

MARIA SŁAWIŃSKA

PODSTAWOWE PRZESŁANKI HANDLOWEJ OBSŁUGI PRZEMYSŁU

Działalność handlu kojarzy się najczęściej z zadaniami wykonywanymi w sferze zaopatrzenia konsumpcyjnego. Ma to swoje odzwierciedlenie w teorii usługowej handlu, gdzie główny akcent spoczywa na usługach świadczonych na rzecz indywidualnego konsumenta¹ Nie jest to pełne ujęcie istoty handlu, rozumianego jako całość aparatu pośrednictwa, który nabywa towary od producentów lub z importu, a sprzedaje różnego rodzaju ostatecznym odbiorcom.

Do handlu należy zaliczyć zatem te wszystkie jednostki gospodarcze, które odpowiadają następującym kryteriom:

1) dokonywanie transakcji kupna i sprzedaży lub organizowanie zakupu i sprzedaży, w tym również bez fizycznego przejęcia towarów, we własnym imieniu, a więc działanie na własny rachunek i ryzyko;

2) towar stanowiący przedmiot obrotu nie jest produkowany przez daną jednostkę, a tylko nabywany w celu odsprzedania.

Celem działalności handlu jest dostosowywanie podaży towarów do popytu ostatecznych odbiorców zarówno konsumentów indywidualnych, jak i zbiorowych. Trudno za cel handlu uznać maksymalizację sprzedaży w długim okresie czasu², ponieważ sprzedaż jest tylko jedną z czynności handlowych, odgrywającą również ważną rolę w dziedzinie produkcji materialnej i usług.

Z roli handlu jako pośrednika w wymianie wynikają wzajemne kontakty przedsiębiorstw handlowych z dostawcami i odbiorcami. W tym miejscu interesuje nas głównie działalność handlu na styku ze sferą przemysłu, a ściślej — przesłanki decydujące o udziale handlu w zbycie wyrobów przemysłu i zaopatrzeniu materiałowo-technicznym.

Handlowa obsługa przemysłu wyraża się w dwóch formach: poprzez świadczenie usług na rzecz producentów i poprzez współdziałanie handlu z przemysłem. Działalność usługowa handlu na rzecz przemysłu polega na

¹ *Teoria handlu socjalistycznego*, praca zbiorowa pod kierownictwem naukowym A. Wakara, Warszawa 1966.

² T. Sztucki, *Zarządzanie i kierowanie przedsiębiorstwem handlowym*, Biblioteka Instytutu Handlu Wewnętrznego Nr 88, Warszawa 1972, s. 57 - 79.

wyręczaniu producentów — dostawców w organizowaniu zbytu wyrobów, w konsekwencji odciążaniu dostawców od potrzeby utrzymywania zapasów oraz utrzymywania kontaktów z licznymi odbiorcami, a także na wyręczaniu odbiorców — producentów w poszukiwaniu źródła dostaw drogą tworzenia odpowiednich zestawów asortymentowych, odpowiednich pojedynczych partii towarowych, oferowania towarów w odpowiednim czasie i miejscu, prowadzenia sprzedaży na zamówienie z krótkimi terminami wyprzedzeń lub nawet odręcznej. Współdziałanie handlu z przemysłem ma natomiast miejsce w zakresie analizy i oceny popytu, bilansowania materiałów i wyrobów konsumpcyjnych, profilowania produkcji zakładów, prognozowania i programowania produkcji.

Wydaje się, że można wyodrębnić pięć podstawowych przesłanek handlowej obsługi przemysłu:

- 1) społeczny podział pracy,
- 2) występowanie rozbieżności między sferą produkcji a sferą konsumpcji i zużycia;
- 3) system planowania i zarządzania gospodarczego wraz ze strukturą gospodarki narodowej;
- 4) możliwości lepszego rozpoznania popytu przez handel;
- 5) konieczność zapewnienia efektywności procesów obrotu towarowego.

