

KAZIMIERZ DĄBROWSKI

Instytut Ekonomiki Rolnej

Warszawa

ROLA KONTRAKTACJI W GOSPODARCE SPÓŁDZIELCZEJ

Tematem artykułu jest ocena roli systemu kontraktacji w spółdzielniach, jako systemu kierowania planowaną produkcją oraz ocena wpływu nasilenia kontraktacji w spółdzielniach na ekonomikę całego przedsiębiorstwa.

Badania dotyczą 1959 roku i obejmują 112 spółdzielni w 3 rejonach. Rejon I (poznańsko-bydgoski) — 39 spółdzielni; rejon II (warszawsko-łódzki) — 18 spółdzielni i rejon III (południowo-wschodni) — 55 spółdzielni. W opracowaniu niniejszym przedstawiamy wyniki tylko dwóch rejonów. I i III, gdyż rejon II jako zbyt skromnie reprezentowany nie upoważnia do uogólnień.

Według założeń teoretycznych, system kontraktacji powinien służyć planowemu rozwijaniu produkcji i stanowić instrument w rękach władz terenowych w kierowaniu produkcją i jej planowym rozmieszczaniu. Dla osiągnięcia tych celów system kontraktacji stwarza szereg bodźców ekonomicznych, zapewniających gospodarstwu korzystną formę zbytu produktów rolnych. Racjonalnie wprowadzony system kontraktacji stwarza podstawę dla intensyfikacji produkcji i podniesienie kultury upraw, przez zapewnienie gospodarstwu nasion kwalifikowanych, nawozów sztucznych, środków ochrony roślin, pasz treściwych i innych środków oraz udzielanie wskazówek i instrukcji w zakresie pielęgnacji upraw, stosowania nawozów itp.

W celu zbadania, czy i na ile kontraktacja spełnia wyznaczone jej zadania w spółdzielniach produkcyjnych, dokonaliśmy grupowania badanych spółdzielni według nasilenia produkcji kontraktowanej (według wartości produkcji kontraktowanej na 1 ha użytków rolnych).

Ponieważ obydwaj rejony różnią się poważnie rozmiarami kontraktacji, przyjęto nieco inne przedziały dla grupowania gospodarstw w jednym i drugim rejonie. O różnych przedziałach w grupach decydowała również reprezentacja spółdzielni w poszczególnych grupach (tabela 1).

Dane tabeli 1 wskazują na duże różnice między rejonami w ciężarze gatunkowym produkcji kontraktowanej w produkcji ogólnej — w rejonie I kontraktacja jest bardziej nasiloną niż w rejonie III. W rejonie III w około 40% badanych spółdzielni wartość produkcji kontraktowanej nie przekracza 500 zł na 1 ha użytków rolnych, podczas gdy w rejonie I w ogóle nie ma spółdzielni o tak niskiej kontraktacji.

Tabela 1

Udział powierzchni roślin kontraktowanych w ogólnej powierzchni gospodarstw i udział produkcji kontraktowanej w produkcji kontraktowanej w produkcji gotowej i towarowej

Wartość produkcji kontraktowanej w tys. zł/ha	Liczba spółdzielni	Przeciętna powierzchnia spółdzielni ha uż. rolnych	Powierzchnia kontraktowana w %%	Udział produkcji kontraktowanej w produkcji		Jakość gleby w punktach ^a
				gotowej w %%	towarowej %%	
Rejon I (poznąnsko-bydgoski)						
do 1,0	10	195	14,0	18,1	26,0	100
1,0—1,5	9	270	21,7	28,1	37,7	98
1,5—2,0	11	230	32,9	33,8	42,2	107
powyżej 2,0	9	222	36,7	42,5	53,6	120
Rejon III (południowo-wschodni)						
do 0,5	21	88	6,4	9,0	13,5	101
0,5—1,0	13	70	8,1	15,2	23,2	89
1,0—1,5	9	45	11,9	24,5	34,5	110
1,5—2,5	8	77	12,5	29,8	47,7	131
powyżej 2,5	4	46	14,7	43,7	66,0	125

^a Metoda oznaczania gleb wg J. Czyszkowskiej. Większa ilość punktów oznacza lepszą jakość gleb całego gospodarstwa.

