

BOLESŁAW MARKOWSKI

KOSZTY RYNKU A CENY PRODUKTÓW ROLNYCH

Cena obok popytu i podaży stanowi podstawowy element rynku. Każda z tych wielkości wiąże się w określony sposób z kosztami przedsiębiorstw pracujących w rozpatrywanym przypadku na rynku rolniczym. Koszty to podstawowy składnik ceny. Stąd kierunek ruchu kosztów wyznacza przy wszystkich innych wielkościach taki sam kierunek ruchu cen. W rezultacie koszty za pośrednictwem ceny stawiają konsumentów wobec alternatyw w zakresie wyboru środków konsumpcji. Współzależność kosztów z podażą wyraża się w tym, iż przy założeniu konkurencji doskonałej, przedsiębiorstwa działające na rynku rolniczym dążyłyby do ustalenia wielkości swojej produkcji lub obrotu w takiej wielkości, aby koszty całkowite były pokryte przy równocześnie najniższych kosztach przeciętnych. Rzeczywistość gospodarcza rozmaicie odbiega od teoretycznie założonych sytuacji. W Polsce prawie całość towarowej produkcji rolnej jest skoncentrowana w ręku monopolu państwowego. Przy tym typie monopolu odpada wiele naturalnych i samorzutnych impulsów popychających zakłady ku większej gospodarności i brak jest warunków dla ustalenia się rozmiarów produkcji lub obrotu na takim poziomie, by wielkościom kosztów całkowitych towarzyszyły jednocześnie najniższe koszty przeciętne¹. Z drugiej strony powstaje w tej sytuacji możliwość łatwiejszej analizy i kontroli kosztów w ogólnokrajowej skali.

Koszty obok swej postaci wartościowej posiadają również swój wyraz ilościowy. Zużyte dobra i usługi posiadają swoją cenę. Pozwala to na łączne wymierzenie rozmiaru ich zużycia. Stwierdza to na przykład A. Meier, pisząc, iż celem przeliczenia ilości spożytych rozmaitych dóbr i usług na pieniądź jest sprowadzenie tych wiel-

¹ Por. Z. Zakrzewski, *Niektóre problemy monopolu zbożowego w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1958, nr 4, s. 7 i 9.

kości do wspólnego mianownika i tym samym ich podsumowanie². Dla pojęcia i interpretacji kosztów powstaje więc bardzo ważne stwierdzenie, iż pojęcie kosztów obejmuje zarówno ilości i wartości. Wielu autorów zwraca na to dużą uwagę, traktując zarówno ilościową, jak i wartościową stronę kosztów równorzędnie³.

Rynek można określić jako sferę obiegu towarów, w której występuje ogół osób i instytucji sprzedających towary — a więc reprezentujących podaż — oraz ogół osób i instytucji kupujących towary — reprezentujących popyt⁴. Odnoszona do określonego jak wyżej rynku sfera kosztów obejmuje koszty obiegu produktów rolnych bardzo szeroko. Koszty te są ponoszone od chwili wejścia produktu rolnego na rynek, do momentu jego sprzedaży bezpośrednim konsumentom. Inaczej mówiąc, koszty rynku dotyczą wartości zużytych dóbr i usług na odcinku od początkowej do końcowej fazy obiegu towarów. W praktyce fazom tym odpowiada: początkowej — cena kupna, końcowej — cena detaliczna. Tak zakreślone granice kosztów mieszczą w sobie zużycie dóbr i usług nie tylko na poszczególnych szczeblach obrotu rolniczego, lecz również na samo przetworzenie produktów rolniczych.

Poniesione koszty na drodze produktu od warsztatu rolnego do konsumenta w polskim piśmiennictwie międzywojennym, jak i w literaturze zagranicznej przyjęto mierzyć najczęściej różnicą między ceną płaconą producentowi a ceną detaliczną otrzymywaną od konsumenta w detalu⁵. O ile miarę tę w literaturze zachodniej, jak

² A. Meier, *Der objektive Kostenbegriff*, „Die Wirtschaftsprüfung”, Stuttgart 1948/49, s. 43. Autor pisze o tym następująco: „Eine Bewertung in Geld nimmt die Kostenrechnung nur vor, um den Verbrauch der verschiedenartigen Güter und Leistungen auf einen Nenner zu bringen und um aufsummieren zu können”.

³ Por. E. Schmalenbach, *Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik*, Leipzig 1925, s. 8–9; E. Heinen, *Die Kosten. Ihr Begriff und ihr Wesen*, Saarbrücken 1956, s. 29.

⁴ Por. A. Hodoly, T. Pałaszewska, S. Popoff, *Badanie popytu w handlu detalicznym*, Warszawa 1955, s. 19.

⁵ Przykładowo można tu wskazać autorów: G. S. Shepherd, *Agricultural Products*, Nowy Jork 1955, s. 158 i n.; R. Kohls, *Marketing of Agricultural Products*, Nowy Jork 1955, s. 69; H. J. Mittendarf, *Die Handels- und Bearbeitungsspanne für Fleisch im Jahre 1955*, „Agrarwirtschaft” 1956, nr 2, s. 54–59; K. Lepa, *Nożyce numer dwa*, „Rolnik Ekonomista” 1936, nr 19, s. 569; K. Sokołowski, *Koszty pośrednictwa*, Warszawa 1938, s. 18, 36, 40; S. Mandecki,

i polskim piśmiennictwie międzywojennym spotyka się powszechnie, o tyle w polskich publikacjach powojennych nie była ona dotąd zbyt często stosowana.

