

PREMIOWANIE WYSOKOŚCI PŁONÓW ROŚLIN KONTRAKTOWANYCH W ZWIĄZKU Z SYSTEMEM STOSOWANIA DWÓCH CEN

Poniższe uwagi opierają się przede wszystkim na wynikach ankiety rozpisanej w lutym i marcu 1957 r. wśród plantatorów buraków cukrowych, jęczmienia browarnego, rzepaku i lnu z pow. kutnowskiego i siedzkiego w woj. łódzkim. Ankieta dotyczyła warunków ekonomicznych i organizacyjno-produkcyjnych kontraktacji oraz jej roli w indywidualnej gospodarce chłopskiej. Ogółem w ankiecie wzięło udział 277 gospodarzy. Tabela przedstawia strukturę wielkości gospodarstw uczestniczących w ankiecie.

Tabela 1

Wielkość gospodarstwa w ha	Buraki cukrowe	Jęczmień browarny	Rzepak	Len	Razem	
					Ilość	%
do 3	4	—	2	2	8	3
od 3 do 5	26	6	8	7	47	17
od 5 do 7	38	25	8	17	88	32
od 7 do 10	25	20	14	20	79	28
od 10 do 15	6	12	13	5	36	13
od 15 do 20	1	7	5	—	13	5
powyżej 20	2	—	3	—	5	2
brak danych	1	—	—	—	1	0
Razem	103	70	53	51	277	100

Jak pokazuje zestawienie materiału ankietowy zawiera głównie opinie plantatorów średniorolnych. Wzięta do badania zbiorowość obejmuje między innymi 166 gospodarstw o powierzchni od 5 do 10 ha, co stanowi 60% całej zbiorowości.

Oddziaływanie na wzrost produkcji w indywidualnej gospodarce rolnej w formie premiowania czy też nagradzania za wysokie plony nie może być jednakowo korzystne dla wszystkich producentów i nie może wywołać jednolitego stanowiska. Każdemu z indywidualnych rolników przychodzi gospodarować w różnych warunkach zarówno klimatycznych i glebowych, jak i ekonomicznych (wielkość gospodarstwa, zaopatrzenie

w środki produkcji, siłę roboczą itd.) oraz przy niejednakowym poziomie zawodowym.

Uruchomienie materialnego bodźca zainteresowania w większej produkcji opiera się na występowaniu rezerw produkcyjnych, marginesu obiektywnych i subiektywnych możliwości osiągnięcia większych zbiorów. Tymczasem zakres tych możliwości jest różny w każdej grupie gospodarstw i niemal w każdym z nich z osobna. Niemniej występują pewne prawidłowości i zbieżności stanowisk wśród producentów. Zdecydowana większość (85%) plantatorów buraków cukrowych z zadowoleniem przyjęła likwidację premiowania według norm z 1956 r. Większość (65%) wypowiedziała się w ogóle przeciwko premiowaniu za wyższe plony buraków. Inne stanowisko zajęli uprawiający rzepak, większość (73%) uznała premiowanie za celową i potrzebną zachętę. Przeważa też pozytywne stanowisko wobec systemu nagradzania wyróżniających się plantatorów w danym terenie. Na ogół te dwie formy materialne zachęty (premi i nagród) cieszą się większą popularnością wśród rolników osiągających wyższe od przeciętnych plony z hektara, posiadających lepszą klasę gruntów oraz mniejszy areal gospodarstwa i mniejszy rozmiar plantacji premiowanej rośliny.

Nasuwają się jednak zagadnienia natury zasadniczej, a mianowicie czy jest uzasadnione i celowe premiowanie prywatnego producenta towarowego za wyższe plony oraz jakie są warunki i granice stosowności tego rodzaju bodźca materialnego zainteresowania.

Walka o wzrost produkcji rolnej, o podniesienie plonów, ma za najbardziej ogólną przesłankę nastawienie prywatnego producenta na maksymalizację produktu w przeliczeniu na jednostkę powierzchni gospodarstwa. Siłą napędową jest tu dążność do zapewnienia egzystencji sobie i rodzinie przez podnoszenie dochodowości gospodarstwa w drodze własnej pracy i zwiększania efektywności posiadanych środków. Przy z góry danej i ograniczonej ilości rozporządzalnego arealu ziemi powstaje tendencja do jej maksymalnego wykorzystania i zwiększania plonów.

Bardzo ważnym warunkiem wyzwolenia w indywidualnej produkcji rolnej tendencji do maksymalizacji plonów jest opłacalność produkcji. Decydują o niej bezpośrednio ceny zbytu i ceny zaopatrzenia. Stąd każdy system oddziaływania na wzrost produkcji rolnej musi zastosować odpowiednią politykę cen. Pod tym względem możliwe są trzy warianty rozwiązań:

1. posługiwanie się jednolitą ceną sprzedaży,
2. zastosowanie dwóch cen — cena podstawowa plus premia za każdą jednostkę produktu ponad normę wydajności z ha,
3. wykorzystanie cen środków produkcji niezbędnych do osiągnięcia większych plonów.

Tak więc system premiowania (dwóch cen) stanowi tylko jeden z elementów w całokształcie warunków wzrostu produkcji oraz jeden z możliwych wariantów takiej polityki cen, która by miała ten proces pobudzać. Zastosowanie tego rodzaju bodźca prowadzi do szeregu zmian w stosunkach między producentami a odbiorcą, między samymi producentami

i wywołuje skutki o różnym charakterze. Wychodząc z punktu widzenia interesów społeczeństwa pracującego, z zasad sojuszu robotniczo-chłopskiego, skutki te można by podzielić na negatywne i pozytywne. Zaczniemy od pierwszych.

A.

