MARIA CIEPIELEWSKA

Instytut Ekonomiki Rolnej
Warszawa

NIEKTÓRE PROBLEMY METODY OBLICZANIA KOSZTÓW I OPŁACALNOŚCI W SPÓŁDZIELNIACH PRODUKCYJNYCH

POJĘCIE OPŁACALNOŚCI, WYBÓR WSKAŹNIKÓW OPŁACALNOŚCI

W piśmiennictwie ekonomicznym spotykamy bardzo różne sposoby wyrażania opłacalności: w zależności od działu gospodarki narodowej, od społecznej formy przedsiębiorstwa, a wreszcie od celu, dla jakiego oblicza się opłacalność.

Obiektywna treść kategorii opłacalności jest jedna dla całej gospodarki narodowej.

Najogólniej biorąc, opłacalność produkcji ma wtedy miejsce, jeśli zrealizowana wartość produkcji jest równa lub wyższa od nakładów i zapewnia tym samym reprodukcję prostą. Im większą nadwyżkę ponad to minimum osiąga przedsiębiorstwo, tym większe posiada możliwości rozwoju. Ponieważ operowanie cyframi absolutnymi nie wystarcza do przeprowadzenia ekonomicznej analizy porównawczej, opłacalność produkcji określa się w formie wskaźników wyrażających stosunek pomiędzy zrealizowaną wartością produkcji a nakładami poniesionymi na jej wytworzenie.

Głównym problemem metody obliczania opłacalności jest znalezienie takiego wskaźnika, który w określonym typie gospodarki posiada najpoważniejsze znaczenie dla racjonalnego rachunku ekonomicznego.

Przydatność konkretnego wskaźnika opłacalności zależeć będzie z jednej strony od stosunków własności w badanym społeczeństwie lub przedsiębiorstwie, z drugiej strony od warunków produkcji właściwych danej gałęzi produkcji.

Podstawowym wskaźnikiem opłacalności dla przedsiębiorstw kapitalistycznych jest stosunek wartości dodatkowej (zysku) do nakładu kapitału

$$\frac{m}{c + v} .$$

W ramy rachunku ekonomicznego decydującego o wyborze sfery zatrudnienia kapitału wchodzić będzie cena i efektywność poszczególnych czynników produkcji. Producent kapitalistyczny musi każdorazowo — w zależności od konkretnej sytuacji — znaleźć najkorzystniejsze proporcje pomiędzy kierunkami wymagającymi większych nakładów kapitału stałego lub większych nakładów siły roboczej. W tym sensie w kalkulację ekonomiczną wejdzie w rolnictwie także i problem najlepszego wykorzy-

stania ziemi. „Cena ziemi" w postaci czynszu dzierżawnego czy innej formy renty gruntowej zostaje wkalkulowana w nakład na określony produkt.

Przed kapitalistą staje problem wyboru takiego kierunku produkcji, przy którym kombinacja wszystkich czynników produkcji będzie optymalna z punktu widzenia podstawowego wskaźnika opłacalności. Stanie tu jeszcze dodatkowe pytanie, na ile osiągnięcie tego optymalnego wariantu jest możliwe w określonych warunkach rynkowych, na ile pozwalają one na dokonanie uzasadnionego przez wewnętrzne warunki przedsiębiorstwa wyboru kierunku produkcji. W dziedzinie rolnictwa możliwość ta będzie silniej niż gdzie indziej ograniczona przez konieczność utrzymania pewnej równowagi elementów biologicznych, i to w tym większym stopniu, im niższy jest jego poziom gospodarczy.

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa kapitalistycznego obojętny jest zarówno problem oszczędności pracy społecznej, jak i problem najlepszego (pod względem ilości niezbędnych społeczeństwu wartości użytkowych) wykorzystania ziemi. Wskaźnik opłacalności mieści w sobie możliwość rozbieżności między wariantem produkcji najbardziej korzystnym dla przedsiębiorstwa i najbardziej korzystnym dla społeczeństwa.

Powstaje tutaj pytanie, czy wskaźnik opłacalności $\frac{m}{c + v}$ może być uznany za podstawowy w warunkach produkcji socjalistycznej, zważywszy na inny cel produkcji i inne stosunki własnościowe. Wydaje się, że zastosowalność tego wskaźnika wygląda różnie w różnych typach własności socjalistycznej.

Jeśli chodzi o własność państwową, to w ubiegłym okresie — zarówno w teorii ekonomii, jak i w praktyce polityki ekonomicznej — uznawano pogląd, że kształtowanie się stosunku pomiędzy nakładami a zyskiem nie powinno decydować o wyborze kierunku produkcji, natomiast decyduje o tym plan wyrażający potrzeby społeczne, ponieważ ich zaspokojenie jest podstawowym celem produkcji socjalistycznej. Traktując państwową produkcję socjalistyczną jako jedną, centralnie kierowaną całość ekonomiczną, nie dopuszczano możliwości wystąpienia sprzeczności między interesem przedsiębiorstwa a interesem społeczeństwa.

Rzeczywistość gospodarcza przekonała nas, że chociaż w niektórych zamierzeniach o ogólnopaństwowym znaczeniu trzeba kierować się zasadą „wyższej rentowności", to podstawowym wskaźnikiem ekonomicznym dla przedsiębiorstwa jako odrębnej jednostki produkcyjnej pozostaje stosunek zysku do pełnego nakładu na produkcję. W przedsiębiorstwie socjalistycznym opartym na własności ogólnonarodowej (w jej dzisiejszej formie) występują wszystkie kategorie umożliwiające zastosowanie takiego wskaźnika opłacalności. Z globalnej wartości wytworzonego produktu dają się wyraźnie wyodrębnić dwie wielkości: koszt produkcji składający się z wartości zużytych środków produkcji i z płacy roboczej oraz zysk płynący z nadwyżki wytworzonej przez robotników wartości nad wartością przez nich otrzymaną.

Dla producenta socjalistycznego nie może być obojętny problem oszczędności pracy społecznej, nie może interesować go tylko praca opłacona,

ale także zużycie pracy niezależnie od jej ceny, nie tylko koszt własny produkcji, ale także koszt społeczny. Tego czynnika nie zawiera w sobie omawiany wskaźnik. Dlatego przy wyborze kierunku produkcji przez przedsiębiorstwo socjalistyczne koniecznym wskaźnikiem dodatkowym staje się wartość produkcji czystej na dzień pracy. Kryje się tutaj poważna sprzeczność wewnętrzna [1].

W rolnictwie ze względu na istnienie monopolu na ziemię jako na obiekt gospodarowania wskaźnik opłacalności wymaga przy każdej formie własności uzupełnienia o analizę wielkości dochodu na hektar użytkowanej ziemi.

