

Mariusz Jędrzejczak*

PRZESŁANKI ZMIAN FUNKCJONOWANIA RYNKU
ELEKTRONICZNEGO SPRZĘTU Powszechnego Użytku

Podstawowym założeniem badań było stwierdzenie konieczności dokonania zmian w systemie zarządzania i ocen przedsiębiorstw oraz form sprzedaży wyrobów przemysłu elektronicznego. Stąd też za główny cel uznano próbę określenia kierunków tych zmian w odniesieniu do zasad funkcjonowania i współdziałania przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych na tym rynku¹. Z tego punktu widzenia bardzo ważnego znaczenia nabiera kwestia ustalania obiektywnych przesłanek tych zmian, które zostaną tu w miarę możliwości wyspecyfikowane.

Najogólniej rzecz biorąc można wyróżnić 2 podstawowe ich grupy: pierwsza wiąże się z charakterem samych dóbr i cechami popytu na nie, druga związana jest z funkcjonowaniem instrumentów formalnoprawnych, określających zasady współdziałania przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych (umowy, kary umowne, formy ochrony jakości).

2. CECHY POPYTU NA ELEKTRONICZNY SPRZĘT Powszechnego Użytku

Na wstępie należy zaznaczyć, że wspomniane powyżej cechy popytu na ten typ dóbr w bardzo istotny sposób związane są ze spe-

* Mgr, Instytut Włókiennictwa w Łodzi, były starszy asystent w Katedrze Obrotu Towarowego UŁ.

¹ Konkretnie propozycje rozwiązań zawarto w: M. Jędrzejczak, Kierunki zmian funkcjonowania rynku wyrobów elektroakustycznych, "Handel Wewnętrzny" 1983, nr 4.

cyfiką samych wyrobów, wyrażającą się znacznym skomplikowaniem technicznym elektronicznego sprzętu powszechnego użytku, potrzebą świadczenia usług serwisowych, służenia fachowym poradnictwem co do konserwacji i obsługi, długim okresem użytkowania. Ta ostatnia cecha, obok wysokiej ceny, wpływa na relatywnie niewielką częstotliwość zakupu tych dóbr. Można także powiedzieć, że oprócz wymienionych za podstawowy wyznacznik tej grupy wyrobów należy uznać fakt stale rosnącego popytu na elektroniczny sprzęt powszechnego użytku. Wielkość popytu restytucyjnego wynosi w tym wypadku 32% całości zakupów². Wśród podstawowych przesłanek wzrostu zakupów wyrobów przemysłu elektronicznego można m. in. wymienić³:

- wysoki poziom aktywności zawodowej społeczeństwa;
- ewolucję form życia rodzinnego wyrażającą się w tendencji do rozdrabniania rodzin i ograniczania ich liczebności (wpływa to na globalne zapotrzebowanie na ten typ dóbr);
- nasilenie się kontaktów społecznych w wyniku masowego przekazywania informacji o życiu różnych grup ludności za pomocą czasopism, radia, telewizji, turystyki (elektroniczny sprzęt powszechnego użytku nabrał charakteru dóbr kulturowych);
- rozwój budownictwa mieszkaniowego;
- postęp techniczny, procesy międzynarodowej wymiany, kooperacji itp.

Sam zaś efektywny popyt przejawia się w 3 podstawowych kierunkach zainteresowań nabywców⁴:

- występuje dość duże zapotrzebowanie na wyroby popularne i tanie, spełniające niejako podstawowe, przynależne im funkcje w

² E. M i c h a ł s k i, Badania preferencji konsumentów na artykuły wyposażenia mieszkań, "Roczniki IHWiU" 1979, nr 3, s. 143.

³ E. M i c h a ł s k i, Preferencje konsumentów w zakresie artykułów wyposażenia mieszkań, "Opracowania i Materiały IHWiU" 1979, s. 13-14. Podobną charakterystykę potencjalnego nabywcy na odmiennym jakościowo rynku RFN przedstawia U. E g g e r t, Sortimentpolitik 80. Schatten der Vergangenheit, "Absatzwirtschaft" 1978, Nr. 10. Trzeba też zaznaczyć, że w ostatnim okresie przyrost popytu był w znacznym stopniu wynikiem szybko postępującej dewaluacji pieniądza.

