

konaleńtu planowania i zarządzania
następuje ewolucja polegająca na

K.S.

Zastrzeżenia budzi zaopatrzenie stolicy
nie tylko w towary spożywcze — o czym pisał autor w swym poprzednim artykule — ale również i to w stopniu bardziej jeszcze odczuwalnym, w wyroby przemysłowe. Autor postuluje zwrócenie większej uwagi na sprawę zaopatrzenia rynku tak przez przemysł, jak i przez handel zagraniczny. Nie można sobie pozwolić na czekanie, aż

Papleru mamy za dużo, czy za mało? Ty-

Papieru mamy za dużo, czy za mało? Tytułem „Papieru mamy za dużo!” zaopatrzył swój artykuł w „Żywiej Literackim” Zbigniew Kwiatkowski. Jan Rem - odwołując się m. in. do porównań z innymi krajami - dowodzi czegoś wręcz przeciwnego. Ale czy to znaczy, że należy rozbudowywać przemysł papierniczy? Racje ekonomiczne i racje społeczne nie koniecznie wiążą do tego samej na to pytanie odpowiedź.

J. K. — ZMIANY W FUNDUSZU ZAKŁADOWYM — str. 10

**J. K. — EMIANI W FONDACH
DOWYM. — str. 10**

Artykuł otwiera cykl publikacji na temat uchwalonych ostatnio przez Radę Ministrów zmian w systemie finansowym przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz systemu finansowania inwestycji. Równocześnie z informacją o przeprowadzanych zmianach otwiera rubrykę odpowiedzi — czekamy na pytania naszych Czytelników.

TYGODNIK SPOŁECZNO - GOSPODARCZY
5 grudnia 1965 r. Nr **49** (742)

Wyniki ankiety: „Co sądzisz o „ŻYCIU GOSPO- DARCZYM“?”

Przypominamy jeszcze, że ostatnie lata (od 1963 r.) w działalności PTG chłopskiej zauważa się poważniejszy zmianami jakościowymi: znana uchwała Rady Ministrów 224, owa magna carta ekonomistów umożliwiająca już od roku, otwiera dla środowiska ekonomicznego wielkie możliwości twórczej pracy; w ciągu tych lat zaznaczył się również poważnie ilościowo: wzrost Towarzystwa — z około 6 tys. w końcu 1962 r. do blisko 17 tys. w połowie bieżącego roku. Nowy etap bardziej pogłębionej i rozszerzonej działalności PTE jest rozpoczęty.

Na warszawskim rynku⁽²⁾

W POGONI ZA KOZACZKAMI

ZBIGNIEW WYCZESANY

STRUKTURA STOŁECZNEGO POPYTU

W poprzednim artykule na temat zaopatrzenia warszawskiego rynku wskazywaliśmy, że jedna z charakterystycznych cech tego rynku jest nader niski w porównaniu z innymi większymi miastami udział sprzedaży towarów nieżywnościowych w sprzedaży ogółem. Przypomnijmy, że Warszawa spośród innych wielkich miast ma bardziej korzystne z punktu widzenia siły nabywczej warunki intensyfikacji sprzedaży towarów przemysłowych z uwagi na najmniejszy udział grup ludności o najniższych zarobkach i największy — o zarobkach najwyższych. Tymczasem w

niedostateczne i jednocześnie niedostosowane do struktury potrzeb; zaopatrzenie w artykuły przemysłowe. Dotyczy to zwłaszcza przemysłowych artykułów konsumpcyjnych (odzież, włókno, obuwie), mebli a także w dużym stopniu pozostałych artykułów przemysłowych, z wyjątkiem niektórych artykułów trwałego użytku, jak odbiorniki radiowe i telewizyjne.

pralki, lodówki itp.

była o 1,75 mniejsza niż w tym samym czasie ub. roku.

Jeśli więc wyeliminujemy wahania produkcji wynikające z niejednokrotnej ilości dni roboczych, to okazuje się, że tempo wzrostu produkcji przemysłowej jest wyższe o prawie 1 punkt i wynosi w okresie styczeń — październik br. — 10,4 proc.

Najwyższym rzeczywistym przystąpieniem produkcji przemysłowej legitymuje się PRZEMYSŁ CHEMICZNY (17,4 proc.) oraz PRZEMYSŁ CIEKLI (10,6 proc.). W przypadku przemysłu chemicznego dynamika wzrostu przekracza o prawie 3 punkty założenia planu, a w przypadku przemysłu ciekłego o blisko 1 punkt. Gdybyśmy do jedynakowej ilości dni roboczych, to dynamice produkcji w tych re-sor-tach trzeba by podnieść jeszcze o 1 punkt.

Na uwagę zasługuje także stosunkowo wysokie tempo wzrostu produkcji w PRZEMYŚLE MATERIAŁÓW BUDOWELNYCH. Wynosi ono 9,6 proc., a w warunkach porówny-

wałnych — 10,5 proc. i przekracza znaczne założenia planu. Dotyczy to jednak głównie przemysłu kluczowego, gdyż w przemyśle terenowym odczuwane są trudności i dynamika produkcji materiałów budowlanych ostatnio osłabła dość znacznie.

Produkcja resortu przemysłu lekiego osiągnęła wzrost o 6,1 proc., podczas gdy plan roczny zakładał jej wzrost o 6,1 proc. W tej dziedzinie plan nie jest tak wysoko przekraczany, jak w innych.

W październiku br. uległ wydatnemu obniżeniu poziom produkcji reortu PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO, o czym pisaliśmy poprzednio. W związku z tym w okresie 10 m-cy br. tempo wzrostu produkcji w zakładach tego reortu wynosi już tylko ok. 7,1 proc., gdy jeszcze w okresie kw. 10 m-cy br. wynosiło 10,1 proc. Jednakże nadal plan roczny jest tu wysoko przekraczany, bo o blisko 3 punkty (m.w.).

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

ciagu ostatnich kilku lat poziom sprzedaży artykułów niezwykłości wycych w stolicy jest nie tylko niższy niż w innych wielkich miastach, ale wykazuje nawet tendencję malejącą, nie mówiąc już o tym, że udział sprzedaży towarów niezwykłościowych w Warszawie jest obecnie niższy od średniej krajowej.

