

СОДЕРЖАНИЕ

ЯН ЗЕЛЕНЕВСКИ — РОЛЬ НАУКИ В ПРАКТИКЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ, СТР. 2 • АНДЖЕЙ КРУЧКОВСКИ — ТОРГОВЛЯ ПОЛЬШИ С ЗАПАДНОЙ ЕВРОПОЙ, СТР. 2 • АЛЕКСИ ВАКАР — ПОТРЕБИТЕЛЬ А ТОРГОВЛЯ, СТР. 3 • К. ПАВЛОВ — ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СССР И ПОЛЬШИ, СТР. 5 • БОГДАН МЕЧКОВСКИ — ЭКСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА РЫНОК США, СТР. 6.

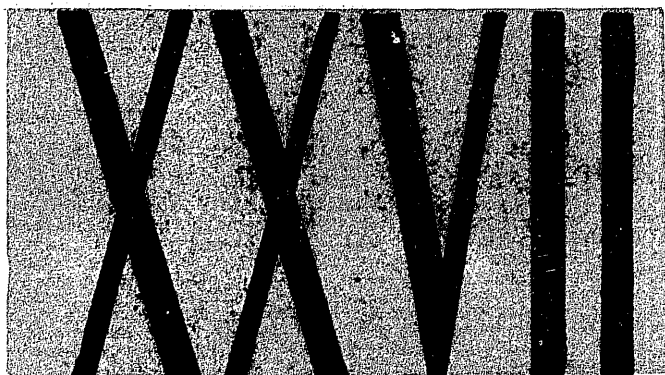
CONTAINS:

Jan Zieleniewski — The role of science in the practice of external trade — page 2 • Andrzej Kruczkowski — The Polish trade with Western Europe — page 2 • A. Wakar — Consumers and trade • K. Pawlow — The economic cooperation between USSR and Poland — page 5 • B. Mieczkowski — Possibilities of exporting to USA — page 6.

ZYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIII WARSZAWA-8 CZERWCA 1958 R. CENA 2 ZŁ Nr 23 /350



NIEKTÓRE ZAGADNIENIA polskiego handlu zagranicznego

WITOLD TRAMPCZYŃSKI



MTP

Handel zagraniczny ma nie tylko wielki wpływ na kształtowanie się życia gospodarczego wewnątrz kraju, lecz ilustruje także jego sytuację gospodarczą. Stąd sprawy handlu zagranicznego mają zawsze bardzo poważne znaczenie dla każdego ekonomisty.

Jak wiadomo, w roku ubiegłym a zwłaszcza w jego pierwszej połowie, szybkiemu wzrostowi siły nabywczej ludności nie towarzyszyła odpowiednia produkcja wewnętrzna. Nie mogła ona w pełni pokryć popytu i wentylem bezpieczeństwa stał się import.

Import samych tylko przemysłowych towarów konsumpcyjnych, który w roku 1950 wyniósł 88 mln. zł dewizowych i zwiększył się w 1956 r. do ok. 240 mln. zł dew., w roku ubiegłym zamknął się sumą ok. 320 mln. zł dew.

Obok zjawiska zwiększonego importu artykułów konsumpcyjnych wystąpiło równoległe zmniejszenie eksportu tych artykułów z 351 mln. zł dew. w 1956 r. do 249 mln. zł dew. w roku 1957. Spowodowane ono było przeznaczeniem ich na rynek wewnętrzny.

W poważnym stopniu właśnie dzięki posunięciom w zakresie handlu zagranicznego osiągnięliśmy w końcu ubiegłego roku równowagę między popytem a podażą. W pierwszych miesiącach br. wystąpiło trwale ustabilizowanie sytuacji pieniężnej. Uzyskanie na rynku wewnętrznym równowagi gruntowne nie będzie co prawda bardziej i gospodarce naszej nie z tej strony nie grozi.

Obrona złotego „na wewnątrz” w 1957 r. spowodowała jednak poważne zadłużenie krótkoterminowe „na zewnątrz”.

Zadłużenie to nie było duże w liczbach absolutnych; wynosiło na koniec roku 1957 zaledwie 6% wartości rocznego eksportu. Jednak charakter zadłużenia powodował, że było ono dla nas wyjątkowo niekorzystne i dokuczliwe.

Główną cechą ujemną omawianego zadłużenia był jego charakter wolnodewizowy i krótkie terminy spłat zaciąganych kredytów. Nawet kredyty w zasadzie clearingowe, które otrzymaliśmy z państw zachodnio-europejskich, stały się, wobec niejednokrotnie ujemnego salda w rozliczeniach clearingowych z tymi krajami, kredytami spłacanymi z konieczności w wolnych dewizach. Ta druga nasza zadłużenie wolnodewizowe w stosunku do eksportu wolnodewizowego kształtowało się wysoce niekorzystnie; wynosiło mianowicie 24%.

Ten stan rzeczy pogarszały dodatkowo powstałe w II połowie roku trudności w eksporcie do państw zachodnio-europejskich. Przyczyną tych trudności były: spadek cen i nasycenie rynków niektórymi podstawowymi artykułami naszego eksportu do tych krajów, powstałe w wyniku recesji w krajach zachodnio-europejskich.

Obrazem sytuacji płatniczej w praktyce były trudności w terminowym regulowaniu należności za zakupione towary.

Dla zmiany tej sytuacji przedsięwzięto szereg posunięć. Wprowadzono ścisłą kontrolę merytoryczną i formalną wydatków importowych. Dażyliśmy przy tym, aby maksimum zakupów dokonywać w tych krajach, gdzie nasza sytuacja płatnicza była najlepsza, to jest w krajach, gdzie posiadaliśmy należności, względnie gdzie nie było trudności z zapłatą.

Posunięcie tego rodzaju można by uniknąć, gdyby niektóre kraje zachodnio-europejskie wykazywały większe zainteresowanie handlem z Polską, umożliwiając nam zdobycie drogą eks-

portu odpowiednich środków płatniczych na pokrycie importu.

W wyniku tej oszczędnej gospodarki a z drugiej strony w wyniku wzrostu eksportu, który dzięki dużym wysiłkom zaznaczył się poważnie w końcu ub. roku, zgromadzone zostały pewne sumy dyspozycyjne, umożliwiające bieżące i elastyczne regulowanie zobowiązań z tytułu normalnego importu, jak też i zabezpieczające całkowite spłatę zaciągniętych zobowiązań przypadających w tym okresie.

W chwili obecnej nasza sytuacja finansowa uległa znacznej poprawie w porównaniu z końcem roku ubiegłego. Rodzaj naszego zadłużenia krótkoterminowego jest obecnie płatniczo znacznie korzystniejszy. Nie mamy trudności z pokrywaniem zobowiązań i rozpoczęliśmy proces zmniejszania poziomu kredytów krótkoterminowych. Politykę tę będziemy prowadzili konsekwentnie, likwidując zadłużenie krótkoterminowe do minimalnych koniecznych rozmiarów. Chcę podkreślić, że odnosi się to do zadłużenia krótkoterminowego, a nie kredytów średnio i długoterminowych, których wagę i potrzebę w pełni doceniamy.

Na taki stan wpłynęła i będzie wpływała sytuacja w bilansie handlowym. W sytuacji handlowej Polski w porównaniu z rokiem ubiegłym mamy do czynienia z szeregiem zmian.

Są zmiany, na które nie mamy praktycznie wpływu. Myślę tu o recesji gospodarczej i spowodowanym przez nią spadku cen. Spadek ten godzi w sposób dotkliwy w nasz eksport.

Wyrazem tego jest stosunek cen światowych eksportowanych i importowanych przez nas surowców i produktów rolnych. Stosunek ten jest na przestrzeni bieżącego roku stale niższy od 100 (przyjmując za 100 analogiczny stosunek w dniu 1.VII.1957 r.).

Dla przykładu na odcinku węgla, mimo zwiększenia eksportu w porównaniu z rokiem ubiegłym o 3 mln. ton do ilości 16,2 mln. ton, liczy się należy z uzyskaniem za tę ilość kwoty mniejszej niż uzyskaliśmy w roku ubiegłym.

Podobnie spadek cen dotyczy szeregu innych ważnych artykułów w eksporcie polskim, jak: wyroby walcowane, mięso, cukier, masło, mączka ziemniaczana i tkaniny włókiennicze.

Brak jest jakichkolwiek elementów wskazujących na możliwość korzystnej zmiany sytuacji w najbliższym okresie.

Niewątpliwie więc sytuacja ekonomiczna na świecie jest niekorzystna pod względem cen dla rozwoju naszego handlu zagranicznego.

Drugim ujemnym dla naszego handlu czynnikiem jest względne nasycenie szeregu ważnych dla nas rynków zachodniej Europy niektórymi głównymi artykułami naszego eksportu, takimi jak węgiel, mięso, w postaci żywności i bekoni, masło itp.

Jak na tym nie przedstawia się obecna sytuacja w handlu zagranicznym?

W ciągu czterech pierwszych miesięcy br. wartość importu wyniosła według przewidywanych danych 1293 mln. zł dew. a wartość eksportu 1088 mln. zł dew. Oznacza to w naszym bilansie handlowym znaczną poprawę w stosunku do roku poprzedniego. Charakterystycznym przy tym faktem jest, że poprawa w saldzie bilansu handlowego występuje coraz silniej z miesiąca na miesiąc i odnosi się w głównej mierze do tak zagrożonych w roku poprzednim krajów zachodnio-europejskich.

Pozytywnie należy ocenić również kontrakcję w eksporcie. Na dzień 30 kwietnia 1958 r. Centrale Handlu Zagranicznego sprzedały już

75% całej rocznej masy eksportowej. W szczególności na podkreślenie zasługuje fakt, że zakontraktowano już niemal całość przewidzianych do eksportu w tym roku maszyn i urządzeń. Oznacza to, że w roku bieżącym nasz eksport maszynowy przekroczy kwotę 1 miliarda zł dew. czyli 250 mln. dolarów USA. Niewątpliwie uzyskanie takiej sumy jest nie tylko poważnym sukcesem naszego handlu, lecz także wyrazem stałego rozwoju i postępu polskiego przemysłu.

Sukcesem również jest poważne, bo już w 90%, wykonanie kontraktacji węgla na rok bieżący oraz ponadplanowa sprzedaż artykułów rolno-spożywczych.

Lecz obok wszystkich osiągnięć zanotować należy zjawisko negatywne o podstawowym znaczeniu, a mianowicie występujące w ostatnich latach zahamowanie wzrostu globalnej wartości eksportu.

Istnieją dwie przyczyny zahamowania wzrostu eksportu polskiego w ostatnim okresie.

Pierwszą z nich jest zmniejszenie ilościowego eksportu szeregu artykułów, spowodowane koniecznością poprawy zaopatrzenia rynku wewnętrznego.

Wystarczy tu przykład węglowy. Eksport węgla zmniejszył się z 24 mln. ton w 1955 r. do 13,5 mln. ton w roku ubiegłym.

Przykładów tego rodzaju, choć oczywiście na znacznie mniejsze sumy, można by podać więcej. Lecz nie o to tu chodzi. Chodzi o stwierdzenie, że jedną z przyczyn zahamowania wzrostu eksportu jest zmniejszenie masy towarowej przeznaczonej na wywóz celem polepszenia zaopatrzenia rynku wewnętrznego.

Nie może tu być mowy o określeniu tego zjawiska jako ujemnego. Zaopatrzenie kraju w okresie poprzednim było niedostateczne i musiało ulec poprawie. Można jednak i tu postawić pewien wniosek: rozsądna oszczędność w konsumpcji niektórych dóbr — między innymi właśnie węgla, może przyczynić się do zwiększenia eksportu.

Drugą przyczyną zahamowania wartościowego poziomu eksportu jest omówiony wyżej spadek cen na skutek recesji na rynkach światowych. Ten spadek cen znacznie bardziej dotknął nasze artykuły eksportowe niż towary importowane.

Lecz obok spadku ilościowego i wartościowego eksportu szeregu towarów występuje równoległe korzystne i zdrowe zjawisko wzrostu eksportu w najważniejszych dla nas dziedzinach, a mianowicie w zakresie maszyn i urządzeń oraz artykułów rolno-spożywczych.

Zwiększenie eksportu w tych właśnie gałęziach produkcji jest wyrazem słusznego kierunku rozwoju naszej gospodarki.

Nie oznacza to bynajmniej, że nie ma w zakresie eksportu dalszych poważnych możliwości, które powinny być w pełni wykorzystane. W związku z tym należy zwrócić uwagę na fakt, że w ostatnich latach wzrost produkcji był w Polsce znacznie większy niż wzrost eksportu. Wynikało to z tendencji do produkcji w kraju jak najszerszego asortymentu towarów, tym samym często w zbyt małych stosunkowo ilościach i bez należytego zwracania uwagi na ich jakość. Wyprodukowane towary nie zawsze mogły więc być przedmiotem eksportu, co sprawiło, że trudnym dysproporcją między wzrostem ilości produkcji a wzrostem tej samej produkcji, którą można było przeznaczyć na eksport.

Dokończenie na str. 2

ROLA NAUKI W PRAKTYCE HANDLU ZAGRANICZNEGO

JAN ZIELENIEWSKI

Kierowanie handlem zagranicznym w skali państwowej nie ogranicza się do kierowania pracą pewnej liczby urzędników i przedsiębiorstw specjalizujących się w wykonywaniu czynności „regulujących” i wykonawczych handlu zagranicznego.

Ogólnogospodarcze wyniki handlu zagranicznego zależą bowiem nie tylko od pracy zespołu instytucji, lecz w coraz większym stopniu od działalności przedsiębiorstw przemysłowych i rolniczych, jako dostawców produktów na eksport, od pracy przedsiębiorstw skupiających i sortujących, doczyszczających i ewaluujących eksportowe produkty rolnicze, od sprawności handlu wewnętrznego rozprowadzającego towary importowe, od techniki przewożenia (żegluga, porty, maklerzy, koleje), od sprawności łączności (pocztę, telefony, dalekopisy, telegraf i ew. radio), od sprawności i solidności instytucji bankowych, ubezpieczeniowych itp.

Właściwe kwalifikacje moralne i fachowe ogromnej masy ludzi zatrudnionych w tym wielkim zespole instytucji, ich wiedza, doświadczenie, wprawa, gotowość do pracy i współdziałania, dostateczne wyposażenie ich w odpowiednie środki pracy, prawidłowa struktura instytucji i organizacja ich pracy — oto niezbędny warunek powodzenia. Niezbędny, ale nie wystarczający; albowiem handel zagraniczny odbywa się na rynku. A to znaczy, że o powodzeniu decyduje nie tylko przewaga umiejętności i pozycji negocjacyjnej danego partnera, lecz także rozwój skomplikowanej sytuacji rynkowej, w niewielkim tylko stopniu zależny od zachowania się poszczególnych indywidualnych podmiotów działających.

Dlatego handel zagraniczny prowadzony w ramach socjalistycznego państwowego monopolu wymaga naukowej podbudowy bardziej niż inne gałęzie gospodarki państwa socjalistycznego, nie uzależnione w tym stopniu od rynku. Wymaga on jej też bardziej niż handel zagraniczny prowadzony w warunkach kapitalizmu, w których państwo wykonuje w zasadzie tylko czyn-

ności regulujące, a czynności wykonawcze dzieli między siebie liczną grupę samodzielnymi podmiotów gospodarczych, oddzielnych kapitałistycznych przedsiębiorstw.

W warunkach gospodarki kapitalistycznej inne („makroekonomiczne”) zagadnienia teoretyczne leżą u podstaw prowadzenia polityki gospodarczej państwa, inne zaś („mikroekonomiczne”) techniczne, organizacyjne itp. Interesują przedsiębiorstwa w ich praktycznym działaniu. Szczególnie wielki rozwój wykazują naukowe metody organizowania działalności zespołowej, np. tzw. operational research, metoda zmierzająca do uściślenia wniosków praktycznych przez skonstruowanie możliwie precyzyjnego matematycznego „modelu” warunków działania i do oceny optymalnego wariantu postępowania poprzez badanie zachowania się tego modelu w zależności od układu zmiennych niezależnych.

Można mieć, moim zdaniem, uzasadnione wątpliwości, czy w warunkach państwowego monopolu handlu zagranicznego istnieją podstawy rozróżnienia między makroekonomicznymi i mikroekonomicznymi teoriami. Nie można jednak chyba podawać w wątpliwość znaczenia, jakie dla praktycznej działalności centralnego organu tego monopolu i wszystkich jego organów wykonawczych ma ogólna znajomość prawidłowych teorii naukowych odnoszących się do ich zakresu działania, oraz stosowanie w praktyce naukowo uzasadnionych, optymalnych sposobów postępowania.

Jest to jednym z paradoksów naszej rzeczywistości, że właśnie w naszych warunkach, w których konieczność naukowej metody rozprawy warunków i sposobów działania rysuje się szczególnie ostro i w których skoncentrowanie tej działalności w ręku państwa zdaje się szczególnie ułatwiać przeznaczenie na ten cel odpowiednich środków — sprawa ta jest właśnie lekceważona.

Poziom fachowych kwalifikacji pracowników naszego handlu zagranicznego z pewnością od paru lat ulega systematycznej poprawie. Ministerstwo Handlu Zagranicznego przywiązuje do tego zagadnienia właściwą wagę i słusznie zaostrza w sposób systematyczny wy-

maganie stawiane pod tym względem. Polepsza się znajomość języków obcych i techniki handlowej. Nie wolno uронić nie z tych zdobyć. Trzeba jednak rozumieć, że to jest tylko „abecadło” handlu zagranicznego. Słusznie położono na nie nacisk w okresie, gdy jego znajomość była niewystarczająca. Nie można bowiem bez znajomości abecadła nauczyć się trudnej sztuki czytania; nie wiele sensu miałyby, aby ktoś nie znający podstawowych działań arytmetycznych zabierał się do studiowania rachunku różniczkowego. Ale bez znajomości „wyższej matematyki” nie można rozwiązywać skomplikowanych zagadnień technicznych. Znajomość języków obcych i umiejętności posługiwania się formułami cif lub łub — to jeszcze nie wszystko, aby podnieść na właściwy poziom naszą politykę handlu zagranicznego i zapewnić naszym przedsiębiorstwom przewagę w negocjacjach z zagranicznymi partnerami. Nadszedł chyba czas, aby naszym handlowi zagranicznemu postawić nowe zadanie. Trzeba od niego zażądać, aby w swej działalności — nie zapominał o dodawaniu i mnożeniu — zaczął mówić przynajmniej, posługując się w praktyce rachunkiem różniczkowym i całkowym.

Czy jednak mamy do dyspozycji takie postacie „różniczek i całek”, które by się bezopornie nadawały do konkretnego rachunku stojącego przed nami? Czy mamy do dyspozycji teorię obrotów międzynarodowych, odpowiadającą warunkom kraju socjalistycznego wchodzącego w stosunki gospodarcze z innymi krajami socjalistycznymi i z krajami o ustroju kapitalistycznym? Wydaje mi się, że teoria taka jeszcze nie została opracowana. Nie chodzi tu nawet o to, że brak jest pełnej zgodności między teoretykami. Pełna „communis opinio doctorum” na ogół nigdy nie jest osiągalna i wcale nie byłoby dobrze, gdyby kiedykolwiek została osiągnięta, bo to oznaczałoby likwidację mechanizmu postępu w nauce.

Chodzi tu o coś gorszego. O to, że w ogóle brak było dotychczas dostatecznego zainteresowania naukowemu problematyką międzynarodowych stosunków ekonomicznych kraju socjalistycznego jako przedmiotu rozważań czysto teoretycznych. Brak było też dostatecznie obiektywnych i wnikliwych prób dania odpowiedzi na pytanie, czy odpowiednie teorie rozwijane przez naukę burżuazyjną mogą być zastosowane do naszych warunków.

Wydaje mi się, że przeciwstawność stosunków produkcji charakteryzujących ustroj socjalistyczny i kapitalistyczny pozwala założyć a priori, że teoria sprawdzająca się w warunkach gospodarki kapitalistycznej nie może się bez reszty sprawdzać w warunkach gospodarki kraju socjalistycznego. Wychodząc z tego przyjętego z góry założenia przestaliśmy się na dość długi okres czasu w ogóle interesować burżuazyjnymi „pseudonaukowymi” — jak je nazywaliśmy — teoriami ekonomicznymi. Co gorzej odrzuciliśmy wszystkie w czambuł narzędzia badania rzeczywistości wykształcone na zachodzie. To bezkrytyczne, a więc błędne stanowisko należy już do przeszłości. Roz-

pożęła się i trwa na ten temat dyskusja. Powinna się ona przyczynić do udoskonalenia narzędzi badawczych i do rozwoju teorii ujmujących w naukowy sposób to, co w rzeczywistości do międzynarodowych stosunków ekonomicznych wnoszą fakt udziału w nich krajów o ustroju socjalistycznym. Ale nowych, prawidłowych, prawdziwie naukowych teorii nie tworzy się na kolanie. Trudno więc chyba już dziś twierdzić, że taka, wszechstronna i gruntowna, teoria istnieje.

Czy to znaczy, że do czasu, gdy będzie można już mówić o jej istnieniu, praktyka musi pozostać bezbronna? Chyba nie. Jeżeli się zgodzimy, że całkowita zgodność poglądów w nauce nie jest ani możliwa, ani pożądana, to można pójść o krok dalej i stwierdzić, że dla praktycznego działania pożyteczne są nie tylko pełne, skończone, „wszechobejmujące” teorie naukowe. Przydatne są dla niego, choć może nie w tym samym stopniu, także teorie odnoszące się do fragmentów rzeczywistości — byle pozwalały orientować się w nich prawidłowo, byle uczciwie zmierzali do przedstawienia rzeczywistości takiej, jaka jest, a nie takiej, jaką chciałoby się widzieć. A na takie częściowe rozwiązania nie musimy czekać tak długo, jak na ogólną teorię handlu zagranicznego kraju socjalistycznego.

Nie wydaje mi się też, aby na miano teorii naukowej zasługiwały tylko wywody przybrane w szatę zewnętrznie trudno zrozumiałego „naukowego” języka, wystrojone w formuły, definicje i wzory. Niekiedy ścisłość wywodu wymaga formuły matematycznej. Nierzadko jednak prosta mowa codzienna wystarczy zupełnie. Jedno tylko jest zawsze konieczne: ostrość spojrzenia sięgającego w głąb zjawisk, gwarancją realizację takich, powszechnie uznanych postulatów, jak uwzględnienie wszystkich okoliczności wpływających na rozwój danego zjawiska, rozróżnianie tego, co w nim wzrasta, od tego, co w nim zmniejsza, dostrzeganie przyczyn i mechanizmu rozwoju.

Spojrzymy na parę przykładów takich zagadnień fragmentarycznych, dojrzałych już chyba do konkretnego zajęcia się nimi.

Na czym w istocie rzeczy polegają korzyści gospodarki narodowej, wynikające z międzynarodowego podziału pracy? Jak można mierzyć te korzyści a ściślej mówiąc, jakie warunki muszą być spełnione, aby je można było w praktyce mierzyć przy podejmowaniu poszczególnych decyzji gospodarczych?

Sądzę, że nie jesteśmy dalecy od zgodności poglądów co do odpowiedzi na pierwsze z tych pytań. Odpowiedź brzmi chyba: korzyść dla gospodarki narodowej danego kraju polega na tym, że międzynarodowy podział pracy pozwala osiągnąć oszczędność pracy społecznej. Oczywiście taka, bardzo ogólnikowa odpowiedź, to jeszcze nie wszystko. Niemalże trzeba by jeszcze będzie napracować, aby ją rozwinąć i prawidłowo uzasadnić.

Teoria komparatywnych korzyści w nowszym ujęciu (np. w ujęciu Ellswortha), traktowana jako narzędzie ujmowania rzeczywistości, może tu oddać znaczne usługi. Tak traktowana nie jest ona bowiem niczym więcej, jak narzędziem, wskazującym kierunek i metody rachunku zmierzającego do określenia, jaka kombinacja różnych par dóbr ekonomicznych w danych aktualnie warunkach, przy aktualnych proporcjach wydajności pracy i kosztów zapewnia największą oszczędność pracy społecznej zużywanej łącznie przez oba kraje dokonujące wymia-

Actualności Gospodarcze

Sytuacja płatnicza

Obeena sytuacja na rynkach światowych sprawia, że obroty w naszym handlu zagranicznym kształtują się w bieżącym roku mniej korzystnie. W okresie 4 miesięcy bieżącego roku wyniosły ok. 2,4 mld rub., co odpowiada 27% planu rocznego. W tym samym okresie w roku ubiegłym zrealizowano ponad 30% planu rocznego.

Z danej sumy obrotów ok. 1,3 mld rub. przypada na transakcje importowe i ok. 1,1 mld rub. na wpływy z eksportu, przy czym procent wykonania rocznych zadań importowych z krajów demokracji ludowej jest znacznie niższy niż z krajów kapitalistycznych. W eksporcie natomiast sytuacja jest odwrotna; procent

wykonania zadań eksportowych do krajów demokracji ludowej jest wyższy niż do krajów kapitalistycznych. Taki układ proporcji pomiędzy importem i eksportem sprawia, że nasz bilans płatniczy poprawia się tylko w jednym kierunku geograficznym. Widać się to dysponujemy znacznymi saldami dodatnimi w niektórych krajach socjalistycznych, nadal wzrasta nasze zadłużenie z tytułu kredytów krótkoterminowych z krajów kapitalistycznych. Widać się to również z niepełnym wykorzystaniem naszych możliwości w Związku Radzieckim, Niemieckiej Republice Demokratycznej i w Czechosłowacji. (pis)

Zmiany w strukturze eksportu

Postępy w produkcji szeregu artykułów oraz zarysowujące się trudności na wielu rynkach zagranicznych spowodowały dosyć znaczne zmiany w strukturze naszego eksportu.

Eksport węgla kamiennego, który, jak wiadomo, jest podstawowym naszym artykułem w wymianie międzynarodowej, ulegał utrzymuje się na niezmienionym poziomie, wzrósł jednak znacząco eksport koksu (o ok. 23%) i węgla brunatnego (o ok. 35%). Również eksport blachy cynkowej kształtuje się na poziomie ok. 30% wyższym niż w ubiegłym roku, przy znacznej redukcji importu koncentratów cynku. Z kolei rozbudowa przemysłu sodego pozwoliła na zwiększenie eksportu sodu kaustycznego o 50% i sodu kalcynowanego o ok. 30%. W porównaniu z eksportem tych chemikaliów w okresie od stycznia do maja ubiegłego roku.

Poza wzrostem eksportu wymienionych półfabrykatów zwraca uwagę wzrost eksportu niektórych artykułów rolnych,

związanych ze znaczną poprawą sytuacji w naszym rolnictwie. Tak np. eksport żywności w bieżącym roku od stycznia do maja br. był o ponad 200% wyższy niż w tym samym okresie ubiegłego roku. Eksport ziemniaków w tym samym czasie wzrósł o ok. 43%, a mączki ziemniaczanej o ok. 20%. Jednocześnie skierowaliśmy na eksport na początek bieżącego roku dosyć znaczne ilości masła, cukru i spirytusu, tj. artykułów, których na początku ubiegłego roku w zasadzie nie eksportowaliśmy. Wzrastające zapasy nawozów sztucznych pozwoliły na wzrost w bieżącym roku pewnej ilości nawozów azotowych, których również w ubiegłym roku nie eksportowaliśmy.

Poważnej natomiast obniżce, w porównaniu ze stanem od stycznia do maja ubiegłego roku, uległ m. in. eksport tkanin bawełnianych, wełnianych, tartacek, papierów, wagonów towarowych, statków morskich oraz samochodów ciężarowych i osobowych. (pis)

Rozwój transakcji kompensacyjnych

Rozwój transakcji kompensacyjnych, polegających nie na sprzedaży za granicę towarów za gotówkę, lecz na bezgotówkowym wymianie ich na inne, potrzebne w kraju artykuły, uważany jest na ogół za jedną z form pokonywania istniejących i narastających trudności zbytu.

Instytucja powołana do zawierania transakcji kompensacyjnych jest Towarzystwo Handlu Zagranicznego „Dali”. W naszych warunkach rozwój transakcji zawieranych przez tę instytucję wiąże się w znacznym stopniu również z rozwojem transakcji wymiennych pomiędzy organizacjami handlu wewnętrznego krajów demokracji ludowej, obejmujących towary przeznaczone pierwotnie na rynek krajowy; transakcji mających głównie na celu wzbogacenie asortymentu towarów na rynku krajowym.

Niezależnie jednak od wymian nadwyżek towarów przeznaczonych na rynek krajowy, stały asortyment „Dali”, zgłoszony przez branżowe centrale handlu zagranicznego (różnego typu obrabianki do mebli i drewno, aparatura laboratoryjna, maszyny i narzędzia rolnic-

ze, samochody osobowe i ciężarowe, sportowe, zabawki, galanteria skórzana i inne) został w bieżącym roku uzupełniony masłem, niektórymi gatunkami mięsa, cementem i w niektórych przypadkach węglem kamiennym. Pozwoliło to między innymi na sprzedaż do Państwa Związku Radzieckiego w zamian za potrzebne nam ziarno kukurydzy.

Warto zauważyć, że wynikające niekiedy z trudności zbytu wzbogacenie asortymentu towarów i wymienianych przez „Dali” w wielu przypadkach ułatwia wprowadzenie naszych towarów na rynki krajów, z którymi nie utrzymujemy dotychczas stosunków, co w konsekwencji prowadzi do zawarcia umów między państwami o stałej wymianie towarowej. Miało to np. miejsce przy nawiązaniu kontaktów handlowych z Grecją, Japonią i Portugalią. W ostatnich miesiącach szczególnie zainteresowanie transakcjami kompensacyjnymi „Dali” wykazują firmy zachodniemieckie. (pis)

Investycje i import inwestycyjny

Jak wiadomo, niedostateczne skoordynowanie krajowego budownictwa inwestycyjnego z terminami dostawy i asortymentem wielu importowanych maszyn i urządzeń przemysłowych doprowadziło do powstania miliardowych rezerwatów importowanych maszyn, które w wielu przypadkach do dziś nie zostały zainstalowane w naszych zakładach przemysłowych, mimo wieloletniego przetrzymywania ich w magazynach. W tych warunkach szczególnie szkodliwą analizę wymaga zharmonizowanie importu inwestycyjnego z harmonogramem i założeniami robót budowlanych.

