

MAREK BROJERSKI

ROLA HANDLU W ZAOPATRZENIU PRODUKCYJNYM ROLNICTWA

Stworzenie syntetycznego obrazu roli handlu artykułami do produkcji rolnej w zaopatrzeniu produkcyjnym rolnictwa, istniejących jego uwarunkowań oraz kierunków zmian jest celem podjętych rozważań. Organizacja handlu artykułami do produkcji rolnej nie jest jednak zjawiskiem samoistnym, a zależy od warunków jego działalności — a wobec tego pośrednio od poziomu gospodarczego rolnictwa. Stąd też trudno proponować zmiany organizacyjne w samym handlu bez uwzględnienia warunków, w których prowadzi on swoją działalność.

Warunki działania handlu artykułami do produkcji rolnej wyznaczają z drugiej strony poziom gospodarczy rolnictwa. Decydują zarówno o istniejącej strukturze agrarnej, jak i tempie dokonywających się w rolnictwie przemian społeczno-ekonomicznych.

Z warunkami działania handlu artykułami do produkcji rolnej łączą się daleko idące skutki dla mechanizmu rynkowego. Gospodarka społeczna osiąga w związku z tym efekty czy też ponosi straty w pewnym stopniu niezależnie od formalnoprawnej struktury aparatu handlu wiejskiego i od techniczno-organizacyjnych rozwiązań przyjętych w toku realizacji dostaw artykułów do produkcji rolnej. Problem sprowadza się w dużej mierze do dostrzegania skutków wpływu zróżnicowanych poziomów gospodarczych rolnictwa na działalność handlu artykułami do produkcji rolnej. Brak rozpoznania potrzeb rolnictwa sprawia, w warunkach ograniczenia dopływu środków produkcji, że ich podział odbywa się nadal głównie na podstawie wskaźników naturalnych (liczba gospodarstw rolnych, powierzchnia upraw) bez uwzględnienia ekonomicznych efektów gospodarowania osiąganym przez nabywców dóbr produkcyjnych.

Ocena wspomnianego handlu w różnych warunkach społecznych i gospodarczych rolnictwa zmusza często w pracy do poszukiwania wyjaśnień zagadnień rynkowych, stanowiących w tym przypadku cenne oparcie dla wszelkich prób objaśnienia oraz uogólnienia istoty i podłoża podstawowych operacji gospodarczych handlu artykułami do produkcji rolnej. Jest to tym bardziej celowe z tej racji, że mechanizm rynkowy nie preferuje w sposób pełny w dotychczas działającym systemie ekonomiczno-finan-

sowym (marże, rentowność, inwestycje, pojemność magazynów, współpraca handlu z przemysłem) ani interesów nabywców, ani też interesów handlu.

I. FUNKCJE HANDLU ARTYKUŁAMI DO PRODUKCJI ROLNEJ

Poziom gospodarczy rolnictwa pozostaje w bezpośrednim związku z zakresem funkcji handlu wiejskiego. Związek ten jest obustronny. Funkcje te odzwierciedlają oddziaływanie handlu wiejskiego na produkcję rolną, a tym samym na poziom gospodarczy wsi. Punktem wyjścia przy określaniu funkcji handlu wiejskiego w dziedzinie zaopatrzenia w artykuły do produkcji powinno być sformułowanie celów polityki rolnej oraz roli handlu wiejskiego w ich realizacji. Należy mieć na uwadze, że warunki instytucjonalne działania handlu wiejskiego, system zarządzania oraz poziom wyposażenia go w środki produkcji utrudniają jego dostosowanie do warunków miejsca i czasu.

Istnieje szczególna potrzeba zwiększania wpływu handlu na intensyfikację produkcji rolnej. Wyraża się to w oddziaływaniu na rozmiary i strukturę produkcji rolnej — zarówno w celu realizacji zadań krótkookresowych, jak i zamierzonych w perspektywie zmian w tej dziedzinie.

Należy również wskazać na rolę handlu wiejskiego w alokacji artykułów do produkcji rolnej. Szersze uwzględnienie w kryteriach podziału masy towarowej elementów rynkowych spowoduje wzrost roli handlu w jego realizacji.

Wśród dalszych funkcji handlu wiejskiego artykułami do produkcji rolnej, należy dostrzegać realizowanie zamierzeń integracyjnych. Integracja aparatu handlu z producentami rolnymi, bo tej płaszczyzny przede wszystkim dotyczy, polega na pełniejszym i skuteczniejszym włączeniu indywidualnych gospodarstw w system rynku rolnego (sfera zbytu, zaopatrzenia i usług produkcyjnych), a w naszym przypadku w system zaopatrzenia w artykuły do produkcji rolnej. Wiąże się to z realizowaniem przez organizacje handlowe czynności, które uprzednio wykonywał sam rolnik, np. mieszalnictwo pasz, bezpośrednie dostawy środków produkcyjnych do gospodarstwa rolnego. Rozwój procesów integracyjnych zależy od poziomu kultury rolnej i zatrudnienia czynników produkcji w rolnictwie, sytuacji na miejscowym rynku pracy, wielkości gospodarstw, dochodów producentów rolnych, krańcowej skłonności do inwestowania w związku z uzyskiwanymi dochodami z pracy w rolnictwie i poza nim.

Trzeba przy tym pamiętać, że nie zawsze rozwój rynku artykułów do produkcji rolnej jest równoznaczny z rozszerzaniem integracji, stąd też nie wydaje się słuszne utożsamianie rozmiarów zaopatrzenia wsi ze stopniem integracji rolnictwa na omawianym rynku. Tym niemniej realiza-

cja funkcji integracyjnej przez aparat handlu wiejskiego w dziedzinie środków do produkcji rolnej bardzo często wiąże się z potrzebą jej wzmożenia czy też z koniecznością oszczędzania czasu pracy ludności wiejskiej. Można więc sądzić, że pomiędzy funkcjami wspomnianego handlu istnieją wzajemne powiązania, które nie pozwalają często na ich odrębne rozpatrywanie. Taki właśnie charakter mają czynności zmierzające do usprawnienia organizacji obrotu środkami do produkcji rolnej. Czynności te występują w obrębie każdej funkcji handlu artykułami do produkcji i są związane ze sprawnym jego działaniem.