Odmiennie niż w przedsiębiorstwach państwowych przedstawia się wskaźnik opłacalności w socjalistycznej własności spółdzielczej, a szczególnie w spółdzielniach produkcyjnych. Przy poszukiwaniach sposobu wyrażenia opłacalności w tym typie przedsiębiorstw wyraźnie występuje związek, w jakim pozostaje on z formą własności. Mimo identycznej roli kategorii opłacalności w tym typie stosunków produkcji wymaga ona tutaj odmiennego wyrazu, co wynika z obiektywnie istniejącej odmienności jej treści społecznej.

W spółdzielniach produkcyjnych wyrażenie opłacalności przez stosunek dochodu czystego do poniesionych nakładów materiałowo-pieniężnych i wynagrodzenia za pracę jest pozbawione obiektywnych podstaw i wszelkie próby obliczenia go są sztucznym wnoszeniem z zewnątrz kategorii, które w tej formie społecznej faktycznie nie występują. Mam tu na myśli zarówno „dochód czysty", jak i „płacę roboczą".

W spółdzielni produkcyjnej wyodrębnienie w ramach nowowytworzonej wartości produkcji części tej wartości na odtworzenie siły roboczej jest niesłuszne i praktycznie nieosiągalne. Wprowadzając teoretyczny podział dnia pracy na czas niezbędny i czas dodatkowy Marks wyraźnie zaznaczał, że podział ten odnosi się tylko do warunków, w których istnieje alienacja pracy i własności. Samo pojęcie wartości siły roboczej, a przeto i jej wyrazu — płacy roboczej — związane jest ściśle z tymi warunkami. Tam, gdzie ich nie ma, nowowytworzoną wartość dzieli się tylko na część zużywaną w osobistej konsumpcji i przeznaczoną na reprodukcję rozszerzoną. Wielkość tych dwóch części zależy od każdorazowej decyzji właścicieli środków produkcji, od określonej przez nich samych proporcji między spożyciem a akumulacją. Proporcje te muszą naturalnie uwzględniać granice niezbędnego minimum konsumpcji i akumulacji koniecznej dla rozwoju społeczeństwa, jednak część spożywana absolutnie nie może być traktowana jako koszt produkcji określonego artykułu.

Chłop-spółdzielca jest równocześnie bezpośrednim właścicielem środków produkcji i producentem. Dochód na dniówkę obrachunkową nie jest zatem, jak to dotychczas uważaliśmy, formą płacy roboczej, ponieważ ta w ogóle nie występuje tam, gdzie nie ma sprzedaży siły roboczej, ale jest formą udziału poszczególnych członków zrzeszenia producentów w dochodzie wytworzonym przez to zrzeszenie, proporcjonalnie do indywidualnego nakładu pracy. Wysokość tego udziału nie jest określona przez wartość siły roboczej, a jedynie przez ilość wartości wytworzonej w zrzeszeniu oraz przez potrzeby akumulacji. Udział ten może być mniejszy lub

[1] Omówię to zagadnienie poniżej.

większy od minimum życiowego pracującego i jego rodziny. Przypomnę tutaj, że szczególną właściwość siły roboczej, jako źródła wartości, widział Marks właśnie w fakcie niezależności pomiędzy wartością potrzebną do jej reprodukcji a wartością, którą jest ona w stanie wytworzyć.

Wydaje się, że problem wyżej poruszony ma w tej chwili znaczenie, które wychodzi poza granicę dziś istniejącej spółdzielczej formy własności. Osobiście uważam, że perspektywa zniknięcia pojęcia „dochodu czystego" i „płacy roboczej" stoi przed całą produkcją socjalistyczą.

W poprzednim okresie niejednokrotnie usiłowaliśmy wytłumaczyć sobie sprzeczność pomiędzy istnieniem płacy roboczej, która jest formą wyrażenia wartości siły roboczej a teoretyczną tezą, że siła robocza w warunkach socjalizmu nie jest towarem. Nie była to sprzeczność doktryny, lecz odbicie istniejącej sprzeczności pomiędzy socjalizmem a formą, w której występował on dotychczas. W warunkach pozbawienia bezpośredniego producenta wpływu na losy produkcji i zerwania związku między wartością przez niego otrzymywaną a wartością wytwarzaną istniała faktycznie kategoria wartości siły roboczej; płaca robocza była odpowiednikiem minimum niezbędnego do odtwarzania tej wartości, a nie udziałem robotnika w wytworzonej przez siebie wartości. Wydaje się, że stwierdzenie, jakoby robotnik był właścicielem środków produkcji, nie miało pełnego potwierdzenia w rzeczywistości, że istniała faktycznie alienacja pracy i środków produkcji, mimo braku kapitalistycznego właściciela, a zatem istniał towarowy charakter siły roboczej. Dlatego wskaźnik opłacalności w przedsiębiorstwach państwowych mógł mieć identyczny wyraz jak w kapitalizmie. W miarę pogłębiania się jedności pracy, własności środków produkcji i własności wytworzonych wartości, będziemy świadkami konieczności zmiany tego wyrazu — w kierunku uwzględnienia przede wszystkim stosunku pomiędzy zrealizowaną wartością produkcji a nakładami pracy.

Wydaje się, że istnienie dwóch kategorii „kosztu własnego" i „kosztu społecznego" jest historycznie ograniczone i w perspektywie rozwoju społeczeństwa socjalistycznego zarysuje się zanik „kosztu własnego", pojętego jako wartość zużytych środków produkcji i opłaconej pracy, na korzyść kosztów materiałowo-pieniężnych i nakładów pracy żywej, wyrażonych w dniach pracy (tzn. czegoś w rodzaju kosztu społecznego w ramach odrębnego przedsiębiorstwa), co doprowadzi do powstania jednej kategorii kosztu społecznego. Kierowanie się w wyborze asortymentu produkcji rozmiarami pracy opłaconej, zamiast pracy zużytej, stoi w sprzeczności z charakterem socjalistycznych stosunków produkcji i musi w rezultacie dawać objawy, których tak obawiamy się przy usamodzielnianiu przedsiębiorstw, a mianowicie objawy sprzeczności między rentownością dla przedsiębiorstwa a rentownością społeczną określonych kierunków produkcji.

Wracając do spółdzielni produkcyjnej (w jej formie obecnej) trzeba jeszcze wspomnieć, że część konsumowanej wartości otrzymuje spółdzielca nie bezpośrednio z gospodarki zespołowej, a drogą przetworzenia otrzymanych ze spółdzielni produktów na działce. Fakt ten stanowi dodatkowy (choć nie zasadniczy) czynnik potwierdzający niesłuszność i niemożliwość określenia, jaka część przypadającej spółdzielcy wartości jest czymś w rodzaju płacy roboczej, jaka zaś udziałem w zysku przedsiębiorstwa.

Powyżej przytoczone fakty skłaniają mnie do uznania, że wskaźnik $\frac{m}{c + v}$ nie może być użyteczny jako sposób wyrażenia opłacalności w spółdzielniach produkcyjnych, że za licznik wskaźnika możemy przyjąć w tej formie własności jedynie wysokość dochodu globalnego w badanej gałęzi produkcji.

