

ZBIGNIEW ZAKRZEWSKI

WSKAŹNIKI OCENY DZIAŁALNOŚCI HANDLU

Celem rozważań jest wysunięcie szczegółowych propozycji zastosowania w ocenie pracy handlu socjalistycznego odpowiednio dobranych wskaźników. Te wyrażenia przybierają najczęściej postać prostych liczb względnych, które oczywiście dają się praktycznie wykorzystać jedynie w odniesieniu do zjawisk wymiernych. Rozległa sfera niezmiernie cennej inspiracji handlu w dziedzinie stosunków społecznych i doznań kulturalnych — w tej mierze, w jakiej nie podlegają one ujęciom ilościowym — pozostaje tym samym poza obrębem naszych zainteresowań. Jest to o tyle dobre, że przedstawione tu pomysły można wyrazić dość ściśle w liczbach, a o tyle nieodpowiednie, że ocena działalności handlu jest wówczas z konieczności niepełna a w pewnych przypadkach nawet fałszywa.

Pragnąc wypowiedzieć uzasadnione sądy o sposobie realizowania przez handel różnorodnych zadań warto zacząć od ustalenia kilku ogólnych przesłanek badań w tym zakresie. I tak, proponowane wskaźniki są pomyślane w ten sposób, by mogły służyć zarówno analizie w ujęciu makroekonomicznym, jak i w skali przedsiębiorstwa. Dają się one zastosować niekiedy po odpowiednich zmianach do każdego rodzaju działalności handlu, czy też szczebla obrotu towarowego. Omawiane wskaźniki wymagają ugrupowania według sfer gospodarczych: spożycia, wytwórczości oraz ogólnego procesu rozszerzonej reprodukcji z tym, że ów podział nie ma charakteru logicznie rozłączonego. Według sposobu wyrażania danego zjawiska trzeba rozróżnić wskaźniki wartościowe i naturalne względnie rzeczowe, przy czym pierwsze z nich mogą ujmować określone zjawiska szczegółowo lub też zbiorczo, syntetycznie.

Sens wszelkiego gospodarowania sprowadza się, jak wiadomo, do zaspokajania potrzeb materialnych społeczeństwa. Również i działalność handlu, która służy przecież temu celowi, powinna podlegać kwalifikacji przede wszystkim z tego punktu widzenia. Powstaje zatem niewątpliwie złożony problem oceny różnorodnych osiągnięć tej dziedziny w interesie szeroko pojętej sfery konsumpcji. Przejawiają się one z jednej strony w obrębie handlowej obsługi ludności, a z drugiej w zakresie zaopatrzenia zakładów produkcyjnych.

Zespół wskaźników odcinkowych o charakterze wartościowym stwarza pożyteczną podstawę do stwierdzenia, czy i w jakiej mierze handel ułatwia jak najlepsze zaspokajanie popytu zgłaszanego przez różnych ostatecznych odbiorców, w tym zwłaszcza konsumentów indywidualnych. Od razu powstaje tu pytanie — co należy rozumieć przez zaspokojenie „najlepsze”? Nie widzę innej rady, jak dokonanie rozbioru sensu tego określenia na drodze poniekąd intuicyjnej, ale oczywiście w zgodzie z faktem, poprzez wyodrębnienie siedmiu cząstkowych kryteriów oceny różnorodnych przejawów obrotu towarowego.

Odbiorcy zależy w pierwszym rzędzie na tym, by w ogóle uzyskać poszukiwane przezeń dobro. Im większy strumień rozmaitych towarów przepływa w jakimś czasie do sfery spożycia, przy określonym rozmiarze odczuwanych przez nią potrzeb, tym lepiej świadczy to zarówno o przemyśle i rolnictwie, jak i o handlu. W tym świetle okazuje się niezbędny wskaźnik, określający stopień uzgodnienia podaży z popytem pod względem struktury rodzajowej towarów. Wyrównanie takie jednocześnie oznacza, iż aparat obrotu przedstawia ostatecznym odbiorcom takie dobra, których oni poszukują. Jest przy tym ważne, by dążyć do maksymalizacji całkowitego rozmiaru tej oferty, a więc by przy zrealizowanej podaży towarów stanowiącej zbiór:

$$a_1 + a_2 + \dots + a_n = \sum_{i=1}^n a_i,$$

ta ostatnia wartość była maksymalna. Im handel więcej poświęca wysiłków, nierzadko, jak uczy doświadczenie, chybionych, po to by wyrażając się lapidarnie ostatecznie „trafić podażą w popyt”, tym wyższe ponosi on koszty. Z drugiej strony, różnorodne sposoby, czy to podciągania wytwórczości do rozmiarów rzeczywistego zapotrzebowania, czy to aktywizacji sprzedaży do poziomu faktycznego zaofiarowania, prowadzą w końcu do osiągnięcia określonych efektów użytkowych, które można by wyrazić w postaci sumy jednostkowych cen dóbr objętych konkretną sprzedażą. Dzięki funkcji handlu, polegającej na uzgadnianiu podaży z popytem pod względem struktury rodzajowej towarów, pierwotna oferta sfery wytwórczej — obejmująca np. zbiór: a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 — zostaje sprzedana w zbiorze ostatecznym: a_1, a_3, a_5, a_6, a_7 . Wskaźnik określający stopień wypełnienia przez handel owej funkcji może być wyrażony następująco:

$$\frac{\sum_{i=1}^n c_i}{\sum_{i=1}^n k_i}$$

— gdzie licznik oznacza sumę cen jednostkowych dóbr faktycznie sprzedanych, a więc tkwiących w zbiorze ostatecznym, natomiast mianownik — su-

mę kosztów jednostkowych, odnoszących się do wszystkich dóbr, w tym także tych, których nie zakupiono (koszty tej grupy dóbr = m). W interesie społecznym można od handlu wymagać, by bezwzględnie zaspokoił popyt na ściśle określone dobra, na przykład na najważniejsze środki żywnościowe pierwszej potrzeby, surowce nie posiadające substytutów, specjalnie pożyteczne artykuły użytku kulturalnego itd. Pragnąc ocenić działalność handlu z tego punktu widzenia, można wspomnianemu żądaniu uczynić zadość przez odpowiednie odzwierciedlenie w cenie jednostkowej znacznej wartości użytkowej dóbr tego rodzaju, bądź też przez zastosowanie umownych współczynników, które by uwydatniły ich rolę w postaci ważonej. Pewnym równie konwencjonalnym rozwiązaniem tego problemu byłoby ustalenie pożądanego stosunkowego udziału preferowanych artykułów w całkowitej sprzedaży; ów udział byłby jak gdyby miarą odniesienia w ocenie faktycznej struktury obrotu. Prawidłowa ocena rezultatów pracy handlu wymaga, jak widzimy, ścisłego wiązania cen nie tylko z kosztami, lecz także ze zróżnicowaniem wartości użytkowej dóbr, któremu przeważnie odpowiada określone napięcie potrzeb.

Dalszym kryterium oceny bieżącej pracy handlu powinno być zaoferowanie odbiorcom ostatecznym poszczególnych dóbr w wymaganej przez każdego z nich ilości. Może to się stać pod warunkiem, że ogniwa aparatu obrotu dokonają celowych zmian w rozmiarach pojedynczych partii dostaw towarowych. Rolnicy na ogół zbywają produkty w drobnych ilościach, następnie tworzy się z nich dostawy większe i wreszcie rozprawdza się je z hurtu znowu w partiach mniejszych. Przeciętne ilości jednorazowych wysyłek dóbr a_1, a_2, a_3, a_4 , mogą na przykład wynosić: na pierwszym etapie obrotu — $10a_1, 14a_2, 8a_3, 16a_4$; na drugim — $100a_1, 280a_2, 120a_4, 320a_4$; na trzecim — $8a_1, 20a_2, 10a_3, 32a_4$. Celowe zmiany w rozmiarze pojedynczych dostaw towarowych, polegające na kompletowaniu, rozdrabnianiu, dostosowywaniu ładunków do wymagań przewozu itd., pociągają za sobą koszty. Jako użyteczny efekt tych operacji można by uznać sumę iloczynów ceny jednostkowej przez ilości towarów, zakupione przez odbiorców ostatecznych, czyli całkowity obrót w ujęciu wartościowym i w ten sposób kładzie się specjalny nacisk na wielkość przeciętnego zakupu. Wskaźnik określający stopień wywiązywania się handlu ze wspomnianej funkcji może być wyrażony następująco:

$$\frac{\sum_{i=1}^n c_i x_i}{\sum_{i=1}^{n+m} k_i}$$

— gdzie licznik oznacza sumę cen jednostkowych, przemnożonych przez

ilość sprzedanych towarów, a mianownik sumę wszystkich kosztów związanych z operacjami zmian ilościowych, także w odniesieniu do dóbr, których nie zakupiono. Również w przypadku tej funkcji handlu należy zastosować odpowiednie współczynniki określające wagę tych ilości danych dóbr, które są dla odbiorców niezbędne. Zaliczają się tu, na przykład, podstawowe artykuły żywnościowe pierwszej potrzeby oraz surowce dostarczane zakładom przemysłowym każdorazowo w rozmiarze uzależnionym od warunków organizacji i technologii produkcji.

Handel powinien zaoferować odbiorcy ostatecznemu dane dobro w ramach asortymentu towarzyszącego, odpowiadającego jego preferencjom. Spełnienie tego zadania wymaga dokonywania w sferze obrotu odpowiednich przekształceń masy towarowej, aż w końcu jest on w jakimś stopniu zgodny z zainteresowaniami popytu efektywnego. Asortyment ugrupowany „produkcyjnie”, wyrażający się na przykład zbiorem: $a_1, a_4, a_7, a_8, a_{11}, a_{12}$ — po wielu niezbędnych przekształceniach w sferze obrotu — zostaje uformowany jako „handlowy” w zbiorze: $a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7$. Im asortymenty ofiarowane odbiorcom ostatecznym są bardziej zróżnicowane według kierunków konsumpcji oraz im bardziej są one urozmaicone, oczywiście w zasięgu faktycznych związków substytucji i komplementarności, co daje się określić przeciętną ilością mieszczących się w owych zestawach poszczególnych towarów i ich gatunków, tym wyżej należałoby ocenić efekty pracy handlu w tym zakresie. Czynności przegrupowywania masy towarowej przysparzają kosztów. W celu uwydatnienia ilości różnych dóbr w danym asortymencie określamy je wartościowo w cenach jednostkowych, a odpowiadające im koszty też jako jednostkowe. Wskaźnik określający stopień wywiązywania się handlu ze wspomnianej funkcji może być wyrażony następująco:

$$\frac{\sum_{i=1}^n c_i}{\sum_{i=1}^{n+m} k}$$

— gdzie licznik oznacza sumę cen jednostkowych tych dóbr, na które rozciąga się jednocześnie rzeczywiste zainteresowanie odbiorcy ostatecznego, natomiast mianownik — sumę kosztów jednostkowych, odnoszących się do wszystkich towarów, także i tych, w stosunku do których zabiegi handlu okazały się chybione. W odniesieniu do sytuacji, w których zachodzi bezwzględna potrzeba ujmowania asortymentu w określonych zbiorach, na przykład tzw. komplementarności technicznej grupy artykułów zaopatrzenia materiałowego zakładów przemysłowych — warto by stosować odpowiednie współczynniki, wyrażające wagę poszczególnych dóbr, które w tych przypadkach powinny stanowić podaż łączną.

Dalszym zadaniem handlu, to troska o zabezpieczenie jakości oferowanej podaży — odpowiednio do preferencji odbiorców ostatecznych. Celowi temu służą rozmaite zabiegi i urządzenia, umożliwiające bądź ochronę fizyczną dóbr, bądź też ich doskonalenie pod względem cech użytkowych. W rezultacie tych wysiłków towary odbierane ze sfery produkcji określane są, na przykład, standardami: II — a_1 , II — a_2 , I — a_3 , III — a_4 , a w momencie sprzedaży odbiorcom ostatecznym: II — a_1 , I — a_2 , I — a_3 , II — a_4 . Efekt wspomnianej usługi handlu wyraża się przeto w polepszeniu stanu końcowego masy towarowej pod względem jakościowym, co daje się określić jako przyrosty cen odzwierciedlające faktyczne podniesienie wartości użytkowych sprzedanych dóbr. Efektom tym przeciwstawiają się koszty wszystkich zabiegów kondycjonowania masy towarowej w obrocie. Wskaźnik określający stopień wywiązywania się handlu z funkcji zabezpieczenia odpowiedniej jakości podaży, może być wyrażony następująco:

$$\frac{\sum_{i=1}^n D_i c_i}{\sum_{i=1}^{n+m} k_i}$$

— gdzie licznik oznacza sumę przyrostów cen dóbr sprzedanych, których wartość użytkowa wzrosła w rezultacie zabiegów kondycyjnych, a mianownik — sumę kosztów, jakie one za sobą pociągają, łącznie z kosztami tych czynności, które okazały się nieskuteczne, nie doprowadzając do zbycia określonych towarów. I tutaj warto zastosować współczynniki ważne w odniesieniu do artykułów, które, jak na przykład surowce kierowane na zaopatrzenie przemysłu, wymagają specjalnie wysokiej jakości.

Jedną z najpoważniejszych racji uzasadniających działalność gospodarczą handlu, to wyrównywanie obiektywnie istniejących rozbieżności między okresami produkcyjnymi a konsumpcyjnymi. W związku z tym powstaje konieczność przechowywania towarów w magazynach i na składnicach. Chodzi w końcu o to, by odbiorca otrzymał poszukiwane dobro w stosownym dla niego czasie. W tym celu artykuły wyprodukowane w miesiącach na przykład: a_1 — I, a_2 — III, a_3 — VII, a_4 — IX, zaofiarować trzeba odbiorcom w miesiącach: a_1 — IV, a_2 — XI, a_3 — IX, a_4 — XII. Głównymi wyznacznikami użytecznych rezultatów usługi „czasowej” handlu są rozmiary zapasów oraz ilość dni ich przechowywania. Stąd też jej efekt może być wyrażony w postaci sumy iloczynów przeciętnego, zrealizowanego zapasu każdego z wchodzących tu w grę artykułów, przez ilość dni jego składowania, czyli jego rotację. Osiąganie efektów na tym polu wiąże się z ponoszeniem odpowiednich kosztów. Wskaźnik określający stopień wywiązywania się handlu z zadania, polegającego na oferowaniu

dóbr w tym czasie, w którym odbiorcy ostateczni zgłaszają swój popyt, może być wyrażony w sposób następujący:

$$\frac{\sum_{i=1}^n c_i x_i r_i}{\sum_{i=1}^{n+m} k_i}$$

— gdzie licznik oznacza sumę iloczynów zapasów poszczególnych dóbr (cen jednostkowych x ilości dóbr zrealizowane w sprzedaży) przez rotację w dniach (r), a mianownik — sumę kosztów przechowywania wszystkich towarów, w tym również tych, w odniesieniu do których czynności przetrzymywania w czasie okazały się nieskuteczne. I tutaj wskazane jest zastosowanie odpowiednich współczynników, określających wagę danej terminowej dostawy do rąk odbiorców. Dotyczy to, na przykład, artykułów żywnościowych pierwszej potrzeby, opału, ciepłej odzieży itd. Prawidłowe kształtowanie ruchu towarów w czasie przez handel wymaga zastosowania dla celów analizy bieżącej pracy magazynów odpowiednich wskaźników, które pozwalałyby zorientować się w tym, w jakiej mierze ich gospodarka jest sprawna i oszczędna. Można by tu wymienić na przykład wskaźniki:

a) rotacji w razach = $\frac{\text{obrót}}{\text{zapas przeciętny}}$,

b) wykorzystania pojemności jednorazowej (w t) = $\frac{\text{zapas przeciętny}}{\text{pojemność jednorazowa magazynu}}$

c) wykorzystania przepustowości w określonym czasie (w t lub w zł) = $\frac{\text{obrót}}{\text{przepustowość potencjalna}}$

Handel zajmuje się kształtowaniem ruchu towarów w przestrzeni, wyrównując w ten sposób odległości między miejscami produkcji a miejscami konsumpcji. Dzieje się to faktycznie poprzez celowe regulowanie przebiegów towarowych z tym, że techniczna ich realizacja należy, jak wiadomo, do aparatu transportu. Odbiorca jest żywo zainteresowany w tym, by poszukiwane dobro było mu zaoferowane w dogodnym dla niego miejscu. Ustalany dla każdego rodzaju ładunku tzw. średni promień przewozu stanowi orientacyjną miarę odległości, jaka dzieli producentów lub dostawców od konsumentów czy odbiorców. Tym wyżej trzeba oceniać efekty pracy handlu w tym zakresie, im bardziej poszczególne towary są wystawiane na sprzedaż w miejscach efektywnego zapotrzebowania. Można by stąd wyprowadzić wniosek, że skalę owego efektu oddają chyba najlepiej zsumowane, odnoszące się do poszczególnych artykułów, iloczyny

wartości przewożonej masy przez odpowiednią dla każdego z nich i z uwzględnieniem wszystkich kierunków jego przebiegu, najmniejszą odległość przewozową. Pokonywanie odległości przez ładunki towarowe wiąże się oczywiście z kosztami. Wskaźnik określający stopień zaofiarowania danego dobra odbiorcy ostatecznemu w stosownym dla niego miejscu może mieć postać następującą:

$$\frac{\sum_{i=1}^n c_i x_i d_i}{\sum_{i=1}^{n+m} k_i}$$

— gdzie licznik oznacza sumę iloczynów wartości przewiezionych ładunków (ceny jednostkowe x ilości dóbr zrealizowanych w sprzedaży) przez odpowiadające im najmniejsze odległości przewozowe (d), natomiast mianownik — sumę kosztów związanych z wykonaniem wszystkich przebiegów towarowych, w tym także nieprawidłowych lub w ogóle niecelowych. Przy pomocy odpowiednich współczynników ważonych warto by podkreślić specjalne znaczenie dokonywania przewozów uciążliwych, na przykład towarów o dużej wadze i objętości lub z innych względów trudno przenośnych. Oceniając szczegółowo poziom i rezultaty działalności handlu, polegającej na kształtowaniu ruchu towarów w przestrzeni, można w tym celu korzystać z różnych wskaźników wartościowych lub naturalnych, które odnoszą się bądź to do dziedziny przebiegów towarowych, bądź też do sposobu rozmieszczenia sieci handlowej. Istnieją uzasadnione racje, by w określonych przypadkach kwalifikować faktyczne przebiegi na podstawie wskaźników, np.: a) średniego promienia przewozu w km (według kryterium odległości), b) rotacji towarów w dniach (według kryterium czasu), c) stosunku wartości przebiegów zrealizowanych do kosztów z tym związanych (według kryterium kosztów) itd. Z kolei, faktyczne rozmieszczenie sieci handlowej można podobnie oceniać przy pomocy wskaźników np.: a) ilości punktów sprzedaży na 10 tys. mieszkańców, b) wielkości całkowitej powierzchni sklepowej w m^2 na 10 tys. mieszkańców, c) całkowitej jednorazowej powierzchni ogółu magazynów danej branży w tonach na określony stan liczebny mieszkańców (konsumentów) na danym obszarze itd. W analizie poziomu zaopatrzenia towarowego ludności określonej jednostki terytorialnej przez aparat handlowy w danym czasie można posługiwać się bardzo użytecznym a jednocześnie prostym wskaźnikiem syntetycznym całkowitej wartości sprzedaży detalicznej, przypadającej na jednego mieszkańca. Wymieniając przykładowo te wskaźniki, trzeba mieć stale na uwadze różnorodne wymagania i trudności metodyczne, związane z próbami ich zastosowania dla ściśle określonych celów badawczych.