Następna funkcja handlu wiejskiego, z rozszerzeniem której należy się liczyć, wiąże się z potrzebą ochrony rolników przed stratami, jakie ponoszą z tytułu bardzo częstych przypadków zakupu złych jakościowo artykułów do swej produkcji. Realizacja tej funkcji wymaga od handlu wiejskiego szerszego niż dotąd podejmowania czynności związanych z odbiorem jakościowym i rozszerzenia zakresu przecen artykułów przemysłowych przeznaczonych dla rolnictwa.

Wreszcie jedną z ostatnich funkcji aparatu handlu jest zajmowanie się działalnością informacyjną. W ramach tych czynności wyróżnić należy gromadzenie informacji rynkowych dla potrzeb aparatu handlu, a przede wszystkim przemysłu oraz przekazywanie użytkownikom danych o nowościach rynkowych, wadach i zaletach poszczególnych artykułów do produkcji rolnej. Działalność ta nabiera szczególnego znaczenia w warunkach równowagi rynkowej. Istotne staje się wówczas rozwijanie badań gustów i motywów postępowania producenta rolnego, wzbogacanie informacji o ilości posiadanych dóbr produkcyjnych trwałego użytku oraz kształtowaniu się popytu restytucyjnego. Podobnie jak poprzednie, funkcja informacyjna ma związek z pozostałymi. I tak na przykład, współzależna jest od oszczędzania czasu ludności wiejskiej, poprawy organizacji obrotu środkami produkcji itp.

Rozszerzenie działalności handlu wiejskiego artykułami do produkcji rolnej wiąże się ze wzrostem kosztów handlu. Konieczne staje się znacznie większe niż dotąd zaangażowanie czynników wytwórczych. Jeśli nawet założymy, że zwiększą się nakłady inwestycyjne w dziedzinie obrotu, a ich struktura będzie trafna (np. transport, magazyny), to i tak bieżące koszty handlu również poważnie wzrosną. Wynika to z potrzeby większego oprocentowania środków trwałych, znajdujących zastosowanie w tym obrocie. Trzeba ponadto podkreślić, że nakłady inwestycyjne w handlu artykułami do produkcji rolnej jedynie w pewnym stopniu mogą wpłynąć na zaoszczędzenie pracy ludzkiej. Należy oczekiwać, że przyczynią się one raczej do wzrostu zapotrzebowania na siłę roboczą. Dzięki tym inwestycjom rozszerza się zakres i jakość świadczonych usług. Rozszerzanie asortymentu omawianych artykułów i zwiększanie częstotliwości ich dostaw bezpośrednio do gospodarstwa wiejskiego, jak też wzbogacenie form sprzedaży detalicznej, przyczyni się również do zwiększenia

kosztów handlu wiejskiego. Zwiększenie tych kosztów spowoduje w przyszłości więcej przyczyn, które można wymienić.

Wydaje się, że podstawową barierą hamującą rozwój działalności handlu są stosunkowo małe koszty, na skutek zbyt niskich i niedostatecznie zróżnicowanych przestrzennie marż w grupie artykułów do produkcji rolnej. Problem marż w handlu wiejskim jest zagadnieniem szerszym, wiąże się on bowiem z kierunkami rozwojowymi inwestycji w sferze rynku rolnego. Istniejący od dłuższego okresu system marż, zapewniający relatywnie wyższą rentowność w handlu detalicznym, zwłaszcza w sprzedaży artykułów konsumpcyjnych nieżywnościowych (szczególnie trójbranży), aniżeli w obrocie artykułami do produkcji rolnej oraz w skupie, musi w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo kieruje się zasadą ekonomiczną efektywności, prowadzić do realizacji polityki inwestycyjnej i handlowej nie zawsze zgodnej z potrzebami ogólnospołecznymi. W tej sytuacji należy położyć olbrzymi nacisk na politykę i reformę marż handlowych, które zapewnią rentowność sprzedaży artykułów do produkcji rolnej oraz w skupie. Jeżeli przyjmiemy, że o kierunkach działalności handlu wiejskiego mogą decydować istniejące marże i rentowność, a nie interes ogólnospołeczny, wówczas w przypadku zmiany tych marż może się okazać, że wiele poczynionych dotychczas inwestycji w sferze handlu wiejskiego nie odpowiada społecznemu zapotrzebowaniu.

Mówiąc więc o roli handlu w realizowaniu określonych funkcji nie można sprawiać wrażenia, że tylko od niego zależeć będzie, czy produkty dotrą do producenta rolnego, czy też zalegać będą składy i magazyny czy prawidłowo prowadzona będzie przezeń działalność w obrocie artykułami do produkcji rolnej. Główne zabezpieczenie tkwić będzie w systemie marż handlowych, jak i w układzie relacji cen produktów rolnych i artykułów do produkcji. Stworzone zostaną tym samym odpowiednie preferencje w kierunkach inwestycji w handlu wiejskim oraz w kształtowaniu popytu na produkty przemysłowe, które przeznaczone są dla potrzeb rolnictwa. Jest przy tym oczywiste, że pokonanie takich progów, ograniczających popyt na artykuły do produkcji rolnej zależy od wprowadzenia w handlu pożądaných społecznie inwestycji.