Potwierdza to również procent powierzchni pod roślinami kontraktowanymi, jakkolwiek nie jest to wskaźnik w pełni określający rozmiary kontraktacji, gdyż nie obejmuje kontraktacji zwierzęcej. Pewne, choć może niezbyt wyraźne, powiązania występują pomiędzy rozmiarem produkcji kontraktowanej a jakością gleb gospodarstwa, co wskazuje, że lepsze gleby sprzyjają nasileniu kontraktacji produktów rolnych.

Analizę naszą rozpoczniemy od rozpatrzenia związku zachodzącego pomiędzy rozmiarami produkcji kontraktowanej a poziomem produkcji gotowej i towarowej całego gospodarstwa.

Na podstawie danych tabeli 2 możemy stwierdzić, że w badanych spółdzielniach w obu rejonach wzrostowi produkcji kontraktowanej towarzyszy wyraźny wzrost produkcji gotowej i towarowej całego gospodarstwa. Oznacza to dla spółdzielni zwiększony przyrwy gotówki z produkcji, a więc — między innymi — większą możliwość stosowania opłaty pieniężnej za pracę spółdzielców, co z kolei może wpływać na wzmocnienie zespolowej gospodarki osłabiając równocześnie tendencje spółdzielców do zwiększenia niezbędnego dochodu pieniężnego z gospodarstw przyzagrodowych. Nasuwa się jednak pytanie, czy wzrost produkcji gotowej i towarowej uzyskiwany jest tylko dzięki zwiększonemu udziałowi produkcji kontraktowanej (wpływ cen), czy też dzięki jednoczesnemu wzrostowi produkcji niekontraktowanej, a więc dzięki umacnianiu możliwie wszystkich gałęzi produkcji. Odpowiedzią na to pytanie są dane tabeli 3.

Tabela 2

Produkcja gotowa i towarowa przy różnym poziomie produkcji kontraktowanej

Wartość produkcji kontraktowanej w tys. zł/ha	Produkcja ogółem			
	gotowa		towarowa	
	zł/ha	wskaźnik wzrostu	zł/ha	wskaźnik wzrostu
Rejon I				
do 1,0	3 252	100	2 266	100
1,0—1,5	4 009	123	2 983	132
1,5—2,0	4 955	152	3 967	175
pow. 2,0	6 551	201	5 196	229
Rejon III				
do 0,5	3 463	100	2 324	100
0,5—1,0	5 017	142	3 299	142
1,0—1,5	5 458	158	3 875	167
1,5—2,5	6 356	183	3 975	171
pow. 2,5	7 378	213	4 886	210

Powiązania między rozwojem produkcji kontraktowanej i niekontraktowanej inaczej przedstawiają się w każdym z rejonów. W rejonie poznańsko-bydgoskim wraz ze wzrostem produkcji kontraktowanej wzrasta również produkcja gotowa niekontraktowana i ma ona głównie towarowe przeznaczenie. W rejonie południowo-wschodnim

Tabela 3

Produkcja niekontraktowana przy różnym poziomie produkcji kontraktowanej

Wartość produkcji kontraktowanej w tys. zł/ha	Produkcja niekontraktowana			
	gotowa		towarowa	
	zł/ha	wskaźnik wzrostu %	zł/ha	wskaźnik wzrostu %
Rejon I				
do 1,0	2 663	100	1 677	100
1,0—1,5	2 884	108	1 858	111
1,5—2,0	3 280	123	2 291	137
pow. 2,0	3 766	141	2 411	144
Rejon III				
do 0,5	3 150	100	2 011	100
0,5—1,0	4 252	135	2 534	126
1,0—1,5	4 119	130	2 537	126
1,5—2,5	4 460	141	2 078	103
pow. 2,5	4 150	132	1 659	82

wzrostowi produkcji kontraktowanej nie towarzyszy równoczesny wzrost produkcji gotowej niekontraktowanej, a produkcja towarowa niekontraktowana wskazuje nawet pewne tendencje spadku.