**TOWARY NIEZYSWNOŚCIOWE
W SPRZEDAŻY OGÓŁEM**

	1960	1963	1966
Polska	55,8	57,1	57,7
Warszawa	57,5	57,2	57,7
Kraków	58,3	61,4	60,7
Wrocław	58,6	62,9	60,7
Poznań	58,3	58,9	59,9

Zródło: Rocznik Statystyczny 1963

Wydaje się, że ta struktura sprzedaży jest przede wszystkim wynikiem niskiej podaży, a ta zaś wpływa z nieuwzględniania specyfiki popytu w Warszawie. Jeżeli na poziomie popytu stolicy — na artykuły spożywcze — wpływa, w znacznym stopniu wielkość zakupów dokonywanych przez ludność dojeżdżającą do pracy w Warszawie, to chyba niezmniejsza rolę ludność ta odgrywa w wykupywaniu przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Można stwierdzić, że waga zakupów w tej drugiej dziedzinie jest — nawet poważniejsza — w każdym razie byłaby poważniejsza — gdyby było to kupować.

Warszawa jest ośrodkiem najbardziej atrakcyjnym spośród wszystkich wielkich miast w kraju. Utało się w społeczeństwie przekonanie, że w Warszawie można kupić wszystko. Tak było, kiedyś, niemniej po zakupy do Warszawy jeszcze dziś przyjeżdża znaczna ilość ludności: nawet z takich ośrodków,

Cena 2 zł

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Rok XX

KIM SĄ CZYTELNICY „ŻYCIA GOSPODARCZEGO”?

Zbiorowość ankietową stanowią: 57 kobiet i 595 mężczyzn (brak danych — 2). Można zatem przypuszczać, że kobiety stanowią ponad 10 proc. czytelników „ZG”. Nie jest to udział wysoki, ale wyższy niż przypuszczano poprzednio.

Struktura wieku uczestników ankiet przedstawia się następująco:

Liczba lat	Liczba osób
------------	-------------

Liczba lat	Liczba osób
poniżej 24	32
24 — 34	159
35 — 49	327
50 — 59	90
60 i więcej	39
brak danych	7
Razem	654

Podstawową kategorię czytelników „ZG” tworzą osoby w wieku 35—49 lat (50 proc.), a więc ludzie, jak wynika z szeregu badań socjologicznych, ustabilizowani zawodo-
wo.

A oto struktura wykształcenia zbiorowości ankietowej:

Wykształcenie	Liczba osób
NIEPEŁNE PODSTAWOWE	3
PODSTAWOWE	6
NIEPEŁNE ŚREDNIE	18
ŚREDNIE — razem	59
w tym:	
ekonomiczne	40
techniczne	21
pozostałe (głównie ogólnokształcące i rolnicze)	38
WYŻSZE — razem	502
w tym	
ekonomiczne	395
techniczne	47
pozostałe (głównie prawnicze i rolnicze)	60
STUDENCI I UCZNIOWIE SZKÓŁ ŚREDNICH	22
brak danych	4
OGÓŁEM	654

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

jak Gdańsk, Bydgoszcz czy Szczecin, nie mówiąc już o całej wschodniej części kraju — od Olsztyna po Lublin — dla której stolica jest naturalnym zapleczem handlowym. Oczywiście ludność ta trafia przede wszystkim do sklepów z artykułami przemysłowymi.

Jeżeli przyjąć, że liczbę odwiedzających Warszawę charakteryzuje w pewnym stopniu ilość udzielonych noclegów w hotelach, to w roku 1964 osiągnęła ona liczbę 1 274 tys. osób (bez osób korzystających z noclegów w hotelach własnych przedsiębiorstw i urzędów oraz bez noclegów wycieczek w schroniskach i domach turystycznych).

Ludność ta, czyniąc zakupy w sklepach stacjon., raczej mniejszą uwagę zwraca na artykuły trwałe go użytku, takie jak aparaty radiowe, kasetowe, telewizyjne, pralki, lodówki itp., których transport jest kłopotliwy, można je bez większego trudu nabyć w stałym miejscu zamieszkania, korzystając z kredytu ORS — i to ważne — z gwarancji związanych z miejscem zakupu. Przedmiotem zainteresowania tej części konsumentów są przede wszystkim przemysłowe artykuły konsumpcyjne, takie jak odzież, włókno, obuwie. Jak wiadomo, podaż tych ostatnich towarów jest niedostateczna w skali całego kraju, a ich dostawy na zaopatrzenie rynku oparte są o rozdzielniki uwzględniające

stałą ludność w poszczególnych miejscowościach. Dotyczy to także Warszawy. Naturalną konsekwencją takiego układu jest faktyczne zmniejszenie zaopatrzenia stałej ludności stolicy. Wyrazem tego zjawiska jest głęboki brak równowa-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

UCHWAŁA IV Plenum przewiduje między innymi następujące zmiany w systemie planowania bieżącej działalności przedsiębiorstw: 1) ograniczenie wskaźników dyrektywnych przekazywanych przedsiębiorstwu, zwłaszcza w zakresie ilościowych zadań produkcji i asortymentów; 2) zastępowanie tych nakazów systemem umów między dostawcami i odbiorcami oraz oddziaływanie na dostawców poprzez ceny i normatywy finansowe w powiązaniu z bodźcami materialnego zainteresowania; 3) wykorzystanie w oddziaływaniu na przedsiębiorstwa — dostawców przede wszystkim cen fabrycznych (nie zaś cen zbytu), które powinny być kształtowane odpowiednio do zadań, jakie mają spełniać.

Ograniczaniu wskaźników dyrektywnych musi towarzyszyć wprowadzanie innych zasad działania i odpowiednich instrumentów ekonomicznych, aby wypełnić lukę powstałą po wyeliminowaniu nakazów. Nie wszystkie jednak wzajemne związki między tymi zjawiskami są wyraźnie dostrzegane. Poniżej próbuję zarysować niektóre współzależności, przede wszystkim typu: ceny — mierniki — struktura asortymentowa.

PREFERENCJE CZY OBOJĘTNOŚĆ?

Stopniowe rozróżnianie nakazów ilościowych i asortymentowych prowadzi do tego, że producenci zmuszani są skądinąd czerpać informacje potrzebne do kształtowania struktury asortymentowej produkcji. Najbardziej prawdopodobne jest wówczas wytworzenie się w sposób żywiołowy określonych preferencji u dostawców, którymi będą się oni kierować w swojej działalności.

Gdyby sprawa miała się przedstawiać w praktyce tylko tak, byłoby to proste uznanie tendencji, które od dawna torują sobie drogę, głównie w formie łamania planów asortymentowych. Powstałaby wobec tego do rozwiązania istotny problem jednoczesnego zwiększenia swobody wyboru u producentów oraz odnowy interesów odbiorców.