Wydaje się równocześnie, że poprawa funkcjonowania aparatu handlu artykułami do produkcji rolnej pozwoli z kolei na wyeliminowanie niektórych pozycji kosztów szczególnie odczuwalnych przy ograniczonej podaży środków przemysłowych. Można oczekiwać relatywnego zmniejszenia się kosztów wynikających z nadmiernie rozbudowanej administracji, nieracjonalnych form sprzedaży związanych z rozdzielnictwem artykułów do produkcji oraz z administracyjnym przymusem ich zakupu, a także lepszego niż dotąd dostosowania w krótkich okresach rozmiarów i struktury podaży tych artykułów do popytu.

Przed wszystkim należy jednak oczekiwać obniżenia kosztów społecznych, szczególnie tych, które dotychczas ponosił producent rolny

w związku ze stratą czasu przy zakupach często brakujących towarów, na dotarcie do miejsca ich sprzedaży czy też w związku z kłopotliwością ich otrzymania itp.

Bieżący stan zaopatrzenia rynku wiejskiego w artykuły do produkcji rolnej wskazuje na to, że na wielu jego odcinkach sytuacja ulega wyraźnej poprawie. O ile od wielu lat odczuwaliśmy dotkliwy niedobór artykułów do produkcji rolnej, to teraz wchodzimy w okres coraz lepszego zaopatrzenia w nawozy, środki ochrony roślin, pasze itd. Powstają więc warunki do rozwijania tzw. handlu aktywnego, a więc i różnorodnych funkcji handlu artykułami do produkcji rolnej w interesie zwłaszcza rolników.

II. CZYNNIKI RÓŻNICUJĄCE DZIAŁALNOŚĆ HANDLU ARTYKUŁAMI DO PRODUKCJI ROLNEJ

Zróznicowanie warunków istniejących w rolnictwie sprawia, że problemy organizacji handlu oraz zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej wymagają indywidualnego rozpatrywania. Ponadregionalne rozwiązania handlu artykułami do produkcji rolnej, unifikujące do pewnego stopnia jego działalność, w niedostatecznej mierze uwzględniają terenowe odrębności i potrzeby wsi.

Struktura agrarna jest istotnym czynnikiem określającym organizację i formy działania handlu artykułami do produkcji rolnej, wpływa także aktywnie na kształtowanie związków produkcji rolnej z aparatem handlu. Badając strukturę agrarną można próbować odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu istniejące warunki produkcji rolnej rzutują na kierunki i efekty działania handlu, zajmującego się tymi artykułami. Szczególnie istotne jest uwzględnienie struktury wielkościowej gospodarstw. Tak na przykład, dla wprowadzenia bezpośredniego odbioru środków do produkcji rolnej ważny jest przede wszystkim duży udział gospodarstw o obszarze co najmniej 5 ha w ogólnej liczbie gospodarstw. Wynika to stąd, że gospodarstwa o areale poniżej 5 ha reprezentują niską towarowość i są z reguły odbiorcami małych ilości środków produkcji, oczywiście z wyjątkiem gospodarstw wyspecjalizowanych. Gospodarstwa te reprezentują dla organizacji handlowych, obsługujących rolnictwo także zupełnie inny typ nabywcy. Dla tego rodzaju kontrahentów należy zupełnie inaczej organizować zaopatrzenie w artykuły do produkcji, w gospodarstwach większych natomiast istnieją w tym przypadku dogodniejsze warunki dla organizacji bezpośrednich dostaw. Możliwości te sprawdzą się nie tylko do rozwijania form bezpośredniego zaopatrzenia na drodze przemysł — gospodarstwo rolne, opierając się na środkach transportu dostawcy, lecz również do wiązania większych gospodarstw z hurtowym handlem wiejskim. Można więc oczekiwać, że na obszarze, gdzie występują częściej niż gdzie indziej duże gospodarstwa, należałoby

oczekiwać, że liczba ogniw w obrocie artykułami do produkcji rolnej może być mniejsza. Duże gospodarstwa umożliwiają także skrócenie przebiegów towarowych, mają bowiem warunki do odbioru większych ilości środków do produkcji rolnej, bez ich zatrzymywania w ogniwach pośrednich, co na ogół powoduje wydłużenie dróg dostawcy.

W organizacji handlu artykułami do produkcji rolnej, jak i w polityce zaopatrzenia w nie rolnictwa, należy wziąć pod uwagę zarówno stopień koncentracji ziemi, jak i pracy na poszczególnych obszarach. Wysoki stopień rozdrobnienia gospodarki rolnej sprawia, że ziemia jako czynnik produkcji występuje w ograniczonym zakresie, a praca w nadmiarze. W tej sytuacji istnieje potrzeba rozwijania tych kierunków produkcji rolniczej, które są pracochłonne. Wynikają stąd określone konsekwencje dla organizacji handlu oraz dla polityki zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej. W tej sytuacji istnieją szczególne warunki, jak i potrzeba wprowadzenia większej liczby ogniw w obrocie artykułami do produkcji rolnej. Należałoby także zwrócić uwagę na zaopatrzenie gospodarstw indywidualnych w środki do produkcji sprzyjające rozwojowi rolnictwa nawet w warunkach rozdrobnionej struktury gospodarki.