I. SPOŁECZNY PODZIAŁ PRACY

Handlowa obsługa przemysłu wynika przede wszystkim z podziału i specjalizacji pracy, to jest z procesu wyodrębniania się różnorodnych form działalności produkcyjnej i usługowej. Społeczny podział pracy, a także trwający proces specjalizacji i koncentracji produkcji rozszerza zakres niezbędnej działalności handlowej na rzecz przemysłu. Spowodowane jest to faktem istnienia coraz większej liczby producentów-dostawców i odbiorców oraz zwiększeniem ilości produkowanych wyrobów, co pogłębia na ogół trudności z tworzeniem zastawów asortymentowych na zaopatrzenie rynku. Zatem daleko posunięta specjalizacja jest czynnikiem, który wzmagą społeczną potrzebę pośrednictwa jednostek kompletujących dostawy i przekształcających asortyment wytwórczy w asortyment handlowy dostosowany do potrzeb nabywców (zarówno producentów, jak i konsumentów)³. Im bardziej powszechne jest zastosowanie, obok tradycyjnych materiałów — nowych, pochodzących z produkcji różnych gałęzi przemysłu i z importu, tym większą wartość przedstawia dla odbiorców komplementarna działalność usługowa aparatu składowego, którego profil

³ Wyspecjalizowane przedsiębiorstwa produkcyjne lub ich biura zbytu reprezentują wąski zakres asortymentowy produkcji, podczas gdy użytkownicy poszukują źródeł nabycia dużej ilości wyrobów, często w zestawach asortymentowych.

obrotu jest ustalony według kryterium zaopatrzenia⁴. Jednak może mieć miejsce i taka sytuacja, że proces koncentracji produkcji powoduje również koncentrację zaopatrzenia przez organizowanie przez producentów własnych składów zbytu, związanych ekonomicznie z producentem, wykonujących funkcje kompletacji asortymentowej dostaw i organizacji dostaw krótkoterminowych. Eliminuje się wówczas pośrednictwo wyodrębnionych ogniw handlowych na drodze pomiędzy wytwórcami a użytkownikami.

Spółeczny podział pracy narzuca konieczność takiego ukształtowania wielkości i układów strukturalno-organizacyjnych jednostek gospodujących, aby mogły one osiągnąć maksymalne efekty w określonych, lecz stale zmieniających się warunkach⁵. Wystąpiła w związku z tym na pewnym etapie rozwoju gospodarczego konieczność wyodrębnienia handlu jako działu gospodarczego zajmującego się przesuwaniem dóbr materialnych ze sfery produkcji do sfery spożycia lub zużycia wytwórczego. Nie ogranicza się on do zwykłego pośrednictwa w wymianie, lecz pełni czynną, kreatywną rolę w stosunku do obu stron, tj. dostawców i odbiorców, wyrażającą się w inspirowaniu nowej produkcji zgodnie z przewidzianym popytem z jednej strony oraz w kształtowaniu potrzeb z drugiej strony⁶. Handel, świadcząc usługi na rzecz przemysłu, umożliwia pełną koncentrację uwagi producentów na samym procesie wytwarzania, zdejmując z nich troskę o realizację produktów na zasadzie odpowiednich umów, przyjmując na siebie ryzyko zbytu. Dla nieprzerwanego toku produkcji konieczna jest nie tylko sprawna i szybka realizacja jej wytworów, ale również postawienie do jej dyspozycji dostatecznej ilości niezbędnych środków produkcji. Handel zajmuje się tą dwustronną działalnością stanowiąc dynamiczny element procesu reprodukcji.

II. WYSTĘPOWANIE ROZBIEŻNOŚCI MIĘDZY SFERĄ PRODUKCJI A SFERĄ KONSUMPCJI I ZUŻYCIA

W strukturze gospodarki narodowej można wyróżnić dwie zasadnicze sfery: sferę produkcji reprezentującą podaż produktów i popyt na zasoby produkcyjne (przedmioty i środki pracy) oraz sferę konsumpcji, określającą popyt na różnorodne dobra. Są one wyodrębnione i zróżnic-

⁴ B. Warzecha, *Zagadnienia organizacji obrotu materialowego*, Warszawa 1961.

⁵ E. Garbacik, *Obrót towarowy środkami produkcji w ogólnym systemie obrotu towarowego*. Gospodarka Materialowa, Nr 22/1969, s. 758.

