech obowiązują też maksymalne ceny na usługi świadczone w ramach zamówień publicznych oraz najwyższe stawki na usługi budowlane realizowane w wyniku zamówień publicznych.

5. Zakres dostosowań przepisów polskich do prawa unijnego

W wyniku działań legislacyjnych prowadzonych w Polsce w latach 90. stan prawny w zakresie regulacji mających wpływ na ceny jest pod względem struktury przepisów zbliżony do obowiązującego w Unii lub stanowiącego praktykę w krajach należących do wspólnoty. Polska posiada unormowania w zakresie:

- procedur antydumpingowych,
- zwalczania nieuczciwej konkurencji,
- zwalczania praktyk ograniczania konkurencji i zmów kartelowych,
- przeciwdziałania unikaniu podatków za pomocą cen transferowych,
- przeciwdziałania wykorzystywaniu pozycji monopolistycznej lub dominującej.

Dostosowanie w tym zakresie może polegać na przejęciu kompetencji wykonawczych od polskich organów administracyjnych przez Komisję Europejską i Radę UE. Większe zmiany będą musiały nastąpić w zakresie cen na produkty rolne, gdyż protekcyjność Unii wobec własnych produktów i producentów rolnych jest bardziej zaawansowana od polskiego. Zmiany będą wymagały wprowadzenia mechanizmów umożliwiających stosowanie dopłat (np. cen bazowych i orientacyjnych).

W zakresie podatków pośrednich i ceł czeka nas tylko zmiana stawek (oraz likwidacja niektórych), gdyż sama struktura podatków zgodna jest z praktyką unijną. Przepisy dotyczące cen urzędowych poszczególnych grup towarów i usług lub regulacji cen energii nie będą wymagały zmian wymuszonych faktem przystąpienia do Wspólnoty Europejskiej.

Wydaje się, że w przyszłości, również po przystąpieniu Polski do Unii, najistotniejszą będzie rola interwencyjna organów państwa w zakresie ochrony konkurencji i zwalczania monopolistycznych praktyk cenowych. Powinno się jednak zwracać uwagę na charakter produktu objętego ceną monopolistyczną. Jeśli wynika ona z nowości rynkowej i zaawansowania technologicznego, można ją uznać za usprawiedliwioną, gdyż wszystkie firmy dążą do uzyskania premii za nowość. Istnienie takiej premii jest w systemie rynkowym warunkiem postępu technicznego.

Literatura

- Galster J., Mik C., *Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego*, Wydawnictwo Comer, Toruń 1996.
- Goloś A., Wantuch A., *Nowy kodeks celny*, Difin, Warszawa 1997.
- Kaliszuk E., *Wspólnota Europejska modyfikuje politykę antydumpingową*, „Wspólnoty Europejskie” 1997, nr 4.
- Kosikowski C., Łomnicki T., *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