Wydaje się, że taka decyzja wynika w pełni z moich poprzednich wywodów: podział dochodu globalnego na „v" i „m" nie ma w warunkach spółdzielni ani teoretycznego, ani ekonomicznego uzasadnienia. Dla prosperowania spółdzielni i dobrobytu spółdzielców decydującym czynnikiem jest absolutna wysokość dochodu dostarczonego przez poszczególne produkty w stosunku do wydatkowanej na ich wytworzenie pracy i ilości zajętej ziemi. Jako wyraz opłacalności w spółdzielniach produkcyjnych wystąpią zatem dwa wskaźniki: dochód globalny na dzień pracy i dochód globalny na hektar.

Zgadzam się w tym miejscu z tezami prof. M. Pohorille, wysuniętymi w artykule pt. „Metoda badań opłacalności poszczególnych gałęzi produkcji w spółdzielniach produkcyjnych" [1], zarówno odnośnie wyboru jednego z tych dwóch wskaźników, jak i znaczenia każdego z nich w różnych warunkach ekonomicznych. Dlatego nie omawiam szerzej tego problemu. Chciałabym tylko wyrazić swój pogląd odnośnie wyboru wskaźnika opłacalności w zastosowaniu do produkcji zwierzęcej.

Wydaje mi się, że w wypadku kiedy nie rozporządzamy danymi odnośnie kształtowania się opłacalności produkcji roślinnej, które by pozwoliły na ustalenie, ile dochodu globalnego przypada na hektar tej produkcji sprzedanej w surowej formie, a ile na hektar przerobionej w gospodarstwie na produkty hodowlane, posługiwanie się wskaźnikiem dochodu globalnego na hektar jest niecelowe. Porównania efektywności wykorzystania ziemi przy różnych kierunkach jej eksploatacji jest w tych warunkach niemożliwe, natomiast porównywanie dochodu globalnego przypadającego na hektar użytków rolnych spółdzielni przy różnych kierunkach produkcji hodowlanej posiada, wydaje się, znaczenie drugorzędne. Dlatego za wskaźnik główny trzeba w takim wypadku przyjąć *stosunek dochodu globalnego do nakładu pracy,* wskaźnikiem zaś dochodu globalnego na hektar zajmować się tylko ubocznie. Za takim ustawieniem przemawia fakt, że przy tym samym areale ziemi zaopatrzenie spółdzielni w pasze może być bardzo różne, zależnie od kierunku produkcji roślinnej. Ponadto spotykamy się często z hodowlą opartą w dużej mierze na paszy kupnej (choćby duża część paszy treściwej przy bekonach).

Przyjęcie za podstawowy wskaźnik opłacalności stosunku dochodu globalnego do nakładu pracy stawia przed nami problem: którym z dwóch istniejących w spółdzielni mierników zużytej pracy (dniem pracy czy dniówką obrachunkową) posłużymy się w naszych poszukiwaniach.

Jak wiadomo, miarą pracy w spółdzielni produkcyjnej jest nie dzień pracy, a dniówka obrachunkowa. W założeniu wyraża ona nie tylko po prostu czas pracy wydatkowany w danej gałęzi produkcji, ale stopień złożoność pracy i jej intensywność. Dlatego ilość zaliczonych w różnych

[1] „Ekonomista" nr 3, 1956.

gałęziach dniówek lepiej oddaje wielkość dokonywanych nakładów pracy niż ilość zużytych dni pracy.

Wszystko to przemawiałoby za wyrażeniem nakładów pracy w dniówkach. Jak jednak wiadomo, dniówka obrachunkowa jest w różnych spółdzielniach wielkością nieporównywalną. Dlatego użycie jej jako miary nakładów pracy uniemożliwiałoby porównywanie wskaźników opłacalności pomiędzy spółdzielniami. Dlatego wydaje się celowe przeprowadzenie obliczeń dwoma sposobami: w oparciu o ilość zaliczonych dniówek dla zorientowania się o atrakcyjności poszczególnych produktów hodowlanych wewnątrz spółdzielni oraz w oparciu o ilość zużytych dni pracy dla porównań pomiędzy spółdzielniami.

Jeżeli jako cel badań nad opłacalnością produkcji stawiamy sobie poznanie skuteczności działania istniejącego systemu bodźców ekonomicznych, oprócz właściwych wskaźników opłacalności (tzn. dochodu globalnego na jednostkę pracy i jednostkę powierzchni), analizować trzeba także udział poszczególnych gałęzi produkcji w dochodach pieniężnych spółdzielni.

Jest to konieczne z dwóch względów:

1) Wskaźnik opłacalności oparty o dochód globalny usuwa z pola widzenia różny poziom towarowości poszczególnych gałęzi produkcji. Poziom ten posiada zasadnicze znaczenie dla oceny możliwości reagowania na bodźce ekonomiczne. Gałęzie, w których przeważająca część produkcji służy do odtwarzania zużytych środków produkcji i siły roboczej, utrzymują się w określanych przez te potrzeby rozmiarach, nawet w niesprzyjających dla nich warunkach ekonomicznych, a zastąpienie ich przez kierunki bardziej opłacalne jest procesem bardzo powolnym. Z drugiej strony gałęzie wysoko towarowe, jak na przykład rośliny przemysłowe lub nasienne, nie mające podstawowego znaczenia dla równowagi biologicznej gospodarstwa, reagują bardzo szybko na bodźce negatywne, osiągnięcie natomiast ich znaczniejszego rozwoju wymaga szczególnie sprzyjających warunków. Elastyczność podaży określonego produktu zależy zatem w decydującym stopniu od tego, jaką rolę odgrywa on w naturalnej samoreprodukcji gospodarstwa i w jakim stopniu produkcja jego jest obliczona na rynek.

W warunkach ograniczoności podstawowego dla rolnictwa środka produkcji — ziemi — możliwość zmiany wzajemnych proporcji pomiędzy gałęziami służącymi przede wszystkim na własne potrzeby a gałęziami dającymi produkcję towarową jest w ogóle dość wąska. Dlatego przy ustawianiu bodźców ekonomicznych i analizie ich działania konieczna jest dokładna znajomość faktu, z którym z dwóch typów produkcji mamy do czynienia. Tego nie może nam pokazać wskaźnik opłacalności i dlatego wymaga on uzupełnienia o obraz kształtowania się dochodów z produkcji towarowej.

2) Wskaźnik opłacalności pokazuje nam pełną wartość produkcji, nic jednak nie mówi o wielkości przychodów pieniężnych dostarczanych spółdzielni przez gałąź będącą przedmiotem badania. Struktura przychodów pieniężnych odgrywa poważną rolę w wyrobieniu sobie pełnego obrazu stopnia zainteresowania materialnego spółdzielni w różnych kierunkach produkcji. Często bowiem kierunek produkcji stosunkowo nisko opłacalny, ale wysoko towarowy i dostarczający spółdzielni systematycznie dochodów pieniężnych, stanowiących podstawę bieżącego bilansu

finansowego, może być kierunkiem atrakcyjnym. Stały dopływ gotówki (np. za mleko) w okresach, gdy podstawowa produkcja jeszcze jej dać nie może (tak ważny dla możliwości dokonywania bieżących zakupów), stanowi poważny bodziec ekonomiczny.