1. System dwóch cen pogłębia proces różniczkowania producentów. Nie można tego uniknąć przy cenie jednolitej ze względu na występowanie obiektywnych przyczyn rozpiętości w nakładach indywidualnych, jakie ponosi każdy producent przy wytwarzaniu tego samego produktu. Jednak premiowanie wyższych plonów uwypukla jeszcze bardziej nierówny start poszczególnych wytwórców. Gospodarstwa bardziej zasobne w niezbędne czynniki produkcji korzystają więcej niż proporcjonalnie przy sprzedaży po dwóch cenach.

2. System premiowania stwarza sprzyjające warunki do kombinacji i spekulacji. Powstaje możliwość, zawsze w większych czy mniejszych rozmiarach wykorzystywana, omijania ceny niższej przez składanie się kilku producentów na dostawę jednego, osiągnięcia premiovanej nadwyżki nie w drodze dodatkowych nakładów i większej wydajności z ha, ale przez zakładanie „dzikich” plantacji. Podział sprzedaży produktu na dwa rynki opiera się na trudnym do ustalenia w prywatnej produkcji (na własny rachunek) kryterium — przekroczenie normy wydajności. Przedmiot dwóch rynków nie posiada osobnych cech zewnętrznych. Identyfikacja może nastąpić na podstawie kontroli produkcji: pomiary, norma przydziału materiału wyjściowego na areal, wreszcie i rzetelność samego producenta. Jak wynika z ankiety, przy premiowaniu buraków w 1956 r. przejawy spekulacji były rozpowszechnione. Pomiary plantacji nie stanowiły przeszkody, zwłaszcza gdy „dzika plantacja” była dobrze ukryta i gospodarstwo posiadało ziemię w kilku kawałach. Przydział nasion buraków według norm wysiewu na podstawie zadeklarowanego w umowie areалу też nie był przeszkodą ze względu na dość wysoką normę wysiewu, zapasy nasion z lat ubiegłych i możliwość dokupienia (np. jak podaje jeden z plantatorów — od pracowników PGR), aby obsiać plantację idącą na drugi rynek z premią.

3. Przy wprowadzeniu premiowania za wyższe plony należy liczyć się z niebezpieczeństwem zaostżenia sprzeczności między prywatnymi producentami a odbiorcą. Jak mówią dotychczasowe doświadczenia kolizje interesów występują szczególnie na trzech odcinkach: wysokość normy wydajności, wielkość plantacji oraz ustalenie masy i jakości dostarczanego produktu. Norma wydajności z ha zróżnicowana wprawdzie rejonowo jest jednolita dla poszczególnych gospodarstw rejonu. Fizycznie niewykonalne i sprzeczne z założeniami premiowania byłoby ustalenie indywidualnej normy np. dla kilkunastu tysięcy gospodarstw sprzedających buraki jednej cukrowni. Ponadto indywidualne gospodarstwo składa się zwykle z kilku kawałków gruntu różnej urodzajności. Powstaje zatem dylemat: albo coroczne plantowanie i zgodnie z wymogami płodozmianu włączanie do uprawy w pewnych latach i słabszej ziemi, a więc stosunkowo silniejszy spadek dochodów ze sprzedaży (żadna lub mała nadwyżka premiovana) albo przerwanie ciągłości

uprawy i narażenie się na trudności w bilansie paszowym (liście, wysłodki). W związku z niebezpieczeństwem ukrywania faktycznego arealu plantacji cukrownie podjęły w 1956 r. kontrakcję, aby nie dopuścić do niezасłużonego otrzymania premii. W przypadku stwierdzenia przy pomiarach, że obszar plantacji nie odpowiadał zadeklarowanemu, pozbawiano prawa do premii. Jak podają rolnicy w ankiecie, cukrownie postępowały dość rygorystycznie pod tym względem. Sprzeczności interesów występowały szczególnie ostro przy odbiorze plonu. Ustalenie masy dostarczonego produktu, ocena jego jakości staje się jednym z „newralgicznych” punktów zbytu przy formie dwóch rynków. Jest możliwość wyciągnięcia „nadwyżki” ponad normę w drodze zignorowania niepremiowanych cech produktu. Tendencja w tym kierunku może występować już w czasie produkcji, np. pielęgnacja i nawożenie forsujące ilość produkcji kosztem jakości. Wtedy system premiowania prowadzi do niezamierzonych, ujemnych skutków w postaci pogorszenia jakości produktu. Tendencja ta występuje również przy dostawach: niedostateczne doczyszczanie, nadmierna wilgotność itp. Nierzadko są to metody o charakterze nadużyć. Jak np. podał na jednej z narad w Woj. Zarządzie Rolnictwa w Łodzi przedstawiciel Cukrowni Wieluń, chłopci ze wsi Czarnożyły przywieźli buraki wieczorem i na noc, aby trudniej było zauważyć błoto i wodę. Walka ze strony aparatu odbioru prowadziła do asekuracyjnego ustalania procentu zanieczyszczenia. Wszystko to dawało grunt do wzajemnych uprzedzeń, pretensji i nieufności. O naśileniu sprzeczności przy odbiorze świadczą wypowiedzi ankietowiczów. Na pytanie „czy zadowolony jest Pan z odbioru i klasyfikacji plonu?” 70 plantatorów buraka (na 103) i 29 plantatorów rzepaku (na 53) podało różne zastrzeżenia i pretensje. „Za wysoki procent zanieczyszczenia”, „pobieranie procentu na oko”, „dowolnie”, „nieuczciwa waga”, „za duże potrącenie za wilgotność”, „zbyt późny odbiór, przez co burak traci na wadze”, „niewidoczne cyfry wagi” itd., to główne zarzuty ankietowiczów.