Sam system umów między dostawcami i odbiorcami nie gwarantuje jeszcze optymalności struktury asortymentowej z punktu widzenia potrzeb, a więc z punktu widzenia odbiorców. Jest rzeczą powszechnie znaną, że przy silnej ekspansji gospodarczej, pozycja producenta jest stosunkowo silniejsza niż pozycja odbiorcy. Ślad z tego wynika, że dostawcy mogą w pewnym stopniu „narzucać” odbiorcom asortymenty nie najbardziej im potrzebne.

Dostawcy postępują tak naturalnie tylko wtedy, gdy widzą w tym jakiś interes dla siebie. W tej sytuacji możliwe są dwa rozstrzygnięcia. Pierwsze polega na stworzeniu takich warunków, aby struktura asortymentowa była sprawą obojętną dla wytwórców. Wtedy można się spodziewać, że struktura produkcji będzie odpowiadała zgłoszonym zamówieniom. Drugie możliwe rozwiązanie sprzeczne jest do tego, że żywiołowe preferencje u producentów zastępowane są świadomym i celowym zainteresowywaniem ich w doborze asortymentów zgodnie z istniejącym zapotrzebowaniem.

Fakt istnienia lub nieistnienia omawianych preferencji u producentów zależy głównie od trzech czynników. Są to: a) zasady kształtowania cen dla dostawców, b) zasady kształtowania funduszu plac oraz c) rodzaj przyjętego miernika oceny wyników działalności przedsiębiorstwa. Znaczenie ostatniego czynnika polega na tym, że mając być z nim związane tzw. pozafabryczne bodźce dla pracowników (fundusz zakładowy, premie) oraz bodźce dla przedsiębiorstwa jako jednostki gospodarczej (fundusz rozwoju).

CENA FABRYCZNA A KOSZT

W ramach zamierzonej reformy przewiduje się, że cenami dla dostawców będą — w skali powszechnej — ceny fabryczne. Wobec powyższego warto się zastanowić nad tym, jak te same kryteria opłacalności stosowane przez przedsiębiorstwa, wpłynęłyby na ich zainteresowania asortymentowe w warunkach różnych koncepcji cen fabrycznej. Wezmę tutaj pod uwagę dwa sposoby rozwiązania systemu cen fabrycznych. Pierwszy — to aktualnie obowiązujący system, drugi zaś — to system zapewniający proporcjonalność między zyskiem a pracochłonnością, wyrażoną tak zwanym normatywnym kosztem przerobu.

Jak wiadomo, aktualnie istniejące ceny fabryczne kształtowane są w oparciu o średniobranżowe koszty wytwarzania różnych rodzajów i asortymentów produkcji. Koszty te (w przeliczeniu na jednostkę) powiększane są następnie o jednolity, procentowy narzut zysku.

Koncepcja innych zasad budowy cen fabrycznej, według której istniałby ścisły związek między zyskiem a normatywnymi kosztami przerobu, jest od dość dawna przedmiotem dyskusji. Ostatnio

znalazła ona wyraz w artykule E. Matyły („Nowe Drogi” nr 9/85), który zgłosił pewne nowe, interesujące argumenty na jej korzyść. W omawianym ujęciu cena fabryczna również opiera się o koszt średniobranżowy, jednak narzut zysku nie jest proporcjonalny do całości kosztów, lecz tylko do ich części. Część te stanowią normatywne koszty przerobu obejmujące robocizną, energię i amortyzację, a więc nie uwzględniające zużytych surowców. Wobec tego w stosunku do całego kosztu jednostkowego mamy tu niejednolity narzut zysku.

Aby nie komplikować nadmier-

zywanie syntetycznego miernika na decyzje przedsiębiorstwa. Zreasumujmy krótko powyższe uwagi:

1) Wskaźnik rentowności występujący w roli syntetycznego miernika wyników ekonomicznych nie wywołuje w zasadzie żywiołowych preferencji asortymentowych pod warunkiem jednak, że: a) ceny fabryczne będą proporcjonalne do jednostkowych kosztów całkowitych oraz b) fundusz plac będzie proporcjonalny do normatywnych kosztów przerobu (lub innej wartości „netto”).

2) Ten sam syntetyczny miernik rentowności staje się źródłem ży-

wołowych preferencji asortymentowych, jeśli ceny fabryczne budowane są na zasadzie proporcjonalności zysku do normatywnych kosztów przerobu. Preferencji tych nie można usunąć drogą uzależnienia od kosztów przerobu także funduszu plac. Natomiast gdy fundusz plac kształtowany jest w oparciu o wartość produkcji towarowej, wówczas z tego tytułu pojawiają się tendencje do produkowania artykułów „drogich”. Są to tendencje przeciwstawne tym, jakie wynikają z miernika rentowności, który skłania do produkowania artykułów „taniach”.

Wynika stąd, że identyczny miernik oceny wyników może wywołać bardzo różne skutki, w zależności od zasad kształtowania cen i funduszu plac. Zatem decyduje co do rodzaju mierników oceny przedsiębiorstw powinny być w każdym przypadku podejmowane łącznie z decyzjami w sprawie kształtowania parametrów ekonomicznych i reguł obliczania funduszu plac.

Wobec tego, że w aktualnie obowiązującym systemie cen fabrycznych (koszty i proporcjonalny narzut zysku), maksymalizacja zysku prowadzi do zainteresowania przedsiębiorstw produkcją materiałochłonnych wyrobów. Zainteresowanie to pogłębia się jeszcze, jeśli fundusz plac korygowany jest wartością produkcji towarowej. Stąd właśnie wyprowadzane są argumenty na rzecz wskaźnika rentowności i mierników produkcji „netto”.

Przypuśćmy, że zostają zmienione zasady budowy ceny fabrycznej tak, iż zysk jest proporcjonalny do normatywnego kosztu przerobu. Jak pamiętamy, stosowanie wskaźnika rentowności na podstawie tych cen prowadzi do ujawniania się preferencji asortymentowych, dających w przedsiębiorstwie priorytet wyrobom nisko materiałochłonnym. Otóż zastosowanie miernika kwoty zysku usunęłoby te preferencje, nie tworząc jednocześnie żadnych innych. W tych bowiem warunkach nie można zwiększyć zysku manipulacjami asortymentowymi, ponieważ jest on zależny od sumy wydatkowanej przez zaległe prace (w jednostkach normatywnych). Oczywiście, gdyby przy takim rozwiązaniu fundusz plac był zależny od wartości produkcji towarowej, to ponownie wystąpiłoby preferowanie wysoko materiałochłonnych artykułów.

