

ZDZISŁAW GROCHOWSKI

Instytut Ekonomiki Rolnej  
Warszawa

## O METODZIE OBLICZANIA OPŁACALNOŚCI PRODUKCJI W SPÓŁDZIELNIACH PRODUKCYJNYCH

### I. WSKAŹNIKI OPŁACALNOŚCI

W przedsiębiorstwach przemysłowych opłacalność produkcji mierzy się stosunkiem dochodu czystego (zysku) do kosztów własnych produkcji. Wskaźnik ten (rentowności) w dostateczny sposób charakteryzuje ekonomiczną efektywność działalności przedsiębiorstwa, mówi o efektywności nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej.

W rolnictwie ze względu na występowanie monopolu na ziemię jako na obiekt gospodarowania przedsiębiorstwo rolne nie ma możliwości rozszerzenia produkcji i zwiększenia zysku przez rozszerzenie obszaru gospodarowania, lecz jedynie przez zwiększenie produkcji, a tym samym i zysku na tym samym obszarze. Dlatego też wskaźnik rentowności produkcji nie będzie w dostateczny sposób charakteryzować efektywności gospodarstwa rolnego. Wskaźnik ten będzie co prawda określał efektywność nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej, lecz nie mówi o efektywności wykorzystania podstawowego środka produkcji w rolnictwie, jakim jest ziemia. Nawet zastosowanie oprocentowania ziemi jako środka produkcji nie rozwiązuje zagadnienia, gdyż niezależnie od tego, czy liczymy oprocentowanie czy nie, przy takim samym wskaźniku rentowności gospodarstwo może uzyskać różną masę zysku z 1 ha. Nie jest więc dla opłacalności produkcji rolnej obojętne, czy przy takim samym wskaźniku rentowności gospodarstwo osiągnie mniejszy czy większy dochód czysty z 1 ha. Dlatego też w przedsiębiorstwie rolnym oprócz wskaźnika rentowności nie mniej ważnym wskaźnikiem opłacalności produkcji będzie wielkość zysku z 1 ha.

Zarówno jeden, jak i drugi miernik opłacalności wyprowadzony z dochodu czystego może być bez zastrzeżeń stosowany jedynie w gospodarstwach państwowych, w których występuje ściśle określona kategoria kosztu własnego.

W gospodarce spółdzielczej ze względu na to, że nie występuje w niej

kategoria płacy roboczej, że płacę roboczą wprowadzamy tu jako element umowny, wskaźniki opłacalności biorące za podstawę dochód czysty będą również tylko wskaźnikami umownymi, porównywalnymi. Przez dochód czysty w spółdzielniach produkcyjnych będziemy rozumieli różnicę między wartością produkcji a kosztami własnymi, w których nakłady pracy żywej obliczone są na podstawie umownej płacy roboczej. Jednak pomimo umowności wskaźniki opłacalności oparte na dochodzie czystym doskonale nadawać się będą dla analizy i porównywania opłacalności produktów, gałęzi i działów produkcji, jak i poszczególnych gospodarstw.

W spółdzielniach produkcyjnych kategorią nie zawierającą cech umowności może być tylko dochód globalny ( $v + m$ )\*. Podstawą odniesienia dla tego dochodu może być ilość pracy zużytej na jego wytworzenie. Przy analizie jednego przedsiębiorstwa za jednostkę pracy można przyjąć dniówkę obrachunkową, przy analizie natomiast i porównywaniu różnych przedsiębiorstw jako ogólnospołeczną jednostkę pracy należy przyjąć nie dniówkę obrachunkową, lecz dzień roboczy (oczywiście nie fizyczny, lecz porównywalny dzień pracy)\*\*. Porównując dochód globalny na jeden dzień pracy w różnych gałęziach produkcji, możemy określać względną opłacalność poszczególnych gałęzi. Porównanie natomiast dochodu globalnego na jeden dzień pracy z przyjętą umowną płacą roboczą pozwala na określenie, na ile dana produkcja zapewnia umowną płacę roboczą, czy daje zysk lub stratę, czy też jak kształtuje się wydajność pracy w danej spółdzielni w stosunku do społecznej wydajności pracy w rolnictwie.

W związku z tym, że w przeciwieństwie do dochodu czystego dochód globalny jest w spółdzielniach kategorią ściśle określoną, czy nie słusniej byłoby zamiast dochodu czystego zastosować dochód globalny na

Tabl. 1. Porównanie dochodu globalnego i czystego z 1 ha oraz dochodu globalnego na 1 dzień pracy w spółdzielni Augustowo

Produkt	Dochód globalny na 1 ha zł	Dochód czysty na 1 ha zł	Dochód globalny na 1 dzień pracy zł
Buraki cukrowe	4 771	—277 <sup>a</sup>	28,4
Ziemniaki	3 196	1 060	44,7
Groch	3 154	2 157	95,0
Zboże	1 400	646	55,8

<sup>a</sup> Przykład ten nie jest typowy, gdyż w większości spółdzielni buraki cukrowe przynoszą dochód czysty.

\* Dochód globalny oznacza tu nowowytworzoną wartość realizowaną przez spółdzielnię poprzez ceny zbytu swojej produkcji. Zawiera on również część scentralizowanego dochodu państwa w postaci podatków, ubezpieczeń i oprocentowania kredytów. Sum tych nie zaliczamy do nakładów produkcyjnych i są one płacone z dochodu czystego przedsiębiorstwa.

\*\* Patrz artykuł autora „O metodzie obliczania kosztów produkcji w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych”, *Ekonomista* nr 6, 1956.

1 ha jako miernik porównawczy opłacalności poszczególnych gałęzi produkcji? Zastosowanie tego wskaźnika postuluje prof. Pohorille\*. Zanim ocenimy przydatność tych wskaźników, rozpatrzmy je na konkretnym przykładzie.

W tablicy 1 poszczególne produkty ustawione są w kolejności od najwyższego do najniższego dochodu globalnego na 1 ha. Oceniając opłacalność poszczególnych produktów tylko na podstawie dochodu globalnego na 1 ha, najwyżej ocenilibyśmy opłacalność buraków cukrowych, najniżej zaś opłacalność zboża. Po uwzględnieniu jednak społecznie przeciętnej opłaty pracy (30 zł na 1 dzień roboczy) widzimy, że w tym wypadku zboże daje tu jeszcze dochód czysty, podczas gdy dochód globalny z buraków cukrowych nie zapewnia nawet umownej płacy roboczej.

Widzimy więc, że brak jest jakiegokolwiek korelacji między dochodem globalnym a dochodem czystym. Wysoki dochód globalny z 1 ha nie świadczy zupełnie o opłacalności produkcji, gdyż nie uwzględnia nakładów pracy żywej.

Prof. Pohorille wprowadzając dla oceny opłacalności dwa wskaźniki, to jest dochód globalny na 1 dzień pracy i dochód globalny z 1 ha, stwierdza, że „najbardziej opłacalne są w gospodarstwie zespołowym te uprawy, które zapewniają największy dochód globalny z 1 ha i największy dochód na dzień pracy”\*\*. Stwierdzenie to jest najzupełniej słuszne, ta uprawa będzie bowiem bardziej opłacalna, dla której obydwie wskaźniki będą wyższe. Również ta uprawa będzie bardziej opłacalna, która przy jednakowym dochodzie globalnym z 1 ha będzie wykazywać większy dochód na dzień pracy. Jeśli natomiast występuje kolizja między tymi wskaźnikami (przy jednej uprawie jest wyższy dochód globalny z 1 ha, a niższy dochód na dzień pracy, przy drugiej uprawie — na odwrót), to wtedy, bez dodatkowej analizy, nie możemy na podstawie tych wskaźników powiedzieć, która uprawa jest bardziej opłacalna.

