

Oxf. 671

Izvleček:

KAVČIČ, S.:

TEŽAVE PRI MERJENJU USPEŠNOSTI POSLOVANJA V GOZDARSTVU

V prispevku je obravnavana problematika merjenja uspešnosti poslovanja v ozdih, posebej v gozdarstvu. Prikazane so slabosti predpisanih kazalnikov, ki merijo uspešnost poslovanja neposredno z doseženim dohodkom. Doseženi dohodek ni le izraz vloženega dela delavcev, ampak tudi bolj ali manj ugodnih naravnih danosti, tržnih razmer, obresti itd. Zato doseženega dohodka posebej v gozdarstvu ne bi smeli uporabljati kot podlago za določanje obsega sredstev za osebne dohodke delavcev, ne da bi poprej ugotovili, kolikšen del dohodka je v resnici rezultat dela in uspešnosti upravljanja delavcev.

Synopsis:

KAVČIČ, S.:

PROBLEMS AT OPERATIONS EFFICIENCY SURVEY IN FORESTRY

The paper deals with the problems at measuring the efficiency of operations of Organizations of Associated Labour, particularly in the case of forestry. The weak point of the regulation indices that measure the efficiency of operations directly with the income, are presented. The income does not only reflect the worker's input, but also the more or less favourable natural circumstances, market circumstances, interest etc. Therefore the income, particularly in forestry, should not be used as the basis for determining the size of funds for the personal income of workers without finding out first how big the share of the income which actually is the result of work, and of the efficiency of workers' management, is.

*Prof. dr. Slavka KAVČIČ, dipl. ekon.
Biotehniška fakulteta, VTOZD za gozdarstvo
Večna pot 83, 61 000 Ljubljana, YU*

1. UVOD

Načelo, da delavci odločajo o celotnem rezultatu svojega dela, sodi med temeljna načela družbenogospodarskih odnosov samoupravne socialistične družbe v Jugoslaviji. Ta pravica je v ustavi opredeljena kot neodtujljiva pravica delavcev v temeljni organizaciji združenega dela. Vsakemu delavcu pripada osebni dohodek v skladu z načelom delitve po delu glede na produktivnost njegovega in skupnega družbenega dela in v skladu z načelom solidarnosti delavcev v združenem delu.

Delavci v gospodarskih delovnih organizacijah združenega dela pridobivajo pretežni del dohodka s prodajo proizvodov in storitev. Zato dohodek v teh temeljnih organizacijah ni odvisen samo od vloženega dela in uspešnega upravljanja delavcev, temveč tudi drugih dejavnikov, na katere delavci temeljne organizacije, v kateri se dohodek izkazuje, ne morejo vplivati, vsaj v krajšem času ne. „Zaradi tržnih odnosov velja, da proizvajalec ne občuti samo posledic in rezultatov svoje dejavnosti, marveč tudi celotne dejavnosti, vseh drugih proizvajalcev pred seboj, za seboj in poleg sebe.“ (Kavčič B., 1972, str. 149). To so tudi vzroki, da delitve po delu in rezultatih dela ne moremo razumeti kot delitve po dohodku temeljne organizacije združenega dela. Delitev po dohodku temeljne organizacije bi pomenila enako obravnavanje dela dohodka, ki je rezultat dela delavcev posamezne temeljne organizacije, kot dela dohodka, ki je rezultat splošnega razvoja družbe in tistega dela, ki je rezultat različnih vrst rent. „Temeljna organizacija združenega dela, ki ji v primarni razdelitvi pripada družbeni dohodek, natančneje povedano, ki v procesu menjave realizira celotni prihodek (ta vsebuje tudi del družbenega dohodka), ima pri razpolaganju s tem dohodkom določene samoupravne in druge pravice. Vendar ostaja dohodek še naprej družbena kategorija, pravica do razpolaganja z njim pa je prenesena na temeljno organizacijo združenega dela, ki ga je pridobila s svojo gospodarsko aktivnostjo.“ (Slovnič 1979, str. 47). Vsaka temeljna organizacija lahko razporeja — na del za osebno porabo in za razširjanje materialne podlage dela pod enakimi pogoji kot druge temeljne organizacije — le tisti dohodek, ki ga je pridobila pod enakimi pogoji kot druge temeljne organizacije. Da lahko uresničimo to načelo, pa mogamo ugotoviti, koliko pridobljenega dohodka je delovni kolektiv pridobil s svojo dejavnostjo in kolikšen del dohodka je rezultat drugih dejavnikov. Pomanjkanje ustreznih meril za ugotavljanje dela dohodka, ki je nastal z delom, pa je vzrok, da delimo kar tržno ustvarjeni dohodek. Zato v praksi še nismo uresničili načela delitve po delu in rezultatih dela, čeprav je to načelo napisano v ustavi. Kajti, če je v nekaterih organizacijah združenega dela dohodek večji, . . . „je težko verjeti, da bi se ljudje zaradi osebne zavesti ali patriotizma odrekli večji osebni potrošnji“ (Kardelj, 1972, str. 63). Vse to so vzroki, da se je v zadnjem času med jugoslovanskimi ekonomisti pojavilo več predlogov o tem, kako naj bi merili uspešnost. Merila naj bi pokazala, kolikšen je tisti dohodek, ki ga je delovni kolektiv pridobil s svojo dejavnostjo. Predlogi naj bi med drugim prinesli tudi enotna merila o tem, kdaj je poslovni uspeh dober in kdaj slab. „Menimo, da bi bilo opravljeno že polovico dela, če bi vedeli, kaj je dober in kaj slab poslovni uspeh.“ (Stepko, 1976, str. 368).