- Kostecki Z., *Informacje praktyczne dla współpracujących z rynkiem RFN. Polityka cenowa w Niemczech*, „Rynek Niemiecki” 1996, nr 7.
- Krzewski M., Michalak S., *Ceny transferowe. Opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązаныmi*, Difin, Warszawa 2000.
- Niedziela A., *Zamówienia publiczne*, Zachodnie Centrum Organizacji, Warszawa–Zielona Góra 1995.
- Pietrewicz M., *Polityka fiskalna*, Poltext, Warszawa 1996.
- Podstawowe akty prawne dotyczące kosztorysowania robót budowlanych*, WACETOB, Warszawa 1996.
- Rogoda B., *Podatek od towarów i usług a konkurencyjność firmy*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1995, nr 4.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 X 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników, Dz.U. nr 128, poz. 833.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 7 IX 1998 r. w sprawie wprowadzenia obowiązku informowania przez jednostkę gospodarczą izb skarbowych o zamiarze podwyższenia ceny umownej, Dz.U. nr 124, poz. 815.
- Rozporządzenie Ministra Kultury i Sztuki z 5 XII 1995 r. w sprawie wysokości, szczegółowych zasad pobierania i odprowadzania opłat od czystych nośników i urządzeń służących do utrwalania utworów dla własnego użytku osobistego oraz wskazania organizacji zbiorowego zarządzania właściwych do ich pobierania, Dz.U. 1996, nr 1, poz. 5.
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji w sprawie metod i podstaw sporządzania kosztorysu inwestorskiego z 26 II 1999 r., Dz.U. nr 26, poz. 239.
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji w sprawie określenia kosztorysowych norm nakładów rzeczowych, cen jednostkowych robót budowlanych oraz cen czynników produkcji dla potrzeb sporządzania kosztorysu inwestorskiego z 26 II 1999 r., Dz.U. nr 26, poz. 240.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 26 VII 2000 r. w sprawie ustalenia dla producentów cukru minimalnej ceny zbytu cukru na rynku krajowym, Dz.U. nr 62, poz. 725.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 15 XII 1998 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie określenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny urzędowe, Dz.U. nr 160, poz. 1068.
- Ryniewicz I., *Strefa ręcznego sterowania*, „Gazeta Bankowa” 1996, nr 37.
- Stevenson C., Grayston J., *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
- Szumilak J., *Polityka cen przedsiębiorstw a regulacja sfery mikroekonomicznej [w:] Kierunki rozwoju zarządzania marketingowego w Polsce*, pod red. J. Altkorna, AE w Krakowie, Kraków 1999.
- Uchwała nr 197 Rady Ministrów z 23 XII 1987 r. w sprawie przedłużenia mocy obowiązującej uchwały w sprawie określenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny regulowane, MP 1987, nr 37, poz. 311.
- Uchwała nr 206 Rady Ministrów z 24 XII 1986 r. w sprawie ustalenia wykazu towarów i usług, na które ustala się ceny regulowane, MP 1986, nr 34, poz. 265.
- Unia Europejska*, L. Ciamaga, E. Latoszek, K. Michałowska-Gorywoda, L. Oręziak, E. Teichmann, PWN, Warszawa 1997.
- Ustawa z 2 VII 1994 r. o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych, Dz.U. 1998, nr 120, poz. 787.
- Ustawa z 11 XII 1997 r. o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych, Dz.U. nr 157, poz. 1028.
- Ustawa z 8 I 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, Dz.U. nr 11, poz. 50.
- Ustawa z 24 II 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym, Dz.U. 1997, nr 49, poz. 318.
- Ustawa z 26 VIII 1994 r. o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w rynku cukrowniczym, Dz.U. nr 98, poz. 473 z późn. zm.
- Ustawa z 27 VIII 1997 r. o restrukturyzacji finansowej jednostek górnictwa węgla kamiennego oraz o wprowadzeniu opłaty węglowej, Dz.U. nr 113, poz. 735.
- Ustawa z 7 VI 1990 r. o utworzeniu Agencji Rynku Rolnego, Dz.U. 1997, nr 142, poz. 951.
- Ustawa o zamówieniach publicznych z 10 VI 1994 r., Dz.U. nr 76, poz. 344.
- Ustawa o zasadach, warunkach i trybie nakładania opłat celnych dodatkowych na niektóre towary rolne przywożone z zagranicy, z dnia 28 VI 1995 r., Dz.U. 1995, nr 98, poz. 485 i 1999, nr 45, poz. 435.

Ustawa z 26 V 1988 r. o zmianie ustawy o cenach, Dz.U. nr 16, poz. 112.

Ustawa z 20 VII 2000 r. o zmianie ustawy o podatku akcyzowym i ustawy o opłacie skarbowej, Dz.U. nr 68, poz. 805.

Ustawa z 16 IV 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz.U. nr 47, poz. 211, Dz. U. 1996, nr 106, poz. 496.

Ustawa z 10 IV 1997 r. Prawo energetyczne, Dz.U. nr 54, poz. 348.

Waniowski P., *Regulacje prawne a procesy stanowienia cen w przedsiębiorstwie*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, nr 844.

Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi, praca zbiorowa, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1993.

Zarządzenie ministra gospodarki przestrzennej i budownictwa w sprawie metod kosztorysowania obiektów i robót budowlanych z 15 VII 1996 r., MP nr 48 poz. 461.

Polish Price Regulation from the Perspective of EU Accession

It is equally the case that countries with market economies apply price regulation. Its purpose is to protect public interests, and in particular those of suppliers, competitors, customers (particularly individual consumers) domestic producers, the budgets of states or unions of states and the budgets of public entities. The regulations in force in the EU states are set by EU bodies as well as by the administrations of member states. The uniform EU regulations concern such matters as: tariff rates, price systems for agricultural products, the maintenance of fair competition in transport, and action against dumping, monopolies and cartels. Legislation in the individual states regulates indirect taxation and excise, measures against setting unfair transfer prices and price setting on some sectoral markets where participants require protection. Polish legislation concerning the scope of price regulation is in line with EU solutions and encompasses all the functions and satisfies all the norms required of EU states – especially with regard to ensuring free competition. After accession to the EU, adjustments will be required to the regulations concerning the price system for agricultural products. There will also be a requirement to adjust the rates of VAT, excise and tariffs.

biblioteka
główna UEK