Obok warunków strukturalnych gospodarstw, poziom produkcji rolnej jest ważnym czynnikiem różnicującym zarówno organizację handlu, jak i formy jego działania. Poziom produkcji rolnej jest związany z wielkością zaopatrzenia, przede wszystkim z grupy obrotowych środków produkcji. Wielkość zużycia środków do produkcji rolnej wskazuje równocześnie na zadania stojące przed aparatem handlu, który dostarcza masę towarową z przemysłu do producenta rolnego. Wydaje się, że związki między poziomem produkcji rolnej a zaopatrzeniem w środki do produkcji rolnej nie w każdym przypadku występują z jednakowym natężeniem. W tej sytuacji można oczekiwać, że przeciętna partia towarowa (jednorazowy zakup), jaką dysponują i realizują gospodarstwa na obszarach o wysokim poziomie produkcji jest znacznie większa niż na obszarach o niskim poziomie produkcji rolnej. Odmienności te sprawiają, że rozwiązania organizacyjne dostaw artykułów do 'produkcji rolnej, w szczególności środków obrotowych (pasz i nawozów), są zróżnicowane. Różnice te dotyczą nie tylko form dostaw środków do produkcji rolnej (pośrednie lub bezpośrednie, zakupy w punkcie sprzedaży lub dostawy do gospodarstwa rolnego itd.), ale również możliwości koncentracji aparatu handlu (hurtu). W sytuacji, gdy rozwijane są dostawy do gospodarstw rolnych poprzez transport handlu wiejskiego, koncentracja aparatu handlu jest z pewnością łatwiejsza. W innym przypadku, gdy jednorazowy zakup środków produkcji (pasz i nawozów) jest mały, istnieją podstawy do rozwijania sprzedaży tych artykułów przede wszystkim w bezpośrednim zasięgu gospodarstw rolnych.

Obok elementów struktury agrarnej i rezultatów produkcji rolnej dochody mieszkańców wsi są jednym z ważniejszych czynników różni-

ujących warunki handlowej obsługi gospodarstw w zakresie środków do produkcji. Dochody te decydują bowiem przede wszystkim o wielkości zakupów artykułów do produkcji rolnej. W warunkach niedostatecznej podaży środków do produkcji rola dochodów ludności rolniczej jest ograniczona.

Obecny stan zaopatrzenia w środki do produkcji rolnej nie odzwierciedla w sposób wystarczający istniejących potrzeb. Problem ten nabiera znaczenia z kilku względów. W ostatnim okresie miał miejsce wzrost cen skupu wielu produktów rolnych, obserwuje się także przeznaczanie poważnych środków na dotowanie produkcji artykułów przeznaczonych dla wsi, jak mieszanki paszowe, niektóre nawozy mineralne i maszyny, materiały budowlane itp. Ma to na celu utrzymanie korzystnych dla rolników relacji cen i tworzenie w ten sposób bodźców dla rozwoju ich produkcji oraz wzrostu poziomu życiowego wsi. W wyniku tworzenia korzystnych dla wsi warunków ekonomicznych wzrastają dochody realne, które są z kolei podstawą zwiększenia konsumpcji ludności wiejskiej oraz, co jest szczególnie ważne, działalności inwestycyjnej, decydującej o dalszej intensyfikacji produkcji rolnej.

W tej sytuacji zasadnicza uwaga handlu powinna być zwrócona na zaopatrzenie w środki do produkcji tych obszarów, w których rolnicy dysponują poważnymi zasobami pieniężnymi.

Nie oznacza to oczywiście pomijania potrzeb regionów słabiej rolniczo rozwiniętych, tym bardziej, że mieszkańcy wsi na tych obszarach mogą dysponować w sprzyjających warunkach ekonomicznych znacznymi dochodami, płynącymi ze sprzedaży swych produktów. W tej sytuacji braki w zaopatrzeniu gospodarstw mogą w pewnym stopniu hamować wzrost produkcji rolnej, a przede wszystkim wpływać na ukształtowanie takiej jej struktury, która jest niezgodna z preferencjami rozwijających się rynków lokalnych. Zmiany w strukturze produkcji rolnej wymagają równocześnie prawie z reguły dość znacznych nakładów inwestycyjnych, które mogą być realizowane w warunkach dostatecznej ich podaży. Niepełne zaopatrzenie w środki produkcji powoduje przeznaczenie przez ludność rolniczą poważnej części dochodów na wydatki konsumpcyjne, co prowadzi do uszczuplenia potencjału produkcyjnego gospodarstw.

III. WARUNKI ORGANIZACYJNE HANDLU ARTYKUŁAMI DO PRODUKCJI ROLNEJ

W warunkach wzrostu gospodarczego obiektywnym procesem jest stała ilościowa i jakościowa poprawa usług produkcyjnych na rzecz rolnictwa. Nieodwracalne jest również zjawisko wzrostu kapitałochłonności obrotu środkami produkcji (na każdą jednostkę obrotu przypadać będą coraz większe koszty materiałowe). W konsekwencji baza materialno-techniczna obrotu środkami produkcji powinna wzrastać co najmniej w ta-

kim tempie, jak produkcja towarowa rolnictwa, szybciej natomiast niż sprzedaż artykułów do jego produkcji. Wiąże się to z koniecznością poprawy jakości świadczonych przez handel wiejski usług. Nie chodzi tu tylko o automatyczny wzrost obrotów oraz o przesunięcia w ich strukturze, ale także o rozszerzenie zaplecza materialno-technicznego handlu artykułami do produkcji rolnej. Szczególnie ważnym problemem jest także wybór właściwych form sprzedaży tych artykułów. W zaopatrzeniu w artykuły do produkcji rolnej wyrażać się to będzie w przechodzeniu od dystrybucji do formy aktywnej sprzedaży, co pociąga za sobą potrzebę kierowania popytem, rozszerzania systemu informacji handlowej itd. W procesie zaopatrzenia handlu wiejskiego w środki do produkcji rolnej, ważnym problemem jest zapewnienie rytmiczności i ciągłości ich dostaw oraz pełnego operatywnego zaopatrzenia. Rytmiczność zaopatrzenia przedsiębiorstw handlu wiejskiego polega na synchronizacji wielkości i struktury dostaw z wysokością i strukturą popytu gospodarstw na artykuły do produkcji rolnej. Dla zaspokojenia popytu rolników, rytmiczność dostaw nie musi się jednak pokrywać z równomiernością dostaw z przemysłu. Jest to zresztą niemożliwe i nieosiągalne wobec tego, że przemysł produkuje i odstawia równomiernie w czasie, a popyt producenta rolnego jest zmienny. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa handlu wiejskiego rytmiczność zaopatrzenia wiąże się również z potrzebą zapewnienia sił i środków, niezbędnych do sprawnego przyjęcia towarów, odbioru ilościowego i jakościowego oraz przechowywania.