Koliko je resnični poslovni rezultat izraz dela in gospodarjenja delavcev, koliko pa drugih dejavnikov, je še posebno težko ugotoviti za vse tiste dejavnosti, v katerih so naravne danosti odločujoče proizvodni dejavnik. Med te dejavnosti pa sodi tudi gozdarstvo.

2. POMEN MERJENJA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Pod uspešnostjo poslovanja razumemo uresničevanje splošnega načela gospodarnosti, ki pomeni doseganje čim večjega učinka z določenim vložkom ali določenega učinka s čim manjšimi sredstvi. Za operativno merjenje stopnje uresničevanja tega načela, to naj bi kazala mera uspešnosti poslovanja, pa takšna opredelitev načela racionalnosti ni uporabna, saj ne vemo, kaj so učinki in kaj vložki v proizvodni proces.

Kaj razumemo pod vložkom v proizvodni proces, je odvisno od tega, za kakšne vrste uspešnosti gre. Če želimo ugotoviti ekonomsko uspešnost poslovanja, razumemo pod vložkom v reprodukcijski proces prvine poslovnega procesa, to je delovna sredstva, predmete dela, angažirane storitve in delavce z njihovim opravljenim delom. Pri tem pa je treba poudariti, da moramo upoštevati dva vidika vlaganj prvin poslovnega procesa v reprodukcijski proces, in sicer: vidik angažiranja (delovna sredstva) in vidik porabe (druga prvina poslovnega procesa). Ta dva vidika vlaganj v reprodukcijski proces se zelo razlikujeta in tega pri merjenju uspešnosti ne moremo zanemariti. Pomenita tudi oviro, da za merjenje uspešnosti poslovanja ne moremo uporabiti ene same mere uspešnosti. Zato se je v teoriji in praksi pojavilo več mer uspešnosti, vsaka od njih pa prikazuje uspešnost poslovanja s posebnega zornega kota. Šele povezane med seboj dajejo celotno sliko o uspešnosti poslovanja organizacije združenega dela.

V sistemu blagovnega gospodarstva, in sem sodi tudi naše, razumemo pod učinkom vsak rezultat reprodukcije. Ta se lahko pojavlja kot fizični proizvod, kot vrednost tega proizvoda ali kot dohodek, ki je le saldiran izraz reprodukcije. Ker je dohodek, ki ga pridobivajo delavci v temeljni organizaciji, materialna osnova, na podlagi katere odločajo o pogojih in rezultatih svojega dela, in torej glavni motiv dela, merilo uspešnosti ter odgovornosti delavcev za uspešno delo in uspešno gospodarjenje z družbenimi sredstvi, je pretežni del predlaganih kazalnikov uspešnosti poslovanja računani tako, da kot rezultat upošteva kar dohodek. Vendar velikost dohodka ni zmeraj posledica uspešnega poslovanja organizacije združenega dela. Preden bomo natančneje razčlenili probleme, ki nastajajo pri merjenju uspešnosti poslovanja organizacij združenega dela v gozdarstvu, moramo razložiti vsebino in nakazati pomanjkljivosti predpisanih mer za ugotavljanje uspešnosti poslovanja, ki se v praksi najpogosteje uporabljajo.

3. KAZALNIK USPEŠNOSTI POSLOVANJA PO ZAKONU O ZDRUŽENEM DELU

Zakon o združenem delu predpisuje v 140. členu za „izkazovanje rezultatov dela delavcev in poslovanja temeljne organizacije“ tele kazalnike:

- dohodek na delavca
- dohodek v primerjavi s povprečno uporabljenimi sredstvi
- čisti dohodek na delavca
- akumulacija v primerjavi z dohodkom
- akumulacija v primerjavi s čistim dohodkom
- akumulacija v primerjavi s povprečno uporabljenimi sredstvi
- osebni dohodek in sredstva za skupno porabo na delavca
- čisti osebni dohodek na delavca.