Rozpatrzmy w świetle powyższego opłacalność produktów wymienionych w tablicy 1.

1. Jeśli porównamy wskaźniki opłacalności dla grochu i zboża, to stwierdzimy, że bardziej opłacalny jest groch, gdyż zarówno dochód globalny z 1 ha, jak i dochód na dzień pracy są wyższe niż przy zbożu.

2. Jeśli porównamy wskaźniki opłacalności dla ziemniaków i grochu, to również stwierdzimy większą opłacalność grochu, gdyż przy takim samym dochodzie globalnym z 1 ha dochód na dzień pracy jest znacznie wyższy niż przy ziemniakach.

3. Jeśli porównamy wskaźniki opłacalności przy ziemniakach i zbożu, to nie możemy na podstawie tych dwóch wskaźników stwierdzić, która z upraw jest bardziej opłacalna, ziemniaki wykazują bowiem wyższy niż zboże wskaźnik na 1 ha, niższy natomiast na dzień pracy.

4. Może tu zachodzić jeszcze jedna możliwość nie występująca w naszym przykładzie, a mianowicie: dwa produkty mają ten sam wskaźnik

\* M. Pohorille, „Zagadnienia badań nad opłacalnością gałęzi produkcji w spółdzielniach wytwórczych“, *Ekonomista* nr 4, 1956.

\*\* Tamże, str. 22.

dochodu na dzień pracy i różny wskaźnik dochodu globalnego z 1 ha. W tym wypadku opłacalność tych produktów będzie zależała od poziomu, na jakim kształtuje się dochód globalny na dzień pracy. Jeśli dochód na dzień pracy będzie się kształtował powyżej przyjętej umownej płacy roboczej (ewentualnie faktycznej opłaty pracy w danej spółdzielni — dla stwierdzenia relatywnej opłacalności produkcji w jednej spółdzielni można posługiwać się faktyczną opłatą pracy), to bardziej opłacalny jest ten produkt, który daje większy dochód globalny z 1 ha. Jeśli natomiast dochód na dzień pracy kształtuje się poniżej umownej (lub faktycznej) opłaty pracy, to wtedy bardziej opłacalny jest ten produkt, który daje niższy dochód globalny z 1 ha, gdyż gospodarstwo musi mniej dołożyć dochodu czystego z innych gałęzi produkcji na wyrównanie niższej opłaty pracy przy danym produkcie. Na przykład dochód globalny na dzień pracy kształtuje się dla dwu produktów w wysokości 20 zł, podczas gdy faktyczna opłata pracy w spółdzielni wynosi 30 zł. Produkt A daje 2 000 zł dochodu globalnego z 1 ha, produkt B — 1 500 zł. Przy produkcji A nakład pracy na 1 ha wynosi 100 dni (2 000 : 20), przy produkcji B — 75 dni. Przy produkcji A spółdzielnia musi dołożyć do pełnej opłaty pracy 1 000 zł na 1 ha, przy produkcji B — 750 zł. W tym wypadku bardziej opłacalny jest produkt B dający niższy dochód globalny z 1 ha, gdyż gospodarstwo mniej dokłada do wyrównania niższej opłaty pracy.

W podobny sposób można również rozpatrzeć wypadek wymieniony w punkcie 3, w którym na podstawie wskaźników dochodu globalnego nie można było stwierdzić, czy bardziej opłacalne są ziemniaki dające wyższy dochód globalny z 1 ha, czy zboże dające wyższy dochód na dzień pracy.

Jeśli powyżej obliczaliśmy, ile gospodarstwo musi dołożyć z dochodu czystego na 1 ha danych produktów, to obecnie możemy obliczyć, ile wymienione produkty dadzą gospodarstwu dochodu czystego z 1 ha. W tym wypadku bardziej opłacalne dla gospodarstwa będą ziemniaki, gdyż dają 1 060 zł dochodu czystego z 1 ha, podczas gdy zboże daje tylko 646 zł. Jak więc widzimy, zarówno dochód globalny na dzień pracy, jak i dochód globalny z 1 ha mogą w wielu wypadkach okazać się nieprzydatne dla określenia opłacalności produkcji. Decydujące znaczenie może wtedy posiadać tylko dochód czysty z 1 ha.

Ten bowiem produkt, który daje więcej dochodu czystego z 1 ha, dostarcza gospodarstwu więcej środków na akumulację i ewentualnie na zapewnienie spółdzielcom wyższego dochodu, niż wynosi umowna płaca robocza, tym samym więc wpływa w większym stopniu na opłacalność całego gospodarstwa. Tak więc spośród tych dwóch wskaźników dochodu (globalnego i czystego) z 1 ha dla oceny opłacalności poszczególnych produktów w gospodarstwach spółdzielczych może posiadać znaczenie tylko wskaźnik dochodu czystego z 1 ha. Ta produkcja będzie dla gospodarstwa bardziej opłacalna, która poza zwrotem nakładów materiałowo-pieniężnych i zabezpieczeniem umownej płacy roboczej daje większy dochód czysty z 1 ha. (Abstrahujemy tu oczywiście od czynników organizacyjno-produkcyjnych, które przesadzają nieraz o tym, że z punktu widzenia całości gospodarstwa może okazać się bardziej opłacalna produkcja dająca niższy dochód czysty na 1 ha).

Dochód globalny na 1 ha nie może być więc wskaźnikiem opłacalności, gdyż w przeciwieństwie do dochodu czystego nie mówi on nic ani o bezwzględnej, ani o względnej opłacalności poszczególnych produktów.

Jeśli w powyższym rozumowaniu doszedłem do wniosku, że rolę miernika opłacalności w gospodarce spółdzielczej może spełniać dochód globalny na dzień pracy i dochód czysty na 1 ha, to nie oznacza to negowania przydatności wskaźnika dochodu globalnego na 1 ha. Nie może on spełniać roli wskaźnika opłacalności, niemniej jednak może być przydatny dla celów organizacji produkcji w gospodarstwie.

W gospodarstwach, w których istnieją wolne lub nie wykorzystane w pełni zasoby siły roboczej, organizacja produkcji winna zmierzać w tym kierunku, aby zapewnić możliwie najpełniejsze zatrudnienie siły roboczej. Oczywiście zwiększenie zatrudnienia będzie miało wtedy ekonomiczny sens, jeśli pociągnie to za sobą jednocześnie zwiększenie dochodu globalnego gospodarstwa, a tym samym i wzrost dochodów członków.

Jeśli członkowie spółdzielni nie znajdują w dotychczasowej gospodarce pełnego zatrudnienia, to nawet przy wysokim dochodzie globalnym na dzień pracy całkowity ich dochód, z powodu wypracowania małej ilości dni pracy, może być niewielki.

W takim wypadku może być dla członków spółdzielni korzystniejsze zrezygnowanie z większego dochodu na dzień pracy na korzyść większego dochodu na pracującego czy na rodzinę przez wypracowanie większej ilości dni pracy.