W warunkach równomiernej produkcji przemysłowej oraz dostaw rynkowych, przy równocześnie zróżnicowanej w poszczególnych okresach sprzedaży artykułów do produkcji rolnej, cała odpowiedzialność za prawidłową organizację sprzedaży jest ograniczona do aparatu handlu. Trudności te pogłębia systematyczny brak terminowej realizacji zamówień na dostawy szeregu środków do produkcji rolnej. W tej sytuacji aparat handlu jest nieustannie narażony na negatywną ocenę swojej działalności. Chodzi więc o stworzenie takich warunków, w których poziom zaopatrzenia w artykuły do produkcji rolnej w aparacie handlu byłby dostosowany do występującego w danym rejonie i czasie popytu. W chwili obecnej stan realizacji zamówień zgłaszanych przez aparat handlu wiejskiego w przemyśle środków produkcji jest bardzo niski.

Warto w związku z tym zwrócić uwagę na jeszcze jedno zagadnienie, mające istotne znaczenie dla działalności handlu wiejskiego, a w szczególności dla bieżących zmian i uzupełnienia zaopatrzenia związanych z nim przedsiębiorstw handlowych w środki do produkcji rolnej. W sytuacji występowania w kraju niedoboru wielu tych środków, możliwości operatywnych zmian w zaopatrzeniu przedsiębiorstwa handlu wiejskiego przez dodatkowe zakupy z przemysłu są niezmiernie ograniczone. Istnieją jednak możliwości usprawnienia spływu masy towarowej z przemysłu do handlu. W ramach tych działań można wskazać na potrzebę

szerszego regulowania i przyspieszania dostaw z poszczególnych zakładów przemysłowych na podstawie sygnałów płynących z przedsiębiorstw handlu wiejskiego. Należy również wspomnieć o konieczności bieżącego informowania przemysłu o wielkości zapasów w przedsiębiorstwach handlowych. Stanowiłoby to podstawę do ustalenia kolejności dostaw do poszczególnych rejonów. Warunkiem skuteczności tych sygnałów wydaje się konieczność ekonomicznego zainteresowania, a nawet przymuszenia przemysłu do ich respektowania. Wreszcie w znacznie szerszym rozmiarze należałoby postulować wprowadzenie systemu przerzutów środków produkcji rolnej nie tylko między przedsiębiorstwami handlu wiejskiego, ale również pomiędzy różnymi powiatami, a może i województwami. W obecnej sytuacji wielki schematyzm w dokonywaniu zakupów środków produkcji, polegający na biernym wykonywaniu ustalonych uprzednio rozdzielników i zamówień, ogranicza rolę służby handlowej w dostosowaniu oferty (asortymentowej do rzeczywistych potrzeb rynku i nabywców.

Poprawy zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji należy również poszukiwać w rozwijaniu bezpośredniego ich obrotu. Bezpośrednie zaopatrzenie gospodarstw rolnych z przemysłu w środki produkcji zaliczane jest do tych przejawów obrotu, które nie należą do dziedziny handlu.

Do form obrotu, nie wymagających uczestnictwa i pośrednictwa aparatu handlu, można również zaliczyć bezpośrednie kontakty indywidualnych gospodarstw rolnych z lokalnymi przedsiębiorstwami przemysłowymi, np. z cegielnią, mieszalnią pasz. Nawiązywaniu tych kontaktów sprzyja niepomierne ich sąsiedztwo przestrzenne.

Poza tym można wskazać na inne, pozahandlowe formy obrotu środkami produkcji. Tak np. uspołecznione przedsiębiorstwa rolne mogą organizować zespołowe zakupy środków produkcji bezpośrednio z przemysłu zarówno na własny użytek, jak i dla skooperowanych gospodarstw indywidualnych. Doświadczenia kółek rolniczych, organizujących zespołowe zakupy nawozów mineralnych, maszyn rolniczych itd., świadczą o konieczności organizowania takich usług na wsi. Dotychczasowa sytuacja oraz potrzeby indywidualnego rolnictwa wskazują, że państwowe gospodarstwa rolne mogą rozwijać współpracę ze wsią indywidualną również w dziedzinie zaopatrzenia produkcyjnego. Powierzenie zaopatrzenia PGR-om miałoby i tę zaletę, że gwarantowałoby bardziej celowe wykorzystanie środków produkcji. Dzięki kooperacji koszty modernizacji przyspieszające proces intensyfikacji i specjalizacji nie obciążałyby wyłącznie gospodarstwa chłopskiego, ale również gospodarstwa uspołecznione. Możliwości rozwijania bezpośredniego zaopatrzenia rolnictwa we wszystkie środki do produkcji rolnej (np. części zamienne, pasze, nawozy) wydają się jednak ograniczone. Problem nie sprowadza się tylko do kłopotów związanych z tworzeniem pojedynczych partii towarów o rozmiarach odpowiadających producentowi rolnemu, a które gotów

jest sprzedać przemysł. Należy w coraz większym stopniu uwzględniać wymagania rolników w zakresie ostatecznego kształtu środków do produkcji rolnej, ich zestawu, receptury itd. Wymagania te różnicują się na poszczególnych obszarach w zależności od warunków klimatycznych, glebowych i strukturalnych rolnictwa. Stąd też wydaje się, że bardzo racjonalny musi się okazać taki system, w którym ostateczną fazą wykończania produktu stosownie do wymagań miejscowego rynku zajmie się niewielkie przedsiębiorstwo przemysłowe, lecz na przykład hurtowe bazy zbytu. Rozwiązania takie stosowane są w krajach gospodarczo rozwiniętych.