Sprawa ta jest szczególnie aktualna w chwili obecnej. Obserwujemy bowiem liczne zahamowania w realizacji założeń inwestycyjnych. W okresie pierwszego kwartału bieżącego roku zrealizowano zaledwie 14% rocznych założeń inwestycyjnych. Ponadto sygnały dochodzące z

ważniejszych ośrodków budowlanych wykazują, że w kwietniu i maju bieżącego roku ma miejsce dalszy poważny spadek tempa realizacji programu budownictwa inwestycyjnego. Widać się to głównie ze znaczącym spadkiem odsetku siły roboczej do robotnicy. Jednocześnie rośnie plan importu inwestycyjnego w okresie od stycznia do maja bieżącego roku został wykonany w ponad 24%.

Znaczące więc wprzódzenie realizacji planu importu inwestycyjnego w porównaniu z realizacją krajowego programu budownictwa inwestycyjnego sprzyjać może dalszemu narastaniu rezerwatów importowanych maszyn i urządzeń przemysłowych. Związane to jest trudne już w chwili obecnej do nadrobienia opóźnienia w realizacji programu inwestycyjnego doprowadzić mowa, w niektórych wypadkach, do jego rewizji. (pis)

NIEKTÓRE ZAGADNIENIA polskiego handlu zagranicznego

DOKONCZENIE NA STR. 4

Handel Polski z Europą Zachodnią

ANDRZEJ KRUCZKOWSKI

Tendencję malejącą wykazują również liczby eksportu drewna. Poważny natomiast wzrost nastąpił w eksporcie żelaza i stali (rok 1953 — 8%, całości wpływów dewizowych, 1956 — 11%, 1957 — 13%, maszyn i urządzeń (rok 1956 — 14,5%, wpływów, 1957 — 20%) oraz w mniejszym stopniu rolnospożywczych.

Ponieważ Polska — praktycznie biorąc — nie dysponuje innymi aktywami dewizowymi, poza wpływami z tytułu eksportu, rozwój stosunków handlowych z poszczególnymi krajami jest tylko wówczas możliwy, gdy z faktów zmiany struktury polskiego eksportu — wyciągane są odpowiednie wnioski.

Nie chcę przez to powiedzieć, że polska polityka handlowa kieruje się względami rygorystycznego bilateralizmu. W naszej praktyce handlowej jest niestety trochę przykładów, że niektórzy partnerzy zachodnio-europejscy tylko wówczas skłonni są umożliwić dostęp do ich rynków dla produktów polskiego eksportu, gdy wpływ dewizowy z tego tytułu uzyskane zostaną w całości zużyte na zakup produktów tego kraju. Bywa, że warunek taki jest stawiany przez partnera, który na forum międzynarodowym zajmował stanowisko zdecydowanego zwolennika multilateralizmu. Nie ma w tym żadnej tragedii. Ludzie, którzy mają do czynienia z praktyką, wiedzą, że aby handlować trzeba mieć nie tylko towar, ale i wzajemną wyrozumiałość. My, w naszej praktyce, staramy się tę wyrozumiałość

wykazywać i dość często spotykamy się z wzajemnością.

Najszerszym bodaj przykładem wyciągnięcia wniosków ze zmian strukturalnych w gospodarce narodowej partnerów są polsko-radzieckie stosunki handlowe. Gwałtowny i nieprzerwany wzrost produkcji węgla w Związku Radzieckim — niezależnie od trudności w eksporcie polskiego węgla na przełomie 1956/57 r. — doprowadził do zmniejszenia w 1957 r. wysyłek polskiego węgla do Związku Radzieckiego. Mimo to obroty nasze ze Związkiem Radzieckim w 1957 r. wzrosły dość poważnie. Przy spadku eksportu surowców (160 mln dol. w 1956 r., a 112 mln dol. w 1957 r.) wzrósł równocześnie bardzo poważnie eksport maszyn i środków transportu (wyniósł on w 1956 r. 70 mln dol., a w 1957 r. — 90 mln dol.). Obok kredytów na zakup zboża, ten fakt wyciągnięcia pozytywnych wniosków ze zmian w strukturze gospodarki obu krajów umożliwił dalszy rozwój polsko-radzieckich stosunków gospodarczych.

Obroty z krajami Europy Zachodniej wzrosły w 1957 r. o 6% w stosunku do roku poprzedniego. Tempo wzrostu tych obrotów było więc znacznie słabsze niż w roku poprzednim, kiedy wyniosło 18%, oraz niż tempo wzrostu obrotów globalnych, co spowodowało spadek udziału krajów Europy Zachodniej w globalnych obrotach z 28,2% w 1956 r. do 26,9% w 1957 r.

Wzrost obrotów z krajami zachodnio-europejskimi, podobnie jak to

miało miejsce z obrotami globalnymi, odnosił się tylko do importu. Import polski, z tych krajów wzrósł w 1957 r. o 16%, jednocześnie zaś eksport zmniejszył się o 2,5%. Tendencja obrotów nie była jednak bynajmniej jednolita dla wszystkich krajów zachodnio-europejskich.

Tak więc wzrosły znacznie obroty z Włochami, Finlandią, Austrią, Holandią. Spadły natomiast przede wszystkim obroty z Norwegią, Szwajcarią i Szwecją.

Druga połowa ubiegłego roku oraz pierwszy kwartał br. przyniosły szereg niekorzystnych elementów dla obrotów Polski z krajami Europy Zachodniej. Gwałtowny spadek cen węgla oraz mniejszy nieco spadek cen niektórych eksportowanych przez Polskę artykułów rolniczych, przy jednocześnie niezmienionych cenach towarów importowanych przez Polskę z Europy Zachodniej, sprawia, że „terms of trade” w obrotach z Europą Zachodnią grają obecnie na niekorzyść Polski, co już samo przez się limituje volumen importu z krajów Europy Zachodniej.

Pewne przejawy recesji, pojawiające się w gospodarce niektórych krajów Europy Zachodniej, mogą również wywrzeć niekorzystny wpływ na obroty Polski z tymi krajami. Są kraje nie stosujące wobec polskiego eksportu żadnych prawce ograniczeń natury admini-

dokonanie ze strony 1

Z drugiej strony wysiłek aparatu handlu zagranicznego w kierunku znajdowania i wykorzystywania nowych możliwości eksportowych nie zawsze był dostateczny.

Te oba zjawiska muszą zostać definitywnie przełamane.

Przeprowadzone ostatnio w Moskwie rozmowy między przedstawicielami państw — członków Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej oraz szeregu różnorodnych państw — przedstawicielami różnych krajów, z których szczególną wagę posiadały rozmowy z ZSRR, Chinami i Czechosłowacją, wskazywały na istnienie możliwości korzystnej kooperacji i koordynacji produkcji w skali międzynarodowej, zwłaszcza wśród krajów naszego obozu.

Możliwości te będą w coraz większym stopniu wykorzystywane, a ich realizacja przyczyni się do zwiększenia obrotów i do obniżenia kosztów produkcji dzięki specjalizacji poszczególnych państw w wytworzeniu procesach produkcyjnych. Dążymy do tego, aby procent wzrostu obrotów zagranicznych corocznie był wyższy od wzrostu produkcji w kraju.

Szereg badań przeprowadzonych przez resort handlu zagranicznego wskazuje ponadto na możliwość

rozszerzenia wachlarza towarów eksportowanych. Chodzi tu m. in. o towary produkowane przez spółdzielczość pracy, przemysł terenowy a także o owoce, warzywa itp. Szczególnie duże potencjalnie możliwości eksportowe ma przed sobą przetwórstwo spożywcze. W przyszłości tym konieczne są jednak pewne inwestycje, tak by produkowane towary odpowiadały w pełni wymogom rynków zagranicznych.

Niewątpliwie dążąc do zwiększenia eksportu należy brać bardzo poważnie pod uwagę jego opłacalność. Resort handlu zagranicznego ostatnio zajął się tą sprawą, wprowadzając obowiązkowe badania opłacalności eksportu. Badania te wykazały, że eksport niektórych towarów był nieopłacalny i należy go zaniechać. Zgodnie z tym poczyniono odpowiednie zmiany w planie handlu zagranicznego. Ilość jednak tych artykułów jest minimalna i nie ma poważnego znaczenia.

Przeważająca część towarów eksportowanych wykazuje dobrą opłacalność. Szczególnie można to odnieść do węgla i maszyn. Oczywiście należy dążyć w miarę możliwości do rozwoju produkcji i eksportu tych właśnie towarów.

Tak jak już obecnie saldo bilansu handlowego wskazuje na poważną poprawę sytuacji płatniczej, tak poprzez dalszy wzrost eksportu będzie można zwiększyć import. Pamiętać bowiem trzeba stale, że jedyną drogą, która prowadzi do najkorzystniejszego kształtowania się naszych obrotów ze światem, jest stała troska o rozwój nowoczesnego, wszechstronnego i opłacalnego eksportu.

WITOLD TRAMPczyński

2 ŻYCIE GOSPODARCZE

dokonanie ze strony 7



W pierwszej części artykułu zostały omówione usługi handlowe od strony jakościowej. Podzielone zostały one na trzy grupy (A, B, C), w zależności od stopnia, w jakim można je oddzielić od materialnej części produktu. Ta część artykułu poświęcona jest centralnemu problemowi teorii handlu, tj. określeniu ilości usług handlowych. Chodzi o pokazanie, jaka część środków wytworzonych, po wycofaniu z produkcji dóbr materialnych, zostaje użyta w „produkcji” usług handlowych. Jak to już w poprzedniej części artykułu zostało zaznaczone, zależnie od grupy usług, decyzje w tym zakresie należą wyłącznie do społeczeństwa, albo też zostają przeniesione w całości lub w części na użytkowników.

ILOSCIOWE REGULOWANIE USŁUG HANDLOWYCH W GRUPIE C

O ilości usług handlowych, należących do grupy C powinno zdecydować społeczeństwo jako całość, gdyż nie jesteśmy w stanie odwołać się w tym przypadku do bezpośrednich użytkowników poprzez mechanizmy rynkowe, tj. poprzez ceny i koszty.

Decyzje nie są tu łatwe. Nie mając bowiem własnych kryteriów dla określenia wielkości tych usług, centralne organy gospodarcze powinny poznać i uzgodnić ze sobą częściowo sprzeczne poglądy bezpośrednich użytkowników usług handlowych.

Są różne sposoby zdobycia potrzebnych wiadomości. Można odwołać się np. bezpośrednio do użytkowników. Ich wypowiedzi ułatwiają wyrobienie sądu o tym, jakie usługi handlowe i związane z nimi wydatki są uważane za słuszne w poszczególnych środowiskach społecznych. Może to stanowić pierwszy krok w kierunku racjonalnej polityki sprzedaży. Na tym odcinku, będącym w istocie rzeczy odmianną „badania opinii społecznej”, mogłaby się rozwinąć korzystna współpraca pomiędzy ekonomią a socjologią.

Należy zdawać sobie sprawę z istnienia różnic pomiędzy proponowaną powyżej analizą a tzw. badaniami popytu konsumpcyjnego na określone towary lub ich grupy, którego celem jest najtrafniejsze ilościowe dostosowanie towarów do zmieniającego się popytu konsumpcyjnego. Chodzi nam bowiem o analizę popytu na usługi, nie zaś na konkretne dobra należące do obrotu handlowego.

Analiza popytu konsumpcyjnego w tradycyjnym ujęciu osiągnęła wysoki poziom teoretyczny i praktyczny, zarówno w krajach kapitalistycznych, jak i socjalistycznych. Część doświadczeń może być przeniesiona do interesującej nas dziedziny.

Teoria i technika badań popytu na usługi handlowe nie jest natomiast zaawansowana, zwłaszcza jeżeli chodzi o usługi, których nie da się wyodrębnić od sprzedawanych dóbr. Nie sprzyja temu warunki w krajach socjalistycznych ze względu na odsunięcie problemów dystrybucji na plan drugi. Nie rozwinęły się badania również w krajach kapitalistycznych, przynajmniej w przekroju, który nas interesuje.

Prawie bowiem każda usługa świadczona na rzecz nabywcy przez handel kapitalistyczny ma na celu w pierwszym rzędzie podkreślenie odrębności poszczególnych przedsiębiorstw, a więc wzmacnienie ich pozycji monopolistycznej oraz zwiększenie na tej drodze zysku. Problem zgodności usług z potrzebami nabywców odsuwa się zatem na plan drugi. Doświadczenia gospodarki kapitalistycznej nie mogą być zatem wykorzystane dla potrzeb handlu socjalistycznego.

Sytuacja na odcinku usług handlowych jest wyjątkowa. Społeczeństwo nie może się uchylić od decyzji, gdyż nie jest w stanie przesunąć decyzji o wielkości tych usług na użytkowników. Nie chodzi tu jednak o przeszkody zasadnicze podobne do tych, które występują na odcinku obrony narodowej, szkolnictwa, kultury, zdrowia itp.

W stosunku do usług handlowych brak jest bowiem argumentów ogólnych, przemawiających za utrzymaniem ich na wysokim poziomie (są natomiast argumenty skłaniające do zapewnienia obronności krajowi i ułatwienia dostępu do nauki szerokim warstwom ludności). Brak jest również argumentów przemawiających przeciwko rozwinięciu usług handlowych.

Aktywne stanowisko społeczeństwa uwarunkowane jest w głównej mierze przez czynniki techniczne, polegające na niemożności odwołania się do procesów rynkowych. Wydaje się zatem celowe przełamanie oporu owych czynników i znalezienie efektywnych sposobów uzgodnienia polityki państwa na odcinku handlu z preferencjami jego obywateli. Jednym ze sposobów na tej drodze jest systematyczne badanie opinii społecznej, o czym było wyżej.

Istnieją inne również sposoby poznania preferencji użytkowników. Droga do tego jest rejestrowanie samorzutnie tworzących się usług handlowych. Fakty przemawiają tu

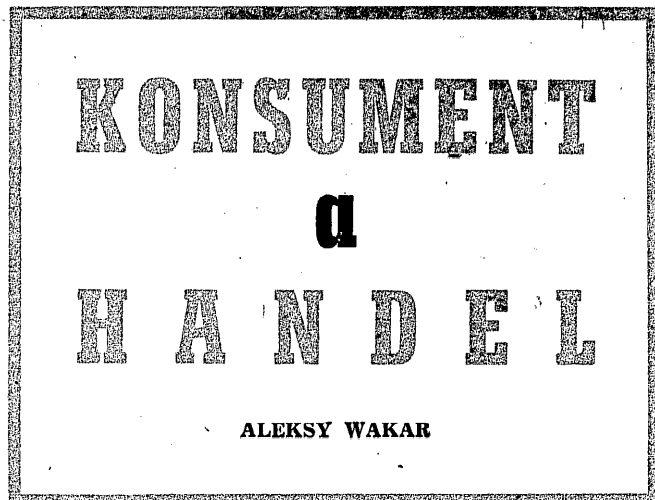
same w zastępstwie nabywcy (w tym przypadku (!) o zbyt niskim poziomie handlu legalnego).

„Gdy kupowałem sobie rower w naszym CDT” — pisał W. Jastrzębowski w „Życiu Gospodarczym” — „zgłosił się jakiś chłopaczek, który za skromnym wynagrodzeniem podjął się zmontowania tego roweru, co wykonał fachowo i ku obustronnemu zadowoleniu”.

Jest to więc przykład samorzutnego świadczenia usług na marginesie oficjalnego aparatu handlowego.

Opisane sposoby poznania preferencji nabywców są niewątpliwie pozytywne; nie należy jednak przeceniać rezultatów, których od nich możemy się spodziewać. Albowiem opinie nabywców mogą być sprzeczne (jeden pragnie dodatkowych usług handlowych, drugi chętnie o bejdzie się bez nich, jeżeli w zamian otrzyma towar po nieco niższej cenie). Poza tym same wiadomości o potrzebach są z reguły niepełne.

Dla organów społecznych kierują-



wego. Podobnych przykładów z pewnością jest więcej.

Słusznie zauważa W. Jastrzębowski w cytowanym artykule, że „wzrost handlu bazarowego jest spekulacją formą świadczenia usług handlowych, rozwijającą się na podłożu braków organizacyjnych handlu legalnego, a w znacznym zakresie na niedostatku usług handlowych. Handel prywatny u nas konkuruje z uspołecznionym głównie tym, że świadczy więcej i lepiej usługi handlowe”.

W ten sposób poznajemy popyt na usługi handlowe: poprzez bezpośrednie odwołanie się do nabywcy (zapytujemy go wprost o zasięg usług handlowych, który uważa za rozsądny) oraz poprzez obserwację procesów żywiołowych, przebiegających na marginesie handlu legalnego.

Handlem wynika stąd konieczność wyrobienia sobie własnego zdania o rozsądnych granicach usług handlowych. Owe sądy są ujmowane w postaci tez lub wskazań, streszczających zasady ich planowania. Przyjmuje się np. postulat, że odległość miejsca zamieszkania nabywcy od punktu sprzedaży nie może przekraczać pół kilometra, że jeden sklep nie może obsługiwać więcej niż pięciu nabywców, że sprzedawca powinien obsługiwać określoną ilość kupujących itp.

Owe wskaźniki umożliwiają porównanie racjonalne zaplanowanie sieci handlowej. W istocie rzeczy reprezentują one tylko subiektywne oceny osób, którym powierzono zostali sprawy dystrybucji. Owym subiektywnym może być zmniejszony przez zastosowanie sposobów, o których było wyżej (badanie opinii społecznej oraz obserwacja przebiegu handlu), a także za pomocą sposobów, które będą omówione niżej.

Aktualnie — obawiam się — wskaźnikom i tezm naukowe organizacji handlu nadaje się zbyt absolutne znaczenie, na które one z istoty swej nie zasługują.

ILOSCIOWE REGULOWANIE USŁUG A I B

Granica pomiędzy usługami handlowymi C a usługami należącymi do grup A i B nie jest wyznaczona tylko przez właściwości tych usług, zależy ona również od form organizacyjnych aparatu dystrybucji. W związku z tym każda usługa, którą można byłoby zaliczyć do grupy A, może się znaleźć również w grupie B i C; podobnie usługa przedysponowana do grupy B nieraz zostanie zaliczona w praktyce do grupy C.

Ważnym na przykład odwołanie towaru do domu. Jeżeli za jego odesłanie pobiera się specjalną opłatę, wówczas jest to usługa A. Można oddzielić ją bez kłopotu od towaru; nabywcy zaś sami decydują, w jakim zakresie odpowiednia potrzeba zostaje zaspokojona.

Odwołanie towarów do domu może być również przywilejem tylko niektórych (luksusowych) punktów sprzedaży, w których odpowiednie koszty są wliczone do marży handlowej. W pozostałych sklepach towary nie są odsyłane, ale za to marża handlowa i cena nie zawierają w sobie tych kosztów. W tym przypadku odwołanie jest usługą B. Kupujący w odpowiednich sklepach opłacają tę usługę, chociaż nie zawsze z niej korzystają.

Nasza aktualna organizacja han-

dlu nie wiele miejsca pozostawia decyzjom konsumentów. Wprawdzie istnieje u nas sklepy luksusowe, zapewniające nabywcom różne usługi, ale opłacają je wszyscy, nie tylko korzystający z nich. Nikt zresztą nie pyta nabywcę (zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio), na jakim poziomie uważa on za rozsądne ukształtowanie się usług i marży handlowej.

O ile istniejący stan rzeczy na odcinku usług handlowych uznajemy za niekorzystny, jego usprawnienie będzie wymagało od nas podporządkowania się następującym ogólnym zasadom postępowania: należy z reguły przesunąć usługi do grupy A, w której stanowisko nabywcy jest najbardziej czynne. Jeżeli ze względów praktycznych jest to niewykonalne, trzeba kierować je do grupy B i tylko w ostateczności pozostawiać w grupie C. Nawet przy takiej organizacji handlu zasięg grupy C nadal jest bardzo wielki, a zatem kłopoty związane z planowaniem usług handlowych bynajmniej nie są przezwyciężone. (USŁUGI A) Najwłaściwiej wydaje się przyjąć zasadę, że każda usługa handlowa, dająca się oddzielić od towaru, powinna być opłacona przez użytkownika zgodnie z kosztami jej dostarczenia. Tego rodzaju sposób postępowania wydaje się oczywisty w niektórych przypadkach. Na przykład pobiera się taką opłatę za dopasowanie nabytego w sklepie gotowego ubrania, za naprawę dóbr trwałego użytku, za odesłanie towaru do domu, za regularne dostarczanie produktów do miejsca zamieszkania (mleko, pieczywo) itp.

Można jednak na tej samej zasadzie pobierać specjalne opłaty od kupujących w godzinach nocnych lub w dni świąteczne. Przed wojną apteki doliczały — o ile pamięć mnie nie myli — 50 gr do rachunku w podobnych okolicznościach.

Prawdopodobnie są inne również przypadki, kiedy nabywca może oddzielić opłatę za usługę handlową. Sądzę, że właściwa organizacja usług handlowych A nastroja najmniej trudności praktycznych i teoretycznych ze względu na zachodzące tu analogie z produkcją.

Z tej reguły są jednak pewne wyjątki. Jeden z takich przypadków omówiłem w artykule pt.: „Cena zmienna jako szczególny bodziec w gospodarce socjalistycznej”, zamieszczonym w „Zeszytach Naukowych SGPIS” nr 5/1957.

Ogólnie rzecz biorąc zastosowanie ceny zmiennej jest jednym ze sposobów przesunięcia określonej usługi handlowej (omówię ją dokładniej niżej) z grupy C do A, względnie do B.

Jak było o tym wyżej, najbardziej syntetyczną usługą aparatu handlowego jest tworzenie, przechowywanie i gospodarowanie zapasami w zastępstwie poszczególnych gospodarstw domowych. Wielkość tej usługi zależy od wielu okoliczności: od gęstości sieci handlowej, od posiadania pełnych (tj. bez przejściowych braków) asortymentów towarowych, od uprzejmości obsługi. Zależy również od tego, jakże są przeciętne wielkości zakupów.

Jeżeli konsument nabywa produkty w niewielkiej ilości, np. herbatę na jedno zaparzenie, masło i wędlinę na dekagramy, nie prowadzi on własnej gospodarki zapasami, wykorzystując całkowicie usługi okolicznych sklepów. Obsłużenie takiego klienta jest kłopotliwe i pociąga za sobą koszty.

Przeciwnie klient czyniący zakupy produktów w dużych odstępach np. co tydzień lub co miesiąc wyraża się tym samym w pewnej mierze usług aparatu handlowego, przejmując na siebie troskę o przechowanie zapasów i o wydzielanie z nich produktów na bieżące potrzeby gospodarstwa. Rezygnując z części usług handlowych, nabywcy obniżają tym samym koszty handlowe.

W naszym obecnym systemie zarządzania dystrybucją aparat handlowy oferuje dowolną ilość usług omawianego rodzaju. Każdemu wolno nabywać jak najwięcej i w jak najmniejszych ilościach. Jednakże wszyscy korzystający z usług i powstrzymujący się od nich muszą opłacać pełne koszty. Każdy kupujący opłaca w sposób niejako przymusowy koszt omawianej usługi, niezależnie od tego czy i w jakim stopniu zamierza ją wykorzystać.

Usługa sprzedaży w małej ilości należy w naszym systemie dystrybucji do grupy C, gdyż nie może być oddzielona od nabywanego towaru. Problem wyrzucenia się tej usługi w zamian za inną korzyść (np. w zamian za niższą cenę towaru) w naszych warunkach organizacji handlu nie istnieje wcale.

Uaktywnienie pozycji nabywcy na omawianym odcinku usług handlowych wymaga specjalnych zabiegów. Potrzebne do tego jest zróżnicowanie ceny zależnie od wielkości jednorazowego zakupu.

Cena zmienna, tj. zależna od ilości kupionego produktu, rozwiązuje problem właściwego podziału kosztów tworzenia zapasów, proporcjonalnie do wielkości usług świadczonych przez handel. W tym bowiem przypadku kupujący rzadko i w odpowiednio większej ilości otrzymuje towar po niższej cenie. Przeciwnie kupujący w małych ilościach płaci cenę wyższą, do której wlicza się faktyczne, a nie tylko przeciętne koszty sprzedaży. Przy takiej organizacji sprzedaży każdy kupujący nabywa towar plus wybranej wielkości usługę handlową, opłacając jej pełne koszty. Podobnie opłaca nabywca koszt odesłania towaru do domu albo naprawy odbiornika radiowego.

Techniczne sposoby zróżnicowania ceny mogą być różne. Przy towarach pakowanych nie sprawia to trudności. Można tu uwzględnić w cenie jednostkowej wyższe koszty handlowe przy sprzedaży w małych ilościach (np. herbaty w turekach 2-dekowych) oraz odpowiednio niższe koszty, jeżeli się sprzedaje jednorazowo dużą ilość (np. herbatę w puszcze kilogramowej).

Możliwe jest również wydzielanie części sklepów dla sprzedaży „półhurtowej”, tj. z dość wysoką dolną granicą zakupu. Nabywca mógłby wybierać pomiędzy ceną „niższą” przy większym jednorazowym zakupie (w sklepie półhurtowym), a ceną wyższą przy zakupie w małej ilości (w sklepie detalicznym lub w kiosku). Przy takiej organizacji sprzedaży omawiana „usługa małej sprzedaży” należałaby do grupy B (nie zaś do A), gdyż jej oddzielenie od towaru nie byłoby doskonałe: nabywca otrzymałby bowiem tylko dwie alternatywy wyboru.

USŁUGI B. Charakterystyczną cechą usług należących do tej grupy jest pozostawienie nabywcy ograniczonej możliwości wyboru pomiędzy ilością otrzymanych usług handlowych, ich wzajemnym do siebie stosunkiem a ceną produktu. Wybór kupującego ogranicza się w tym przypadku do paru lub kilku możliwości, zaś względnie praktyczne stoją na przeszkodzie przekroczeniu owej granicy. Chodzi tu o rzecz następującą.

Możność zfiarowania kupującym większej lub mniejszej ilości alternatyw wyboru zależy od zagęszczenia sieci handlowej. Tylko przy dostatecznej jej gęstości nabywca może wybierać (w rejonie swych zwykłych zakupów) pomiędzy paru czy też kilkoma punktami sprzedaży, prowadzonymi w różny sposób pod względem ilości i rodzaju świadczonych usług.

Stąd usługi handlowe B nie mogą się rozwinąć w rejonach większych oraz tylko w małym stopniu w osadach, miasteczkach i na peryferiach wielkich miast. W wiosce nie ma miejsca np. dla dwu czy też kilku sklepów prowadzonych obok siebie. Stąd też ze względów czysto praktycznych musi być ustalony pewien standardowy rodzaj punktów sprzedaży pod względem pomieszczeń, urządzeń, obsługi, kompletności asortymentów towarowych oraz wielkości marży handlowej wliczanej do ceny. W tych warunkach decyzje o wielkości usług handlowych należą wyłącznie do centralnych organów handlu. Są to zatem usługi z grupy C.

Przeciwnie w miastach, a zwłaszcza w wielkich, jest miejsce dla funkcjonowania obok siebie kilku, a nawet kilkunastu sklepów o podobnym asortymencie sprzedaży. W tych warunkach nabywcom pozostawiona jest możliwość dokonywania wyboru usług handlowych pod względem ilości i jakości.

Usługi C mogą być zatem w większym lub mniejszym stopniu przekształcone w usługi B. Wymaga to jednak pewnych form organizacyjnych.

DOKOŃCZENIE NA STR. 7

„CIECH” walczy o równowagę dewizową

STEFAN FRENKEL

Gdy przystępuję do pisania artykułu o handlu zagranicznym, ogarnia mnie zwykle trema. Właściwie jeśli zamierzam zawrzeć w artykule konkretne dane o naszych możliwościach eksportowych. Nigdy bowiem nie wiadomo, jaka informacja może utrudnić negocjacje handlowe prowadzone z kontrahentami przez aparat handlu zagranicznego. W każdym razie, ilekroć rozmawiam z odpowiedzialnymi pracownikami zatrudnionymi w centralach handlu zagranicznego lub w MHZ, muszę wysłuchać różnych żalów na temat szkód rocznych zaliczonych przez prasę na skutek opublikowania takiej, czy innej informacji.

Opowiedziano mi np. niedawno, że systematycznie ogłaszane w prasie wiadomości o przekraczaniu planu wydobycia przez poszczególne przedsiębiorstwa węglowe wpływają na obniżenie ceny za sprzedawany (zresztą w tej chwili trudno do ułapienia) na rynkach zagranicznych węgla. Dyrektor centrali handlu zagranicznego „Ciech” pokazał mi pismo swego odbiorcy, który powołując się na wiadomości prasową o zwiększeniu produkcji kربidu domagał się sprzedaży pewnej ilości tego artykułu, chociaż uprzednio otrzymał z centrali odmowną odpowiedź, motywującą niemożnością dokonania transakcji — brakiem kربidu.

Zale te mogą wydawać się dziwne. Nie prasa bowiem (nawet w kraju o gospodarce planowej) prowadzi politykę w zakresie międzynarodowej wymiany handlowej. Jeśli jednak pogląd na rolę prasy jest w środowisku handlu zagranicznego niemal jednogłosem, to co w tym być musi. I nie można pretensji central handlu zagranicznego zbywać polskim przysłowiem o niej taneć, czy, której wszystko przeszkadza, ale trzeba się nad sprawą tą zastanowić. Przy informowaniu społeczeństwa o wydarzeniach z dziedziny gospodarczej należy rozważyć, czy opublikowana wiadomość nie utrudni pracy naszemu handlowi zagranicznemu, który i tak ma obecnie bardzo ciężkie zadania do spełnienia.

Nie jest bowiem tajemnicą, że nasz bilans handlowy nie będzie w roku bieżącym zrównoważony i trzeba uczynić ogromny wysiłek, aby chociaż zmniejszyć go do roz-

sądnych granic i równocześnie spłacić część zaciągniętych w ubiegłym roku krótkoterminowych pożyczek.