Jako jedną z trudności przeprowadzenia takiego rachunku ekonomicznego podaje się zróżnicowane ceny skupu na ten sam produkt na skutek istnienia różnych form dostaw⁶. Należy tu zwrócić uwagę i na ten fakt, że różnice między rozpiętością cen pierwszej i ostatniej fazy podaży na rynkach rolniczych różnych państw są mało porównywalne. Chodzi o to, iż na przykład w Polsce państwo wykorzystuje cenę w poważnym stopniu jako instrument polityki fiskalnej. Stąd w Polsce w rozpiętości cen, obok kosztów i zysków przedsiębiorstw sporo nieraz miejsca zajmuje również akumulacja, ściągana w swej podstawowej masie do budżetu centralnego, na przykład w postaci podatku obrotowego.

Niezależnie od powyższego, celem artykułu jest wykazanie, że i w naszych warunkach tego rodzaju ujęcie kosztów rynku rolniczego może po pewnej modyfikacji być przydatne dla rachunku ekonomicznego oraz że rozpiętość tę można obliczyć nie tylko drogą uwzględniania samych cen, lecz również poprzez wyszacowanie absolutnej wartości, o którą wzrosły na rynku produkty rolne, a dalej, wykazanie, w jakim stopniu ulegają zmianie koszty w stosunku do wahań całej rozpiętości między obu cenami.

Ściągana od rolnictwa za pośrednictwem cen produktów rolnych akumulacja rodzi oczywiście cały skomplikowany system tych cen na rynku rolniczym, a co ważniejsze, z punktu widzenia kasztów rynku podraża jego działanie. Tymczasem i one obciążają ten rynek i wynikają przede wszystkim z istnienia różnych form dostaw produktów rolnych (dostawy obowiązkowe, ponadobowiązkowe, z tytułu kontraktacji).

Jak więc z dotychczasowych rozważań wynika, w różnych systemach obrotu rolniczego rozpiętość cen nie jest jednoznaczna. Z jednej strony w polskich warunkach mieści ona w sobie nieporównywalną z innymi krajami wielkość — akumulację, a z drugiej — nie obejmuje ona bezpośrednio związanych z rynkiem rolniczym tych kosztów, które pokrywane są poprzez budżet centralny państwa. Pewne podobieństwo zachodzi więc tylko w tych granicach, w ja-

Organizacja zbytu trzody chlewnej w Polsce, Kraków 1937, s. 451; E. Iwaszkiewicz, *Program prac nad organizacją rynku wewnętrznego*, Warszawa 1935, s.26.

⁶ Por. J. Dietl, *Rynek produktów rolnych*, Warszawa 1959, s. 20.

kich rozpiętość ta obejmuje koszty własne zakładów. W różnych bowiem ustrojach, formalnie rzecz biorąc, istota kosztów jest taka sama. Stanowią one nakłady poniesione na przesunięcie towaru od produkcji do konsumpcji. Rola pozostałej nadwyżki ponad koszty własne wydaje się w każdym z systemów gospodarczych nieco inna. Jej wysokość zależy w dużym stopniu od stawianych przez poszczególne państwa zadań, jakie chce spełnić przy pomocy cen. Uwzględnienie tych momentów narzuciłoby konieczność zwrócenia uwagi nie tylko na samą rozpiętość między początkową i końcową ceną produktu rolnego, lecz również na relacje (i ich zmiany) cen produktów rolnych do cen produktów przemysłowych⁸, na świadczenia państwa na rzecz wsi itp. Rachunek taki doprowadziłby w końcu do oceny opłacalności produkcji rolnej w ogóle. Koszty rynku są więc tylko jednym elementem wpływającym na tę opłacalność. Wpływ ten z punktu widzenia rolnika wyraża się w tym, że im koszty rynku będą niższe, tym przy wszystkich innych wielkościach niezmiennych produkcja rolna będzie bardziej opłacalna. Rozpatrując cenę z punktu widzenia spożywcy, przy racjonalnej gospodarce wzrost kosztów może być uzasadniony wyłącznie rozszerzeniem zakresu i jakości usług, usankcjonowanych na rynku rolniczym preferencjami konsumenta. Konsument ten może ponieść wyższe lub niższe koszty rynku, w zależności od mniej lub bardziej wygodnych warunków nabycia towaru. Zamiast kupić na przykład mleko w sklepie w niewygodnych dla niego warunkach, decyduje się na otrzymanie tego towaru do mieszkania i ponosi z tego tytułu dodatkowe koszty. Tak więc z wysokością kosztów rynku związane jest również pojęcie określane w literaturze francuskiej terminem „productivité”⁹. To również stawia w nieporównywalnej pozycji rozpiętość obu cen na przykład w dwu różnych krajach. Z tej też

⁸ Opierając się na materiałach Wojewódzkiego Związku Gminnych Spółdzielni w Poznaniu warto tu wskazać, że gdyby rolnicy województwa poznańskiego zakupili w ciągu pięciu miesięcy (XI, XII, I, II, III) lat 1957/58 taką samą ilość nawozów mineralnych, jak w tych samych miesiącach w latach 1955/56, ich wydatki pieniężne wzrosłyby o 83 580 000 zł. W rzeczywistości na skutek zmiany cen ilość zakupionych nawozów mineralnych zmniejszyła się w 1957/58 r. w stosunku do 1955/56 r. o 31,8%.

⁹ Na przykład autorzy francuscy piszą na ten temat co następuje: „... on peut dire simplement qu'accroître la productivité dans la distribution c'est: — Ou bien ne pas modifier le volume des „sorties”, c'est-à-dire fournir

przyczyny nie robi się porównań między państwami, lecz tylko porównania w czasie dla jednego kraju — Polski.