Poza badaniem wskaźników opłacalności hodowli zespołowej oraz badaniem udziału poszczególnych gałęzi w przychodach pieniężnych gospodarstwa konieczne się wydaje porównanie kształtowania się opłacalności na działce oraz w gospodarstwie zespołowym i na działce, wziętymi jako całość.

PROBLEMY WYCENY OBROTU WEWNĘTRZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE ROLNYM

Pozostawanie dużej części produkcji wewnątrz gospodarstwa w naturalnej formie nasuwa przy obliczaniu kosztów i opłacalności szereg dyskusyjnych problemów. W tych gałęziach produkcji, gdzie reprodukcja następuje wyłącznie za pośrednictwem rynku, tzn. gdzie całość produkcji jest sprzedawana, środki zaś produkcji potrzebne w następnym cyklu wytwórczym są w całości kupowane, do kalkulacji kosztów zużyte środki produkcji wchodzą po cenie zakupu. Taki sposób reprodukcji charakterystyczny jest dla ogromnej większości produkcji przemysłowej. W rolnictwie natomiast reprodukcja w poważnym stopniu opiera się na produktach własnego gospodarstwa. Dlatego problem wyceny obrotu wewnętrznego wysuwa się na plan pierwszy przy każdej próbie obliczania wskaźników ekonomicznych poszczególnych gałęzi produkcji rolnej.

Znalezienie wskaźnika opłacalności produkcji zwierzęcej wymaga wyrażenia w wartościowej formie zużytych pasz własnych, wytworzonego obornika oraz nietowarowej części produkcji globalnej. Sposób wyceny tych artykułów przesądza o wynikach obliczeń i decyduje o poziomie wskaźników opłacalności produkcji zwierzęcej, jak i (przy analizie całej gospodarki) o układzie proporcji opłacalności pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą.

Wyceny powyższych artykułów można dokonać dwojako:

1) potraktować produkcję paszy i produkcję artykułów hodowlanych jako dwa etapy tego samego cyklu produkcyjnego. Pasza wystąpi wtedy jako półfabrykat, który obciąża produkcję końcową tylko w wysokości kosztu własnego. Realizacja pełnej wartości tej części produkcji roślinnej, którą przeznaczamy na spasanie, następowałaby tutaj dopiero za pośrednictwem sprzedaży żywca, mleka itp. Obornik wejdzie wtedy w kalkulację także w wysokości kosztu własnego;

2) wyjść z założenia, że produkcja roślinna i hodowla stanowią odrębne gałęzie produkcji i że kalkulacja opłacalności przeprowadzona być powinna osobno dla każdej z nich. W tym wypadku zarówno ta część produkcji roślinnej, która została sprzedana, jak i ta, którą przeznaczono na paszę, muszą być potraktowane jednakowo i wycena tej ostatniej musi uwzględniać jej wartość w możliwie pełny sposób.

Przyjęty wariant rozumowania zadecyduje, jak widać, o wyborze sposobu wyceny obrotu wewnętrznego. Każdy z nich posiada zarówno swoje wady, jak i zalety.

Metodą wyceny obrotu wewnętrznego po kosztach własnych posługuje się w swoich badaniach nad kosztami i opłacalnością w spółdzielniach produkcyjnych Z. Grochowski [1]. Propozycje jego wydają się w zasadzie do przyjęcia w tych wypadkach, kiedy stawiamy sobie za cel badania nad kształtowaniem się wszelkiego typu nakładów we wszystkich dziedzinach gospodarstwa. Nakłady jednostkowe na pasze wyrażane są u Z. Grochowskiego w dwóch wielkościach: w złotych i w dniach pracy. Wynika to logicznie z omawianego powyżej charakteru dniówki obrachunkowej, faktycznego braku w spółdzielniach kategorii płacy roboczej i najpełniej oddaje fakt, że kosztem dla spółdzielni są nakłady pracy uprzedmiotowionej i pracy żywej niezależnie od wysokości jej opłaty (proponowana przez Wenżera metoda, z którą Z. Grochowski polemizuje, zupełnie to zaciera). Omawiana metoda nie daje wprawdzie możliwości uzyskania jednolitego wyrazu wartościowego omawianych artykułów, ale nie wydaje mi się, aby można było tę trudność przezwyciężyć, nie wprowadzając sztucznie do badań kategorii ekonomicznych, obcych charakterowi spółdzielni produkcyjnej.

Rezultatem obliczeń opartych na dwóch wielkościach jest u Z. Grochowskiego uzyskanie wielkości dochodu globalnego na dzień pracy. Autor nie poprzestaje jednak na tym wskaźniku i dokonuje próby obliczania dochodu czystego, motywując to potrzebą posłużenia się w pewnych okolicznościach także tym wskaźnikiem. Dla otrzymania go Z. Grochowski wprowadza umowną opłatę pracy.

Wydaje mi się, że ta próba uzyskania jednolitego wartościowego wyrazu kosztu jednostkowego stanowi w dużym stopniu rezygnację z poprzedniego, konsekwentnego stanowiska. W rezultacie uzyskany koszt własny nie przedstawia żadnej obiektywnej wielkości. Umowna opłata pracy nie stoi bowiem w żadnym stosunku z istotnie poniesionymi przez spółdzielnię nakładami pracy żywej, nie ma podstaw, żeby uważać ją za wartościowy wyraz zużytej pracy. Potraktowana ona być może, niezależnie od intencji autora, wyłącznie jako odpowiednik płacy roboczej, a jako taka nie jest związana z realnie występującymi w spółdzielniach kategoriami a obliczenia oparte na niej nic nam nie mówią o rzeczywistej rentowności poszczególnych gałęzi produkcji.

Przy przyjęciu drugiego z wymienionych wyżej założeń, kiedy hodowlę traktujemy jako odrębną gałęź produkcji, żadne koszty jednostkowe, obliczone jakąkolwiek metodą, nie mogą służyć jako podstawa wyceny produktów w obrocie wewnętrznym. Obciążanie hodowli tylko kosztem pasz gubiłoby w tym wypadku z pola widzenia nadwyżkę ich wartości ponad poniesione nakłady. Wartość dochodu globalnego uzyskana z hodowli byłaby w tych warunkach sztucznie zawyżona. Otrzymywane wyniki byłyby nieprzydatne dla oceny, co przedsiębiorstwu lepiej się opłaca: sprzedaż wytworzonego zboża, ziemniaków, siana itp. czy też przerobienie ich na artykuły hodowlane.