Jeśli zakup danego towaru odpowiada wymaganiom popytu pod każdym z podanych wyżej względów, to nie świadczy to jeszcze w pełni o całkowicie zadowalającym wywiązaniu się handlu z funkcji stałego polepszania poziomu zaspokajania różnorodnych potrzeb społeczeństwa. Pozostaje jeszcze istotna ocena sposobu realizacji tego podstawowego zadania. Odbiorcy są nieraz zainteresowani w tym, by skorzystać z rozmaitych udogodnień towarzyszących prostym aktom zbywania im towarów. Chodzi tu, na przykład, o takie sposoby, które odpowiadają żywotnym interesom kupujących, jak sprzedaż ratalna, komisowa, wysyłkowa, dopuszczająca zwrot towaru, z gwarancją itd. Wspomniane świadczenia handlu wyrażają najlepiej odpowiednie przyrosty cen danych towarów. Z drugiej strony, spełnianie ich nieuchronnie pociąga za sobą koszty. Jak z tego wynika, wskaźnik określający osiągnięcia handlu, które polegają na dokonywaniu sprzedaży dóbr sposobami odpowiadającymi preferencjom odbiorców ostatecznych, jednocześnie znajdując swoje odzwierciedlenie w przyrostach cen, może być wyrażony następująco:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \Delta c_i}{\sum_{i=1}^{n+m} k_i}$$

— gdzie licznik oznacza zsumowane przyrosty dóbr sprzedawanych, będące wynikiem dodatkowych udogodnień świadczonych przez handel w interesie odbiorców, a mianownik — sumę kosztów z nimi związanych, w tym także kosztów usług chybionych. Tutaj również, podobnie jak w przypadkach omówionych poprzednio, okazać się może celowe podkreślenie przy odpowiednim współczynniku wagi, połączenia ze sprzedażą danego dobra jakiegoś konkretnego udogodnienia w interesie odbiorcy.

Dla celów ogólnej oceny, w jakiej mierze handel zaspokaja potrzeby odbiorców ostatecznych przydatny byłby wskaźnik syntetyczny o charakterze zbiorczym, zawierający łącznie wszystkie siedem podanych wyżej miar odcinkowych. Poprawne zbudowanie takiego wskaźnika nie wydaje się w zasadzie możliwe. Każde z siedmiu typów świadczeń aparatu handlowego w interesie sfery konsumpcji posiada niejednakowy ciężar gatunkowy. Istnieje zatem pewna ich hierarchia i to po części różna w przekroju poszczególnych branż a nawet grup towarowych. W zależności od miejsca i czasu znaczenie każdej z tych usług bywa w określonych sytuacjach niejednakowe. Niemniej przeto można niemal z pewnością orzec, że pierwsza z nich, polegająca na „trafieniu podażą w popyt”, a więc rozstrzygająca w ogóle o tym, że dobro jest na sprzedaż, przedstawia większą wagę niż na przykład sposób jego zaofiarowania odbiorcy. Dalszą trudnością w konstrukcji wskaźnika syntetycznego jest to, że obok ujmowanych

w różnych ugrupowaniach elementów o charakterze wartościowym (ceny jednostkowe, koszty, obroty) mieszczą się w nim, jak widzieliśmy, wielkości w wyrażeniu naturalnym (ilości dni), najmniejsze odległości w km, a nawet zjawiska niewymierne (niektóre rodzaje udogodnień uwzględnianych w usłudze ostatniej, tj. siódmej). Zastosowanie proponowanych wskaźników w praktyce stwarza zresztą w ogóle poważne komplikacje. Obliczenie efektów i kosztów wymaga zawilej pracy ewidencyjnej w nowym ujęciu, a ponadto uruchomienia specjalnych analiz rynkowych. Można by dyskutować nad poprawnością pewnych konwencji przyjętych w każdej z liczb względnych. Nie ulega jednak wątpliwości, że jako całość pomysł ten, stanowiąc jakiś krok na drodze do zadowalającego w pełni rozwiązania problemu, zasługuje na dalsze zainteresowanie i ulepszenie.

W literaturze naszej brak do tej pory określonej koncepcji badań nad osiągnięciami handlu w interesie podstawowych działów produkcji materialnej — przemysłu i rolnictwa. Tym bardziej nie ma jakiegoś zwartego systemu wskaźników, które by umożliwiły poprawną i wszechstronną ich ocenę. Skutek jest ten, że wciąż jeszcze obracamy się tutaj w kręgu słownych opisów zadań i postulatów, a nie zdobywamy się w szerszym zakresie na ściśle analizy przy zastosowaniu odpowiednich miar kwalifikacyjnych. Podane tu propozycje trzeba w tych warunkach traktować tylko i wyłącznie jako nieśmiałe próby zaznaczenia niektórych ważniejszych w mym przekonaniu kierunków poszukiwań.