⁶ W sferze handlu obok jednostek handlowych zajmujących się obrotem artykułami konsumpcyjnymi i wykonujących te dwa zadania występują jednostki obrotu środkami produkcji, w których działalności dominują bądź funkcje zbytu bądź funkcje zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Przykładem pierwszych jest Centrala Zbytu Stali „Centrostal” a przykładem drugich Centrala Handlowa Przemysłu Chemicznego „Chemia”.

wane z uwagi na szereg odmiennych obiektywnych czynników wpływających na każdą z nich. Można wyróżnić kilka trwałych rozbieżności uniemożliwiających pełną zgodność oferty przemysłowej z popytem efektywnym ostatecznych odbiorców:

- 1) niezgodność co do struktury rodzajowej towarów,
- 2) różnice w rozmiarze jednorazowych opłacalnych partii towarowych wysyłanych przez producentów i nabywanych przez ostatecznych odbiorców,
- 3) niezgodność między tymi sferami co do czasu wytwarzania, spożycia czy zużywania poszczególnych dóbr,
- 4) oddalenie przestrzenne ośrodków produkcji i konsumpcji czy zużycia,
- 5) odmienne ugrupowanie towarów w sferze wytwórczości uwarunkowane jej podziałem wg surowca, natomiast w sferze spożycia zależne od rodzaju potrzeb konsumenta⁷.

Wydaje się, że rodzaje i charakter tych rozbieżności stanowią jedną z zasadniczych przesłanek uzasadniających potrzebę interwencji handlu w doprowadzaniu do zbliżenia układów masy towarowej: produkcyjnego i konsumpcyjnego. W odniesieniu do większości dóbr sfera wytwórczości nie jest w stanie sama doprowadzić do zgodności oferowanej podaży z popytem, zatem szereg czynności uzgadniania struktury towarowej przekazuje jednostkom wyspecjalizowanym handlu. Należy zaznaczyć, że z reguły występujące dysproporcje między ofertą przemysłu a popytem efektywnym ostatecznych odbiorców określają obiektywnie niezbędność handlu i usług świadczonych przez handel na rzecz sfery produkcji środków konsumpcji.

Natomiast rozbieżności mające miejsce między ofertą przemysłu w zakresie środków produkcji zarówno przedmiotów pracy, jak i środków pracy z zapotrzebowaniem na nie zgłaszanym także przez producentów w mniejszym stopniu wymagają interwencji handlu. Ponieważ niektóre z nich mogą być zniwelowane w obrębie uzgodnień samych producentów, szczególnie w przypadku produkcji kooperacyjnej i na konkretne, okresowe zamówienia. Inny charakter występujących rozbieżności w obrocie środkami produkcji ma źródło w odmienności rynku środków produkcji w porównaniu z rynkiem dóbr konsumpcyjnych. Na rynku dóbr produkcyjnych jest na ogół mniej uczestników, za to pojedyncze transakcje w ujęciu ilościowym i wartościowym większe. Przy tym stosunkowo wyraźnie zarysowuje się terytorialny przekrój tego rynku w sensie rozmieszczenia dostawców i odbiorców. Wielkość i struktura popytu na środki produkcji zależy przede wszystkim od postępów techniki, od każdorazowych rozmiarów produkcji, a także od charakteryzujących te dobra parametrów technicznych. W gospodarce socjalistycznej w świetle dotych-

⁷ Z. Zakrzewski, *Ekonomika handlu wewnętrznego*, Warszawa 1972, s. 243.

czasowych doświadczeń popyt w małym stopniu zależy od cen⁸. Często ze sprzedażą środków produkcji wiąże się potrzeba technicznej obsługi ze strony dostawcy.

Zatem konieczność występowania handlu jako pośrednika na rynku środków produkcji nie jest tak oczywista jak w obrocie środkami konsumpcji. Na tym rynku dominuje na ogół tendencja do bezpośrednich dostaw z pominięciem ogniwa handlu⁹.

III. SYSTEM PLANOWANIA I ZARZĄDZANIA GOSPODARCZEGO WRAZ ZE STRUKTURĄ GOSPODARKI NARODOWEJ

W zależności od stosowanego systemu planowania i zarządzania oraz ogólnej struktury gospodarczej kształtuje się zakres handlowej obsługi przemysłu rozumianej, jako świadczenie usług oraz współdziałanie handlu z przemysłem w ustalaniu kierunków produkcji. Tę tezę rozpatrzy się na przykładzie dwóch różnych modeli gospodarczych: pierwszego — charakteryzującego się przewagą krótkookresowego, szczegółowego planowania centralnego i nakazową formą zarządzania; drugiego — w którym planowanie centralne cechuje się dłuższym horyzontem czasowym, a w zarządzaniu wykorzystuje się formy parametryczne¹⁰.