4. System premiowania zakłada występowanie możliwości produkcyjnych, elastyczność czynników produkcji i większą pewność przewidywanych rezultatów produkcyjnych w związku z dodatkowymi wysiłkami.

Tymczasem stosunkowo duża rola czynników naturalnych, niezależnych od człowieka, duża zależność drobnej, indywidualnej produkcji od tych czynników, monopol ziemi jako obiektu gospodarowania — to wszystko obniża skuteczność premiowania, rodzi poczucie niesprawiedliwości.

Ewentualny spadek produkcji (nieurodzaj) powoduje przy dwóch cenach więcej niż proporcjonalny spadek dochodów pieniężnych, bardziej dotkliwa staje się strata, pogłębiają się różnice wynikające z monopolu obiektywnych i subiektywnych warunków produkcji. Interesujące i znamienne pod tym względem są propozycje plantatorów, aby zagwarantować premię w przypadku, gdy siły niezależne od rolnika pomimo jego wysiłków obniżą plony względnie by premiować na podstawie stanu plantacji, stosowanych zabiegów agrotechnicznych i pielęgnacji.

Obok tych ujemnych zjawisk, niebezpieczeństw i trudności system premiowania za wyższe plony posiada szereg stron dodatnich.

B.

1. Przy cenie jednolitej utarg ze sprzedaży produktu jest wprost proporcjonalny do jego ilości. Wprowadzenie premiowania zapewni stosunkowo szybszy wzrost utargu w porównaniu do wzrostu produkcji, a cena średnia ważona, różna dla każdego producenta, wyraża odmienność plonów z hektara na korzyść osiągających wyższe zbiory. Może stanowić zatem dość silną zachętę do zwiększania produkcji, do bardziej starannej pielęgnacji plantacji. Przypomina w pewnym stopniu system akordu progresywnego, stosowany w niektórych gałęziach przemysłu, jako „wzmocniony” bodziec do większej wydajności.

2. W określonych warunkach (między innymi brak postępu technicznego, nowych metod obniżania nakładów na jednostkę produktu) może wystąpić tendencja zmniejszania wydajności dodatkowych nakładów pracy i środków. Czyli może wzrosnąć koszt wytworzenia dodatkowej produkcji, a podnoszenie produkcji przy dotychczasowej cenie staje się nieopłacalne. Chcąc stworzyć warunki dla opłacalności dodatkowych nakładów trzeba podnieść cenę. Można też wprowadzić drugą wyższą cenę w formie premiowania za dodatkową produkcję. (Nie wykluczone jest stosowanie obu metod jednocześnie: podniesienie ceny podstawowej i premiowanie). Podniesienie ceny podstawowej, jednolitej przesuwa granicę opłacalności, antycypując dodatkowe nakłady. Odnosi się do wszystkich producentów towarowych jednocześnie. Dodatkowe korzyści otrzymują zatem również ci, którzy nie mogą lub nie chcą dokonywać dodatkowych nakładów i podnosić plonów. Stosunkowo większy staje się społeczny koszt intensyfikacji produkcji rolnej. System premiowania natomiast dzieli zbyt produktu na dwa rynki: dla tych, którzy zwiększyli produkcję — cena z premią, dla tych, którzy jej nie powiększyli — cena dotychczasowa. Ci ostatni zostają wyłączeni z dodatkowych korzyści, relatywnie mniejszy staje się koszt społeczny podnoszenia produkcji rolnej.

3. Wyższa zapłata za dostawę ponad określoną normę może stanowić zachętę do podnoszenia towarowości produkcji rolnej. Wiadomo, że w gospodarstwie rolnym nie wszystkie produkty są wyłącznie towarami, część jest spożywana wewnątrz gospodarstwa. Może się okazać w pewnych warunkach celowe ograniczanie nadmiernie naturalnej produkcji (np. prymitywny, kosztowny przerób) i zwiększanie jej towarowości.

4. Premiowanie wyższych plonów wprowadza do stosunków pomiędzy producentami i odbiorcą elementy bezpośredniego kontaktu produkcyjnego i organizacyjnego. Może być zorganizowane wyłącznie w planowej formie zbytu — najbardziej predystynowana jest do tego kontraktacja, opierająca się na zasadach opłacalności produkcji, dobrowolności doboru plantatorów. Może to stworzyć sprzyjające ekonomiczne warunki lepszej organizacji zaopatrzenia, pomocy fachowej, właściwego rozmieszczenia produkcji, planowania intensyfikacji produkcji w indywidualnych gospodarstwach, podnoszenia kultury producentów, aktywizacji samorządu rolnego i organizowania prostych form kooperacji. Oczywiście nie oznacza to automatyzmu, wpływającego z samego systemu premiowania.

Tak więc charakter skutków premiowania jest różny, kryje on w sobie niebezpieczeństwa i trudności oraz posiada pewne zalety. Wydaje się, że nie można go całkowicie wyeliminować z wachlarza metod i środków oddziaływania na wzrost produkcji rolnej w gospodarstwach chłopskich. Dotychczasowe, nie zawsze pozytywne, doświadczenia nie mogą oznaczać zupełnej jego dyskwalifikacji jako bodźca materialnego zainteresowania. Przy okazji należałoby zwrócić uwagę na przytoczone już na wstępie ciekawe zjawisko, że 85% plantatorów buraka cukrowego pozytywnie przyjęło likwidację premiowania na zasadach z r. 1956, ale tylko 65% ankietowiczów wypowiedziało się przeciwko premiowaniu w ogóle. Z tego wniosek, że pewna część (20%) rolników uznaje premiowanie za celowe, tylko nie na zasadach 1956 r. Wprawdzie należy ono już do przeszłości, jednak trzeba stwierdzić, że był to jeden z „klasycznych” przykładów uruchamiania bodźców w sposób niewłaściwy, nieprzemyślany, prowadzący do niezamierzonych rezultatów. Powstaje więc pytanie, od czego zależy charakter i skuteczność premiowania indywidualnej produkcji rolnej, na jakich zasadach należy oprzeć jego uruchomienie? Nie jest to problem łatwy, wymaga wnikliwej analizy doświadczeń, specyfiki i kształtowania się wymoga produkcji itp. Chciałbym poruszyć niektóre aspekty tego problemu. Charakter i skuteczność premii zależy od jej roli w całości warunków zbytu danego produktu. Należy tu wymienić poziom ceny podstawowej, wysokość premii, wielkość i sposób powstania korzyści z ulg w dostawach obowiązkowych.