Przed wszystkim wydaje się rzeczą niesporną, że w ocenie świadczeń handlu wobec sfery produkcji materialnej można z powodzeniem spożytkować wspomniane siedem wskaźników — po pierwsze dlatego, że odnoszą się także do konsumpcji na cele wytwórcze, a po wtóre, że można je zastosować do bezpośrednich powiązań aparatu obrotu z dostawcami. Różnica polega tu na tym, że zamiast z odbiorcą ostatecznym, mamy tu do czynienia z pierwotnym sprzedającym. W związku z tym trzeba oceniać pracę handlu nie według poziomu zaoferowania dóbr odbiorcom, lecz według tego, w jakiej mierze wywiązują się on ze swych zadań jako nabywca. Jest nim, na przykład, przedsiębiorstwo skupu produktów rolnych lub surowców wtórnych, przedsiębiorstwo komisowe, antykwariat itd. Należy zatem oceniać działalność handlu z punktu widzenia kryteriów: a) umiejętności zakupu akurat tego dobra, które życzy sobie sprzedać dostawca, b) przystosowania się do przyjęcia tej ilości, którą jednorazowo chce odstąpić dostawca, c) zdolności przyjęcia pewnych dóbr łącznie według życzenia dostawcy, d) niestwarzania przeszkód przy odbiorze towarów różnej jakości, e) gotowości przyjęcia dostawy w każdym czasie, f) możliwości odbioru towaru w każdym miejscu, g) odbioru towaru w sposób odpowiadający preferencjom dostawcy. Oczywiście, podobnie jak do życzeń odbiorców, również i do osobistych interesów dostawców nie można pod-

chodzić bezkrytycznie, jako do wymagających z reguły uwzględnienia.

Jedną z ważnych funkcji handlu jest ułatwienie przemysłowi, a także rolnictwu zbytu nowości, artykułów odzwierciedlających kierunki postępu technicznego, lub których wytwarzanie okazuje się w danych warunkach gospodarczo najbardziej uzasadnione. Jednym z użytecznych sposobów wyrażenia owego pozytywnego wpływu jest stosunkowy udział wymienionych artykułów w ujęciu wartościowym w obrocie całkowitym. Odpowiedni wskaźnik miałby zatem postać następującą:

$$\frac{\sum_{i=1}^n a_i}{\sum_{i=1}^{n+m} a_i}$$

— gdzie licznik oznacza wartość sprzedaży wspomnianych artykułów ($a_1 + a_2 + \dots + a_n$), a mianownik — wielkość obrotu całkowitego ($a_1 + a_2 + \dots + a_n + \dots + a_n + m$). Cała trudność, a zarazem ryzyko pewnej dowolności, polega tutaj na doborze właściwych, a w ujęciu dynamicznym z pewnością zmiennych, kryteriów zaliczania określonych dóbr do tej grupy.

Handel powinien swoją działalnością dopomagać w ustawicznym ożywieniu ośrodków wytwórczych, położonych w okręgach o słabym tętnie produkcji. Czyni to między innymi w ten sposób, że stara się zaopatrywać w towary z tzw. źródeł zdecentralizowanych osiągając przy tym również inne pożyteczne cele. Przyjętą przez praktykę miarę wyników tych starań jest udział zakupów handlu z tych źródeł w obrocie hurtowym i detalicznym. Oto wskaźnik wyrażający osiągnięcia handlu w tej dziedzinie:

$$\frac{Z_h + Z_d}{h + d}$$

— gdzie licznik oznacza sumę zakupów hurtu (Z_h) i detalu (Z_d) ze źródeł zdecentralizowanych, a mianownik — sumę całkowitych obrotów na obydwu tych szczeblach.

Z kolei rozważmy, w jaki to sposób można by oceniać wpływ handlu na rozmiary i strukturę produkcji rolnej. Ogólnie biorąc, najważniejszą rolę odgrywają tutaj trzy grupy czynników: 1) warunki wewnętrzne gospodarstw, 2) polityka państwa, skierowana wprost na stosunki rolne, 3) szeroko rozumiany system skupu (formy skupu, ceny i inne środki polityki skupu, organizacja aparatu skupu itd.). Jeśli wpływ systemu skupu daje się empirycznie wyodrębnić i określić, to aktualne i celowe staje się stosowanie w tym celu odpowiednich wskaźników syntetycznych o charakterze wartościowym. Znaczenie ich mogłoby polegać na tym, by wyrazić, na przykład, następujące, niezwykle pouczające związki ekonomiczne: a) produkcji surowej z systemu skupu ujmowanego wartościowo

w kosztach jego realizacji, b) produkcji towarowej z tym systemem, c) tego systemu ze stopniem objęcia produkcji surowej produkcją towarową, d) produkcji towarowej ze skupem. Określając te związki trzeba mieć na względzie ten istotny fakt, że ściąganie nadwyżek rolniczych przedstawia niezmiernie poważne znaczenie społeczno-gospodarcze. Oto, dla przykładu, kilka wskaźników oceny handlu z tego punktu widzenia:

- a) $\frac{p_c}{k_s}$, gdzie p_c = wartość produkcji całkowitej,
 k_s = całkowite koszty realizacji systemu skupu,
- b) $\frac{p_t}{k_s}$, gdzie p_t = wartość produkcji towarowej,
 k_s = jak wyżej,
- c) $\frac{p_t}{p_c}$, p_t, p_c = jak wyżej,
- d) $\frac{s}{p_t}$, gdzie s = wartość skupu.