Spółdzielnie w rejonie I są raczej duże obszarowo (przeciętnie na 1 rodzinę przypada około 10 ha użytków), mają więc swobodę w doborze upraw i możliwości rozwijania produkcji kontraktowanej obok niekontraktowanej. W rejonie III natomiast rozwijanie produkcji kontraktowanej powoduje pewne ograniczenie produkcji niekontraktowanej, gdyż na skutek małej ilości ziemi w stosunku do ilości rodzin (przeciętnie 4,6 ha na 1 rodzinę) produkcja niekontraktowana może być tylko zastępowana przez bardziej korzystną produkcję kontraktowaną.

Rozwijanie produkcji kontraktowanej powoduje w spółdzielniach znaczne zwiększenie nakładów na jednostkę powierzchni, tak materiałowo-pieniężnych (stosowanie większej ilości nawozów, nasion kwalifikowanych, większej ilości pasz treściwych), jak i nakładów pracy żywej (duża pracochłonność większości roślin kontraktowanych). A zatem kontraktacja, przyczyniając się do zwiększenia nakładów, może i powinna przyczyniać się do wzrostu intensywności produkcji. Dane tabeli 4 wskazują, że w badanych spółdzielniach wzrostowi kontraktacji w obu rejonach towarzyszy wzrost nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na jednostkę powierzchni, a więc kontraktacja spełnia rolę bodźca w intensyfikowaniu produkcji.

Tabela 4

Nakłady na 1 ha przy różnym poziomie produkcji kontraktowanej

Wartość produkcji kontraktowanej w tys. zł/ha	Nakłady			
	materiałowo-pieniężne		pracy	
	zł/ha	wskaźnik wzrostu	dni/ha	wskaźnik wzrostu
Rejon I				
do 1,0	3 461	100	35,2	100
1,0—1,5	4 106	119	42,0	119
1,5—2,0	4 511	130	47,5	135
pow. 2,0	5 403	156	56,4	160
Rejon III				
do 0,5	3 382	100	36,5	100
0,5—1,0	4 194	124	54,8	150
1,0—1,5	5 031	149	56,2	154
1,5—2,5	4 653	137	62,4	171
pow. 2,5	5 438	161	57,4	157

Wzrost nakładów w miarę wzrostu poziomu produkcji kontraktowanej może być spowodowany zwiększonymi nakładami wyłącznie na produkty kontraktowane, bądź na inne gałęzie produkcji. W przypadku drugim wzrostowi nakładów towarzyszy również wzrost produkcji niekontraktowanej, co stwierdziliśmy w rejonie I (tabela 3). Właściwy rozwój i intensyfikacja wszystkich gałęzi produkcji i całości gospodarstwa zależec

będzie od takiego doboru gałęzi produkcji i wzajemnych proporcji pomiędzy nimi, który odpowiada konkretnym warunkom i kierunkowi produkcji danego gospodarstwa.

W badanych przez nas spółdzielniach w miarę nasilania się kontraktacji wzrasta produkcja czysta i efektywność nakładów (tabela 5).

Tabela 5

Produkcja czysta i efektywność nakładów przy różnym poziomie produkcji kontraktowanej

Wartość produkcji kontraktowanej w tys. zł/ha	Produkcja czysta					
	na 1 ha użytków rolnych		na 100 zł nakładów materiałowo-pieniężnych		na 1 dzień pracy	
	zł	wskaźnik wzrostu	zł	wskaźnik wzrostu	zł	wskaźnik wzrostu
Rejon I						
do 1,0	1 684	100	48,6	100	47,8	100,0
1,0—1,5	2 188	130	53,8	110	52,1	109
1,5—2,0	2 817	167	62,5	129	59,3	124
pow. 2,0	3 708	220	68,6	141	60,8	127
Rejon III						
do 0,5	1 667	100	49,3	100	45,7	100
0,5—1,0	3 268	190	78,0	158	59,6	130
1,0—1,5	2 797	168	55,6	113	49,9	109
1,5—2,5	4 228	254	90,9	184	67,8	148
pow. 2,5	4 997	300	91,8	186	87,0	190

Na podstawie danych zawartych w tabelach 2—5 możemy stwierdzić, że kontraktacja odgrywa poważną rolę we wzroście produkcji i intensywności gospodarstw, że może przyczynić się do zwiększenia dochodowości spółdzielni. Zatrzymamy się jeszcze nad sprawą powiązań między rozwojem produkcji kontraktowanej a intensyfikacją produkcji w ogóle.