Stosunkowo łatwo jest obliczyć całkowitą wielkość poniesionych kosztów, jak i osiągniętą akumulację w przekroju organizacyjnym (ministerstwa, centrale, zjednoczenia itp.). Trudniej jest natomiast na podstawie zestawień w takim przekroju uzyskać odpowiedź na pytanie, jaki jest udział kosztów i akumulacji w rozpiętości obu cen. Wynika to z faktu, iż suma kosztów własnych przedsiębiorstw przetwórczych działających na rynku rolniczym nie może być rozpatrywana jako element ceny detalicznej. Gdyby bowiem podsumować koszty własne wszystkich zakładów i przedsiębiorstw działających na rynku rolniczym, popełnionoby błąd, polegający na wielokrotnym liczeniu wartości, jakie zapłacono za wytworzone towary producentom rolnym. Prócz tego wyłania się jeszcze inna trudność. Polega ona na tym, iż w przedsiębiorstwach handlowych koszty własne odnoszą się z reguły do obrotu łącznego, składającego się nieraz z bardzo wielu grup towarowych. Dla wyliczenia więc kosztów rynku należy w zakładach przetwórczych znać udział wartości produktów rolniczych w kosztach całkowitych, a w przedsiębiorstwach handlowych tę część kosztów całkowitych, która wśród wielu asortymentów przypada na daną grupę towarową.

O ile nie zawsze można bez przeliczeń otrzymać wartość produktów rolnych w zakładach przetwórczych ze względu na ujmowaną częstokroć wartość tych produktów łącznie z innymi środkami produkcji w grupie kosztów pod nazwą „materiały”, o tyle jeszcze większą trudność przedstawia rozliczenie kosztów na grupy towarowe w wieloasortymentowych przedsiębiorstwach handlowych. Rozliczenie na grupy towarowe kosztów w tych przedsiębiorstwach może mieć tylko konwencjonalny charakter. Tak więc trudności

au consommateur le même ensemble de biens et de services, pour un „total inférieur d'entrée”, en d'autres termes pour un coût unitaire (mesuré par la dépense en facteurs de production: main-d'oeuvre, superficie utilisée, capital, etc.), moins élevé;

— Ou bien accroître les „sorties”, c'est-à-dire lui fournir la même quantité de biens et un volume accru de services, pour un même „total d'entrées”, en d'autres termes pour un même coût unitaire mesuré par la dépense en facteur de production" (J. B. Jefferys, S. Hausberger, G. Lindbland, *La Productivité dans la Distribution en Europe*, Commerce de Gros et de Détail, Paris 1955, s. 14).

pełnego odniesienia kosztów rynku do cen wynikają przede wszystkim z niedostatecznej pod tym względem ewidencji i sprawozdawczości. Przedstawione wyżej trudności sprawiły, że badanie struktury rozpiętości między ceną skupu i ceną detaliczną ograniczono tylko do kilku spośród tych grup towarowych, które obejmuje tabela 1. Tabela ta ilustruje całą rozpiętość między ceną skupu i ceną detaliczną, bez uwzględnienia struktury tej rozpiętości (koszty, akumulacja). Wskaźnikowo rozpiętość obu cen jest ujęta dwójako. W jednym przypadku przyjęto za podstawę cenę początkową, a w drugim — cenę końcową. Wskaźnik pierwszy daje nam odpowiedź na pytanie, o ile procent wzrosła na rynku rolniczym nominalna wartość produktu rolnego w stosunku do ceny skupu, a wskaźnik drugi informuje, w jakim procencie partycypuje w detalicznej cenie rolnictwo.

Pomijając kwestię proporcji, jakie kształtują się między kosztami i akumulacją, można wielkości te (tabela 1) porównać z analogicznymi danymi z okresu międzywojennego (tabela 2). Porównując dane liczbowe zawarte w obu tabelach, stwierdza się, iż w niektórych przypadkach rolnik partycypował w cenie detalicznej w 1958 r. W jeszcze mniejszym stopniu aniżeli w latach 1928 i 1937. Jedyne wyjątek stanowi mleko. Między obu tabelami zachodzi więc duża analogia ilościowa. Niektórzy autorzy wysuwają twierdzenie, iż rozpiętość cen w latach międzywojennych świadczy o dużej drożyznie pośrednictwa na rynku rolniczym¹⁰. Bez znajomości samej struktury tej rozpiętości w 1958 r., nie można tego samego twierdzić o okresie powojennym i trudno byłoby na podstawie zawartych w tabeli 1 liczb wyciągać jakieś ogólne wnioski w zakresie oceny rynku poszczególnych grup towarowych z punktu widzenia kosztów. Jak to już bowiem wyżej zaznaczono, różnicę między obu cenami (ceną skupu i ceną detaliczną) obejmują nie tylko koszty, lecz również przeznaczany na ogólnospołeczne cele fundusz akumulacji.

Abstrahując od proporcji kosztów do akumulacji w roku 1958, bezsporny staje się fakt, iż we wszystkich trzech okresach (1928, 1934, 1958) różnicą między ceną skupu i ceną detaliczną obciążone jest z jednej strony rolnictwo, a z drugiej budżety rodzinne. Dla rolnika nadmierna rozpiętość ma te skutki, iż zmniejsza jego rentowność, na konsumentach zjawisko to odbija się w ten sposób, iż

¹⁰ Por. E. Iwaszkiewicz, *Program prac nad organizacją rynku wewnętrznego*, Warszawa 1935, s. 26; K. Lepa, op. cit., s. 569.