Wynika z powyższego, że stosowanie miernika kwoty zysku nie musi prowadzić do powstawania żywiołowych preferencji asortymentowych. Jak widać, jest tak tylko w określonych warunkach. W innych warunkach zysk może być zupełnie neutralny w stosunku do struktury produkcji, a mimo to preferencje w zakresie tej struktury mogą się ujawnić, lecz tylko jako skutek przyczyn znajdujących się gdzie indziej, a mianowicie w sferze kształtowania funduszu plac.

Pozostaje jeszcze ewentualność zastosowania jako miernika oceny stopy zysku, to jest procentowego stosunku kwoty zysku do wartości środków trwałych i obrotowych. Nie implikuje to jednak nowych problemów w kontekście poruszanego tematu. Można tu powiedzieć, że samo, co odnozone już było do miernika kwoty zysku. Mianowicie, stopa zysku prowadzi do preferowania wysoko materiałochłonnych wyrobów w warunkach obowiązującego systemu cen fabrycznych i nie tworzy żadnych preferencji w tym przedmiocie, gdy zysk zawarty w cenie jest proporcjonalny do kosztu całkowitego. Przy aktualnym systemie cen fabrycznych im wyższą cenę ma wytwarzany artykuł, tym wyższy kwotowo jest zysk zawarty w cenie. Z kolei, im więcej drogich artykułów wytwarza się, tym wyższa jest suma zysku. I wreszcie im wyższa jest suma zysku, tym wyższa jest — przy danej sumie środków trwałych i obrotowych — także stopa zysku. Tak więc przy aktualnych cenach fabrycznych stopa zysku preferuje produkcję drogich wyrobów.

Gdy zaś zysk zawarty w cenie jest proporcjonalny do normatywnych kosztów przerobu, wówczas suma zysku w przedsiębiorstwie zależy od sumy tychże kosztów prze-

rob, nie zależy natomiast od struktury asortymentowej produkcji. Wtedy więc zmiany asortymentowe — przy danych środkach trwałych i obrotowych — nie wpływają na poziom stopy zysku.

NIE TYLKO ASORTYMENT

Uchwała Plenum zaleca rozszerzenie stosowania mierników produkcji „netto”, co oznacza, że wpływ funduszu plac na powstawanie żywiołowych preferencji asortymentowych będzie się stopniowo zmniejszał.

Natomiast co do zasad kształtowania cen fabrycznych, to są podstawy do domniemania, że nie ulegną one zmianie. Takie przypuszczenie powstaje w związku z argumentacją, jaka była zastosowana na rzecz wskaźnika rentowności. Chodziło mianowicie o to, aby realizacja dyrektywnych zadań nie dokonywała się drogą przestawień asortymentowych („Nowe Drogi” nr 8/85, s. 22). Do tego zaś nie dopuszcza wskaźnik rentowności wówczas, gdy zysk zawarty w cenie fabrycznej jest proporcjonalny do całkowitego kosztu jednostkowego.

Oczywiście jest to tylko domniemanie. Z tego względu naważałem także do innego rozwiązania systemu cen fabrycznych (zysk proporcjonalny do kosztów przerobu) wskazując, że gdyby miał być on wprowadzony, wówczas wskaźnik rentowności reagowałby na zmiany struktury asortymentowej produkcji i musiałby być z tego względu zastąpiony miernikiem kwoty zysku. Niewątpliwie wskaźnik rentowności na zmiany struktury asortymentowej produkcji przy aktualnym systemie cen fabrycznych, jest zjawiskiem korzystnym. Ale tego rodzaju funkcja podstawowego miernika jest funkcją „defensywną”, gdy tymczasem zwykłe wymaga się, aby stosowane przez przedsiębiorstwo kryterium opłacalności (w tym przypadku rentowności) było także czynnikiem mobilizującym do systematycznego postępu w zakresie wykorzystywania zaangażowanych środków.

Tutaj zaś istnieją pewne wątpliwości. Niekiedy traktuje się je lekceważąc, ale wydaje się, że nie jest to załatwione. Nie chodzi mi o cele polemiczne, lecz o to, aby uwzględnić w dyskusji wszystkie, a więc także i ujemne konsekwencje poszczególnych kroków, które łamie naśladując kształt nowemu systemowi planowania i zarządzania. Rozumiem bowiem, że Plenum uchwalilo kierunki i zasady reformy, nie opracowało zaś ani przepisów wykonawczych, ani instrukcji. Zatem szereg spraw można i powinno się rozstrzygać z różnych punktów widzenia, jeśli tylko każde ze stanowisk opiera się na dążeniu do usporządzenia gospodarki.

Zalóżymy, że jakies wielowydziałowe przedsiębiorstwo posiada nie-

ZYSK

EDWARD

A łamach „Życia Gospodarczego” ukazały się ostatnio artykuły wskazujące na przewagę miernika masy zysku nad miernikiem stopy rentowności (stosunek zysku do kosztów produkcji) z punktu widzenia bodźców wzrostu produkcji. Przytoczone argumenty nie można nie docenić, gdyż stworzenie silnych bodźców wzrostu produkcji jest jednym z najważniejszych zadań systemu dwiugni ekonomicznych w przemyśle. Tendencja przedsiębiorstw do powiększania rozmiarów produkcji i do maksymalnego wykorzystania rozporządzalnego potencjału produkcyjnego, który w wielu gałęziach produkcji stanowi czynnik ograniczający, powinna być w dynamicznie rozwijającej się, zdrowej gospodarce naturalnym objawem. Tendencja ta powinna cechować wszystkie bez wyjątku przedsiębiorstwa nawet w tych gałęziach produkcji, w których okazać się może celowe utrzymywanie rezerwy mocy produkcyjnych lub też istnieje potrzeba ograniczenia ponadplanowej produkcji określonych grup wyrobów. Istnieje bowiem potencjalnie szereg innych środków ekonomicznych, których zastosowanie może utrzymać wielkość produkcji określonych wyrobów na pożądanym poziomie, bez osłabiania tej jak najbardziej naturalnej i powszechnej tendencji rozszerzania produkcji.