Należy przestrzegać zasady, że premiowaniu winna towarzyszyć opłacalna cena podstawowa. Pierwszy rynek zbytu winien zapewniać przeciętną opłacalność danej produkcji. Założeniem premiowania winno być zapewnienie dodatkowych dochodów za dodatkowe nakłady pracy i środków związanych z intensyfikacją produkcji rolnej. Gdy cena jest za niska, trzeba ją podwyższyć, a nie wprowadzać zamiast tego premiowania. Zasada ta nie była przestrzegana przy premiowaniu buraków w 1956 r. Cena 48 zł za 1 q nie zapewniała nawet przeciętnej opłacalności uprawy w porównaniu z innymi roślinami przemysłowymi¹. Występowanie premiowania przy cenie nieopłacalnej podstawowej zmienia zupełnie charakter premii. Staje się ona koniecznym uzupełnieniem ceny, niezbędnym warunkiem przeciętnej opłacalności, rodzi tendencję do otrzymania jej za wszelką cenę z pominięciem pierwszego rynku. Premiowanie przy nieopłacalnych podstawowych warunkach przypomina stosowanie „końskiej zachęty”: normalnie ciągniesz — jesteś bity, gdy więcej pociągniesz, to w nagrodę... nie będziesz bity. Wśród premiowanych toruje sobie drogę przekonanie, że jednak można płacić więcej. Minimum dostawy z jego niską, nieopłacalną ceną traktowane jest jako „kontyngent”, uważa się, że premia za nadwyżkę płacona jest z nie-

¹ J. Stelmach w artykule „Uwagi o warunkach kontraktacji buraków cukrowych”, Nowe Rolnictwo 12/56, po dokonaniu analizy warunków produkcji i zbytu różnych upraw przemysłowych i porównania wskaźników opłacalności, doszedł do wniosku, że cena 1 q buraków winna wynosić 55—60 zł. Pewne światło na to zagadnienie rzucają wyniki ankiety. Na pytanie „czy opłacalna jest nowa cena 58 zł za kwintal buraków” 75 plantatorów na 103 zajęło negatywne stanowisko.

dopłaconych dostaw w granicach normy (oczywiście komuś innemu), żąda się powszechnie likwidacji premiowania i dołączenia premii do dotychczasowej ceny. Doświadczenie uczy, że premiowanie w żadnym wypadku nie może zastąpić roli ceny w zwrocie społecznie niezbędnych nakładów pracy.

Na podstawie doświadczeń z premiowaniem buraków można poczynić pewne uwagi co do wysokości premii. Wysokość i stosunek premii do ceny podstawowej buraków i rzepaku wynosi:

	Cena podstawowa za 1 q	Premia za 1 q	Stosunek w %
Buraki cukrowe	48	24	50%
Rzepak	600	200	33%

Pięćdziesięcioprocentowy stosunek premii do ceny podstawowej jest bardzo wysoki, stanowił bardzo silny bodziec do przekroczenia minimum dostawy. Ale przekroczenie dostawy nie jest identyczne zawsze ze zwiększeniem plonów z ha. Stosunkowo wysoka premia staje się jednocześnie dużą pokusą do kombinacji osiągania nadwyżki z plantacji „dzikich”. Wysokość premii winna przebiegać w granicach wyznaczonych przez dwie okoliczności: po pierwsze — premia musi być na tyle wysoka, aby rzeczywiście była bodźcem do dodatkowych wysiłków zwiększania plonów. Po drugie — premia winna być na tyle niska, aby nie stwarzała masowej zachęty do kombinacji jako ekwiwalentu (z nadwyżką) strat, wiążących się z utratą korzyści kontraktacyjnych przy „dzikich plantacjach”. Zbyt wysoka premia może z nadwyżką pokryć utratę takich korzyści: ulga w dostawach obowiązkowych, przydział nawozów sztucznych itd. O tym, że kalkulacja tego rodzaju występuje w rzeczywistości świadczą niektóre wypowiedzi plantatorów rzepaku.

Premiowanie wyższej wydajności plonów z ha nie jest jedynym czynnikiem pobudzającym do maksymalizacji plonów. Wpływ ma i sposób powiązania kontraktacji z dostawami obowiązkowymi. W warunkach kontraktacji buraków i rzepaku występuje zasada wyłączenia pomierzonego areału spod obowiązku dostaw zboża (i ziemniaków przy burakach) niezależnie od zebranych z tego areału plonów. Finansowe i uboczne korzyści z wyłączenia mają ekstensywny charakter. Plantator osiągający 300 q/ha otrzymuje jednakową korzyść jak i ten, który uzyskał 150 q/ha. Mamy zatem rozbieżność kierunkową działania premii i zasady wyłączenia areału od dostaw obowiązkowych, która jest w pewnym stopniu anty-bodźcem do zwiększania plonów. Znamienne są głosy rolników w ankiecie, domagających się zamiennika, przy którym korzyści ze zmniejszenia dostaw obowiązkowych są proporcjonalne do wysokości osiągniętych plonów.

