Bogna Pilarczyk

POWIĄZANIA MIĘDZY HANDLEM A PRZETWÓRSTWEM ROLNO-SPOŻYWCZYM

Gospodarka żywnościowa stanowi kompleks różnych dziedzin działalności gospodarczej, w którym szczególnego znaczenia nabierają wzajemne powiązania między tymi dziedzinami. Ze złożonej i bogatej problematyki tkwiącej w tej sferze rzeczywistości, za przedmiot rozważań i badań wybrano zagadnienia współpracy między dwoma podstawowymi ogniwami gospodarki żywnościowej: przemysłem rolno-spożywczym i handlem artykułami żywnościowymi, które pośredniczą między sferą produkcji rolnej a sferą konsumpcji żywności. Zainteresowanie dla tych zagadnień wynika m. in. z faktu, że wszelkie niedomagania występujące w procesach dostosowawczych w tej dziedzinie są przedmiotem stałej troski zarówno centrum gospodarczego, jak i codziennej niemal oceny ze strony konsumentów.

Pierwsze ze wspomnianych ogniw swoją podstawową działalność sprowadza do przemysłowego przetwórstwa żywności, tj. zmiany postaci użytkowej produktów rolnych w celu nadania im przydatności konsumpcyjnej i handlowej, z uwzględnieniem pełnego zagospodarowania składników odżywczych zawartych w produktach rolnych, zasad racjonalnego żywienia i upodobań konsumentów. Handel, jako kolejne ogniwo w tym kompleksie, przejmuje z przemysłu rolno-spożywczego masę towarową i oferuje ją ostatecznym odbiorcom, starając się sprostać ich wymaganiom co do rodzjau towaru, ilości, asortymentu, czasu i miejsca oraz formy sprzedaży. Obydwa te ogniwa uczestniczą aktywnie w stałym procesie wyrównania rozbieżności między wielkością i strukturą produkcji we wszystkich przekrojach, a popytem zgłaszanym przez ostatecznych nabywców.

Proces uzgadniania podaży z popytem jest działaniem dwukierunkowym: z jednej strony istnieje konieczność oddziaływania na producenta w celu odpowiedniego ukształtowania jego ostatecznej oferty, z drugiej zaś strony potrzeba wpływania na konsumenta i zgłaszane przez niego zapotrzebowanie. Rola jaką odgrywają poszczególne podmioty w kształtowaniu stosunków wymiennych wiąże się ściśle z obowiązującym systemem kierowania gospodarką. System ten stanowi zespół zasad postępowania wszystkich szczebli władzy gospodarczej w dziedzinach organizowania, planowania i zarządzania[1]. Z obowiązującego systemu kierowania gospodarką wynikają zasady funkcjonowania poszczególnych uczestników rynku. W systemie zdecentralizowanym występują powiązania między uczestnikami rynku ukształtowane

[1] P. Sulmicki, Planowanie i zarządzanie gospodarcze, PWE, Warszawa 1971, s. 436.

swobodnie, wynikające z samodzielnych decyzji poszczególnych uczestników rynku, opartych na rachunku ekonomicznym. W systemiu scentralizowanym przeważają powiązania, wynikające z systemu reglamentacji i rejonizacji zbytu, a oparte na nakazach i poleceniach centrum gospodarczego. System funkcjonowania gospodarki stwarza dla wszystkich przedsiębiorstw w tym zarówno przemysłu, jak i handlu artykułami żywnościowymi warunki działania, stosowania środków i tworzenia efektów, a jednocześnie warunki określające zjawiska rynkowe, np. popyt. Mają one w pewnym sensie charakter zewnętrzny, niezależny od poszczególnych dziedzin gospodarki, a ich kształtowanie odbywa się w ramach ogólnej polityki gospodarczej. Charakterystyczne dla wdrażanej aktualnie reformy gospodarczej jest przyjęcie założenia, że powiązania między podmiotami gospodarczymi oraz zachowania przedsiębiorstw w procesie dostosowywania podaży do popytu są kształtowane przez zespół instrumentów ekonomicznych oraz warunki rynkowe[2]. Oznacza to zasadniczą zmianę w podejściu do podstawowej formy powiązań, tj. powiązań umownych między przedsiębiorstwami przemysłowymi i handlowymi. Dotychczas centrum dość znacznie ingerowało w te powiązania poprzez ustalanie m. in. źródeł masy towarowej, kierunków przeznaczenia podaży, określanie warunków zawierania umów, w tym także wysokości cen i marż handlowych. Obecnie zakłada się, że powiązania umowne stanowią dobrowolne porozumienie dostawców i odbiorców co do przedmiotu transakcji, ilości, jakości oraz czasu i miejsca dostarczenia towarów, a także wysokości cen i marż oraz sposobu zapłaty. Dobrowolne przystąpienie do umowy zakłada osiągnięcie określonych korzyści przez obydwie strony biorące udział w wymianie.