Na koniec spróbujemy zaproponować kilka mierników, naświetlających stopień wywiązywania się handlu z jego aktywnej roli w procesach reprodukcji rozszerzonej, a tym samym akumulacji. Dwa ogólne wskaźniki syntetyczne w ujęciu wartościowym zdają się najlepiej odzwierciedlać współdziałanie w handlu, w ruchu okrężnym środków materialnych, a ściślej biorąc w pierwszej i trzeciej jego fazie. Jak wiadomo, już w pierwszym stadium handel dopomaga wytwórczości w nagromadzaniu niezbędnych środków i narzędzi produkcji celem podjęcia przez nią w drugiej fazie przerobu technologicznego. W trzecim natomiast stadium ruchu okrężnego udziela on cennego wsparcia przemysłowi i rolnictwu, ułatwia im spieniężenie produktów, które przeznaczone na sprzedaż stają się towarami. Im bardziej zaznacza się czynna interwencja handlu w ruchu okrężnym, dającą się określić udziałem jego obrotu zaopatrzeniowego w całości dostaw materiałowych i inwestycyjnych (w I fazie), jak również jego partycypacją w całkowitej wartości sprzedaży produktów przemysłu i rolnictwa (w II fazie), tym wyżej wypada ocenić jego rolę w tym zakresie. Ilustrują to wskaźniki następujące:

W I fazie

$$\frac{O_h}{O_h + O_b}, \quad \text{gdzie } O_h = \text{obrót zaopatrzeniowy handlu,}$$

$$O_b = \text{obrót zaopatrzeniowy bezpośredni;}$$

W III fazie

$$\frac{S_h}{S_h + S_b}, \quad \text{gdzie } S_h = \text{sprzedaż handlowa produktów}$$

$$\text{przemysłu i rolnictwa,}$$

$$S_b = \text{sprzedaż jw. bezpośrednio}$$

W handlu dokonuje się przeobrażenia zasobów przyrody w celu zaspokojenia potrzeb społeczeństwa. W ten sposób powstają nowe wartości, stanowiące część produktu globalnego, a jednocześnie określone użyteczności. Odpowiednikiem rachunkowym wymienianego wkładu handlu jest całkowita marża handlowa. Po odliczeniu od niej wartości zużytych środków otrzymujemy czysty produkt handlu, czyli osiągniętą przezeń część dochodu narodowego. Z kolei odpowiednikiem tej części jest marża czysta, stanowiąca różnicę między marżą całkowitą a sumą materialnych kosztów handlowych, a więc kosztów rzeczowych, transportu obcego, remontów bieżących, amortyzacji itp. Wpływa stąd sugestia, by następujące wskaźniki odzwierciedlały udział handlu w tworzeniu: a) globalnego produktu społecznego, b) dochodu narodowego:

a) $\frac{P_h}{P_g}$, gdzie P_h = wartość produktu, będącego dziełem handlu (całkowita marża handlowa),
 P_g = wartość produktu globalnego;

b) $\frac{D_h}{D_g} = \frac{P_h - K_h}{P_g - K_g}$, gdzie D_h = dochód narodowy wytworzony przez handel,
 D_g = dochód narodowy globalny,
 K_h = materialne koszty handlowe,
 K_g = materialne koszty globalne.

Z procesami reprodukcji rozszerzonej wiąże się ściśle jeden z istotnych jej warunków — akumulacja. Handel bierze aktywny udział w nagromadzaniu środków części utworzonego przez siebie dochodu narodowego, nie przeznaczonej na spożycie. Dzieje się to dzięki osiąganiu przez przedsiębiorstwa handlowe nadwyżki dochodów pieniężnych nad poniesionymi kosztami. W związku z otrzymywaniem owych nadwyżek wyodrębniają się dwie niezmiernie ważne funkcje gospodarcze handlu: a) zasilania częścią zakumulowanych środków budżetu państwowego, a tym samym finansowania wydatków na rozbudowę gospodarki i zaspokajanie zbiorowych potrzeb społeczeństwa, b) tworzenia z zysków funduszy przeznaczonych na pokrycie niektórych potrzeb pracowników, na pewne rodzaje inwestycji, a zwłaszcza na zwiększenie stanu własnych środków obrotowych. Odpowiednio do wspomnianych dwóch podstawowych kierunków użytkowania akumulacji można by oceniać w tym zakresie rezultaty pracy handlu, posługując się następującymi wskaźnikami syntetycznymi:

a) $\frac{A_{zh}}{A_{zg}}$, gdzie A_{zh} = wartość akumulacji handlu na rzecz budżetu państwa,
 A_{zg} = wartość akumulacji globalnej, jak wyżej,

b) $\frac{A_{wh}}{A_{wg}}$, gdzie A_{wh} = wartość akumulacji wewnętrznej handlu,
 A_{wg} = wartość akumulacji wewnętrznej globalnej.