Tabela 1

Rozpiętość cen produktów rolnych w Polsce w roku 1958 *

Grupa towarowa	Cena w złotych**		Wskaźnik		Wskaźnik	
	Srednia ważona cena płacona producentowi	Cena detaliczna	Cena płacona producentowi	Cena detaliczna	Cena płacona producentowi	Cena detaliczna
1	2	3	4	5	6	7
I. Produkty roślinne						
Pszemca — chleb						
pszenny	2,66	3,50	100	131,6	76,0	100
Żyto — chleb żytni	1,67	3,00	100	179,6	55,7	100
Buraki cukrowe						
w przeliczeniu na						
cukier biały	4,60	12,00	100	260,9	38,3	100
Ziemniaki późne	0,53	1,13	100	213,2	46,9	100
Kapusta biała	1,04	1,79	100	172,1	58,1	100
Marchew	0,91	1,56	100	171,4	58,3	100
Jabłka konsumpcyjne	2,86	4,39	100	153,5	65,2	100
II. Produkty zwierzęce						
i pochodzenia zwierzęcego						
Trzoda chlewna mięsno-słoninowa — mięso wieprzowe z kością	16,13	27,00	100	167,4	59,7	100
Bydło — mięso wołowe z kością	8,81	18,00	100	204,3	48,9	100
Cielęta — mięso cielęce z kością	7,24	24,00	100	331,5	30,2	100
Mleko	2,23	2,50	100	112,1	89,2	100
Jaja świeże	1,39	1,95	100	140,3	71,3	100

* Średnie ważone ceny skupu zbóż, zwierząt rzeźnych i jaj wyliczone na podstawie danych z Centrali Rolniczej „Samopomoc Chłopska”, dla buraków cukrowych zaczerpnięto dane pierwotne z Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu, średnią cenę dla mleka uzyskano w oparciu o dane ze Związku Spółdzielni Mleczarskich. Średnie ceny skupu i detalu na warzywa zaczerpnięto z miesięcznika „Czasopismo Ogrodnicze” 1959, nr 1, s. 33. Cenę buraków cukrowych przeliczono na cenę cukru, odnosząc iloczyn z absolutnych ilości buraków cukrowych przez ogólnokrajowy wskaźnik średniej wydajności surowca do wartości surowca.

** Przy grupie towarowej „jaja świeże” cena odnosi się do jednej sztuki, przy mleku — do jednego litra, przy pozostałych grupach towarowych — do jednego kilograma.

Tabela 2

Procentowy udział producenta wiejskiego w cenie detalicznej niektórych artykułów w latach 1928 i 1934

Teren	Chleb żytni — żyto		Mięso wieprzowe — wieprz żywej wagi		Mleko		Jaja świeże	
	1928	1934	1928	1934	1928	1934	1928	1934
Warszawa	65,4	41,4	59,3	47,8	54,7	52,0	82,9	70,0
Łódź	68,1	50,8	70,7	49,2	65,2	66,6	76,1	70,0
Poznań	66,0	46,8	62,1	53,1	70,0	57,1	85,7	81,2
Kraków	72,9	48,1	63,3	48,9	71,7	84,2	78,5	77,1

Źródło: A. Hodoly, W. Jastrzębowski, *Handel wiejski w Polsce międzywojennej*, Warszawa 1957, s. 123.

decyduje w dużym stopniu o wysokości kosztów utrzymania. W tym świetle każda decyzja państwa wywołująca zwiększenie tej rozpiętości obciąża przy wszystkich innych warunkach niezmiennych albo rolnika, albo też konsumenta. Zmniejszenie tej rozpiętości poprzez zmianę ceny skupu lub ceny detalicznej pociąga za sobą skutki odwrotne. Gdy zmiany cen nie wynikają ze zmian wysokości kosztów rynku rolniczego, skutek tych zmian odbija się na wysokości akumulacji zasilającej centralny budżet państwa. Z rozważań tych więc wynika, iż byłoby bardzo pożądane dążenie do zmniejszenia rozpiętości między ceną skupu i ceną detaliczną również i poprzez obniżkę kosztów rynku rolniczego. Obniżka ta uzależniona jest od wielu czynników, wśród których najpoważniejszą rolę obok postępu technicznego odgrywa w krótkim okresie czasu organizacja obrotu i przetwórstwa rolniczego.

W konsekwencji dotychczasowych rozważań narzuca się konieczność analizy tej rozpiętości w podziale na koszty i akumulację. Wzajemne relacje między obu tymi wielkościami mogą kształtować się bardzo różnie. Jak już na wstępie zaznaczono, celem artykułu jest wykazanie, iż do rozpiętości między wartością nabytych produktów rolnych a wartością spożytych przetworów rolnych można dochodzić poprzez uwzględnianie również wielkości całkowitych. Zalecą tego rachunku jest wyrażenie tej rozpiętości łącznie dla całej grupy towarowej i tym samym sprowadzenie do minimum komputacji kosztów na poszczególne rodzaje produktów rolnych w ramach grupy towarowej. Dogodność więc operowania wielkościami całkowitymi polega w rozpatrywanym przypadku na tym, iż można

tu po prostu sumować koszty całkowite (po odliczeniu surowca) wszystkich jednostek działających na rynku rolniczym i koszty te ująć tym samym jako bezwzględną różnicę między wartością nabytych produktów z rolnictwa a wartością spożytych produktów i przetworów rolnych.