Jak wynika z danych tabeli 4, wzrostowi produkcji kontraktowanej towarzyszy wyraźny wzrost nakładów materiałowo-pieniężnych i nakładów pracy. Wzrost nakładów materiałowo-pieniężnych to między innymi zastosowanie lepszej jakości nasion, lepszych pasz, ale przede wszystkim w zakresie kontraktowanych produktów roślinnych bardziej intensywnego nawożenia. Wzrost nawożenia nawozami organicznymi w miarę wzrostu nasileń kontraktacji jest niewielki, natomiast znacznie wzrasta nawożenie nawozami mineralnymi.

Wzrost nawożenia w miarę wzrostu kontraktacji jest szczególnie duży w rejonie I, mniejszy w rejonie III. Większe nawożenie mineralne w rejonie I wynika z tego, że powierzchnia roślin kontraktowanych w stosunku do ogólnej powierzchni użytków rolnych jest znacznie większa (tabela 1) niż w rejonie III, a ponadto może i z większych ułatwień w nabywaniu nawozów i w ogóle z wyższej kultury rolnej tego rejonu i tradycji stosowania większych ilości nawozów. Sprawy te nie są dostatecznie przez nas zbadane.

Tabela 6

Nawożenie na 1 ha użytków rolnych przy różnym poziomie produkcji
kontraktowanej

Wartość produkcji kontraktowanej w tys. zł/ha	Nawożenie			
	organiczne		mineralne	
	kg/ha	wskaźniki wzrostu	kg/ha	wskaźniki wzrostu
Rejon I				
do 1,0	48	100	56	100
1,0—1,5	60	124	78	139
1,5—2,0	53	110	87	155
pow. 2,0	61	127	119	212
Rejon III				
do 0,5	60	100	54	100
0,5—1,0	75	125	52	96
1,0—1,5	68	114	66	122
1,5—2,5	64	112	75	139
pow. 2,5	57	96	71	130

Z danych tabeli 6 widzimy, że przy wzroście produkcji kontraktowanej, wzrost zastosowania nawozów organicznych jest nieznaczny, względnie w ogóle nie występuje. W spółdzielniach rejonu III zarysowują się nawet tendencje obniżenia nawożenia obornikiem. Ilość zastosowanego obornika uzależniona jest głównie od stanu ilościowego pogłowia zwierząt, dlatego też przy określonych zasobach obornika wprowadzanie upraw kontraktowanych, wymagających dodatkowych ilości obornika, powoduje zachwianie bilansu obornikowego i stosowanie mniejszych dawek pod inne niekontraktowane uprawy, również wymagające nawożenia obornikiem. Jeżeli porównamy wskaźniki wzrostu nakładów materiałowo-pieniężnych (tabela 3) ze wskaźnikami wzrostu nawożenia, zwłaszcza mineralnego (tabela 5), to w rejonie I wzrost nawożenia w miarę nasilenia kontraktacji jest większy niż wzrost ogólnych nakładów materiałowo-pieniężnych. Wskazywałoby to, że w rejonie I głównym i decydującym elementem nakładów, związanych z nasileniem kontraktacji, jest właśnie nawożenie. Nieco inaczej wygląda porównanie tych wskaźników w rejonie III. Wynika to stąd, że w rejonie I główny ciężar kontraktacji dotyczy produktów roślinnych, natomiast w rejonie III nie ma tak wyraźnej przewagi kontraktowanej produkcji roślinnej nad zwierzęcą nie związaną oczywiście z nawożeniem.