Ti kazalniki se „z nekakšno družbeno konvencijo na sedanji stopnji razvoja v Jugoslaviji štejejo kot kazalniki uspešnosti poslovanja (Turk, 1982, str. 15), kljub temu da imajo

slabo izrazno moč. Delavci jih morajo uporabljati zato, da lahko smotrno odločajo in dobro gospodarijo z dohodkom. Tako morajo z njimi primerjati:

1. rezultate tekočega obdobja z rezultati preteklih obdobj ter predvidenimi rezultati;
2. svoje rezultate z rezultati drugih temeljnih organizacij:
 - s katerimi so združili delo in sredstva
 - ki opravljajo iste ali sorodne dejavnosti
 - s katerimi so sklenili samoupravni sporazum o temeljih plana.

Čeprav so ti kazalniki zakonsko predpisani, torej obvezni, pa z njimi večkrat dobimo napačno informacijo, kot pravo. Zakaj?

1.

Zakon o združenem delu govori, da je vseh osem kazalnikov predpisanih zato, da bi delavci z njimi ugotavljali uspešnost svojega dela in uspešnost poslovanja temeljne organizacije. Vendar vsi navedeni kazalniki ne kažejo uspešnosti poslovanja. Za kazalnike uspešnosti poslovanja lahko štejemo samo kazalnika „dohodek na delavca“ in „dohodek v primerjavi s povprečno uporabljenimi poslovnimi sredstvi“. Samo ta dva kazalnika sta posledica primarne delitve dela in kažeta, kolikšen delež je posamezna temeljna organizacija prispevala k družbenemu proizvodu, torej koliko je bila gospodarsko uspešna. Vsi drugi kazalniki, tudi kazalnik čisti dohodek na delavca, pa so kazalniki razdelitve, in jih ni mogoče uporabljati za merjenje uspešnosti poslovanja. Drugi predpisani kazalniki kažejo kvečjemu uspešnost razdelitve oziroma, bolje rečeno, primernost razdelitve dohodka.

2.

Kazalniki imajo kot rezultat dela delavcev opredeljen dohodek oziroma iz njega izvedene kategorije (čisti dohodek, osebne dohodke in akumulacijo). Vendar pridobivajo temeljne organizacije dohodek iz celotnega prihodka, ki ga ustvarijo na trgu. „Toda, ker trg ne deli dohodka po delu, ampak po lastnih zakonih, to ni dohodek te temeljne organizacije. Njegova velikost ne odraža količine dela njenih delavcev, ampak položaj te temeljne organizacije v družbeni reprodukciji. Zato vsebuje dohodek nekaterih temeljnih organizacij več, nekaterih pa manj tržnega dobička, ekstra dobička, raznih vrst rent, raznih oblik obresti, kar pomeni večje ali manjše možnosti za akumulacijo“ (Kardelj, 1973, str. 44). Zato niti kazalnika „dohodek na delavca“ niti kazalnika „dohodek v primerjavi s povprečno uporabljenimi poslovnimi sredstvi“, ne moremo sprejeti kot celostnega merila za uspešnost dela delavcev in s tem rezultata dela delavcev v temeljni organizaciji. Bistvena slabost predpisanih kazalnikov je v tem, da ne upoštevata razmer, v katerih temeljna organizacija posluje. „Šele primerjava doseženih rezultatov z izhodiščnimi rezultati poslovanja organizacije združenega dela kot normalnimi rezultati v danih pogojih pokaže, ali je bila organizacija v opazovanem obdobju uspešna ali ne. Normalnost izhodiščnih razmer smo poudarili zato, da bi izločili vpliv podpovprečnosti ali nadpovprečnosti poslovanja v izhodiščnem obdobju na oceno uspešnosti v opazovanem obdobju.“ (Kavčič S., 1977, str. 20). Na žalost pa za zdaj nimamo kazalnika, ki bi meril, koliko je bila temeljna organizacija glede na dane proizvodne možnosti uspešna. Tudi to je eden izmed vzrokov, da delitve po delu in rezultatih dela še nismo uresničili.

3.

Za izračun predpisanih kazalnikov se uporabljajo kot prvina še delavci – ti naj bi pomenili vloženo delo – in sredstva, ki naj bi pomenila angažiran družbeni kapital. Pri uporabi teh kategorij pa ni upoštevano, da je, denimo, ponekod vloženo delo bolj sestavljeno,

da delavci ponekod bolj izrabijo razpoložljivi delovni čas itd. Pri sredstvih pa niso upoštevani: čas angažiranja posameznih sredstev, različne stopnje donosnosti sredstev (kar pa je objektivno pogojeno) ter različni vidiki angažiranja sredstev v reprodukcijski proces (doseganje različnih družbenih in ne samo ekonomskih ciljev). Vse to povzroča, da s kazalniki ne dobimo zaželenih informacij.