W jakim wypadku może nastąpić zwiększenie dochodu globalnego gospodarstwa, a tym samym i dochodu członków? Pomijając możliwości zwiększenia dochodu przez wzrost produkcji określonej uprawy w drodze zwiększonych nakładów pracy (co oczywiście ma podstawowe znaczenie), gospodarstwo może uzyskać większe dochody zwiększając obszar upraw wymagających większych nakładów pracy i przynoszących większy dochód globalny na 1 ha kosztem zmniejszenia obszaru upraw wymagających mniejszych nakładów pracy i przynoszących mniejszy dochód globalny. Do tych właśnie celów może być przydatny wskaźnik dochodu globalnego na 1 ha. Przydatność tego wskaźnika dla ściśle określonych celów nie oznacza jednak, że może on być miernikiem opłacalności produkcji. Opłacalność produkcji oznacza bowiem zabezpieczenie odpowiedniej opłaty pracy żywej zużytej na wytworzenie produkcji i dostarczenie dodatkowych środków na reprodukcję rozszerzoną. O tym właśnie najlepiej mówi dochód globalny na dzień pracy i dochód czysty na 1 ha.

Podobnie jak wskaźnik dochodu globalnego na 1 ha może być użyty przy określeniu możliwości zwiększenia zatrudnienia i wzrostu dochodu członków, wskaźnik dochodu czystego na 1 ha może być użyty przy określeniu możliwości zwiększenia dochodu czystego, a tym samym i opłacalności gospodarstwa spółdzielczego.

Obydwa wskaźniki dochodu na 1 ha posiadają jednak w zastosowaniu do wymienionych wyżej celów raczej pomocnicze znaczenie. W rolnictwie istnieją bowiem pewne naturalne proporcje produkcji narzucone przez same warunki przyrodnicze. Konieczność stosowania płodozmianu w naszych warunkach glebowo-klimatycznych w celu utrzymania pro-

dukcyjności gleby ogranicza możliwość dowolności (np. stosowania monokultury) w dokonywaniu większych zmian w strukturze produkcji.

Nie świadczy to jednak o tym, że opłacalność produkcji, a więc działanie prawa wartości nie wywiera wpływu na strukturę produkcji. Świadczy o tym chociażby przykład roślin przemysłowych. Rośliny przemysłowe nie są bowiem organicznie związane z całą produkcją gospodarstwa (poza burakami cukrowymi, które dostarczają paszy dla inwentarza) w przeciwieństwie do pozostałych roślin, które biorą udział we wzajemnym obrocie produkcji w gospodarstwie i posiadają z punktu widzenia całości gospodarstwa określone znaczenie produkcyjne. Natomiast obszar zajęty pod rośliny przemysłowe jest jak gdyby wyłączony z obszaru, który jest podstawą dla określenia wzajemnych proporcji wewnętrznych między całą produkcją roślinną a produkcją zwierzęcą, i powoduje kształtowanie się tych proporcji na niższym poziomie (mniej pasz dla inwentarza, niższa hodowla, mniej obornika). Mimo to jednak gospodarstwa rolne uprawiają rośliny przemysłowe. Dzieje się to dlatego, że rośliny te zapewniają z reguły wyższą opłacalność, niż pozostałe rośliny. Gdyby opłacalność tych roślin była taka sama, jak pozostałej produkcji, to wtedy gospodarstwo nie byłoby zainteresowane w ich uprawie. Dochód z uprawy tych roślin nie tylko musi zapewnić normalną opłacalność nakładów poniesionych na ich produkcję, lecz musi jeszcze dawać rekompensatę za zmniejszenie produkcji zwierzęcej i obniżenie siły nawozowej gospodarstwa, jak również pokryć pewne ryzyko związane z zawodnością niektórych upraw przemysłowych.

Dlatego też dochód na dzień pracy czy na 1 ha upraw przemysłowych powinien być z natury rzeczy wyższy niż pozostałej produkcji. Mimo więc wyższych dochodów z tych upraw gospodarstwo bez szkody dla całości gospodarstwa i możliwości rozwoju produkcji może je uprawiać tylko w pewnych granicach. Stąd też i znaczenie wskaźnika dochodu czystego czy globalnego na 1 ha ogranicza się raczej do samej grupy roślin przemysłowych. Tu gospodarstwo opierając się na wskaźnikach hektarowych ma możliwości wyboru między różnymi roślinami przemysłowymi. Zastosowanie natomiast tych wskaźników dla porównania opłacalności upraw przemysłowych z pozostałymi uprawami, jak na przykład ze zbożem, ziemniakami czy pastewnymi, posiada ograniczone znaczenie, gdyż stwierdzenie wyższej opłacalności jednego hektara upraw przemysłowych nie ma decydującego wpływu na decyzję zmiany proporcji tych upraw. O wzajemnych bowiem proporcjach w uprawie poszczególnych grup roślin decydować będą w większym stopniu względy przyrodniczo-produkcyjne niż dochód, jaki przynosi hektar różnych upraw.

Wskaźnik dochodu czystego na 1 ha posiada natomiast większe znaczenie dla analizy gospodarstwa. Stwierdzenie na przykład niskiego dochodu czystego z hektara zmusza do szukania przyczyn takiego stanu rzeczy. Pomijając kwestię cen (co w obecnych warunkach może być nie-raz główną przyczyną) przyczyna tego może leżeć w niskiej produkcji, nieracjonalnych nakładach lub jak na przykład przy produkcji zwierzęcej w niewłaściwym zestawie samej produkcji pasz. W tym ostatnim wypadku analiza kosztu jednostki pokarmowej i ilości produkowanych

jednostek pokarmowych z hektara może dać cenne wskazówki dla organizacji produkcji pasz.

Przy analizie opłacalności produkcji w spółdzielniach interesują nas z jednej strony koszty, z drugiej — ceny, gdyż wzajemny stosunek tych dwóch wielkości decyduje właśnie o opłacalności. Zamiast więc wskaźnika rentowności, to jest stosunku różnicy między ceną a kosztami do kosztów, można opłacalność wyrażać stosunkiem kosztów do ceny lub ceny do kosztów (stosunki te wyrażamy w procentach). Stosunek kosztów do ceny (cenę przyjmujemy za 100) jest to tak zwany wskaźnik względnej wysokości kosztów. Ze względu na to, że na niektóre produkty mamy aż kilka cen, wskaźnik względnej wysokości kosztów jest o tyle niedogodny i utrudnia analizę, że dla jednego produktu będziemy mieli kilka wskaźników względnej wysokości kosztów. Wskaźnik ten jest wtedy przydatny, gdy mamy jednolity system cen. Przy stałej cenie interesuje nas głównie poziom kosztów, gdyż opłacalność zależy wtedy tylko od tego, na ile zdołamy wyprodukować artykuły rolne po niższych cenach. Przy istnieniu wielu cen dla opłacalności produkcji obok kosztów decydujące znaczenie mają ceny, po jakich sprzedajemy produkty. Dlatego też bardziej przejrzysty obraz otrzymamy przez zastosowanie wskaźnika względnej wysokości ceny (za 100 przyjmujemy koszt). W tym wypadku analiza jest o tyle łatwiejsza, że przy jednakowym koszcie możemy porównywać opłacalności różnych cen na ten sam produkt. Poza tym wskaźnik względnej wysokości ceny jest o tyle dogodny, że przez pomniejszenie go o 100 otrzymujemy wskaźnik rentowności.