Ocena kształtowania powiązań między przetwórstwem rolno-spożywczym, a handlem prowadzona musi być zarówno w układach przestrzenno-czasowych i w przekrojach branżowych. Konieczność ta podyktowana jest złożonością procesów zachodzących w gospodarce żywnościowej, a wynikających m. in. z niezgodności miejsc produkcji i konsumpcji żywności, niezgodności między sezonowymi wahaniami w produkcji rolnej (uzależnionej od warunków przyrody i klimatu), a rytmicznymi w zasadzie potrzebami konsumentów oraz nierówną wagą poszczególnych artykułów żywnościowych w zaspokajaniu podstawowych potrzeb człowieka.

Obok wyżej wspomnianych odrębności rynku artykułów żywnościowych, warto wskazać także na szczególne cechy fizykochemiczne tych artykułów (krótkie terminy przydatności do spożycia, wymagane specjalne warunki składowania i przewożenia, wrażliwość niektórych produktów na warunki atmosferyczne itp.). Wymagają one ponoszenia w procesie obrotu towarowego wysokich kosztów kondycjonowania, magazynowania, transportu itp., stąd też istotne znaczenie ma skuteczność podejmowanych działań w sferze równoważenia podaży z popytem.

Powiązania między handlem a przemysłem mogą być rozpatrywane zarówno przez pryzmat czynników je kształtujących bądź też z punktu widzenia dających się wyróżnić w tych powiązaniach etapów współpracy. Wśród czynników wpływających na układ powiązań między sferą wytwarzania a sferą obrotu towarowego wymienia się najczęściej w literaturze: stan równowagi rynkowej (wzajemny stosunek podaży do popytu), strukturę organizacyjną gospodarki (sytuacje monopolistyczne i konkuren-

[2] M. Sławińska, Powiązania transakcyjne między przemysłem i handlem, IRWiK. Warszawa 1987, s. 7-8.

cyjne) oraz system zaopatrzenia materiałowo-technicznego przemysłu[3]. W całym procesie współpracy handlu z przemysłem dają się wyróżnić koleje etapy: etap profilowania produkcji przemysłowej (wybór dostawcy i odbiorcy, przesyłanie ofert sprzedaży, zbytu, składanie zamówień), etap uzgodnienia produkcji z potrzebami rynku (negocjowanie różnych elementów umów, zawieranie umów) i etap realizacji dostaw (wykonanie umów, regulowanie zapłaty)[4]. Z uwagi na ograniczone ramy artykułu, rozważania nasze prowadzić będziemy uwzględniając wydzielone wyżej trzy etapy powiązań. Analizą szczegółową objęte zostaną procesy dostosowawcze zachodzące głównie w etapie pierwszym i drugim w ramach wzajemnych powiązań operatywnych między przetwórstwem rolno-spożywczym a spożywczym hurtem państwowym. Uwzględniono szczególnie branżę ogólno-spożywczą oraz przetworów owocowo-warzywnych, koncentratów spożywczych, wyrobów cukierniczych, ze względu na konieczność zmniejszenia liczby artykułów poddawanych analizie a równocześnie możliwość głębszego rozpatrywania procesów dostosowawczych w ramach określonej branży.

Przechodząc do oceny współpracy między wyżej określonymi ogniwami gospodarki żywnościowej, warto dokonać krótkiej ich charakterystyki, mając na uwadze cechy istotne dla kształtowania powiązań między nimi. Wśród cech przetwórstwa rolno-spożywczego wpływających na kształt i funkcjonowanie jego powiązań z handlem, istotne znaczenie posiada jego struktura przedmiotowa i podmiotowa. Przez strukturę przedmiotową rozumie się wzajemne relacje między wyrobami przemysłu spożywczego grupowanymi według kryteriów: branżowego, stopnia przetworzenia lub roli w zaopatrzeniu ludności. Przez strukturę podmiotową rozumieć należy natomiast relacje między formami przetwórstwa (przemysłowe, domowe, rolne), przynależnością sektorową (państwowe, spółdzielcze, prywatne) lub między rodzajami zakładów przetwórczych (małe, średnie, duże)[5]. Znaczne zróżnicowanie tych struktur występujące wśród dostawców przetworzonej żywności powoduje określone konsekwencje dla powiązań handlu z przemysłem.