Uroczomienie silnych bodźców wzrostu produkcji, poza tym, że prowadzi do pełniejszego wykorzystania rozporządzalnego potencjału produkcyjnego, stanowi jeden z istotnych warunków poprawy stosunków wymiennych pomiędzy dostawcami i odbiorcami, a więc także pomiędzy przemysłem i handlem. Ogranicza to bowiem lub nawet eliminuje korzyści wykorzystania przez producenta monopolizacyjnej pozycji przez ograniczenie lub wstrzymanie się od dostaw mniej korzystnych lub mniej wygodnych dla niego. Przecież słabych bodźców wzrostu produkcji korzystniej jest bowiem w pewnych określonych warunkach nie mieć lub nie wykonać zamówienia odbiorcy na wyrób o mniej korzystnym wskaźniku rentowności i ograniczyć produkcję niż przyjąć lub starać się o takie zamówienie.

Przy silnych bodźcach wzrostu produkcji, zarówno przy pełnym, jak i niepełnym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, producent jest skłonny do przyjmowania tych relatywnie mniej korzystnych zamówień, a ponieważ te same skłonności wyrażają również i inni producenci tej samej branży, powstaje swojego rodzaju sytuacja konkurencyjna, co znacznie wzmacnia siłę negocjacyjną odbiorców w stosunkach z producentami. Jest to niezwykle istotny moment usprawnienia funkcjonowania całej gospodarki, gdyż słaba skuteczność oddziaływania handlu na przemysł, odbiorców na dostawców, jest jedną z przyczyn trudności dostosowywania struktury podaży do struktury potrzeb odbiorców (rynku). Przy intensyfikacji bodźców związanych z miernikiem syntetycznym, nie stwa-

i inne urządzenia. Cegła, szkło, porcelana i metale wewnętrzne bel z makulaturą to największy wróg produkcji papierniczej.

Nasze przemysł papirniczy broni się obecnie przed dalszymi dostawami makulatury. Czynnikiem to obawiając się tej właśnie szczególnej postaci „surowca” w cudzoziemiu, makulatury wilgotnej, o zaawansowanym procesie butwienia, zawierającej wewnątrz bel niedopuszczalne ciał obce.

Czy można coś zarzucić temu stanowi? Raczej nie. Znaczną część postojów awaryjnych w papierniach jest rezultatem przedostawania się do urządzeń produkcyjnych wraz z makulaturą różnych ciał obcych. Straty — i to poważne — powoduje również niska jakość surowca, który przy normalnej, pobieżnej inspekcji nie nasuwa zastrzeżeń. Tych strat nikt przemysłowi nie rekompensuje.

Od szeregu lat uległam złudnemu samozadowoleniu z powodu postępu w skupie makulatury. Rzeczywiście skupujemy co roku więcej. Równocześnie jednak nie widać postępu w skupie odmian makulatury najbardziej pożądanym, przeważającą natomiast część wzrostu przypada na typ „śmietnikowy” względnie „wysypiskowy”, od którego przemysł się odżegnuje. Ten typ makulatury przechodzi na trasie mieszkaniowej prywatnie — fabryka szczególną „obróbkę”, polegającą na niszczeniu zdrowego włókna i zanieczyszczeniu surowca. Autorami tej „obrobki” jesteśmy my sami. Lapidarnie można by to określić następującą formułą: a) w naszych mieszkaniach gromadzimy makulaturę gatunkowo różną, lecz czystą i suchą, o pełnej wartości technologicznej włókna; b) ta sama makulatura, przekraczając bramę fabryki, przedstawia sobą jakościowo całkiem odmienny gatunek surowca, o włóknie zalagowanym i butwiejącym, o poważnym procencie szkodliwych zanieczyszczeń. Etapami „procesu” niszczenia makulatury w trakcie jej pozyskiwania są kolejno: 1) domowy zbiornik odpadów kuchennych, gdzie suchy i czysty papier ulega zmieszaniu z różnymi kuchennymi nieczystościami, 2) pojemnik osiedlowy, w którym proces dalszego mieszania, wilgotnienia i zanieczyszczania znajduje jeszcze korzystniejsze warunki, 3) składowisko zbieracza, 4) detaliczny, a na-

Trybuna CZYTELNIKÓW

MAKULATURA — SUROWIEC CZY KŁOPOT DLA PRZEMYSŁU

Na banal zakrawa twierdzenie, że pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych w naszych warunkach zależy przede wszystkim od dostaw surowca. Jest to banal z kategorii gospodarczo-ważkich. Zrozumienie tego faktu leży u podstaw właściwej roli i znaczenia surowca wórnego, jako substytutu lub uzupełnienia surowca pierwotnego. Właściwie i pełne wykorzystanie surowców wórných jest równoznaczne ze zwiększeniem produkcji, z odpowiednią zabiegami o tenia, który z swej strony, mając i tak już przekroczony normaty-

zapasu, wysła inwencję twórczą, aby umotywowac wobec władz zwierzchnich odmowę przyjmowania dalszych partii surowca. Czy obecny nadmiar makulatury przy równoczesnym permanentnym deficycie papieru na cele kultury, oświaty i przemysłowej jest zjawiskiem przejściowym? Wydaje się, że jest to raczej stan trwały, co najmniej trwałe wydają się wyniki skupu. Spodziewać się również należy, że dalszy rozwój sieci skupu detalicznego musi spowodować równoległy wzrost efektów tej działalności.

Czy wobec takiej perspektywy należy zrezygnować z aktualnych możliwości skupu, ograniczając się do ilości niezbędnych dla przemysłu? Byłoby to cofnięciem się wstecz na pozycję, z których nasz aparat skupu startował wiele lat temu. Byłoby to zaprzaczeniem kosztownych wysiłków.

Odpaady papieru są obecnie sortowane na 13 odmian i pod tyłomaż postaciami docierają do przemysłu. Nie wdając się w szczegóły technologiczne, stwierdzam, że naszej gospodarce potrzebne są wszystkie te odmiany, choć nie w jednakowym stopniu. Nie znaczy to jednak, aby była nam potrzebna makulatura wszelkiej jakości. Potrzebny jest surowiec suchy i czysty, pozbawiony całkowicie zanieczyszczeń, które utrudniają produkcję, niszcząc siła, płuczk-

PRAŚA

o problemach gospodarczych

Kilkakrotnie już w tym miejscu sygnalizowaliśmy akcję publicystyczną „POLITYKI” dotyczącą spraw rzemiosła pt. „Kowalscy bez kowal”. Obecnie w ramach tej akcji ukazało się streszczenie dyskusji zorganizowanej przez redakcję, w której wzięli udział przedstawiciele zainteresowanych resortów i instytucji oraz przedstawiciele rzemieślników. Główne tematy poruszane w dyskusji to: model rzemiosła, sprawy cen, podatków, zaopatrzenia i wreszcie rzemieślniczego eksportu. Najogólniej charakteryzując ton dyskusji, trzeba stwierdzić podkreślenie dwóch zjawisk — uznania ekonomicznej i społecznej potrzeby rozwoju rzemiosła przez władze centralne oraz nieufność i liczne opory w realizacji założeń dotyczących tego rozwoju przez aparat niższego szczebla.