⁴ Powyższej syntetycznej specyfikacji dokonano na podstawie danych ZPE "Unitra-Dom" w Warszawie, Zespołu Badania Rynku przy WPHW w Łodzi oraz badań ankietowych kierowników sklepów branżowych na terenie woj. łódzkiego w I kwartale 1981 r. przeprowadzonych przez autora, a także za Video: Volle Lager, leere Kassen, "Absatzwirtschaft" 1980, Nr. 1.

dziedzinie informacji i rozrywki; podstawowymi nabywcami w tej grupie są na ogół ludzie starsi i część młodzieży, której nie stać na kupno sprzętu droższego;

- wyraźnie zauważalny jest wzrost popytu na dobra wysokiej klasy (hi-fi), o wysokich parametrach użytkowych (telewizory kolorowe, sprzęt stereofoniczny) wraz z urządzeniami towarzyszącymi, jak tunery, wzmacniacze, głośniki itp., poszczególne wyroby nabierają bowiem cech dóbr komplementarnych; są one na ogół bardzo drogie; kupujący to w tym wypadku przeważnie hobbysci lub ludzie profesjonalnie zajmujący się muzyką;

- należy sądzić, że popyt na określone typy sprzętu będzie spadał - dotyczy to zwłaszcza wyrobów "pośredniej klasy", znacznie odbiegających parametrami od klasy najwyższej, a niewiele różniących się od typów najbardziej popularnych.

Zarówno wymienione tu cechy charakterystyczne samego elektronicznego sprzętu powszechnego użytku, jak i określenie - w możliwych granicach - sylwetki potencjalnego nabywcy oraz cechy popytu występującego na te dobra upoważniają do stwierdzenia, że zasady funkcjonowania i współdziałania przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych na tym rynku powinny być dostosowane w najbardziej efektywny sposób do tych właśnie czynników. Elektroniczny sprzęt powszechnego użytku należy bowiem do dóbr wybieralnych, a w swej znacznej części, uwzględniając cenę i parametry użytkowe, również luksusowych.

2. SYSTEMY UMÓW, KAR UMOWNYCH I FORMY OCHRONY JAKOŚCI

Jest rzeczą oczywistą, że funkcjonowanie tej grupy przesłanek w znacznym stopniu determinowane jest działaniem obowiązującego systemu zarządzania i ocen przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych. Z braku miejsca nie będzie on tu osobno omawiany.

Generalnie w odniesieniu do umów, kar umownych należy stwierdzić, że nie stanowiły one, jak dotąd, odpowiednio silnego bodźca stymulującego efektywne współdziałanie kontrahentów rynkowych w celu sprostania potrzebom rynku i indywidualnych nabywców⁵. Z

⁵ Wszystkie uwagi i spostrzeżenia odnoszące się do umów i kar umownych

badan przeprowadzonych przez M. Sławińską⁶ wynika, że 42% ankietowanych producentów w tej branży przyznało, iż nie realizuje zawartych umów zgodnie z ich treścią. Wśród podstawowych mankamentów funkcjonowania systemu umów i kar umownych można chyba wymienić⁷:

- fakt, że mimo formalnego obowiązywania miernika zysku i produkcji dodanej jako podstawy oceny przedsiębiorstw duże znaczenie miały nadal mierniki brutto, skłaniające do wykonywania planów wartościowych i ilościowych, co wcale nie musiało oznaczać wykonania umów;

- system mierników i ocen przedsiębiorstw łagodził dokuczliwość oddziaływania kar umownych na produkcję dodaną i zysk. Wpływ kar na te mierniki nie wyrażał się kwotami absolutnymi, lecz jedynie zmianami poziomów; wysoki wyjściowy poziom kar neutralizował ich wpływ, jeśli w następnych okresach utrzymywał się na stałym poziomie; niewielkie zainteresowanie dochodzeniem kar umownych, zwłaszcza przez handel, wynikało także z faktu zaliczania ich w poczet zysków nadzwyczajnych i odprowadzania znacznej części do budżetu⁸;

- fakt braku faktycznej (nie formalnej) równorzędności partnerów rynkowych wynikający z dużej monopolizacji produkcji występującej w tej branży;

- utrzymywanie się systemu rozdzielnictwa i limitów dostaw

dotyczą okresu przed wprowadzeniem w życie uchwały nr 207 Rady Ministrów z 27 września 1982 r. w sprawie umów sprzedaży i umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej.