Oczywiście tego rodzaju podejście pociąga za sobą bardzo pracochłonny rachunek związany ze śledzeniem całej „drogi” produktu rolnego od rolnictwa do spożycia. Z tej też przyczyny analizę rozpiętości tą metodą ograniczono tylko do jednej grupy towarowej, do zbóż i przetworów zbożowych. Wielkości całkowite dla tych produktów przedstawia tabela 3. Obejmuje ona całość nabytych na polskim i zagranicznym rynku zbóż i ich sprzedaż na krajowym rynku w formie przetworzonej we wszystkich tych postaciach, w jakich wytworzony przez rolnictwo surowiec został zakupiony na rynku. Tak więc dane liczbowe tabeli 3 pozwalają nam już wyliczyć nie tylko wielkości przeciętne, lecz również całkowite. Odejmując bowiem wyliczone w tabeli 3 wartości zbóż od sumy wartości przetworów zbożowych, otrzymuje się tę wartość, o którą wzrosła masa towarowa zbóż na rynku. Wielkości te przedstawia tabela 4.

Tabela ta umożliwia już stwierdzenie, ile miliardów złotych wydatkowali rolnicy i spożywcy na opłacenie poniesionych na rynku zbożowym kosztów i na cele nie związane bezpośrednio z tym rynkiem (akumulacja).

Zgodnie więc z zakresem artykułu, dalszym przedmiotem rozważań stają się sumy ujęte w tabeli 4 w pozycji 3. Obie te sumy według narastania w poszczególnych fazach obrotu przedstawia nam z podziałem na koszty i akumulację tabela 5. Analizę różnicy wykazanej w tabeli 4 ograniczono w tabeli 5 ze względu na brak danych liczbowych tylko do pierwszej fazy przetwórstwa. Opierając się na tabeli 5 widzimy, że rozkład kosztów na poszczególne fazy obrotu i fazę przetwórstwa jest nieproporcjonalny w stosunku do dyspersji całkowitej różnicy. Nieproporcjonalność ta dochodzi do takiego stopnia, iż w dwu przypadkach różnica między wartością nabycia i sprzedaży zbóż albo przetworów zbożowych nawet nie pokrywa poniesionych w tych fazach kosztów. Tymczasem dla prawidłowej działalności przedsiębiorstw na rynku rolnym chodzi nie tylko o akumulację powstałą w ostatecznym rachunku, lecz również o coś więcej — o rentowną działalność we wszystkich fazach obrotu i przetwórstwa zbożowego. Jak więc widzimy, tego rodzaju rachunek pozwala nam ocenić, w jakim stopniu bez szkody dla prawidło-

Tabela 3

Przychód zbóż i spożycie towarowe przetworów zbożowych
w Polsce w latach 1957 i 1958

Treść	Rok 1957		Rok 1958	
	ilość w tonach	wartość w tys. zł	ilość w tonach	wartość w tys. zł
1	2	3	4	5
I. Przychód zbóż do przetwórstwa				
1. Sprzedaż zbóż przez aparat obrotu wg śr. ważonej ceny skupu	3 733 819	7 073 010,67	3 677 077	8 417 049,98
2. Zapasy i ubytki przetworów w przeliczeniu na zboża	568 079	1 076 117,73	474 907	1 087 090,62
3. Spożycie przetworów w przeliczeniu na zboża	3 165 740	5 996 892,94	3 202 170	7 329 959,36
II. Spożycie przetworów zbożowych				
1. Ziarno				
a) eksport	7 408	20 518,68	59 430	171 552,00
b) inne (np. browary)	152 746	298 070,07	156 976	366 962,80
2. Otręby	983 609	1 719 623,94	980 423	1 837 724,48
3. Straty przemiałowe i odpady nieużyteczne	48 132	—	42 678	—
4. Mąki				
a) mąki pszenne	258 740	1 408 451,19	281 827	1 547 793,88
b) mąki żytnie	4 224	12 732,11	1 765	5 402,67
4. Kasze i płatki				
a) kasza manna	27 627	179 644,57	23 246	151 656,90
b) kasza jęczmienna	80 164	307 328,74	81 143	309 966,26
c) płatki owsiane	9 371	80 937,33	8 355	71 493,74
6. Makarony	27 357	242 766,02	31 600	298 967,60
7. Pieczywo				
a) pieczywo pszenne, żytnie i mieszane	2 007 900	7 319 000,00	1 970 400	7 541 430,14
b) pieczywo cukiernicze trwałe	33 614	804 080,49	30 605	739 906,48
Razem ilość	3 640 892	—	3 668 448	—
Mniej przypiek	475 152	—	466 278	—
Razem ilość i wartość	3 165 740	12 393 153,14	3 202 170	13 042 856,95

Ciąg dalszy tabeli 3

Treść		Rok 1957		Rok 1958	
		ilość w tonach	wartość w tys. zł	ilość w tonach	wartość w tys. zł
1		2	3	4	5
Wskaźnik	Przychód zbóż				
	mniej zapasy i ubytki	100	100	100	100
	Spożycie przetworów	100	206,7	100	117,9
	Przychód zbóż				
	mniej zapasy i ubytki	100	48,4	100	56,2
	Spożycie przetworów	100	100	100	100

Źródło: Centrala Rolnicza Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”, Związek Spółdzielni Spożywców „Społem”, Centrala Przemysłu Zbożowo-Młynarskiego „PZZ”, Centralny Zarząd Hurtu Spożywczego, oraz artykuł: B. Koral, *Kierunki rozwojowe przemysłu piekarskiego w latach 1959–1965*, „Przegląd Piekarniczy i Cukierniczy” 1959, nr 1, s. 2. Wartość zboża z importu wyliczono na podstawie średniej ważonej ceny skupu krajowego. Zestawienie i przeliczenia własne. Ze względu na brak ewidencji sprzedaży według grup towarowych na szczeblu detalu, za spożycie przetworów (np. kasze, makarony) przyjęto ich ilościową sprzedaż przez aparat hurtu i sprzedaż tę pomnożono przez odpowiadającą tym przetworom cenę detaliczną. Wielkość i wartość zapasów przyjęto z wyliczenia jako różnicę między wartością i ilością sprzedanych zbóż przez aparat obrotu a ilością i wartością spożytych przetworów zbożowych.

