

ŻYCIĘ GOSPODARCZE

4 MAJA 1975

NR 18 (1233) ROK WYD. XXX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

ZADANIA

IDEOWO-

WYCHOWAWCZE

EKONOMII

POLITYCZNEJ

JANUSZ GÓRSKI str. 1



9.V.1945 — 9.V.1975

Rola ekonomiki w zwycięstwie nad faszyzmem

ZYGMUNT KOŁODZIEJAK

str. 1

POSTĘP
W ROLNICTWIE
KRAJÓW RWPG

ZYGMUNT SMOLEŃSKI str. 13



MIGRACJA:

szansa

dla wsi

ANDRZEJ KOWALEWSKI
MAREK MUSZYŃSKI str. 6



O EKSPORCIE
KAPITAŁU

rozmowa z profesorem
W. B. REDDAWAY'EM str. 12



Czy
zmierzch
plecionkarstwa?

RYSZARD GAŁUSZKA str. 5

Dobry handel
znaczy —
zapobiegliwy

FRANCISZEK
W. BUDZYŃSKI str. 7



W XXX-LECIE ZWYCIĘSTWA NAD FASZYZMEM

ROLA EKONOMIKI

ZYGMUNT
KOŁODZIEJAK

Dzisiaj, wbrew oczywistym faktom niektórzy burżuazyjni autorzy usiłują wyolbrzymić wkład wojsko-wo-ekonomiczny zachodnich sojuszników w zwycięstwo. Nie brak nawet stwierdzeń, że bez pomocy Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii Związek Radziecki nie byłby w stanie pokonać wroga. Przede wszystkim usiłuje się wywołać przekonanie o ogromnej roli anglo-amerykańskich dostaw w ramach „lend-lease”.

„LEND-LEASE” — LEGENDA I FAKTY

Np. historyk Stanów Zjednoczonych Q. Howe pisze m. innymi, że zwycięstwo w drugiej wojnie światowej było osiągnięte dzięki „amerykańskiemu przemysłowi i amerykańskiemu zasobom”. Warto pamiętać, że do czasu zwycięskiego zakończenia bitwy stalingradzkiej dostawy dla ZSRR były znikome, a większość dostaw z tytułu „lend-lease” przypadła dopiero na rok 1944. Notabene dostawy te nie miały charakteru jednostronnego. ZSRR dostarczył także w ramach „lend-lease” odpowiednie produkty państwom sojusznikom.

Oficjalne źródła amerykańskie podają, że w ciągu czterech lat wojny ZSRR otrzymał na podstawie umowy o „lend-lease” dostawy wartości 10,8 mld dolarów. W tym między innymi: 9 600 dział, 10 800 czołgów i 18 700 samolotów, co było mniejsze od dostaw własnych; w przypadku dział — pięćdziesięciokrotnie, czołgów — dziesięciokrotnie i samolotów — ośmiokrotnie. Ogólne anglo-amerykańskie dostawy uzbrojenia do ZSRR stanowiły zaledwie 4 proc. tego, co wyprodukował dla potrzeb wojny przemysł radziecki.

A w rolnictwie? Produkcja własna zbóż w Związku Radzieckim wyniosła w ciągu lat 1941-1945 — 4 264 mln pudów. W ciągu lat 1941-1945 średnioroczne dostawy ze Stanów Zjednoczonych i Kanady do ZSRR kawy, maki i zbóż wynosiły 0,5 mln t (w przeliczeniu na zboże). Stanowiło to 2,8 proc. średniorocznych zbiorów zbóż w ZSRR.

Całość wydatków Stanów Zjednoczonych na pomoc sojusznikom w ramach „lend-lease” wyniosła 46,04 mld dolarów, co stanowiło 14 proc. łącznej sumy wydatków wojennych tego państwa. Z tego imperium brytyjskie otrzymało towary wartości 30,3 mld

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ZADANIA WYCHOWANIA IDEOWEGO I POLITYCZNEGO W EKONOMII POLITYCZNEJ

JANUSZ GÓRSKI

EKONOMIA POLITYCZNA ma charakter jednego z przedmiotów ideologicznych. Charakter ten miała i ma nauka ekonomii zawsze, spełniała ją poglądy ekonomiczne starożytności i średniowiecza, spełniała ją i spełnia ekonomia burżuazyjna, spełnia ją także ekonomia polityczna socjalizmu. Ta funkcja ideologiczna ekonomii wynika z faktu, że wyjaśnia ona i interpretuje przebieg procesów gospodarczych, które uwarunkowane są zawsze istniejącą strukturą stosunków produkcji, a więc istniejącymi stosunkami własnościowymi i istniejącymi stosunkami klasowymi. Istotną cechą ekonomii marksistowskiej, w pewnym stopniu zresztą zapożyczoną od ekonomii klasycznej, był fakt wyraźnego ujmowania procesów gospodarczych jako procesów zachodzących pomiędzy klasami w procesie produkcji.

Ideologiczne funkcje ekonomii mogą być wykonywane w sposób świadomy lub nieświadomy — są to jednak funkcje, z którymi zawsze się spotykamy. Kiedy burżuazyjne nauki społeczne, w tym także ekonomia polityczna, głoszą tezę o zmierzchu „wieku ideologii” (tezę sformułowaną przez Aarona), to tezy te niewiele mają wspólnego z rzeczywistością. Ekonomia burżuazyjna pełni określone funkcje ideologiczne, gdy ocenia efektywność systemów gospodarczych niewyznacznie podkreślając wyższą efektywność kapitalistycznego systemu rynkowego. Funkcję tę pełni jednak także, gdy rozwija pozornie „czyste” konstrukcje prakseologiczne, pozornie ahisteryczne, mające być teorią gospodarowania w ogóle. Określone postawy ideologiczne tkwią jednak zawsze w przyjętych założeniach, np. w próbie dowiedzenia znaczenia i roli samoczynnych rynkowych mechanizmów samoregulujących, właściwych kapitalistycznej gospodarce rynkowej (kierunki neoklasyczne) czy w przecenianiu roli i możliwości państwa kapitalistycznego, które występując jak deus ex machina może

zapewnić niezakłócony przebieg procesów gospodarczych w makroskali (rozwiązania postkeynesowskie).