Na podstawie przytoczonych dotąd danych, możemy stwierdzić, że kontraktacja przyczynia się do intensyfikacji i wzrostu produkcji, a tym samym i zwiększenia dochodowości spółdzielni. Pomimo tych ogólnych, pozytywnych stwierdzeń, mamy jednak dane wskazujące, że nie zawsze i nie wszędzie kontraktacja spełnia wyznaczoną jej rolę. Jak wiemy, podstawowym zadaniem kontraktacji jest planowe kierowanie produkcją

Tabela 7

Liczba spółdzielni objętych kontraktacją poszczególnych produktów

Produkt	Rejon I		Rejon III	
	liczba gospod.	%	liczba gospod.	%
1. Pszenica	1	2,5	1	1,2
2. Żyto	2	5,1	2	3,6
3. Jęczmień	32	82,1	4	7,2
4. Owies	3	7,7	1	1,8
5. Groch	8	20,5	—	—
6. Wyka	7	17,9	—	—
7. Łubin	7	17,9	—	—
8. Bobik	—	—	2	3,6
9. Peluszką	3	7,7	—	—
10. Koniczyna-nasiona	5	12,8	1	1,8
11. Lucerna-nasiona	2	5,1	—	—
12. Seradela-nasiona	2	5,1	—	—
13. Trawy-nasiona	4	10,2	2	3,6
14. Rzepak	29	74,4	26	47,3
15. Gorczyca	7	17,9	3	5,4
16. Mak	3	7,7	3	5,4
17. Słonecznik	—	—	6	10,8
18. Lnianka	9	23,1	—	—
19. Len	20	51,3	4	7,2
20. Konopie	5	12,8	—	—
21. Chmiel	2	5,1	2	3,6
22. Buraki cukrowe	38	97,4	43	78,2
23. Elita bur. cukrow.	—	—	1	1,8
24. Ziemniaki	20	51,3	5	9,0
25. Cykorja	3	7,7	—	—
26. Kolender	5	12,8	—	—
27. Kminek	1	2,5	—	—
28. Różne warzywa	—	—	2	3,6
29. Kapusta	3	7,7	2	3,6
30. Marchew jad.	—	—	1	1,8
31. Buraki czerwone	—	—	1	1,8
32. Cebula	2	5,1	1	1,8
33. Czosnek	—	—	2	3,6
34. Fasola	—	—	1	1,8
35. Pomidory	—	—	1	1,8
36. Bydło na chów	3	7,7	5	9,0
37. Trzoda	6	15,4	—	—
38. Bekony	11	28,2	7	12,7
39. Tuczniaki mięsno-słonin.	8	20,5	7	12,7
40. Tytoń	—	—	5	9,0
41. Ziola	—	—	4	7,2

rolną i jej rozmieszczeniem. Powinna ona zatem umacniać najwłaściwsze dla gospodarstwa proporcje pomiędzy gałęziami produkcji w dostosowaniu do konkretnych warunków i możliwości gospodarstwa.

Jak wygląda w praktyce sprawa właściwego rozmieszczenia produkcji kontraktowanej pokażemy na konkretnym przykładzie. Trudno uznać za racjonalne to, że Centrala Nasienna kontraktuje ziemniaki-sadzeniaki w spółdzielni produkcyjnej Baniocha pod Piasecznem (najbliższe zaplecze Warszawy) z przeznaczeniem ich dla powiatu ostrołęckiego. Instytucji kontraktującej, w tym przypadku Centrali Nasiennej, zależy wyłącznie na zapewnieniu sobie odpowiedniej masy produktów, bez względu na to, skąd te produkty otrzymana i czy taka produkcja zgodna jest z kierunkiem produkcji kontraktującego gospodarstwa i jego warunkami. Przykładów takich można by wymienić dużo. Niewłaściwe rozmieszczenie produkcji kontraktowanej powoduje wzrost nieprodukcyjnych nakładów. Na przykład, kontraktowanie buraka cukrowego w spółdzielniach daleko położonych od cukrowni powoduje znaczne podniesienie kosztów związanych z odstawą buraków i przewozem wysłódków i obniża opłacalność tej uprawy.

Takie postępowanie aparatu kontraktującego powoduje nadmierne rozproszenie poszczególnych produktów kontraktowanych w spółdzielniach produkcyjnych. Na przykład, w badanych przez nas spółdzielniach w rejonie poznańsko-bydgoskim wszystkie spółdzielnie, z wyjątkiem jednej, kontraktują burak cukrowy, w rejonie zaś południowo-wschodnim — prawie 80% badanych spółdzielni. Nasuwa się pytanie, czy rzeczywiście wszystkie te spółdzielnie mają warunki (glebowe, klimatyczne, odpowiednie rezerwy siły roboczej) dla uprawy buraka cukrowego. Że tak nie jest, wskazują na to niskie plony buraków cukrowych.