Oparcie się przy obliczaniu opłacalności hodowli na jednakowych dla wszystkich spółdzielni cenach zużytej wewnętrznie części produkcji zamiast na zindywidualizowanym koszcie własnym posiada, wydaje się, szereg metodologicznych zalet. Pozwala ono bowiem na porównywanie

[1] „O metodzie obliczania kosztów własnych w rolniczych spółdzielniach wytwórczych", „Ekonomista" nr 6, 1956.

opłacalności gałęzi produkcji między spółdzielniami, a także na analizę zmian opłacalności związanych z kierunkami, poziomem towarowości, strukturą i wydajnością pracy w samej hodowli oraz zmian wywołanych przez czynnik zewnętrzny, jak normy obowiązkowych dostaw, ceny realizacji itp.

Przy dużej ilości zmiennych czynników, od których zależy konkretny układ opłacalności w konkretnym przedsiębiorstwie, analiza ekonomiczna może być przeprowadzona tylko etapami, przy przyjęciu jednego czy kilku czynników za niezmienny. W naszym wypadku za niezmienny przyjmujemy poziom wydajności pracy w produkcji roślinnej, posługując się społeczną, a nie indywidualną wartością pasz.

Wpływ zmian wydajności pracy w produkcji roślinnej na opłacalność hodowli uwzględnić możemy w następnym etapie analizy stosując metodę „ceteris paribus" w odniesieniu na przykład do czynnika zewnętrznego: norm obowiązkowych dostaw i cen. Dopiero rezultatem takich cząstkowych analiz może być obraz opłacalności rysujący ogólne prawidłowości w całym bogactwie różnokierunkowo zmieniających się czynników.

Postulując obliczanie opłacalności hodowli w oparciu o ceny zakładamy, że uzyskany obraz będzie tym bliższy realnemu układowi proporcji opłacalności różnych kierunków produkcji, im dokładniej przyjęte za podstawę ceny odzwierciedlają rzeczywistą wartość artykułów ulegających spożyciu wewnętrznemu. Jak wiadomo, cena nigdy prawie nie wyraża wartości w sposób adekwatny.

Zjawia się ponadto trudność dodatkowa. Istniejący u nas system cen na produkty rolne faktycznie z góry przekreśla możliwość racjonalnego rachunku ekonomicznego i to nie tylko wtedy, gdy chcemy posłużyć się cenami przy wycenie obrotu wewnętrznego, ale przy każdej próbie wartościowego wyrażenia jakiejkolwiek wielkości ekonomicznej w rolnictwie. Żadna z istniejących cen nie odzwierciedla faktycznie istniejących proporcji wartościowych. O żadnej z istniejących cen nie możemy powiedzieć, że waha się wokół wartości i w dłuższych okresach czasu zbliża się do niej. Żadna z istniejących cen na produkty objęte dostawami obowiązkowymi nie jest mniej lub bardziej adekwatnym pieniężnym wyrazem wartości. Cena obowiązkowych dostaw zbóż nie może służyć do wyceny pasz, gdyż z reguły jest niższa od wartości. Cena dostaw ponadobowiązkowych i wolnorynkowa jest sztucznie zawyżona na skutek małej ilości zboża na rynku i niskiej ceny obowiązkowych dostaw. Średnia ważona całej produkcji towarowej jest niewiele tylko wyższa od ceny obowiązkowych dostaw, obejmujących 80—90% całej produkcji towarowej zbóż i nie uwzględnia tej ilości zboża, która nie przechodząc przez rynek została skonsumowana przez ludzi i zwierzęta. W rezultacie liczenie pasz po którejkolwiek z tych cen stwarzałoby obraz opłacalności jednostronnie wypaczony w kierunku dodatnim lub ujemnym.

Istniejącego dylematu nie rozwiązuje także żaden z systemów cen tworzonych teoretycznie przez instytucje i instytuty naukowe. Ich mnogość dowodzi raz jeszcze, jak ostro stoi problem niemożliwości dokonania rachunku ekonomicznego w rolnictwie bez ceny ekonomicznie uzasadnionej. Z pomiędzy tych systemów do najbardziej znanych należą ceny zaliczeniowe PGR i ceny IER stosowane przy zamknięciach rocznych książek rachunkowych.

Ceny zaliczeniowe PGR, mimo że zostały opracowane w oparciu o prowadzony przez kilka lat rachunek kosztów własnych i miały w zasadzie kształtować się na poziomie zapewniającym ich zwrot, po rocznym egzaminie życia wykazały poważne zaniżenie w tak podstawowych gałęziach produkcji, jak zboże i ziemniaki.

Ceny IER, jeśli chodzi o zboże, niewiele odbiegają od cen wolnorynkowych, przez co zaniżymy opłacalność hodowli. Dodatkowe wypaczenie obrazu otrzymamy tutaj na skutek zawyżenia cen siana, zielonek, kiszonek oraz słomy. Wszystkie te produkty albo wcale nie znajdują się w obrocie rynkowym (kiszonka, zielonka), albo ich część towarowa stanowi tylko minimalny odsetek całości produkcji (siano, słoma). Ceny IER dla grupy drugiej (siano, słoma) są ustalane w bliskości ceny wolnorynkowej, a dla grupy pierwszej (kiszonki, zielonki) przeważnie w określonym stosunku do przyjętej ceny siana lub słomy. Otóż wydaje się że wolnorynkowa cena tak niskotowarowych produktów, jak siano i słoma, może być traktowana tylko jako cena przypadkowa, irracjonalna, i jako taka musi wprowadzać w błąd co do rzeczywistej atrakcyjności hodowli. Podobnie ma się sprawa z wyceną pastwiska.

Nieadekwatność wyżej wymienionych cen w stosunku do rzeczywistych proporcji nakładów pracy na poszczególne produkty roślinne występuje szczególnie przy wycenie pasz dla bydła, gdzie omawiane produkty są podstawowym składnikiem żywienia.

Decydujący wpływ tych czy innych właściwości zastosowanego systemu cen zniekształca zarówno wysokość uzyskanych wskaźników, jak i proporcje opłacalności poszczególnych kierunków w hodowli. Zilustrować powyższą tezę może porównanie nakładów materiałowo-pieniężnych na jednostkę produkcji mleka, żywca wołowego i żywca wieprzowego przy wycenie pasz własnych i obornika po cenach IER i po cenach zaliczeniowych PGR.

Tabl. 1. **Nakłady materiałowo-pieniężne na jednostkę produkcji**

Powiaty	Spółdzielnie	Mleko		Żywiec wołowy		Żywiec wieprzowy	
		wycena obrotu wewnętrznego		Wycena obrotu wewnętrznego		wycena obrotu wewnętrznego	
		według cen PGR	według cen IER	według cen PGR	według cen IER	według cen PGR	według cen IER
Iława	Brusiny	0,42	0,98	1,63	3,83	7,36	10,64
	Segnowy	0,86	1,67	3,34	6,51	8,30	10,57
	Redaki	0,49	1,14	1,91	4,42	13,58	17,71
	Trumiejki	0,83	2,51	3,32	9,74	11,43	15,20
Inowrocław	Ludkowo	0,42	1,70	1,65	6,61	15,05	19,23
	Sławęcin	0,36	0,77	1,41	2,99	—	—
	Jaksice	0,70	1,38	2,74	5,38	10,78	12,81
	Sielec	0,80	1,73	3,12	6,74	12,05	14,38
	Rybitwy	0,42	1,14	1,65	4,45	8,56	10,48
	Mielno	0,81	1,79	—	—	9,77	12,11

Jak widać, zarówno dla mleka, jak i dla żywca wołowego nakłady materiałowo-pieniężne, oparte na cenach IER, są dwu-trzykrotnie wyższe aniżeli przy wycenie według cen PGR. Natomiast dla żywca wieprzowego różnice między obu wynikami są dużo mniejsze (20%—40%).