Jakie są przyczyny tego wyraźnego rozdźwięku między intencjami a ich realizacją? Obok istniejących jeszcze rozbieżności w przepisach i zarządzeniach (dotyczy to głównie metod ustalania cen i metod ustalania podstawy wymiaru podatków — jak powiedział jeden z dyskutantów — rzemieślnik musi być nie w porządku albo wobec pana Albrechta albo wobec pa-

na Strumińskiego) głównym źródłem jest nieufność wielu urzędników do trwałości obecnej polityki wobec rzemiosła, liczne opory natury ideologicznej i wreszcie oparte o doświadczenia z przeszłości asekurancysty czy obawa przed posądzeniem o czerpanie korzyści z popierania rozwoju prywatnych warsztatów. Nie więc dziwnego, że przedstawiciele rzemiosła podkreślali przede wszystkim potrzebę określenia trwałego modelu rzemiosła i jego miejsca w całości gospodarki oraz ujednolicenia i uproszczenia przepisów. Rzecz charakterystyczna, że o sprawach tzw. atmosfery nieufności i asekurancysty mówili przede wszystkim nie rzemieślnicy a przedstawiciele organizacji handlowych. Dyrektor Kostrzewski z CDT opowiadał jak z korzysną dla przedsiębiorstwa i zaopatrzenia rynku dwuletniej współpracy z rzemieślnikami i chałupnikami następnie przez rok się tłumaczył — choć liczne kontrole nie wykryły żadnych nadużyć. Przedstawiciel handlu zagranicznego dał inny przykład — jak to komisja cen nie chciała zatwierdzić ceny na eksportowy wyrób nawet na poziomie cen krajowej, w efekcie czego rzemieślnicy nie podjęli produkcji, centrala HZ zapłaciła odbiorcy karę konwencjonalną ale

za to „czyści” jak iza będą urzędnicy Komisji Cen”. Niestety, za asekurancystę nikogo do odpowiedzialności się nie pociąga.

„Polityka” zapowiada jeszcze dalsze publikacje z omawianiem cyklu — między innymi omówienie ankiet skierowanych do rzemieślników i kierowników wydziałów finansowych prezydium rad narodowych.

Problem asekurancysty, niechęci do ujawniania przed opinią publiczną już nawet nie efektów swej działalności (bo te prędzej czy później owa opinia odczuje na własnej skórze) lecz stanowiska czy postulatów w sprawach, którymi się dana instytucja czy instytucja zajmuje — występuje nie tylko w sprawach rzemiosła. Klasyczny przykład tego gatunku prezentuje ostatni numer „TYGODNIKA MORSKIEGO”. Rzecz dotyczy sprawy tak prozaicznej, a równocześnie żywo obchodzącej szerokie rzesze obywateli, jak handel rybami. Dziennikarz, który chciał na ten temat napisać, nie mógł na przykład uzyskać danych w Zjednoczeniu Gospodarki Rybnej. Autor artykułu, Paweł Plotrowski będąc po dziennikarsku wścibski uzyskał w końcu szereg opinii na temat handlu rybami od ludzi, którzy, jak pisze „na gospodarce rybnej zęby zjedli”. Ale rzecz charakterystyczna — wszystkie wypowiedzi, zarówno krytyczne jak i pozytywne są ściśle anonimowe, stąd też i tytuł artykułu „Rozmowa z cieniami”. Owa „Rozmowa z cieniami” jest dość przerażająca, nie ze względu na swą merytoryczną treść, a ze względu na lekceważenie wykazane przez urzędników i to nie dla dziennikarza czy redakcji, bo to im ostatecznie wolno, ale dla opinii publicznej.

Na koniec kilka uwag o innym zupełnie problemie. Zbigniew Klaczyński w artykule pt. „Kryzys kina”, opublikowanym w „Kulturze”, omawia pewne ekonomiczne i społeczne aspekty tzw. rozpowszechniania filmów. Od 1960 roku następuje stały spadek frekwencji w kinach i również stały, choć nieco mniejszy spadek wpływów za bilety. Autor twierdzi, że rekonpensowanie zmniejszonej frekwencji manipulacją cenami ma ograniczoną skuteczność i dochodzi już do granicy, której przekroczenie może tylko pogłębić kryzys. Jako środki zaradcze artykuł proponuje zrezygnowanie z „rozpowszechniania” a przejście na zrytmowanie, ale handel dostosowany do specyfiki usług kulturalnych. Tak więc inną rolę musi odgrywać reklama, która obecnie w gruncie rzeczy nie ma większego znaczenia, nie spełnia nawet, ze względu na szczupłość środków finansowych i przydziałów pieniężnych, funkcji informacyjnej. A tymczasem konkurencja telewizyjna powoduje, że większość widzów przestaje chodzić do kina, a zaczyna chodzić na określone filmy. W tych warunkach informacja i reklama odgrywa ogromną rolę. Dalsze wnioski to poprawa wyposażenia kin, wprowadzanie aparatury na taśmę 70 milimetrową, odpowiedni dobór repertuaru. Przewidywanie kryzysu kina spowodowanego konkurencją telewizyjną dokonane zostało na zachodzie Europy przede wszystkim na bazie filmów widowiskowych oraz filmów artystycznych. Odbiór tych filmów odbywał się jednak w warunkach, które nie miały być zaadaptowane do warunków kin fabrycznych czy remizy strażackie tu nie wystarczą.

Ze świata NAUKI TECHNIKI

Budujemy oceanograficzne statki badawcze

Jednym z najciekawszych projektów opracowywanych obecnie przez polskich konstruktorów okrętowych jest oceanograficzny statek badawczy dla ZSR. Głównym projektantem jednostki jest mgr inż. Mikołaj Thiery ze szwedzkiego CBKO.