4. PROBLEMATIČNOST UPORABE KAZALNIKOV ZA MERJENJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA GOZDARSKIH ORGANIZACIJ ZDRUŽENEGA DELA

Tako kot vse druge organizacije morajo tudi gozdarske organizacije združenega dela izračunavati navedene kazalnike za merjenje uspešnosti poslovanja. Kazalniki so predpisani tudi v gozdarskem Sporazumu o skupnih izhodiščih za usmerjanje pri razporejanju čistega dohodka in delitvi sredstev za osebne dohodke in skupno porabo. V samoupravnem sporazumu je tudi določeno, kdaj lahko temeljne organizacije spreminjajo že doseženo razmerje med osebno porabo in akumulacijo v čistem dohodku v korist osebne porabe. Rečeno je, da lahko udeleženka sporazuma spreminja razmerje tedaj, če so bili osebni dohodki na delavca pod povprečjem, akumulacija pa nad povprečjem gozdarstva. V tem členu je tudi določilo, da lahko temeljna organizacija spremeni razmerje med osebno porabo in akumulacijo tedaj, če so se v preučevanem obdobju pogoji proizvodnje v primerjavi s preteklim obdobjem, ali v primerjavi s planom bistveno spremenili. Sestavljenci panožnega sporazuma so se torej zavedali, da se lahko v neki organizaciji združenega dela zaradi naravnih danosti iz leta v leto bistveno spremenijo možnosti za proizvodnjo, ki spreminjajo rezultate poslovanja neodvisno od volje in prizadevanja delavcev. Zato so predvideli popravke v prvinah za izračun kazalnikov, ki so podlaga za razporejanje dohodka. Tako so poskušali napraviti kazalnike, primerljive v različnem časovnem obdobju za isto temeljno organizacijo.

V panožnem sporazumu pa ni rečeno, kako je s spremembo delitvenega razmerja v eni organizaciji združenega dela glede na uspešnost poslovanja v drugi organizaciji.

Čeprav so proizvodne razmere različne, uspešnost poslovanja merimo z akumulacijsko stopnjo, potrebo po spremenjenem razmerju pa s podpovprečno osebno porabo. Kot zgled razlik v teh dveh prvinah navajamo podatke za leto 1982, ker imamo za to leto tudi podatke, pomembne za obrazložitev razlik v akumulativnosti med posameznimi gozdnogospodarskimi območji.

Podatki kažejo, da se osebni dohodki ne gibljejo sorazmerno z akumulacijsko stopnjo oziroma da ne velja, da bi tiste organizacije, ki imajo visoke osebne dohodke, imele tudi visoko akumulacijsko stopnjo. Ne bomo raziskovali, zakaj so po gozdnih gospodarstvih taka gibanja, tudi zato ne, ker smo navedli samo podatke za eno leto. Politika razdelitve v gozdnogospodarskih organizacijah se namreč lahko iz leta v leto spreminja, odvisno od potreb po investicijskih sredstvih, od fluktuacije delavcev in drugih vzrokov. Poskušali pa bomo na podlagi podatkov v dejavnih, ki vplivajo v gozdnogospodarskih organizacijah na velikost dohodka, ugotoviti, ali gozdnogospodarska organizacija s podpovprečnimi osebnimi dohodki in podpovprečno akumulacijsko stopnjo lahko v krajšem času ustvari nadpovprečno akumulacijsko stopnjo. Če bi dosegla nadpovprečno akumulacijsko stopnjo, bi lahko povečala tudi osebne dohodke oziroma spremenila razmerje med akumulacijo in osebno porabo v korist osebne porabe.

Preglednica 1: Mesečna osebna poraba (na zaposlenega) in akumulacijska stopnja po gozdnih gospodarstvih v letu 1982

Zap. št.	Gozdno gospodarstvo	Osebna poraba na zaposlenega na mesec	Akumulacijska stopnja
1.	Bled	29.673	6,80
2.	Brežice	26.866	8,25
3.	Celje	25.342	14,87
4.	Kočevje	23.398	5,21
5.	Kranj	27.645	8,75
6.	Ljubljana	29.029	10,68
7.	Maribor	25.222	7,85
8.	Nazarje	22.717	5,09
9.	Novo mesto	25.107	11,66
10.	Postojna	28.398	2,96
11.	Slovenj Gradec	24.581	4,11
12.	Tolmin	24.319	2,70
13.	Sežana	23.381	7,62
14.	Murska Sobota	22.735	20,22
15.	Gozdarstvo SR Slovenije	25.361	7,05

(Vir podatkov: Đukić, 1983, str. 70–83)

Vemo, da je dohodek razlika med celotnim prihodkom in porabljenimi sredstvi; pri drugih nespremenjenih možnostih ga torej lahko povečujemo tako, da povečujemo celoten prihodek ali pa zmanjšujemo porabljena sredstva. V analizo moramo torej včleniti tako prvine, ki po posameznih gozdnogospodarskih organizacijah omogočajo, da pridobijo večji celotni prihodek, kot tudi prvine, ki omogočajo, da se celotni prihodek doseže z manjšimi porabljenimi sredstvi.