Charakter i rola premiowania zależą od sposobu ustalania i wysokości normy podstawowej. Błędne z punktu widzenia pobudzającej roli premii oraz praktycznie niewykonalne byłoby ustalanie normy dla każdego gospodarstwa indywidualnie. Nie można przy ustalaniu normy jako podstawy premiowania opierać się na sprawozdawczych danych z dotychczas-

wego przebiegu kontraktacji pod względem areалу i skupu. Tak na przykład przy premiowaniu buraków ustalono normę drogą podzielenia dostawy buraków przez pomierzony areal (w poprzednich latach). Błąd tkwił w przyjętym założeniu, że pomierzony obszar plantacji był identyczny z faktycznie wziętym pod uprawę. Tymczasem tak nie zawsze było. W poprzednich latach rozwijał się szczególnie typ kontraktacji, kontraktacji „nawozowej”, czy „dostawowej”. Polegała ona na podpisaniu umów na areal większy od faktycznie wziętego do produkcji, aby otrzymać większe wyłączenie ziemi od dostaw obowiązkowych lub otrzymać większy przydział nawozów sztucznych. Występowało też niekiedy zjawisko odwrotne, faktyczny areal był większy od zadeklarowanego, aby łatwo wywiązać się z minimum dostawy i uniknąć kar umownych czy nieotrzymania ulgi w dostawach obowiązkowych. Przy produktach o częściowej towarowości (jęczmień), lub które można sprzedawać poza kontraktacją (rzepak) dostawy z pomierzonego areálu nie mogą być wskaźnikiem wydajności plonów. Przy formalno-sprawozdawczym ustalaniu normy wydajności buraków dochodziło do wręcz paradoksalnej sytuacji. W rejonach gdzie silniej rozwinęła się fikcyjna kontraktacja, norma wydajności była za niska w stosunku do faktycznie osiągniętych plonów i był bardziej korzystny start do osiągania premii. Natomiast tam, gdzie kontraktacja rozwijała się na rzetelnych zasadach, norma wydajności była relatywnie wyższa i gorszy start w kierunku otrzymania premii. Ewentualna konieczność rewidowania i podniesienia raz ustalonej i podanej do wiadomości rolników normy rodziła rozgoryczenie i niechęć do premiowania. Jasne, że zbyt niska norma wydajności osłabia stymulującą rolę premii i w końcowym rezultacie rośnie nie tyle masa produkcji ile przeciętna cena jednostkowa, przy niepotrzebnym skomplikowaniu rozliczeń. Norma wydajności powinna być stała, zróżnicowana rejonowo, ustalona na podstawie faktycznych możliwości produkcyjnych. Przyjęcie wysokości podstawy do premiowania musi opierać się na analizie kształtowania się krzywej wydajności dodatkowych nakładów pracy i środków, przy czym należy wziąć pod uwagę granicę opłacalności dotychczasowej ceny.

Należy następnie rozstrzygnąć stosunek normy jako podstawy premiowania do minimum dostawy z plantacji kontraktowanej. W warunkach kontraktacji wszystkich upraw występuje zobowiązanie się plantatora do dostarczenia z zadeklarowanego areálu określonej minimalnej dostawy. Za niewykonanie minimum dostaw grożą kary umowne, od których zwolnić może tylko działanie sił wyższych, stwierdzone komisyjnie protokołem strat.

Te dwie kategorie wyrażają odmienne strony stosunków i nie mogą być utożsamiane i nie muszą być identyczne. Minimum dostawy wyraża zobowiązanie się plantatora wobec świadczeń odbiorcy, stanowi punkt orientujący producenta o dolnej granicy realizacji umowy, pod groźbą sankcji. Minimum to nie może być wysokie, gdyż groziłoby spadkiem ilości plantatorów, ogólnego areálu plantacji, nie mówiąc o tym, że wypaczony zostałby charakter kar umownych. Minimum dostawy musi więc być stosunkowo łatwe do osiągnięcia w normalnych warunkach, jeśli

ma się rozwijać kontraktacja. Przyjęcie minimum dostawy jako normy podstawy do premiowania osłabia natomiast rolę premii. Wydaje się, że przy rzepaku premia spełnia nie tyle rolę bodźca w kierunku większej wydajności, ale jest bodźcem do przekroczenia stosunkowo niskiego minimum dostawy, podniesienia towarowości rzepaku lub skierowania nadwyżki do sprzedaży w ramach kontraktacji, zamiast na wolny rynek. Znamienna jest pod tym względem propozycja jednego z plantatorów rzepaku, aby wprowadzić premię za każdy kwintal ponad 15 q/ha. Przyjęcie natomiast mobilizującej, stosunkowo wysokiej normy wydajności, jednocześnie za podstawę do premii i minimum dostawy pod sankcją kar umownych, rodzi ujemne skutki i wypacza sam charakter premiowania. Prowadzi do obawy przed sankcjami, do braku popularności premiowania, spadku ilości plantatorów i arealu plantacji względnie potęguje procesy spekulacyjne. Wydaje się, że sytuacja taka występowała przy premiowaniu buraków w 1956 r. Świadczą o tym głosy rolników w ankiecie, które mówią o obawach przed karami, nieodliczaniu dostaw obowiązkowych za niewykonanie normy wydajności, będącej zarazem minimum dostawy. Wydaje się, że najwłaściwszym rozwiązaniem byłoby rozdzielenie normy wydajności od minimum dostawy. Norma wydajności nie powinna być zaopatrzona sankcjami karnymi w wypadku jej niewykonania.