## II. WYCENA NATURALNEJ CZĘŚCI DOCHODU SPÓŁDZIELNI

Przy analizie opłacalności produkcji gospodarstwa spółdzielczego musimy obliczyć wynik finansowy gospodarstwa. Wynik finansowy gospodarstwa spółdzielczego będzie różnicą między wartością lub ceną produkcji a nakładami materiałowo-pięniężnymi, pomniejszoną o świadczenia na rzecz państwa w postaci podatków oraz ubezpieczenia i oprocentowania kredytów. Tych ostatnich bowiem sum nie zaliczamy do nakładów. Dla obliczenia wyniku finansowego gospodarstwa musimy znać wartość produktu globalnego oraz nakłady poniesione na jego wytworzenie.

W naszej metodzie obliczania kosztów i opłacalności do produktu globalnego nie zaliczamy sumy wszystkich produktów roślinnych i zwierzęcych, lecz tylko produkt końcowy, na który składają się następujące trzy części: część towarowa, część przeznaczona na osobisty użytek członków spółdzielni oraz część akumulowana. Z punktu widzenia fizycznych rozmiarów produktu globalnego należałoby do niego zaliczyć również naturalną opłatę za prace POM. Przy obliczaniu wyniku finansowego przedsiębiorstwa nie ma to jednak znaczenia, gdyż zwiększenie produktu globalnego pociągnie za sobą automatycznie takie samo zwiększenie kosztów.

Towarową część produkcji liczymy według cen realizacji, dla pozostałych natomiast części produkcji możemy zastosować różne sposoby jej

wyceny, a mianowicie po kosztach własnych lub określonych cenach (ceny obowiązkowych dostaw, ceny skupu ponadplanowego lub ceny wolnorynkowe).

Po kosztach własnych proponuje liczyć naturalną część dochodu spółdzielców ekonomista radziecki W. Wenzer. Jakie wyniki daje liczenie naturalnej części dochodu po kosztach własnych, wykażę na następującym przykładzie. W badanej przez nas spółdzielni Brusiny dochód na jedną dniówkę obrachunkową wynosił 16 zł gotówką, 10 kg zboża i szereg innych produktów. Jeśli przeliczyć produkty naturalne po kosztach własnych, to wartość dniówki obrachunkowej wyniesie 25,4 zł, a więc nie pokrywa nawet umownej płacy roboczej, która w tej spółdzielni wynosi 26 zł na jedną dniówkę. Gdyby spółdzielnia zamiast 10 kg wydała tylko 5 kg zboża, a pozostałe 5 kg sprzedała państwu i przeznaczyła pieniądze do podziału na dniówki obrachunkowe, to wartość dniówki wzrosłaby do około 34 zł. Jeśli całą naturalną część opłaty policzyć po cenach sprzedaży ponadplanowej, to wartość dniówki wyniesie 43 zł.

Jak wynika z powyższego przykładu, przy pierwszym sposobie liczenia wynik finansowy spółdzielni nie zapewnia nawet umownej płacy roboczej, w ostatnim wypadku zapewnia nie tylko umowną płacę roboczą, lecz daje jeszcze wysoki dochód czysty.

Jak zatem widzimy, liczenie dochodu naturalnego spółdzielców po kosztach własnych uzależnia wynik finansowy od tego, czy spółdzielcy sprzedali nadwyżkę produktów zespołowo i podzielili się pieniędzmi, czy sprzedali te produkty indywidualnie po dokonaniu podziału dochodu. Przy takiej samej produkcji i kosztach własnych wynik finansowy spółdzielni może być różny, gospodarstwo może być rentowne lub nierentowne tylko w zależności od towarowości i podziału produkcji.

Taki więc sposób liczenia, przy którym wynik finansowy gospodarstwa jest przypadkowy i nie odzwierciedla rzeczywistości, jest oczywiście nie do przyjęcia. Z tych samych przyczyn również ceny obowiązkowych dostaw nie nadają się do wyceny naturalnej części dochodu spółdzielni. Mogą więc tu być brane pod uwagę tylko ceny wolnorynkowe i ceny sprzedaży ponadplanowej.

W badanych przez nas spółdzielniach nadwyżki produktów ponad obowiązkowe dostawy (zboże) sprzedawane były w większości po cenach skupu państwowego. O ile ceny skupu ponadplanowego wykazują nie duże wahania, o tyle w cenach wolnorynkowych zachodzą w poszczególnych spółdzielniach znaczne różnice. Ceny wolnorynkowe kształtują się w wysokości 10 do 30% wyżej od cen skupu ponadplanowego. Ponieważ sprzedaż wolnorynkowa stanowi w spółdzielniach tylko niewielki margines produkcji towarowej i występuje raczej sporadycznie, ceny wolnorynkowe nie mogą stanowić podstawy dla wyceny produkcji nietowarowej. Poza tym ze względu na różną wysokość cen wolnorynkowych w różnych rejonach wyniki finansowe spółdzielni byłyby nieporównywalne. Dlatego też dla wyceny naturalnej części dochodu spółdzielców najbardziej odpowiednie są ceny ponadplanowego skupu państwowego.

Ceny te jednak nie mogą być zastosowane do wszystkich produktów, gdyż skup państwowy obejmuje tylko niektóre produkty, a wśród nich pewne produkty, jak na przykład siano, są małowarowe i trafiają na rynek tylko w nieznacznym procencie. Dlatego też na skutek małej po-



daży ceny na nie są zbyt wysokie i nie mogą stanowić podstawy do wyceny produktów przeznaczonych dla użytku członków spółdzielni. Ceny te powinny być odpowiednio niższe. Takie natomiast produkty, jak słomę, liście buraczane, zielonki oraz pastwisko użytkowane przez członków, liczymy po kosztach własnych lub cenie zaliczeniowej.

Dla roku 1955 przyjęliśmy następujące ceny produktów stanowiących naturalną część dochodu spółdzielców:

pszenica	300 zł
pozostałe zboża	200 zł
ziemniaki	60 zł
buraki pastewne	30 zł
siano koniczyny	60 zł
siano łąkowe	50 zł

Inne produkty wydawane członkom na dniówki obrachunkowe, jak na przykład mleko, żywiec, wełnę, miód, liczymy po cenach ponadplanowego skupu państwowego.

Pozostaje jeszcze do omówienia wycena akumulacji wewnętrznej spółdzielni, będącej rezultatem nakładu własnej pracy spółdzielców. Do akumulacji tej zaliczamy przyrost inwentarza, zwiększenie zapasów w postaci pasz oraz nakłady na inwestycje.

Wydaje się, że przyrost inwentarza najśluszniej jest liczyć po cenach sprzedaży ponadplanowej (kontraktacji), natomiast pozostałą akumulację po kosztach własnych.

Przyrost inwentarza jest to powiększenie żywej wagi stada w stosunku do roku ubiegłego. W przeciwieństwie do pasz, które w większości stanowią nie zakończoną produkcję, przyrost inwentarza żywego stanowi produkt końcowy.

Przyrost ten nie zawsze oznacza powiększenie stada matecznego, a więc reprodukcję rozszerzoną, lecz często nie zrealizowaną produkcję, która mogłaby być realizowana po cenach sprzedaży ponadplanowej. Stąd też uzasadnione jest liczenie przyrostu inwentarza żywego po cenach sprzedaży ponadplanowej. Powiększenie natomiast zapasu pasz, które nie będą w roku przyszłym sprzedane, lecz użyte do dalszej produkcji, słusznie jest zaliczyć po kosztach własnych.