Funkcje ideologiczne, ale w sposób jawny, spełniała zawsze ekonomia marksistowska. Marks nie krył nigdy tej cechy jego teorii, podkreślając jej rolę w procesach walki klasowej, w przygotowaniu rewolucji społecznej. Ideologiczne aspekty swej teorii ekonomicznej podkreślał także zawsze Lenin zarówno w pracach publikowanych przed, jak i po rewolucji. Sama świadomość wypełnianych funkcji ideologicznych była także cechą powstającej i rozwijającej się ekonomii radzieckiej.

Próbujemy teraz popatrzeć na teorię ekonomii (myślimy tu przede wszystkim o polskiej współczesnej nauce ekonomii) z punktu widzenia pewnej konwencji porządkującej, stosowanej przez niektórych autorów. Otóż stwierdza się występowanie w teorii ekonomii kilku warstw, które się wzajemnie przenikają i uzupełniają.

Odnajdujemy więc w teorii ekonomii warstwę historyczno-socjologiczną najszerzej rozbudowaną w teorii Marksa i w ortodoksyjnej ekonomii marksistowskiej (teoria formacji społeczno-ekonomicznych, teoria faz i etapów w rozwoju poszczególnych formacji, teoria stosunków między klasami w procesach produkcji itd.). Druga to warstwa prakseologiczna, naborująca coraz to większego znaczenia w ramach ekonomii politycznej socjalizmu. Nazwa i pojęcie tej warstwy zostało wprowadzone przez O. Lange’a, ale warstwa ta w istocie od dawna w ekonomii marksistowskiej występuje.

Możemy ją wyodrębnić bez trudu w pracach Marksa i Lenina (prakseologiczne aspekty analizy działania prawa wartości, teoria reprodukcji itd.). Rola tej warstwy, co jest dosyć oczywiste i nie wymaga szerszego uzasadnienia, rośnie wraz z rozwojem teorii ekonomii socjalizmu.

W końcu spotyka się pogląd o występowaniu trzeciej samodzielnej warstwy — warstwy ideologicznej. Powstaje pytanie: co przez tę warstwę należy rozumieć. Można doszukiwać się w niektórych wypowiedziach, że istotne elementy tej warstwy to krytyka kapitalizmu, krytyka marksistowskich poglądów ekonomicznych, pochwała socjalizmu i gospodarki socjalistycznej. Nie ulega wątpliwości, że te i podobne wątki są koniecznym elementem wykładu ekonomii politycznej, czy jednak od nich można sprowadzić wątki ideologiczne czy ideologiczne funkcje ekonomii?

Ujęcie tego typu jest ujęciem chyba jednostronnym. Wynika bowiem z niego, że jeżeli usuniemy z wykładu te wątki (czego nie chcemy robić), to otrzymamy wykład aideo-logiczny, z zakresu czystej teorii gospodarowania. Czy to będzie jednak tego typu wykład? Czy istnieje „czysta” teoria gospodarowania? O swoich wątpliwościach w tej kwestii wspominałem już wyżej.

Przypomina mi się zresztą w tym punkcie anegdotyczny, ale prawdziwy kolega wykładowca, który po omówieniu na trzech pierwszych wykładach teorii formacji i ogólnych praw ekonomicznych mawiał: „no, nareszcie skończyliśmy z tą ideologią i można zająć się nareszcie prawdziwą ekonomią”. Przez tę ekonomię rozumiał on postmarshallowskie kompilacje, będące wprawdzie pewną gimnastyką intelektualną dla studentów, ale jednocześnie oderwane od rzeczywistości i gospodarki socjalistycznej, a nawet gospodarki kapitalistycznej.

Prawidłowe rozwiązanie nasyce-
nia ekonomii politycznej treściami ideologiczno-politycznymi powinno więc polegać nie na odrębnym montowaniu tych wątków, ale na takim ustawieniu dwu podstawowych warstw, historyczno-socjologicznej i

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ZYCIE GOSPODARCZE nr 18 (1233) 4.V.1975 r. str. 5

NAJWIĘKSZA CNOTA- ZAPOBIEGLIWOŚĆ

FRANCISZEK W. BUDZYŃSKI

(artykuł dyskusyjny)

Wiele ważnych spraw handlu, takich jak np. krótko- i długoterminowe prognozy dóbr trwałego użytku i artykułów żywnościowych, wzorce konsumpcji itp., są analizowane w publikacjach naukowych i szeroko komentowane w prasie, telewizji i radiu. Inne zaś, kluczowe dla poprawy bieżącego zaopatrzenia sklepów i funkcjonowania naszego rynku kwestie, dotyczące systemu zarządzania handlem — są w zasadzie rozważane jedynie w wąskim kręgu specjalistów. Tymczasem z wielu ważnych względów możliwa jest już dziś i potrzebna szersza dyskusja na te tematy.

W RAZ z innymi działami gospodarki narodowej doskonalili swoją działalność nasz handel. Boryka się jednak jeszcze ciągle z dużymi trudnościami, o czym świadczą m.in. nierzadkie kłopoty konsumentów poszukujących bezskutecznie w sklepach nawet takich towarów, których podaż jest dostateczna. Uporanie się z tymi trudnościami należy przede wszystkim do pomysłnego rozwiązania problemu zarządzania przedsiębiorstwami handlowymi i całym handlem.

Oprócz nadzwyczajnej doniosłości samej sprawy, do dyskusji na ten temat zachęca świeżo wydana przez Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne niewielka objętościowo, ale treściwa i cenna książka L. BUCZOWSKIEGO zatytułowana „ROLA ZYSKU W ZARZĄDZANIU HANDELEM”. Autor sumuje w niej m.in. ustalenia i opinie licznych polskich znawców przedmiotu. Od czasu napisania wspomnianej książki upłynęło już jednak sporo czasu, sprawdził się w życiu wprowadzony w handel na początku 1973 r. nowy system ekonomiczno-financeowy, ukazały się liczne opinie na temat jego zalet i niedostatków, nowe propozycje systemu zarządzania handlem etc. Wszystko to również domaga się wnikliwej uwagi i rzeczowej dyskusji.