Nie można odrywać działania bodźców materialnego zainteresowania we wzroście produkcji rolnej od ogólnych warunków politycznych i ekonomicznych, w jakich ten wzrost ma się dokonywać. Muszą one sprzyjać rozwojowi produkcji rolnej w sektorze prywatnym, jeśli wprowadzone premiowanie wyższej produkcji ma mieć sens istnienia i należyta skuteczność. Do tych ogólnych warunków należałoby zaliczyć:

— odpowiednie zaopatrzenie producentów rolnych w narzędzia i środki produkcji (nasiona kwalifikowane, nawozy sztuczne, środki ochrony roślin itd.),

— rozwinięty i elastyczny system kredytowy,

— system podnoszenia wiedzy rolniczej, opieka agrotechniczna, szkolenie zawodowe i wymiana doświadczeń,

— aktywny samorząd rolniczy a w jego ramach plantatorski, jako zorganizowana forma walki o podniesienie produkcji, zespołowy czynnik inicjatywy i aktywności zawodowej i produkcyjnej,

— przestrzeganie zasad sojuszu robotniczo-chłopskiego, bez wszelkich form nacisku, likwidacja atmosfery strachu i niepewności gospodarowania, poszanowanie własności prywatnej i potrzeb indywidualnego gospodarstwa. Te ostatnie momenty, właściwe nowej polityce rolnej, często były w poprzednich latach przyczyną niepowodzeń, ponieważ wtedy, gdy tych niezbędnych w sektorze indywidualnym warunków rozwoju produkcji rolnej nie ma, lub występują one w niepełnym czy niedostatecznym zakresie — premiowanie za wyższe plony z hektara traci na sile działania a nawet pozbawione jest podstaw zastosowania. Wprowadzanie bodźca ekonomicznego przy braku warunków wzrostu produkcji oznacza pozostawienie sprawy w sferze posunięć formalnych, bez możliwości działania praktycznych, produkcyjnych czynników realizacji. Premio-

wanie zawisa w próżni, przypomina zaproszenie do tańca człowieka skrepowanego, nie posiadającego możliwości swobodnego poruszania się. Wiadomo, że zaproszenie takie nie zostanie przyjęte a postępowanie oferenta całkiem słusznie może być obarczone zarzutem niekonsekwencji.

Materiał ankietowy zawiera szereg głosów plantatorów-zwolenników premiowania, żądających zabezpieczenia rzeczowego dla bodźców podnoszenia produkcji rolnej, fachowej podbudowy tego procesu. Wprowadzonymu w 1956 r. premiowaniu przy burakach cukrowych nie towarzyszyła jakaś radykalniejsza poprawa ogólnych ekonomicznych i produkcyjnych warunków rozwoju produkcji. Zwiększenie przydziału nawozów sztucznych pod uprawę tej rośliny nastąpiło dopiero w 1957 r. przy jednoczesnej likwidacji premiowania.

Niemniej ważnym zagadnieniem jest wreszcie właściwe rozwiązanie organizacyjno-instytucjonalnej strony uruchomionego bodźca. Rozumiem pod tym stworzenie odpowiednich organizacyjnych ram dla takich spraw, związanych z premiowaniem, jak: ocena wyników produkcyjnych, kontrola procesów produkcji, pomiary plantacji, niedopuszczanie do nadużyć, łączenie form wyróżniania społecznego, mobilizacja rezerw produkcyjnych itp. Niewątpliwie odejście od ceny jednolitej i wprowadzenie premiowania czy nagradzania za osiąganie wyższych plonów pogłębia spójność między producentem i odbiorcą. Obok elementów kupna-sprzedaży związanych z wymianą dochodzą ponadto elementy bezpośredniej więzi produkcyjnej, aktywizacja producentów i zwiększona rola pomocy produkcyjnej, fachowej, właściwej rejonizacji itd. Stąd szczególnie ujemnie odbija się na charakterze premiowania, na jego skuteczności i popularności — oddanie tych spraw w ręce czynnika biurokratyczno-administracyjnego. Wydaje się, że niezbędnym warunkiem należytego funkcjonowania systemu premiowania i wyróżniania producentów rolnych jest występowanie i aktywna działalność samorządu rolnego, wciągnięcie i zabezpieczenie współpracy samych producentów. Wiele spraw związanych z działaniem tych bodźców można wtedy lepiej, skuteczniej rozwiązać oraz — co jest też istotne — mniejszym kosztem. Premiowanie czy nagradzanie osiągnięć produkcyjnych powinno stracić charakter jeszcze jednego narzędzia oddziaływania z zewnątrz na bierną, rozpyloną masę gospodarstw chłopskich. Winno stać się materialną podstawą do zakrzętnięcia się wokół własnych zawodowych i produkcyjnych spraw samych rolników, rozwoju społecznej inicjatywy w kierunku mobilizacji rezerw produkcyjnych, tworzenia różnych form współdziałania.

System premiowania czy wyróżniania nie jest i nie może być oczywiście jedynym i najważniejszym bodźcem rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji rolnej. Podstawowym bodźcem jest i pozostanie stała, opłacalna cena podstawowa zbytu, zapewniająca zwrot nakładów i określoną akumulację. Wprowadzenie premiowania czy nagradzania w sposób nieprzemysłany, bez zachowania odpowiednich, między innymi częściowo wyżej podanych warunków — prowadzi tylko do zamieszania, poczucia braku stabilizacji warunków kontraktacji i utraty popularności bodźców w opinii plantatorów. A utrata popularności bodźca wśród tych, których ma on mobilizować, to pogrzebanie jego powodzenia i skuteczności.

ANEKS

Niektóre typowe wypowiedzi uczestników ankiety, gospodarzy z pow. kutnowskiego i sieradzkiego (woj. łódzkie) kontraktujących buraki cukrowe i rzepak.