Osiąganie przez handel akumulacji w danej wysokości zależy od tego, w jakiej mierze udaje się przedsiębiorstwu maksymalne zwiększenie dochodów pieniężnych w stosunku do poniesionych kosztów. Z kolei, relacja ta jest wypadkową działania zarówno określonych czynników zewnętrznych (realnie osiągalne dostawy towarów z przemysłu, układ obowiązujących cen i marż itd.), na które przedsiębiorstwa handlowe nie mają w zasadzie wpływu, jak i czynników wewnętrznych (umiejętność skutecznego aktywowizowania sprzedaży, sprawna i oszczędna gospodarka itd.). Mając na uwadze rezultaty handlu w zakresie obniżki kosztów, można by posługiwać się rozmaitymi wskaźnikami odcinkowymi — wartościowymi lub naturalnymi, które ujawniają jego sukcesy na różnych polach działalności. Na przykład, o tym czy przebiegi towarowe kształtują się w sposób racjonalny, można sądzić opierając się w tym celu na wskaźnikach szczegółowych:

a) wskaźnik względnego poziomu kosztów przebiegów = $\frac{k_p \times 100}{t_p}$,

gdzie k_p = koszty przebiegów, t_p = wartość towarów przewożonych,

b) wskaźnik szybkości przebiegów wyrażony ilością dni ich trwania,

c) wskaźnik odległości dostaw towarowych, wyrażonej tzw. średnim promieniem przewozu.

Zdając sobie sprawę z licznych komplikacji i zastrzeżeń, jakie nasuwa praktyczne zastosowanie wspomnianych i innych miar, ilustrujących gospodarność handlu na pewnych odcinkach jego działalności, warto dostrzegać ich doniosłą wagę, choć pośredni związek z całkowitym rezultatem pracy handlu w zakresie akumulacji finansowej oraz zyskowności przedstawia w postaci syntetycznej względny poziom kosztów handlowych mierzony ich stosunkiem do całkowitych obrotów.

Realizując sprzedaż handel przyczynia się jednocześnie do zapewniania równowagi między wielkością strumieni pieniądza gotówkowego, jaki przepływa do ludności a strumieniem towarów przeznaczanych na zaspokajanie jej potrzeb. Tym samym następuje zabezpieczenie prawidłowej cyrkulacji samego pieniądza, który po umożliwieniu dokonania zakupów — powinien we właściwym czasie powrócić do kas państwowych. Im bardziej handlowi detalicznemu udaje się w odpowiednim terminie dla prawidłowego rytmu biegu pieniężnego przejąć dochody pieniężne z rąk ludności przy sposobności zaopatrywania jej w towary, tym wyżej należałoby oceniać z tego punktu widzenia jego działalność. Miarą osiągnięć handlu w tym zakresie mógłby być wskaźnik:

$$\frac{S}{D}, \text{ gdzie } S = \text{wartość sprzedanych ludności towarów,} \\ D = \text{dochody pieniężne ludności.}$$

Jedną z zasadniczych przesłanek rozważań było wykazanie, że w ana-

lizie działalności handlu trzeba mieć na względzie ściśle określone kierunki oceny. Jak się okazało, handel powinien wywiązywać się ze swych zadań w interesie trzech wyodrębniających się, choć powiązanych ze sobą sfer zjawisk gospodarczych: 1) szeroko pojętej konsumpcji, którą reprezentują różne rodzaje odbiorców ostatecznych, w tym zwłaszcza konsumentów indywidualni, 2) wytwórczości dóbr materialnych, a więc przemysłu i rolnictwa, 3) procesów reprodukcji rozszerzonej wraz z innymi, towarzyszącymi im nieuchronnie przejawami. Wskaźniki stopnia wywiązywania się handlu ze swych zadań zostały odpowiednio ugrupowane według tych sfer zjawisk. W tym zakresie wysunięto pewne propozycje przede wszystkim po to, by ująć możliwie konkretnie istotne kryteria i miary oceny. Wszystkie te pomysły w żadnym razie nie roszczą sobie pretensji ani do objęcia całości problemu, ani też do ukształtowania wskaźników w sposób ostateczny i w pełni poprawny. Byłoby więc rzeczą jak najbardziej pożądaną zainteresować bliżej naszą naukę opracowaniem zwartego, metodycznego systemu analiz, zmierzających do wszechstronnej oceny różnorodnych efektów działania handlu.

INDICES FOR ESTIMATION OF COMMERCIAL ACTIVITY

Summary

When fixing indices to estimate commercial activity one should take account of only such phenomena in the field of goods traffic that can be conceived quantitatively and intercepted. It may be useful to isolate first of all the group of segmental indices of the nature of value to explain if and to what extent the trade meets the consumers' demands. The most important index belonging to that group is the one that determines how the trade acquits itself of the function of coordinating demand and supply in the respect of commodity assortment.

Apart from an attempt to estimate to what extent the trade meets consumers' demands as regards the kind, quantity, quality, place and way of supplying the ultimate consumers with various goods it is necessary to determine with appropriate indices to what extent the trade acquits itself of its tasks for industry, agriculture accumulation, monetary policy, etc. Only such a broad system of indices gives a full picture of the commercial activity. Up to this time no compact system of analyses has been created to estimate the trade in all its aspects.