Szczególnie duże zadania w tej dziedzinie stanęły przed centralą handlu zagranicznego „Ciech”. Jest to bowiem centrala zajmująca się eksportem i importem produktów przemysłu chemicznego i naftowego. A w tej dziedzinie mamy, jak wiadomo, poważny deficyt dewizowy. W roku ubiegłym eksport przedstawiał wartość 123 mln zł dewizowych, a import 430 mln zł, nie licząc importu produktów naftowych, których sprowadziliśmy za sumę 230 mln zł dewizowych.

Deficyt ten nie wynika bynajmniej z niedostatecznej pracy centrali handlu zagranicznego. Jego powodem nie jest również zła praca przemysłu. Rzecz polega po prostu na niedorozwoju naszego przemysłu chemicznego, w którym sprawa nowych inwestycji została w latach minionych nieco zaniedbana. Jeśli zaś ostatnio przywiązujemy wielką wagę do rozwoju naszej chemii, która ma się nawet stać drugim po węglu przemysłem narodowym, to trzeba sobie zdać sprawę z niemożności szybkiego wyrównania starych zaległości.

Na pierwszy ogień musiała iść rozbudowa podstawowej produkcji chemicznej, wytwarzającej w zasadzie półprodukty, wykorzystywane częściowo w innych gałęziach przemysłu (również w chemii), częściowo zaś przeznaczane na eksport. W zaciągach natomiast znajduje się budowa zakładów wytwarzających produkty finalne, w postaci nadającej się do puszczania na rynek konsumenta (krajowy i zagraniczny).

Jeśli ponadto uwzględnić, że brak nam w kraju szeregu surowców chemicznych i nie wszystkie półprodukty chemiczne, pełniące rolę środków produkcji w innych gałęziach gospodarki narodowej, wytwarzane są w ilościach wystarczających na potrzeby krajowe, to łatwo zrozumieć, że w ostatnich latach następował stały wzrost importu surowców i produktów chemicznych, za którym nie mógł nadążyć eksport chemiczny.

Problem ten stanie się zupełnie jasny, gdy przebadamy wykaz pozycji importowanych za pośrednictwem „Ciechu”. Przyszło połowa wartości całego przywozu — to kaukazy (45 tys. ton), fosforyty i apatyty (500 tys. ton), nawozy potasowe (650 tys. ton), nawozy fosforowe (100 tys. ton). Do tego dochodzą już wartościowe niższe pozycje, jak ponad 400 różnego rodzaju

barwników oraz surowce do ich produkcji, leki i surowce dla przemysłu farmaceutycznego, tlenek manganu, lakiery izolacyjne, rury i separatory z mas plastycznych (dla przemysłu elektrotechnicznego), półprodukty do produkcji tworzyw sztucznych, olejki eteryczne dla przemysłu kosmetycznego i gotowe kosmetyki, środki owadobójcze itp. Jak widać w wykazie tym przeważają niezbędne surowce i materiały, minimalne natomiast znaczenie mają wyroby gotowe przeznaczone na rynek.

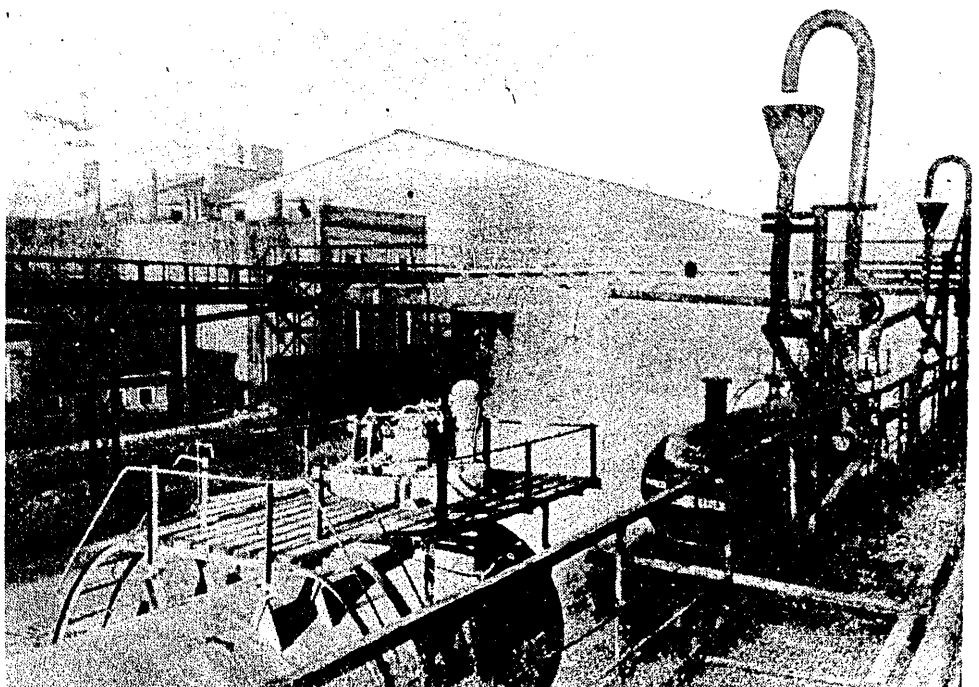
Nic więc niemal nie waży w naszym bilansie handlowym import chemicznych towarów rynkowych. Ale niewielkie również znaczenie mają tego typu towary w naszym eksporcie chemicznym.

Podstawę naszego eksportu stanowią natomiast półprodukty tzw. ciężkiej chemii, jak kربid, naftalen, benzol, chlorany, chlorek wapnia, saletrzak, kwas octowy, spirytus, soda.

Jeśli idzie o ten ostatni produkt chemiczny, to możemy znacznego zwiększenia jego wywozu (140 tys. ton w rb.) nastąpiła dzięki uruchomieniu pierwszego ciągu produkcyjnego w zakładach Janikowskich. Trzeba przy tym zaraz dodać, że wbrew pognozom pesymistów, którzy sponowali trudności w ułapieniu tego artykułu na rynkach światowych, „Ciech” trudności tych wcale nie odczuwa. Przeciwnie, gotów jest ulokować za granicą każdą ilość sody, jeśli tylko dostarczy jej przemysł. Uzyskiwana cena jest korzystna, zwłaszcza że dla produkcji sody nie są potrzebne żadne importowane surowce.

W tym miejscu dochodzimy do sprawy nasręczającej tyle trudności aparatowi naszego handlu zagranicznego, a którą zwykłymy mądrze nazywać zagadnieniem obliczania efektywności lub opłacalności handlu zagranicznego. Wiadomo bowiem (zostało to zresztą niejednokrotnie udowodnione), że w warunkach obowiązujących u nas struktury cen nie ma ani praktycznej, ani teoretycznej możliwości dokładnego ustalenia rzeczywistej, dewizowej, odpowiadającej stosunkom na rynkach zagranicznych, wartości eksportowanych towarów. W sprawie tej toczą się ożywione dyskusje, opracowywane są najrozmaitsze metody obliczania efektywności eksportu, a nawet w praktyce czynione są próby dokonywania tego ty-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6



Współpraca gospodarcza między krajami socjalistycznymi budowana jest na podstawie równości, wzajemnych korzyści i braterskiej pomocy. W oparciu o te zasady rozwija się obrot handlu zagranicznego Związku Radzieckiego z Polską, który już w roku ubiegłym był o blisko 50% wyższy niż w 1950 roku.

Udział Związku Radzieckiego w obrocie towarowym Polski wyniósł w 1957 r. 30,3%. Z kolei Polska zajmowała szóstą miejsce w handlu zagranicznym ZSRR. Te oparte na zasadzie równouprawnienia stosunki handlowe i gospodarcze mają ważne znaczenie zarówno dla Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, jak i dla Związku Radzieckiego.

W dostawach radzieckich do Polski dużą pozycję stanowi kompletne wyposażenie, którego znaczną część Związek Radziecki eksportuje na warunkach kredytowych. W szczególności radzieckie urządzenia służą jako wyposażenie przedsiębiorstw przemysłowych, wydobywanych lub budujących się przy pomocy Związku Radzieckiego. W tej liczbie mieści się kombinat hutniczy im. Lenina, huta stali szlachejnej „Warszawa”, elektrociepłownia „Żerań”, Fabryka Samochodów Osobowych w Warszawie, odlewnia miedzi w Legnicy, wytwórnia aluminium w Skawinie, zakłady przędzalnicze w Piotrkowie, Zambrowie i Fastach.

Co się tyczy radzieckich dostaw surowców i materiałów, to ich znaczenie dla gospodarki polskiej mogą charakteryzować następujące dane: dostawy rudy żelaznej dla hutnictwa zapewnia Związek Radziecki w 70%, a rudy manganowej w 80%, w pełni zaopatruje w nikiel i niektóre inne metale stopowe, niezbędne do produkcji stali szlachejnej; zapotrzebowanie przemysłu włókienniczego na bawełnę pokrywane jest w 65%, dostawami ze Związku Radzieckiego. Około połowy potrzebnej ilości syntetycznego kauczuku, przerabianego w Polsce, importowane jest ze Związku Radzieckiego. Polska importuje ponadto ze Związku Radzieckiego ropę naftową i produkty naftowe, koncentraty aptatytu, miedź oraz niektóre inne towary.

Oprócz maszyn i urządzeń oraz surowców przemysłowych Związek Radziecki dostarcza Polsce zboże i produkty żywnościowe.

Z kolei Związek Radziecki zakupuje duże ilości produktów wytwarzanych w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. Koleje ZSRR z roku na rok uzupełniają swój park

maszynowy taborem kolejowym, wyprodukowanym w polskich zakładach. Radziecki transport morski i rzeczny otrzymał z Polski немало statków towarowych, rybackich i pasażerskich. Wystarczy wspomnieć, że w okresie od 1949 do 1956 roku dostawy polskich statków do ZSRR zwiększyły się ponad 11-krotnie. Istotne znaczenie dla zaopatrzenia w paliwo zachodnich i północno - zachodnich regionów ZSRR ma polski węgiel. Poza tym można jeszcze wymienić takie towary, jak cynk, produkty chemiczne, tkaniny itp., które Polska Rzecz-

gospodarczych. Pozwala to na uwzględnienie interesów nie tylko wszystkich krajów jako całości, ale również każdego wchodzącego w skład obozu socjalistycznego państwa oddzielnie.

Tak np. osiągnięto już porozumienie, w myśl którego wyposażenie dla przemysłu górniczego wykonaw będzie NRD, Czechosłowacja i Polska, dla przemysłu naftowego ZSRR i Rumunia, kombinaty węgla - we i trakторы średniej mocy - Polska i ZSRR itd.

W celu uwzględnienia wzajemnych interesów przy opracowywa-

kuźni zakładów budowy maszyn. Związek Radziecki wykorzystuje ZRzeczypospolitej Ludowej pomoc w budowie przedsiębiorstw dla pokojowego wykorzystania energii atomowej.

Związek Radziecki wykorzystuje z kolei polskie doświadczenia w dziedzinie wydobywania węgla, produkcji urządzeń wydobywczych, wagonów kolejowych i niektórych produktów chemicznych. Przemysł radziecki korzysta z dokumentacji technicznej w zakresie produkcji wrębłarek oraz wprowadza doświadczenia polskiego przemysłu, dotyczące produkcji syntetycznych garbników z ługów siarczynowych i żelaznych. Między Związkiem Radzieckim i Polską zachodzi szeroka wymiana doświadczeń produkcyjnych drogą wzajemnego oświadczenia polskich i radzieckich przedsiębiorstw przez specjalistów.

W roku bieżącym Związek Radziecki po raz siódmy po wojnie będzie udział w Targach Poznańskich. Radzieckie zjednoczenia handlu zagranicznego demonstrują na Targach podstawowe towary i wyposażenie zakładów przemysłowych, eksportowane przez ZSRR. Na targach, w pawilonie ZSRR, eksponatami będą obrabiarki do metali, wyposażenie zakładów włókienniczych i poligraficznych, trakторы, maszyny drogowe i budowlane, wyposażenie elektryczne, samochody ciężarowe i osobowe, odbiorniki radiowe, telewizory, motocykle, rowery, instrumenty muzyczne, wyroby porcelanowe i fajansowe, wyroby rzemieślnicze i artystyczne, tkaniny, skóry i futra, książki, towary surowcowe, produkty chemiczne i zbożowe.

Duże zainteresowanie wzbudza niewątpliwie na Targach modele radzieckich sztucznych satelitów ziemni i różne nowości techniczne: automaty do sprawdzania łożysk tocznych i kulkowych, najnowsze szlifarki automatyczne, automaty do elektromechanicznego wykonywania klisz, kuter z podwodnymi skrzydłami, nowe typy telewizorów i odbiorników radiowych, modele statków, skutery, różne najnowsze przyrządy i inne towary.

Odpowiedzialni przedstawiciele zjednoczeń handlu zagranicznego prowadzić będą negocjacje z firmami zagranicznymi i zawrą szereg transakcji handlowych. Nie ulega wątpliwości, że Międzynarodowe Targi Poznańskie 1958 służą będą dalszemu umocnieniu stosunków handlowo-gospodarczych Polski ze Związkiem Radzieckim.

*

21 kwietnia naród radziecki i polski obchodzili 13 rocznicę układu o przyjaźni, wzajemnej pomocy i powojennej współpracy między ZSRR i Polską Rzeczpospolitą Ludową.

W oparciu o układ ten nasze narody osiągnęły duże sukcesy w dziele umocnienia stosunków politycznych, gospodarczych i kulturalnych. Założone przez układ ten zasady, rozwinięte i utrwalone przez deklarację rządu radzieckiego o stosunkach między państwami socjalistycznymi z 30 października 1956 r., jak również przez wspólne polsko-radzieckie oświadczenie z 18 listopada 1956 r., będą i nadal podstawą umocnienia przyjaźni i współpracy ZSRR i Polski.

dzie natomiast wyrządzać szkody temu państwu.

Poczynając od 1950 roku zawiązała się pomiędzy Chinami a Polską współpraca gospodarcza w oparciu o zasadę międzynarodowego proletariackiego, równości, wzajemnych korzyści i pomocy. W ciągu ostatnich lat zostały osiągnięte duże sukcesy na polu tej współpracy

w związku ze wspólnymi wysiłkami rządów i narodów naszych krajów. Zgodnie z umową handlową Polska dostarczała Chinom niezbędne dla budownictwa gospodarczego wyroby walcowane, maszynny i kompletne urządzenia przemysłowe. W ciągu pierwszej pięcioletki Polska dostarczała nam urządzenia cukrowni „Nowe Chiny” i „Przyjaźni”, sprzęt elektryczny dla kombinatu hutniczego „Anshan” i inne. Równocześnie Chiny dostarczały Polsce różne surowce przemysłowe, artykuły rolno-spożywcze itp. Oprócz tego, po zawarciu w 1954 roku porozumienia o współpracy naukowo-technicznej pomiędzy Chinami a Polską wymieniono już ponad 200 kompletów dokumentacji technicznej. Niewątpliwie, szeroka ta współpraca ma poważne znaczenie dla wzajemnego podnoszenia gospodarki obu krajów.

W końcu marca i na początku kwietnia br. przez okres 3 tygodni przebywała w naszym kraju polska delegacja rządowa z wicepremierem Jarczewiczem na czele. Przeprowa-

Rozszerza się polsko-czechosłowacka współpraca gospodarcza

Republika Czechosłowacka zajmuje zaledwie nieco więcej niż jeden procent całkowitego obszaru Europy. Jednakże jej potencjał gospodarczy odgrywa znacznie większą rolę, niż by to wynikało z wielkości kraju.

Najważniejszym działem czechosłowackiej gospodarki jest niewątpliwie produkcja przemysłowa. Uczestniczy ona pełnymi dwiema trzecimi w tworzeniu dochodu narodowego i zatrudnia jedną trzecią wszystkich pracujących Czechosłowacji.

Zaden z rozwiniętych krajów kapitalistycznych Europy, nawet w okresie powojennej koniunktury, nie był w stanie rozwijać w takim tempie swego przemysłu, jak Czechosłowacja. W okresie od przedwojennego 1937 r. do 1957 roku produkcja przemysłowa liczona na głowę ludności wzrosła w USA i Włoszech 1,8 razy, w Szwecji i we Francji 1,6 razy, w Anglii i w Belgii 1,4 razy, natomiast w Czechosłowacji osiągnęła rekordowy wzrost i była niemal trzykrotnie wyższa na głowę ludności niż w 1937 r. Również w 1957 r. miał miejsce szybki rozwój produkcji przemysłowej w Czechosłowacji tak, że w porównaniu z 1956 r. produkcja globalna wzrosła o dalsze 10%.

Z szybkim ilościowym i asortymentowym wzrostem produkcji, poziomu technicznego i jakości wiąże się również wzrost obrotów czechosłowackiego handlu zagranicznego, które od 1948 r. zwiększyły się o 90%. W ubiegłych latach obroty handlu zagranicznego rosły nieprzerwanie. W 1957 r. zaznaczył się szczególnie dalszy wzrost importu, podczas gdy eksport utrzymywał się na niezmiennym poziomie. Wzrost eksportu odpowiadał wzrostowi produkcji, podczas gdy wzrost importu odpowiadał równocześnie wzrostowi spożycia indywidualnego (w ciągu 10 lat o ponad 50%) oraz potrzeb produkcji. Rozwój ten pokazuje wielką rolę Czechosłowacji nie tylko jako eksportera, lecz również jako poważnego importera.

Rozwój czechosłowackiego handlu zagranicznego nie jest wyłącznie wyrazem stałego wzrostu produkcji i dążenia do importu w wyniku rozwoju przemysłu i wzrostu siły nabywczej społeczeństwa, ale jest równocześnie odbiciem usilnej troski o rozwój handlu zagranicznego zgodnie z zasadami pokojowego współzycia i gospodarczej współpracy między wszystkimi krajami. Wyrazem tych dążeń jest fakt, że w chwili obecnej Czechosłowacja ma zawarte umowy handlowe z 64 krajami, podczas gdy przed 10 latami miała ich 41. Można bez przesady powiedzieć, że Czechosłowacja handluje dziś ze wszystkimi krajami świata.

Główny udział w czechosłowackim handlu zagranicznym przypada krajom obozu socjalistycznego.

Obrot towarowy z tymi krajami ciągle wzrasta, podczas gdy rozwój handlu z krajami kapitalistycznymi był do roku 1953 silnie hamowany nieprzychylnym nastawieniem wielu tych krajów do handlu z krajami obozu socjalistycznego. Dopiero w ostatnich latach obrot towarowy z krajami kapitalistycznymi osiągnął poziom z lat 1948-49 i wykazuje stałą tendencję wzrostową.

Udział czechosłowackiego handlu zagranicznego z krajami socjalistycznymi w całości obrotów wyniósł w 1957 r. 67%. W pierwszym kwartale bieżącego roku obroty handlu zagranicznego wyniosły 5 072 mln koron dewizowych (1 rub. = 1,8 korony), z czego 3 361 mln koron przypada na kraje socjalistyczne. Ponadto zestawienie importu i eksportu (w milionach koron) pokazuje pozycję większych partnerów handlu zagranicznego Czechosłowacji w wymianie z krajami obozu socjalistycznego.

	I kw. 1958	II kw. 1958	III kw. 1958	IV kw. 1958
Wzrost eksportu w % do I kw. 1957	105	105,4	106	107,2
Wzrost importu w % do I kw. 1957	114	119,8	120	127,9
Wzrost eksportu w % do I kw. 1956	107	108,0	107	113,0
Wzrost importu w % do I kw. 1956	122	135,6	142	159,0
Wzrost eksportu w % do I kw. 1955	123	151,7	125	110,3
Wzrost importu w % do I kw. 1955	149	182,5	153	120,1

W jesieni ubiegłego roku między Polską i Czechosłowacją została zawarta wieloletnia umowa o wzajemnej wymianie towarów i usług do 1960 r. Zgodnie z tą umową przewiduje się roczny wzrost wymiany o ok. 15%, a na podstawie ostatnich rokowań dojdzie do dalszego zwiększenia o pełne 50 mln rubli po każdej stronie.

W połowie kwietnia delegacja rządowa obydwu krajów uzgodniła możliwości dalszego rozszerzenia wzajemnej współpracy gospodarczej. Po rozważeniu i ocenie wyników dotychczasowych stosunków, obie delegacje doszły do wniosku, że istnieje możliwość zwiększenia wzajemnej wymiany towarowej i to jeszcze przed 1960 rokiem. Istnieje więc możliwość zwiększenia woluminu wieloletniej umowy między obydwoma krajami o około 10% w latach 1959 i 1960.

Protokół współpracy gospodarczej obejmuje szereg konkretnych postanowień w dziedzinie koordynacji działalności inwestycyjnej i kooperacji w produkcji w latach 1961 - 1965. W wyniku, w okresie tym będzie miał miejsce dalszy wzrost obrotu towarowego. Zostały zwłaszcza ustalone dostawy węgla, blachy, produktów rolnych, cynku i surowców chemicznych z Polski do Czechosłowacji. Poważnie wzrosło polski eksport do Czechosłowacji maszyn budowlanych, maszyn dla przemysłu papieriennego i szklarskiego, jak również urządzeń transportowych i statków morskich.

Czechosłowacja będzie dostarczała Polsce obrabiarki, urządzenia dla przemysłu przetwórczego spożywczo, skórzanego i chemicznego, samochody, motocykle i inne wyroby przemysłu maszynowego. Poważnie wzrosło również wywóz wyrobów hutniczych, surowców chemicznych, kaolinu, magnezytu, obuwia, tkanin bawełnianych i produktów spożywczych.

Równocześnie zawarta została umowa o czechosłowacko - polskiej współpracy przy budowie kopalni węgla w Polsce, na podstawie której Polska otrzyma kredyt w wysokości ponad 250 mln rubli.

Wszystkie te poczynania świadczą o tym, że stosunki gospodarcze między Czechosłowacją i Polską w dalszym ciągu pogłębiają się i rozszerzają. Niemalą rolę w tej dziedzinie może również odegrać tegoroczny udział Czechosłowacji w XXVII Międzynarodowych Targach Poznańskich. Trzynastcie czechosłowackich przedsiębiorstw handlu zagranicznego pokaze tu na 2900 m² powierzchni ekspozycyjnej wyroby czechosłowackich zakładów przemysłowych oraz spółdzielni i zakładów przemysłu terenowego. Spodziewamy się, że czechosłowacka ekspozycja w Poznaniu pokaze dalsze możliwości obustronnej współpracy naszych socjalistycznych krajów, która jest wyrazem siły i jedności światowego obozu socjalistycznego.

VLADIMIR GREGOR
nacz. red. Press-Service, Praha

CHINY — POLSKA

kierunki rozwoju wymiany towarowej

Niedługo nastąpi otwarcie XXVII Międzynarodowych Targów Poznańskich. Jesteśmy bardzo radzi, że mamy możliwość ponownie wziąć udział w tej ogromnych rozmiarów imprezie handlowej, mającej już swoją tradycję — korzystając z tej okazji — przedstawiać osiągnięcia naszego narodu w dziedzinie budownictwa gospodarczego. Czynimy Targom Poznańskim pomyślności i dużego powodzenia!

W 1957 roku naród pod mądrym kierownictwem Komunistycznej Partii Chin i rządu ludowego oraz przy pomocy Związku Radzieckiego i krajów socjalistycznych zwycięsko przekroczył wskaźniki pierwszego 5-letniego planu rozwoju gospodarki narodowej.

W dziedzinie budownictwa inwestycyjnego została w tym okresie zakończona budowa ponad 500 nowych i rekonstruowanych przedsiębiorstw przemysłowych. Długość nowozobudowanych linii kolejowych osiągnęła 5 500 km. Oddano do użytku dwie szosy, prowadzące do Tybetu. Na rzece Yangtze zbudowano wielki most. W pobliżu wozu Sanmen na rzece Żółtej rozpoczęto budowę ogromnego zbiornika wodnego oraz elektrowni wodnej o mocy 1 100 MW.

W dziedzinie przemysłu roczne plany globalnej produkcji były co raz bardziej przekraczane. Globalna produkcja przemysłowa wzrosła w 1957 roku o 130% w porównaniu z 1952 rokiem, w tym produkcja przemysłu ciężkiego wzrosła prawie trzykrotnie. Obecnie wskutek rozwoju przemysłu ciężkiego kraj nasz jest już w stanie produkować samochody ciężarowe i osobowe oraz samoloty odrzutowe, sprzęt energetyczny, różne maszyny ciężkie, obrabiarki najnowszego typu, sprzęt radiowy, rury bez szwu, stal stopową, jak również aparaturę precyzyjną.

Plan globalnej produkcji rolniczej w ciągu tych pięciu lat również został wykonany z nadwyżką.

przy czym w porównaniu z 1952 rokiem nastąpił wzrost o 25%.

W miarę rozwoju produkcji przemysłowej i rolniczej szybko rozwijały się komunikacja i transport, kultura i oświata, handel i ochrona zdrowia. Zaznaczył się wzrost stopy życiowej mas pracujących. W 1956 roku zarobki robotników i pracowników umysłowych podniosły się o 33,5% w porównaniu z 1952 rokiem. Dochody chłopów w okresie pierwszego 5-letniego planu wzrosły o 30%.

Rok 1958 jest pierwszym rokiem drugiego planu 5-letniego. W oparciu o doświadczenia poprzedniej pięcioletki uważamy, że dla szybkiego tempa budowy socjalizmu należy zmobilizować wszystkie aktywne elementy i zastosować zasadę „więcej, szybciej, lepiej i oszczędniej”. Od zimy 1957 roku zostało podjęte hasło „wielki skok naprzód”.

W odpowiedzi na apel Komunistycznej Partii Chin zobowiązaliśmy się w ciągu 15 lat, lub nieco szybciej, dogonić i prześcignąć Anglię w dziedzinie produkcji stali i innych ważniejszych wyrobów przemysłowych. Robotnicy wykazują wielki entuzjazm w pracy i przekraczają ustalone normy. Często poprawiają ustalone na 1958 rok dla poszczególnych produktów przemysłowych wskaźniki. Na przykład plan produkcji stali podwyższony został z 8 248 tys. ton do 7 000 tys. ton, czyli o 31,8% ponad wykonanie 1957 roku; wydobywania węgla — z 150 724 tys. ton do 180 000 tys. ton, co stanowi 130,9% w porównaniu z wydobyciem zeszłorocznym; energii elektrycznej — do 22 450 Wh, czyli o 18% więcej niż produkcja 1957 roku. Produkcja nawozów sztucznych wzrosła w porównaniu z 1957 rokiem o 38,5%, tarcicy — o 9,4%, cementu — o 14,5%.

W okresie pierwszego planu 5-letniego nasz handel zagraniczny miał również poważne osiągnięcia. Jeżeli porównać obroty 1957 roku z rokiem 1952, to wzrosły one o po-

nad 60%. Wskutek dokonania „wielkiego skoku” w rozbudowie przemysłu i rolnictwa powiększył się asortyment i ilość towarów produkcji eksportowej. Niewątpliwie nastąpi również wielki skok w handlu zagranicznym.

Po wyzwoleniu, na zasadach równouprawnienia i wzajemnych korzyści, Chiny przywracają i rozwijają stosunki handlowe z rządami i narodami wielu krajów, rozszerzają sferę międzynarodowej współpracy ekonomicznej. Ma to duże znaczenie dla rozbudowy gospodarczej naszego kraju i utrzymania pokoju na świecie. Obroty ze Związkiem Radzieckim i krajami socjalistycznymi zajmują bardzo poważną pozycję w naszym handlu zagranicznym. W latach ubiegłych stanowiły one blisko 80% wszystkich naszych obrotów. Te nowe stosunki międzynarodowe współpracy ekonomicznej stanowią najtrwalszą podstawę naszego handlu zagranicznego. Dla planowego rozwoju podpisujemy (począwszy od 1958 roku) z tymi krajami długoterminowe umowy handlowe.

Rozwijając handel zagraniczny z krajami socjalistycznymi pragniemy również rozwijać stosunki handlowe z krajami kapitalistycznymi — w oparciu o tę samą zasadę równości i wzajemnych korzyści. Ale wskutek prowadzonej przez imperialistów amerykańskich i inne kraje kapitalistyczne polityki blokady i embarga idące ich śladem stosunki te zostały ograniczone. Rząd japoński Kishi, na rozkaz imperialistów amerykańskich, prowadził i nadal prowadzi nieprzychylną politykę wobec narodu chińskiego. W maju br. rząd ten — zmierzając do zerwania czwarłej z kolei umowy handlowej z Chinami — pobłażliwie ustosunkował się do faktu zerwania flagi państwowej Chińskiej Republiki Ludowej w Nagasaki. W związku z tym musimy przedsięwziąć środki zmierzające do przerwania handlu z Japonią. Wszystko to nie może przeszkodzić w budownictwie gospodarczym naszego kraju, bę-



Takie szybkoce eksportujemy do różnych krajów, m. in. do Chińskiej Republiki Ludowej

Celem niniejszego artykułu jest rozpatrzenie możliwości eksportu z Polski do krajów zachodnich — Stanów Zjednoczonych. Na pierwszy rzut oka na pewno wiele osób stwierdzi, że zdobycie tego bastionu świata kapitalistycznego zapewni Polsce optymalne połączenie korzyści systemu gospodarki planowej z technicznymi produktami Zachodu. Pogląd taki może jednak okazać się nierealistyczny. W każdym razie nie wskazuje on na jedną — a może i nie najlepszą — drogę wykorzystania handlu międzynarodowego dla podniesienia materialnego dobrobytu kraju. Konkluzją naszą jest, że droga do maksymalnego wykorzystania stosunków handlowych z Zachodem prowadzi dla Polski, przede wszystkim przez rozszerzenie stosunków handlowych z krajami trzecimi, poza Stanami Zjednoczonymi i Kanadą.

W pierwszym rzędzie postaramy się jednak określić...