Večji celotni prihodek lahko realiziramo z boljšo strukturo sortimentov — posledica tega pa je večja povprečna prodajna cena. Zato bomo razlike v strukturi sortimentov ugotavljali tako, da bomo ugotavljali razliko med doseženo povprečno ceno v posamezni gozdnogospodarski organizaciji in povprečno ceno gozdnih lesnih sortimentov v republiki. Vemo, da tako ugotavljanje razlik v strukturi gozdnih lesnih sortimentov poenostavljamo, saj so večje prodajne cene lahko tudi posledica drugih dejavnikov, predvsem prizadevanj komercialistov po posameznih gozdnih gospodarstvih, da bi dosegli večjo prodajno ceno lesa, gospodarske moči lesne industrije v območju, itd. Vendar menimo, da nastanejo razlike v povprečni ceni povečini zaradi strukture sortimentov.

Manjša porabljena sredstva pa so posledica manjših stroškov pri poseku, spravilu ali pri prevozu lesa. V analizi bomo upoštevali samo razlike v prevoznih in spravilnih razdaljah, saj objektivnih podatkov o razlikah v potrebnem vložnem delu za enoto posekanega lesa nimamo.

Posledica manjših stroškov pri posameznih fazah proizvodnega procesa je večji dohodek, in pri nespremenjenih osebnih dohodkih tudi večja akumulacija, torej tudi večja akumulacijska stopnja. V analizo razlik pri proizvodnih možnostih po posameznih gozdnih gospodarstvih bomo všteli tudi razliko v obsegu proizvodnje po sektorjih lastništva.

Jasno je, da je akumulacija v družbenem sektorju večja, saj tako imenovana cena na panju (renta) pripada v zasebnem sektorju kmetom — lastnikom gozdov, v družbenem sektorju pa se pojavlja v dohodku in praviloma tudi v akumulaciji tozda. Seveda, če delavci tozda tega dela dohodka ne porabljajo za osebne dohodke (v to pa pri sedanjem obračunu dohodka in akumulacije seveda nismo prepričani).

V nadaljevanju bomo prikazali tudi, koliko se razlikujejo posamezna gozdna gospodarstva od povprečja v spravi in v prevoznih razdaljah (za družbeni sektor). S temi podatki želimo ponazoriti, da rezultat poslovanja ni obenem tudi že dokaz uspešnosti poslovanja. Merilo uspešnosti poslovanja je namreč praviloma v vzročni, ne pa v posledični zvezi z rezultatom gospodarjenja (Kukoleča, 1961, str. 195).

Preglednica 2: Koliko se povprečne prodajne cene gozdnega gospodarstva razlikujejo od povprečnih prodajnih cen gozdarstva Slovenije v letu 1982

Zap. št.	Gozdno gospodarstvo	Indeks razlikovanja
1.	Bled	105
2.	Brežice	100
3.	Celje	109
4.	Kočevje	92
5.	Kranj	110
6.	Ljubljana	107
7.	Maribor	109
8.	Nazarje	102
9.	Novo mesto	96
10.	Postojna	100
11.	Slovenj Gradec	111
12.	Tolmin	79
13.	Murska Sobota	80
14.	Sežana	64
15.	Gozdarstvo SR Slovenije	100

(Vir: Dosežene prodajne cene za leto 1982, Splošno združenje gozdarstva Slovenije)

Podatki kažejo, da bi glede na strukturo lesa (kot že rečeno, pri tem ne upoštevamo drugih vplivov na doseganje povprečnih prodajnih cen) lahko največ celotnega prihodka na enoto proizvoda oblikovali v Gozdnem gospodarstvu Slovenj Gradec, najmanj pa v Tolminu, Sežani in Murski Soboti.

Različna gozdna gospodarstva lahko proizvode enake kakovosti, s katerimi dosegajo enake cene, proizvajajo pod različnimi pogoji, zato je treba, če hočemo oceniti možnosti, prikazati še proizvodne razmere.