Będzie to duża jednostka o wyporności 350 ton i długości przeszło 100 m wyposażona w najnowocześniejsze, elektroniczne urządzenia pomiarowo-badawcze. Ta pływająca stacja badawcza zostanie wyposażona w 2 laboratoria oraz liczne urządzenia pomocnicze i warsztatowe. Oprócz 55-osobowej załogi statku — ponad 80 naukowców będzie tam pracowało. Statkowi będzie służyć do badań wód, atmosfery, zasieg tych prac jest bardzo duży i obejmie badania hydrograficzne, biologiczne, chemiczne, geograficzne, akustyki i szeregu innych dziedzin. Jednym z ciekawych urządzeń technicznych tego ołubrymego pływającego laboratorium będą specjalne sondy powietrzne do pomiarów parametrów meteorologicznych i atmosfery. Specjalną budowa statku — przystosowanego do pływania w różnych strefach klimatycznych, jego zasięg pływania 90 dni itp. — umożliwi prowadzenie prac badawczych zarówno w rejonach podbiegunowych, jak i tropiku.

W oparciu o projekt polskich konstruktorów, stocznia im. A. Warskiego w Szczecinie rozpoczęła w 1981 r. budowę serii 6 statków badawczych tego typu dla Głównego Instytutu Hydrometeorologicznego w ZSR.

Antyimplozyjne kineskopy

W Zakładach Lamp Oscyloskopowych w Łodzi, w Warszawie, opracowano konstrukcję nowego, antyimplozyjnego kineskopu. Dzięki użyciu specjalnych ochronnych opasek z taśmy metalowej i tworzyw sztucznych kineskopy te odporne są na zgniecenie, a co za tym idzie — nie grozi niespodziewanymi wyciekami odblasków. Wprowadzenie tego typu kineskopów pozwoli na wyeliminowanie szkodliwej dla zdrowia i środowiska emisji promieniowania rentgenowskiego i innych dziedzinach techniki.

Pierwsze polskie diamenty syntetyczne

Polskim fizykom z PAN udało się — po raz pierwszy w kraju — wyprodukować diamenty drogą syntetyczną. Dokonano tego na aparaturze całkowicie wykonanej w kraju. Autorem tego sukcesu są fizycy z Zakładu Technologii Poliprowadników Instytutu Fizyki PAN w Warszawie i z kierownikiem Zakładu doc. dr. Tadeuszem Niemczykiem na czele.

Z uwagi na swą rzadkość spotykaną w przyrodzie twardość diamentu stanowi doskonały materiał do obrabiania, szlifowania, trącenia, wiercenia, polerowania itp. Wiele małych możliwości stosowania w wiertnictwie, przemysle obróbkowym, precyzyjnym itp. Wykazywa się też coraz dalsze możliwości ich użycia, np. w elektronice jako detektory promieniowania jonizującego lub materiały półprzewodnikowe. Mają również zastosowanie w wysokociśnieniowej technice rentgenowskiej i innych dziedzinach techniki.

Tak więc Polska obok kilku krajów, które dysponują wysocą rozwiniętą techniką badań naukowych, np. USA, ZSR, Anglii, Szwecji — może produkować własne diamenty syntetyczne dla potrzeb przemysłu.

Produkcja sterowana promieniowaniem

W przeróbce metali na gorąco, np. w walcowaniu, odlewaniu, kucie, energia promieniowania metali może być wykorzystywana do sterowania i regulacji procesów. Ostatnio zbudowano urządzenie sterownicze działające na zasadzie wykorzystania promieniowania podczerwonego. Urządzenie to zapewnia przebieg procesu przeróbki metali w najkorzystniejszych warunkach. Główna sterownica, na promienie podczerwone tego regulatora może być umieszczona nawet o 200 m od urządzenia roboczego. Układ połączeń elektrycznych zasłany jest prądem o niskim napięciu, całkowicie bezpiecznym dla obsługi. Opisane urządzenie sterownicze produkowała firma Visomat-Geräte GmbH w NRD. (Przegląd Techniczny 35(65))

Rower-karzelek

W NRD produkowane są małe rowery dla dorosłych, których kierownicą znajduje się za siedzeniem, a przednie koło jest znacznie mniejsze od tylnego. Na rowerze siedzi się jak w fotelu, trzymając obręcz uchwytu kierownicy. Chcąc zsiść z tego karzełkowatego roweru trzeba tylko pociągnąć go trochę ku tyłowi. Można go złożyć i pomieścić w bagażniku samochodu.

(Motor 34(65))

Kucharki elektryczne na eksport

W Szczecińskiej Fabryce Sprzętu Elektrotechnicznego rozpoczęto produkcję nowoczesnych kucharek elektrycznych, posiadających znak pierwszej jakości. Estetyczna, lekka, o nowej konstrukcji kucharka domowa znalazła uznanie za granicą i eksportuje się już do Grecji, Kanady, Egiptu, Arabii Saudyjskiej i Libii. (Przegląd Techniczny 35(65))



Zima zaczęła się w tym roku tak wcześnie, że zaskoczyła nawet zwolenników białego szaleństwa.

Foto CAF



Handel wewnętrzny w planie 6-letnim

W zatwierdzonej przez Sejm ustawie o planie 6-letnim jednym z bardzo ważnych problemów była rola i miejsce handlu wewnętrznego. Ustawa zaliczyła handel wewnętrzny do rozdziału traktującego o materialnym i kulturalnym wzroście stopy życiowej.

Program wzrostu konsumpcji realizowany miał być na podstawie rosnącej produkcji przemysłowej i rolniej, co nakładało na handel obowiązek stałego i wzrastającego natężenia nacisku wywieranego na produkcję w kierunku pełnego zharmonizowania asortymentu i jakości produkcji z potrzebami rynku. Trochę o właściwej zaspo-kojenie potrzeb konsumentów była hasłem towarzyszącym organizacjom handlowym w ich działalności. Równocześnie aparat handlu uspołecznionego miał do zrealizowania w ramach planu 6-letniego poważną bitwę o pełne opanowanie rynku.

Założone w planie 6-letnim podwojenie sieci handlowej oraz zwiększenie obrotu o ponad 230 proc. miały przysłużyć do aparatu uspołecznionego większość obrotów detalicznych.

Przewidziane zmiany dotyczyły nie tylko przemian ilościowych, ale i jakościowych przez postawienie nowych placówek o odpowiednim wyposażeniu przystosowanym do wymogów handlu socjalistycznego.

Podwyższenie kwalifikacji nowych kadr, wyposażenie techniczne, racjonalizacja i uspołecznienie pracy wspólnie z odpowiednim rozmieszczeniem placówek uspołecznionych — umożliwiły planowanie podwyższenia obrotów o 76 proc. w stosunku do tego, co wykonały placówki handlu uspołecznionego w 1949 r.