MOŻLIWOŚCI EKSPORTU POLSKI DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Opierając się na miesięcznych raportach amerykańskich¹⁾, można stwierdzić, że pod koniec 1957 r. Stany Zjednoczone importowały następujące dobra, które mogłyby być dostarczane przez Polskę:

1. Produkty mięsne, takie jak szynki (Ameryka importuje już polskie szynki, choć są one raczej drogie, co z pewnością ogranicza ich konsumpcję), dziczyznę (np. zające, paszety zające, kurobawy itp.) żabie udka, jelita do kiełbas, kury, kaczki itd.
2. Produkty mleczne, jak sery. Np. polski ser kminowy lub ser góralski powinny „pójść” w Stanach.
3. Skorupiaki i wytwory z nich, np. raki, które eksportowane są już podobno do Francji.
4. Skóry jelenie, kozie, dzików i świni (te ostatnie wysyłane są już do Stanów) oraz skóry wyprawiane.
5. Futra — można by np. eksperymentować z farmami hodującymi zwierzęta futerkowe.
6. Żywe zwierzęta, a więc przede wszystkim polskie konie rasowe, ekspanatywne ogrody zoologiczne (w ramach wymiany).
7. Inne produkty zwierzęce, takie jak puch (już wysyłany), rogi, miód pszczoły itd.
8. Inne produkty spożywcze, takie jak wafle, biskopki, owianki, ogórki kiszane, cebule, czosnek, ryby suszone (już eksportowane), wino, jagody, śliwki, orzechy, ziola.
9. Alkohole, jak np. wódki, miody, jabłczniki (apple cider).
10. Cukierki i inne słodycze, już w małych ilościach wywożone i sprzedawane, choć znów po wygórowanych cenach.
11. Nasiona, takie jak mak (już wysyłany), nasiona słonecznikowe oraz rośliny ciepłolubne i grządkowe, które ze względu na swą pracochłonność przedstawiają dużą wartość. W produkcji ich można by wykorzystać pojawiające się nadwyżki siły roboczej.
12. Tkaniny i wyroby ze lnu, koronki, dywany. Wyroby specjalne, typu ręczne malowane firanki na okna, lub sznurowe kwiaty, mogłyby również znaleźć duży zbył.
13. Miotyły, szczotki, szczerbina, włosy, koszyki z wikliny.
14. Produkty z drewna, a więc dykta, fornir, meble, przyrządy gimnastyczne i sportowe z drewna. Ramy do obrazów miałyby także szanse eksportowe.
15. Granit i marmur, gips, płaskowiec i pochodne wyroby oraz krzemienie. Mimo dużego ciężaru gatunkowego i stosunkowo małej wartości na jednostkę wagi, pewne ilości towarów należących do tej grupy, jeśli byłyby odmiennie w gatunku, od nabywanych gdzie indziej, mogłyby znaleźć zbył na rynku amerykańskim.
16. Produkty ze szkła i gliny, takie jak butelki (już eksportowane), probówki itd., ornamenty ze szkła, dzbanki, talerze, wazon, porcelanowe figurki i inne przedmioty artystyczne ze szkła.
17. Ołów i cynk oraz ewentualnie produkty z nich.
18. Artystyczne produkty ze srebra.
19. Pochodne produkty z węgla np. eksportowany już naftalen i pirydyna, a także smoła i produkty apteczne z niej otrzymywane.
20. Chemikalia przemysłowe, które dąłyby możliwość bardziej równomiernego rozwoju polskiego przemysłu chemicznego oraz podnieść do obniżenia jego kosztów.
21. Produkty fotograficzne, łącznie z polskimi filmami. Od dawna już zauważyliśmy, że w polskich ośrodkach w Stanach wyświetlane są prawie wyłącznie stare, przedwojenne polskie filmy. Pokazywanie nowych filmów sprzyjałoby jednocześnie zbliżeniu Polonii amerykańskiej do życia w kraju.
22. Instrumenty muzyczne, np. skrzypce, smyczki, cymbały. Można by do tej grupy zaliczyć także polskie płyty, których ceny są obecnie na rynku amerykańskim bardzo wysokie.
23. Lalki ludowe i figurki, figury do gry w szachy, wypychane zwierzęta, książki (wiecej można by zrobić w dziedzinie tłumaczenia polskich utworów literackich na obce języki), litografie, znaczki pocztowe, bursztyn i jego wyroby (już eksportowane), torbki naszywane paciorkami, haftowane itd., artystyczne wyroby skórzane, fajki ludowe, pudełka góralskie i inne góralskie wyroby, ozdoby choinkowe itd.

Lista powyższa, choć drobniutka, z pewnością nie wyczerpuje możliwości eksportowych. Daje ona na-

tomiasz pewne wyobrażenie o potencjalnych kierunkach intensyfikacji akcji eksportowej.

PRZESZKODY

Zwiększenie polskiego eksportu do Stanów nie jest rzeczą łatwą. Pierwszą przeszkodą jest tu protekcyjny charakter ustawy dotyczącej wzajemnych układów handlowych (Reciprocal Trade Agreements Act), która począwszy od 1934 r. daje Prezydentowi Stanów Zjednoczonych prawo do bilateralnego obniżania cel. Począwszy od 1947 r. Ogólny Układ o Clach i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade) rozszerzył to postępowanie na multilateralną płaszczyznę — chociaż dotyczącą tylko członków tego układu. Polska nie należy do tej organizacji, dlatego też niektóre polskie towary eksportowe spotykają się z wyższą taryfą, aniżeli ta, która przyznawana jest innym państwom. Udział Polski w u-

(pozostałych) zapotrzebowaniu dewizowym od eksporterów, z ich specjalnego funduszu, po kursie wyższym.

Przemysł te mogłyby nawet brać udział w specjalnych przetargach zorganizowanych przez Narodowy Bank Polski. W wyniku takich przetargów eksporterzy otrzymywaliby w danych warunkach najwyższe ceny za przydzielony im fundusz dewizowy, a jednocześnie dewizy zdobywane byłyby przez te jednostki gospodarcze, które mogłyby je najlepiej wykorzystać. Istnieją w tej dziedzinie różne możliwe warianty, wszystkie doprowadzające do efektywnego subsydiowania wysiłku eksportowego, bez jednego groźnego wydanego na administracyjne poparcie wprost z budżetu państwa, przy jednocześnie bardziej niż obecnie ekonomicznym wykorzystaniu międzynarodowych środków płatniczych.

Drugim sposobem jest udzielenie specjalnych kredytów jednostkom

nie usług turystycznych. W pierwszym rzędzie można tu liczyć na Polaków amerykańskich, którzy w bieżącym roku jeżdżą będą do kraju o wiele w większych rozmiarach aniżeli kiedykolwiek poprzednio.

Świadoma polityka państwa powinna tu zmierzać do ułatwienia pobytu w kraju gościom z zagranicy. Goście ci mogą później popularyzować wyroby polskie zagranicą i w ten sposób zwiększyć przyływ obcych dewiz. Ważne znaczenie ma tu oczywiście atrakcyjność ośrodków turystycznych i zabawków. Atrakcyjność tę państwo może zwiększyć zarówno przez nakłady, jak również przez rozszerzanie informacji o tych ośrodkach. Wreszcie, powinno się stanowczo więcej zrobić w zakresie stwarzania odpowiedniej ilości pomieszczeń dla turystów, silnie wykorzystując prywatną inicjatywę.

Ostatnia sprawa, to podjęty już przez państwo program wewnętrz-

nej krajami: przez branie pod uwagę możliwości spędzenia starość w Polsce i przez kontakt z powracającymi.

PROBA WNOSKÓW

Mimo tych szans powiększenia wpływów dolarowych do kraju, uwagi powyższe prowadzą do konkluzji, że poważne zwiększenie polskiego eksportu na rynek amerykański jest zadaniem bardzo trudnym. Można wprawdzie osiągnąć polepszenie bilansu handlowego ze Stanami, ale trudno wyobrazić sobie jakąś radykalną jego zmianę. Czy oznacza to, że polski handel zagraniczny z Zachodem skazany jest na marazm? Wydaje się, że właśnie taki byłby niesłuszny, gdyż pomiałby on istnienie rynków odbiorczych poza Stanami. Zwiększenie sprzedaży na tych rynkach dla Polse także możność kupna produktów, które — z tych czy innych względów — nie są w kraju pro-

dukowane, lub których krajowa produkcja nie jest wystarczająca dla potrzeb rynku. Można to osiągnąć albo przez zdobycie dolarów z eksportu do trzecich, poza Stanami, rynków (np. do krajów Ameryki Łacińskiej), albo przez zawieranie umów bilateralnych, które wprawdzie nie dadzą Polsce dolarów, ale które udostępnią mogący być dany tego rynku w całej rozmiarach ich komplementarność. Dążąc do zwiększenia eksportu do tych krajów, Polska mogłaby lepiej wykorzystać swój nowy potencjał przemysłowy, operując produkcją na szerszym rynku i zdobywając nowe doświadczenia produkcyjne i handlowe. Można by tu znaleźć rynek dla polskiego przemysłu maszynowego, konsumpcyjnego i chemicznego.

Kraje nieuprzemysłowione stanowią także potencjalny rynek na polskie maszyny włókiennicze (np. Bafania), obrabiarki i tabor kolejowy. Niektóre, obecnie mało rozwinięte gałęzie polskiego przemysłu mogłyby wykazać większą dynamikę, gdyby zapewnił im szerszy rynek oraz większe przywileje połączone z funkcją eksportera, zgodnie z wymienionymi tutaj propozycjami.

Z wielu krajami o prymitywnych systemach ekonomicznych zawierając umowy wymienne oparte na stałych (na okres trwania umowy lub na określone z góry krótkie okresy) cenach i stałych ilościach wymienianych towarów. Ugody tego rodzaju dają duże korzyści w systemie gospodarki planowej. Rozwój amerykański powiększa szanse penetracji trzeczich rynków. Mniejsza popyt na surowce i inne produkty tych krajów ze strony Stanów Zjednoczonych daje im mniej dewiz dolarowych, za które mogłyby one nabyć produkty przemysłu amerykańskiego.

Aby utrzymać własne plany rozwoju gospodarczego i co za tym idzie importu, kraje te muszą albo zaciągać pożyczki w Stanach Zjednoczonych, albo też zwracać się do nowych kontrahentów, zdolnych do dostarczania potrzebnych produktów przemysłowych i gotowych do odbioru w zamian własnych produktów. Polski aparat handlowy powinien umieć wykorzystać tę sposobność.

W konkluzji można więc stwierdzić, że widoki na radykalne zwiększenie eksportu do Stanów Zjednoczonych są nikłe. Można wprawdzie przy odpowiednich staraniach oczekiwać pewnej poprawy stosunków handlowych na tym odcinku, ale powinno się liczyć z ciągłą koniecznością dużego oszczędzania dostępnych dolarów i mądrego nimi rozporządzania. Natomiast perspektywy zwiększenia polskich obrotów handlowych z krajami trzecimi są większe. Polityka handlowa ma się do celu dostarczyć krajowi sposobnośći zdobycia potrzebnych surowców, a może także, drogą multilateralnych clearingów, dostarczyć środków na zakup wyrobów przemysłowych krajów bardziej rozwiniętych. Wynikiem jej będzie ponadto rozszerzenie się rynku na produkty krajowego przemysłu. Wreszcie, da ona sprawdzian konkurencyjności — zarówno w cenach jak i jakości — polskiego przemysłu oraz rzutkości polskiego aparatu handlu zagranicznego.

¹⁾ U. S. Department of Commerce, United States Imports of Merchandise for Consumption (Report No. FT 110). W artykule niniejszym zostały wykorzystane raporty za wrzesień, październik i listopad 1957 roku.

MOŻLIWOŚCI EKSPORTU DO USA

BOGDAN MIESZKOWSKI

kładzie GATT, w Organizacji Współpracy Handlowej (Organization for Trade Cooperation) oraz w Międzynarodowym Funduszu Walutowym (International Monetary Fund) usunąłby tego rodzaju przeszkody (udział w tej ostatniej organizacji dąby także Polsce mógłby korzystania z pewnych międzynarodowych pożyczek).

Drugi problem — to amerykańskie postępowanie celne, które znane jest ze swej przypadkowości. Wyraża się to zarówno w przewlekaniu wydania decyzji co do cła obowiązującego na importowane materiały, w związku z kwarantanną czy ograniczeniami sanitarnymi, jak i w tym, że eksporterzy i importerzy często dowiadują się, że towary zakwalifikowane zostały pod jakąś specjalną i nieoczekiwaną grupę. Zdarzało się np. że importowane bluzeczki damskie były na podstawie taryfy celnej kwalifikowane jako koronki, ponieważ rękawy ich były obszyte koronką, lub że płaszcz cło według cła za guziki, naszyte na nie, lub że za podstawę cła ad valorem brano nie cenę hurtową, ale detaliczną (co zwiększało jego podstawę cła). Zwiększało również jego wysokość, że wliczano do ceny eksportowanych produktów podatki nakładane na kupno importowanych artykułów w eksportujących je krajach. Czasem sama niepewność co do taryfy, która może obowiązywać import, jeśli przeciąga się zbyt długo, odręcza eksporterów i importerów nie wiedzących czy opłaci im się pewne towary sprzedawać w Stanach Zjednoczonych.

Ponadto w stosunku do koncepcji (u)łg taryfowych istnieją wypadki przewidziane przez tzw. „peril-point clause” i „escape clause”, kiedy obiecane lub udzielone obniżki mogą być nagle odwołane. Możliwość te wywołują dużą niepewność w stosunkach handlowych ze Stanami Zjednoczonymi.

Poza tym, rynek amerykański cechuje duża konkurencyjność, specjalne wymagania (np. skórzane pułgarezy muszą być przystosowane do wymiaru banknotów dolarowych; opakowanie towarów posiadających w Stanach duże znaczenie; płyty gramofonowe są pożądaną przedmiotem w formie długo-grających, tzn. 33 1/3 obrotów na minutę itd.) i wysokie standardy jakościowe. Dostosowanie się do tego rynku wymagałoby przede wszystkim wysiłku w planowaniu i wykonaniu produkcji przez eksporterów. Jednocześnie, jakkolwiek poważniejsza próba wejścia na rynek amerykański wymagałaby kampanii ogłoszeniowej, która z kolei pociąga za sobą konieczność pewnych inwestycji. Kampania taka mogłaby, gdyby okazała się udaną, spowodować protekcyjnistyczną reakcję ze strony amerykańskiej, która zdolna jest niweczyć jakiegokolwiek zysku. Fakt, że eksport polski do Stanów Zjednoczonych prawdopodobnie nigdy nie będzie poważny, zmniejsza tę ostatnią możliwość.

JAK IM PRZECIWDZIAŁAĆ

Aby choć częściowo przeciwdziałać tym nieprzychylnym dla polskiego eksportu zjawiskom można oczywiście podjąć pewne kroki. Do kroków tych należy po pierwsze, wypróbować już niejednokrotnie (między innymi w NRF po 1949 r. z doskonałymi wynikami) sposób oddawania do dyspozycji eksporterów części zdobytych przez nich dewiz na własny użytek. O ile mi wiadomo, metoda ta została już w Polsce zastosowana.

Wydaje się, że nieprzekazywanie samych dewiz w formie środków płatniczych (banknotów), a raczej dawanie prawa użycia ich za granicą na jakiegokolwiek produkty pożądanego przez importera byłoby właściwe. Można by się ewentualnie zdecydować na danie państwu opłaty na wykupienie tego prawa, czy tych dewiz, po kursie PKO, czy też innym zbliżonym do wolnorynkowej stopy wymiennej. Alternatywnie, przemysłem o drugorzędnym znaczeniu można przydzielać mniej oficjalnych dewiz na zakup maszyn czy surowców, a w zamian za to dawać wolną rękę na zakup

ekonomicznym państwowym i prywatnym, które wykazywały zdolności eksportowe. Kredyty te mogłyby być używane zarówno na bezpośrednie pokrycie wysiłku eksportowego, jak i na pośrednie na odciążenie go poprzez bodźce ekonomiczne, np. w formie kredytów na budowę mieszkań.

Po trzecie, eksporterzy — tak długo jak długo ich wysiłek jest oszczędzany jako korzystny dla państwa — powinni mieć pierwszeństwo przy otrzymywaniu surowców. Wymóg ten jest oczywisty i powinien być zastosowany niezależnie od formy własności przedsiębiorstwa eksportującego.

Po czwarte, państwowy aparat konsularny powinien być w stanie udzielić potencjalnym eksporterom wszelkich potrzebnych fachowych informacji (stał postulat daleko posuniętej fachowości personelu w zagranicznych przedstawicielstwach) co do obcych rynków. W Stanach Zjednoczonych Departament Handlu publikuje masę materiałów, które mogą być pomocne krajowym producentom.

Polskie przedstawicielstwa zagraniczne powinny także wreszcie zrozumieć, że klientowi zagranicznemu trzeba czasem poświęcić trochę czasu i wydać nań trochę pieniędzy w formie ogłoszeń, wystaw itd. i że akcje te powinny mieć na celu „trafienie” do klienta, a nie wygórowane sprzedawcy. Tymczasem...

W kwietniu 1957 r. odwiedziłem stoisko polskie na Międzynarodowych Targach w Nowym Jorku. Należało ono do najgorszych i najmniej przyjemnie obsłużonych. Nie odnosiło się wcale wrażenia, że Polacy chcą coś sprzedać. W tej sytuacji niestety często zdarza się, że ci, którzy chcą zakupić polskie wyroby na rynku amerykańskim, nie mogą ich nigdzie znaleźć, nie są również w stanie dowiedzieć się, gdzie wyroby takie można otrzymać. Dużo w tym względzie można by poprawić przede wszystkim poprzez polskie organizacje, które istnieją w Stanach Zjednoczonych.

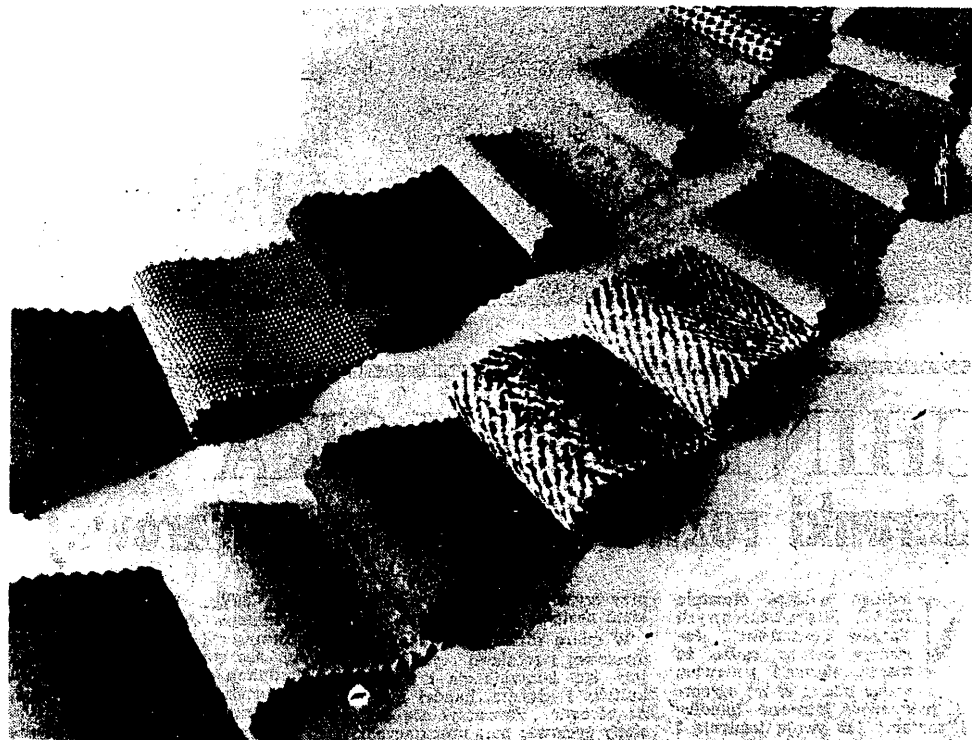
Po piąte, bardzo pożądaną jest, by inicjatywę oddać samym sprzedawcom (na co powinni mieć one przydzielone dewizy), gdyż dają to bardziej bezpośredni i pewniejszy kontakt z klientem. Obecnie odbiorcy mieliby wtedy lepszą kontrolę nad wykonaniem kontraktów, większe do nich zaufanie i prawdopodobnie byłoby bardziej skłonni do ich nawiązania.

Po szóste, Polska może także zdobyć dewizy dolarowe przez oddawa-

nego eksportu. Program ten można by uczynić bardziej efektywnym, gdyby obniżyć niektóre, nieco wygórowane ceny. Tak np. według zdania niektórych zainteresowanych osób, podarunki niektórych przedmiotów (np. krów, żywności, płaszczy nieprzemakalnych, pończoch nylonowych, kocy itd.) po prostu się nie opłacają. W dziedzinie eksportu wewnętrznego można również dążyć do zachęcenia starszych emigrantów, by spędzili oni okres emerytury (w dewizach) w Polsce, z możliwością takiego urządzenia sobie życia, które zrealizowałby ten krok atrakcyjnym, i to nie tylko uczuciowo. Dużą rolę ma tu możliwość wymiany obcej waluty na krajową po korzystnym kursie, a także zainwestowanie oszczędzonego kapitału w taki sposób, aby emigrant czuł, że ma zapewnioną przyszłość. Po-bocznym efektem tego byłoby jeszcze większe związanie emigracji z

dukowane, lub których krajowa produkcja nie jest wystarczająca dla potrzeb rynku. Można to osiągnąć albo przez zdobycie dolarów z eksportu do trzecich, poza Stanami, rynków (np. do krajów Ameryki Łacińskiej), albo przez zawieranie umów bilateralnych, które wprawdzie nie dadzą Polsce dolarów, ale które udostępnią mogący być dany tego rynku w całej rozmiarach ich komplementarność. Dążąc do zwiększenia eksportu do tych krajów, Polska mogłaby lepiej wykorzystać swój nowy potencjał przemysłowy, operując produkcją na szerszym rynku i zdobywając nowe doświadczenia produkcyjne i handlowe. Można by tu znaleźć rynek dla polskiego przemysłu maszynowego, konsumpcyjnego i chemicznego.

Kraje nieuprzemysłowione stanowią także potencjalny rynek na polskie maszyny włókiennicze (np.



POLSKA a kraje Ameryki Łacińskiej

Obroty handlowe Polski z krajami Ameryki Łacińskiej mają swe tradycje jeszcze z okresu międzywojennego. Jednakże ówczesna struktura gospodarcza Polski powodowała, że obroty te były niewielkie.

Okres powojenny, a w szczególności proces szybkiego przemysłowania Polski stworzył znacznie bardziej dogodne warunki do wymiany handlowej między Polską a krajami Ameryki Łacińskiej. Wymlana to rozwija się korzystnie, czego wyrazem są obroty handlowe, które wyniosły w 1956 r. — 33 mln. dol. a w r. ub. już 40 mln. dol.

Głównymi partnerami handlowymi Polski w Ameryce Łacińskiej są Brazylia i Argentyna. Z krajami tymi, podobnie jak z Urugwajem Polska posiada dwustronne umowy handlowe.

W stosunkach Polski z krajami Ameryki Łacińskiej coraz bardziej utrwala się obustronne korzystne struktury wymiany. Przedmiotem eksportu Polski do tych krajów w coraz większym stopniu stają się

maszyny, urządzenia oraz sprzęt transportowy. W imporcie rozszerza się wachlarz i ilość zakupowanych surowców. W zakresie sprzętu maszynowego Polska dostarczała w ubiegłym roku Brazylia tokarki, automaty reolwowerowe, wiertarki, frezarki, silniki Diesla i elektryczne, szalifierki, maszyny kuzelnicze, maszyny włókiennicze, maszyny młynskie, narzędzia pomiarowe i warsztatowe, obrabiarki do drewna, aparaty kinowa, instrumenty optyczne i geodezyjne, samochody osobowe i wiele innych.

Poza maszynami Polska dostarczała Brazylia m. in.: wyroby walcowane, cynki, chemikalia w szero-kim asortymencie, sól, artykuły mineralne, szkło i kryształy, papier, części rowerowe, maszyny do szycia, instrumenty muzyczne, aparaty fotograficzne i niektóre artykuły rolnospożywcze. Ogółem eksport do Brazylii wyniósł w r. ub. ponad 125 mln. dol.

Argentynie Polska dostarczała w r. ub. 100 tys. ton węgla, sól kalcynowaną i inne chemikalia, blachę grubą i inne artykuły.

Haiti było odbiorcą prawie 6 mln metrów polskich tkanin bawełnianych. Eksport do Wenezueli objął głównie jaja w skorupkach i szynki w puszkach. Meksyk zakupywał w Polsce przede wszystkim silniki elektryczne, barwniki i chemikalia, a Panama — szynki w puszkach, wyroby żelazne oraz tkaniny bawełniane i wełniane. Ponadto odbiorcami polskich towarów były m. in. Urugwaj, Ekwador, Gujana Bryt., Kolumbia, Costarica i Trinidad.

Polska sprowadziła w zamian z Brazylia: bawełnę, ziarno kawy, kawę, nasłona oleiste i oleje, rudę żelazną i suzaj na łączną sumę 16,5 mln dol.

Import z Argentyny objął wełnę, skóry surowe, quebracho i wyczesy wełniane za ponad 5 mln. dol. Urugwaj dostarczał Polsce skóry surowe, wełnę i wyczesy, Meksyk — włókno (tampico), Panama — orzech kamlenny.

Wyrazem istniejących perspektyw rozwoju obrotów handlowych Polski z krajami Ameryki Łacińskiej w najbliższym okresie może być kilka liczb i faktów.

W całym roku ubiegłym obroty między Polską a Argentyną wyniosły 8 mln. dol. W pierwszym kwartale br. wyniosły one już ponad 10 mln. dol. Na wzrost obrotów polsko-argentyńskich decydujący wpływ ma zwiększenie do ponad 700 tys. ton eksportu węgla polskiego. Ostatnio przeprowadzone zostały

w Buenos Aires rozmowy przedstawicieli rządów obu krajów. Doprowadziły one do osiągnięcia porozumienia w sprawie zawarcia umowy długofalowej polsko-argentyńskiej, której celem będzie rozszerzenie obrotów między obu krajami. Zbadane zostaną możliwości dostarczania przez Polskę Argentynie kompletnych obiektów przemysłowych i maszyn. Polska zaś zwiększy zakupy skór surowych, wełny, garbników, zbóż i oleju.

W stosunkach handlowych z Brazylia zanotować należy w roku bieżącym dwie wielkie transakcje eksportowe, a mianowicie na dostawę 100 tys. ton szyn wartości ponad 10 mln. dol. oraz na dostawę 16 statków wartości około 25 mln. dol. Kontrakty te nie są pierwszymi tego rodzaju. Już w latach ubiegłych Polska dostarczała Brazylii szynki i statki. Jednak tegoroczne kontrakty są największe w historii stosunków między obu krajami. Spowodują one równocześnie zwiększenie zakupu brazylijskich towarów przez Polskę.

Korzystny rozwój obrotów handlowych Polski z głównymi krajami Ameryki Łacińskiej powinien być wzorem dla kształtowania się stosunków handlowych Polski z innymi krajami tego kontynentu. Wymlana ta w obustronny interes może i powinna ulec znaczącemu rozszerzeniu w najbliższych latach.

Po nieustabilizowanym okresie stosunków handlowych między Francją i Polską, który miał miejsce w latach 1949 — 1954, nastąpiło rozszerzenie i stały wzrost obrotów między tymi krajami. Ich wolumen, który w 1953 r. kształtował się na poziomie 25 mln dol., wzrósł do 36 mln dol. w 1954 r. i osiągnął wielkość 47 mln dol. w 1955 r. a 63 mln dol. w latach 1956 i 1957.

W ten sposób Francja zajęła dziesiąte miejsce w handlu zagranicznym Polski, a czwarte wśród krajów Europy zachodniej, po W. Brytanii, NRF i Austrii. Rozwój ten został poważnie ułatwiony dzięki tradycyjnym więzom przyjaźni łączącym oba kraje oraz na skutek wzajemnie się uzupełniającego charakteru ich gospodarki.

Francusko — polskie stosunki umowne obejmują z jednej strony, tzw. umowy bieżące, za pomocą których ustalane są jednoroczne kontyngenty importowe i eksportowe, a z drugiej strony — umowę na dostawę dóbr inwestycyjnych, przewidującą długoterminowe kredyty.

Obecnie obowiązująca umowa bieżąca została podpisana w Warszawie 23 stycznia 1958 r. i obowiązuje do 31 grudnia 1957 r. do 30 listopada 1958 r. Poprzednia umowa, której termin ważności obejmował okres od 1 grudnia 1956 r. do 30 listopada 1957 r., została wykonana w warunkach, które można ocenić jako zadowalające.

W wyniku, wolumen importu francuskiego z Polski, przewidziany umową w kwocie 7,6 mln franków, osiągnął według efektywnie wykonanych transakcji sprzedanych wielkość 11,3 mln franków, przy czym poważna część eksportu polskiego posłużyła jako pokrycie kredytów udzielonych Polsce przez Francję na zakup zboża i maki w latach 1955 — 1956.

Jeśli idzie o eksport francuski do Polski, przewidziany w umowie w sumie 5,7 mln franków, to osiągnął on w rzeczywistości kwotę 8,7 mln franków.

Prawda jest, że w pierwszym okresie obowiązywania ostatniej umowy handlowej sprzedaż węgla, stanowiącego podstawę dostaw polskiej do Francji, znacznie się powiększyła (jej wartość wzrosła trzykrotnie w stosunku do 1955 r.). Natomiast kryzys węglowy i związany z nim spadek cen postawił przed umawiającymi się w Warszawie w styczniu r. stronami, wyjątkowo trudny problem. Chodziło mianowicie o utrzymanie, a nawet o zwiększenie obrotów, mimo że jeden z głównych elementów wymiany, jakim jest węgiel, wykazywał tendencję malejącą.

Dzięki duchowi wzajemnego zrozumienia, który nie przeszkadzał ożywiał członków obu delegacji, zostało osiągnięte zadowalające porozumienie. Ustalając eksport węgla na realnie możliwym poziomie zmagodowano równocześnie trudności w sprzedaży tego paliwa przez rozszerzenie niektórych pozycji umowy (kontyngentów eksportowych drewna i produktów chemicznych) oraz przez stworzenie nowych pozycji (statków rybackich i przede wszystkim polskich produktów rolnych).