Przyglądając się strukturze przedmiotowej przemysłu rolno-spożywczego można dokonać klasyfikacji jego wyrobów na: standardowe, zaspokajające podstawowe potrzeby żywnościowe ludności i wytwarzane z reguły w długich seriach oraz na niestandardowe zaspokajające potrzeby wyższego rzędu, najczęściej potrzeby określonych grup ludności lub regionu, wytwarzane w krótkich seriach. Wzajemne relacje tych grup żywności decydują o bogactwie lub ubóstwie rynku żywnościowego oraz o różnorodności i atrakcyjności oferty rynkowej przetwórstwa. Obserwujemy, że o ile w latach 70-tych (szczególnie w pierwszej połowie), można mówić o staraniach przetwórstwa rolno-spożywczego o wzrost produkcji wyrobów niestandardowych, o tyle kryzys lat 80-tych doprowadził do koncentracji wysiłków centrum i podmiotów gospodarczych na problemach wytwarzania artykułów podstawowych. Wprowadzenie

---

[3] M. Sławińska, Powiązania transakcyjne..., op. cit., s. 63-78.

[4] B. Pilarczyk, Podstawy kształtowania decyzji rynkowych jednostek gospodarczych, IHWiU, Warszawa 1980, s. 54-78.

[5] R. Urban, Struktura rzeczowa i podmiotowa przetwórstwa a funkcjonowanie powiązań, referat (maszynopis powielony), konferencja naukowa, Poznań 1985.

reglamentacji i konieczność pełnego jej pokrycia, niedobór surowców i zdolności przetwórczych, braki opakowań itp. ograniczają produkcję wyrobów nowych czy też niestandardowych. Innym kryterium podziału artykułów żywnościowych, mającym jednak mniejsze znaczenie dla powiązań między handlem a przemysłem (a istotne raczej z punktu widzenia technologii procesów obrotu) jest stopień przetworzenia żywności, według którego podzielić możemy towary na poddane przerobowi wstępnemu, właściwemu i pogłębionemu.

Rozwój przetwórstwa charakteryzować powinien stały wzrost stopnia przetworzenia żywności (szczególnie w branżach: koncentratów spożywczych, owocowo-warzywnej, mięsno-wędliniarskiej itp.), który oznacza m. in. oferowanie na rynku artykułów wysokiej jakości, przygotowanych do bezpośredniego spożycia. Tendencja ta nie występuje jednak wyraźnie w warunkach naszej gospodarki. O ile np. w latach 70-tych obserwowano znaczny rozwój branży koncentratów spożywczych czy przemysłu chłodniczego o tyle w latach późniejszych nastąpił pewien regres w tej dziedzinie. Przyczynami tego stanu są m. in. szybko postępująca dekapitalizacja majątku trwałego, brak nowych technologii produkcji oraz poważne trudności w dziedzinie opakowań. Istotne znaczenie ma także występująca w ostatnich latach reglamentacja żywności oraz zmniejszanie się popytu na żywność wysoko przetworzoną ze względu na różnice cen oraz stałe obniżanie się dochodów realnych ludności.

Oceniając strukturę podmiotową przetwórstwa rolno-spożywczego zauważyć należy, że przeważają w niej duże i średnie zakłady państwowe przemysłu spożywczego, najczęściej o zasięgu ponad lokalnym. Zaletami takich rozwiązań są m. in. duża skala produkcji, niższe jej koszty, możliwość automatyzacji procesów wytwarzania oraz szersze korzystanie z nowych technologii produkcji. Wysoki stopień koncentracji przetwórstwa rolno-spożywczego wywołuje jednak pewne skutki ujemne. Zaliczyć do nich można: utrwalanie się na rynku układów monopolistycznych, wzrost transportochłonności przetwórstwa, niższy niekiedy stopień wykorzystania zdolności przetwórczych, mniejszą wrażliwość na potrzeby konsumentów itp.
Wskazane jest więc istnienie obok jednostek dużych także zakładów średnich i małych, które spełniają istotną rolę w zagospodarowaniu lokalnych zasobów surowcowych oraz w rozwijaniu tzw. galanterii spożywczej, dobrze dostosowanej do potrzeb rynków lokalnych. Jest to szczególnie ważne w niektórych branżach np. owocowo-warzywnej, cukierniczej itp.