Wśród zagadnień dotyczących organizacji handlu artykułami do produkcji rolnej, na podkreślenie zasługuje również problem bazy materialno-technicznej w tym handlu. Teoretycznie można oczekiwać dwóch rozwiązań problemu magazynowego bądź to w drodze tworzenia dużych wyspecjalizowanych magazynów — w przemyśle lub w ogniwach obrotu (hurcie, detalu), bądź też przez rozwijanie dostaw bezpośrednich, związanych z dostarczaniem artykułów do produkcji rolnej z przemysłu do gospodarstwa rolnego. Rozwiązanie pierwsze jest o tyle słuszne, ponieważ koszty przechowania są niższe w dużych magazynach niż w małych jednostkach przechowalniczych. Rozwiązanie drugie jest możliwe do przyjęcia pod warunkiem istnienia sprawnej organizacji splotu masy towarowej z przemysłu do rolnictwa. Należy również podkreślić, że przy występowaniu rozproszonego, indywidualnego rolnictwa szerokie i powszechne wprowadzenie bezpośrednich dostaw z przemysłu jest jednak ograniczone.

Handel dąży z reguły do dostosowania wielkości zapasów towarów do istniejącej powierzchni magazynowej. Dlatego wydaje się, że problemu bazy materialno-technicznej w handlu artykułami do produkcji rolnej nie można rozpatrywać w ten sposób, że proporcjonalnie do tego, jak wzrosną dostawy pasz, nawozów i materiałów budowlanych powinno być więcej magazynów, środków transportowych i zatrudnionych pracowników. Inna rzecz, że przy wzroście sprzedaży artykułów do produkcji rolnej powstaje zrozumiały nacisk w kierunku zwiększania programu inwestycyjnego.

IV. KIERUNKI ZMIAN HANDLU ARTYKUŁAMI DO PRODUKCJI ROLNEJ

Przyszłościowy model handlu artykułami do produkcji rolnej zależy będzie od przemian struktury społeczno-ekonomicznej rolnictwa, przede wszystkim: uspołecznienia i zmian struktury wielkościowej gospodarstw, urbanizacji wsi, wzrostu towarowości produkcji rolnej, zmian w systemie zarządzania rolnictwem. Nowe elementy rozwoju rolnictwa wymagać będą od handlu bądź to nasilenia tradycyjnych form działalności, bądź też podjęcia nowych form pracy, a być może zupełnej zmiany jego

funkcji w obrocie tymi artykułami. Podstawowa jednak trudność polega na tym, że nieznane są, jak dotychczas, ani tempo, ani zakres przemian społeczno-ekonomicznych w rolnictwie.

W dużej mierze istotna jest również ogólna koncepcja kierunków rozwoju handlu wiejskiego, gdyż są pewne dziedziny, które powinny być w przyszłości preferowane. Jak dotąd jednak nie są ściśle sprecyzowane kryteria wyboru kierunków działalności handlu wiejskiego, realizowana jest zasada rozwijania wszystkich jego dziedzin i stąd wynikają odpowiednie konsekwencje dla polityki inwestycyjnej.

Rozwój rolnictwa stawia bardzo złożone wymagania w zakresie organizacyjnym (chodzi o sprawne przemieszczanie wielkiej masy produktów z przemysłu do rolnictwa i odwrotnie) oraz ekonomicznym przed handlem artykułami do produkcji rolnej. Realizowanie tych zadań sprowadza się do zabezpieczenia poprzez handel przede wszystkim optymalizacji rynkowej, minimalizacji kosztów usług i czasu transakcji wymiennych. W przypadku handlu artykułami dla rolnictwa, optymalizacja rynkowa polega na pełnym zaspokojeniu efektywnego popytu na dobra produkcyjne i inwestycyjne. Optymalizując zaopatrzenie rynku w poszczególne środki przedsiębiorstwo handlowe wpływa jednocześnie dodatnio na ogólnogospodarcze wyniki zarówno w dziedzinie rolnictwa, jak i w przemysłach wytwarzających środki do jego produkcji. Optimum rynkowe w aspekcie ekonomicznym polega więc na tym, że mamy tu do czynienia z zaopatrzeniem produkcyjnym i inwestycyjnym rolnictwa, które ułatwia jego rozwój odpowiednio do zamożności (siły nabywczej) mieszkańców wsi oraz opłacalności produkcji rolnej. Optimum rynkowe w aspekcie organizacyjnym oznacza natomiast utrzymanie między kontrahentami takich powiązań instytucjonalnych: hierarchicznych i funkcjonalnych, które sprzyjają w danym czasie i miejscu osiągnięciu najlepszych sytuacji na rynku w sensie ekonomicznym.

Osiągnięcie pełnego optimum oznaczającego umiejętność trafnego dostosowania się tegoż handlu do koniunkturalnych i strukturalnych zjawisk w popycie wymaga udzielenia odpowiedzi na dwa zasadnicze pytania. Po pierwsze — jak określić i rozdzielić zakresy odpowiedzialności przemysłu i handlu wiejskiego za zaspokojenie zgłoszonego popytu? Po drugie — w jakiej sytuacji na rynku aparat handlu stanowi rzeczywiście narzędzie jego optymalizacji?

Rzecz oczywista, że problemy koordynacji przemysłu dotyczące wielkości i struktury produkcji oraz stosowania środków produkcji w rolnictwie, jakkolwiek silnie związane z rynkiem tych artykułów, wychodzą poza sferę obrotu towarowego. Handel wiejski spełnia jednak w tej dziedzinie zasadniczą rolę, ponieważ przyczynia się do synchronizacji decyzji produkcyjnych w przemyśle ze zużyciem środków w rolnictwie. Kształtuje on wzajemne związki między przemysłem a rolnictwem, między gospodarstwami rolnymi a wytwórcami środków do ich produkcji.