Nie ma również uzasadnienia, aby inwestycje obejmujące nakłady własne na budownictwo, melioracje, plantacje długotrwałe liczyć po innych cenach niż po kosztach własnych.

### III. OBLICZANIE OPŁACALNOŚCI POSZCZEGÓLNYCH PRODUKTÓW GAŁĘZI I-DZIAŁÓW PRODUKCJI

Punktem wyjścia do obliczenia opłacalności produkcji jest koszt własny (lub nakłady) i cena. Ponieważ obrót wewnętrzny gospodarstwa liczymy po kosztach własnych, te produkty, które są produkcyjnie zużywane w gospodarstwie, nie posiadają ceny i w związku z tym nie obliczamy ich opłacalności. Do produktów tych należą przede wszystkim

pasze. Nakłady na produkcję pasz traktujemy w gospodarstwie rolnym jako nakłady na produkcję zwierzęcą i dlatego opłacalność obliczamy tu dopiero dla produktu końcowego w postaci produktów zwierzęcych.

Niezależnie jednak od tego, że obliczamy tu łączną opłacalność, problem opłacalności samych pasz istnieje w gospodarstwie. Dla gospodarstwa nie jest obojętne, jaka jest opłacalność różnych pasz. Obliczanie opłacalności produkcji pasz w oparciu o pewne określone ceny w obrocie wewnętrznym jest, moim zdaniem, zupełnie niecelowe i może prowadzić do zupełnie błędnych wniosków. Nie można również stawiać zagadnienia, czy produkcja pasz jest w ogóle opłacalna, lecz które z produkowanych pasz są dla gospodarstw bardziej opłacalne. Nie chodzi tu więc o opłacalność bezwzględną, lecz względną, porównawczą. Oczywiście możemy porównywać opłacalność tylko tych pasz, które mogą się nawzajem zastępować. Możemy więc między sobą porównywać pasze objętościowe, treściwe, soczyste. Ponieważ opłacalności różnych pasz nie możemy porównywać przy pomocy omówionych poprzednio wskaźników, musimy tu zastosować innego rodzaju kalkulację. Kalkulacja taka polegać może na porównaniu kosztów jednostki pokarmowej i masy produkcji z 1 ha różnych pasz: przy paszach o podobnej wartości pokarmowej można porównywać koszt własny 1 q. Na przykład w spółdzielni Izabelów sporządzono kisonki z trzech różnych pasz. Powstaje pytanie: która z produkowanych pasz jest dla tej spółdzielni najbardziej opłacalna?

Zbiór zielonej masy z 1 ha i koszt własny jednostki pokarmowej poszczególnych pasz kształtował się następująco:

rodzaj paszy	wydajność z 1 ha	koszt własny j.p.
żyto z wyką	6 370 j.p.	0,53 zł
kukurydza	4 200 j.p.	0,94 zł
słonecznik	990 j.p.	2,41 zł

W tym wypadku opłacalność poszczególnych pasz nie budzi żadnych wątpliwości. Najbardziej opłacalna jest ta pasza, której koszt jest najniższy i która daje najwięcej jednostek pokarmowych z 1 ha. W wypadku, gdy zachodzi kolizja między tymi dwoma wielkościami, o opłacalności produkcji danej paszy dla gospodarstwa decydować będą względy produkcyjno-przyrodnicze. Jeśli na przykład produkcja paszy w plonie wtórnym przy niższej wydajności z 1 ha wypadnie nieco drożej niż przy wyższych zbiorach w plonie głównym, to dla gospodarstwa może okazać się bardziej opłacalna ta pierwsza. Decydować tu bowiem będą inne korzyści, których nie da się ująć w liczby ani wskaźniki.

Tak więc opłacalności produkcji pasz nie można określić za pomocą wskaźników ekonomicznych. Można natomiast przeprowadzać kalkulacje porównawcze opłacalności różnych pasz w oparciu o wyniki produkcyjno-ekonomiczne. Kalkulacje te będą miały jednak tylko pomocnicze znaczenie, gdyż nie zawsze będą pozwalały na bezpośrednie porównywanie opłacalności różnych pasz.

Przy obliczaniu opłacalności produktów roślinnych mamy do czynienia z produktami, które są w całości towarowe (rośliny przemysłowe) i sprzedawane są po jednolitej cenie, jak i z produktami, które w części są towarowe, w części wydawane członkom spółdzielni i w części spo-

żywane produkcyjnie w gospodarstwach. Wszystkie te części produkcji posiadają różne ceny lub są różnie wyceniane, na przykład zboże towarowe może być realizowane po trzech różnych cenach, zboże wydane członkom liczymy po cenach zbliżonych do cen państwowego skupu, zboże zużyte produkcyjnie w gospodarstwie liczymy po kosztach własnych. Obliczanie opłacalności upraw przemysłowych nie przedstawia żadnych trudności, natomiast przy obliczaniu opłacalności takich upraw, jak zboże i ziemniaki, nasuwają się pytania, czy liczyć opłacalność oddzielnie dla poszczególnych części produkcji, czy dla produkcji globalnej pomniejszonej o spożycie produkcyjne, czy wreszcie łącznie dla produkcji globalnej.

Ponieważ produkty zużywane produkcyjnie w gospodarstwie liczone są po kosztach własnych, musimy wyłączyć je z obliczeń opłacalności, gdyż wskaźnik dochodu czystego będzie się tu równał zero, a wskaźnik dochodu globalnego na dzień pracy — przyjętej wysokości umownej płacy roboczej. Ze względu na występowanie różnych cen na produkty towarowe można temu sposobowi liczenia postawić zarzut, że opłacalność tych produktów uzależniamy od tego, jaką część produktu globalnego przeznaczy się na pasze. Im bowiem więcej produktów wydziela się na pasze dla inwentarza, tym mniej będzie produkcji towarowej (lub wydanej członkom) realizowanej po wyższej cenie, tym niższa będzie przeciętna cena tej produkcji, a tym samym i niższa opłacalność. Oczywiście przy jednolitym systemie cen na produkty towarowe to zagadnienie nie występuje, gdyż niezależnie od ilości produkcji przeznaczonej na potrzeby produkcyjne gospodarstwa, zawsze będą takie same wskaźniki opłacalności pozostałej produkcji, gdyż stosunek ceny do kosztu własnego będzie zawsze jednakowy.

Gdybyśmy chcieli przy obecnym zróżnicowanym systemie cen wyeliminować wpływ spożycia produkcyjnego na przeciętną cenę pozostałej produkcji, musielibyśmy również produkcję zużywaną w gospodarstwie liczyć według cen skupu państwowego. Wtedy jednak należałoby również po takich cenach liczyć produkty zużyte na pasze dla inwentarza, co — jak starałem się udowodnić w poprzednim artykule\* — przy obliczaniu kosztów produkcji zwierzęcej jest niesłuszne. Dlatego też uważam, że obliczanie opłacalności globalnej produkcji zbóż czy ziemniaków jest niecelowe, gdyż nie są to w gospodarstwie produkty w pełni towarowe, zawsze pewna ich część przeznaczona jest na samoreprodukcję i paszę. Dla gospodarstwa posiada więc znaczenie opłacalność produkcji po wydzieleniu spożycia produkcyjnego, gdyż będzie to rzeczywista opłacalność produkcji występująca konkretnie w gospodarstwie.