Inicjatywa ta została w pełni uwieńczona sukcesem. Świadczy o tym fakt, że po upływie 5 miesięcy od chwili wejścia w życie umowy, eksport polskich produktów rolnych (mięsa wieprzowego i baraniego, ziemniaków jadalnych i sadzianek, gryki, spirytusu) osiągnął wielkość około 1 miliarda franków.

Uwzględniając konieczność ochrony rynku francuskiego — właśnie w dziedzinie produktów rolnych, jak również w dziedzinie produktów chemicznych oraz produkcji stoczniowej, drewna i niektórych wyrobów przemysłowych, maszyn, tekstylii, mebli — Polska powinna

szukać rynków zbytu we Francji i Francuskiej Unii Gospodarczej.

Mimo lekkiego spadku — z 32 mln dol. w 1956 r. do 23 mln dol. w 1957 r. — wynikającego ze zmniejszenia pozycji zbożowych, eksport francuski przedstawia dla Polski poważne korzyści. W 1957 roku Polska importowała z Francji następujące surowce i półfabrykaty: 245 tys. ton rudy żelaznej, 278 tys. ton fosforu, 11,5 tys. ton wyrobów walcowanych, za 400 tys. dol. produktów chemicznych, jak również godne uwagi ilości olejów, ziemi okrzemkowej, tworzyw sztucznych.

Znaczenie, różnorodność asortymentowa i korzyści, jakie przedstawiają towary, będące przedmiotem wymiany między Francją i Polską, wyjaśniają i usprawiedliwiają udział polski w Targach Paryskich. Udział ten okazał się dla strony francuskiej wielce interesujący, podobnie jak udział Francji w Targach Poznańskich.

W tej sprawie wypada nadmienić, że wystawcy francuscy, których liczba wzrasta z każdym rokiem, zajmują na tegorocznych Targach Poznańskich powierzchnię 3500 m².

Pawilon nr 10, który w roku ubiegłym zarezerwowany był dla książek, gościł będzie w roku bieżącym ekspozycję francuską, obejmującą materiał wyposażeniowy odpowiadający potrzebom przemysłu polskiego, maszyny i aparaturę, przede wszystkim dla przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego oraz towary powszechnego spożycia.

Specjalny pawilon przeznaczony został dla artykułów wysoce luksusowych i luksusowych. I wreszcie wszelkiego rodzaju pojazdy oraz maszyny dla rolnictwa i przemysłu, stanowiąc wystawione na otwartą powierzchnię, w pobliżu pawilonu francuskiego.

Organizatorzy działu francuskiego uczynią wszystko, aby przyciągnąć uwagę licznych zwiedzających Targi Poznańskie i wzbudzić zainteresowanie dla wyrobów francuskich.

Nie ulega wątpliwości, że obecność Polski na Targach Paryskich a Francji na Targach Poznańskich sprzyjać będzie realizacji umów handlowych zawartych przez oba kraje i stanowić będzie ważny element stosunków gospodarczych między Francją i Polską.

Andre Mingalon
Radca handlowy
Ambasady Francuskiej
w Warszawie

Spółród artykułów trwałego użytkowania trzeba wymienić: 12 tys. rowerów, 1700 motocykli, 1226 samochodów osobowych, wyrobów farmaceutycznych za 1 mln dol., wyrobów włókienniczych za 450 tys. dol., książek i czasopism za 150 tys. dol. i instrumentów muzycznych za 60 tys. dol.

Na pewną część wszystkich tych towarów udzielono kredytu na okres od 2,5 do 4 lat.

Z drugiej strony podpisana w Paryżu 3 grudnia 1956 r. umowa na dostawę dóbr inwestycyjnych, która przewidywała długoterminowe kredyty, wykonywana jest — ze względu na trudność wypływających z niej problemów — w tempie zwolnionym. Mimo to została ona zrealizowana w stosunku, który można uznać za zadowalający. Z przewidzianego w sumie 10 mln franków kredytu następujące zlecenia zostały przez Polskę udzielone:

1) Urządzenia elektrociepłowni za sumę około 5 miliardów franków. Idzie tutaj, jak należałoby przypomnieć, o najważniejszą transakcję zawartą po wojnie między Francją i Polską, a mianowicie o kompletne wyposażenie elektrowni, która zostanie wybudowana w Sierzy Wodnej. Urządzenia te obejmują w szczególności 2 zespoły energetyczne o mocy 130 MW każdy. Zespoły te — to najpotężniejsze maszyny tego typu, jakie zostały dotąd przez Polskę sprowadzone.

Podobnie ma się sprawa z Norwegią. Z krajami skandynawskimi w roku ubiegłym nie notujemy wzrostu obrotów, jednakże dobry klimat stosunków i wzajemne zrozumienie trudności doprowadza być może w niedalekiej przyszłości zarówno do wzrostu obrotów, jak i do poprawy ich struktury.

Już w ubiegłym roku usunęliśmy pewne niedogodności płatnicze w wymianie z Finlandią, co stwarza przesłanki do wzrostu obrotów z tym krajem w roku bieżącym. Uzasadnione żądanie Dania zwiększenia przez Polskę zakupów inwestycyjnych na tym rynku powinno również znaleźć pozytywne rozwiązanie.

Wbrew rozpowszechnionym w niektórych środowiskach poglądom rząd polski ani nie kupuje maszyn i surowców, ani nie sprzedaje węgla czy tekstylii. Instrumenty polityki handlowej, dostępne MHZ, są jednak obecnie i będą nadal wykorzystywane wszędzie tam, gdzie tego wymagają uzasadnione potrzeby naszych partnerów handlowych lub obrona naszych własnych interesów.

Poważny wzrost polskiej produkcji rolnej, szczególnie hodowlanej i perspektywa dalszego wzrostu tej produkcji każą nam ze szczególną uwagą śledzić zainteresowanie brytyjskiego przemysłu eksportem dóbr inwestycyjnych do Polski. Anglia — obok USA — jest najważniejszym rynkiem dla tych artykułów. Toż w granicach naszych możliwości, podjętych w ogólnym wymiarze bilansu płatniczego oraz potrzebami w dziedzinie zaopatrzenia polskiego przemysłu w tzw. surowce imperialne, w szczególności w wełnę, Polska gotowa jest znacznie rozszerzyć zakupy sprzętu inwestycyjnego w Anglii. W dziedzinie energetyki, przemysłu lekkiego i sprzętu górniczego możliwości zwiększenia naszych zaku-

Elektrownia ta, która stanowiłaby poważną inwestycję w polskiej energetyce, przyczyni się poza tym do pogłębienia współpracy między technikami obu krajów, gdyż kontrakt przewiduje taką współpracę między przemysłem francuskim i polskim, zwłaszcza w dziedzinie palenisk kotłowych.

2) Wyposażenie dla przemysłu chemicznego wartości 1,8 mld franków.

W toku są negocjacje w sprawie dostaw wyposażenia dla kopalni węgla, orientacyjnej wartości 500 mln franków.

Znaczenie, różnorodność asortymentowa i korzyści, jakie przedstawiają towary, będące przedmiotem wymiany między Francją i Polską, wyjaśniają i usprawiedliwiają udział polski w Targach Paryskich. Udział ten okazał się dla strony francuskiej wielce interesujący, podobnie jak udział Francji w Targach Poznańskich.

W tej sprawie wypada nadmienić, że wystawcy francuscy, których liczba wzrasta z każdym rokiem, zajmują na tegorocznych Targach Poznańskich powierzchnię 3500 m².

Pawilon nr 10, który w roku ubiegłym zarezerwowany był dla książek, gościł będzie w roku bieżącym ekspozycję francuską, obejmującą materiał wyposażeniowy odpowiadający potrzebom przemysłu polskiego, maszyny i aparaturę, przede wszystkim dla przemysłu elektrotechnicznego i elektronicznego oraz towary powszechnego spożycia.

Specjalny pawilon przeznaczony został dla artykułów wysoce luksusowych i luksusowych. I wreszcie wszelkiego rodzaju pojazdy oraz maszyny dla rolnictwa i przemysłu, stanowiąc wystawione na otwartą powierzchnię, w pobliżu pawilonu francuskiego.

Organizatorzy działu francuskiego uczynią wszystko, aby przyciągnąć uwagę licznych zwiedzających Targi Poznańskie i wzbudzić zainteresowanie dla wyrobów francuskich.

Nie ulega wątpliwości, że obecność Polski na Targach Paryskich a Francji na Targach Poznańskich sprzyjać będzie realizacji umów handlowych zawartych przez oba kraje i stanowić będzie ważny element stosunków gospodarczych między Francją i Polską.

Andre Mingalon
Radca handlowy
Ambasady Francuskiej
w Warszawie

Handel Polski z Europą Zachodnią

2

stracyjnej — należą to kraje skandynawskie, ze Szwecją na czele. Ta ostatnia, wobec strukturalnej zmiany swedzkiego rynku paliw i sezonowych trudności w handlu, udzielając Polsce dogodnych kredytów, umożliwiała w ten sposób utrzymanie tradycyjnej struktury eksportu szwedzkiego do Polski, a przede wszystkim nieprzerwany dopływ rudy dla polskiego przemysłu hutniczego.

Podobnie ma się sprawa z Norwegią. Z krajami skandynawskimi w roku ubiegłym nie notujemy wzrostu obrotów, jednakże dobry klimat stosunków i wzajemne zrozumienie trudności doprowadza być może w niedalekiej przyszłości zarówno do wzrostu obrotów, jak i do poprawy ich struktury.

Już w ubiegłym roku usunęliśmy pewne niedogodności płatnicze w wymianie z Finlandią, co stwarza przesłanki do wzrostu obrotów z tym krajem w roku bieżącym. Uzasadnione żądanie Dania zwiększenia przez Polskę zakupów inwestycyjnych na tym rynku powinno również znaleźć pozytywne rozwiązanie.

Wbrew rozpowszechnionym w niektórych środowiskach poglądom rząd polski ani nie kupuje maszyn i surowców, ani nie sprzedaje węgla czy tekstylii. Instrumenty polityki handlowej, dostępne MHZ, są jednak obecnie i będą nadal wykorzystywane wszędzie tam, gdzie tego wymagają uzasadnione potrzeby naszych partnerów handlowych lub obrona naszych własnych interesów.

Poważny wzrost polskiej produkcji rolnej, szczególnie hodowlanej i perspektywa dalszego wzrostu tej produkcji każą nam ze szczególną uwagą śledzić zainteresowanie brytyjskiego przemysłu eksportem dóbr inwestycyjnych do Polski. Anglia — obok USA — jest najważniejszym rynkiem dla tych artykułów. Toż w granicach naszych możliwości, podjętych w ogólnym wymiarze bilansu płatniczego oraz potrzebami w dziedzinie zaopatrzenia polskiego przemysłu w tzw. surowce imperialne, w szczególności w wełnę, Polska gotowa jest znacznie rozszerzyć zakupy sprzętu inwestycyjnego w Anglii. W dziedzinie energetyki, przemysłu lekkiego i sprzętu górniczego możliwości zwiększenia naszych zaku-

RUMUŃSKO - POLSKIE „CIECH” stosunki handlowe

ADRIAN IONESCU

Na Międzynarodowych Targach Poznańskich Rumuńska Republika Ludowa zorganizuje handlowe biuro informacyjne, które w sposób konkretny odzwierciedli jej możliwości eksportowe. Przyczyni się to do dalszego rozszerzenia rumuńsko — polskiej wymiany handlowej, a jednocześnie da okazję lepszemu poznania ostatnich osiągnięć rumuńskiej gospodarki narodowej. Na Targach Poznańskich przedstawiciele przedsiębiorstw rumuńskiego handlu zagranicznego prowadzić będą rokowania i zawierać transakcje z przedstawicielami handlowymi firm zagranicznych, co m. in. przyczyni się do zwiększenia tradycyjnej rumuńsko — polskiej wymiany gospodarczej.

Wymiana ta, podjęta natychmiast po wojnie, stale się rozszerzała. Pierwszy układ handlowy i płatniczy zawarty w 1945 roku, przewidywał obustronną wymianę towarową na sumę 12 mln rubli. Od tego czasu obroty towarowe rumuńsko — polskie wzrastały nieprzerwanie. Po 12 latach w 1957 roku wzajemne obroty wyniosły według przewidyrań danych około 129 mln rubli.

Wymiana handlowa między Rumunią i Polską była i jest ściśle związana z potrzebami rozwojowymi gospodarki obu krajów. Zaspokojenie tych potrzeb, oparte na zasadzie równości i wzajemnych korzyści oraz pewności dostaw, stanowiło i nadal stanowi podstawę stosunków między Rumuńską Republiką Ludową i Polską. W ciągu ubiegłych lat Rumuńska Republika

Ludowa dostarczyła Polsce wyrobów przemysłu maszynowego, instalacji urządzeń naftowych, części wymienne, różne produkty naftowe, chemikalia, minerały i surowce, zboże i inne artykuły rolnospożywcze oraz dobra powszechnego spożycia. Polska z kolei dostarczyła Rumuni wyroby przemysłu maszynowego, walcówkę, koks oraz inne surowce i półfabrykaty, zwłaszcza dla przemysłu lekkiego, jak również dobra konsumpcyjne.

Inną formą stosunków gospodarczych i współpracy rumuńsko — polskiej jest przewóz polską flotą rumuńskich towarów eksportowych, flotą, której linia lewantyńska została przedłużona do portu Constanta.

Obok innych krajów socjalistycznych, zaprzyjaźniona Polska przyczyniła się przez swój udział w pracach fachowców i doświadczeniach przetrwał do budowy kombinatu trzcinowego w Braila, który eksploatować będzie olbrzymie bogactwo delty Dunaju.

W dziedzinie wymiany technicznej i naukowej utrzymuje się owocna i braterska współpraca rumuńsko — polska. Znamiennym aspektem tej współpracy jest pomoc, której udzieliła Rumunia w budowie i rozwoju polskiego przemysłu naftowego.

Rozwój stosunków i rumuńsko — polskiej współpracy gospodarczej stanowić będzie również w przyszłości cenny wkład w rozwój obu krajów i stworzy przesłanki do zacieśnienia więzów przyjaźni i do braterskiej współpracy między Rumuńską Republiką Ludową i Polską Rzeczpospolitą Ludową.

pu obliczeń, które więcej lub mniej (raczej mniej) dokładnie określały korzyści dewizowe, uzyskiwane przy eksporcie poszczególnych towarów. Czynniki te, które na podstawie dokonanych obliczeń ustaliła, że za 60% eksportowanego przez nią wachlarza towarów uzyskuje się cenę wyższą od dewizowego kosztu własnego surowców z dodaniem kosztów materiałowych obliczonych według określonego kursu, za 30% wachlarza uzyskuje się cenę leżącą pomiędzy kosztem surowców a pełnymi kosztami wytwarzania, zaś przy eksporcie kilku artykułów uzyskana cena nie pokrywa nawet dewizowego kosztu surowców. Eksportu tych artykułów nie przerywa się, gdyż groziłoby to „nieruchomieniem” produktów, które są zakładami, których modernizacja, a zatem znaczne potanień kosztów, jest przewidziana. Zresztą eksport tych towarów jest bardzo nieznaczny i nie przyczynia się do większego uszczerbku gospodarki narodowej. W sumie zaś, według obliczeń „Ciechu”, średnio jeden dolar w eksporcie chemicznym kosztował nas 41 złotych, co nie wydaje się — w stosunku do innych eksportowanych towarów — sumą wygórowaną.

Trzeba przy tym zaraz dodać, że wskaźnik ten byłby jeszcze korzystniejszy, gdyby nie eksport spirytusu, którego cena — o dziwo! — jest nisko opłacalna (cena placona przez „Ciech” — 1270 zł za hektolitr, a uzyskiwana na rynku światowym ok. 15 dol.). Wydaje się to co najmniej zrozumiałe, gdyż zawsze i wszędzie (a gdzie dopiero w kraju rolniczym, gdzie tak rozpowszechniona jest uprawa ziemniaków) produkcja spirytusu przynosi wysokie zyski. Przyczyną tego stanu szuka się w złej pracy PGR, będących gospodarzami większości gospodarstw, w tendencji do przetrzymywania przez gospodarstwa większych kosztów na produkcję spirytusu, w braku ziemniaków przemysłowych itd. Sądząc jednak, że głównym winowajcą jest tutaj istniejąca w naszym kraju struktura cen. Ona to, moim zdaniem, powoduje, że przemysł nie dostarcza handlowi zagranicznemu przewidzianej do eksportu ilości spirytusu i corocznie plan eksportu tego artykułu wykonywany jest przeważnie w 50%.

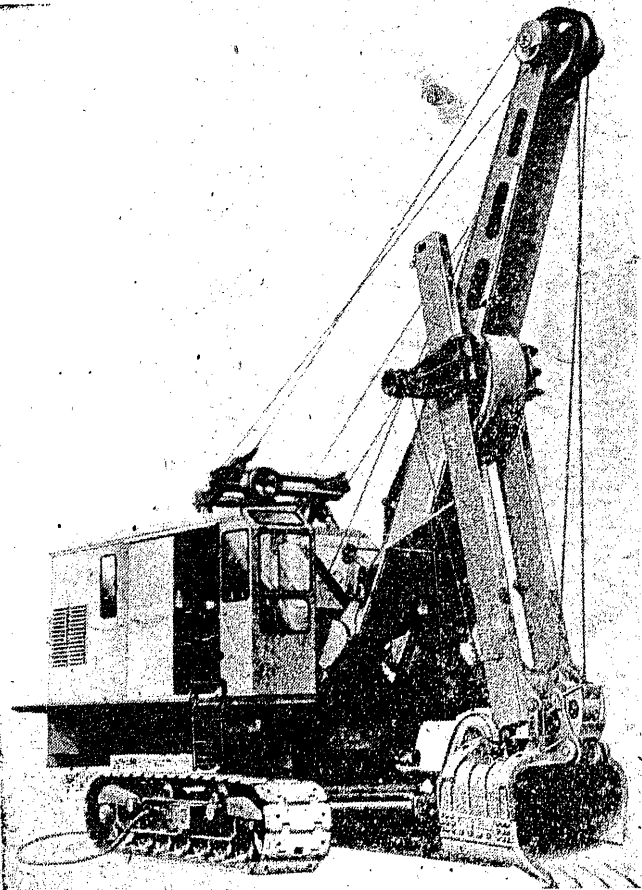
Ma to oczywiście wpływ na wykonanie całości planu eksportowego „Ciechu”, ale centrala z problemem tym jakoś sobie radzi. W roku ubiegłym przekroczyła go o 20%, a i w roku bieżącym spodziewa się wykonania go z nadwyżką. Zadanie to nie jest łatwe, gdyż plan ten opiewa na 170 mln zł dew. Wymiana towarowa, prowadzona przez „Ciech”, ma swoją specyfikę pod względem kierunków geograficznych. Nie licząc produktów naftowych, które niemal w całości sprowadzane są z krajów obozu socjalizmu, większość zakupów (58%) dokonujemy w Związku Radzieckim i krajach demokracji ludowej. Natomiast eksport kierowany jest w większości (60%) do krajów kapitalistycznych. Jest to okoliczność dla naszego handlu zagranicznego korzystna, gdyż deficyt bilansu handlowego istnieje właśnie w obrotach ze światem kapitalistycznym. Wprawdzie jest to korzystne, ale „Ciechowi” przysparza niemało trudności. Nie jest bowiem łatwą sprawą przeprowadzenie nie negocjacji z kontrahentami, od których chce się kupić szereg deficytowych i dla nas niezbędnych surowców chemicznych, jeśli równocześnie nie może się postawić do dyspozycji dostawców potrzebnych im naszych produktów chemicznych w ilościach, które mogłyby ich zadowolić.

Polityka handlowa prowadzona przez chemiczną centralę musi być więc bardzo elastyczna i opierać się na głębokiej znajomości rynków zagranicznych. Specjalną zaś trudnością jest konieczność handlu na dwie strony, poprzez kupno i sprzedaż niejednokrotnie w tych samych firmach. Transakcje kompensacyjne są bowiem w tej branży zjawiskiem dość częstym.

Dlatego wydaje mi się, że — w przeciwieństwie do innych branż towarowych handlu zagranicznego — nie byłoby wskazane przekazywanie uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego przemysłowi, a już na pewno nie zakładom przemysłowym. Od poszczególnego zakładu trudno bowiem wymagać, aby obejmował całość problemów związanych z handlem wszystkim chemikaliami. Poza tym nie uniknęłoby się wówczas występowania zjawiska obrony własnych interesów zakładu, nie zawsze będących w zgodzie z interesem ogólnonarodowym.

Rozmawiając z przedstawicielami „Ciechu” dowiedziałem się, że istnieje zarys planu perspektywicznego handlu chemikaliami, który przewiduje na rok 1970 niewielki, tylko deficyt dewizowy w tej branży. Import ma pozostać na niezmienionym poziomie, wynoszącym ok. 430 mln zł dewizowych, eksport ma zaś osiągnąć wielkość 350 mln zł. Zycząc „Ciechowi” jak najwięcej powodzenia w tym zamierzeniu, kończę ten maly reportażyk przekazywaniem, że nie popełniłem żadnej niedyskrecji, którą mógłbym narazić na szwank interesy naszego handlu zagranicznego.

STEFAN FRENKEL



Koparka produkcji polskiej

Targi Poznańskie i Austria

Rozwój austriacko - polskich obrotów towarowych daje podstawy do troski. Tylko przez wspólny wysiłek obu państw można będzie pokonać coraz wyraźniej występujące trudności i spełnić nadzieje, które w związku z naszymi stosunkami handlowymi żywi wielu ludzi po obu stronach granicy.

Szereg miarodajnych osobistości w Austrii spoglądają niebezpieczeństwo zmniejszenia się obrotów handlowych między Austrią i Polską i nie będzie się z pewnością długo czekać na podjęcie środków, które by przeciwdziałały zawężeniu i skurczeniu wymiany towarowej.

W tym — można powiedzieć — niemal krytycznym momencie Targi Poznańskie stają się imprezą gorąco oczekiwaną. Znajdą one — przynajmniej jeśli — z ich austriackich uczestników — szczególny wyraz na skutek obecności austriackiego ministra handlu, dr. Bocka, który czyniąc zadość zaproszeniu swego polskiego kolegi, weźmie udział w otwarciu Targów.

Targi Poznańskie ponownie dadzą firmom austriackim okazję nie tylko do pokazania polskiej publiczności swoich wyrobów, ale również do odwiedzenia stoisk polskich central handlu zagranicznego, co pozwoli na rozejście się w polskiej produkcji, mogącej odpowiadać potrzebom austriackim.

Patrząc z tego punktu widzenia, przypada polskim eksponentom i ich mocy przyciągającej szczególna rola. Sądzę, że tegoroczne Targi dadzą naszemu handlowi nowych bodźców i będą mogły stanowić podstawę do poprawy aktualnie w stosunku do Austrii napiętej sytuacji dewizowej Polski. Z licznych rozmów prowadzonych z osobistościami polskiego życia gospodarczego można by wnioskować, że pomiędzy austriackimi i polskimi za-

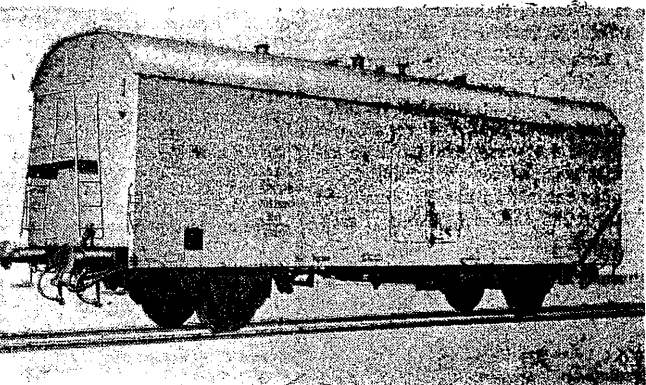
mięrami w zakresie kształtowania się wzajemnych stosunków handlowych nie ma istotnych różnic. Wszystkim przyswieca myśl, żeby dla dobra obu krajów, za pośrednictwem wszelkich rozporządzalnych środków utrzymać chwilowo przynajmniej na obecnym poziomie obroty handlowe, aby je później nawet powiększyć. A więc więcej niż kiedykolwiek należałoby utrzymywać ścisły kontakt między obu stronami.

Przed mianowaniem ostatnio polskim radcą handlowym w Wiedniu, panem Łachowskim, stoją obecnie poważne, ale wdzienne zadania: rozszerzenia zbytu znanych już w Austrii polskich towarów i zdobycia nowych klientów dla nowoprowadzonych towarów. W dążeniu tym spotka się on bez wątpienia z pełnym zrozumieniem i może liczyć na pomoc oficjalnych czynników.

Targi w Poznaniu stwarzą sposobność do przeprowadzenia wszelkiego rodzaju rozmów — począwszy od jak najogólniejszej wymiany poglądów między ministrami aż do konkretnej informacji o działaniu określonej maszyny lub składowi jakiegoś produktu chemicznego.

Znowu strumień ludzki przepływać będzie przez hale wystawowe Targów Poznańskich. W tłumie tym można jednak będzie zauważyć poważne i zamyślane oblicza ludzi, którym stosunki handlowe między Austrią i Polską szczególnie leżą na sercu i dla których każdy osiągnięty sukces stanowiłby dla nich nowy bodziec do stojących przed nimi ważnych zadań.

DR KARL GABRISCH
Attache handlowy
Poselstwa Austriackiego
w Warszawie



Eksportowy wagon-chłodziła produkcji ZNTK — Osław Wielkopolski

Zagadnienie rynków Bliskiego i Środkowego Wschodu nabiera dla Polski coraz większego znaczenia.

Wypływa to ze zmian zachodzących w gospodarce polskiej, zmian, które znajdują odzwierciedlenie w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego, zarówno po stronie eksportu jak i importu.

Próces przemysłowienia Polski znajduje swoje odbicie w zmianie struktury eksportu, w którym coraz większe miejsce zajmują maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy, kompletne urządzenia oraz różne gotowe artykuły przemysłowe.

Natomiast w imporcie polskim coraz większego znaczenia nabierają surowce i półfabrykaty oraz artykuły rolno-spożywcze pochodzące z innych stref klimatycznych.

Ta struktura eksportu i importu stwarza wyjątkowo dogodny warunk dla rozwoju handlu Polski z krajami Bliskiego i Środkowego Wschodu.

Odpowiednio do istniejących możliwości zwiększają się poważnie w ostatnich latach obroty handlowe Polski z tymi krajami. Wyniosły one w 1956 r. — 37,5 mln dol. a w roku ubiegłym już 56 mln dol.

Założenia polityki handlowej Polski w stosunku do tego ważnego obszaru geograficznego są następujące:

Polska w ostatnich latach stała się państwem o silnie rozwiniętym przemyśle. Polska może i pragnie pomóc w uprzedmiotowieniu krajów Bliskiego i Środkowego Wschodu. W zamian za dostarczone towary Polska gotowa jest kupować wytwarzane w tych krajach produkty.

Polska nie pragnie postawić się w sytuacji wierzyciela. Import z tych krajów powinien w zasadzie odpowiadać wartości eksportu.

Zgodnie z tym Polska dąży do zawarcia umów handlowych z krajami Bliskiego i Środkowego Wschodu, wychodząc z założenia, że umowy takie mogą odegrać istotną rolę w obustronnie korzystnym rozwoju obrotów. Polska posiada już umowy ze Zjednoczoną Republiką Arabską, Sudanem, Izraelem, Turcją, Libanem, Jemenem, Iranem i Afganistanem. W roku bieżącym przewidziane są rokowania z Egiptem, Izraelem, Libanem, Iranem i Afganistanem. Celem tych rokowań będzie doprowadzenie do dalszego zwiększenia obrotów z tymi krajami.

Polska gotowa jest także zawrzeć umowy handlowe z pozostałymi krajami Bliskiego i Środkowego Wschodu, takimi jak: Abisynia, Libi, Jordania, Irak, Arabia Saudyjska i inne, z którymi dotychczas umów handlowych nie posiada.

Lista artykułów, które Polska już dostarcza krajom Bliskiego i Środkowego Wschodu jest bardzo szeroka. Obejmuje m. in. komplet-

RYNKI BLISKIEGO I ŚRODKOWEGO WSCHODU

ne obiekty przemysłowe, bogaty asortyment maszyn, samochody, ołnarki, tabor kolejowy, wyroby hutnicze, chemikalia, barwniki, farmaceutyki, cement, szkło i porcelanę, wyroby precyzyjne i optyczne, tkaniny, wyroby gumowe i artykuły rolno-spożywcze. O roli tego eksportu świadczy fakt, że do stawy do krajów Bliskiego i Środkowego Wschodu wyniosły w r. ub. całego eksportu polskiego do krajów kapitalistycznych, w zakresie cementu — 44%, obuwia gumowego — 37% i barwników — 73%.

Obok towarów już sprzedawanych, których asortyment będzie się nadal rozszerzał, Polska może świadczyć szereg usług: budować kompletne obiekty, przeprowadzać roboty publiczne, budować koleje i

drogi, dokonywać wierceń oraz poszukiwać kopalni, a także ewentualnie wspólnie ich eksploatację, wysłać specjalistów w różnych dziedzinach itd.

Z krajów Bliskiego i Środkowego Wschodu Polska kupuje szereg artykułów, jak bawełna, nasiona oleiste, cytrusy, tytoń, owoce suszone, kopaliny, rudy itd. Lista ta również może i powinna ulec rozszerzeniu nie tylko o surowce, lecz i o półfabrykaty i wyroby gotowe.

Jakie istnieją perspektywy dalszego rozwoju stosunków handlowych Polski z krajami Bliskiego i Środkowego Wschodu?

Otóż niewątpliwie coraz szybszy rozwój gospodarczy tych krajów stwarza korzystne przesłanki do rozwoju tego handlu.

Duże znaczenie dla potanienia

kosztów transportu mied będzie w przyszłości uruchomienie drogi wodnej Odra—Dunaj.

Niewątpliwie konieczne jest obustronne zwiększenie aktywności. Polskie przedsiębiorstwa powinny dążyć do lepszego niż dotychczas dostarczenia do klienta, do zdobycia odbiorcy nawet drobnego. Powinno się dążyć nie tylko do sprzedaży dużych zakładów przemysłowych, lecz także i drobnych, jak małe olejarnie czy warsztaty różnego rodzaju.