Fakt, że obrót handlu uspołecznionego stanowił miał dominujące źródła zaopatrzenia, wymagał objęcia planem i otoczenia specjalną opieką szczególnie branż leżących jeszcze poza orbitą zainteresowania handlu uspołecznionego lub w niedostateczny sposób przez niego objętych, jak: sklepy optyczne, apteki, punkty naprawy odzieży i obuwi, zakłady gastronomiczne, zakłady zagarmistrzowskie, jublertwo, sklepy i gabinety kosmetyczne, kioski, sklepy z artykułami gospodarstwa domo-

wego, owocowo-warzywnicze itd. Branżowy układ planu sieci miał zniwelować te różnice, które utrudniały pełne zaopatrzenie, a jednocześnie dawały się mocno odczuwać. I tak branża chemiczna miała wzrosnąć o 1.900 proc., włókienniczo-odzieżowa — o 169 proc., apteki uspołecznione — o 1.600 proc., artykuły opałowe — o 802 proc., papierniczo-księgarskie — o 230 proc. Wzrost obrotów handlu uspołecznionego dokonywał się głównie drogą przejmowania punktów sprzedaży, będących do tej pory w rękach prywatnych.

Najbardziej przeobrażenie przewidywano na rynku miejskim, gdzie obroty uspołecznionego handlu detalicznego miały wzrosnąć o 278 proc., a sieć — o 170 proc.

W tym przypadku specjalna rola przypadała do spełnienia organizacji Miejskiego Handlu Detalicznego (MHD). Jego sieć w stosunku do 1949 r. miała osiągnąć wzrost o 504 proc., przy czym układ terenowy MHD miał na celu uelastycznienie lokalizacji sklepów, a zarazem włączenie do swych obrotów towarów pochodzących ze źródeł zdecentralizowanych.

Równocześnie wiejska sieć handlowa miała ulec zmódnernizowaniu i dostosowaniu do potrzeb konsumpcyjnych przebudowywanej się struktury społecznej wsi. Silny nacisk położono na umożliwienie poprzez sieć sklepów branżowych zaopatrzenia bezpośrednio chłopów. W ten sposób miały być zaoszczędzone czas i koszt wyjazdów do miast po zakup towarów. Aby to osiągnąć, przewidziano zorganizowanie 4 tysięcy gminnych spółdzielni.

Aparatury handlu na wsi wyznaczona została do spełnienia podwójna rola. Przy doprowadzeniu na teren wiejski masy towarowej konsumpcyjnej i produkcyjnej dla chłopów, na aparacie handlu wiejskiego poczęto przebieg nadwyżek towarowych produkcji rolnej w formie skupu produktów rolnych. Skup artykułów rolnych w planie 6-letnim miał być znacznie rozszerzony i powiększony.

Udział aparatu skupu w zdejmowaniu nadwyżek towarowych miał wzrosnąć w podstawowych artykułach do 100 proc. A zatem skupowana miała być cała nad-

wyżka towarowa w zbożach i żywności, natomiast w mleku i jajach — w 84,8 proc. Wzrost skupu ogólnej wartości podstawowych artykułów miał wynieść 139 proc., w tym pszenicy — 273 proc., żyta — 118 proc., trzody chlewnej — 201 proc., bydła rogatego — 197 proc. i mleka — 459 proc.

Tęgo rodzaju wzrost można było zakładać tylko dzięki odpowiedniemu wysiłkowi producentów uspołecznionych, tj. państwowych gospodarstw rolnych i spółdzielni produkcyjnych; dzięki rozwojowi akcji kontraktacyjnej, zwiększeniu tuczu przemysłowego, wreszcie przez dalszą rozbudowę sieci skupu.

*

Plan 6-letni w handlu wewnętrznym zakładał stworzenie warunków dla systematycznej obniżki kosztów, wyzwalenie istniejących rezerw, skrócenie cyklu obrotów oraz przyspieszenie obiegu środków obrotowych.

Przejęcie na terenowe planowanie w zakresie sieci i obrotów rynkowych miało się przyczynić do stworzenia korzystnych warunków w celu pełnego i stwarzenia minimalnego wykonania zadań planowych w latach 1950—1960. Planowanie terenowe miało pozwolić na pełne włączenie do obrotów rynkowych produkcji zdecentralizowanej, a tym samym na pełniejsze zaopatrzenie ludności w towary nie produkowane przez przemysł kluczowy.

Wszystkie te zadania i wiele innych, postawione przed handlem uspołecznionym do realizacji w okresie planu 6-letniego, wymagały mobilizacji kadr o odpowiednich kwalifikacjach. Stąd wypływała konieczność przeszkolenia starych i szkolenia nowych pracowników, awansowania młodych i wyróżniających się, oraz rozszerzenia współzawodnictwa pracy i ruchu racjonalizatorskiego.

Jak wiadomo, wykonanie planu 6-letniego przez aparat uspołecznionego handlu wewnętrznego uwarunkowane zostało szeregiem czynników. Nie zawsze przebiegały one pomyślnie. Niemniej jednak przy wszystkich wadach i niedomaganach, był to okres wykształcenia się uspołecznionego aparatu handlu wewnętrznego, który przejął w gruncie rzeczy rolę obrotu, przystąpił do rozbudowy i modernizacji sieci handlowej, stworzył zaplecze, oparł wymianę miasto-wieś na nowych zasadach.

M.S.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. naczel.), Mirosław Dynet, Henryk Flakierski, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Piskarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Wiesław Szydlar, Jan Werner, Barbara Wisniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński. Redaktor techniczny i opracowanie graficzne — Marian Sikora.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 25-21-11. ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoza 35. Telefon: redakcja naczelna 25-06-28, sekretariat redakcji 25-33-42, redakcja 25-33-92 i 25-38-54, sekretariat redakcji 25-04-25. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMIE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa” Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Prenumerata krajowa przyjmuje urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-10000 Centrala Kołpatorskiej Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartał 25 zł, półrocze 52 zł, rocznic 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — Droższe — przyjmowana jest przez Biuro Kołpatorskiej Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-10000. Egzemplarze zdektualizowane można nabyć w Punkcie Wysokości Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-70041 VII O.M. Warszawa.

Druk: Zakłady Drukarskie i Włókiendrukowe RSW „Prasa”, W-wa, Marszałkowska 3/5.

ACIEgospodarcze

Zam. 1671. E-45