Oczywiście opłacalność ta zależna będzie nie tylko od kosztów i cen realizacji, lecz również od ilości produkcji przeznaczonej na wewnętrzne potrzeby i dlatego też jest sprawą odrębnej kalkulacji, czy gospodarstwu lepiej opłaca się sprzedawać te produkty, czy przerabiać je na produkty zwierzęce\*\*.

Tak więc przy takich produktach, jak zboże i ziemniaki, obliczać będziemy oddzielnie opłacalność różnych form sprzedaży oraz opłacalność

\* Ekonomista nr 6, 1956.

\*\* Przykład takiej kalkulacji podany jest w wymienionym artykule.

Tablica 2

## Obliczenia opłacalności produkcji

Produkt	Obszar ha	Nakłady jednostkowe		Koszt własny	OTCA	Ilość produkcji	Nakłady	
		dniówek obrachunkowych	złotych				dniówek obrachunkowych	złotych
Zboże	52,84				O	1 050,7	1 965	16 254
	14,83	1,87	15,47	64,09	T	293,3	548	4 537
Razem produkcja tow.	67,67					1 354,0	2 513	20 791
	81,51				C	1 620,8	3 031	25 074
Razem zboże	149,18					2 964,8	5 544	45 865
Ziemniaki	13,60				O	1 142	1 051	31 348
	0,76	0,92	27,45	51,31	T	65	60	1 784
Razem	14,36					1 207	1 111	33 132
Buraki cukrowe	41,0	1,17	13,19	45,92	T	5 324	6 229	70 224
Nasiona buraków cukr.	3,7	5,66	142,18	289,34	T	72,3	409	10 279
Rzepak	14,3	2,08	55,05	109,13	T	259	539	14 258
Lnianka	1,3	11,52	225,61	525,19	T	8	92	1 805
Len	6,6	2,33	56,75	117,33	T	204	475	11 577
Mak	3,3	13,85	447,98	808,08	T	12	166	5 375
Gorczyca	2,9	2,28	71,62	130,90	T	47	107	3 366
Cykorla	1,1	1,92	46,28	96,23	T	44,6	86	2 064
Facelia	0,6	12,14	645,71	961,35	T	1,5	18	968
Rącznik	0,6	32,44	420,89	1 264,33	T	2,36	77	993
Wyka ozima	1,65	3,46	87,99	177,95	T	14	48	1 232
Strączkowe pastewne	8,2	2,51	43,57	108,83	T	84	211	3 660
Trawy	0,82	24,09	562,95	1 189,29	T	1,1	27	619
Koniczyna — nasiona	0,85	5,56	170,00	314,56	T	1,5	8	255
Groch	15,5	1,87	144,54	193,16	T	344	643	49 722
Warzywa	3,1	2,28	25,52	84,80	T	195	445	4 976
Słoma			10,00	10,00	T	100	—	1 000
Razem produkcja roślinna	269,06	—	—	—		—	16 235	261 370
Mleko		0,036	0,145	1,08	O	45 256	1 629	6 562
					T	71 862	2 589	10 420
Razem mleko						117 118	4 216	16 982
Żywiec wołowy					O	3 951	652	2 608
		0,165	0,66	4,95	T	3 609	595	2 382
Razem produkcja tow.						7 560	1 247	4 990
					A	905	149	597
Razem żywiec wołowy						8 465	1 396	5 587
Razem bydło	68,01						5 612	22 569
Trzoda					O	10 101	2 121	36 061
		0,21	3,57	9,03	T	1 258	264	4 489
Razem produkcja tow.						11 359	2 385	40 550
					A	2 611	548	9 321
Razem trzoda	28,28					13 970	2 933	49 871
Drób	1,13	2,37	24,05	85,57	T	87	206	2 092
Miód		0,59	3,99	19,33	T	215	127	858
Razem produkcja zwierzęca	97,42						8 878	75 390
Słoma	—	—	10,00	10,00	C	2 000	—	20 000
Zielonka	8,06	0,085	3,18	5,39	C	1 148	98	3 651
Pastwisko	5,50	8,62	45,11	269,33	C	5	43	226
Inwestycje					A		217	1 812
Pasze i nasiona	28,96				A		1 527	52 583
Razem produkcja	409,00						26 998	415 032

a O — obowiązkowe dostawy, T — pozostała produkcja towarowa, C — produkcja wydana  
b Koszt własny obliczony jest przez zastosowanie umownej płacy roboczej w wysokości 30 zł  
c Dochód globalny za 1 dzień pracy obliczono z dochodu na jedną dniówkę przez zastosowanie

## w spółdzielni produkcyjnej Sady

Koszt własny zł <sup>b</sup>	Wpływy ze sprzedaży lub wartość produkcji zł	Dochód globalny zł	Dochód czysty zł	Dochód globalny		Cena zł	Wskaźnik względnej wysokości ceny	Dochód czysty na 1 ha zł
				na 1 dniówkę obrachunkową zł	na 1 dzień pracy zł/c			
67 339	86 578	70 324	19 239	35,79	40,80	82,40	128	364
18 798	64 526	59 989	45 728	109,47	124,80	220,00	343	3 083
86 137	151 104	130 313	64 967	51,85	59,11	111,60	173	960
103 877	412 140	387 066	308 263	238,81	272,24	254,28	396	3 782
190 014	563 244	517 379	373 230	93,32	106,38	189,98	296	2 502
58 674	39 410	8 062	19 264	7,67	8,74	34,50	67	-1 416
3 344	5 200	3 416	1 856	56,93	64,90	80,00	156	2 442
62 018	44 610	11 478	-17 408	10,33	11,78	36,95	72	-1 212
232 178	255 552	185 328	23 374	29,75	33,92	48,00	104	570
20 918	74 147	63 868	53 229	156,16	178,02	1 025,54	356	14 386
28 266	155 400	141 142	127 134	261,95	298,62	600,00	549	8 890
4 201	3 600	1 795	-601	19,51	22,24	450,00	86	-462
23 935	24 960	13 383	1 025	28,18	32,13	121,35	103	155
9 697	16 365	10 990	6 668	66,20	75,47	1 363,75	169	2 021
6 152	40 715	37 349	34 563	349,07	397,94	866,27	662	11 918
4 292	2 754	690	-1 538	8,02	9,14	61,74	64	-1 398
1 442	3 000	2 032	1 558	112,89	128,69	2 000,00	208	2 597
2 984	3 342	2 349	358	30,51	34,78	1 416,10	112	597
2 480	9 009	7 777	6 529	162,04	184,73	643,50	362	3 957
9 146	41 226	37 566	32 080	178,00	204,70	490,80	376	3 912
1 308	2 982	2 363	1 674	87,52	99,77	2 710,90	228	2 041
463	3 300	3 045	2 837	380,63	433,92	2 200,00	700	3 338
66 430	274 411	224 689	207 981	349,50	401,92	797,70	413	13 418
16 546	21 397	16 421	4 851	36,90	42,07	109,73	129	1 565
1 000	3 665	2 665	2 665	-	-	36,65	367	-
683 480	1 563 679	1 302 309	880 199	80,21	92,24	-	225	3 272
48 916	48 287	41 725	-529	25,34	28,89	1,07	99	-
77 682	170 266	159 846	92 584	35,79	40,80	2,36	209	-
126 598	218 553	201 571	91 955	47,81	54,50	1,87	173	-
19 560	9 096	6 488	-10 464	9,95	11,34	2,30	46	-
17 852	27 977	25 595	10 125	43,01	49,03	7,75	156	-
37 412	37 073	32 083	-339	25,73	29,33	4,90	99	-
4 471	7 421	6 824	2 950	45,80	52,21	8,20	166	-
41 883	44 494	38 907	2 611	27,87	31,77	-	106	-
168 481	263 047	240 478	94 566	42,85	48,85	-	150	1 390
91 207	65 036	28 975	-26 171	13,66	15,57	5,44	60	-
11 353	16 973	12 484	5 620	47,28	53,90	13,50	150	-
102 560	82 009	41 459	-20 551	17,38	19,81	7,22	80	-
23 569	36 554	27 233	12 985	49,70	56,66	14,00	155	-
126 129	118 563	68 692	-7 566	23,42	26,70	8,49	94	-268
7 448	8 713	6 621	1 265	32,19	36,70	100,15	118	1 119
4 160	7 123	6 265	2 963	49,33	56,24	33,13	171	-
306 218	397 446	322 056	91 228	36,28	41,36	-	126	936
20 000	20 000	-	-	-	-	-	-	-
6 199	6 199	2 548	-	26,00	30,00	-	-	-
1 344	1 344	1 118	-	26,00	30,00	-	-	-
7 454	7 454	5 642	-	26,00	30,00	-	-	-
92 285	92 285	39 702	-	26,00	30,00	-	-	-
1 116 980	2 088 407	1 673 375	971 427	61,97	71,49	-	187	2 375