Wpływając na reakcje swoich kontrahentów, handel nie rozstrzyga jednak definitywnie ani o postępowaniu rolników, ani przemysłu. Nie ulega też kwestii, że nawet najlepsze formy organizacyjne handlu wiejskiego nie rozwiążą trudności wynikających z braku środków produkcji i nie można go obciążać wyłączną odpowiedzialnością za stan towarowego zaopatrzenia rynku. Nie ulega jednak wątpliwości, że i od sprawnego działania aparatu handlu wiejskiego zależy w pewnej mierze wzrost dostaw środków produkcji na wieś.

Koordinacja, o której wyżej wspomniano, będąca istotą handlowej działalności w każdych warunkach rynkowych, nabiera właściwego sensu i skuteczności dopiero wówczas, gdy po stronie podaży osiągnięte zostają podstawowe możliwości zaspokojenia rosnącego popytu na artykuły do produkcji rolnej.

Drugi cel działania handlu artykułami do produkcji rolnej to minimalizacja czasu transakcji wymiennych. Z chwilą, gdy możliwości zakupu i wyboru zostają zapewnione, szczególny cel handlu leży już tylko w racjonalizowaniu form działania, w kierunku właściwego obchodzenia się z własnym i obcym czasem. Należy uznać za rzecz dość oczywistą, że handel wiejski nie może dowolnie rozporządzać czasem producenta rolnego. Nie może żądać przeznaczenia większej ilości czasu na czynności handlowe, niż to określają obiektywnie istniejące, techniczno-ekonomiczne możliwości organizowania procesów usługowych. Podobnie producent rolny nie może oczekiwać od handlu sprawności usługowej, wymagającej nakładu, przewyższającego cenę ofiarnego świadczenia.

Minimalizacja czasu transakcji wymiennych zależy w poważnej mierze od stopnia rozbudowy aparatu rynkowego oraz od właściwości i potrzeb danej branży artykułów do produkcji rolnej. Ilość ogniw w handlu artykułami do produkcji rolnej w dużej mierze zależy od liczby i terytorialnego rozproszenia gospodarstw rolnych. Upowszechnienie dostaw tych środków z pominięciem handlu wprost do gospodarstwa rolnego napotyka na poważne trudności. W przypadku omawianych artykułów nie tyle decyduje o tym ilość poszczególnych asortymentów wytwarzanych przez przemysł, ale znaczne rozproszenie, pokaźna liczba oraz oddalenie od miejsc produkcji ostatecznych odbiorców — gospodarstw rolnych.

Przebieg bezpośredni jako ruch towarów przynosi duże korzyści. Zapewnia bowiem pokonanie za jednym razem całej drogi towaru z przemysłu do rolnictwa. Droga ta jest najkrótsza, najtańsza, a forma dostawy — najprostsza. Zasadnicze ograniczenie szerokiego zastosowania bezpośrednich przebiegów artykułów z przemysłu do rolnictwa wynika, jak już wspomniano, z rozproszenia i znacznej liczby gospodarstw indywidualnych. Wyodrębnianie się zatem gospodarstw uspołecznionych ma nie tylko wymowę społeczną, ale jest również czynnikiem określającym wielkość popytu na środki produkcji, a przede wszystkim wskazuje na wiel-

ką szansę redukcji wieloogniowości przebiegów, a tym samym obniżki społecznych kosztów obrotu środkami produkcji.

W wyniku przeobrażeń społeczno-ekonomicznych w rolnictwie i występowania w nim dużych gospodarstw istnieje możliwość odbioru większych ładunków towarów bez potrzeby zatrzymywania się ich w ogniach pośrednich w celu łączenia przesyłek w większe partie lub ich rozdzielania na małe. Perspektywiczny model handlu artykułami do produkcji rolnej zależy więc w znacznej mierze od zmiany układów społeczno-ekonomicznych wsi i struktury agrarnej. Powstaje w takim razie pytanie, czy nie należy oczekiwać zmniejszenia roli handlu wiejskiego w obrocie środkami do produkcji? W warunkach rozwijania przebiegów bezpośrednich: przemysł — gospodarstwa rolne — istnieją możliwości występowania ruchu towarów z pominięciem aparatu handlu wiejskiego. W przypadku zmniejszenia roli handlu wiejskiego w obrocie artykułami do produkcji rolnej można oczekiwać ograniczenia szeregu funkcji, dotychczas wykonywanych przez handel. O tym, że przedstawione przejawy obrotu nie będą wymagać pośrednictwa handlu wiejskiego, rozstrzygać powinien fakt niewystępowania trwałych rozbieżności między początkowym i końcowym układem masy towarowej. Wspomniana sytuacja mogłaby mieć miejsce tylko wówczas, gdyby istniał tylko jeden odbiorca i jeden producent środków przeznaczonych dla rolnictwa. Rozwiązanie takie, nawet w przypadku występowania bardzo dużych gospodarstw rolnych i przedsiębiorstw przemysłowych, jest oczywiście niemożliwe. Powstaje więc problem, jaką dziedzinę będzie można obarczyć w przyszłości obowiązkiem pełnienia nadal niezbędnych funkcji handlowych na styku rolnictwa i przemysłu. Nie ulega kwestii, że wielkoobszarowe gospodarstwa rolne dysponować muszą własną bazą magazynową i transportową. Następuje więc w poważnej mierze przesunięcie funkcji związanej z kierowaniem ruchem towarów w czasie i przestrzeni z handlu do rolnictwa. Można też sądzić, że w zmienionych warunkach społeczno-ekonomicznych rolnictwa nie wystąpi tak ostro potrzeba wykonywania najważniejszej funkcji handlu — uzgadniania struktury rodzajowej towarów. Będzie ono natomiast potrzebne przede wszystkim w sferze obrotu artykułami konsumpcyjnymi, gdzie obiektywną i trwałą koniecznością jest likwidowanie zjawiska niepokrywania się struktury produkcji ze strukturą popytu. Pozostaje też aktualna sprawa podziału między przemysł i rolnictwo konkretnych przejawów funkcji uzgadniania struktury podaży i popytu na środki do produkcji rolnej. Wydaje się, że rolnictwo mogłoby z powodzeniem informować ogniwa przemysłu o artykułach poszukiwanych przez rolników, zgłaszać u wytwórców zapotrzebowanie na towary, zawierać umowy itd. Przemysł natomiast — organizować w zakresie środków do produkcji rolnej targi i giełdy, upowszechniać formy sprzedaży, reklamę i informację o towarze. Jakkolwiek można z całą pewnością rozdzielić niektóre funkcje handlu między rolnictwo a przemysł, nie ma podstaw