Wielość producentów wymusza zachowania konkurencyjne a dla handlu stwarza możliwości dokonywania wyboru dostawcy przy zastosowaniu różnych kryteriów. W tym względzie sytuacja w omawianym przemyśle jest dość zróżnicowana: od występowania w pewnych branżach prawie wyłącznie dużych przedsiębiorstw państwowych (np. w przemyśle drobiarskim, olejarskim, tytoniowym itd.) poprzez branże – gdzie obok przedsiębiorstw państwowych – występują w uzupełnieniu przetwórnie spółdzielcze lub prywatne (np. w przemyśle mięsnym, koncentratów spożywczych, rybnym, ziemniaczanym itd.) do równorzędnego mniej więcej układu podmiotów w przetwórstwie (np. w przemyśle cukierniczym, owocowo-warzywnym czy piekarniczym). To zróżnicowanie powoduje określone konsekwencje dla kształtu powiązań przedsiębiorstw przemysłowych z handlowymi.

Przeciwstawiając tej strukturze strukturę podmiotową w sferze obrotu artykułami spożywczymi odnotować należy fakt instytucjonalnegpo wyodrębnienia hurtu spożyw-

czego jako szczebla pośredniego oraz występowania w handlu detalicznym powszechnie przedsiębiorstw spółdzielczych (zarówno w handlu miejskim, jak i wiejskim). Uzupełniającą rolą w sieci detalicznej miejskiej odgrywają sklepy detaliczne hurtu państwowego oraz sieć sklepów prywatnych rozwinięta zaledwie w niektórych branżach np. owocowo-warzywnej. Sytuacja ta powoduje dla konsumenta ograniczone możliwości wyboru, a sprzedających stawia w pozycji monopolistycznej na rynku. Pojawia się natomiast znaczne zróżnicowanie co do wielkości przedsiębiorstw (określanej przy pomocy skali obrotów) od przedsiębiorstw bardzo dużych, w których niektóre sklepy uzyskały uprawnienia samodzielnych obiektów handlowych (np. w województwach warszawskim, katowickim, łódzkim, poznańskim) do przedsiębiorstw bardzo małych, zgłaszających niewielkie zapotrzebowanie na poszczególne wyroby przemysłu spożywczego (np. województwa suwalskie, łomżyńskie itp.). Stawia to z reguły przedsiębiorstwa handlowe przede wszstkim te mniejsze w dość trudnej sytuacji przetargowej w stosunku do dużych zakładów przetwórstwa żywności. Negatywne jej skutki występują szczególnie wyraźnie w tych grupach towarowych gdzie podstawą kontaktów między handlem a przemysłem jest tzw. „wolny wybór". Dotyczy to takich branż, jak np. koncentraty spożywcze (bez odżywek dla dzieci do lat 3), przetwory owocowo-warzywne, wyroby cukiernicze (bez czekoladowych).

Przechodząc do omówienia problemów szczególnych współpracy w analizowanej sferze powiązań, warto wskazać na znaczne zróżnicowanie trybu składania zamówień (zapotrzebowań) oraz zawierania umów. Wyróżnić można trzy grupy branż, w których współpracę między handlem a przemysłem kształtowana jest według odmiennych zasad. W pierwszej z nich powiązania opierają się o składane przez handel zamówienia, a w zasadzie przydziały masy towarowej (rozdzielniki), a dostawa następuje w systemie rejonizacji zbytu. Dotyczy to tzw. artykułów masowych takich jak, mąka, cukier, kasze, sól. Podstawą określenia zamówienia w tej grupie towarów jest najczęściej sprzedaż w okresie ubiegłym oraz zarysowujące się w dłuższych okresach zmiany w strukturze demograficznej obsługiwanego przez dane przedsiębiorstwo handlowe terenu. System rejonizacji dostaw zmierzający do minimalizowania kosztów transportu jednoznacznie określa dla handlu dostawcę oraz wielkość i strukturę dostaw dla poszczególnych odbiorców z przemysłu. W przypadku braku pełnego pokrycia potrzeb w niektórych asortymentach towarów masowych (np. lepsze gatunki mąki, cukier w kostkach, cukier puder itp.) następuje administracyjny ich przydział dla poszczególnych przedsiębiorstw handlowych. Największym problemem występującym w tym typie powiązań jest nierównomierny podział czynności dostosowawczych między handlem a przemysłem w zakresie paczkowania tych wyrobów. Czynność ta, mimo iż wykonywana znacznie sprawniej i taniej jako zakończenie procesu produkcji przesuwana zostaje w coraz większym zakresie do przedsiębiorstw handlowych (szczególnie hurtowych). Z danych liczbowych wynika, że na przestrzeni lat 1982-86 wzrosła o ponad 100% ilość artykułów masowych przesypanych w opakowania jednostkowe w hurcie spożywczym[6]. Mało przekonywujące są argumenty przemysłu o braku urządzeń do paczkowania czy też o braku opakowań. Na te same trudności