W pierwszym z nich przemysł, wykonując zadania produkcyjne zgodnie z nakazami in natura, zapewnia sobie jednocześnie zbyt towarów, niezależnie od faktycznego zapotrzebowania. Możliwości wyboru struktury masy towarowej ze strony przedsiębiorstw handlowych mają ograniczony charakter, mimo że ostateczni nabywcy dysponują prawem swobodnego wyboru towarów. Wydaje się, że posiadanie określonego zakresu samodzielności przez przedsiębiorstwa handlowe, a w ślad za tym określonego stopnia swobody kontraktowej, jest czynnikiem niezbędnym z punktu widzenia realizacji zadań handlu. W centralistycznym systemie planowania i zarządzania handel ma znikomy wpływ na produkcję, można zatem powiedzieć, że ten system umniejsza potrzebę świadczenia przez handel pewnych usług na rzecz przemysłu. Przekazywanie informacji rynkowych producentom jest uniemożliwione, a rola handlu ogranicza się do przejęcia masy towarowej i następnie wykonania na niej określonych zabie-

⁸ Por. *ibidem*, s. 233.

⁹ Udział formy obrotu bezpośredniego w ogólnym obrocie środkami produkcji wynosił w 1973 r. — 51,1%. Jest on zróżnicowany w zależności od gałęzi przemysłu, stosunkowo największy w resorcie Górnictwa i Energetyki, Przemysłu Ciężkiego, Przemysłu Lekkiego, a najniższy w resorcie Przemysłu Chemicznego oraz Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. Źródło: *Obrót środkami produkcji 1971-1973*. GUS, 1974 r., s. 6.

¹⁰ Oczywiście te dwa omówione przykładowo modele nie wyczerpują licznych możliwych rozwiązań w zakresie systemu planowania i zarządzania, w zależności od których kształtuje się zakres handlowej obsługi przemysłu.

gów. Z jednej strony zagwarantowanie zbytu wyprodukowanych przez przemysł towarów powoduje, że producenci nie zabiegają o określone usługi, z drugiej — handel nie mając trudności ze sprzedażą większości towarów (gdyż z reguły funkcjonowaniu systemu centralistycznego towarzyszy nierównowaga rynkowa) nie dąży do aktywnego oddziaływania na producentów. Szczególnie wyraźnie obserwuje się to zjawisko w obrocie środkami produkcji, gdzie rola handlu w tym zakresie sprowadza się do przejścia ze sfery zbytu określonych dóbr i przekazania ich na zaopatrzenie materiałowo-techniczne według rozdzielników.

Uwzględniając szereg słusznych argumentów przemawiających za koniecznością ingerencji centralnych organów planowania i zarządzania w dziedzinie gospodarowania środkami produkcji, jak potrzeba zabezpieczenia nieprzerwanego rytmu dostaw na zaopatrzenie materiałowo-techniczne przemysłu, zabezpieczenie pełnej koordynacji planów gospodarki narodowej, należy system planowania i zarządzania dostosowywać do poszczególnych zróżnicowanych, branżowych rynków środków produkcji. I tak istnieje większe uzasadnienie dla zarządzania w sposób zdecentralizowany produkcją i obrotem przedmiotami pracy, szczególnie o wielokierunkowym przeznaczeniu i produkowanych przez wielu wytwórców niż obrotem wyspecjalizowanymi urządzeniami produkcyjnymi o dużej wadze gospodarczej i produkowanych na konkretne zapotrzebowanie.

Handel może odegrać poważną rolę szczególnie w obsłudze pierwszej z wymienionych sfer wytwórczości w warunkach, gdy decyzje produkcyjne znajdują się w gestii przedsiębiorstw i zjednoczeń, przez co stają się bardziej elastyczne, dostosowane do potrzeb, między innymi odbiorców, a rozdzielniki i przydziały zastępowane przez stosunki umowne między dostawcami i odbiorcami.

Właśnie cechą charakterystyczną systemu zdecentralizowanego jest wzajemne dostosowanie do siebie produkcji i potrzeb w drodze bezpośrednich kontaktów między producentami a odbiorcami na zasadach handlowych, w małym zaś stopniu na podstawie szczegółowego bilansowania centralnego i planowania asortymentowego¹¹.