do stwierdzenia, jakoby w każdych warunkach i w każdej branży artykułami do produkcji rolnej istniały podstawy ograniczenia roli aparatu obrotu. Sytuacja układa się różnie, między innymi w zależności od charakteru poszczególnych artykułów do produkcji, ich podatności na tworzenie pojedynczych partii towarów w rozmiarach, które będą odpowiadać producentowi rolnemu, a którą gotów będzie sprzedać przemysł itd. O ile do przebiegu bezpośredniego nadają się takie artykuły, jak maszyny rolnicze, nawozy, pasze, materiały budowlane, a więc towary objętościowe i ciężkie lub o jednorodnym asortymencie, o tyle niemożliwe jest pominięcie ogniw pośredniczących i rezygnacji z funkcji handlu w obrocie, na przykład, częściami zamiennymi, drobnym sprzętem rolniczym itd. Z powyższego wynika, że przy bezpośrednich przebiegach trudno zabezpieczyć wysoką jakość masy towarowej stosownie do wymagań ostatecznego odbiorcy — gospodarstwa rolnego. Zmniejszają się także możliwości wpływu handlu wiejskiego na jego produkcję. Należy także pamiętać, że obrót bezpośredni na linii przemysł — producent rolny nie pozwala na właściwe ujawnienie ogólnospołecznych korzyści, płynących ze specjalizacji handlu wiejskiego. Przemysł, obciążony czynnościami związanymi ze sprzedażą swych artykułów, nie może poświęcić całego czasu, wszystkich swoich wysiłków i zainteresowań procesom produkcyjnym.

Warto zwrócić uwagę i na inne momenty przemawiające za utrzymaniem bądź nawet rozszerzeniem dotychczasowej roli handlu w obrocie środkami do produkcji rolnej.

Przy dużej liczbie przedsiębiorstw rolniczych, nawet w warunkach ich uspołecznienia istnieje różnorodność zapotrzebowania na środki produkcji. Dlatego dostawy artykułów potrzebnych przedsiębiorstwom rolniczym dokonywane bezpośrednio przez zakłady produkcyjne są bardzo uciążliwe. Ponadto w warunkach dużej sezonowości produkcji rolniczej, istnieje znaczna różnica, w czasie między wyprodukowaniem artykułu a jego użytkowaniem w rolnictwie. Niezgodność tę powinien wyrównać handel. Sezonowy charakter produkcji rolnej ogranicza użytkowanie i stosowanie poszczególnych środków produkcji w pewnych okresach. Równocześnie konieczna jest nieprzerwana produkcja przemysłowa. Przy produkcji poszczególnych artykułów, jeżeli przy tym istnieje podobieństwo procesów technologicznych, można zmieniać produkcję zmniejszając wytwarzanie niektórych artykułów użytkowych sezonowo. Jednak nie we wszystkich gałęziach jest to możliwe, stąd też sezonowości produkcji można zapobiec tylko przez tworzenie zapasów w handlu.

Niemożliwe jest dokładne uświadomienie sobie wszystkich trudności, które mogą wystąpić w przypadku ograniczenia roli handlu wiejskiego w dziedzinie obrotu środkami do produkcji rolnej. Warto również zaznaczyć, że praktycznie bardzo trudno przesądzać o kierunku zmian w tym handlu. Nie ma również wyraźnie określonego planu wiejskiej sieci

osiedleńczej, który w istotny sposób rzutuje na organizację obrotu. Wreszcie, zbyt skąpe są jeszcze doświadczenia handlu tymi artykułami w warunkach pełnego zaspokojenia potrzeb produkcyjnych rolnictwa.

THE ROLE OF TRADE IN SUPPLIES FOR AGRICULTURE

Summary

The purpose of the present considerations was to determine the role of trade of articles for agricultural production, its conditions and the directions of changes. The main thesis of these considerations was the statement that the organization of trade of articles for agricultural production is not a spontaneous phenomenon, but it depends on the conditions of its activities — and therefore it is indirectly dependant on the economic level of agriculture. The problem resolves itself into observing the effects of the influence of the different economic levels of agriculture on the activities of trade of articles for agricultural production. A lot of attention is paid to determining the directions of development of trade of articles for agricultural production. It is impossible to realize simultaneously all the factors which make it difficult for us to determine the role of trade in the field of circulation of supplies for agriculture.

At the present moment the speed and the scale of the socio-economic changes in agriculture are unknown. The experience of trade of these articles when there exists a full satisfaction of productive needs of agriculture is too small. Nevertheless, we may assume that the situation of creating big farms and developing direct commodities circulation industry-farms there are possibilities of goods traffic excluding the rural trade network.