Przyjazdy kupców z krajów Bliskiego i Środkowego Wschodu do Polski są także nadzwyczaj pożądane. Przekonać się oni bowiem mogą racie o możliwości dużej i korzystnej dla nich rozwoju obrotów. (s)

Polsko-brytyjskie stosunki handlowe

Z okazji XXVII Międzynarodowych Targów Poznańskich redakcja zwróciła się do p. Monroe, radcy handlowego Ambasady Brytyjskiej w Warszawie z prośbą o wypowiedź oceniającą obecne stosunki handlowe między Wielką Brytanią i Polską oraz możliwości dalszego ich rozwoju. Odpowiedzi publikujemy poniżej.

JAK OCENIA PAN RZĄDOWY STOSUNKÓW POLSKO - BRYTYJSKICH?

Handel Polski z Wielką Brytanią oraz innymi krajami strefy szterlingowej osiąga roczną wysokość około 60 milionów funtów szterlingów. Stanowi to około 8 proc. globalnych obrotów handlu zagranicznego Polski i (odnosi się to do kluczowych towarów) ma poważne znaczenie dla gospodarki obydwu naszych krajów. Wielka Brytania jest najlepszym odbiorcą polskich bekonów, szynki i mięsa wieprzowego oraz poważnym dostawcą dóbr inwestycyjnych — zwłaszcza maszyn i urządzeń elektrotechnicznych, niezbędnych dla rozwijającej się gospodarki Polski.

JAKI JEST POGŁĄD PANA NA Kształtowanie się STOSUNKÓW GOSPODARCZYCH MIĘDZY NASZYM I KRAJAMI?

Istnieją oczywiście granice wysokości bilateralnych stosunków

handlowych, które mogą być nawiązane między dwoma krajami. Bądź dlatego, że nie można zdobyć odpowiednich środków płatniczych (tak ma się np. sprawa z zakupem towarów brytyjskich przez Polskę), bądź też — na skutek nadmiernego nagromadzenia, dany rynek staje się nasycony — np. Zjednoczone Królestwo nie może wchłoniąć więcej bekonów, niż to czyni obecnie. Kiedy osiągnięty zostaje taki stan kraje muszą nastawić się na handel multilateralny, pozwalający zdobyć środki płatnicze, na asortymentowe

wzbogacenie produkcji oraz na wzmożony wysiłek handlowy dla znalezienia nowych rynków.

Obydwie drogi są możliwe do przejęcia w obecnej sytuacji. Handel multilateralny jest jednym z elementów brytyjskiej zagranicznej polityki gospodarczej, a droga zresztą cały świat, a Polska i Zjednoczone Królestwo w szczególności, mogą stać się bogatsze, zaopatrując się wzajemnie w towary, których same nie mogą produkować w dostatecznej ilości i w niezbędnym asortymencie.

Węgierska wystawa w Łodzi

Biuro Rady Handlowej przy Ambasadzie Węgierskiej Republiki Ludowej w Warszawie przejawia ostatnio ożywną działalność organizując w poszczególnych ośrodkach przemysłowych Polski wystawy techniczno-handlowe węgierskich central handlu zagranicznego. Po wyświe w Warszawie (grudzień) — już donosiłmy w Nr 2038 „Z. G.” — przyjechały, aparaty elektroniczne i geodezyjne węgierskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego przyjeżdżali pomiarowymi „Metrimex” zorganizowało w końcu maja br. w Łodzi wystawę sprzętu i aparatury laboratoryjnej dla przemysłu włókienniczego, skupiającą kilkadziesiąt eksponentów. Wśród przyjeżdżających na wystawie znajdujemy aparaty optyczne, elektryczne i elektroniczne, automatyczne urządzenia rejestrujące itp.

Praktyka organizowania małych wystaw techniczno-handlowych jest szczególnie korzystna dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego, które zajmują się handlem specjalnych urządzeń i aparatów; umożliwili to bowiem fachowcom dokładne zapoznanie się z nimi. Z tego też względu wiele eksponentów n'e wystawia się na większych wystawach i targach (np. w Poznaniu), ale właśnie z eksponentami dociera się do konkretnych odbiorców. Wspomniane węgierskie przedsiębiorstwo „Metrimex” w jednym (tylko 1957 r. zorganizowało ponad 30 samodzielnych wystaw w kilkunastu krajach. Wydało się, iż celowe byłoby szersze wykorzystanie tych możliwości naszego handlu zagranicznego. (wyec)

DOKONCZENIE ZE STR. 3.

KONSUMENT A HANDEL

Możliwe są dwa rozwiązania. Pierwsze z nich sprowadza się do podziału punktów sprzedaży na pewną ilość kategorii, różniących się wzajemnie pod względem ilości dostarczanych usług handlowych, co powinno znaleźć odbicie również w cenie sprzedanych towarów. W ten sposób mogłyby być prowadzone sklepy luksusowe (tj. wszelkiego rodzaju „Delikatesy”, „Galluski”, „Cepelle” i „Desy”), w których ceny byłyby wyższe ze względu na wyższą marżę handlową. Nie byłoby to jednak sprzeczne z zasadą jednej ceny za jednakowy towar, jeżeliby w sklepach tych sprzedawano towary specjalnego gatunku

lub wyróżniające się ze względu na cechy drugorzędne.

W sklepach luksusowych nabywca w zamian za wyższą cenę byłby lepiej obsłużony, mógłby zamówić towar telefonicznie, miałby większe możliwości wyboru i zawsze pełny asortyment towaru bez przejściowych braków. Miałby innymi słowy większą sumę usług handlowych.

Podstawę sieci handlowej stanowiłyby sklepy standardowe, dostarczające usług handlowych mie-

szających się w przeciętnej marży handlowej. Jakże to mogą być usługi i jakiej wielkości marżę, decydują o tym centralne organy gospodarcze. Na tym odcinku zachowują one nadal pozycję aktywną i mogą się posłużyć metodami właściwymi dla usług C.

W tych sklepach sprzedawano by towar o przeciętnej jakości z przeciętną ilością usług i odpowiednio niższą marżę handlową. W naszych warunkach oznacza to, że w sklepach tych trzeba by było postać w ogonkach za towarami; mogłoby zresztą niektórych artykułów przejściowo zabraknąć. Niewygodą miałyby jednak rekompensować w niższej cenie.

Wreszcie mogłyby być prowadzone sklepy z minimalną ilością usług handlowych sposobem zbliżonym do „cash and carry”.

Drugim sposobem przekształcenia usług handlowych C w usługi należące do grupy B jest umożliwienie nabywcy wyboru pomiędzy różnymi punktami sprzedaży, oferującymi kupującym wprawdzie różne usługi handlowe, ale w sumie mieszczące się stale w jednokowej marży handlowej. Przy tym systemie nie powstaje konieczność różnicowania cen towaru (ze względu na jednokową cenę usług). Towary określonej jakości zawsze miałyby jednokową cenę, niezależnie od tego gdzie zostały nabyte.

Jako przykład tego rodzaju systemu sprzedaży mogą posłużyć sklepy w różnym stopniu wyspecjalizowane (wielobranżowe oraz o wąskiej specjalizacji). Sklepy wielobranżowe umożliwiają poczynienie zakupów w jednym miejscu i tylko w niewielkim stopniu zapewniają możliwość otrzymania rzadziej spotykanych produktów. Sklepy wyspecjalizowane odzwierciedlają proporcje tych usług, oferując pełny asortyment w zakresie nielicznych tylko towarów. Drugim przykładem mogą być sklepy zwykłe i samoobsługowe.

Różnicowanie usług handlowych w granicach określonej sumy uaktynnia nabywców. Do nich bowiem należy wybór relacji owych usług. Pomimo to, stanowisko centralnych organów gospodarczych nadal pozostaje aktywne. Do nich należy bowiem ustalenie poziomu usług handlowych. Trudno jest oczywiście mierzyć stopień aktywności obu stron; wydaje się jednak, że przewaga nie leży tu po stronie użytkowników usług.

Można połączyć ze sobą dwa sposoby zamiany usług handlowych C w usługi handlowe B, jeżeli aparat handlowy jest w stanie zapewnić

nabywcom dostatecznie szerokie możliwości wyboru.

W tym przypadku sklepy o różnym poziomie usług (luksusowe, standardowe oraz o zmniejszonej ilości usług) mogłyby być podzielone na wielobranżowe i wyspecjalizowane oraz na zwykłe i samoobsługowe. Im więcej jest różnych kombinacji usług do dyspozycji nabywcy, tym łatwiejsze staje się zadanie centralnych organów gospodarczych odczuwanych od obowiązku podejmowania decyzji.

RÓŻNE ILOŚCI USŁUG PRZY JEDNAKOWEJ MARŻY HANDLOWEJ

Przyjąć należy zasadę, że wszystkie sklepy w standardowej sieci handlowej, otrzymujące towary na jednokowych warunkach, sprzedają je po jednokowej cenie. Część różnic między ceną nabywcą a ceną sprzedaży jest odpowiednikiem kosztu usług w przedsiębiorstwie handlowym.

Ow koszt powinien być w zasadzie równy w całej sieci handlowej w zakresie poszczególnych towarów. Inaczej mówiąc koszty usług powinny stanowić jednokowy ułamek jednokowej dla wszystkich punktów sprzedaży różnicy pomiędzy ceną nabywcą a ceną sprzedaży. Nie ma bowiem podstawy, żeby niektóre sklepy miały ponosić większe świadczenia na cele ogólne od innych, albo też żeby usługi handlowe dostarczane przez pewne punkty sprzedaży (np. luksusowe) były finansowane przez pozostałe.

Równość marży handlowej nie oznacza jednak, że ilość usług oferowanych nabywcom jest jednokowa w całej sieci handlowej. Funkcje kosztów produkcji usług są bowiem różne. Np. „produkcja” usług handlowych na wsi jest wyjątkowo kosztowna ze względu na niewielkie obroty w poszczególnych punktach sprzedaży.

Utrzymując się w ramach marży handlowej dostarcza nabywcom ograniczoną ilość usług. Wyjaśnienia to dlaczego sklepy wiejskie zasadniczo różnią się od miejskich punktów sprzedaży ze względu na wielkość pomieszczeń, jakość urządzeń, kompletność asortymentu itd. Muszą one o wiele skromniej być urządzone, chociaż to nie oznacza, że na handlu wiejskim mają być czynione oszczędności. Podobne zróżnicowanie ilości oferowanych usług występuje również w handlu miejskim.

Z przyjęciem zasady jednokowej ceny za jednokowy towar wiąże się niezmierznie wielkie znaczenie wy-

boru właściwej marży handlowej. Wybrana marża decyduje o całej organizacji aparatu dystrybucji, chociaż nie powoduje — jak było o tym wyżej — jego ujednolicenia.

Handel jest generalną spiżarnią dla gospodarstw domowych. Spiżarnia ta jest wygodna, jeżeli znajduje się blisko od użytkownika oraz jeżeli jest pełna i dobrze zaopatrzona.

W jaki sposób podzielimy zatem marżę handlową? Czy pokryjemy z niej koszty prowadzenia gęstej sieci sprzedaży? Wtedy zaś każdy punkt sprzedaży wyświadczyłby mniej na jednostkę produktu innych usług handlowych (gorszą obsługą, niepełny asortyment).

Wybór gościłoci sieci sprzedaży nie może być przeniesiony na użytkowników. Jest to w dalszym ciągu funkcja państwa, w zakresie której działa ono podobnie jak i przy ustalaniu marży handlowej na podstawie własnych preferencji.

Z chwilą przyjęcia określonej lokalizacji sieci handlowej może być wydzielona z marży handlowej określona pula, przeznaczona na finansowanie pozostałych usług. O konkretnym charakterze tych usług decydują centralne organy gospodarcze, jeżeli użytkownicy nie otrzymują możliwości wyboru (np. w warunkach handlu wiejskiego).

W innych natomiast przypadkach, np. w handlu wielomiejscowym, o wewnętrznej strukturze puli mogą decydować kupujący, nabywając towary w sklepach o dogodnym dla siebie zestawie usług. Rentowność punktów sprzedaży staje się tu problemem prawidłowości doboru usług handlowych. W tym ograniczonym zakresie gospodarka usługami handlowymi kształtuje się pod bezpośrednim wpływem preferencji użytkowników.

Na zakończenie podsumuję wyniki analizy. Dadzą się one ująć w następujących punktach:

1. Usługi handlowe są konkurencyjne w stosunku do dóbr rozporządzanych przez aparat dystrybucji. Wyższy poziom tzw. „kultury handlowej” oznacza przepompowanie części środków z produkcji do handlu.

2. Centralne organy gospodarcze nie mają już całkowicie różnic poglądów na zakres usług handlowych od ich użytkowników. Celowe jest zatem przesunięcie decyzji o poziomie tych usług na konsumenta. Warunki obiektywne stoją jednak temu na przeszkodzie.

3. Centralne organy gospodarcze nie mogą się uchylać od pobierania wielu zasadniczych decyzji w za-

kresie usług handlowych. Decydują one o przeciętnym poziomie usług handlowych (marża), o dyslokacji sieci handlowej. Ponadto w niektórych przypadkach określają dokładną treść świadczonych usług (np. w handlu wiejskim).

4. Ze względu na brak sprzeczności pomiędzy własnymi preferencjami społeczeństwa w zakresie usług handlowych a preferencjami użytkowników, celowe jest prowadzenie „badań opinii społecznej” zmierzających do ustalenia wydatków na te usługi, uważanych za rozsądne przez poszczególne grupy społeczne.

5. Zakres usług handlowych, regulowanych przez decyzje kupujących, jest względnie niewielki. Może być on jednak poszerzony przez zastosowanie odpowiednich form organizacyjnych.

ALEKSY WAKAR

¹⁾ W. Jastrzębowski, „Podążaj usług”, „Zywie Gospodarcze”, Nr. 44 z dnia 3.XI.1957.

²⁾ Niektóre odchylenia od tej reguły omówiliśmy w związku z analizą usług B. Trzeba również zwrócić uwagę na specjalną pozycję usług A.

SPÓŁDZIELNIA PRACY Papierniczo—Poligraficzna IM. J. MARCHLEWSKIEGO W WARSZAWIE

tymczasowa siedziba Zarządu i Biura ul. Targowa 47 tel. 9-28-92

Wykonuje: z własnych i powierzonych surowców

Z ZAKRESU PRAC INTROLIGATORSKICH:

Albumy, bruliony wszelkiego rodzaju, bloki, notesy, biurowe, skoroszyty, teckiz, segregatory, foto-albumy, futerały, podklejanie map, oprawy książek i akt, galanterię papierniczą oraz usługi introligatorskie.

Z ZAKRESU DRUKARSTWA:

Wszelkiego rodzaju druki, broszury, etykiety, metki handlowe itp.

Z ZAKRESU OPAKOWAŃ:

Pudełka galanterijne, zwykłe, tuby, torby, opakowania kartonowe i tekturowe oraz torbki papierowe.

SZYBKO! PIERWSZEJ JAKOŚCI! CENY KONKURENCYJNE!



Wzrost eksportu polskich towarów artystycznych



Sytuacja na rynku pszenicy

Według ostatnich wiadomości prasowych notowania pszenicy na giełdzie w Chicago, głównym ośrodku handlu pszenicą w USA, wykazują tendencję spadkową. Przewiduje się bowiem, iż po nowych zbiorach zapasy pszenicy w USA wzrosną i sprawa nadwyżek rolnych jeszcze bardziej się zaostrzy.

Zapasy pszenicy w USA w końcu marca wynosiły 30,5 mln ton, do końca sezonu zmniejsza się one przypuszczalnie do 23,9 mln ton, nowy urodzaj ekspertyza szacuje na 32 mln ton, a zatem ogólna zapasy w sezonie 1958-59 wyniosły około 58 mln ton wobec 50,7 mln ton w sezonie 1957-58. Konsumpcja pszenicy w USA w 1958-59 określa się w przybliżeniu na 16 mln ton, a eksport na 11 mln ton. Jeżeli oszacowanie to okaza się ścisłe, to znaczy pszenicy w końcu sezonu 1958-59 będą wynosiły 23 mln ton, tj. o 5 mln ton więcej niż w końcu sezonu bieżącego.

Zatem nadwyżka pszenicy rolnych w Kanadzie, jak podaje „Financial Times”, jest również ostre.

Bilans pszenicy w Kanadzie 1957-58 roku w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego przedstawia się następująco (w tys. ton):

	1956-57 r.	1957-58 r.
Zapasy na 1 stycznia	15 774	19 854
Urodzaj	15 597	10 165
Ogółem	31 371	30 019
Konsumpcja	4 353	4 354
Zapasy na 31 grudnia	26 974	25 665
Eksport w okresie sierpień-marzec	4 708	5 172
Zapasy na 1 kwietnia	22 270	20 494

We Francji, największym zachodnio-europejskim producencie pszenicy, ogólne zapasy w 1957-58 roku wyniosły 9 885 tys. ton. Konsumpcję wewnętrzną szacuje się na 5 100 tys. ton, różnica eksportowa zaś w okresie sierpień-luty 1 290 tys. ton, czyli na dzień 1 lutego zapasy eksportowo-rezerwowe stanowią 2 575 tys. ton wobec 888 tys. ton w 1957 roku.

Eksport pszenicy francuskiej do krajów europejskich (głównie do NRF i Anglii) spotyka się ostatnio z silną konkurencją Włoch, które zawarły z importami angielskimi szereg umów na dostawy pszenicy w maju i czerwcu 22 mln 875 sz (61,83 dol.) za tonę elf porty Anelli. Eksportowe zapasy Włoch szacuje się do końca bieżącego sezonu na 500 tys. ton.

Dostawy pszenicy z Australii w związku z tegorocznym nieurodzajem znacząco się zmniejszyły. W nowym sezonie orzekł się, jak twierdzi „Financial Times”, wzrost konkurencji ze strony Australii. W marcu bowiem spadły w Australii ośmiokrotnie deszcze i farmerzy wschodnich połaci kraju zdecydowali zwiększyć zasiewy pszenicy.

Należy oczekiwać również zwiększenia obszaru zasiewów w Argentynie, gdzie rząd podniósł ceny na pszenicę ze zbiorów w 1958-59 roku o 30%, co niewątpliwie zachęci tamtejszych rolników do rozszerzenia uprawy tego zboża.

W związku z taką sytuacją na rynku pszenicy prezydent USA Eisenhower wystąpił do kongresu w Waszyngtonie o przedłużenie ważności ustawy „O rozwoju handlu artykułami rolnymi i o pomocy” do dnia 30 czerwca 1959 roku oraz o zwiększenie do 40% dla Towarowo-Kredytowej Korporacji na pokrycie strat zwiększonych z realizacją programu zbytu nadwyżek rolnych z 4 mld do 5,5 mld dolarów.

HP

Z powodu różnic ustrojowych i gospodarczych nie można, dla wyłączenia służbnych wniosków, traktować jednako stosunków handlowych Polski z wszystkimi krajami Dalekiego Wschodu.

Wydaje się, że należy osobno omówić stosunki handlowe z krajami socjalistycznymi i osobno z krajami kapitalistycznymi. W tej ostatniej grupie specjalne miejsce należy poświęcić Japonii, której gospodarka różni się zasadniczo od gospodarki pozostałych krajów.

Polska utrzymuje ściśle stosunki handlowe z wszystkimi krajami socjalistycznymi Dalekiego Wschodu, a więc Chinami, Mongolią, Koreańską Republiką Ludowo-Demokratyczną i Wietnamską Republiką Ludową.

Obroty z tymi krajami, oparte na umowach handlowych, kształtują się korzystnie dla obu stron a wartość wymiany i jej wachlarz zwiększa się.

W roku ubiegłym obroty Polski z Chinami wyniosły 328 mln rub. (1 rub. = 0,25 dol. USA), z Wietnamiem — 27 mln. rub., z Koreą — 16 mln rub. i z Mongolią — 2 mln rub. Obroty z tymi krajami wyniosły więc łącznie blisko 350 mln. dol.

Polska dostarcza azjatyckim krajom socjalistycznym przede wszystkim kompletne obiekty przemysłowe, maszyn, sprzęt transportowy, wyroby przemysłowe i półfabrykaty zakupując w zamian surowce i artykuły rolnospożywcze.

Szczegółowe omówienie stosunków z wymienionymi krajami przekroczyłoby ramy tego opracowania. Liczy zostały przytoczone po to, by pokazać, jak duży krok został zrobiony w zakresie rozwoju wymiany handlowej Polski z niektórymi krajami Dalekiego Wschodu.

Stosunki handlowe Polski z pozostałymi krajami Dalekiego Wschodu są dotychczas znacznie mniej rozwinięte.

WYMIANA TOWAROWA z krajami Dalekiego Wschodu

Polska utrzymuje stosunki handlowe z szeregiem krajów i terytoriów dalekowschodnich, a mianowicie: z Burmą, Cejlonem, Indiami, Indonezją, Pakistanem, Borneo, Gwatemalą, Hong-Kongiem, Japonią, Malezją, Siamem i Singapurem.

W roku ubiegłym Polska eksportowała do tych krajów towary na sumę prawie 12 mln dol. z czego ponad 20% przypadło na maszyn i urządzeń, import Polski z wymienionych krajów Dalekiego Wschodu wyniósł ponad 10 mln. dolarów.

Zacznijmy od krótkiego omówienia stosunków handlowych z Japonią. Obroty polsko-japońskie wyniosły w roku ubiegłym prawie 4 mln. dol. Był to jednak rok zapoczątkowania wymiany handlowej, której do tego czasu praktycznie nie było. W roku ubiegłym rozpoczęto rokowania w sprawie zawarcia umowy handlowej, która zawarta została w kwietniu br.

Do chwili obecnej głównymi artykułami eksportu polskiego do Japonii są chemikalia i siód. Polska sprowadza w zamian przedmioty wieloletniej trwałości, opony, farmaceutyki i chemikalia.

Polska zainteresowana jest rozszerzeniem swych zakupów w Japonii. Może to jednak nastąpić tylko w oparciu o zwiększony eksport polskich towarów tak, by równowaga obrotów handlowych między obu krajami była zachowana.

Jeśli chodzi o pozostałe kraje Dalekiego Wschodu, to ich sytuacja gospodarcza wykazuje wiele podobieństw. Kraje te wkraczały w drugiej połowie bieżącego stulecia

na drogę intensywnej zmiany charakteru gospodarki z surowcowo-rolnej na rolno-przemysłową.

Zamierzenia te, które znajdują swój wyraz przede wszystkim w poważnych inwestycjach, stwarzają szczególnie dogodny warunki dla rozwoju wymiany handlowej tych krajów z Polską.

W eksporcie z Polski coraz większą część stanowią bowiem dobra inwestycyjne, w tym także sprzęt transportowy. Wartość eksportu inwestycyjnego przekroczyła w br. poziom 250 mln. dol.

Polska mogłaby więc dostarczać krajom Dalekiego Wschodu kompletne obiekty przemysłowe, jak: fabryki taboru kolejowego, fabryki obrabiarek, cukrownie, chłodnie, silosy, urządzenia kopalniane, odlewnie, urządzenia portowe i stoczniowe, mosty kolejowe i drogowe.

Polska gotowa jest nie tylko dostarczyć wymienione obiekty, lecz również opracowywać ich pełną dokumentację techniczną oraz zapewnić pomoc polskich specjalistów w budowie i montażu.

Polska może także przeprowadzać wszelkiego rodzaju roboty publiczne, jak budowę dróg, linii kolejowych, sieci telefonicznej i telegraficznej, przeprowadzanie badań geologicznych itd.

Poważne możliwości istnieją w zakresie dostaw sprzętu transportowego. Polska dostarczała już Indiom w poprzednich latach 2600 wagonów kolejowych a w roku bieżącym dostarczy 30 parowozów. Bardzo duże są możliwości Polski w zakresie dostaw statków różnych typów.

W zakresie taboru drogowego Polska eksportuje już do krajów socjalistycznych Dalekiego Wschodu samochody osobowe, ciężarowe, traktory, samochody specjalne (wytrotki i sanitarne). Dostawy te mogą zostać rozszerzone i na inne kraje.

Polski sprzęt maszynowy dostawany jest do warunków klimatycznych krajów Dalekiego Wschodu. Z towarów nieinwestycyjnych oferowanych i sprzedawanych krajom Dalekiego Wschodu wymienić należy wyroby walcowane, chemikalia wszelkiego rodzaju, w tym barwniki i farmaceutyki, tkaniny, wyroby tekstilne i emaliowane szkło i ceramikę, meble oraz pewne artykuły spożywcze.

Nie oznacza to, że Polska dąży jedynie do rozwoju swego eksportu. Polska gotowa jest zakupywać szeroki asortyment towarów produkowanych w krajach Dalekiego Wschodu. Przykładowo wymienić tu można metale i ich rudy, kauczuk, surowce włókiennicze oraz surowce i artykuły rolnospożywcze, pewne gatunki drewna, skóry oraz niektóre wyroby gotowe.

W chwili obecnej, dzięki spadkowi stawek frachtowych, istnieje sytuacja szczególnie sprzyjająca rozwojowi szerokiego stosunków handlowych Polski z krajami Dalekiego Wschodu. Sytuację tę należy wykorzystać dla rozwoju i ugruntowania stosunków handlowych w interesie zarówno Polski jak i odległych krajów Azji.

(182)

Kompanie okrętowe wobec kryzysu w żegludze

W połowie kwietnia odbyła się w Londynie konferencja kompanii okrętowych z 19 państw, w której postanowiono utworzyć komitet do przedyskutowania spraw związanych z zaostrzającą się depresją w światowej żegludze. Komitet będzie miał za zadanie zbadać możliwości opracowania pewnych norm obowiązujących dla okrętów, jeżeli obecna sytuacja w żegludze będzie się nadal pogarszać.

Komitet przede wszystkim zbada angielski projekt stabilizacji tonażu (British Tonnage Stabilisation Scheme) jak również propozycje greckich kompanii w sprawie kontroli wyczołowania z ruchu statków trampowych w celu utrzymania stawek frachtowych na bardziej opłacalnym poziomie.

Nie bowiem nie wskazują na możliwość polepszenia się sytuacji na polu żeglugi w najbliższej przyszłości. Jeden

z największych przedsiębiorców żegludowych — Stavros Niarchos, właściciel 75 statków o ogólnej pojemności 2 mln ton, mający ponadto w budowie dalszych 15 statków o pojemności 300 tys. ton, w specjalnym wywiadzie do „Financial Times” stwierdził, że nie można mówić o podniesieniu stawek frachtowych przed 1960 rokiem. Ponadto Niarchos dodał, że jego kompania nie jest przygotowana do poparcia jakiegokolwiek projektu stabilizacji tonażu, który by miał na celu utrzymanie na rynku statków starych i przez to samo utrzymanie niskich stawek frachtowych przez dłuższy okres.

Obowiązuje zatem wymienione projekty i ewentualnie inne propozycje mogłyby być wprowadzone w życie tylko pod warunkiem, jak najbardziej szerokiego poparcia przez kraje morskie i to właśnie było głównym celem konferencji londyńskiej. (M)

Polska Izba Handlu Zagranicznego

DOKONCZENIE ZE STR. 4.

stwa żeglugi morskiej, portowe, i transportu międzynarodowego.

Dla tej ostatniej grupy członków, ze względu na jej specyficzne i wyodrębnione zadania utworzono w Gdyni i Szczecinie terenowe Oddziały PIHZ. Podstawową funkcją tych oddziałów miało być prowadzenie sekretariatu powołanych ciał kolegialnych. Ciała kolegialne, w pierwszym rzędzie Sekcja Morska w Gdyni i Komisja Morska w Szczecinie skupiły w swoim gronie aktywne gospodarzy Wybrzeża, zainteresowane w usprawnianiu procesu przetrzymania masy towarowej przez porty, eliminowaniu trudności zachodzących w toku współpracy przedsiębiorstw należących do różnych resortów, w szczególności resortu handlu zagranicznego, żeglugi i kolei. Wnioski formułowane w toku swobodnej dyskusji, w oparciu o zasadę rozstrzygnięcia problemów w oderwaniu od interesów partykularnych poszczególnych kontrahentów, a przeciwnie mając wyłącznie na uwadze interes ogólnogospodarczy są przedkładane z odpowiednim uzasadnieniem właściwym władzom z prośbą o wprowadzenie w życie. W zasadzie wnioski pod adresem władz przedkładano za pośrednictwem Prezydium Izby w Warszawie.

Takie ustawienie podwytkowane było z jednej strony chęcią nadania wyjątkiem Izby większego autorytetu, z drugiej strony umożliwiania pewną koordynację wniosków formułowanych przez Oddziały w Gdyni i Szczecinie i miało zabezpieczyć jednolitość opinii w sprawach wspólnych dla wszystkich portów polskich. Na podstawie doświadczeń lat ubiegłych stwierdzić można z całą pewnością, że system przekazywania opracowań Oddziału przez Prezydium Izby nie hamował prac z inicjatywy członków Izby z Wybrzeża, ponieważ w praktyce nie było wypadku wprowadzania do tych opracowań zmian merytorycznych. Sprawy lokalne postuluje wniosków pod adresem władz i przedsiębiorstw terenowych oddział kierował bezpośrednio do adresatów.

Podając w ogólnym zarysie zasady prac oddziałów morskich pragnę podkreślić, że nie wydaje się słusznym twierdzenie, że kryzys jaki w ostatnich latach zaczął się uwidaczniać w pracach oddziału Izby w Gdyni powstał na tle braku samodzielności. Tym bardziej, że te same zasady organizacyjne stosowane w

odniesieniu do Oddziału Izby w Szczecinie żadnych zahamowań w pracy nie wywołały.

Próżna jaka wytworzyła się w Gdyni wobec zahamowania pracy Sekcji Morskiej wypełniana jest częściowo przez tworzenie ciał kolegialnych przy innych instytucjach. W ten sposób problematyka zagadnień należących do kompetencji tego zakresu działania Izby rozpatrywana jest na innym forum.