W odpowiedzi na pytanie czy potrzebne jest premiowanie za plony buraków cukrowych ponad normę?:

1. „Tak, tylko winny być przestrzegane normy w stosunku do klasy ziemi i według klasy obliczać premię a nie, jak do tej pory, na oko” — stwierdza plantator buraka cukrowego, P. W. — 7,65 ha, II—III klasa, Podczachy, pow. Kutno. Plony buraków cukrowych w tym gospodarstwie:

1953	powierzchnia	0,5 ha	—	190 q/ha
1954	„	0,6 ha	—	160 q/ha
1955	„	0,7 ha	—	248 q/ha
1956	„	0,8 ha	—	225 q/ha

2. „Za wyższe plony buraków powinno się premiować plantatora, ale tylko wtedy, gdy zakontraktował 100 kwintali a odda więcej ponad to. Bo ci, co mają dobrą ziemię to zawsze by dostawali premię, ale dużo jest i takich, którzy mają ziemię gorszą i także sadzą buraki” — pisze W. A. — 7 ha, III—V klasa gruntów, Szewce Owsiane, pow. Kutno, osiągający plony 160—180 q/ha.
3. „Uważam, że powinno się premiować rolników za wyższe plony ponad normę przy uwzględnieniu plonów innych plantatorów, gdyż wtedy rolnicy mogliby przy umowie zaniżać normy a dopiero później przy odstawie domagać się premii, co by godziło w interesy mniej przebiegłych plantatorów” — uważa plantator C. A. — 5,24 ha, III klasa, Dobrzelin, pow. Kutno. Oto jego wyniki produkcyjne:

1953	powierzchnia	0,5 ha	—	350 q/ha
1954	„	0,5 ha	—	360 q/ha
1955	„	0,5 ha	—	390 q/ha
1956	„	0,6 ha	—	366 q/ha

4. „Zasadniczo buraki powinny kosztować 70 złotych 1 kwintal, a premie to można wypłacać tym, którzy się zapiszą do konkursu” — B. L. — 5 ha, III—IV klasa, Chrosno, pow. Kutno, plony 200 q/ha.
5. „Premia w 1956 r. była niesłuszna z uwagi nie brania pod uwagę jakości gleby oraz dalsze premiowanie byłoby niesłuszne, ponieważ gdy cena będzie korzystna (podkreślenie plantatora), każdy plantator będzie się starał o jak najwyższy plon buraków” — 3,75 ha, III—IV klasa, Leszczynek, pow. Kutno.

1953	powierzchnia	0,5 ha	—	180 q/ha
1954	„	0,7 ha	—	214 q/ha
1955	„	0,88 ha	—	207 q/ha
1956	„	1,00 ha	—	175 q/ha

6. „Premiowanie za wyższe plony mija się z celem, wyższe ceny za jednostkę spowodują, że rolnik będzie poświęcał więcej uwagi a przez co samo zwiększą się plony, płacić godziwą cenę za jednostkę, by uprawa była opłacalna” — 8 ha, II klasa, Gołębiew, pow. Kutno. W 1955 r. 1 ha plantacji 250 q, w 1956 r. 1 ha plantacji 300 q.
7. „Premia niepotrzebna, tylko każdy odstawiony kwintal winien wynosić 700 zł, uważam, że żadnej normy nie powinno być, tylko 700 zł za każdy odstawiony kwintal” — pisze plantator rzepaku L. P. — 11,2 ha, III—V klasa, Sokołówek, pow. Kutno, osiągająca z 0,5 hektarowej plantacji kolejno w latach 1953—1956 — 14, 6, 12, 9 q/ha rzepaku.
8. „Uważam, że nie premiować, ponieważ nie jest to absolutną zasługą rolnika, bo przecież na pewno każdemu zależy, aby miał dobre plony swej pracy, a nie zawsze tak jest. Raz lepiej, drugi raz gorzej, a zawsze trzeba jednakowo pracować” — pisze K. L., plantator buraków, 5,12 ha, III klasa, Oporów, pow.

Kutno, osiągający na 0,6 hektarowej plantacji w latach 1953—56 kolejno: 266, 250, 283, 116 q/ha.

9. „Ja uważam, że normy powinny zniknąć z powodu spekulacji niektórych plantatorów, a mianowicie były kombinacje, że składało się dwóch lub więcej i odstawiało ponad normę na jednego, a drugiemu pisano protokół nieurodzaju” — pisze W. J., 5 ha, Kamionka, pow. Sieradz, plantator buraków cukrowych.
10. Czy premiować wysokie plony buraków? — „Tak, tylko premię winien otrzymać przykładowy plantator w gotówce lub narzędziach, a nie papierkowo jak dotychczas. Powinna cukrownia zwiększyć opiekę nad plantatorami przez premiowanie narzędziami potrzebnymi do uprawy buraków, jak np. siewniczek ręczny, opielacz ręczny, walec zwykły i zębaty, haczki” — pisze W. P. — 4,9 ha, Łeszczyn, pow. Sieradz.
11. „Uważam, że nie, lecz ogłoszenie ich publicznie, np. w prasie. Przez uzyskanie wysokich plonów plantator sam się premiuje, podnosząc dochodowość z plantacji i to winno mobilizować do wydajności z ha, bo tylko opłacalność produkcji mobilizuje rolnika do jej wydajności a nie premia” — pisze plantator buraków cukrowych, 8 ha, Błota, pow. Kutno.

Tabela 1

Odpowiedzi na pytanie: „Czy słusznie zlikwidowano premiowanie 24 zł za każde 100 kg buraków cukrowych ponad normę?”

	Powiat Kutno	Powiat Sieradz	Razem
Tak	67	21	88
Nie	6	3	9
bez odpow.	6	—	6
Razem	79	24	103

Tabela 2

Odpowiedzi na pytanie: „Czy uważa Pan za potrzebne, aby premiować rolników za plony buraków cukrowych ponad normę?”