Generalnie mówiąc, w warunkach działania zdecentralizowanego systemu planowania i zarządzania w całej gospodarce występuje możliwość świadczenia większego zakresu usług handlowych na rzecz przemysłu. Przede wszystkim z uwagi na możliwość nawiązywania bezpośrednich kontaktów między producentami a przedsiębiorstwami handlowymi oraz z powodu przekazania uprawnień do podejmowania decyzji wielu jednostkom gospodarczym i w konsekwencji zwiększenia zakresu samodzielności tych jednostek. W systemie zdecentralizowanym samodzielne organizacje handlowe zainteresowane są w oddziaływaniu na jakość i struk-

¹¹ J. Pajestka, K. Secomski, *Doskonalenie planowania i funkcjonowania gospodarki w Polsce Ludowej*, Warszawa 1968, s. 21.

turę produkcji oraz w dążeniu do osiągnięcia równowagi rynkowej, a przy prawidłowym układzie bodźców organizacje te powinny być również zainteresowane w poprawie jakości i rozszerzaniu ilości świadczonych usług. Można zatem stwierdzić, że formy handlowej obsługi przemysłu zarówno w sferze zbytu wyrobów przemysłu, jak i w sferze zaopatrzenia materiałowo-technicznego zależą od stosowanego systemu planowania i zarządzania, określającego warunki działania handlu i przemysłu,

Z systemem planowania i zarządzania związana jest następna przesłanka handlowej obsługi przemysłu, mianowicie struktura gospodarki narodowej od strony rozwiązań monopolistycznych bądź konkurencyjnych. Produkcja i obrót środkami produkcji, jak i konsumpcji mogą być oparte na różnych formach ekonomiczno-organizacyjnych zarówno monopolu, jak i konkurencji.

w warunkach poszczególnych rynków branżowych obserwuje się naturalną tendencję monopolizacji produkcji w konsekwencji specjalizacji oraz niepodzielności środków w sferze inwestowania. Ta tendencja może być jednak wspomagana przez przyjmowane rozwiązania organizacyjne i normy prawne¹².

Monopolizacja produkcji prowadzi na ogół do monopolu podaży, gdyż większość producentów zawiera umowy generalnego przedstawicielstwa lub umowy o wyłączności sprzedaży z branżowymi jednostkami (biurami zbytu), szczególnie w zakresie środków produkcji.

W świetle rozważanego problemu można postawić pytanie, czy monopol produkcji lub podaży umożliwia i stwarza konieczność świadczenia usług handlowych na rzecz sfery wytwórczości oraz czy w warunkach występowania konkurencji w sferze produkcji zachodzi większa możliwość i potrzeba handlowej obsługi przemysłu?

Wydaje się, że potrzeba świadczenia pewnych usług handlowych związanych z jednej strony ze zbytem wyrobów gotowych przemysłu, a z drugiej z zaopatrzeniem materiałowo-technicznym może zachodzić zarówno w sytuacji istnienia monopolu produkcji na danym rynku branżowym, jak też w przypadku występowania konkurencji. Z tym, że zakres handlowej obsługi przemysłu będzie różny w obu tych rozwiązaniach ekonomiczno-organizacyjnych.

Istnienie monopolu, a zatem koncentracji decyzji w przypadku produkcji nie wymagającej weryfikacji rynkowej, a więc w produkcji podstawowych surowców i materiałów do wytwarzania, w zakresie artykułów, które cechują się ścisłymi i łatwymi do kontroli wymaganiami techniczny-

¹² Słusznie stwierdza T. Wojciechowski, że branżowy układ zjednoczeń oraz realizacja tzw. gestii branżowej powoduje, że wszelka konkurencja — nawet import — jest w gruncie rzeczy wykluczona. Ponadto monopolistyczną pozycję przemysłu wzmacnia możliwość wydawania „Branżowych warunków dostaw”. Zob.: *Koncepcja organizacji obrotu towarowego środkami produkcji w modernizowanym modelu gospodarczym* (referat), Lublin 1972, s. 8.

tni nie stwarza potrzeby rozwinięcia pełnego zakresu handlowej obsługi produkcji. Natomiast monopolizacja produkcji niektórych przedmiotów pracy, w których obrocie pośredniczy handel utrudnia rozwijanie usług handlowych na rzecz odbiorców, gdyż z reguły handel materiałowy jest organizacyjnie podporządkowany producentom-monopolistom¹³.