W tabeli 7 podajemy zestawienie produktów kontraktowanych oraz liczbę spółdzielni kontraktujących poszczególne produkty. Dane tej tabeli wskazują na ogromne rozproszenie produktów kontraktowanych

Tabela 8

Ilość kontraktowanych produktów a poziom produkcji, wysokość nakładów i ich efektywność w rejonie I poznańsko-bydgoskim

Liczba kontraktowanych produktów	Liczba spółdzielni	Produkcja		Nakłady		Produkcja czysta			
		gotowa zł/ha	czysta zł/ha	materia- łowo- pienięż- ne zł/ha	pracy dni ha	na 100 zł nakładów materiałowo- pieniężnych		na 1 dzień pracy	
						zł	wskaźnik wzrostu	zł	wska- źnik wzro- stu
do 4	8	4 422	2 453	3 900	40	63	100	61	100
5—6	14	4 649	2 569	4 506	43	58	90	60	98
7—8	10	4 396	2 440	4 160	45	56	92	54	88
pow. 8	7	5 356	2 941	4 803	57	61	98	52	85

oraz na szczególne forsowanie niektórych produktów, jak burak cukrowy, jęczmień, rzepak, len, ziemniaki w przeważającej większości badanych spółdzielni, niezależnie od ich warunków i możliwości.

Jasne jest, że w wyniku takiego rozproszenia kontraktacji na jedną spółdzielnię przypada ich kilka, a nawet kilkanaście (maksymalna liczba kontraktów na 1 spółdzielnię — 14). Oczywiście, taki stan rzeczy nie może dawać pozytywnych wyników, gdyż rozproszenie to nie sprzyja specjalizacji, nie zapewnia odpowiednich warunków dla produkcji wszystkich produktów kontraktowanych i powoduje jakiś uniwersalizm w produkcji. W celu wykazania, jak takie rozproszenie kontraktacji wpływa na wyniki całego gospodarstwa, pogrupowaliśmy badane spółdzielnie rejonu I, o szczególnym rozproszeniu kontraktów, według liczby produktów kontraktowanych w poszczególnych spółdzielniach.

Dane tabeli 8 wskazują, że wzrostowi liczby produktów kontraktowanych nie towarzyszy odpowiedni wzrost produkcji gotowej i czystej, lecz raczej utrzymuje się na podobnym poziomie. Wraz ze wzrostem liczby kontraktów występuje natomiast wyraźny wzrost nakładów pracy na jednostkę powierzchni, stąd też maleje wydajność pracy. A więc nadmierne rozdrobnienie kontraktacji może być i jest przyczyną nieproduktywnych nakładów, nie dających odpowiedniego efektu w produkcji. Zwiększenie ilości kontraktów, nie dających odpowiedniego wzrostu produkcji, powoduje obniżenie opłacalności produkcji. Szczególnie odnosi się to do produktów roślinnych, których uprawa na małych działkach wymaga nie tylko większego nakładu pracy ludzkiej, lecz także większego nakładu siły pociągowej.

W jakim stopniu — w przeciwieństwie do rozproszenia produkcji — koncentracja produkcji, w ramach obranego kierunku wpływa na wyniki gospodarstwa, nasświetlają dane tabeli 9. Jako podstawę do grupowania przyjmujemy tu produkcję na 1 ha użytków: buraka cukrowego, warzyw, żywa wieprzowego i mleka w jednostkach naturalnych. Grupowania dotyczą 39 spółdzielni rejonu poznańsko-bydgoskiego.

Nasilenie produkcji (koncentracja) poszczególnych produktów wpływa bezspornie korzystnie na całokształt wyników produkcyjnych.