Nasz handel jest ustawicznie obwiniany za zawodne zaopatrywanie rynku i niezadowalający poziom usług. W kierownictwie pod jego adresem zarzucano mielsi się — jak dowiódł tego niebicie parę lat temu profesor K. BOCCAR — wiele nie; domagał powodowanych przyczynami występującymi poza sferą obrotu towarowego. W ocenach działalności handlu dokonywanych na gruncie jej realnych uwarunkowań i możliwości, nie zaprzecza się jednak, że jest ona obciążona licznymi niedomaganiem. Istotą niedowładu handlu można sprowadzić do obserwowanych doświadczeń zahamowań w wywołaniu się wszechstronnej troski jego pracowników o zaopatrzenie sklepów i staranna obsługę kupujących. Gdyby udało się wyeliminować owe zahamowania, to wszystkie perturbacje, które pojawiałyby się jeszcze w rynekowym zaopatrywaniu ludności można byłoby przypisać przyczynom leżącym poza sferą wymiany. Główny postulat w dziele usprawniania działalności przedsiębiorstw handlowych sprowadzić można przeto do wywołania pełnej zapobiegliwości pracowników o wykorzystywanie wszystkich możliwości poprawy zaopatrzenia sklepów i świadczonych przez nie usług. Taka zapobiegliwość handlu nie pozostałaby naturalnie bez dobroczynnego wpływu na poczynania wszystkich dostawców dóbr rynkowych, toteż wyzwolenie jej jest jednym z kluczowych problemów całego naszego gospodarstwa narodowego.

Dotychczasowych niedostatków w funkcjonowaniu handlu, w tym zwłaszcza za malej jego zapobiegliwości o towar, nie można składać na karb złej woli ludzi zatrudnionych w tym dziale gospodarki narodowej. Jest to bowiem przede wszystkim skutek słabości dotychczasowego systemu zarządzania handlem. Opanowaniu tych powikłań sprzyja wprowadzany stopniowo nowy system planowania i zarządzania gospodarką narodową, polegający — jak wiadomo — na zastępowaniu nakazów i zakazów ekonomicznymi narzędziami sterowania działalnością przedsiębiorstw. W tym kierunku idą też zapoczątkowane w styczniu 1973

r. zmiany systemu ekonomiczno-financeowego w handlu.

W publikacjach poświęconych zmianom systemu zarządzania handlem daje się zauważyć tendencję do nadmiernego rozszerzania listy tzw. mierników pracy przedsiębiorstwa handlowego, mających decydować o sprawności systemu zarządzania. Na ogół nie dostrzega się granicy pomiędzy miernikami decydującymi o wspomnianej sprawności i wskaźnikami ekonomicznymi, które mogą być wykorzystywane do różnorodnych analiz i ocen działalności przedsiębiorstw handlowych. Pozornie mogłoby się zdawać, że takie rozgraniczenie jest zbędne lub nawet mylne. W rzeczywistości zaś jest nie tylko uzasadnione, ale i konieczne. Czym innym jest bowiem zmierzanie ekonomicznego mechanizmu funkcjonowania przedsiębiorstw handlowych, a czym innym — analizowanie i ocenianie ich działalności. Od systemu funkcjonowania handlu można i należy wymagać, by wytrzymywał próbę ocen dokonywanych z najrozmaitszych punktów widzenia. Do tego celu potrzebna jest możliwie szeroka gama mierników i wskaźników. Natomiast system funkcjonowania przedsiębiorstw handlowych i całego handlu można i trzeba uzależnić w praktyce od nielicznych mierników.

Takie wyraźne rozgraniczenie czynników, mogących decydować o sprawnym funkcjonowaniu systemu zarządzania handlem od mierników i wskaźników oceny działalności przedsiębiorstw nie przesądza jeszcze rzecz jasna, o jednoznacznym wyborze elementu, bądź elementów konstrukcyjnych wspomnianego systemu. Tę zasadniczą rolę pełnić powinien dochód czysty (w ogólnie przyjętym w naukach ekonomicznych jego rozumieniu) lub zysk. Na razie panuje w tej sprawie dość istotna rozbieżność opinii, a proces ich krystalizacji nie dobiegł jeszcze końca. L. Bucowski we wspomnianej na wstępie książce ukazuje walory obliczanego w rozmaity sposób zysku, jako miernika pracy przedsiębiorstwa handlowego, rejestruje wielorakie niebezpieczeństwa związane z wykorzystaniem tej kategorii ekonomicznej w zarządzaniu handlem, oświeśla możliwości eliminowania owych niebezpieczeństw, ale w całości kształcie tych opinii przewijają się niekonsekwencje, a można doszukiwać się w nich nawet drobnych sprzeczności.

We wprowadzonym dwa lata temu do handlu nowym systemie ekonomiczno-financeowym zysk został w zasadzie odrzucony; rolę głównego filaru tego systemu wyznaczono bowiem: produktowi czystemu (nieściśle nazywanemu dochodem czystym, co sugeruje, że mamy jakoby do czynienia z kategorią pokrewną zyskowi).

Przyjęta w nowym systemie ekonomiczno-financeowym za główny miernik oceny pracy przedsiębiorstwa handlowego produkcja czysta („dochód czysty”) ma mieć w spełnianiu tej roli same zalety. Ma ona mianowicie korzystnie oddziaływać na dynamizowanie sprzedaży i jej strukturę, na poziom kosztów rzeczowych i straty nadzwyczajne oraz przyczyniać się do poprawy obsługi konsumentów. To ostatnie rozumiane jest w ten sposób, że miernik ten nie narzuca przedsiębiorstwu handlowemu konieczności oszczędzania gospodarowania pracą żywą, pozwalając tym samym na zwiększanie zatrudnienia w handlu, co z kolei ma gwarantować poprawę obsługi nabywców. Tymczasem choćby z autopsji wiemy, że duża liczba zatrudnionych w handlu jest wprawdzie

warunkiem wstępnym, ale wcale nie jedynym dobrej obsługi kupujących w sklepach; nawet nieograniczonym zwiększeniem zatrudnienia istoty tej sprawy załatwić nie można.

Najgorsze w obranym przez praktykę rozwiązaniu jest zaś to, że uzależnienie systemu funkcjonowania handlu od produkcji czystej wyłącza normalne mechanizmy skłaniające przedsiębiorstwo do wzmagania wydajności pracy. A bez tego, jak wiadomo, nie może być mowy o racjonalnej działalności w żadnym dziale gospodarki, w tym również o zadowalającej poprawie usług handlowych. Tak więc produkt czysty nie gwarantuje osiągnięcia tych celów, o które chodzi w systemie zarządzania handlem. Cele te można natomiast osiągnąć — jak wykazało to już wielu autorów — czyniąc głównym elementem konstrukcyjnym tego systemu właściwy dochód czysty lub zysk. Rzeczą tylko w tym, aby można było ująć się z niebezpieczeństwami, wiążącymi się z wykorzystaniem tego rodzaju kategorii ekonomicznej, niebezpieczeństwami, na które zwracają uwagę liczni autorzy i z niektórymi innymi, pomijającymi przez nich.