Preglednica 3: Spravilne razdalje po gozdnih gospodarstvih v letu 1982

Zap. št.	Gozdno gospodarstvo	Povprečna spravilna razdalja za vse traktorje kolesnike	Povprečna razdalja dolžine nosilnih vrvi — žični žerjavi — vozički
		v m	v m
1.	Bled	414	550
2.	Brežice	678	—
3.	Celje	707	300
4.	Kočevje	683	—
5.	Kranj	554	624
6.	Ljubljana	723	450
9.	Novo mesto	585	600
10.	Postojna	520	400
11.	Slovenj Gradec	690	420
12.	Tolmin	300	700
13.	Sežana	— (kooperanti)	—
14.	Murska Sobota	1100	—
15.	Gozdarstvo SR Slovenije	596	606

(Vir: Remic, 1983, tabela III)

(Opomba: Obe vrsti spravilnih načinov lahko obravnavamo skupno, čeprav je cena za enoto nekoliko različna, ali ga opravljamo z eno ali drugo vrsto spravilnih sredstev). Razlike med gozdnimi gospodarstvi so očitne.;

V naslednji preglednici bomo prikazali še razlike v povprečnih prevoznih razdaljah.

Preglednica 4: Povprečne prevozne razdalje po gozdnih gospodarstvih v letu 1982

Zap. št.	Gozdno gospodarstvo	Povprečna razdalja km	Indeks razlikovanja
1.	Bled	32	120
2.	Brežice	26	—
3.	Celje	24	90
4.	Kočevje	20	75
5.	Kranj	24	90
6.	Ljubljana	24	90
7.	Maribor	25	94
8.	Nazarje	25	94
9.	Novo mesto	25	94
10.	Postojna	30	112
11.	Slovenj Gradec	21	79
12.	Tolmin	39	146
13.	Sežana	33	124
14.	Murska Sobota	23	86
15.	Gozdarstvo SR Slovenije	26,7	100

(Vir: Remic, 1983, preglednica VII)

Podatki, navedeni v preglednicah 2, 3 in 4, se nanašajo na proizvodnjo v družbenem sektorju gozdov. V zasebnem sektorju lastništva daljše spravilne in daljše prevozne razdalje bremenijo kmeta, saj je cena kmetu določena glede na to, da dostavi na svoje stroške blago do skladišča ali najbližjega žagarskega obrata. V tistih gozdnih gospodarstvih, kjer imajo cene za kmeta določene na kamionski cesti, so v cenah upoštevane povprečne prevozne razdalje; to pomeni, da daljše ali krajše prevozne razdalje ne spremenijo uspešnosti poslovanja gozdnega gozdarstva, ampak ceno za kmeta.

Omenili smo že, da na rezultate gospodarjenja v gozdnem gospodarstvu vplivajo, pri nespremenjenih drugih razmerah, tudi razlike v deležu posameznega sektorja lastništva v skupni proizvodnji. Tisto gozdno gospodarstvo, ki ima v skupni proizvodnji več zasebnega kot družbenega sektorja, ima ponavadi tudi boljše poslovne rezultate. Razen v primeru, če so proizvodni pogoji v družbenem sektorju tako slabi, da cena na panju ne znese niti toliko, kolikor kmetje prispevajo za poslovanje in akumulacijo toka.

Zato pred koncem še podatek o tem, kolikšen delež proizvodnje imajo posamezna gozdna gospodarstva v zasebnem sektorju lastništva.

Preglednica 5: Delež zasebnega sektorja v celotni prodaji v letu 1982

Zap. št.	Gozdno gospodarstvo	Delež zasebnega sektorja v skupni prodaji (v %)
1.	Bled	40
2.	Brežice	58
3.	Celje	70
4.	Kočevje	19
5.	Kranj	58
6.	Ljubljana	68
7.	Maribor	27
8.	Nazarje	62
9.	Novo mesto	33
10.	Postojna	15
11.	Slovenj Gradec	64
12.	Tolmin	45
13.	Murska Sobota	32
14.	Sežana	86
15.	Gozdarstvo SR Slovenije	56

(Vir: Dosežene prodajne cene za leto 1982, Splošno združenje gozdarstva Slovenije)

Če upoštevamo vse podatke, ki vplivajo na velikost dohodka, vidimo, da se gozdna gospodarstva zelo razlikujejo. Velikost posamezne prvine je odvisna predvsem od naravnih in proizvodnih razmer v gozdnem gospodarstvu: na te pa delavci gozdnega gospodarstva, vsaj v krajšem času, ne morejo vplivati. Če merimo uspešnost poslovanja neposredno z dohodkom, pomeni to, da so delavci ob enakem vložnem delu v različnih gozdnih gospodarstvih zelo različno uspešni.

Zato je vprašanje, ali lahko v nekaterih gozdnih gospodarstvih upoštevajo določilo panožnega sporazuma, da ne smejo spremeniti razmerja med akumulacijo in osebno porabo v čistem dohodku, če nimajo akumulacijske stopnje nad povprečjem, čeprav imajo osebno porabo pod povprečjem gozdarstva. Kaj to določilo konkretno pomeni, bomo prikazali ob zgledu Gozdnega gospodarstva Tolmin, ob podatkih za leto 1982.