Nasuwa się pytanie, dlaczego spółdzielcy godzą się na wprowadzanie tak dużego wachlarza produktów kontraktowanych, mimo nie zawsze korzystnych wyników. Trzeba stwierdzić, że system kontraktacji jest korzystny dla gospodarstw nie tylko przez dobre stosunkowo ceny, lecz także przez możliwość wyłączenia powierzchni pod roślinami kontraktowanymi od wymiaru dostaw obowiązkowych i łatwość uzyskania bieżącej gotówki (zaliczki), kredytu kontraktacyjnego itp. Są to bodźce, które bezsprzecznie zachęcają do kontraktowania. Z drugiej strony, instytucje kontraktujące dla ułatwienia sobie zadania zamiast dużej liczby kontraktów w drobnych gospodarstwach indywidualnych, lokalizują je w kilku czy kilkunastu spółdzielniach swego terenu. Ponieważ instytucji kontraktujących jest wiele, stąd też brak oceny, czy ile i jakie produkty może kontraktować dane gospodarstwo, bez naruszenia jego równowagi wewnętrznej i w dostosowaniu do jego kierunku produkcji.

W celu zilustrowania niezgodności kontraktacji z kierunkiem produkcji gospodarstwa, przytoczymy przykład kilku spółdzielni rejonu południowo-wschodniego. Są to spółdzielnie o kierunku warzywniczym, a więc takie,

w których warzywa stanowią więcej niż 30% produkcji gotowej całego gospodarstwa. Wybór kierunku warzywniczego wskazuje, że gospodarstwa te wymagają dużych nakładów pracy prawie przez cały okres wegetacyjny i że wprowadzanie większej ilości pracochłonnych produktów kontraktowanych musi kolidować z uprawą warzyw.

Tabela 9

Wpływ koncentracji produkcji buraka cukrowego warzyw, żywca wieprzowego i mleka na produkcję i nakłady w spółdzielniach produkcyjnych rejonu poznańsko-bydgoskiego

Wyszczególnienie	Licz- ba sp-ni	Produkcja		Nakłady			Produkcja czysta	
		goto- wa zł/ha	czysta zł/ha	pracy dni/ha	pie- niężne zł/ha	mate- riało- we zł/ha	na 1 dzień pracy zł	na 100 zł nakład. mater. pien. zł
Buraki cukrowe w q/ha								
1—7	10	3 005	1 808	35	1 197	1 776	51	60
7,1—15	12	4 235	2 462	45	1 773	2 142	54	63
15,1—20	11	5 509	3 554	51	1 955	2 269	70	84
pow. 20	10	5 793	3 653	54	2 140	2 665	68	76
Warzywa w zł/ha								
500—1500	17	4 696	2 779	51	1 917	2 250	52	67
1501—3000	7	5 312	3 005	58	2 307	2 250	52	66
pow. 3000	7	9 836	5 862	79	3 974	2 602	74	89
Żywiec wiep. w kg/ha								
do 20	9	4 396	2 626	43	1 770	1 948	60	68
21—40	22	4 555	2 770	49	1 785	2 314	57	68
41—60	7	5 090	2 972	49	2 118	2 688	60	62
Mleko w ltr/ha								
do 300	16	4 005	2 416	44	1 589	2 069	54	66
301—600	19	4 726	2 867	46	1 859	2 416	62	67
601—750	5	6 192	3 784	60	2 408	2 669	63	71

Z siedmiu spółdzielni o kierunku warzywniczym tylko dwie kontraktują warzywa, pozostałe nie kontraktują, natomiast prawie wszystkie kontraktują buraki cukrowe. A zatem kontraktacja produkcji nie jest zgodna z kierunkiem produkcji tych spółdzielni. I tutaj, jak w poprzednio omawianych spółdzielniach poznańsko-bydgoskich, widzimy duże rozproszenie kontraktacji i różnorodność produktów kontraktowanych w poszczególnych spółdzielniach.