[6] O ile w 1982 roku hurt spożywczy pakował 7.043 tys. artykułów masowych, o tyle w 1986 roku czynność tę wykonał w stosunku do 15.489 tys. ton towarów. Przykładowo w cukrze w analoigicznym okresie dane te kształtują sią na wysokości 4.330 tys. ton – 8.562 tys. ton, w mące natomiast 989 tys. ton – 3.971 tys. ton. Informacja uzyskana w PHS Oddział Poznań.

natrafia handel a wykonywanie tych czynności w tym dziale gospodarki prowadzi do znacznego wzrostu kosztów obrotu oraz niekiedy do marnotrawstwa produktów. Z punktu widzenia użyteczności worek cukru czy mąki dla konsumenta indywidualnego nie posiada żadnej – lub tylko niewielką wartość. Stąd też wymagane jest nadanie temu produktowi cech użyteczności przez zapakowanie go w odpowiednio mniejsze opakowania, co stanowi – jak z wcześniejszych rozważań wynika – istotę działalności przetwórstwa rolno-spożywczego.

Kolejny typ powiązań między handlem a przemysłem spożywczym występuje w grupach towarów gdzie umowa stanowi zaledwie potwierdzenie wcześniej ustalonych administracyjnie rozdzielników. Są to te grupy towarów, w których utrzymuje się w dłuższym okresie niedostateczna podaż prowadząca w konsekwencji niekiedy i do rozdzielnictwa kartkowego wśród konsumentów (np. wyroby czekoladowe, koncentraty spożywcze, odżywki dla dzieci do lat 3). Stosowne dokumenty stwierdzają, że przy ograniczonych zasobach dóbr w stosunku do popytu, administracja państwowa lub upoważnione przez nią organa gospodarcze określają zasady podziału deficytowych dóbr i wyłączają je z wolnej sprzedaży[7]. Umowa zawarta w tym typie powiązań nie ma znamion dobrowolności a poszczególne jej elementy nie są przedmiotem negocjacji między umawiającymi się stronami. Przedsiębiorstwa nie mają też możliwości swobodnego wyboru dostawcy a w zasadzie jedynie obowiązek utrzymywania bardzo poprawnych kontaktów z producentem określonym w rozdzielniku, co może przynieść korzystne efekty przy podziale (dowolnym przez producenta) produkcji dodatkowej (ponad plan objęty rozdzielnikiem). W tej sytuacji tracą na znaczeniu wszelkie sankcje związane z niewłaściwym wykonywaniem umowy (m. in. kary za zwłokę w dostawie, za nieodpowiednią jakość itp.).

Trzeci typ powiązań występuje w tych branżach gdzie zasadniczą podstawą powiązań między podmiotami rynku jest umowa kupna-sprzedaży. Decyzje o jej zawarciu są całkowicie dobrowolne i wynikają z własnej oceny stosunków rynkowych. Do branż tych zaliczyć można spośród analizowanych: owocowo-warzywną, koncentratów spożywczych i wyrobów cukierniczych (przy czym te dwie ostatnie z wyłączeniem artykułów rozdzielanych, o których mowa była wyżej). Umowy w tych grupach artykułów zawierane są najczęściej na giełdach, targach krajowych na okres półroczny lub kwartalny. Stosunki umowne w tych branżach uwzględniają swobodny wybór kontrahenta oraz umożliwiają wzajemne uzgodnienia zarówno realnych warunków dostaw takich, jak: wielkość i struktura zakupów, miejsce i czas dostaw, cechy wyrobów, formy zapłaty oraz warunków regulacyjnych, jak: wysokość marż, cen i bonifikat. Wzrost roli umów jako instrumentu regulującego wzajemne powiązania uczestników rynku jest funkcjonalnie związany ze wzrostem samodzielności przedsiębiorstw wynikającej z fundamentalnych założeń wdrażanej reformy gospodarczej. Dobrowolność przystąpienia do umowy i możliwość wyboru dostawcy nie przesądzają jeszcze o szansach negocjowania poszczególnych elementów umowy. Zakres tych uzgodnień bywa uwarunkowany różnymi czynnikami: np. dostępnością surowca dla przetwórstwa (urodzaj lub nieurodzaj określonych produktów rolnych), zasadami podziału masy towarowej w danej grupie artykułów, pozycją danego przedsię-