Wynika z tego, że jeżeli obrót wewnętrzny wyceniono według cen PGR, bardziej opłacalna dla spółdzielni jest hodowla bydła niż hodowla trzody chlewnej: są więc podstawy do postulowania skierowania wysiłku spółdzielni na tę pierwszą. Jeśli posłużono się cenami IER, problem ten jest mniej wyraźny.

Oczywiste jest zatem, że jeśli brak jednolitej ceny, ekonomicznie uzasadnionej, zarówno wyniki badań nad opłacalnością, jak i wnioski z nich wyciągnięte, muszą nosić na sobie piętno woluntaryzmu, co w decydującym stopniu osłabia ich naukowy charakter. Każda próba obliczenia opłacalności w rolnictwie musi być obciążona błędem wynikającym z właściwości jednego z istniejących systemów cen, przyjętego dla wyceny obrotu wewnętrznego i produkcji globalnej.

Sytuację dodatkowo komplikuje fakt, że w szeregu wypadków obok ceny występuje jako dodatkowe wynagrodzenie premia w naturze. W cenę należałoby zatem wkalkulować korzyści osiągane przy zakupie na przykład węgla, roweru, maszyn do szycia uzyskanej na podstawie talonu itp. Pomieszanie elementów wymiany opartej o pieniądz i prymitywnej formy wymiany towaru za towar musi razić anachronizmem w nowoczesnej gospodarce.

Zagadnienie systemu cen w rolnictwie i ich roli jest tematem samym w sobie. Wymaga on odrębnej gruntownej analizy.

PROBLEMY WARTOŚCIOWEGO WYRAZU PRODUKCJI GLOBALNEJ ARTYKUŁÓW HODOWLANYCH

Problem wyceny produkcji globalnej jest właściwie dalszym ciągiem omawianego wyżej zagadnienia.

Na produkcję globalną składają się trzy pozycje: względny przyrost sald (różnica między stanem początkowym i końcowym), produkcja towarowa i spożycie. Wartościowy wyraz tych wielkości uzyskujemy zwykle licząc towarową część produkcji po faktycznie otrzymanej cenie, przyrost zaś i spożycie po średnio uzyskiwanej w danym rejonie cenie dostaw ponadobowiązkowych. Metoda ta nastręcza wiele wątpliwości. Na przykład jeżeli mamy w spółdzielni akumulację ujemną, tzn. sprzedano w danym roku kalendarzowym większe ilości trzody niż wyprodukowano, otrzymujemy nieproporcjonalnie wysokie zmniejszenie wartości produkcji, gdyż od produkcji towarowej liczonej po średniej cenie niższej od cen wolnorynkowych musimy odjąć ujemny przyrost wyceniony po cenie wolnorynkowej. (Na przykład takie zjawisko wystąpiło w spółdzielni Brusiny, pow. Iława).

Niekonsekwencja takiej metody wyceny różnych części produkcji wystąpi szczególnie wyraźnie wtedy, gdy spółdzielnia nie wychodzi w produkcji towarowej poza pułap obowiązkowych dostaw, lub też wtedy, gdy nie wywiązuje się z nich w pełni. W takiej spółdzielni im niższy poziom

wykonania dostaw, tym większa wartość produkcji, im niższy poziom towarowości, tym korzystniejszy obraz opłacalności.

Przy takiej metodzie wyceny obraz opłacalności będzie kształtował się inaczej, jeżeli rozpatrywać będziemy samą produkcję towarową, a inaczej — jeśli produkcję globalną. Pomyślniej będzie przedstawiał się przy rozpatrywaniu całej produkcji globalnej. Jednak jest to pomyślność pozorna, gdyż w ogromnej większości wypadków spółdzielnia nie uzyskuje tej korzystniejszej ceny.

Dlatego nie można ograniczyć się do badania wskaźnika opłacalności osiągniętego przez porównanie wartości produkcji globalnej z nakładami dokonanymi na całą produkcję, ale trzeba ponadto badać stosunek pomiędzy nakładem materiałowo-pieniężnym na jednostkę produkcji a otrzymywaną przez spółdzielnię średnią cenę produkcji towarowej. Ta właśnie strata czy zysk osiągane na produkcji towarowej, w odniesieniu do nakładów pracy poniesionych na tę produkcję, mogą dać najbardziej syntetyczny obraz atrakcyjności poszczególnych kierunków produkcji.

Różnicę w ekonomicznym rezultacie hodowli uzyskanym w oparciu o średnią cenę jednostki produkcji towarowej i wartość jednostki produkcji globalnej może zilustrować następująca tabelka, wykonana dla spółdzielni powiatu Iława i Inowrocław na podstawie danych z roku 1955 (wycena obrotu wewnętrznego według cen IER).

Tabl. 2. **Ekonomiczny wynik hodowli na jednostkę produkcji**

Spółdzielnia	Produkcja towarowa			Produkcja globalna		
	mleko	żywiec wołowy	żywiec wieprzowy	mleko	żywiec wołowy	żywiec wieprzowy
Brusiny	0,03	2,59	1,09	0,51	4,29	— 1,45
Segnowy	—0,63	—3,18	—1,28	—0,11	—1,37	+ 0,06
Redaki	0,41	—0,66	—8,31	0,59	—0,61	— 4,10
Trumiejki	—1,55	—7,27	—8,76	0,14	—5,35	—0,36
Ludkowo	—0,70	—3	—11,43	—0,33	—1,49	—10,85
Sławęcin	1,07	—1,85	—*	1,09	3,65	6,24
Jaksice	—0,48	—0,38	—6,81	0,12	1,13	— 3,98
Sielec	—0,41	—2,78	—6,06	—0,15	—2,96	—19,40
Rybitwy	0,26	0,03	—4,08	0,26	0,42	— 3,16
Mielno	—0,49	—	—4,41	0,31	—	— 2,81

* Brak danych.

Różnice wyników finansowych dla produkcji globalnej i towarowej, wynikające ze wspomnianych już trudności przy wycenie przyrostu i spożycia, idą w trzech kierunkach.

W tych spółdzielniach, gdzie produkcja towarowa jest niska i przeznaczona głównie lub całkowicie na dostawy obowiązkowe, przyrost zaś stada i spożycie wewnętrzne wysokie, tam wyniki produkcji globalnej odchylają się wysoko na plus w stosunku do produkcji towarowej. W takich spółdzielniach nawet przy średniej cenie nie pokrywającej kosztów własnych wskaźnik opłacalności dla produkcji globalnej może okazać się dodatni. Tak wyglądają rezultaty obliczeń na przykład dla żywca wołowego w Sławęcinie, dla żywca wieprzowego w Segnowach itp.