Tabela 4

Wartość zbóż i przetworów zbożowych w latach 1957 i 1958

Treść	Rok 1957	Rok 1958
1	2	3
Wartość spożytych przetworów zbożowych wg ceny detal. w tys. zł	12 393 153,14	13 042 856,95
Wartość spożytych zbóż wg ceny skupu w tys. zł	5 996 892,94	7 329 959,36
Różnica między wartością poz. 1 i 2	6 396 260,20	5 712 897,69

wego funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku rolniczym państwo może zmieniać ceny odcinkowe z jednej strony, zaś z drugiej strony pozwala na ogólną ocenę proporcji, w jakich na danym rynku branżowym są ponoszone koszty. Znaczenie przeprowadzania tego rodzaju rachunku sprowadza się również do tego, iż rachunek taki nie pozwalałby „zasklepić” się poszczególnym resortom we własnych liczbach, lecz zmuszałby do koordynowania działalności poszczegól-

Tabela 5

Koszty i akumulacja według faz obrotu i przetwórstwa
na rynku zbożowym w 1958 r.

Fazy obrotu i przetwórstwa	Różnica między wartością naby- cia i sprze- daży zbóż i przetworów zbożowych	W tym	
		koszty	akumulacja
1	2	3	4
Obrót ziarnem na szczeblu skupu	272 676	224 988	47 688
Obrót ziarnem na szczeblu hurtu	441 931	686 215	-244 284
Przemiał ziarna i zbył przetworów	1 741 243	647 510	1 093 733
Obrót hurtowy mąką, kaszami i płatkami	87 297	96 002	-8 705
Obrót otrębami	220 526	207 662	12 864
Razem	2 763 673	1 862 377	901 296
Pozostałe fazy przetwórstwa i obrotu	2 949 224	.	.
Razem	5 712 897	.	.

Źródła jak do tabeli 3. Zaznacza się, iż sumy w kolumnie 2 wyliczono w oparciu o średnie ważone ceny nabycia i sprzedaży zbóż lub przetworów zbożowych w poszczególnych fazach obrotu, biorąc za podstawę ilość ziarna podaną w tabeli 3 (poz. 1/3, kol. 2). w rezultacie akumulacja ujęta w powyższej tabeli stanowi saldo między sumą kosztów a sumami całkowitego zysku netto (lub straty), podatku obrotowego i różnic budżetowych. Faktycznie Zakłady PZZ wykazują rachunkowo wiele większą akumulację w postaci podatku obrotowego. Akumulacja ta obarcza jednak wynik bilansowy zakładów mniejszym zyskiem lub większą stratą i w ogólnym rachunku prowadzi to do takich samych wyników.

nych jednostek podporządkowanych organizacyjnie różnym resortom. Rachunek taki ułatwiłby tym samym administracji gospodarczej myślenie nie tylko kategorią plan — wykonanie, lecz również kategorią alternatyw.

Za cel artykułu przyjęto również na wstępie wykazanie stopnia zmienności kosztów rynku w stosunku do zmian całej rozpiętości między ceną skupu i ceną detaliczną. W tej kwestii można tu sformułować takie twierdzenie, iż w wielu przypadkach zmiany tej rozpiętości nie są funkcją kosztów rynku rolnego, lecz funkcją cen. W rezultacie w rozpiętości tej najbardziej zmiennym elementem staje się akumulacja. W tym więc przypadku wygodniej będzie ope-

Tabela 6

Średnia ważona cena skupu zwierząt rzeźnych oraz detaliczna cena przetworów mięsnych w Polsce dla lat 1955—1958 w złotych za 1 kg

Rok	Skup *					
	Trzoda chlewna mięsno-słoninowa	Trzoda chlewna bekonowa	Bydło	Cielęta	Owce	
1955	10,35	11,54	5,06	4,68	3,53	
1956	13,13	13,40	6,54	4,69	4,36	
1957	15,99	16,33	6,13	4,53	5,00	
1958	16,13	16,69	8,81	7,24	5,41	
	Detal **					
	Mięso wieprzowe z kością	Słonina świeża	Mięso wołowe z kością	Mięso cielęce z kością	Kiełbasa myśliwska luksusowa	Kiełbasa zwyczajna
1955	27,00	34,00	18,00	19,00	55,00	26,00
1956	27,00	34,00	18,00	19,00	55,00	26,00
1957	27,00	27,00	18,00	19,00	55,00	26,00
1958	27,00	27,00	18,00	24,00	55,00	26,00

* Źródło: Centrala Rolnicza Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. Przeliczenia własne. Średnią cenę wyliczono bez uwzględnienia towarowej produkcji żywca w Państwowych Gospodarstwach Rolnych.