Inaczej jest w obrocie środkami konsumpcji — monopol produkcji artykułów konsumpcyjnych wymaga z reguły większego udziału handlu w zbyciu określonych wyrobów, gdyż realizacją sprzedaży ostatecznym odbiorcom zajmują się w pełni wyspecjalizowane jednostki handlu, z tym, że zakres świadczonych usług na rzecz producentów-monopolistów może być ograniczony z uwagi na brak z ich strony zainteresowania informacjami i niektórymi usługami handlu.

Oprócz monopolu produkcji może występować monopol przedsiębiorstw handlowych, który w większym stopniu może nie sprzyjać odpowiedniej handlowej obsłudze producentów-odbiorców niż monopol produkcji.

Monopolityczna sytuacja określonych przedsiębiorstw handlowych może oddziaływać w kierunku niepełnego wykorzystania wachlarza możliwości produkcyjnych przez dostawców, gdyż te przedsiębiorstwa mogą nie sygnalizować zmian popytu oraz nie stawiać producentom wysokich wymagań co do jakości towarów¹⁴.

Z teoretycznego punktu widzenia sytuacja konkurencyjna przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych powoduje konieczność świadczenia większego zakresu usług handlowych na rzecz przemysłu (przy założeniu pewnej samodzielności jednostek produkcyjnych i handlowych w zakresie wyboru kontrahenta). Wynika to z dwustronnego zainteresowania współpracą, która powinna się przyczyniać do optymalizacji zaopatrzenia odbiorców przy uwzględnieniu interesów zarówno przemysłu, jak i handlu.

IV. MOŻLIWOŚĆ LEPSZEGO ROZPOZNANIA POPYTU PRZEZ HANDEL

Przesłanką, która ostatecznie uzasadnia działalność usługową handlu na rzecz przemysłu jest popyt efektywny. Handel z racji wykonywanych funkcji w obrocie towarowym powinien mieć gruntowną znajomość popytu odbiorców. Bliskość przedsiębiorstw handlowych i ich bezpośrednie związanie z rynkiem stwarzają podstawę dla szybkiego reagowania na zachodzące zmiany w zakresie potrzeb ostatecznych odbiorców — przy założeniu istnienia swobody kontraktowej umożliwiającej zawieranie

¹³ Ta «sytuacja uniemożliwia często komplementarną działalność handlu, gdyż jednostki handlowe podporządkowane producentom zbywają tylko wyroby przez nich produkowane.

¹⁴ W. Wilczyński, *Rachunek ekonomiczny a mechanizm rynkowy*, Warszawa 1965, s. 219.

umów z wybranym dostawcą, o treści odpowiadającej interesom obu partnerów¹⁵.

Mimo że możliwość lepszego rozpoznania popytu przez handel stanowi przesłankę handlowej obsługi przemysłu — to jednostronne oddziaływanie handlu na przemysł spotyka się w literaturze z krytyką¹⁶. Uważa się, że jest ono związane z przerzucaniem całego ryzyka połączonego zarówno z nakierowywaniem produkcji przedsiębiorstw przemysłowych na wytwarzanie określonych artykułów, jak i ze zbyciem tych artykułów konsumentom i częściowo producentom — wyłącznie na przedsiębiorstwa handlowe, przy jednoczesnym zmniejszaniu ryzyka przedsiębiorstwa przemysłowego. Wydaje się, że zarówno w warunkach rynku zrównoważonego, jak i niezrównoważonego handel nie może zrezygnować ze świadczenia pewnych usług, wynikających ze znajomości popytu, a składających się na oddziaływanie handlu na przemysł. Nie jest możliwe zrezygnowanie handlu z prowadzenia analizy rynku (nawet, gdy takie badania przeprowadza przemysł) i od reprezentowania interesów odbiorców wobec przemysłu. W przeciwnym razie handel nie świadczyłby usług handlowych, a w jego działaniu dominowałyby czynności związane z biernym pośrednictwem w obrocie towarowym. Jeżeli nawet przemysł prowadzi własne badania rynkowe, to z innego punktu widzenia niż handel, gdyż pierwszy jest zainteresowany określonym produktem lub grupą produktów, a handel bierze pod uwagę szerszy asortyment towarów.