W ostatnim czasie chcąc przywrócić Sekcji Morskiej jej dawne znaczenie, przystąpiono do ustalenia jej prac, a jednocześnie i pracy Oddziału Izby na nowych zasadach.

W obliczu tych trudności narodziła się wśród sfer zainteresowanych reaktywowanie pracy na forum Izby myśli, by przez odpowiednie uzupełnienie Statutu PIHZ umożliwić przejęcie znacznego zakresu uprawnień władz Izby w zakresie sprawowania nadzoru nad Oddziałem — przez władze wyłonione przez członków Izby na Wybrzeżu.

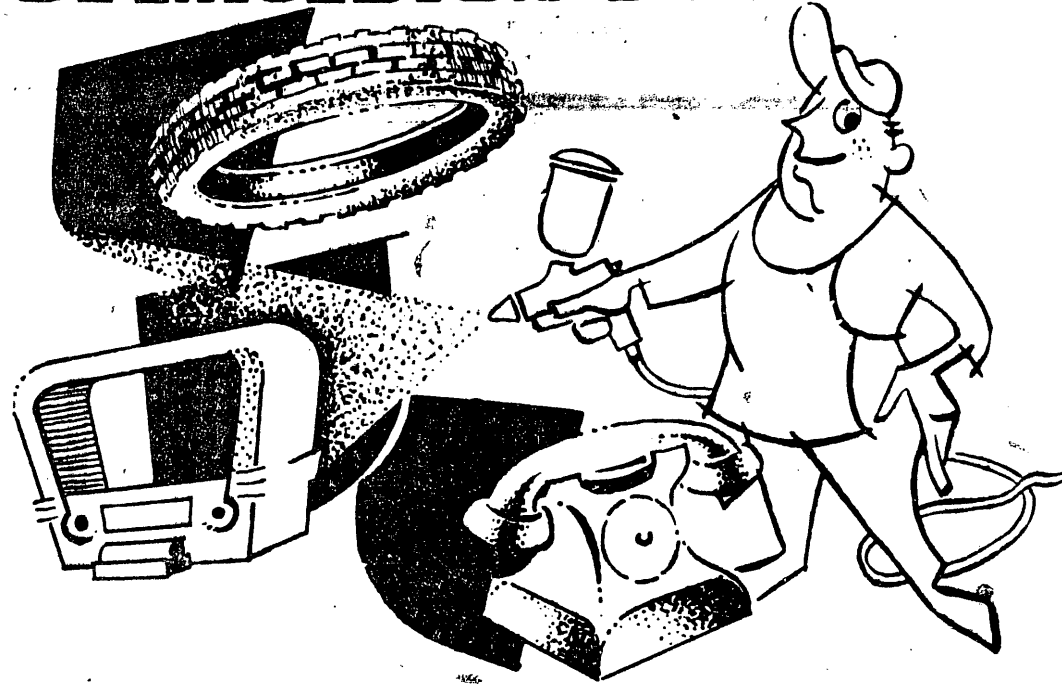
Szczególnie istotne jest określenie programu działania Oddziału, gdyż jak wykazała dyskusja na Radzie Izby, nie ma jeszcze w tej mierze jasnego poglądu. Wysiwno koncepcję wciągnięcia do prac Oddziału, w charakterze członków Izby, przedsiębiorstw i instytucji nie związanych z handlem zagranicznym, wydają się zbyt daleko idące.

Gdyby jednakże w ten sposób ograniczone zadania Oddziału nie były dla sfer gospodarczych Wybrzeża wystarczające, gdyby wolaty one raczej widzieć organizację reprezentującą w szerszym stopniu całokształt ich partykularnych interesów, a mianowicie jakiś odpowiednik Rady Portu czy Rady Interesantów Portu, wtedy należałoby pomyśleć o utworzeniu w miejsce oddziału odrębnej Izby. Powiedziałby Izby Gospodarki Morskiej. Jakkolwiek by jednak wyglądał ostateczny projekt regulaminu Oddziału podstawowa zasada reorganizacji polegająca na nadaniu oddziałom znacznej samodzielności i pewnego samostanowienia wydaje się przesądzona.

Nowe, wysunięte przez członków Oddziału w Gdyni zasady organizacyjne zastosowane będą także do nowo utworzonych oddziałów Izby w Łodzi i w Katowicach. Zadaniami tych oddziałów będzie wciąganie zakładów przemysłowych w problematykę handlu zagranicznego i niesienie pomocy w rozwiązywaniu trudności powstających w toku realizacji produkcji eksportowej.

WANDA SKRZECZKOWSKA

SILIKON-ÖL-EMULSION OE F 6004



Środek służący do smarowania form w przetwórstwie gumy i tworzyw sztucznych. Bardzo prosty sposób użycia.

KORZYŚCI PŁYNĄCE Z ZASTOSOWANIA EMULSJII:

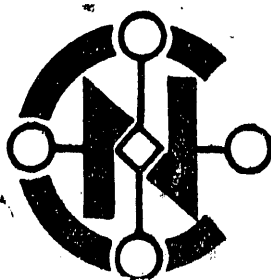
1. Tworzywo sztuczne czy masa gumowa wylewa się z łatwością z formy i uzyskuje idealnie gładką powierzchnię.
2. Forma jest zawsze czysta i lśniąca.
3. Jednorazowe wysmarowanie formy emulsją wystarcza dla większej ilości odlewów. Emulsja działa nawet przy bardzo niskim stopniu stężenia.
4. Dzięki dużej łatwości, z jaką olej silikonowy rozlewa się, nawet powierzchnie o

- skomplikowanym kształcie, z licznymi zagłębieniami, zostają pokryte emulsją.
5. Emulsja nie jest palna i dzięki temu bezpieczna w użyciu.
6. Pozostałe na masie plastycznej resztki oleju silikonowego są nieszkodliwe dla zdrowia.
7. Przez zastosowanie oleju silikonowego — emulsji OE F 6004 przedmioty formowane uzyskują korzystniejszy wygląd, ponieważ powierzchnia ich jest bardziej gładka.

Informacji dotyczących importu udziela:

DIA-ChemieBerlin, Berlin C2

na XXVII. Międzynarodowych Targach Poznańskich — hala 14



VEB CHEMIEWERK NÜNCHRITZ
NÜNCHRITZ ÜBER RIESA

NRD na Międzynarodowych Targach Poznańskich The insurances transacted in Poland

TARGACH POZNAŃSKICH

Z uwagi na rosnący handel między Wschodem i Zachodem, Międzynarodowe Targi Poznańskie nabierają coraz większego znaczenia. Daje się to wyraźnie zauważyć chociażby z większą niż w roku ubiegłym liczbą wystawców z Zachodu. Jest to o tyle ważniejsze, że odbicie w tym znajduje idea pokojowego współistnienia i pokojowego współzawodnictwa obydwu wielkich, istniejących na świecie systemów gospodarczych. To wzrastające znaczenie Międzynarodowych Targów Poznańskich jest o tyle cenniejsze, że Targi odbywają się w kraju, który wystąpił z wnioskiem o stworzenie w Europie strefy wolnej od broni atomowej; wnioskiem, którego urzeczywistnienie przyczyniłoby się do zlagodzenia niebezpieczeństw ciążących na pokojowym, łączącym narody handlu.

NRD, która popiera plan stworzenia w Europie strefy wolnej od broni atomowej, również w przeszłości dawała niejednokrotnie wyraz przekonaniu, że — w interesie porozumienia między narodami — niezbędne jest usunięcie ograniczeń nałożonych na handel z krajami socjalistycznymi przez sfery rządzące państwami należącymi do Paktu Atlantycznego. Międzynarodowe Targi w Poznaniu konieczność tę niewątpliwie podkreślają i równocześnie przyczyniają się do stworzenia dowodu, że handel Wschód — Zachód może być jeszcze owocniejszy. Oczywiście, Międzynarodowe Targi w Poznaniu stwarzają również przesłanki do rozszerzenia i dalszego zacieśnienia stosunków gospodarczych między krajami socjalistycznymi, zwłaszcza między NRD i Polską Rzeczpospolitą Ludową.

Tegoroczny udział NRD w XXVII Międzynarodowych Targach Poznańskich wykaże gotowość NRD do zawierania transakcji handlowych ze wszystkimi krajami na podstawie równouprawnienia i wzajemnych korzyści. Równocześnie stanowiąc on będzie dowód, że dobra i ścisła współpraca między NRD i Polską pomaga obu krajom do wykonania zadań jakie stoją przed ich narodami przy budowie socjalizmu.

Corocznie rosnąca wymiana towarowa między NRD i Polską osiągnęła w 1958 roku łączny wolumen 1 miliarda rubli.

Nowym elementem, torującym sobie drogę w stosunkach między NRD i Polską Rzeczpospolitą Ludową jest coraz większy wzajemny

udział w przeznaczonych na eksport, produkcji kompletnych obiektów przemysłowych, jak cementownie, zakłady chemiczne, tabor kolejowy i inne. Dzięki temu rośnie eksport obrabiarek i innych maszyn.

Ekspozycja NRD na tegorocznych Targach Poznańskich pozwala na zapoznanie się z wysokim poziomem wielu dziedzin gospodarki narodowej NRD. Daje ona równocześnie przegląd szeregu wyrobów eksportowych NRD. Obok wyrobów przemysłu maszynowego, które zajmują znaczną część powierzchni wystawowej, znajdują się tam wyroby elektrotechniczne, precyzyjne, optyczne oraz przemysłu włókienniczego i lekkiego.

Interesującą atrakcją pawilonu NRD będą kompletnie urządzone warsztaty rzemieślnicze, jak zakłady naprawy odbiorników radiowych i telewizyjnych, rowerów i samochodów, warsztat ślusarski, zakład kra-

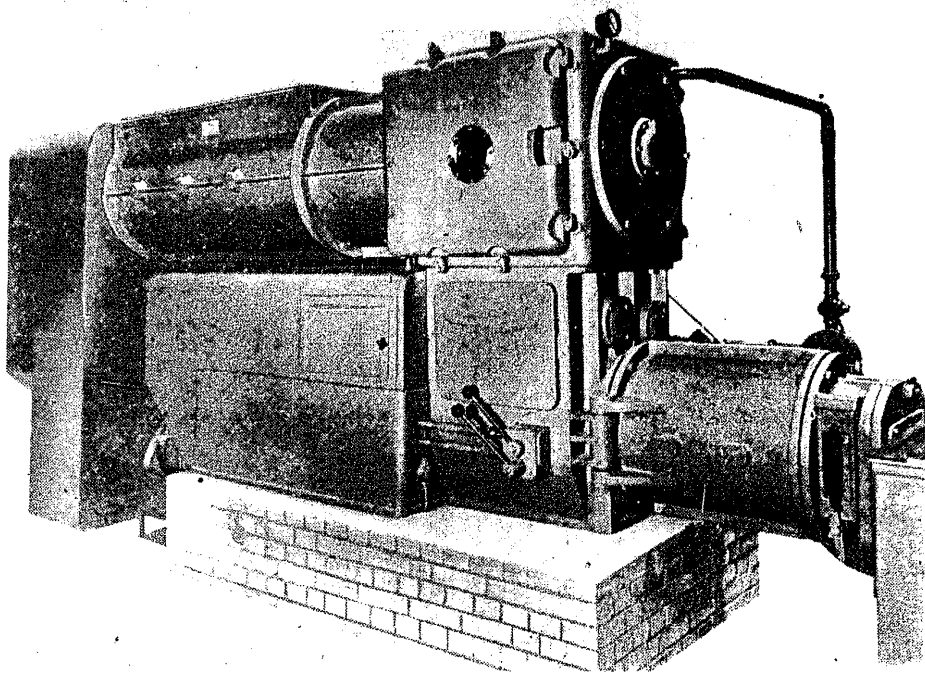
wiecki, laboratorium fotograficzne, salon fryzjerski, kosmetyczny itp., które niewątpliwie wzbogacą ekspozycję targową.

Na szczególną uwagę zasługują w związku z tym liczne odczyty fachowe i projekcje filmowe, które dotyczyć będą nowości technicznych oraz nowych metod produkcyjnych. Imprezy te organizować będzie dla zwiedzających Targi kierownictwo pawilonu NRD.

Niestety, nie jest możliwe opisanie w ramach krótkiego artykułu wszystkich eksponatów pawilonu NRD. Zwiedzający przekonają się sami o ich interesującym charakterze.

XXVII Międzynarodowym Targom Poznańskim życzymy pełnego sukcesu.

HERBERT BAIER
Radca handlowy Ambasady NRD
w Warszawie



Nowoczesna maszyna do wyrobu cegieł — agregat próżniowy P/V 45, produkcji zakładów KEM, Górlitz (NRD).

All the principal classes of insurances e.g. Marine, Fire, Accident, Third Party, Liability, Motorcar Insurances, are transacted in Poland solely by PAŃSTWOWY ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ (Polish National Insurance), which is carrying on a 150 years long tradition of universal insurance activity. Polish National Insurance (PZU) is a member of the International Union of Marine Insurance and maintains wide connections with world insurance markets.

In Great Britain the Polish National Insurance is represented by the Gdynia America Shipping Lines, London. This firm acts at the same time as an Average Agent and as a Claim Settling Agent, which in case of damages to goods, settles claims on the basis of marine insurance policies issued by the Polish National Insurance for several countries of the British Commonwealth.

In order to protect fully the interests of Polish foreign trade, the Polish National Insurance maintains its own Marine Insurance Offices in Warszawa, Gdynia, Szczecin and Łódź, as well as a network of Average Agents in countries with which Poland is in active commercial relations.

In ports in which the Polish National Insurance Offices in Warszawa, Gdynia, Agents, these functions are performed by Lloyd's Agents, whose Survey Reports are fully recognized.

With a view to provide such insurance cover which would meet the requirements of foreign merchants trading

with Polish export and import enterprises, the Polish National Insurance issues marine policies based on conditions conforming either with the familiar clauses of the Institute of London Underwriters, according to their revised wordings adopted on the 1st January 1938, or with other clauses in common use on international marine insurance markets.

Marine policies issued by Polish National Insurance are delivered to foreign customers by foreign trade enterprises through the intermediary of banking institutions in connection with the presentation of the appropriate letters of credit.

On special request and in accordance with international foreign trade practice, Polish National Insurance covers also insurance against war risks, subject to Institute War Clauses, the rates for such insurance, assessed by the War Risks Rating Committee of London cover also damage sustained in strikes riots and civil commotions as per Institute Strikes, Riots and Civil Commotions Clauses.

Polish National Insurance attaches also considerable attention to the insurances which the foreign merchants participating in the International Fair in Poznań and the foreign tourists visiting Poland with their own motor vehicles are interested in.

Foreign merchants, participating or visiting the International Fair in Poznań, can insure their Polish National Insurance the following subjects — matters or interests: the exhibits at the Fair against all risks, as well as their liability to third parties resulting from the possession and use of the Fair's goods.

The foreign owners of motor vehicles

can insure with the Polish National Insurance their cars and all other interests resulting from the possession of and circulation of motor vehicles on the territory of Poland when crossing the Polish land frontier in one of the following places: Sublice, Kudowa or Cieszyń. For this purpose the Polish National Insurance has authorized the Polish Motor or Touring Offices (Blura Turystyki Motorowej) having their offices in the respective Custom houses to effect the appropriate insurances: Accident, Third Party Liability and Motorcar Insurances on the spot.

Foreign tourists arriving to Poland by sea can insure with the Polish National Insurance their own motor vehicles in one of the three following Insurance Offices (Inspektorat Państwowego Zakładu ubezpieczeń):

GDYŃIA, ul. Świerzeżewskiego 8, Gdynia, ul. Łuręgo 31, SZCZECIN, ul. Matejki 34.

Tourists from Great Britain desiring to visit Poland by motor vehicles can insure their above mentioned interests with the Polish National Insurance through the intermediary of its London Representative, Gdynia—America Shipping Lines (London) Limited, 52/54, Gracechurch Street, London, E.C. 3.

Moreover, it must be pointed out that the Polish National Insurance has established its Agency at the International Fair in Poznań in the Pavilion No. 34 where, can be obtained detailed information concerning Transport and other insurances. This Agency will conclude insurance contracts, issue policies and settle eventual claims as well as perform the functions of Average Agents on order of foreign insurance companies.

Mirosław W. TROJANOWSKI

POLCARGO

Geschäftsleute, die in Polen Waren zu kaufen beabsichtigen oder ihre Waren in Polen verkaufen wollen, können die Dienste der Treuhandgesellschaften in Anspruch nehmen.

Unsere Organisation „Polcargos“, die im Jahre 1949 gegründet wurde, steht bereits seit längerer Zeit den Diensten einer Reihe von sehr angesehenen Kunden aus dem Westen und Osten Europas, aus Nord- und Südamerika, Asien und Afrika. Unser Unternehmen arbeitet mit den bedeutendsten Treuhandgesellschaften in der Welt, wie z. B. „Surveillance“ in Genf, Beckmann & Joergensen, Kopenhagen, Bureau Veritas, Paris oder „Inspekt“, Praha.

„Polcargos“ ist bereit, jeden Auftrag betr. Kontrolle der exportierten oder nach Polen eingehenden Waren als auch Transitwaren durchzuführen.

Wir haben zu unserer Verfügung ein ständiges Mitarbeiterteam, das über langjährige Erfahrungen verfügt; auch stehen wir in einer engen Zusammenarbeit mit den besten Fachleuten in Polen, sowie mit wissenschaftlichen Instituten. Wir besitzen in Gdynia ein neuzeitlich eingerichtetes chemisch-physikalisches Laboratorium sowie eine Anstalt für die Kontrolle von Textilrohstoffen.

Das Hauptbüro unserer Organisation befindet sich in Gdynia. Ausserdem besitzen wir Abteilungen in den Häfen von Gdynia, Gdańsk, Szczecin, Łódź, Katowice, Warszawa, Żurawica bei Przemyśl und in Malaszewice bei Brześć. Diese Abteilungen verfügen über Spezialisten auf vielen Arbeitsgebieten, unter

anderen in der Holzkontrolle, Chemie- und allen Arten von Rohstoffkontrollen. Unser Hauptbüro besitzt eine spezielle technische Abteilung, die komplizierten Kontrollen von Maschinen und technischen Einrichtungen organisiert und überwacht.

Wir führen nicht nur Kontrollen betr. Quantität, Gewicht, Proben und Qualität aus, sondern auch chemische Analysen und übernehmen zugleich die Treuhänderschaft d. h. die Bereuung der eingekauften oder verkauften Waren. Wir erteilen unseren Kunden Auskünfte über den Zustand der Ware, ihre Qualität und zugleich dienen wir mit Beratungen kommerzieller Art und mit Ratschlägen hinsichtlich des Transports.

„Polcargos“ arbeitet als Kontrollunternehmen auf ähnlichen Grundsätzen wie andere derartige Kontrollorganisationen in der Welt. Für unsere Dienste berechnen wir Gebühren laut Vereinbarung mit unseren Kunden, indem wir im allgemeinen die Berechnung pro Tonne oder vom Warenwert vornehmen. Unsere Sätze sind auf den durchschnittlichen europäischen Sätzen basiert.

Unsere Büros auf der Internationalen Messe in Poznań befinden sich in Pawillon 34, Zimmer 23 — Fernruf 648-08. Unser Bevollmächtigter auf der Messe ist Herr Mgr. A. Kotowski.

Wir laden auch die interessierten Personen nach unserem Hauptbüro in Gdynia ein, wo wir sie gerne mit unserer Organisation und deren Möglichkeiten bekanntmachen werden.

Z. KRAJEWSKI
Generaldirektor

PAŃSTWOWY ZAKŁAD

UBEZPIECZEŃ



POLISH
NATIONAL
INSURANCE

Head Office:

Warszawa, ul. Traugutta 5

Cable: PZUW Warszawa

Member of the
INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURANCE
ALL THE PRINCIPAL CLASSES OF INSURANCE TRANSACTED:
MARINE, FIRE, LIFE, ACCIDENTS, THIRD PARTY LIABILITY, MOTORCAR INSURANCE.
ALL BRANCHES OF TRANSPORT INSURANCE:
MARINE, LAND, RIVER, AIR (Cargo and Hull)

Shipowners' Protection and Indemnity.
Marine Insurance Offices:

- Warszawa, ul. Traugutta 5. Cable: MARINE Warszawa.
- Gdynia, Pl. Konstytucji 5. Cable: MARINE Gdynia.
- Szczecin, ul. Matejki 34. Cable: MARINE Szczecin.
- Łódź, ul. Kościuszki 57. Cable: PEZUW Łódź.

FOREIGN REPRESENTATION:

GDYNIA AMERICA SHIPPING LINES (LONDON) LIMITED

London, E. C. 3. 52/5, Gracechurch Street.
Cable: Polameryka, London

INSURANCE AGENCY AT THE FAIR IN POZNAŃ

Marine Insurances effected on Institute of London Underwriters as well as other world market terms.

AVERAGE AGENCIES ALL OVER THE WORLD.

„POLCARGO“ EXPERTS AND CARGO SUPERVISORS

Head Office: GDYNIA Pułaskiego 6

Phone: 39-21, Telex: 27/217

Office at the Fair; Pavilion No 34, 2nd Floor-Room No 23, Phone 648-08

One of the most important controlling enterprises in Poland — „Polcargos“ offers following services:

Supervision of quantity, weight, measurement, sampling, and controlling of quality of goods in import and export as well as in transit.

Expert services are performed on behalf of foreign importers, exporters, forwarding agents, shipping companies and all interested in foreign trade and sea transport.

„Polcargos“ has at its disposal its own up-to-date equipped Laboratory.

As a trustee for foreign customers, „Polcargos“ undertakes all kinds of control not only in the ports and frontier posts, but also in factories, sellers warehouses and at inland loading stations.

„Polcargos“ issues appropriate documents or certificates, which may serve as a basis for possible claims.

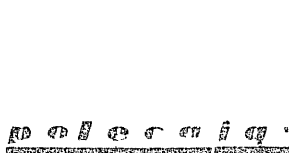
During the International Fair at Poznań — „Polcargos“ undertakes all expert services on behalf of foreign customers and exhibitors, especially carries out the quality and quantity control of goods sold or bought at the Fair of the items exhibited as well as their packing.

Availing oneself of the services rendered by „Polcargos“ as a trustee, our clients can be sure that their interests will be fully safeguarded.

We have the pleasure to invite all foreign customers interested in supervisory services, and shall be glad to give you further informations, concerning the required services.

„POLCARGO“

SPÓŁDZIELNIE ZRZESZONE W KRAJOWYM ZWIĄZKU Spółdzielni Przemysłu Ludowego i Artystycznego



Wyroby polskiej sztuki ludowej i rzemiosła artystycznego wytwarzane ręcznie przez twórców ludowych i artystów plastyków:

— Wyroby rękodzielnicze polskiej sztuki ludowej odpowiadające potrzebom estetycznym mieszkań współczesnych,

— Wyroby artystyczne z dziedziny sztuki dekoracyjnej i architektury wnętrz,

— Wyroby rękodzielnicze związane z estetyką ubioru

Warszawa, ul. Rutkowskiego 8. Adres teleg. „Ludari“ — Warszawa



ZAKŁADY WYTWÓRCZE URZĄDZEŃ ELEKTRONOWYCH T-12

Warszawa - Żerań, ul. Modlińska 6.

oferują:

Zgrzewarki do mas termoplastycznych typu ZDK
o mocy

100, 400, 800 i 1500 W.

Piece indukcyjne wielkiej częstotliwości

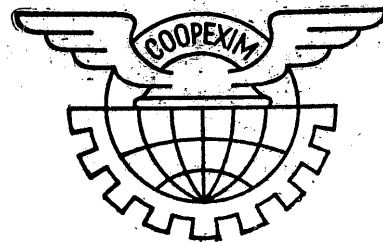
10, 20 i 50 KW

Piece dielektryczne w cz. typ. PDK o mocy

1 i 10 KW

Zasilacze stabilizowane elektronowo

oraz radiotelefony



Spółdzielcze Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego

Warszawa, ul. Foksal 16 a telefon 640-38 oraz 640-39

Skrót telegraficzny - Copex - Warszawa

Przedmiotem eksportu są:

Zabawki i lalki w pełnym asortymencie bez względu na tworzywo,
tkaniny, adamaszek i wyroby przemysłu ludowego i artystycznego,
wiklina i rogożyna oraz wyroby koszykarskie,
artykuły szczotarskie i włosiarskie,
sprzęt rybacki i wędkarski,
galanteria drzewna dla gospodarstwa domowego,
przetwory warzywne i owocowe,
artykuły pomiarowe i kreślarskie.
Przyjmuje surowce i półfabrykaty do przetwarzania na wyroby gotowe.

COOPEXIM WYSTAWIA NA MTP
w pawilonie nr 12



POLAND

**49, MOKOTOWSKA
WARSAW**

Exporter of Plant Equipment and Complete Works for:

◇ machine industry

◇ iron and steel industry

◇ mining industry

◇ agricultural and food industry

◇ chemical industry

Cekop's deliveries and services include:

◇ preparation of preliminaries and ac-
complishing of cost study

◇ complete technical specifications

◇ hydrological and geological studies,
and consulting in building problems

◇ equipping the plant with machinery
and installations

◇ supervising the construction assembly
and starting of the plant

◇ training of plant staff in servicing and
maintenance of installations if the
plant under construction and in similar
industrial plants of the same type
in Poland

◇ consultations with our experts concern-
ing choice of economically reasonable
size of plants, suitable production me-
thods and its organisation, plant me-
chanisation and type of equipment
applied

Take advantage of our services when projects
of industrial plans, deliveries of machines and
installations and their assembly are con-
sidered.

Thanks to long experiences of our design
offices, research institutes and industrial
plants our projects embody many modern
features. Our assembly experts will be sent on
request.

**Come to visit our stand
and
fair offices**

at the

Poznań International Fair (MTP)

Hall No. 1 Telephone: 628-63

Ciech

L t d.

Import and Export of Chemicals

P O L A N D

WARSAWA, 10 P.B.O. 343, JASNA 12

CABLE: CIECH - WARSAWA

TELEPHONE: 690-01

TELEX: 10409

Ciech

KORPORACJA BAŁTYCKA SP. Z O.O.

POLSKA ZJEDNOCZONA

(POLISH UNITED BALTIC
CORPORATION LTD.)

Gdynia, ul. Puławska 6

Shipping Agents maklerstwo okrętowe
Telegrams „UNIBALTICO“

Telefony: 31-52; 48-24

**PRZEDSTAWICIELSTWO
LINII OKRĘTOWYCH**

REGULARNE

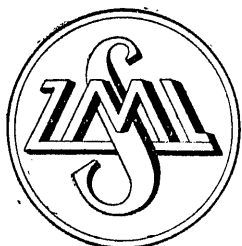
POŁĄCZENIA

ZEGLUGOWE

z Gdyni do Londynu i Hull oraz vice
versa

(wspólna obsługa z PLO)

Przyjmujemy również ładunki na ko-
nosamenty bezpośrednie z przeladun-
kiem w Londynie, do wszystkich więk-
szych portów świata.



UNION OF DAIRY COOPERATIVES

66 Hoża Warsaw, Poland

Phones 870-81

Cables Zetmlecz

DISPAYS AND SELLS HIGH QUALITY

DAIRY PRODUCTS

**Butter,
Tilsit and Ementhal
cheese
hard cheese,**

**processed cheese,
soft sheeps cheese,
casein and lactose**

See the stand in Hall 12 at the XXVII International Fair in Poznań



IMPEXMETAL

**IMPORT AND EXPORT
CORPORATION STATE ENTERPRISE**

Warszawa 10 ul. Wilcza 50/52

Telephones:

Metal Dept. 834 93

Zinc dept. 21 26 13

Bearings Dept. 8 95 27

Telegraphic address: Impexmetal Warszawa

Telex: 10400 Impex Wa

Export of:

Electrolytic Zinc „EO-1“, containing min.

99.97% Zn,

Electrolytic Zinc „EO-2“, containing min.

99.95% Zn,

Refined Zinc „RAF“, containing min.

98.6% Zn,

Fine Zinc „NO“, containing min.

99.99% Zn,

Fine Zinc „NO-1“, containing min.

99.98% Zn,

Zinc Sheets

Zinc Alloys

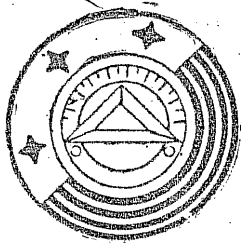
Zinc Dust

Molybdenum Wires

Import:

Non-ferrous metals and alloys & semis

Ball & roller bearings



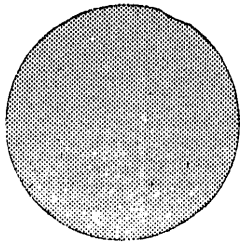
FABRYKA WYROBÓW METALOWYCH im. „J. MARCHLEWSKIEGO“

w Ostrowie Wlkp. ul. Kaliska 61/63

wykonuje:

- I. Prace Projektowo — Konstrukcyjne, Dostawę Sprzętu oraz Montaż automatyki hydraulicznej, urządzeń przemysłowych jak:
 - automatyczna regulacja kotłów parowych
 - automatyczna regulacja poziomów wody w zbiornikach otwartych i zamkniętych
 - automatyczna regulacja temperatury
 - automatyczna regulacja ciśnienia
 - automatyczna regulacja stacji redukcyjno-schładzających
 - automatyczna regulacja dopływu gazu do spalania
 - stacje redukcyjne i wymienniki ciepła.
- II. Aparaty pomiarowo-kontrolne jak:
 - Aparaty do badania twardości blachy typu Brichsena
 - Aparaty do badania twardości metodą Srinell'a typ B-2
- III. Stoły kreślarskie wraz z prostowodami
- IV. Turboprądnice do oświetlania parowozów

Szczegółowych informacji udziela się pisemnie lub bezpośrednio w Biurze Planowania.
Telefon 1370 lub 1371.