Gozdno gospodarstvo Tolmin je med tistimi gospodarstvi, ki so imela v letu 1982 osebno porabo pod povprečjem gozdarstva Slovenije (povprečje 25 361 din, Tolmin 24 319 din) akumulacijska stopnja pa je skoraj trikrat manjša od povprečja Slovenije (povprečje 7,05, Tolmin 2,70). Ti podatki povedo, da bi morali v gozdnem gospodarstvu Tolmin izjemno povečati rezultate, da bi lahko dosegli povprečno stopnjo akumulacije. Podatki kažejo, da za to ni stvarnih možnosti. Poglejmo zakaj!

Tolmin ima izjemno nizke prodajne cene. Indeks razlikovanja od povprečja je 79; za vsak prodani kubik lesa iztrži Tolmin torej 21 % manj kot povprečno v gozdarstvu Slovenije.

In kakšne so proizvodne razmere?

Spravilna razdalja (celotna) je sicer nekaj manjša od povprečja v Sloveniji, vendar je prevozna razdalja kar za 46% daljša. Tudi delež zasebnega sektorja v celotni proizvodnji je nekoliko manjši od povprečja v SR Sloveniji. Ker pa so proizvodne razmere v družbenem sektorju tako slabe, tudi sprememba sestave ne bi bistveno izboljšale ekonomskega položaja gozdnega gospodarstva.

Iz tega lahko sklepamo, da Gozdno gospodarstvo Tolmin toliko časa, dokler pri merjenju uspešnosti poslovanja ne bomo upoštevali proizvodnih razmer, ki so objektivno dane z naravnimi možnostmi, pri razporejanju dohodka ne bo moglo enako upoštevati interesov delovnega kolektiva tako kot v drugih gozdnih gospodarstvih. Zmeraj bo imelo manjše osebne dohodke, zaradi slabih poslovnih rezultatov pa tudi ne objektivnih možnosti za izboljšanje materialne podlage dela.

To pa pomeni, da bomo lahko panožni sporazum in načelo delitve po delu in rezultatih dela uresničili v gozdarstvu šele takrat, ko bomo poprej posebej izkazali tisti del dohodka, ki je rezultat različnih razmer pri poslovanju. Ali: ko bomo uspešnost poslovanja merili tako, da bomo primerjali v resnici doseženi dohodek z dohodkom, ki bi ga kolektiv lahko dosegel, če bi dane razmere izrabil. Morda se bo takrat kakšen delovni kolektiv, ki je danes po podatkih uspešen, pokazal kot neuspešen.

V tem sestavku nismo nameravali pokazati, koliko je kolektiv katerega koli gozdnega gospodarstva uspešen ali ne. Zelo poenostavljeno pa smo hoteli pokazati, da doseženega dohodka ni mogoče enačiti z uspešnostjo poslovanja (kar sicer v praksi delamo). Razlike med gozdnimi gospodarstvi so zelo velike, še večje pa bi bile, če bi upoštevali še potrebe po vlaganjih v gozdove. Tudi te so v gozdnih gospodarstvih s slabšimi razmerami bistveno večje kot v gozdnih gospodarstvih z nadpovprečnimi možnostmi.

5. POVZETEK

Delitev po delu in rezultatih dela zahteva, da v organizacijah združenega dela ugotavljajo tudi uspešnost poslovanja. Osebni dohodki zaposlenih naj bi bili različni na podlagi različne uspešnosti dela in poslovanja. Za merjenje uspešnosti poslovanja imamo izoblikovane številne kazalnike. Nekatere je določil zakon o združenem delu (140. člen), vrsta drugih pa je rezultat znanstvenih analitičnih prizadevanj. Kazalniki bi morali omogočiti primerjavo uspešnosti poslovanja med različnimi temeljnimi in delovnimi organizacijami v posamezni panogi in med njimi ter v različnih časovnih obdobjih. Večina kazalnikov ima to pomanjkljivost, da za izračun uspešnosti upošteva dohodek ali iz njega izvedene kategorije kot izraz samo dela delavcev, ne izloči pa iz dohodka tistega dela, ki je rezultat drugih dejavnikov (rente, vpliv družbene ekonomske politike, tečajne razlike, itd.).