członkom na dniówkę obrachunkowe, A — produkcja akumulowana.  
za 1 dzień roboczy, co w przeliczeniu na 1 dniówkę równa się 26 zł.  
mnożnika 1,154, gdyż 1 dniówka równa się 0,87 dnia roboczego.

całej produkcji z wyłączeniem spożycia produkcyjnego. Dotyczyć to będzie również produkcji zwierzęcej, która jest również realizowana po różnych cenach.

Przykład obliczenia opłacalności poszczególnych produktów gałęzi i działów gospodarstwa podany jest w tablicy 2.

Opłacalność poszczególnych produktów w tablicy 2 podana jest w dwóch wskaźnikach, a mianowicie w postaci dochodu globalnego na 1 dzień pracy i dochodu czystego na 1 ha. Jako wskaźnik pomocniczy ułatwiający porównywanie poszczególnych produktów i cen przy różnych formach sprzedaży obliczony jest wskaźnik względnej wysokości ceny, to jest stosunku ceny do kosztów.

W tablicy 2 wymaga wyjaśnienia sposób obliczenia powierzchni zajętej pod uprawę poszczególnych produktów i pasz dla inwentarza. Przy obliczeniu bowiem dochodu czystego na 1 ha w produkcji zwierzęcej liczymy powierzchnię zajęłą pod produkcję pasz dla danej gałęzi hodowli.

W każdym gospodarstwie oprócz powierzchni zajętej pod produkcję towarową, produkcję dla członków i produkcję zwierzęcą, to jest produkcję, dla której obliczamy opłacalność, część powierzchni przeznaczona jest dla celów reprodukcji (nasiona) i na produkcję pasz dla inwentarza pociągowego oraz jak dotychczas w spółdzielniach produkcyjnych — na produkcję naturalnej opłaty za prace POM (zboże). Produkcja z tej powierzchni została zużyta w postaci nakładów naturalnych na produkty przynoszące bezpośrednio dochód. Przy obliczaniu wskaźnika opłacalności w postaci dochodu czystego na 1 ha można dla uproszczenia rachunku nie popełniając dużego błędu pominąć powierzchnię, która bezpośrednio nie przynosi dochodu. Przy bardziej dokładnej analizie nie możemy jednak ograniczyć się do powierzchni bezpośrednio zajętej pod dany produkt, lecz musimy włączyć do niej również powierzchnię, z której plony zostały zużyte jako nakłady naturalne na wytworzenie danego produktu.

Powierzchnię zajęłą pod produkcję nasion możemy stosunkowo łatwo uwzględnić w obliczeniach poprzez zmniejszenie zbioru o wysiane nasiona (oczywiście mowa o tych nasionach, które występują w tej samej postaci, co i plon).

Powierzchnią zajęłą pod produkcję paszy dla koni możemy obciążyć poszczególne produkty proporcjonalnie do ilości dni końskich zużytych przy wytwarzaniu danego produktu. Również powierzchnię zajęłą pod produkcję zboża wydanego w formie opłaty za prace POM rozdzielamy proporcjonalnie do ilości wniesionej opłaty.

Ponieważ na produkcję pasz dla koni i zboża dla POM również ponoszone były nakłady naturalne (a więc i odpowiednia powierzchnia), dlatego też przy obliczaniu powierzchni zajętej pod tą produkcję bierzemy za punkt wyjścia nie faktyczne zbiory tych produktów, lecz zbiory „czyste“, to jest zbiory faktyczne pomniejszone o nakłady naturalne\*.

\* Wszystkie nakłady naturalne zużyte pod uprawę danego produktu w postaci paszy dla koni (owies, siano, zielonki) i zboża za prace POM przeliczane są za pomocą współczynników na dany produkt. W celu ułatwienia obliczeń sprowadzamy najpierw pasze dla koni do jednego produktu, a mianowicie do tego, w którym wnoszona była opłata za prace POM. W ten sposób nakłady naturalne pod daną roślinę występują tylko w jednym produkcie. Sposób obliczenia podany jest w wymienionym poprzednio artykule.

Tabl. 3. Obliczenie powierzchni zajętej pod produkcję pasz dla koni i produkcję naturalnej opłaty za pracę POM

Produkt	Ilość q	Plon czysty q/ha	Obszar ha
Konie — żyto	152,2	17,60	8,65
owies	250	15,38	16,26
koniczyna	383	29,90	12,80
zielonka	700	147,10	4,75
buraki past.	129	315,00	0,41
POM — pszenica	60	22,90	2,61
żyto	139	17,60	7,90
Razem	—	—	53,38 ha

Nakłady naturalne w postaci pasz dla koni i naturalnej opłaty pracy POM wynoszą w przeliczeniu na żyto 1 042,6 q. Na 1 q nakładów naturalnych przypada powierzchnia 0,0512 ha (53,38 : 1 042,6). Sposób obliczania powierzchni, która dodatkowo obciąża dany produkt, pokazany jest w tabelicy 4. W tabelicy tej obliczana jest również powierzchnia przypadająca pod produkcję towarową, produkcję dla członków, produkcję pasz dla inwentarza oraz produkcję akumulowaną.