Z racji wykonywanych funkcji handlowych ryzyko zamówienia odpowiedniego towaru, jak też ponoszenia odpowiedzialności za niewłaściwe sformułowanie postulatów co do rodzaju, ilości, jakości, asortymentu i czasu dostarczania towarów spoczywać musi na przedsiębiorstwach handlowych, reprezentantach interesów odbiorców¹⁷.

V. KONIECZNOŚĆ ZAPEWNIENIA EFEKTYWNOŚCI PROCESÓW OBROTU TOWAROWEGO

Obrót towarowy w skali gospodarki narodowej, to wiele aktów kupna-sprzedaży towarzyszących towarom w drodze od producenta do konsumenta lub miejsca zużycia.

Z punktu widzenia ponoszonych kosztów społecznych nie jest obojętna organizacja obrotu w aspekcie liczby ogniw obrotu, drogi i czasu przebiegu artykułów oraz warunków transakcji¹⁸. Potrzeba zapewnienia efektyw-

¹⁵ J. Lewandowski, *Stosunki umowne przedsiębiorstw handlowych z przemysłowymi*, referat na konferencję TNOiK „przemysł — handel”, Bydgoszcz, 1973, s. 4.

¹⁶ Por. F. Misiąg, *Kształtowanie powiązań między przemysłem i handlem*. Warszawa, s. 74 - 77.

¹⁷ J. Lewandowski, *Formy prawne kształtowania stosunków handel — przemysł*. W: *Narzędzia kierowania rynkiem dóbr konsumpcyjnych*, Warszawa 1969, s. 101.

¹⁸ E. Budzich, R. Głowacki, *Rachunek ekonomiczny w przedsiębiorstwie handlowym*, Warszawa 1972, s. 139.

ności procesów obrotu towarowego w ujęciu makroekonomicznym, jak i mikroekonomicznym jest przesłanką wyznaczającą udział handlu zarówno w sferze zbytu wyrobów przemysłu, jak i w sferze zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Warto zastanowić się, kiedy i w jakich warunkach opłacalne jest organizowanie obrotu towarowego za pośrednictwem handlu, jakie są ekonomiczne skutki wprowadzenia pośrednictwa do obrotu oraz jakie można stosować kryteria ekonomiczne wyboru form obrotu.

Podstawowa przesłanka ekonomiczna — konieczność zapewnienia efektywności procesów obrotu towarowego — powoduje, że w obrocie środkami konsumpcji z reguły pośredniczy handel. Spowodowane jest to faktem, że nieopłacalne i wielce utrudnione byłoby samodzielne nawiązywanie przez producentów kontaktów z licznymi nabywcami, a także zbyt uciążliwe dla przemysłu byłoby ustawiczne wyrównanie wielu rozbieżności między podażą i końcowym popytem.

Konieczność występowania handlu jako pośrednika na rynku środków produkcji nie jest tak oczywista, jak na rynku środków konsumpcji, gdyż w praktyce gospodarczej dominuje na ogół tendencja do bezpośrednich dostaw z pominięciem ogniw handlowych. Składa się na to wiele przyczyn: charakter produktu, konieczność obsługi technicznej związanej ze sprzedażą, konieczność pełnego pokrycia specyficznych potrzeb odbiorców, częstotliwości zakupu, kooperacyjny charakter dostaw¹⁹.

Wydaje się, że organizowanie obrotu środkami produkcji przy pośrednictwie handlu jest opłacalne, szczególnie w warunkach gdy: istnieje wielu odbiorców materiałów, zapotrzebowanie większości odbiorców jest małe w stosunku do produkowanych materiałów w ogóle lub w stosunku do ilości materiałów produkowanych przez 1 producenta, materiały mają charakter komplementarny lub substytucyjny²⁰.

Również za potrzebą istnienia handlu w sferze obrotu towarowego środkami produkcji przemawiają następujące czynniki:

- przybliżenie źródeł zakupu produkcji do odbiorców,
- większa elastyczność dostaw,
- możliwość kompletowania zestawu potrzebnych materiałów,
- skrócenie terminów realizacji dostaw²¹.