Główne niebezpieczeństwa upatruje się w mogących się pojawić w przedsiębiorstwach handlowych tendencjach do nadmiernego i zarazem nieuzasadnionego zmniejszania niektórych ważnych pozycji kosztów handlowych, co może znaleźć praktyczny wyraz w ograniczaniu zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych, a w rezultacie w obniżaniu poziomu usług. To ostatnie niebezpieczeństwo jest — jak się zgodnie przyjmuje — szczególnie groźne w warunkach niedostatecznej podaży i niedorozwoju sieci placówek handlowych.

Spróbujmy znaleźć odpowiedź na pytanie, jakie są realne wymiary tych niebezpieczeństw.

Aż nadto bogate doświadczenia dowodzą ponad wszelką wątpliwość, że uzależnienie oceny działalności przedsiębiorstwa od właściwego dochodu czystego lub zysku zmusza kierownictwa tych jednostek do racjonalnego gospodarowania. W toku dostosowywania ich działalności do zasad racjonalnego gospodarowania może dochodzić zarówno do zmniejszania, jak też do zwiększania zatrudnienia. W tych przypadkach, w których nadmierny stan osobowy personelu nie pozwalałby na pełne wykorzystanie pracy zatrudnionych i tym samym na osiągnięcie zadowalającego poziomu wydajności pracy — stawałoby na porządku dziennym odpowiednie zmniejszenie zatrudnienia; w sytuacjach odwrotnych pojawiałoby się naturalne dążenie do zwiększenia zatrudnienia, by w ten sposób lepiej mogła być wykorzystana praca uprzedmiotowiona.

Inaczej mówiąc — opisane zmiany przejściowe polegałyby na doprowadzeniu do racjonalnych proporcji pomiędzy pracą żywą i pracą uprzedmiotowioną, a nie na niepożądanym naruszeniu właściwej równowagi między tymi dwiema grupami nakładów. O samoczynnym niejako ustalaniu się tej równowagi przesądzałyby reguły prostego rachunku ekonomicznego, tj. zwiększanie się dochodu czystego wraz z lepszym dopasowaniem do siebie nakładów pracy żywej do nakładów pracy uprzedmiotowionej i na odwrót. Obawy o unikanie przez przedsiębiorstwa inwestowania nie mają głębszego umotywowania. Wiadomo bowiem, że na dłuższą metę żadne przedsiębiorstwo nie ma innej drogi do rozszerzania i doskonalenia swej działalności, a tym samym też do zwiększania dochodów, niż przez postęp ekonomiczno-techniczny i ekspansję gospodarczą. To zaś oznacza dlań konieczność inwestowania.

Gdyby jednak dopuścić pewne zahamowania tego normalnego mechanizmu gospodarczego w specyficznych warunkach naszego handlu, to mimo to nie można mówić o żadnym realnym zagrożeniu pożądanego rozwoju działalności przedsiębiorstw, ponieważ praktykowane (z dobrym skutkiem) dodatkowe regulacje odnośnie odprowadzania określonej części dochodu czystego na cele inwestycyjne, oprocentowania przeznaczanych na nie środków, wysokości stóp amortyzacji itp. — są w stanie utrzymać inwestowanie we właściwych ryzach.

Poziom obsługi kupujących bywa niesłusznie sprowadzany często do uprzejmości sprzedawców i do kwestii eliminowania kolejek w sklepach przez zwiększanie stanu zatrudnienia w handlu. Faktyczny stan rzeczy

jest zaś taki, że nie licząc sytuacji incydentalnych, nabywcy uprzejmie se uprzejmie obsługiwani przez sprzedawców, kolejkę w sklepach tworzą się zaś już obecnie zwykle nie z powodu malej liczby ekspedientów, lecz wskutek niedostatecznych i nierytmicznych dostaw towarów do sklepów. W takiej sytuacji d. rzeczywistego podniesienia poziomu usług handlowych nie są w stanie przyczynić się uśmiechy sprzedawców, ale zwykła zapobiegliwość handlu i wyeliminowanie obojętności wszystkich bez wyjątku jego pracowników na przerwy w dostawach lub kompletny brak towarów poszukiwanych bezskutecznie przez kupujących. Mając najlepsze możliwości poznawania rzeczywistych potrzeb konsumentów, pracownicy handlu muszą stworzyć coś w rodzaju silnej, a przy tym też selektywnej pompy ssącej w stosunku do produkcji artykułów rynkowych.

Wiąże się z tym pewna kwestia o znaczeniu zasadniczym. Otóż w rozważaniach teoretycznych i w praktyce jako zasadę przyjmuje się — nie bez racji zresztą — że pełne i pomysłne wykorzystanie zysku w systemie zarządzania handlem napotyka przeszkody, bądź jest nawet niemożliwe w warunkach niepełnej równowagi rynkowej. Ale niestwierdzenie przemila się istnienie zależności odwrotnej, a mówiąc dokładniej — możliwości lepszego dostosowania dostaw towarów do faktycznych potrzeb konsumentów w rezultacie uzależnienia ocen ekonomicznych od syntetycznego wyniku finansowego działalności przedsiębiorstwa handlowego i jego pracowników.

Prawdziwym niebezpieczeństwem są przemilczane zwykle w publikacjach, choć z reguły brane pod uwagę, ewentualne nieprawidłowości udziału w podziale dochodu narodowego pracowników przedsiębiorstw rozliczanych według wykazywanego przez nie dochodu czystego lub zysku. Jest rzeczą powszechnie znaną, że system zarządzania uzależniony od tego rodzaju kategorii ekonomicznych nie wywiąże się ze swej roli, jeżeli pracownicy przedsiębiorstwa nie będą otrzymywali odpowiedniego wynagrodzenia za zwiększony wkład ich pracy w poprawę wyniku finansowego przedsiębiorstwa.

Czy w naszym handlu wkład ten może być wymierzany poprawnie? W niektórych działach gospodarki narodowej określanie faktycznego wkładu załóg przedsiębiorstw produkcyjnych do osiąganego dochodu czystego napotyka różne obiektywne przeszkody. Jednym z takich dławów

jest rolnictwo, w którym trafne odzielenie od siebie rezultatów wpływu na osiągany wynik finansowy pracy producentów i oddziaływania licznych innych czynników (pomijając dającą się uchwycić rentę różniczkową) jest rzeczą obiektywnie dość trudną. Pewne tego rodzaju komplikacje mogą wystąpić także w przemyśle m. in. na tle trudniej wymierzalnych walorów i słabości stosowanych technologii, maszyn i urządzeń itp.).