Oprócz pasz na produkcję zwierzęcą zużyto również określoną ilość dni końskich, a więc pośrednio również określoną ilość pasz. Powierzchnią zajęta pod produkcję pasz dla koni należy również obciążyć hodowlę. W naszym przykładzie na hodowlę zużyto 583 dni końskie. Na tę ilość dni pracy koni przypada 71,9 q paszy w przeliczeniu na żyto. Dodatkowo powierzchnia obciążająca hodowlę wynosi więc 3,68 ha ( $71,9 \cdot 0,0512$ ). Powierzchnię tę rozdzielamy na poszczególne gałęzie hodowli proporcjonalnie do ilości nakładów dni końskich, a mianowicie:

bydło	— 412 koniodni	— 2,60 ha
trzoda	— 158 koniodni	— 1,00 ha
drób	— 13 koniodni	— 0,08 ha

#### IV. OBLICZENIE OPŁACALNOŚCI GOSPODARSTWA SPÓŁDZIELCZEGO

Opłacalność gospodarstwa spółdzielczego ma miejsce wtedy, jeśli zrealizowana wartość wytworzonej produkcji zabezpiecza:

- zwrot nakładów materiałowo-pieniężnych,
- opłatę pracy spółdzielców w wysokości społecznie przeciętnej płacy roboczej w rolnictwie,
- środki na zapłacenie podatków, ubezpieczeń, odsetek od zaciągniętych kredytów oraz różnych świadczeń publicznych,
- środki na reprodukcję rozszerzoną.





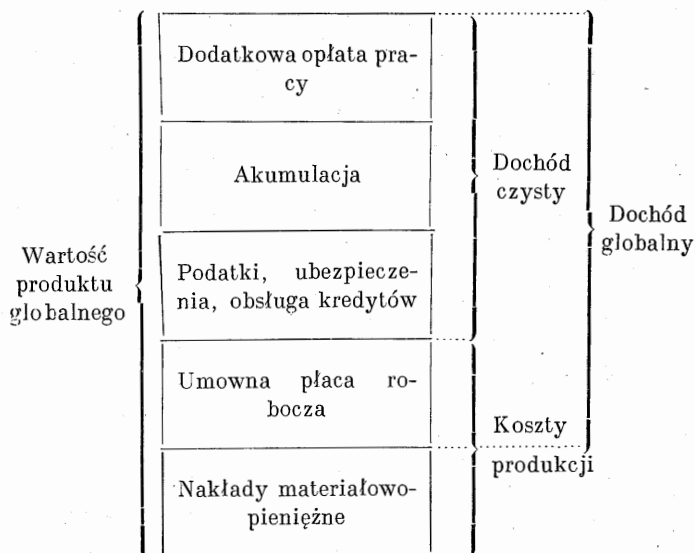
Ponadto gospodarstwo jako całość będzie tym bardziej opłacalne, im więcej powstaje środków po pokryciu wymienionych pozycji na dodatkową opłatę pracy spółdzielców.

W tabelicy 2 przedstawiona jest opłacalność całej produkcji gospodarstwa wyrażona wskaźnikiem dochodu globalnego na dzień pracy i dochodu czystego na 1 ha użytków rolnych. Jeśli z obliczeń tych wyniknie, że produkcja jest opłacalna (daje dochód czysty), to nie świadczy jeszcze o tym, że gospodarstwo jest opłacalne.

Dochód czysty może bowiem nie wystarczać na pokrycie wszystkich świadczeń gospodarstwa i akumulacji własnej (może ona zresztą w ogóle nie mieć miejsca), a wtedy praca spółdzielców będzie opłacana poniżej społecznie przeciętnej płacy roboczej w rolnictwie. Takiego gospodarstwa, mimo że daje dochód czysty, nie można będzie nazwać gospodarstwem opłacalnym.

Do pełnej oceny opłacalności gospodarstwa trzeba przeprowadzić jeszcze dodatkową analizę kształtowania się wartości produkcji globalnej, nakładów materiałowo-pięniężnych dochodu globalnego i czystego oraz podziału dochodu czystego.

Schemat takiej analizy można przedstawić w formie graficznej:



Dla analizy porównawczej różnych spółdzielni, jak również tej samej spółdzielni w różnych latach, wielkości uwidocznione w tym schemacie należy odnieść do 1 dnia roboczego i 1 ha użytków rolnych.

W tabelicy 5 przedstawiamy kształtowanie się i podział dochodu w omawianej poprzednio spółdzielni Sady.

W niektórych badanych przez nas spółdzielniach koszty produkcji są wyższe od wartości produktu globalnego, lecz mimo to występuje akumulacja, a nawet dodatkowa opłata pracy spółdzielców. Dzieje się to na

Tabl. 5. **Kształtowanie się i podział dochodu w spółdzielni Sady**

Wyszczególnienie	Ogółem zł	Na 1 dniówkę obrachunkową zł	Na 1 dzień pracy zł	Na 1 ha użyt- ków rolnych zł
Produkt globalny	2 088 407	77,33	89,21	5 104
Nakłady materiałowo-pieniężne	415 031	15,36	17,72	1 014
Dochód globalny	1 673 375	61,97	71,49	4 090
Umowna płaca robocza	701 948	26,00	30,00	1 715
Koszty produkcji	1 116 980	41,36	47,72	2 729
Dochód czysty	971 427	35,97	41,49	2 375
Świadczenia	79 741	2,95	3,40	195
Akumulacja ogółem	268 259	9,93	11,44	655
W tym				
a) w formie naturalnej	143 714	5,32	6,14	351
b) fundusz inwestycyjny (minus amortyzacja)	108 491	4,02	4,62	265
c) fundusz społeczny na cele inwestycyjne	14 554	0,54	0,62	35
d) spłata wkładów	1 500	0,05	0,06	4
Fundusz społeczny (zapomogowy)	16 000	0,59	0,68	40
Podzielono między członków	607 427	22,50	25,97	1 485
Nie pokryte wydatki z dochodu	—	—	—	—

skutek dofinansowania spółdzielni przez państwo, co w bilansie spółdzielni znajduje wyraz w pozycji „nie pokryte wydatki z dochodu“ roku obrachunkowego.

Jako pomocniczy wskaźnik opłacalności produkcji zastosowaliśmy poprzednio wskaźnik względnej wysokości ceny. W odniesieniu do całego gospodarstwa wskaźnik ten mówi, jaki jest stosunek wartości produktu globalnego do kosztów produkcji. Jeśli wskaźnik ten równa się 100, to wtedy wartość produkcji równa się kosztom, a gospodarstwo nie uzyskuje dochodu czystego.

W analizowanej powyżej spółdzielni wskaźnik ten wynosi 187 (oznacza to, że rentowność gospodarstwa wynosi 87%). Pokrycie z dochodu czystego świadczeń pieniężnych (podatki, ubezpieczenia, odsetki) ma w tej spółdzielni miejsce przy wskaźniku 107, pokrycie zaś akumulacji i funduszu społecznego przy wskaźniku — 132.

Jeśli wskaźnik ten kształtował się w badanej spółdzielni znacznie wyżej, oznacza to, że gospodarstwo mogło poważną część dochodu czystego podzielić między członków.

Na podstawie badań przeprowadzonych w 14 spółdzielniach mogliśmy

stwierdzić, że gospodarstwa spółdzielcze są wtedy opłacalne, to znaczy uzyskują dochód czysty na pokrycie świadczeń pieniężnych i akumulację (w takich rozmiarach, w jakich ma ona rzeczywiście miejsce w spółdzielniach), jeśli wskaźnik względnej wysokości wartości produkcji (ceny) wynosi co najmniej 120—130. Jeśli wskaźnik ten jest niższy, to albo praca członków opłacana jest poniżej społecznie przeciętnej płacy robotniczej, albo ma miejsce dofinansowanie spółdzielni przez państwo.