Stosowanie pośrednictwa handlowego w obrocie może powodować szereg korzystnych ekonomicznych i organizacyjnych skutków. Przede wszystkim handel może przyczyniać się, z racji pełnionych funkcji, do przyspieszenia obrotu towarowego (przez zmniejszenie ogólnej liczby transakcji) i zwiększenia dyspozycyjności zapasów, tzn. wskaźnika wykorzy-

¹⁹ E. Garbacik, *Ogólna charakterystyka rynku środków produkcji*, Gospodarka Materiałowa nr 24, 1967, s. 829.

²⁰ J. Antosik, *Rola hurtowego obrotu materiałami*, Gospodarka Materiałowa nr 3, 1970, s. 81.

²¹ M. Koch, *System zaopatrzenia materiałowo-technicznego a wykorzystanie środków produkcji*, Gospodarka Materiałowa nr 5, 1972.

stania zapasów przez wielu odbiorców. Handel przyczynia się do przewyciężenia braku synchronizacji między rytmem produkcji i rytmem zużycia. Kolejną korzyścią wynikającą z obsługi pośrednika powinno być zabezpieczenie przez ogniwo handlu stałego ciągłego procesu sprzedaży i jego dobra znajomość potrzeb odbiorców. Przy tym, dzięki koncentracji środków finansowych i materiałowych, w handlu potrzebne są mniejsze fundusze społeczne na zapewnienie sprawnego działania obrotu niż przy rozproszeniu funkcji zbytu na wiele wyspecjalizowanych przedsiębiorstw produkcyjnych²². Ograniczenie liczby powiązań między producentami i Odbiorcami-użytkownikami, wynikające z występowania pośrednika, ma praktyczne znaczenie dla producentów i odbiorców. Handel wyręcza producenta w wykonywaniu czynności handlowych, a w szczególności czynności związanych z obsługą dużej ilości odbiorców, stanowiąc jednocześnie centrum informacji o właściwościach i stopniu substytucji sprzedawanych wyrobów²³.

O formie obrotu między jednostkami gospodarki narodowej powinien decydować komplementarny rachunek ekonomiczny, uwzględniający łączne koszt zbytu, zaopatrzenia, magazynowania u poszczególnych uczestników obrotu.

Reasumując, warto podkreślić, że dwie pierwsze przesłanki handlowej obsługi przemysłu: społeczny podział pracy i występowanie rozbieżności, są zasadniczymi i obiektywnie wyznaczającymi potrzebę występowania handlowej obsługi przemysłu. Natomiast pozostałe — w zależności od istniejących rozwiązań ekonomiczno-organizacyjnych i prawnych oraz sytuacji gospodarczej — określają zakres handlowej obsługi przemysłu.

BASIC CONDITIONS OF COMMERCIAL SERVICE TO INDUSTRY

Summary

Commercial service to industry is expressed in two ways: through direct service to the manufacturer and through cooperation of trade with industry. The purpose of the article is to present the conditions which describe the role of trade in the disposal of industrial products in the supply of material technology. Among the basic conditions of commercial service to industry the following are included:

- 1) social division of labor,
- 2) the occurrence of divergence between the sphere of production and the sphere of consumption and wear,
- 3) the system of planning and running the economy along with the structure of the national economy,

²² H. Fülle, *Socjalistyczny system ekonomiczny w handlu środkami produkcji NRD*, referat na IV Międzynarodowe Sympozjum Gospodarki Materiałowej, Tbilisi 1969. Za T. Wojciechowskim, *Obrót środkami produkcji*, Warszawa 1972.

²³ K. Porębski, *Rola sprzedaży składowej wyrobami hutniczymi*, *Gospodarka Materiałowa* nr 23, 1970, s. 894.

4) the possibilities of better recognition of demand through trade,

5) the necessity of assuring the effectiveness of the supply process of material technology.

The first two are fundamental and objective, pointing out the need for the existence of commercial service to industry. Industry with reference to most products, is not able to bring into accordance the commodities offered **with that of demand** in a cross-section by type, quantity, time, space and assortment, especially in reference to consumptive goods and those means of production which are produced to supply numerous consumers and are procured by them in relatively small amounts. However, the remaining conditions, depending upon the existing eco-organizational and lawful solutions, as well as the economic situation, define the realm of commercial service to industry.