W spółdzielniach, gdzie przyrost stada jest ujemny, tzn. gdzie sprzedaż przewyższała produkcję danego roku, wynik produkcji towarowej jest korzystniejszy niż produkcji globalnej. Na tym ostatnim ciąży wtedy w sposób decydujący odjęcie od wartości produkcji globalnej wartości ujemnego przyrostu liczonej po cenach wolnorynkowych, wyższych od średniej wartości jednostki produkcji globalnej. Tego rodzaju zjawisko obserwujemy na przykład przy żywcu wołowym i wieprzowym w Sielcach.

Tam wreszcie, gdzie przyrost i spożycie wewnętrzne były nieznaczne, różnica wyników obu obliczeń jest nieznaczna, z tym że w spółdzielniach, w których część produkcji towarowej sprzedano po cenach wyższych niż przyjęte do wyceny przyrostu, wyniki mogą być korzystniejsze dla produkcji towarowej. Tego rodzaju przypadek występuje jednak bardzo rzadko. Przychód na jednostkę produkcji globalnej jest wtedy niższy niż średnia cena i stąd dochód ostateczny wyższy przv produkcji towarowej niż przy globalnej (zmiana stosunku ilościowego większa niż stosunku wartościowego).

Nad rozbieżnościami pomiędzy wynikami dla produkcji towarowej i produkcji globalnej nie możemy przejść do porządku dziennego. Oparcie się jedynie o wskaźniki dla produkcji globalnej gubi z naszego pola widzenia tak kapitalny problem, jak stosunek średniej ceny do kosztu jednostkowego. Nie pokazuje nam również wpływu, jaki na poziom opłacalności wywiera procent towarowości produkcji. Ograniczanie się do badania jedynie opłacalności produkcji towarowej zaciera z kolei różnice w efektywności hodowli między spółdzielniami rozwijającymi i dewastującymi stado podstawowe, a może stwarzać iluzje większej opłacalności produkcji w spółdzielniach, które uzyskały stosunkowo wysoką średnią cenę kosztem wyprzedaży stada.

Wydaje się, że przy istniejącym dzisiaj systemie wielu cen jedynym wyjściem jest równoczesna analiza obu wskaźników.

OPŁACALNOŚĆ W GOSPODARCE ZESPOŁOWEJ I NA DZIAŁCE PRZYZAGRODOWEJ

Omawiając problem wyboru wskaźnika opłacalności dla spółdzielni produkcyjnych wspomniałem, że chcąc uzyskać prawidłowy obraz atrakcyjności hodowli nie możemy ograniczyć się do porównywania wyników hodowli zespołowej z innymi działami produkcji spółdzielczej, ale musimy wziąć pod uwagę całość produkcji zwierzęcej uzyskiwanej z użytkowanego przez spółdzielnie areału, tzn. zarówno hodowlę zespołową, jak i przyzagrodową.

Konieczność całościowej analizy wynika z faktu, że w istniejącym u nas systemie polityki ekonomicznej w rolnictwie, cena uzyskiwana za jednostkę produkcji artykułów objętych dostawami obowiązkowymi kształtowała się różnie dla różnych części produkcji towarowej. Na skutek tego opłacalność związana była nie tyle z poziomem kosztów i wydajności pracy, ile z rozmiarami obowiązkowych dostaw.

Gdyby producent rolny otrzymywał taką samą cenę za każdy kilogram produkcji zwierzęcej, fakt korzystania z bazy paszowej zarówno hodowli zespołowej, jak i przyzagrodowej nie miałby żadnego wpływu

na poziom opłacalności. Ponieważ jednak możliwość uzyskania znacznie wyższej i połączonej z dodatkowymi korzyściami ceny kontraktacyjnej zależy od przekroczenia poziomu produkcji obowiązkowych dostaw, ta zaś z kolei przede wszystkim od możliwości wyżywienia zwierząt, fakt ten ma decydujący wpływ na wyniki hodowli zespołowej.

System obowiązkowych dostaw dzieli hodowlę w spółdzielni produkcyjnej na dwie części, zespołową, która ponosi ciężary, i przyzagrodową, obciążoną tylko symbolicznie (10 kg na działkę), na którą praktycznie trafiały wszystkie bodźce związane z kontraktacją i wolnorynkową sprzedażą. Takie postawienie sprawy jest zasadniczo błędne i musi hamować rozwój hodowli zespołowej, stwarzając jednocześnie tendencje do rozdymania naturalnej części dniówki obrachunkowej i realizacji dużej części dochodu spółdzielni poprzez hodowlę przyzagrodową. Konsekwencje tego rodzaju sytuacji dla spoistości spółdzielni są oczywiste.

Dokonanie obliczeń opłacalności na działce przyzagrodowej jest trudniejsze niż dla produkcji spółdzielczej. Dochodzi tu bowiem dodatkowa trudność ewidencji zarówno nakładów paszy, jak i pracy, ponieważ w żywieniu zwierząt poważną rolę odgrywają produkty odpadkowe, praca zaś przy obsłudze zwierząt ma charakter dorywczy.

Istnieje, wydaje się, konieczność szerszego wprowadzenia dla członków spółdzielni książek rachunkowych, które tak zasadnicze znaczenie odgrywają przy analizie gospodarki indywidualnej. Jest to między innymi konieczne dla problematyki efektywności drobnej i wielkiej hodowli, która nie może ograniczać się tylko do porównania gospodarki spółdzielczej czy PGR z gospodarką indywidualną. Produkcja na działce reprezentuje sobą bowiem odmienny typ, w którym hodowla w dużym stopniu wolna jest od ograniczenia, jakie dla samodzielnego gospodarstwa chłopskiego stanowi konieczność prowadzenia różnokierunkowej produkcji.

Dla podkreślenia konieczności całościowej analizy wskaźników opłacalności hodowli w spółdzielniach przytoczę dane dotyczące kształtowania się średniej ceny produkcji towarowej w gospodarce zespołowej i przyzagrodowej w 10 badanych spółdzielniach.