Handel jest, na ogół rzecz biorąc, w dogodniejszym pod tym względem położeniu. W chwili obecnej prawidłowa ocena rzeczywistego wkładu pracowników różnych przedsiębiorstw handlowych do wykazywanego przez nie dochodu czystego jest wprawdzie nadzwyczaj trudna, jeżeli nie wprost niemożliwa, ale jest to jedynie skutek pewnych subiektywnych okoliczności, a nie obiektywnych przeszkód. Trudności owe są bowiem głównie następstwem wadliwie ustalonych marż handlowych.

W całym naszym handlu stosowane są w zasadzie marże procentowe, co silą rzeczy przesądza o tym, że ich poziom zależy bardziej od cen różnorodnych towarów niż od kosztów, jakie trzeba ponieść na obrót towarowy poszczególnymi artykułami. Pociąga to za sobą wiele złych następstw, szczególnie w handlu takimi towarami, jak warzywa i owoce, których ceny są kształtowane swobodnie zależnie od doraźnego stosunku ich podaży do popytu. Skutki różnorodnych wad stosowanych marż zapisuje się dotychczas na koncie ujemnych stron zysku jako miernika oceny pracy przedsiębiorstwa. W toku zapoczątkowanych w styczniu 1973 r. zmian w zarządzaniu handlem zaczęto dostrzegać coraz lepiej konieczność opracowania właściwego systemu marż handlowych. Na razie jednak nie precyzuje się nie tylko szczegółowych zasad, ale nawet ogólnych założeń, według których ten nowy system marż powinien być zbudowany.

Mówi się natomiast w tym kontekście często o potrzebie „różnicowania marż”, co może stać się źródłem istotnych nieporozumień. W istocie różnicowanie marż jest z punktu widzenia praktycznego posługiwania się nimi niewskazane, ponieważ im bardziej drobniagowo zróżnicowane są marże, tym trudniejsze staje się operowanie nimi. Potrzebne jest wprowadzenie marż ekwiwalentnych, które praktycznie rzecz biorąc mogą być (bez szkody dla funkcjonowania i prawidłowości oceny pracy przedsiębiorstw) wspólne dla pewnych grup towarów.

Zbudowany na zasadzie ekwiwalentności system marż handlowych stworzy zupełnie odmienne od dotychczasowych warunki dla zarządzania handlem oraz funkcjonowania przedsiębiorstw handlowych i oceniania ich działalności. Taki system marż wraz z systemem zarządzania uzależnionym od właściwego dochodu czystego lub zysku będą stymulo-

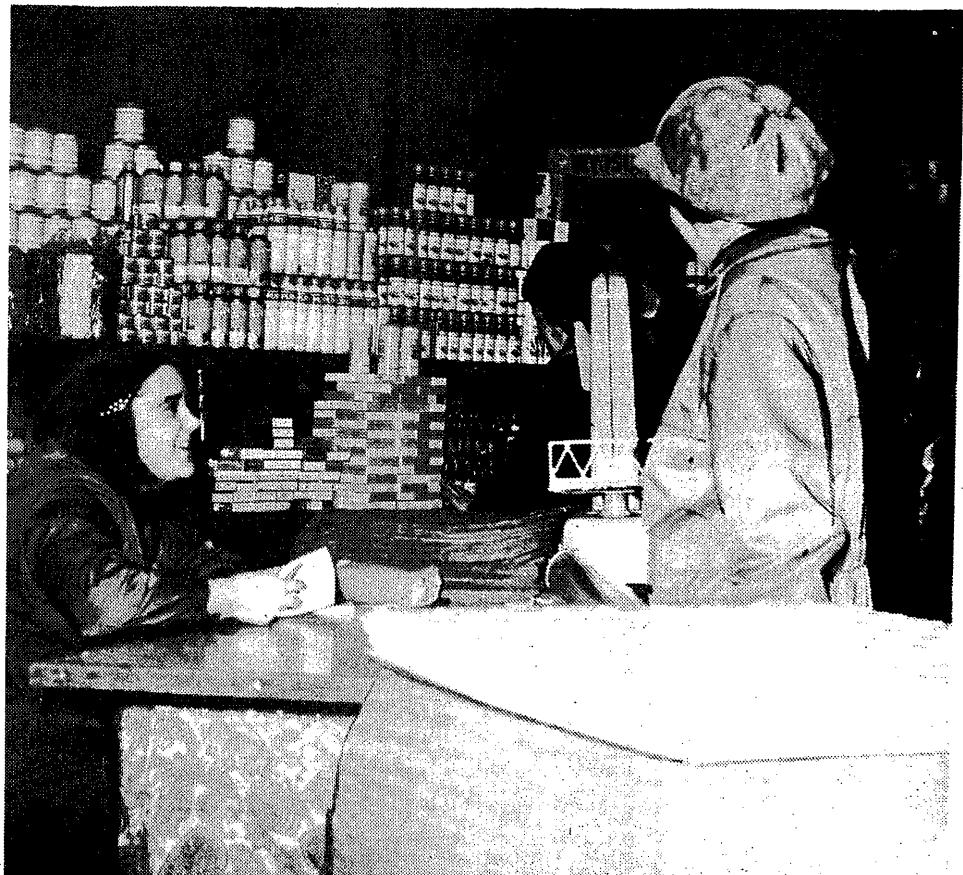
wały zwiększanie obrotów handlowych, a to z kolei będzie wywolywało codzienną zapobiegliwość pracowników handlu o jak najlepsze zaopatrzenie sklepów i staranną obsługę kupujących.

Jest zrozumiałe, że niezbędne jest do tego uruchomienie bez porównania silniejszych od dotychczasowych bodźców zainteresowania materialnego. Czy nie ma przeciwwskazań? Nie będzie żadnych, jeżeli wprowadzając prawidłowe, tzn. ekwiwalentne marże wyeliminuje się czerpanie korzyści przez pracowników handlu z tytułu zysku niezależnie od rzeczywistych wkładów ich pracy. Istnieją ponadto bardzo ważne względy przemawiające za zwiększeniem wspomnianego zainteresowania m. in. na gromadzenie się dużych zapasów niektórych towarów, w tym o pełnych walorach użytkowych, w magazynach handlowych.