** Źródło: dla roku 1955 — Biuletyn Statystyczny 1957, nr 1, s. 24, tabl. 28, dla lat 1956—1957 — Biuletyn Statystyczny 1958, nr 1, s. 21, tabl. 23, dla roku 1958 — Biuletyn Statystyczny 1959, nr 1, s. 21, tabl. 24.

rować wielkościami przeciętnymi aniżeli wielkościami całkowitymi. Przykładem dla powyższego sformułowania może nam służyć rynek żywca rzeźnego. Na tym bowiem rynku zachodziło właśnie zjawisko „kurczenia” się rozpiętości bynajmniej nie w wyniku obniżki kosztów, lecz na skutek jednostronnych zmian cen. Tę jednostronność wykazuje zupełnie wyraźnie tabela 6. Ujmuje ona w ogólnokrajowej skali średnią ważoną cenę skupu żywca rzeźnego oraz detaliczną cenę na wybrane grupy towarowe. Jak widzimy, dużej stałości cen detalicznych towarzyszy ciągły wzrost średniej ważonej ceny skupu żywca. Oczywiście gdyby tendencja ta była wyłącznie skutkiem obniżania kosztów rynku mięsnego, można by takie zjawisko traktować jako wielki sukces działających na tym rynku przedsiębiorstw. Niestety, tak nie jest. Zmiany cen skupu na korzyść rolnika wcale nie wynikają z obniżania kosztów, lecz ze stosowanej

Tabela 7

Koszty i wygospodarowana akumulacja na rynku mięsnym w przeliczeniu na jeden kg tuszy po uboju w latach 1955—1958

Rodzaj żywca	Elementy ceny detalicznej w złotych	1955	1956	1957	1958
Trzoda chlewna mięsno-słoniowa	Średnia cena skupu w przeliczeniu na 1 kg tuszy po uboju	12,70	16,07	19,50	19,76
	Akumulacja	9,57	5,52	1,72	0,26
	Koszty rynku	4,24	4,83	4,74	4,62
	Różnica (poz. 5 minus poz. 1+2+3)	0,49	0,58	1,04	2,36
	Cena detaliczna mięsa z kością	27,00	27,00	27,00	27,00
Bydło	Średnia cena skupu w przeliczeniu na 1 kg tuszy po uboju	10,37	13,46	13,66	17,23
	Akumulacja	7,81	4,63	1,12	0,25
	Koszty rynku	3,55	4,01	3,16	3,73
	Różnica (poz. 5 minus poz. 1+2+3)	-3,73	-4,10	0,06	-3,21
	Cena detaliczna mięsa z kością	18,00	18,00	18,00	18,00

Źródło: b. Centralny Zarząd Gospodarki Zwierzętami Rzeźnymi, b. Centralny Zarząd Tuczki Przemysłowej, b. Centralny Zarząd Przemysłu Mięsnego, Centrala Rolnicza Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”, Związek Spółdzielni Spożyców „Społem”, Miejski Handel Mięsem. Zestawienie i przeliczenia własne.

w ostatnich latach przez państwo polityki w odniesieniu do produkcji rolnej. W rezultacie państwo musiało zrezygnować z odpowiedniej wielkości na tym odcinku funduszu akumulacji. Informuje nas o tym tabela 7.

Przed formułowaniem wniosków opartych na tej tabeli, stają się niezbędne pewne wyjaśnienia. Ponieważ prawie całe koszty rynku mięsnego są związane tylko z częścią nabytych zwierząt rzeźnych w stanie żywym¹¹, stąd też wartość jednostki wagowej nabytych zwierząt przelicza się przez wydajność poubojową. Wydajność poubojową określa się stosunkiem ciężaru tuszy po uboju do ciężaru zwierzęcia w stanie żywym. Stąd też odnosząc wartość skupionego żywca do jego ilości przeliczonej przez odpowiednie wskaźniki wydajności poubojowej¹², otrzymano w tabeli 7 odpowiednio

¹¹ Na przykład po uboju zwierzęcia pewne jego elementy stają się przedmiotem obrotu na innych rynkach branżowych. Można tu wymienić przykładowo skórę, szczecinę i włosie, trzustkę itp.

¹² Dla trzody chlewnej mięsno-słoniowej przyjęto w latach 1955—1958 średnią wydajność poubojową w wysokości 81,50—81,70—82,00—81,61%, dla bydła — 48,80—48,60—48,43—48,48%.

wyższą średnią cenę skupu żywca w przeliczeniu na jednostkę wagową tuszy uboju. Całkowitą akumulację wygospodarowaną na wszystkich odcinkach rynku mięsnego odniesiono w odpowiednich proporcjach do wartościowego udziału poszczególnych grup towarowych w skupie całkowitym. Dzieląc odniesione w powyższy sposób częściowe sumy akumulacji przez ilości skupionej masy towarowej, otrzymano wartość akumulacji, jaka przypada na jeden kilogram tuszy po uboju. Oczywiście należy w tym miejscu zastrzec, iż w rzeczywistości rozrzut akumulacji między poszczególne grupy towarowe z pewnością kształtuje się inaczej. Jest to związane z niejednorodnym stopniem rentowności w zależności od rodzaju przetworu. Sztucznym założeniem jest również przyjęcie jako ceny końcowej, detalicznej ceny mięsa z kością. Przetwory mięsne w tej postaci stanowią tylko część całkowitej sprzedaży na rynku mięsnym. Aby bez żadnej różnicy pomieścić w tej rozpiętości zarówno akumulację, jak i koszty, należałoby wyliczyć średnią ważoną cenę jednostki wagowej produktu, uwzględniając całkowity, bardzo bogaty asortyment przetworów mięsnych. Cena taka byłaby z pewnością inna od przyjętej detalicznej ceny mięsa z kością. Niestety, tego rodzaju rachunek wydaje się niemożliwy do przeprowadzenia, chociażby na skutek niewystarczającej pod tym względem ewidencji. W wyniku przyjęcia powyższych uproszczeń, suma ceny skupu żywca w przeliczeniu na jeden kilogram tuszy po uboju, akumulacji i kosztów nie pokrywa się z ceną detaliczną. Rozbieżności te ujęto pozycją „różnice”. Nie zostaje jednak zagubiona istota problemu, z punktu widzenia dynamiki ceny, kosztów, akumulacji.