[7] Zasady działalności państwowych jednostek handlu wewnętrznego, zamieszczone w Biuletynie MHWiU, 1981 nr 2/123.

biorstwa na rynku, tradycjami współpracy z danym odbiorcą itp. Przedmiotem uzgodnień w tym typie powiązań bywa głównie rodzaj i ilość towaru, termin dostaw, jakość towarów. Podstawą dla dokonania tych uzgodnień jest najczęściej: wielkość produkcji i obrotów w okresie ubiegłym, zmiany w strukturze demograficznej ludności, wyniki analizy i badań rynku. Faktyczny wpływ przedsiębiorstw handlowych na pozostałe elementy porozumień umownych bywa niekiedy dość ograniczony. Dotyczy to zwłaszcza struktury asortymentowej dostaw oraz wysokości cen a niekiedy także i marż. Asortyment produkcji, a tym samym dostaw uwarunkowany jest zaopatrzeniem surowcowym przemysłu, a także sytuacją w zakresie opakowań. Opakowanie w branży artykułów żywnościowych spełnia szczególną rolę i to zarówno w zakresie zabezpieczenia cech użytkowych produktów (utrzymania odpowiedniej jakości produktów), jak i w procesie aktywizacji sprzedaży. Występujący od wielu lat poważny niedobór w zakresie odpowiednich co do jakości i wyglądu opakowań towarów spożywczych pogłębia trudności w zakresie zrównoważenia rynku w wielu branżach. Są to czynniki o charakterze zewnętrznym dla aparatu przetwórstwa, stąd też elementy te pozostają często poza sferą negocjacji. Znaczna grupa artykułów żywnościowych posiada ceny urzędowe, co wyklucza ten element umowy z uzgodnień między dostawcą i odbiorcą. W odniesieniu do artykułów posiadających ceny umowne zdarza się najczęściej, że handel zostaje poinformowany o ich wysokości, która podlega biernej akceptacji. Bywa także, że uregulowania prawne dotyczące np. zamrożenia cen umownych ograniczają zakres negocjacji cenowych. Uzgadnianie cen odbywa się najczęściej z firmami polonijnymi, przetwórniami spółdzielczymi czy zakładami rzemieślniczymi, które są skłonne na ewentualne ustępstwa cenowe dla pozyskania odbiorców. Dotyczy to zwłaszcza tych przedsiębiorstw przemysłowych, które napotykają na trudności zbytu swoich produktów. Trudności te wynikają zarówno z ilościowego nasycenia rynku określonymi dobrami oraz z faktu istnienia konkurencji na danym rynku branżowym. W opinii przedsiębiorstw handlowych, przedmiotem uzgodnień bywa częściej wysokość marży handlowej, co ma szczególne znaczenie z uwagi na występowanie w handlu artykułami żywnościowymi szczebla pośredniego hurtu. Wynegocjowana wysokość marży (lub jej podział) decyduje niekiedy o drodze jaką przebywa towar od producenta do konsumenta.

Z przeprowadzonych rozważań dotyczących niektórych, wybranych problemów kształtowania powiązań między handlem a przetwórstwem rolno-spożywczym wynikają pewne wnioski ogólne. W strukturach podmiotowych zarówno handlu, jak i przemysłu rolno-spożywczego dominują rozwiązania sprzyjające praktykom monopolistycznym, które uniemożliwiają wykorzystanie rynku jako stymulatora procesów dostawczych. Również i sytuacja rynkowa (niedobór niektórych towarów spożywczych) ogranicza możliwości swobodnego kształtowania powiązań między dostawcami i odbiorcami masy towarowej. Powoduje to utrzymywanie się w obrocie tymi dobrami rozdzielnictwa i rejonizacji zbytu, szczególnie artykułów masowych i deficytowych. Jeżeli wspomniane ograniczenia nie występują, to przedsiębiorstwa w dokonywanych transakcjach kierują się takimi kryteriami, jak: komplementarność i substytucyjność dostaw, cena towarów oraz uzyskanie artykułów jak najlepiej zaspokajających zgłaszane przez konsumentów potrzeby. Istotne znaczenie odgrywają wtedy powiązania umowne przy zachowaniu pełnej dobrowolności umawiających się stron oraz osiąganiu przez każdą z nich określonych korzyści.