Przedstawiony system marż ekwiwalentnych nie wyklucza pewnego różnicowania doliczanego do nich normatywnego zysku. Generalnie wypada jednak powiedzieć, że właściwym instrumentem oddziaływania na konsumpcję są ceny, a nie marże, toteż różnicowanie tych ostatnich z myślą o ich wpływie na kształtowanie spożycia powinno być dopuszczane tylko w odniesieniu do przypadków o wyjątkowej doniosłości społecznej, a w żadnym razie nie przecenianie i wyolbrzymianie, jak to się zdarza czasem obecnie.

Po wprowadzeniu omówionych marż ustalenie faktycznego dochodu czystego przedsiębiorstwa handlowego, a nawet wchodzących w jego skład jednostek organizacyjnych, stanie się bez porównania łatwiejsze i prostsze niż obecnie. Gdy do tego dodamy możliwe i ze wszech miar uzasadnione wykorzystanie w handlu elektronicznej techniki przetwarzania danych, to okaże się, że w zasadzie nie ma obiektywnych przeszkód w stosowaniu dochodu czystego jako podstawowego miernika rezultatów działalności nawet niewielkich placówek handlu detalicznego i ich pracowników.

W pełni praktycznie możliwe ocenianie i wynagradzanie pracowników handlu według rzeczywistych rezultatów ich pracy może przynieść nie tylko te korzyści, o których była mowa dotychczas. Równocześnie może bowiem waleń przyczynić się do rozwiązania niektórych wewnętrznych trudności naszego handlu, takich jak np. ciągle zbyt duża płynność jego kadr. Wielkie znaczenie praktyczne miałyby też uwolnienie pracowników jednostek nadrzędnych od permanentnego nicowania ciągłe zawodnych — jak dowodzi praktyka — nakazów i zakazów i skierowanie wysiłków na pokonywanie różnorodnych a licznych anomalii występujących na styku produkcji z handlem. Jest to podstawowe zadanie, spoczywające na jednostkach nadrzędnych, ale dotychczasowe skupianie prawie całej ich uwagi na nakazach i zakazach czyni je sprawą niemal nieczyją.



Fot. S. ZUBCZEWSKI



Fot. B. WIELOPOLSKA

MELIORACJE A OCHRONA ŚRODOWISKA

CZESŁAW SOMOROWSKI

PROBLEMY melioracji i ich oddziaływania na środowisko są szeroko dyskutowane głównie z racji przypisywanej im roli zubożania zasobów deficytowego surowca, jakim jest woda. Czynione jest to jednak najczęściej bez dostatecznej znajomości przedmiotu. Z tego powodu omówienie tego tematu może być istotne i celowe dla szerszego ogółu.

ŚRODOWISKO I PROBLEMATYKA ROLNICZA

Warunki tzw. środowiska naturalnego są obecnie zachowywane na terenach, gdzie stopień naruszenia czynników środowiska jest jeszcze niezauważalny, a więc w obrębie rezerwatów oraz tych obszarów, które oparły się ingerencji człowieka dzięki swej złożoności, niedostępności czy też z powodu braku środków lub przedwczesności uruchomienia produkcji rolnej na szerszą skalę.

W większości przypadków mamy do czynienia w środowisku przyrodniczym z układami zantropogenizowanymi, tj. o uwidoczniającej się ingerencji człowieka, dążącego do uzyskania z jednostki powierzchni maksymalnego w danych warunkach plonu. Układy te z ekologicznego punktu widzenia są agrocenozami. Cechuje je względnie prosty układ, w którym możliwości zwrotnego oddziaływania na klimat, czy stosunki wodne są na ogół niewielkie, a cykle krążenia materii są bardziej otwarte.

Z drugiej strony cechą charakterystyczną agrocenoz jest stale nasilająca się ingerencja człowieka, który dla podnoszenia produkcji rolnej coraz szerzej wprowadza różne środki techniczne i reguluje gospodarkę wodną gleb (zabiegi melioracyjne), nasila mechanizację i chemizację. Wszystko to przeobraża pierwotne warunki, a czasami przy dużym nasileniu ingerencji może doprowadzić nawet do niekontrolowanych procesów

wywołujących degradację, a w konsekwencji destrukcję środowiska. Zdajemy sobie sprawę, że technizacja rolnictwa jest drogą nieodwracalną, stąd rodzi się potrzeba szybkiego rozwoju „inżynierii” optymalnego kształtowania (przeobrażenia) układów ekologicznych w środowisku, w której dotychczasowy często antagonizujący stosunek techniki do przyrody ulec musi przekształceniu w kierunku symbiozy. Zagadnienia te były dość szeroko omawiane na zebraniu zorganizowanym w roku 1972 przez Wydziały: Nauk Biologicznych i Nauk Rolniczych i Leśnych Polskiej Akademii Nauk — poświęconym problemowi: „Rolnictwo a ochrona środowiska człowieka”.

Materiały te są obecnie już opublikowane¹⁾ i rzucają sporo światła na sprawy wzajemnych stosunków i oddziaływań szeroko pojętej techniki w środowisku.

ROLA MELIORACJI W ŚRODOWISKU

Melioracje, jak ich nazwa wskazuje, mają służyć ulepszeniu naturalnych układów środowiska, w którym przy ich pomocy umożliwiona zostanie zwiększona produkcja rolna czy też zostaną zapewnione lepsze warunki życia ludności. Zadania te spełniać mogą zabiegi o charakterze agrotechnicznym (uprawowe), zabiegi agromelioracyjne czy techniczne (odwodnienie i nawodnienie), których celem w środowisku glebowym jest wpływanie przez regulację czynników wodnego również na stosunki cieplne, powietrzne i pokarmowe gleb. Jest rzeczą oczywistą, że same melioracje nie podnoszą plonów, ale stwarzają warunki, pozwalające rolnikowi tę produkcję intensyfikować przez wprowadzanie na szerszą skalę mechanizacji czy chemizacji.

Zabiegi melioracyjne stanowią ważny, ale nie jedyny czynnik właściwego gospodarowania. W skład całości infrastruktury rolnictwa

wchodzi inne urządzenia i zabiegi: budownictwo, drogi i transport, mechanizacja, elektryfikacja, kształt i wielkość rozłogu gospodarstwa, poziom agrotechniki, sieć zakładów przemysłu rolnego, sieć zlewni mleka, ośrodki zdrowia, domy kultury itp., a więc całość zagadnień, które można by nazwać szeroko pojętymi urządzeniami rolnymi.