Tabela 7 wyraźnie wskazuje, iż koszty jednostkowe wcale nie wykazują malejącej tendencji¹³. Opierając się na danych w tej tabeli, dochodzimy do wniosku, iż ten jednostkowy ruch cen doszedł do takiego stanu, iż w roku 1958 zaczęło być kosztom coraz „ciaśniej” w rozpiętości między obu cenami. Pomija się tu już w ogóle ten problem, że w coraz mniejszym stopniu rynek mięsny zasila akumulacją budżet centralny. Najtragiczniej kształtowała się sytuacja w obrocie bydłem. Właściwie już w roku 1958 koszty w ogóle nie mieściły

¹³ Należy pamiętać o tym, że wzrost lub spadek jednostkowego kosztu, jaki przypada na jednostkę wagową produktu, wcale nie oznacza takich samych kierunków zmian w odniesieniu do sumy kosztów całkowitych. W rozpatrywanym przypadku koszty całkowite z roku na rok wzrastają, m. in. na skutek wzrastającego obrotu na rynku mięsnym.

się w cenie detalicznej i w ogólnym rachunku pokrywane były z wygospodarowywanej jeszcze w tym roku akumulacji na innych asortymentach mięsnych.

Sytuacja więc z punktu widzenia kosztów rynku mięsnego wcale nie wykazywała zdrowych objawów i budziła swoim stanem wiele refleksji. Przedsiębiorstwa w zasadzie nie powinny być deficytowe, nawet w systemie gospodarki uspołecznionej. Sytuacja, niepokrywania kosztów rynku przez sumę marż w niektórych fazach obrotu jest z wielu względów niewskazana. Bardzo istotny jest wśród nich ten, że racjonalna działalność przedsiębiorstw powinna być i w naszym ustroju oparta o zasadę rentowności, mimo że w gospodarce uspołecznionej zasada ta przestaje być ostatecznym celem działania¹⁴. Stąd należy pamiętać i o tym, że nie wystarcza nawet pełne pokrycie kosztów bez żadnej nadwyżki. Równość taka jest określana w literaturze „martwym punktem przedsiębiorstwa”¹⁵. W rezultacie odchylenia w niektórych fazach obrotu¹⁶ w kierunku ujemnym od martwego punktu w 1958 r. stały się m. in. jedną z przyczyn podwyższenia cen detalicznych na produkty mięsne w listopadzie 1959 r.

Rozważania powyższe nasuwają nieco uwag końcowych. Struktura rozpiętości obu cen jest sprawą obojętną dla producenta i konsumenta. Ich postępowanie w zakresie alternatyw jest determinowane na rynku rolniczym poprzez cenę skupu produktu rolnego i cenę detaliczną przetworu rolnego, bez względu na kształtujące się proporcje kosztów i akumulacji zawartych w wartości wynikającej z różnicy między obu cenami. Proporcje te są sprawą doniosłej wagi z punktu widzenia gospodarki ogólnopaństwowej. Wyraża się to w tym, iż rentowność przedsiębiorstw nie może powstawać z przechwytywania dochodu narodowego, ale wyłącznie z jego powiększania. Może to nastąpić tylko w związku ze zmianą proporcji koszty — akumulacja drogą obniżenia kosztów.

¹⁴ Por. O. Lange, *Zasada racjonalnego gospodarowania*, „Życie Gospodarcze” 1959, nr 19, s. 2.

¹⁵ Por. J. Kujawski, *Martwy punkt przedsiębiorstwa przemysłowego jako jeden z elementów analizy ekonomicznej*, „Biuletyn Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa” 1959, nr 3, s. 16–21.

¹⁶ Dla przykładu podaje się, iż były Centralny Zarząd Gospodarki Zwierzętami Rzeźnymi na skutek niepokrycia kosztów przez dochody, wykazał bilansowo w 1958 r. straty, sięgające w ogólnokrajowej skali wielu milionów złotych.

Dotychczasowe zmiany w efektach finansowych przedsiębiorstw — w tym przypadku przedsiębiorstw rynku mięsnego — wynikają głównie nie ze zmian wysokości kosztów, lecz na skutek wahań cen. Ponieważ wahań cen nie da się częstokroć uniknąć, uzupełnienie rachunku kosztów powinien stanowić pomiar kosztów i efektów w wyrażeniu naturalno-wartościowym lub naturalnym. Można to uczynić poprzez odniesienie kosztów lub czynników produkcji do wielkości obrotu albo przetwórstwa, wyrażonych w jednostkach fizycznych.

Granicę dla zmian cen w kierunku zmniejszania rozpiętości między ceną początkową (skupu) i ceną końcową (detaliczną) powinny w zasadzie stanowić koszty rynku.

Organizacja rynku rolniczego powinna być taka, aby zapewniała przy najsprawniejszym przemieszczaniu produktów rolnych ze sfery produkcji do sfery konsumpcji możliwie najniższe koszty. Zostanie spełniony wówczas nie tylko postulat ekonomiczny, ale i postulat społeczny: odbiorca otrzyma żądany towar na rynku rolniczym po cenie usprawiedliwionej optymalnym wykorzystaniem potencjalnych możliwości społecznego i technicznego uwarunkowania przetwórstwa oraz obrotu rolniczego.