Tabl. 3. **Poziom średniej produkcji towarowej w gospodarce zespołowej i na działce**

Spółdzielnia	Mleko		Żywiec wieprzowy	
	zespół	działka	zespół	działka
Segnowy	1,04	1,52	9,29	12,54
Redaki	1,55	1,72	8,88	12,17
Trumiejki	0,96	1,58	6,44	11,20
Ludkowo	0,90	1,03	7,80	11,83
Sławęcin	1,80	1,60	4,77	14,02
Jaksice	0,90	1,62	6,10	13,98
Sielec	1,32	2,55	8,32	11,22
Rybitwy	1,40	—	6,40	11,98
Mielno	1,30	1,01	7,70	12,70

Powyższe cyfry nie oddają uprzywilejowanej sytuacji działki w całej jej ostrości, szczególnie jeśli chodzi o żywiec wieprzowy, średnia bowiem cena zanotowana dla działki jest poważnie zaniżona. O ile na średnią cenę

dla produkcji zespołowej składają się sumy uzyskane wszystkimi sposobami sprzedaży, tzn. zarówno poprzez obowiązkowe dostawy, jak i kontraktację, czy wreszcie na wolnym rynku, i tylko jakaś nieznaczna cześć produkcji towarowej może wymknąć się z ewidencji, to dane dla produkcji towarowej działki nie są pełne, zawierają bowiem tylko tę jej część, która przeszła przez ewidencję GS i uwidoczniona jest w jej kwitariuszach. Brak jest natomiast danych odnośnie ilości i ceny sztuk sprzedanych na wolnym rynku.

Jeśli chodzi o żywiec wieprzowy, to poważniejsze różnice między stanem zanotowanym a faktycznym występują w woj. olsztyńskim. W woj. bydgoskim ze względu na korzystne warunki kontraktacji bekonów sprzedaż dorosłych sztuk na wolnym rynku ma miejsce stosunkowo rzadko. Występuje jedynie sprzedaż prosiąt. W olsztyńskim natomiast, jak wynika z wywiadu przeprowadzonego w spółdzielniach, sprzedaż na wolnym rynku wynosi co najmniej 1 sztukę (wagi około 150 kg) z działki, a częstokroć i więcej, nie licząc obrotu między samymi chłopami w postaci sprzedaży części sztuk zabitych na własny użytek (ubój własny wynosi dwie—trzy sztuki rocznie na rodzinę).

Przy kształtowaniu się ceny wolnorynkowej mięsa wieprzowego na poziomie 20—30 zł za kg, nawet po potrąceniu strat poubojowych w wysokości 25% wartości, cena 1 kg tak sprzedanego żywca wynosić będzie około 20 zł. Wliczając tak wyszacowaną sprzedaż na wolnym rynku średnia cena za 1 kg żywca wieprzowego wyhodowanego na działce wyniosłaby na przykład w Segnowych nie 12, a około 16 zł.

Taka średnia cena jest dla hodowli zespołowej całkowicie nieosiągalna. W badanych spółdzielniach obowiązkowe dostawy stanowiły decydującą część produkcji towarowej i nieuchronnie spychały średnią cenę realizacji na niski, nie zapewniający zwrotu kosztów poziom.

Tabl. 4. **Udział obowiązkowych dostaw w produkcji towarowej w hodowli zespołowej**

Spółdzielnia	Mleko	Żywiec wołowy	Żywiec wieprzowy
Brusiny	59%	32%	40%
Segnowy	76%	100%	75%
Redaki	29%	56%	57%
Trumiejki	84%	41%	72%
Ludkowo	100%	100%	16%
Sławęcin	23%	100%	0%
Jaksice	100%	100%	100%
Sielec	54%	100%	100%
Rybitwy	56%	100%	100%
Mielno	59%	100%	66%

Udział obowiązkowych dostaw produkcji towarowej pozostaje w ścisłej korelacji ze stosunkiem średniej ceny realizacji do ceny obowiązkowych dostaw. Jako drugi czynnik wchodzi tu jakość sztuk decydująca o klasie, a zatem i o konkretnej cenie za kg żywej wagi.

Jeśli chodzi o mleko, to dla 50% spółdzielni średnia cena równa się cenie obowiązkowych dostaw lub niewiele od niej odbiega, w pozostałych 50% jest znacznie od niej wyższa.

Średnia cena realizacji żywca wołowego tylko w dwóch wypadkach nieznacznie przekracza cenę dostaw obowiązkowych dla klasy I (ceny dostaw obowiązkowych wahają się od 2,20 do 4,90 zł za 1 q), w czterech spółdzielniach kształtuje się na poziomie cen dostaw dla klasy III i IV, w dwóch zbliża się do poziomu minimalnego, a nawet poniżej.

Poziom średniej ceny żywca wieprzowego odbiega od ceny obowiązkowych dostaw dla I klasy w 2 wypadkach o 3 zł na kilogramie, w czterech około 1 zł, w czterech kształtuje się poniżej.

Jeśli chodzi o stosunek średniej ceny do nakładów materiałowo-pieniężnych na jednostkę produkcji, to dla mleka średnia cena uzyskiwana za 1 litr wyprodukowany w gospodarce zespołowej pokrywa we wszystkich badanych wypadkach nakłady jednostkowe oparte o wycenę pasz według cen PGR. Ponieważ w około 50% spółdzielni nadwyżka jest dość znaczna, wydaje się, że w większości spółdzielni otrzymywana za mleko cena zapewniała dokonanie reprodukcji prostej. Średnia cena pokrywa nakłady jednostkowe oparte o ceny IER tylko w 40% wypadków, i to nadwyżka jest przeważnie minimalna.

Dla żywca wołowego otrzymywana przez spółdzielnię cena w szeregu wypadków (30%) nie pokrywa nawet nakładów materiałowych przy wycenie pasz według cen PGR. W następnych 30% zapewnia nadwyżkę poniżej 2 zł za kg. W 3 spółdzielniach nadwyżka ta jest nieco większa. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że ceny PGR dla niektórych produktów (zboże, ziemniaki) mogą kształtować się poniżej kosztu własnego, to stanie się zupełnie oczywiste, że sprzedaż żywca wołowego w poważnej większości spółdzielni nie zapewniała reprodukcji prostej. Średnia cena 1 kg żywca z wyjątkiem jednego wypadku kształtuje się znacznie poniżej nakładów materiałowo-pieniężnych opartych o wycenę pasz według cen IER.

Dla żywca wieprzowego wymieniony stosunek kształtował się alarmującą źle. Na 10 badanych spółdzielni tylko trzy otrzymały nadwyżkę ponad przeciętne nakłady materiałowo-pieniężne (wycena pasz według cen PGR). W pozostałych ani jedna nie ma zapewnionego zwrotu nakładów nawet na pasze własne, nie mówiąc już o innych nakładach. Jest rzeczą oczywistą, że przy takim kształtowaniu się wyników w oparciu o ceny PGR jeszcze bardziej niekorzystny obraz musi przedstawiać stosunek ceny i kosztu przy oparciu wyceny pasz o ceny IER. Ani jedna spółdzielnia nie uzyskuje ceny mogącej uczynić produkcję żywca bardziej opłacalną niż sprzedaż zużytych przez trzodę wysokowartościowych pasz.

Powyższe dane, choć fragmentaryczne i obciążone błędami wynikającymi z trudności metodycznych, o których mówiłam (wycena pasz własnych), wydają się wskazywać, że między innymi jedną z przyczyn obserwowanego dziś kryzysu spółdzielczej formy gospodarowania była nieopłacalność szeregu podstawowych gałęzi produkcji zespołowej, spowodowana w poważnym stopniu błędami naszej polityki ekonomicznej.