Dlatego też o efektach gospodarowania decydują nie tylko poszczególne czynniki i zabiegi, nawet najlepiej zastosowane i wykonane, lecz cały złożony system, którego optymalizacja doprowadzić powinna do przekształcania dotychczasowej „sztuki” gospodarowania w rolnictwie, opartej często na umiejętnościach i doświadczeniach indywidualnych — w pełni uzasadniony, inżynierski system produkcyjny.

W stosunku do potrzeb rolnictwa melioracje rolne spełniają zatem rolę usługową, chociaż w pierwszej fazie, zwłaszcza przy występujących nadmiarach wody, nie tylko ulepszą warunki naturalne, ale po prostu udostępniają teren dla produkcji rolnej. Ta rola melioracji znajduje swoje potwierdzenie w wykonywaniu tych zabiegów na zamówienie użytkowników, z koniecznością jednakże uwzględnienia rozwoju warunków produkcji rolnej, aby skuteczność zabiegów była zapewniona zarówno dla produkcji obecnej, jak i przyszłej. Wybór odpowiednich środków technicznych i ich adekwatność do poziomu i warunków produkcji rolnej decyduje o ich efektywności. Osiąga się ją przez rolnicze wykorzystanie zmierzonych terenów, a więc techniczną eksploatację systemów i urządzeń melioracyjnych oraz gospodarowanie rolne.

Podkreślić przy tym należy, że melioracje rolne oddziałują na gospodarkę wodną gleb nie tylko w skali lokalnej, istotnej dla produkcji rolnej danego gospodarstwa. Wobec wykonywania ich na dużych obszarach mogą wywierać wpływ również na gospodarkę wodną

(przez kształtowanie warunków obiegu wody w środowisku) w skali całych zlewni rzecznych. Zabiegi melioracyjne oddziałują jednakże w kompleksie innych czynników i spotykane czasami im jedynie przypisywanie roli dekompozycyjnej jest nieistotne.

Warunki naszego kraju, a przede wszystkim warunki klimatyczne i ich sezonowa zmienność, ukształtowanie terenów, rodzaj gleb i uprawianych roślin wymagają z zasady dwustronnego regulowania stosunków powietrzno-wodnych naszych gleb, tj. odwodnień i nawodnień.

RETENCJA GLEBOWA

Zabiegi melioracyjne są nastawione przede wszystkim na zwiększenie dyspozycyjności zapasów wody w glebie dla produkcji rolnej, a więc na regulację retencyjnych zdolności gleby.

Regulująca rola retencji glebowej polega na tym, że z jednej strony może opóźniać (względnie, gdy jest ona niewielka, nawet przyspieszać, a więc wywoływać zjawisko wzbudzenia) odpływ wody z opadu, a z drugiej strony stwarza zapasy wody do zaopatrzenia roślin uprawnych w wodę w okresach niedoboru wilgoci (tj. gdy okresowo parowanie i transpiracja przewyższają opady). Zmienność warunków atmosferycznych (między innymi sezonowa) powoduje wystąpienie okresowych nadmiarów, a kiedy indziej niedoborów wody w glebie.

Wystąpienie nadmiaru wody w glebie, zwykle wiosną, uniemożliwia dostatecznie wczesne podjęcie prac uprawowych na polach, czy rozpoczęcie wegetacji roślin i w takim przypadku potrzebne są zabiegi odwadniające — regulacja cieku, rowy odwadniające, drenowanie. Są to zabiegi podstawowe dla regulacji stosunków powietrzno-wodnych gleb, które uaktywniają ich potencjał produkcyjny.

W warunkach naszego kraju pojawiające się nadmiary wody, istotne dla wierzchniej warstwy gleby, są zazwyczaj związane z wypełnianiem całkowitym gleby wodą, a nie tylko nadmiernym uwilgotnieniem jej warstwy wierzchniej. Stąd urządzenia odwadniające są konieczne, przy czym ich zakres i wymiary muszą zapewnić nie tylko działanie w warunkach lat przeciętnych, lecz również pracować efektywnie w warunkach lat ekstremalnych, a więc roku bardzo wilgotnego, zdarzającego się raz na 10–15 lat. Stąd też w latach przeciętnych czy suchszych, kiedy urządzenia te nie działają, upatruje się w nich przyczynę „przesuszenia” terenu.

Wystąpienie niedoborów wody w glebie w okresie wegetacji wiąże się z takim przebiegiem pogody, w czasie której susza atmosferyczna (przewaga parowania nad opadem) przechodzi w suszę glebową. Wyrównanie niedoborów drogą nawodnień uzupełniających podejmowane jest przy zapewnieniu maksymalnie oszczędnego gospodarowania w glebie zasobami naturalnymi (zabiegi agrotechniczne i agromelioracyjne), jak również staje się opłacalne dopiero po osiągnięciu przez rolnictwo odpowiednio wysokiego poziomu intensyfikacji gospodarowania.

Zabiegi nawadniające nie tylko uaktywniają potencjalną produktywność gleb, ale mogą ją znacznie powiększyć przy zapewnieniu racjonalnego gospodarowania wodą. Ich cechą charakterystyczną jest przy tym to, że o ile urządzenia odwadniające działają do pewnego stopnia samoczynnie — to urządzenia nawadniające wymagają stałej opieki w bieżącej eksploatacji. To wszystko sprawia, że zastosowanie nawodnień, zwłaszcza w uprawach polowych, stwarzając lepsze gwarancje uzyskania efektów i większego uniezależnienia się od warunków pogody, wymaga często całkowitej przebudowy struktury, a często i profilu gospodarstwa.

Biorąc pod uwagę zróżnicowania społeczno-ekonomiczne rolnictwa w poszczególnych rejonach kraju — zasięg i rozmiary potrzeb melioracji i ich pilność są bardzo niejednorodne; wobec stale rosnących, ale jeszcze ograniczonych środków istotne w polityce melioracyjnej staje się ustalenie hierarchii potrzeb, a więc wybór obiektów i kolejność realizacji urządzeń i zabiegów melioracyjnych.

Zabiegi melioracyjne muszą być zatem ujmowane kompleksowo, nawet gdy rozpatrujemy je tylko w aspekcie regulacji stosunków wodnych gleb, gdyż działają zarówno na obieg wody w przyrodzie, jak i pośrednio na całe środowisko.

Poniżej omówione zostaną bardziej szczegółowo zabiegi odwadniające i nawadniające; ich podział ma charakter czysto formalny, pozwalający na lepsze uprządkowanie opisów ich działania.