V gozdarstvu so vplivi drugih dejavnikov na dohodek, ne le dela delavcev in uspešnosti poslovanja, sorazmerno veliki. Gre za razlike v strukturi gozdnih sortimentov, za razlike v proizvodnih pogojih ter za povpraševanje po lesu, ki je večje od ponudbe. Razlike v strukturi gozdnih sortimentov omogočajo nekaterim gozdnogospodarskim organizacijam doseči višje povprečne prodajne cene, tako da dosejajo razlike med najnižjo in najvišjo prodajno ceno (po gozdno gospodarskih delovnih organizacijah) celo 50%. Različni proizvodni pogoji pa se kažejo v: različnem potrebnem času za posek lesa, v različnih pravih razdaljah, v različnih prevoznih razdaljah, itd., kar povzroča zelo različne stroške za isti obseg proizvodnje. Praviloma se slabša sortimentacija in slabši proizvodni pogoji kumulirajo na istem območju.

Višje cene boljše strukture gozdnih sortimentov in manjši stroški ob boljših proizvodnih pogojih, imajo za posledico bistveno večji dohodek ob enakem vložnem delu delavcev in enako uspešnem poslovanju. Pomeni, da doseženi dohodek ne more biti neposredno merilo uspešnosti poslovanja in podlaga za oblikovanje mase osebnih dohodkov (kar pa je do sedaj bil).

6. SUMMARY

PROBLEMS AT OPERATIONS EFFICIENCY SURVEY IN FORESTRY

Distribution according to work and its results demands that in organizations of associated labour the efficiency of operations is stated, too. The personal incomes of the employed should differ on the basis of dissimilar efficiency and operations. Numerous indices have been elaborated to measure the efficiency of operations. Some were determined by the Law of Associated Labour (article 140), while a number of others are a result of scientific analytical endeavours. The indices should enable the comparison of efficiency of operations among different basic and work organizations within individual branches and among them, as well as within different time periods. The majority of indices have one deficiency, namely that the calculation of efficiency takes into account the income or categories derived from it as a result of the worker's work only, but it does not eliminate the share that is a result of other factors (rent, effect of socio-economic policy, exchange differences etc.) from it.

In forestry there are other factors that influence the income, apart from work and efficiency of operations. It is a matter of differences in the structure of forest assortments, differences in production conditions and the demand for wood, the demand being bigger than the supply. The differences in the structure of forest assortments enable some of the forest management enterprises to reach higher average sales prices, so that the differences between the lowest and the highest sales price (within forest management work organizations) reach as much as 50 %. Different production conditions reflect in different times required for felling, different skidding distances, different transportation distances etc. All this causes very different expenses for the same size of production. By the rule, worse assortments and worse production conditions accumulate within the same area.

Higher prices of better structures of forest assortments and smaller expenses with better production conditions have as a consequence a considerably higher income at the same input of work and equally efficient operations. This means that the income cannot be a direct measure of the efficiency of operations and a base for forming the mass of personal incomes (which it has been until now).

7. LITERATURA

1. KARDELJ, E.: Osnovni uzroci i pravci ustavnih promena. Komunist. Beograd 1973.
2. KARDELJ, E.: Protislovja družbene lastnine v sodobni socialistični družbi. Državna založba Slovenije. Ljubljana 1972.
3. KAVČIČ, B.: Sodobni sociološki problemi samoupravljanja v podjetjih. Delavska enotnost. Ljubljana 1972.
4. KAVČIČ, S.: Analiza nekaterih mer uspešnosti poslovanja tozd. Gospodarski vestnik, št. 10. Ljubljana 1976.

5. KUKOLEČA, S.: *Ekonomika poduzeća. Informator. Zagreb 1961.*
6. ĐUKIĆ, T.: *Analiza gospodarskih gibanj v letu 1982 v gozdarstvu, gospodarstvu SR Slovenije, proizvodnji žaganega lesa in plošč ter v proizvodnji in predelavi papirja. Splošno združenje gozdarstva. Ljubljana 1983.*
7. REMIC, C.: *Stanje mehanizacije v izkoriščanju gozdov SR Slovenije koncem leta 1982. Inštitut za gozdno in lesno gospodarstvo. Ljubljana 1983.*
8. SLOVIĆ, D.: *Uslovi privredjivanja i sistem ekonomskih odnosa u radnim organizacijama. Ekonomika. Beograd 1979.*
9. STEPKO, D.: *Uspešnost gospodarjenja OZD z vidika osnutka zakona o združenem delu. Ekonomska revija št. 3—4. Ljubljana 1976.*
10. TURK, I.: *Izkazovanje in presojanje rezultatov OZD. ČGP Delo. Ljubljana 1980.*
11. TURK, I.: *Izrazna moč predpisanih kazalnikov uspešnosti poslovanja OZD. Zbornik VIII. posvetovanja o ekonomiki in organizaciji združenega dela. Društvo ekonomistov Ljubljana. Ljubljana 1982.*
12. *Dosežene prodajne cene gozdnih sortimentov franko predelovalni obrat za obdobje od 1. 1. do 31. 12. 1982. Splošno združenje gozdarstva. Ljubljana 1983 (računalniški izpis).*