Spółdzielnie te są małe, a więc i produkty są kontraktowane w bardzo małych rozmiarach. Wydawałoby się raczej słuszne kontraktowanie

Tabela 10
Udział produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej oraz rodzaj produktów kontraktowanych w 7 spółdzielniach o kierunku warzywniczym

Nazwa spółdzielni	Obszar spółdzielni ha	Produkcja kontrakto- wana w % w prod. towarowej	Produkty kontraktowane
Niebylec pow. Strzyżów	44,0	4,6	burak cukrowy, zioła
Libertów pow. Kraków	56,6	5,0	tuczniaki
Rościechowice pow. Myślenice	32,1	8,2	burak cukrowy, sadze- niaki
Skołoszyn pow. Jasło	43,1	9,7	burak cukrowy, rzepak
Błozowa pow. Rzeszów	24,4	9,8	burak cukrowy, rzepak
Wola Załączna pow. Opoczno	50,4	74,0	warzywa, rzepak, trzoda, sadzeniaki
Czudec pow. Skupno	21,8	71,8	burak cukrowy, tytoń, rzepak, zioła, warzywa

mniejszej liczby produktów, ale w większej ilości i w dostosowaniu do kierunku produkcji i warunków przyrodniczo-ekonomicznych gospodarstwa.

Niesłuszne wydaje się również kontraktowanie buraków cukrowych w gospodarstwach przyzagrodowych. Z badanych spółdzielni w województwie warszawskim, w spółdzielni Belno pow. Gostynin i w spółdzielni Następowo pow. Pułtusk kontraktacja buraka cukrowego w gospodarstwach przyzagrodowych jest powszechna. Pomijając fakt, że gospodarstwa przyzagrodowe mogą kontraktować tylko bardzo niewielkie ilości buraka (10 do 20 arów), to kontraktacja ta odrywa spółdzielców od prac zespołowych w okresie pielęgnacji, na czym cierpi produkcja zespołowa.

A zatem kontraktacja jako system skupu produktów rolnych daje spółdzielniom duże korzyści, podnosi produkcję towarową, zwiększa dochodowość i sprzyja intensyfikacji produkcji, jednakże nie zdaje egzaminu jako forma planowego oddziaływania na produkcję gospodarstw i jej racjonalne rozmieszczenie. Omówione poprzednio niedociągnięcia systemu kontraktacji wskazują na dużą przypadkowość w rozmieszczaniu produkcji i brak koordynacji między poszczególnymi instytucjami kontraktującymi. Jeżeli system kontraktacji ma służyć planowemu kierowaniu produkcją, niezbędne jest, ażeby rozmieszczeniem kontraktacji kierowała jedna instytucja.

КАЗИМЕЖ ДОМБРОВСКИ
Институт экономики сельского хозяйства
В а р ш а в а

РОЛЬ КОНТРАКТАЦИИ В КООПЕРАТИВНОМ СЕКТОРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Автор делает анализ влияния контрактации в производственных кооперативах на производство, затраты и доходы производственных кооперативов и делает оценку отрицательной стороны системы контрактации. Рост продукции по контрактации способствует интенсификации производства путем увеличения затрат (лучшее удобрение земель, больше концентрированных кормов, сортовые семена). Однако контрактацией не учитываются ни природно-экономические условия кооператива, ни направления его производства, притом она довольно случайно размещается. Контрактация в производственных кооперативах характеризуется слишком большим рассеянием, которое отрицательно сказывается на рентабельности хозяйства. В своих выводах автор предлагает, чтобы работа многих организаций по контрактации согласовывалась в повятовых органах, что позволило бы системе контрактации исполнить настоящую роль в управлении плановым производством и его размещении в производственных кооперативах.

KAZIMIERZ DĄBROWSKI
The Institute of Agricultural Economics
W a r s a w

SALES BY CONTRACT IN A COOPERATIVE ECONOMY

S u m m a r y

The author analyses the influence of sales by contract on the production, investments and incomes of cooperative holdings. He also points out the disadvantages of the contracting system. The rise in production for sales by contract leads to greater production through increased investments such as: more intensive fertilizing, high-quality fodder, and selected seeds. On the other hand contracting takes account of neither the economic conditions of the cooperatives nor of the trends of production, while its dispersal is largely accidental. Contracting in cooperative holdings is too widely dispersed, thereby decreasing their profitability. The author suggests that the work of the contracting institutions be coordinated through a district organ. This would permit the contracting system to fulfill its true role in guiding planned production and would improve its dispersal among cooperative holdings.