MELIORACJE ODWADNIAJĄCE

W naszym kraju zadania melioracji odwadniających dotyczą:

- w warunkach trwałych podtopień (doliny rzeczne, Żuławy, duże obszary bagienne) na terenach o utrudnionym odpływie — udostępnienie terenów dla zagospodarowania i rolniczego użytkowania;

- w warunkach okresowych nadmiarów wody w glebie: regulacja stosunków powietrzno-wodnych dla podniesienia produktywności gleb.

Regulacja rzek i ich obwałowanie, umożliwiając odwodnienia szczegółowo, przyspieszają odpływ, mogą również oddziaływać na stosunki wodne w dolinach rzecznych, a często i poza nimi. Prace regulacyjne prowadzone np. dla celów żeglugi (kanalizacja rzek), zwłaszcza w przeszłości, przy nieskorelowaniu celów z potrzebami rolnictwa, przekształcały w swej strefie oddziaływania stosunki wodne gleb, w znacznym stopniu utrudniając, czy wręcz uniemożliwiając ich racjonalne wykorzystanie.

Obecnie regulacja cieków i rzek dla celów melioracji uwzględnia zarówno potrzeby wykształcenia uregulowanego koryta cieku w dolinie dla ochrony przed powodzią, jak i związki wynikające między rzeką a warunkami wodnymi gleb w dolinie.

Działania urządzeń odwadniających (drenowania, rowów otwartych) na kształtowanie odpływu z terenów meliorowanych nie zostało dotychczas jednoznacznie wyjaśnione.

Z dotychczasowych badań i pomiarów wynika, że na terenach odwodnionych zwiększać się mogą odpływy wiosenne, natomiast odpływy letnie maleją wskutek stworzenia większej retencji glebowej magazynującej w profilu gleby w większym stopniu opady letnie. Dzięki temu nie obserwuje się wyraźnych zmian w odpływie rocznym z terenów odwodnionych w porównaniu do stanu przed melioracją, a tylko zmiany w strukturze odpływu.

Z drugiej strony trzeba mieć na uwadze również i to, że po przeprowadzeniu melioracji powstają warunki do zmian systemu gospodarowania: polepsza się agrotechnika, wzrastają plony, zmienia się stopień zagospodarowania terenu (drogi, zabudowania, kształt rozłogu, komasacje itp.) — wszystko to wpływa kompleksowo na warunki odpływu w stopniu często daleko większym, aniżeli same techniczne zabiegi odwadniające.

Należy przy tym zwrócić uwagę, że ocena wpływu intensyfikacji rolnictwa na odpływ wody ciągle nie jest dokładna wskutek decydującego oddziaływania zmiennych warunków klimatycznych na odpływ wody. Zmienność czynnika klimatycznego i jak dotychczas, nie w pełni rozszyfrowane procesy przekształcające opad w odpływ — mimo dużego postępu wiedzy nie pozwalają na jego opanowanie i kierowanie.

Problem odwadniającego działania melioracji i często przesada w ocenie jego roli zubożenia środowiska w wodę, nie powinna przesłaniać pozytywnej roli tych zabiegów dla środowiska glebowego i rolnictwa. Chodzi tu o oddziaływanie na właściwości fizyczne (wodne, powietrzne, cieplne i pokarmowe), biochemiczne i biologiczne (ukierunkowanie procesów — utleniania i redukcji, nitrifikacji i denitrifikacji, rozwój flory i fauny glebowej itd.), mikro-klimatyczne, agrotechniczne (np. zmniejszenie erozji powierzchniowej gleb, przedłużenie okresu wegetacji itd.), stwarzające korzystne warunki wzrostu i rozwoju roślin.

MELIORACJE NAWADNIAJĄCE

Zabiegi techniczne służące nawodnieniu w naszych warunkach klimatycznych mają za zadanie w zależności od zakresu i miejsca ich stosowania:

- uzupełnienie niedoborów wody, występujących zwłaszcza w okresie wegetacji (uzupełniające nawodnienia zwilżające);

- regulowanie stosunków wodnych gleb dla właściwego ukierunkowania procesów glebowych (nawodnienie magazynujące), czy wykorzystanie dla oczyszczenia wód zabrudzonych.

Nader istotne dla kształtowania środowiska jest w obrębie tych zabiegów zapewnienie potrzebnych ilości wody do nawodnień. Tworzenie retencji zbiornikowej dla magazynowania wody w okresie jej nadmiarów powinno mieć nie tylko charakter wąsko użytkowy i jednozadaniowy, ale powinno wypływać z ogólnych celów i założeń fizjotaktyki.

W trakcie stosowania nawodnień ujawnia się cały szereg wzajemnych oddziaływań w systemie gleba — woda — roślina — atmosfera, takich jak działanie: użyźniające, ochronne, termiczne, przeciwdziałające szkodnikom i chwastom itp. W efekcie trzeba zdawać sobie sprawę, że nawodnienia są zabiegami, które działając kompleksowo, mogą zarówno wywoływać korzystne efekty, jak i działać negatywnie. Pozytywny efekt końcowy w dużym stopniu zależy tu od stopnia rozpoznania środowiska, poziomu stosowanych urządzeń technicznych, a w największej mierze od właściwego gospodarowania wodą oraz rolniczego użytkowania terenu.

*

Podsumowując przedstawione uwagi, nie pretendując bynajmniej do pełnego naświetlenia wzajemnych oddziaływań zabiegów melioracyjnych na środowisko, celowe będzie przypomnieć definicję melioracji sformułowaną przez prof. Ostromeckiego:

„Melioracje rolne szeroko pojęte powinny stanowić zespół zabiegów organizacyjno-gospodarczych, technicznych i agrotechnicznych, których zadaniem jest wytworzenie w danym obszarze rolnym trwałej, działającej przez czas dłuższy podstawy do podnoszenia żyzności gleby i powiększania produkcji rolnej uzyskiwanej w wyniku ciągłego cyklu produkcyjnego”.

Ta nader aktualna definicja zabiegów melioracyjnych w odniesieniu do środowiska rolniczego ukierunkowuje działania nie tyle w zakresie ochrony jego walorów, co kształtowania środowiska i stworzenie krajobrazu kulturalnego.

¹⁾ Rolnictwo i ochrona środowiska człowieka — Zeszyty Problematyki Postępów Nauk Rolniczych, PWN W-wa 1974 r.