CHEMICZNA SPÓŁDZIELNIA PRACY „GUMA“

POZNAŃ, ul. Albańska 18, — tel. 264-98

p o l e c a

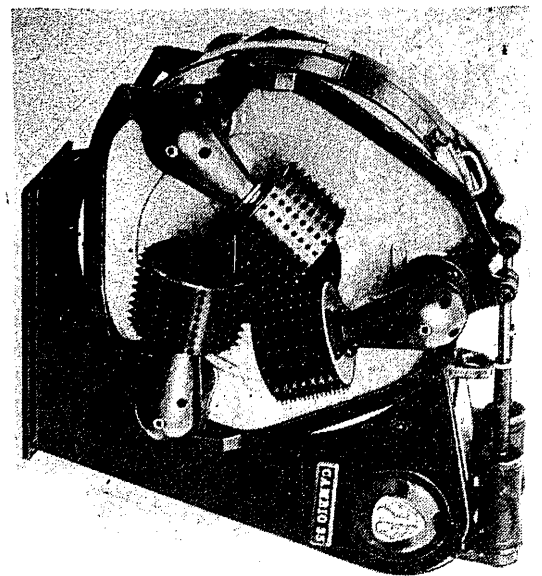
do sukcesywnej dostawy
wysoko-jakościowy,
bogaty asortyment;

- tłoczków i uszczelek do układów hamulcowych samochodowych wszelkich marek oraz artykuły gumowe techniczne.
- Przyjmujemy również zlecenia na obkłady kół oraz na inne art. gumowe nie typowe.
- Ponadto w dziale usług wykonujemy naprawy: opon, detek, obuwia, łączenia pasów transmisyjnych itp.

Zlecenia prosimy kierować na powyższy adres

Co należy wiedzieć o maszynie

CAMBIO



- CAMBIO jest korowaczką samoczynną. Usuwa całkowicie korę, niezależnie od gatunku drewna.
- CAMBIO dzięki należytych osłonom zabezpieczona jest przed strużynami kory oraz innymi zanieczyszczeniami.
- CAMBIO produkowana jest w dwojakim wykonaniu: stała i ruchoma. Maszyna ruchoma zaopatrzona jest w hydrauliczne urządzenia dźwigowe.
- CAMBIO może być dostarczana w czterech różnych wielkościach: do kłoców o maksymalnych średnicach 21, 35, 54 i 66 cm. Odpowiednia moc silników wynosi 15,20 oraz 35 KM — dla wielkości do 54 i 66 cm.
- CAMBIO ma małe wymiary zewnętrzne i niską wagę.
- CAMBIO ma dużą szybkość posuwu: do 54 m/min.

Przedstawiciel na Polskę:

SZWEDZKIE BIURO TECHNICZNE
SVENSK TEKNISK BYRA
Warszawa, Nowy Świat 42

Adres telegr. Szwedtech, Telefon. 6.49.11



- CAMBIO demonstrowana jest na naszym stoisku mieszczącym się przed pawilonem szwedzkim — hala Nr 5 na Międzynarodowych Targach Poznańskich.

The factory of sweetmeats and chocolates „E. WEDEL” well-known in all over the world

(established 1851)

recommends his products of the best quality



Chocolates Sweets Biscuits

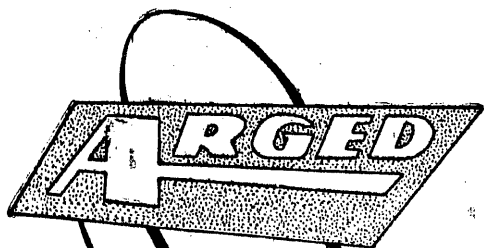
of various kinds

High quality

The adress of the factory: Warsaw, 30, Zamojski-street

Rollimpex will receive the orders

Warsaw, 61, Filtrów - Street ——— The telegraphic adress: Rolimpex - Warsaw ——— Telephone 216 - 421



Centralny Zarząd Handlu Artykułami Gospodarstwa Domowego

Warszawa,
Pl. Powstańców W-wy nr 1
tel. 6-90-41, 6-20-31

poprzez Hurtownię „ARGED”
na terenie całego kraju

kupuje i sprzedaje hurtowo

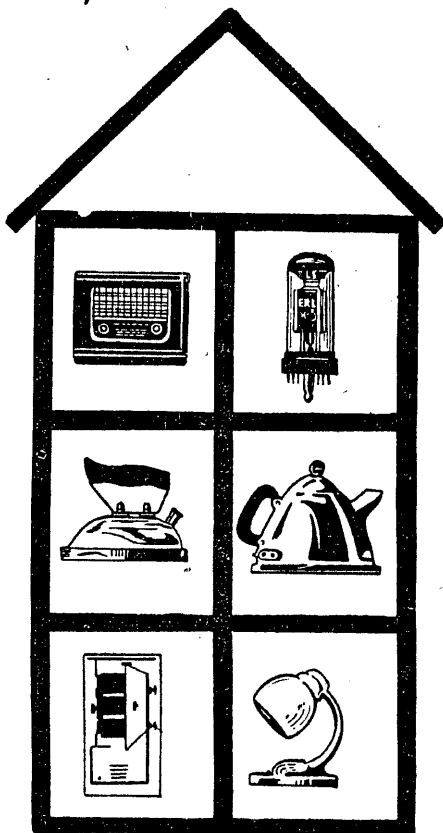
następujące artykuły gospodarstwa
domowego produkcji krajowej
oraz importowane:

ARTYKUŁY ELEKTROTECHNICZNE

metalowe
ceramiczne
szklane
chemiczne

WYROBY Z TWORZYW SZTUCZNYCH

z drewna
z wikliny
pędzlarские
szczotkarskie



SPÓŁDZIELNIA PRACY „KOWAL-MECHANIK”

Warszawa 40, ul. Nowomlejska 13 tel. 61-000

**p o l e c a
z e s k ł a d u
i n a z a-
m ó w i e n i a**

- MASZYNY — wytryskarki do tworzyw sztucznych ręczne i hydrauliczne — prasy do bakelitu 18 i 30-tonowe
- NARZĘDZIA — wkręta (śrubokręty) ślusarskie i elektrotechniczne — imadła kowalskie kute oraz inne narzędzia rzemieślnicze
- USŁUGI — obróbką termiczną, naprawy i kapitalne remonty maszyn przemysłowych



Spółdzielnia pracy „Zespół”

Wytwórnia Materiałów
Biurowych i Papierniczych

WARSZAWA

Centrala Al. Gen. Świerczewskiego 93
Telefony: 6-55-41 i 6-61-97

WYKONUJEMY:

- wszelkie zamówienia z zakresu opakowań tekturowych i kartonowych — pudełka surowe, oklejane i galanterijne (bombonierki, kasety ozdobne)
- powielanie barwne druków na maszynach Rotaprint, wyświetlanie planów i rysunków technicznych
- roboty introligatorskie i drukarskie

POLECAMY:

- wysokiej jakości artykuły biurowe: — atramenty, kleje, tusze do stempli kauczkowych i tkanin, klej rybi „Syndetm”, klej fotograficzny „Zespo-lin”, werniks korekturowy itp. — książki kancelaryjne, bruliony itp.

Cennik wysyłamy na żądanie

Hodowla nasion K. BUSZCZYŃSKI I SYNOWIE P. P. Z. P.

Nasiona buraków cukrowych:

odmiany: MLR — wysoko-cukrowa
P — normalna

NP — plenna

CLR — normalna, wysoce odporna na cercosporę

Nasiona buraków pastewnych:

odmiany: W. Z. — Walcowate Żółte
B. O. — Półcukrowa Biała

Nasiona łubinów pastewnych:

Bieląński Pastewny
Słodzik

Reprezentant na zagranicę
Centrala Handlu Zagranicznego
„ROLIMPEX”

Warszawa, Filtrów 61

Centrala Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa

Przedsiębiorstwo Państwowe w Warszawie, ul. Wspólna 30

tel. 21-57-77, 21-33-71, 21-17-47.

Działająca przez: Hodowla Nasion

„Hoser”, „Spółnia”, „Emil Freege” i „C. Ulrich”

Okręgowe Zakłady Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa

w Warszawie w Toruniu w Poznaniu we Wrocławiu w Krakowie

25 Stacji Nasiono-Szkółkarskich rozlokowanych na terenie całego kraju — prowadzi

hodowlę: nasion warzyw i kwiatów wszelkich odmian oraz cebulek kwiatowych we własnych stacjach i plantacjach kierowanych i nadzorowanych przez własną służbę plantacyjną.

produkcję: materiału siewnego nasion warzyw i kwiatów, drzew owocowych, krzewów jagodowych i ozdobnych.

Sprzedaż: nasion siewnych warzyw, kwiatów, cebulek, bylin kwiatowych, drzewek owocowych i ozdobnych, krzewów jagodowych.

Centrala rozporządza: własnymi specjalnymi magazynami nasiennymi wyposażonymi w czyszczalnię, suszarnię, komory gazowe i klimatyzownie nasion

własnymi: laboratoriami

poletkami kontrolnymi

Na żądanie Okręgowe Zakłady wysyłają cenniki i katalogi na nasiona i materiał szkółkarski.

Gwarantowane nasiona zapewniają wysokie zbiory.



BIURO KOMPLETACJI DOSTAW „ELEKTROMONTAŻ”

Warszawa, Marszałkowska 77\79 tel. 21-23-83

Dostawy w realizacji dla:

BRAZYLII | KOREI
CHIN | VIETNAMU
EGIPTU | Z. S. R. R.

**PROJEKTUJE
DOSTARCZA
MONTUJE**

Kompletne urządzenia
elektryczne dla przemysłu
i trakcji



Chromoniklowane o pięknych opływowych liniach ekspresy do kawy

REXPRESSO

cieszą się w lokalach wielkim powodzeniem.

Kawa zaparzona w takiej maszynie posiada wyjątkowy aromat przyciągający gości, a sama maszyna stanowi ozdobę bufetu w najwytworniejszym lokalu.

Maszynki do kawy REXPRESSO produkowane są w rozmaitych wielkościach i mogą być wyposażone w specjalny kranik do śmietanki.

Przystosowane zarówno do instalacji elektrycznej jak i gazowej.

Eksporter

TRANSELEKTRO

Węgierskie
Przedsiębiorstwo Handlu Za-
granicznego Artykułami Elek-
trotechnicznymi.

Budapest 62, skr. p. 377 — Węgry. Adres telcgy. Transelektro, Budapest

OBRABIARKI Z DĄBROWY

Słasko-Dąbrowska Fabryka Urządzeń Mechanicznych w Dąbrowie Górniczej nie należy do najbardziej popularnych i znanych zakładów przemysłowych w Polsce. Stojąca w cieniu szlacheckich budowli sześciolatki, nie podejmująca pierwszej słynnych zobowiązań rzeczniczych, fabryka przez prawie cały powojenny okres była jak gdyby na uboczu wielkich wydarzeń. I tylko taki był jej udział w przemianach gospodarczo-społecznych, że powstawała część parku maszynowego nowych zakładów pochodząca właśnie stąd, z Dąbrowy Górniczej.

Było to możliwe przede wszystkim dlatego, iż szczęśliwym trafem fabryka nie uległa w czasie wojny zniszczeniu i mogła natychmiast po wyzwoleniu przystąpić do uruchomienia seryjnej produkcji tak potrzebnych maszyn. Już w maju 1945 r. fabryka oddała pierwszą serię 10 tokarek ATR do użytku Polskiej Armii. W następnych miesiącach wypuszcza kilkadziesiąt obrabiarek, pomagając w ten sposób w uruchomieniu wielu zniszczonych, a niezbędnych dla kraju obiektów przemysłowych. Wracą do Dąbrowy Górniczej, wywiezieni przez Niemców do Zabrzeża, odlewnia żeliwa, stabilizuje się załoga, coraz bardziej zwiększa się produkcja. W krótkim stosunkowo czasie fabryka odnawia swoje kontakty z odbiorcami zagranicznymi, nawiązuje nowe.

Duże zainteresowanie zakładem istniało jedynie w ciągu pierwszych kilku lat po wojnie. Dziś poza wąską grupą specjalistów do fabryki mało kto zagląda. Nie będąc przedmiotem specjalnej reklamy fabryka pracowała jednak przez ubiegłe lata wydajnie, wypuszczając w świat dobrej jakości maszyny. Stan ten doprowadził wreszcie do tego, że zakład i jego wyroby znane są często lepiej zagranicą, niż w kraju. Wyprowadzając w produkcji określonych typów obrabiarek zakład z każdym rokiem poszerza krąg swoich odbiorców zagranicznych. Dziś obrabiarki z firmowym napisem „Defum” docierają do blisko 30 krajów świata. Znaną są robotnikom Jugosławii, Włoch, Anglii, Szwecji, ZSRR, Brzyskiej, Argentyny, Egiptu, Południowej Afryki, Chin, Korei, Niemiec, Republiki Federalnej, a nawet Stanów Zjednoczonych i Kanady.

Wystawiane na wielu międzynarodowych targach i wystawach zyskują uznanie świata technicznego. W zakładzie można zobaczyć liczne listy pochwalne od przemysłowców, którzy zakupili obrabiarki produkcji dąbrowskiej fabryki.

Fabryka przeznaczona na eksport ok. 40% swojej produkcji. Jest to dużo, jeśli zważyć, że w całym przemysle obrabiarkowym przeciętna wielkość produkcji eksportowej nie przekracza w zasadzie 20%. W ostatnich latach zakład wyspecjalizował się w produkcji wytaczarek HWC-110, wytaczarek WC-80 oraz karuzelówek KNA-110. Ta ostatnia obrabiarka jest chyba najlepiej znana z uwagi na szczególnie korzystne parametry techniczne oraz wysoką sprawność obróbki. Zakład dąży stale do utrzymania się na światowym poziomie w tej dziedzinie. W tym celu zakładowe biuro konstrukcyjne śledzi nowe rozwiązania zagraniczne, wprowadza je w fabryce, opracowuje nowe konstrukcje. Na tegorocznych Międzynarodowych Targach Poznańskich fabryka wystawia szybkoobrotową obrabiarkę karuzelową KNA-110 do obróbki stopów lekkich, metali kolorowych oraz wyposażoną w elektryczne urządzenia kopiujące.

Na obrabiarki dąbrowskie istnieje duże zapotrzebowanie zarówno ze strony odbiorców zagranicznych, jak i krajowych. O wielkości zapotrzebowania świadczy fakt, że gdyby istniały techniczne możliwości, fabryka mogłaby zwiększyć swą produkcję co najmniej trzykrotnie.

Trudno jednakże mówić o takim zwiększeniu produkcji w ciągu najbliższych lat. Od pięćdziesięciu przeszło lat zakład zajmuje powierzchnię „4 morgów i 18 prętów” (z zapisu w księdze wieczystej), a przez ten czas zabudowę fabryczną uległo ponad 75% powierzchni. Ciężko panuje nie tylko w halach fabrycznych (choć tam jest ona

się, że gotowa obrabiarka ulega większemu lub mniejszemu uszkodzeniu, lakier — odbiciu i zdrapaniu itp. W ciągu kilku miesięcy składowania obrabiarek w hali montażowej zewnętrzna ich powierzchnia ulega takiemu zniszczeniu, że wymaga przeprowadzenia powtarznej kosmetyki, której koszt wynosi przeciętnie ponad 5 tys. złotych na sztuce. Widząc takie marnotrawstwo środków technicznych (lakieru) i pracy ludzkiej załoga niezbyt przychylnie mówi o polityce „Metal-eksportu”, który z jednej strony zachęca ją do szybszego i starannego wykonywania maszyn (poprzez premię eksportową), z drugiej zaś — całym miesiącem zwłoka z odbiorem zamówionych obrabiarek.

W roku ubiegłym wysokość premii eksportowej (4,5% wartości faktury od każdej wysłanej zagranicę obrabiarki) wyniosła 925 tys. zł, z czego do podziału pomiędzy inżynierów, mistrzów i robotników za

za produkcję eksportową, brak zaś do tej pory szczegółowych przepisów wykonawczych nie pozwala nawet na próbną obliczenia, ile w tym roku zakład może otrzymać. Przed kilkoma tygodniami „Metal-eksport” przekazał na konto zakładu 42 tys. zł. zaliczki. Taka to wielka suma, że nie wiadomo co z nią zrobić — stwierdza główny inżynier zakładu. Nawet nie mówimy o tym robotnikom.

Nie widać jednakże jakiegokolwiek wysiłku w dziedzinie jakości produkcji eksportowej. Każdy detal obrabiany jest ze szczególną starannością. Z taką samą troską do sprawy podchodzi robotnik z odlewni żeliwa, tokarz, szlifier, monterzy. Wiedzą bowiem o tym, że każda tona żelaza przerobiona ich pracą na obrabiarkę stanowi szczególnie opłacalny przedmiot eksportu.

Gdybyż z taką troską do produkcji eksportowej chcieli podchodzić niektórzy zakłady kooperujące z fabryką w Dąbrowie?

Niesolidni kooperanci nie tylko podważają dobre imię fabryki na rynkach zagranicznych dostarczając nie zawsze dobrej jakości wyroby, ale i stwarzają wiele trudności w toku samej produkcji, przysyłając swoje wyroby często po terminie. Najwięcej narzekań można usłyszeć na zakłady A-7 w Toruniu, które do dąbrowskich obrabiarek dostarczają szafy sterownicze. Nie najlepiej o nich świadczy przykład, że w pierwszej dostarczonej do Kanady obrabiarkie w kilka zaledwie dni po zamontowaniu i rozpoczęciu pracy — wymieniono szafę sterowniczą, a w następnych obrabiarkach wymiana nastąpiła bezpośrednio po dostarczeniu. Podobne przykłady przytoczyć można

z Anglii, Szwecji i Francji. Jeden drobny element może spowodować, że transakcja handlowa nie dojdzie do skutku, kupcy zagraniczni mają bowiem prawo wyciągać na tej podstawie wnioski w stosunku do przemysłu.

W ogóle — sprawa elektrotechniki w przemyśle obrabiarkowym przedstawia się bardzo źle i czas już chyba najwyższy poważnie się nią zająć. Nie można przecież gościć się długo z takim stanem, że przemysł elektrotechniczny determinuje dziś rozwój wielu dziedzin przemysłu, w tym również przemysłu obrabiarkowego. W dąbrowskiej fabryce, poza elektrotechniką, innych reklamacji technicznych prawie nie ma. Zdarzają się natomiast „reklamacje” innego rodzaju.

Montaż obrabiarek w miejscu przeznaczenia przeprowadzają na całym świecie fachowcy, którzy określony typ znają, umiają je ustawić i przystosować przyszłych robotników do ich obsługi. My natomiast uznaliśmy za celowe odstąpić od tej słusznej zasady i do montażu wysyłamy często ludzi, którzy wprawdzie mają jako tako obrabiarki, ale bardzo pobieżnie i nie zawsze potrafią dać sobie radę na obcym terenie. Kroniki naszego handlu zagranicznego mogłyby niejednokrotnie taki przykład przytoczyć, kiedy nieodpowiedni fachowcy doprowadzili do zerwania transakcji handlowej, wskutek zepsucia maszyny bądź jej nieodpowiedniego ustawienia.

Nie tak dawno miał miejsce w Zagrzebiu wypadek, że monter nie znający wytaczarki produkcji „Defum” niewłaściwie zamontował jej łożo, wskutek czego obrabiarka źle pracowała. Postanowił wówczas na własną rękę zerokować niektóre elementy, których nie wolno było poprawiać. Podobny wypadek miał miejsce w Mediolanie, skąd monter kierujący montażem wysłał do fabryki w Dąbrowie telegram z telegramem, bo nie potrafił sam właściwie ustawić maszyny.

Kupcom zagranicznym taka obsłu-

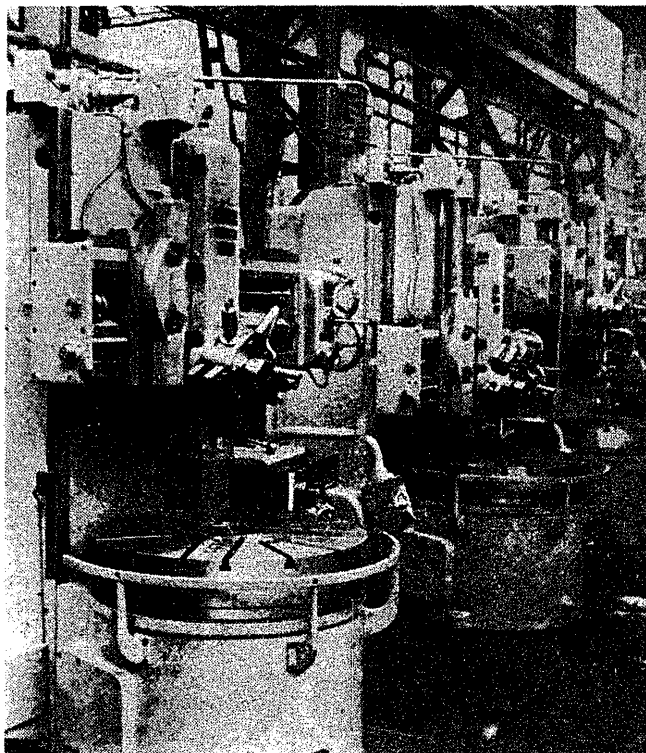
ga monterska nie podoba się i daje temu niejednokrotnie wyraz. Ostatnio coś niecoś zaczyna się w tej dziedzinie zmieniać, ale widocznie poprawy jak dotąd nie widać.

*

Fabryka Obrabiarek w Dąbrowie Górniczej cieszy się zasłużoną sławą poza granicami naszego kraju. Produkcja jej — jak powiedzieliśmy — w obecnych warunkach nie może ulec powiększeniu, choć od sześciu przeszło lat trwają starania o przydzielenie fabryce terenów po b. firmie „Elidor”, znajdujących się w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu. Na terenie tym „Centrostal” ma swoje magazyny, w których przechowuje niewielkie ilości drutu kolczastego i trochę łopat. Gdyby udało się wreszcie uzyskać te tereny, zakład w przeciągu najbliższych lat uległby całkowitej przebudowie.

Dla ułatwienia pracy załozę wykorzystuje się dziś każdą możliwość. Oto pomiędzy dwoma halami istniało niewykorzystane przejście szerokości około 12 metrów. Postanowiono więc przejście pokryć dachem, zainstalowano suwnice i powstała nowa hala o powierzchni ponad 1500 m². Inny znów przykład — to zbudowanie w największej hali montażowej antresoli, gdzie ulokowano wydział elektryczny oraz dwie majsterne, a jeszcze wyżej, pod samym dachem, umieszczono magazyn leżących półfabrykatów. Ogółem dzięki tym prymitywnym posunięciom wygospodarowano w hali montażowej 400 m² powierzchni produkcyjnej. Więcej, jak się wydaje, w obecnych warunkach przestrzeni produkcyjnej nie będzie można zdobyć, zwłaszcza, że wybudowano w ostatnim czasie chromownicę, która pozwoli na dalsze podniesienie estetyki wyrobów eksportowych. Warto więc chyba pomóc załozę w rozszerzeniu powierzchni produkcyjnej, by mogła dawać więcej dobrych i poszukiwanych maszyn. Potrzebnych maszyn.

ZBIGNIEW WYCZESANY



najdłuższą), ale i na każdym skrawku niezabudowanej powierzchni.

— Moglibyśmy znacznie rozszerzyć i jeszcze usprawnić produkcję, gdyby nie fatalne warunki pracy — mówi szef produkcji zakładu.

— Popatrzcie — w naszej największej hali montażowej nie można nawet spokojnie przejść, a poważna część powierzchni hali zajęta jest przez czekające do wysyłki gotowe obrabiarki.

— Nie mamy własnego magazynu gotowej produkcji, a „Metal-eksport” nie spieszy się z odbiorem mając widocznie te same co my trudności z magazynowaniem ciężkich maszyn. A jakie są tego wyniki?

Wielkie dźwigi suwnicowe co chwilę przenoszą nad wyładowanymi i lśniąco czyszczonymi ciężkie elementy i nieraz zdarzy

trudnionych przy produkcji eksportowej przeznaczono ponad 750 tys. zł. Premia eksportowa stanowiła poważny bodziec ekonomiczny, gdyż jej wysokość niejednokrotnie przekraczała 5% miesięcznego wynagrodzenia. Bodziec ten miał tym większe znaczenie, że zarobki w dąbrowskiej fabryce nie są wysokie — średni miesięczny zarobek kształtuje się w granicach 1800 zł. W porównaniu z sąsiednimi hutami i kopalniami jest on nawet bardzo niski. Premie eksportową dzielono w zależności od wkładu poszczególnych wydziałów, które następnie na tej zasadzie dzieliły ją pomiędzy poszczególnych robotników.

Tak było w roku ubiegłym. W roku bieżącym sytuacja przedstawia się nieco gorzej. Zmieniono bowiem — ogólne zasady tworzenia i podziału funduszu premiowego

PRZEDSIĘBIORSTWO PAŃSTWOWE WARSZAWSKIE ZAKŁADY PRZEMYSŁU ODZIEŻOWEGO

IM. „OBRONCÓW WARSZAWY”

Warszawa, ul. Terespolska Nr 4

produkują:

- Suknie damskie z tkanin bawełnianych, jedwabnych i wełnianych.
- Suknie dziewczęce i dziecięce z tkanin bawełnianych i wełnianych.
- Bluzki dziewczęce i damskie z tkanin bawełnianych i jedwabnych.
- Płaszczki dziecięce i młodzieżowe z gabardiny bawełnianej i wełny.
- Marynarki męskie z tkanin bawełnianych i wełnianych.
- Ubrania i płaszcze męskie.

Modele odzieżowe oraz rodzaj tkanin według zamówienia Odbiorcy. Terminy wykonania do uzgodnienia z Odbiorcą.



„DAL”

Towarzystwo Handlu Międzynarodowego SPÓŁKA AKCYJNA

WARSZAWA, UL. FRASZATI 2 SKR. POCZT. 347

telefony: 21-35-80, 21-03, adres telegraficzny: Dalos, telex: 10210, 10380, 10381

Przedsiębiorstwo polskie dokonujące transakcji wiązanych, kompensacyjnych, reeksportowych i obrotu uszlachetniającego w zakresie surowców, półfabrykatów, maszyn, instalacji, art. chemicznych i włókienniczych, produktów rolnych i spożywczych, ceramiki, szkła itp.

CENNIK OGŁOSZEŃ „ŻYCIA GOSPODARCZEGO”

1/1 strona	zł 18.000
1/2 strony	„ 9.500
1/4 „	„ 4.800
1/8 „	„ 2.500
1/16 „	„ 1.300

Zamówienia wraz z tekstami i materiałem ilustracyjnym przyjmują do dnia 15 maja br.:

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15 i Agencja Reklam i Wydawnictw Handlu Zagranicznego „Agpol”, Warszawa, ul. Marszałkowska 124.

Условия подписки журнала „ЖИЗНЕ ГОСПОДАРЧЕ” за границей

Подписку журнала „Жизне Господарче” проводит Предприятие внешних издательств „Рух”, Варшава, ул. Вильча 46. Журнал может быть получен после денежного взноса на счет „РКО” № 1-6-100024 по цене: готовая подписка — zł 145,60, полугодовая — zł 72,80, три-месячная — zł 36,40.

Кроме того подписку принимают организации распространения печати в СССР и странах народной демократии, а также книжные магазины во всех западных странах. Цена годовой подписки: руб. 58,56; дол. США 6,24; фунтов стерл. 1.19,0; фр. франков 1872; немецких марок 24.

Информации на счет подписки за границей можно получить в редакции журнала „Жизне Господарче” или в внешнеторговой организации „Арс Польша”, Варшава, ул. Краковские Предместия 7.

Subscription's conditions of „Życie Gospodarcze” abroad

„Życie Gospodarcze” can be subscribed abroad throughout the Polish organisation: „Przedsiębiorstwo Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych Ruch”, Warszawa, Wilcza 46. The number of Bank order PKO 1-6-100024, Warsaw.

The price of the subscription zł 145,60 for one year, zł 72,80 for a half year, zł 36,40 for one quarter.

Besides this the subscriptions are received by the circulation organisations in USSR and in the countries of the people democracy and in the bookshops in all western countries.

The price of the abroad announced subscription: for one year: rub. 58,56, \$ 6,24, £ 1,19,0, frs 1872, DM 24.

Detailed informations about conditions of the subscription: „Życie Gospodarcze” or the Central Office of Foreign Trade ARS POLONA, Warsaw, Krakowskie Przedmieście 7.

Warunki prenumeraty zagranicznej „Życia Gospodarczego”

„ŻYCIE GOSPODARCZE” może być zaprenumerowane za granicą za pośrednictwem Przedsiębiorstwa Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „RUCH”, Warszawa, ul. Wilecza 46, które przyjmuje prenumeratę drogą wpłaty na konto PKO Nr 1-6-100024. Cena prenumeraty rocznej zł 145,60, półrocznej zł 72,80, kwartalnej zł 36,40.

Ponadto prenumeratę przyjmują instytucje kolportażowe mające swą siedzibę w ZSRR i krajach demokracji ludowej oraz księgarnie we wszystkich krajach zachodnich. Cena prenumeraty rocznej zgłoszonej za granicą wynosi: rub. 58,56; dol. USA 6,24; funt. szt. 1,19,0; frs 1872; DM 24.

Blizszych informacji o warunkach prenumeraty za granicą może udzielić redakcja „Życia Gospodarczego” lub Centrala Handlu Zagranicznego „ARS POLONA”, Warszawa ul. Krakowskie Przedmieście 7.

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja:

Warszawa, ul. Hoża 35.
Telefony: Redaktor Naczelny — 896-28.
Sekretarz Redakcji — 806-28, Redaktorzy — 833-92, Centrala — 803-13, 800-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Andrzej Brzeski, Henryk Flakierki, Stefan Frenkel, Jan Głowczyński (red. nacz.), Tadeusz Jaworski, (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikołajczyk, Juliusz Mikołajski, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajonka, Roman Peretiatkowicz, Olgierd Płuski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukienicki (z-ca red. nacz.), Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: roczne 104 zł, półroczne 52 zł, kwartalne 26 zł. Cena 1 egz. zł 2. Zamówienia i preplaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu”. Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 10 m-cia poprzedzającego okres prenumeraty. Niezamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń za 1 cm² — zł 10,50. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: „Polskie Wydawnictwa Gospodarcze” Przedsiębiorstwo Państwowe. Skład i druk RSW „PRASA”, ul. Marszałkowska 2/3.
Zam. 1019, A-29