⁶ M. S ł a w i ń s k a, Wpływ funkcjonowania rynku środków produkcji na efekty współpracy handlu z przemysłem, [w:] Warunki współdziałania handlu z przemysłem, materiały na konferencję, TNOiK, Łódź 1979, s. 16.

⁷ M. J ę d r z e j c z a k, Ewolucja powiązań umownych przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych. Aktualne uwarunkowania i ograniczenia. Możliwości rozwoju, [w:] Reforma gospodarcza a funkcjonowanie przedsiębiorstw handlowych na rynku, materiały na seminarium, Łódź 1982.

⁸ Wprowadzona w życie uchwała Rady Ministrów nr 187 z 19 grudnia 1983 r. w sprawie zmiany warunków umów sprzedaży i umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej ("Monitor Polski" 1984, nr 1) nakazuje nie tylko obligatoryjne egzekwowanie kar umownych, lecz także wprowadza sankcje dla przedsiębiorstw, które tego nie czynią. Muszą one 50% kwoty należnych im kar przekazać do budżetu, obciążając tą wpłatą zysk do podziału przedsiębiorstwa.

zarówno w sferze zaopatrzenia surowcowego producentów, jak i w odniesieniu do wytworzonych już dóbr.

Jest oczywiste, że w tych warunkach umowy nie mogły stanowić elastycznego instrumentu wiążącego interesy przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych w tej branży. Nie były one również w stanie doprowadzić do integracji poczynań partnerów rynkowych.

W odniesieniu do spraw związanych z problematyką ochrony jakości wyrobów przemysłu elektronicznego trzeba wyraźnie podkreślić, że są one wypadkową obowiązującego systemu mierników i ocen przedsiębiorstw, jak również systemu umów i kar umownych. Otóż wiadomo, że efektywność współdziałania przedsiębiorstw w tym zakresie jest znikoma. Można tu wymienić przynajmniej 3 przyczyny tego stanu rzeczy:

- mimo administracyjnie rozbudowanej struktury aparatu kontroli jakości jej zasadnicza część odbywa się właśnie dopiero w sklepie detalicznym, a więc w miejscu najmniej do tego przystosowanym choćby ze względu na wyposażenie, możliwości lokalowe itp.; brak jest właściwej współpracy między służbami kontroli jakości producenta i handlu; u podłoża tego zjawiska leży częściowo rozbieżny system motywacji ekonomicznych pracowników tych służb w obu sektorach;

- procedura naliczania kar umownych powoduje, że producentom bardziej opłaca się sprostać wymaganiom ilościowym i czasowym postanowień umowy niż dbać o jakość; kary umowne naliczane za każdy dzień zwłoki w dostawie wynoszą 0,2% wartości ceny zakupu; w przypadku wad jakościowych zależą od liczby konkretnie wykrytych egzemplarzy, u których stwierdzono usterki. Są więc na ogół niższe;

- bardzo ważnym mankamentem jest wyjątkowo źle funkcjonująca instytucja ryczałtu gwarancyjnego w tej branży, co pozwala producentowi złych jakościowo towarów stosunkowo niewielkim kosztem pozbyć się kłopotu: z momentem przyznania limitu środków na ewentualne naprawy gwarancyjne, cała odpowiedzialność za ich wykonanie, a w konsekwencji jakość dóbr, spada na przedsiębiorstwo handlowe⁹. Brakuje bowiem, jak dotąd, efektywnych instrumentów zmu-

⁹ M. Jędrzejczak, Uwagi o reklamacji i gwarancji wyrobów na przykładzie przemysłu elektronicznego. "Kontrola Państwowa" 1982, s. 88. Bar-

sujących przedsiębiorstwa produkcyjne do zrozumienia dość oczywistej prawdy, że w tej branży transakcja sprzedaży kończy się nie w momencie przekazania towaru jednostkom handlowym, lecz wtedy, gdy upływa okres gwarancji producenta dany potencjalnemu użytkownikowi dobra¹⁰, tj. na ogół po 12 miesiącach; podstawowym warunkiem, dość nagminnie lekceważonym przez producentów, jest dostarczanie potrzebnej ilości części zamiennych do punktów serwisowych.