	Powiat Kutno	Powiat Sieradz	Razem
Zwolennicy premiowania	24	10	34
Przeciwnicy premiowania	53	14	67
Bez odpowiedzi	2	—	2
Razem	79	24	103

Tabela 3

Odsetek zwolenników premiowania buraków cukrowych w poszczególnych grupach gospodarstw w pow. Kutno.

W gospodarstwach	do 3 ha ziemi ornej	66%
	od 3 do 5 ha „ „	37%
	od 5 do 7 ha „ „	17%

Odpowiedzi na pytanie: „Czy potrzebna jest premia 2 zł za każdy kg rzepaku ponad normę z ha?”

Tabela 4

	Powiat Kutno	Powiat Sieradz	Razem
Tak	16	21	37
Nie	6	10	16
Razem	22	31	53

Zwolennicy i przeciwnicy premiowania rzepaku w poszczególnych grupach gospodarstw.

Tabela 5

Grupa gospodarstw	Zwolennicy	Przeciwnicy
do 5 ha	6	6
od 5 do 10 ha	22	3
powyżej 10 ha	9	7

Zwolennicy i przeciwnicy premiowania plonów buraków cukrowych w poszczególnych grupach wysokości plonów.

Tabela 6

Plony w q/ha	Powiat Kutno		Powiat Sieradz		Razem	
	Zwolenników	Przeciwników	Zwolenników	Przeciwników	Zwolenników	Przeciwników
do 150	—	9	—	1	—	10
od 151 do 200	7	18	1	1	8	19
od 201 do 250	5	13	2	2	7	15
od 251 do 300	6	5	2	3	8	8
od 300 do 350	4	6	3	1	7	7
powyżej 350	2	2	2	5	4	7

Odpowiedzi na pytanie: „Czy wysokość premii 2 zł za każdy kg rzepaku ponad normę jest odpowiednia?” wśród zwolenników premiowania.

Tabela 7

	Powiat Kutno	Powiat Sieradz	Razem
Tak	5	12	17
Nie	9	8	17
bez odpowiedzi	2	2	4
Razem	16	22	38

Odpowiedzi na pytanie: „Czy odpowiednia jest wysokość normy 5 q/ha rzepaku?”

Tabela 8

	Powiat Kutno	Powiat Sieradz	Razem
Tak	15	25	40
Nie	4	4	8
bez odpowiedzi	3	2	5
Razem	22	31	53

Tabela 9

Zależność między klasą gruntów a wysokością plonów buraków cukrowych (pow. Kutno).

Rok	Przeciętne plony w q/ha	Plony 5 gospodarstw o wyłącznie IV, V, VI klasie. gruntów	Plony 23 gospodarstw o wyłącznie I, II, III klasie gruntów
1953	218	195	234
1954	223	199	239
1955	245	218	267
1956	222	183	245
przeciętna lat 1953—56	227	199	246

Tabela 10

Zwolennicy i przeciwnicy premiowania buraków cukrowych według przeciętnej klasy gruntów.

Przeciętna klasa gruntów w gospodarstwie	Powiat Kutno		Powiat Sieradz		Razem	
	Zwolennicy	Przeciwnicy	Zwolennicy	Przeciwnicy	Zwolennicy	Przeciwnicy
do III	4	5	—	—	4	5
III	6	15	3	1	9	16
do IV	12	28	6	5	18	33
powyżej IV	1	5	1	7	2	12

Tabela 11

Zależność między klasą gleby a stosunkiem do premiowania wśród plantatorów rzepaku.

Przeciętna klasa gruntów w gospodarstwie	Zwolennicy premiowania	Przeciwnicy premiowania
2,5	4	—
3	7	2
3,5	8	3
4	9	8
4,5	7	3

Tabela 12

Odpowiedzi na pytanie: „Czy potrzebne są premie za przykładowe plantacje i najlepsze wyniki w powiecie?”

	Powiat Kutno	Powiat Sieradz	Razem
Zwolennicy nagradzania	96	82	178
Przeciwnicy nagradzania bez stanowiska	40	16	56
	26	17	43
Razem	162	115	277

ЛЕХ МЯСТКОВСКИ
Высшая Экономическая Школа
Лудзь

**ПРЕМИРОВАНИЕ ЗА ВЕЛЕЧИНУ УРОЖАЯ
КОНТРАКТИРОВАННЫХ КУЛЬТУР В СВЯЗИ С СИСТЕМОЙ
ПРИМЕНЕНИЯ ДВУХ ЦЕН**

Содержание

Автор на основании анкет проведенных среди крестьян — плантаторов культур охваченных контрактацией анализирует недостатки и преимущества премирования производителей в форме применения высшей цены за превышение нормы производства с единицы площади.

Система премирования применяемая до 1956 года обнаруживала значительные недостатки и поэтому не могла являться стимулом увеличения производства. Автор высказывает мнение, что было бы желательным принять систему премирования в форме наград, с условием обеспечения основной цены на рентабельном уровне.

LECH MIASTKOWSKI
High School of Economics
Łódź

**PREMIUMS PAID FOR YIELDS OF PLANTS UNDER CONTRACTS
IN RELATION TO THE DOUBLE PRICE SYSTEM**

Summary

The Author according to data contained in special questionnaires completed by the farmers growing plants under contracts, gives an analysis of defects and advantages of system of higher price paid to producers for exceeding the standards of production set up for the said area.

Notwithstanding that the system of premiums applied up to 1956 proved to be faulty and failed to encourage production, the Author is the opinion that this system should be maintained, although it should be in the form of prizes, providing a profitable basic price is assured.