3. WNIOSKI

Jest być może kwestią dyskusyjną, czy zasygnalizowane tu przesłanki są dostateczne, aby na ich podstawie przesądzać o konieczności dokonywania zmian zasad współdziałania przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych na rynku elektronicznego sprzętu powszechnego użytku oraz funkcjonowania tego rynku w ogóle. Nie wyczerpują one bowiem całej listy. Pominęto, m. in. ze względu na ograniczoną objętość tekstu, problemy dotyczące form dystrybucji wyrobów, w niewielkim jedynie stopniu odpowiadające specyfice tej branży. Starano się tu jedynie zwrócić uwagę na problemy podstawowe, w odniesieniu do których brak rozwiązania powoduje inne niekorzystne zjawiska. Z tego jednak, co tu zostało przedstawione, dają się wyciągnąć przynajmniej następujące wnioski:

Należy sądzić, że branża elektronicznego sprzętu powszechnego użytku zarówno ze względu na charakter dóbr, jak i rodzaj zaspokajanego popytu wymaga bardziej adekwatnych niż stosowane dotychczas, zasad określających współdziałanie przedsiębiorstw a w konsekwencji zasad funkcjonowania tego rynku jako całości. Stosowane w dotychczasowej postaci instrumenty i narzędzia, takie jak umowy, kary umowne, sposoby ochrony jakości, okazały się mało skuteczne w odniesieniu do rynku elektronicznego sprzętu powszechnego użytku. Trzeba podkreślić, że w znikomy sposób uwzględnia-

dziej szczegółowo na ten temat: t e n ż e, Ochrona jakości wyrobów przemysłu elektronicznego z punktu widzenia zasad współdziałania przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych, "Biuletyn w Sprawach Jakości Towarów MHWiU" 1982, nr 1-2.

¹⁰

M. Jędrzejczak, Ustawa o rynku, "Veto" 1984, nr 7.

ły specyfiką samej branży, jej wyrobów, a przede wszystkim interesy nabywców. W związku z tym wydaje się, że istnieje obiektywna potrzeba zmiany wspomnianych zasad, tak aby w sposób bardziej elastyczny przystawały do potrzeb konkretnego rynku i jego odbiorców. W tym celu niezbędne jest odejście od zunifikowanych form i rozwiązań stosowanych jednolicie na prawie wszystkich rynkach branżowych. Wydaje się zatem niezbędne stworzenie warunków umożliwiających bądź też zmuszających przedsiębiorstwa produkcyjne do przejęcia większej odpowiedzialności za funkcjonowanie i stan zaopatrzenia tego rynku. Powinny one pełnić rolę koordynatorów działalności zarówno produkcyjnej, jak i handlowej i usługowej na tym specyficznym rynku. Działalność ta może przybierać różne formy i polegać zarówno na stworzeniu własnej, o wysokim stopniu specjalizacji, sieci handlowej, jak i na stosowaniu sprzedaży wzorcowej bądź katalogowej, dającej dobre rezultaty np. w NRD, zawieraniu umów komisowych z jednostkami handlowymi itp. Chodzi przede wszystkim o większe uwrażliwienie w sferze ekonomicznej przedsiębiorstw produkcyjnych na potrzeby rynku. Oczywiście jest jednak, że dla umożliwienia praktycznej weryfikacji tego typu rozwiązań niezbędna jest przynajmniej względna stabilizacja rynku i gospodarki w ogóle.

Mariusz Jędrzejczak

PREREQUISITES OF CHANGES IN FUNCTIONING
OF ELECTRONIC CONSUMER PRODUCTS MARKET

The article describes an attempt at determining directions of changes in the management system of enterprises and changes in forms of selling products of the electroacoustic industry. The author postulates two main directions of changes being necessary according to him. The first direction is connected with characteristics of demand for electroacoustic equipment and with the necessity for enterprises - market participants to adapt to them. The other direction is linked, according to the author, with the necessity of eliminating shortcomings to be found in the present system of relationships on the market in question.