

Rozwój handlu w Płocku wykazuje szereg cech charakterystycznych dla większości miast szybko uprzemysławiających się w kraju. Szereg badań prowadzonych przez doc. dr Jerzego Ditla<sup>3)</sup> i jego współpracowników w rejonach uprzemysławianych konińskim, zgorzeleckim, lubińskim, pozwala na przyjęcie tezy, że zaspokojenie potrzeb materialnych ludności odbywa się nie tylko w drodze zaofiarowania nabywcom dostatecznej ilości towarów, lecz również dzięki odpowiedniej ilości usług, świadczonych przez bogato rozbudowaną sieć handlową, dostatecznie liczną obsadę pracowników, właściwe wyposażenie sklepów. Dotychczasowe badania wykazują relatywnie niski jeszcze poziom rozwoju wyżej wymienionych usług, co wynika z niedostatecznych nakładów inwestycyjnych, niskich płac a jednocześnie niewystarczających kwalifikacji pracowników handlowych i zbyt małej ich liczby.

Przyczyny tego stanu rzeczy tkwią w ograniczeniach i limitach narzucanych przez jednostki nadrzędne handlu, które nie dostrzegają dynamicznego rozwoju rejonów uprzemysławianych, traktując je na równi z terenami sąsiednimi.

Zjawiska te w rejonie płockim wystąpiły w nieco słabszym stopniu niż w rejonach badanych przez J. Ditla. Płock posiadał w momencie wyjściowym, u progu industrializacji, lepiej rozwiniętą i charakteryzującą się większą gęstością sieć handlową niż rejon koniński, zgorzelecki czy lubiński. Tak rozwiniętą sieć handlową można było łatwiej dostosować do zmienionych warunków wpływających z szybkiego tempa industrializacji. Niemniej jednak handel płocki nie mógł w pełni zaspokoić zmieniających się preferencji ludności. Wyniknęło to głównie stąd, że w pierwszym etapie uprzemysławiania miasta główny nacisk położono na rozwój przemysłu, podczas gdy inwestycje nieprzemysłowe zostały ograniczone i umieszczone na drugim planie.<sup>4)</sup> Przez cały okres fundusze przeznaczone na inwestycje nieprzemysłowe nie były wykorzystane w zaplanowanych kwotach. Sytuacja taka wpłynęła niekorzystnie na rozwój handlu i usług. W następnych etapach rozwoju przewiduje się w Płocku zmiany w przestrzenno-terytorialnym rozmieszczeniu sieci handlowej. Budowa nowego centrum handlowego o gęstej sieci nowoczesnych sklepów, powinna zapewnić mieszkańcom Płocka wyższy poziom obsługi handlowej.

#### PRZYPISY

- 1) Leon Koźmiński — Programowanie i rozmieszczenie sieci detalicznej i gastronomicznej w miastach. Handel Wewnętrzny 1960 r. nr 2.
- 2) J. Zalewski — Wskaźniki sieci detalicznej. Roczniki Instytutu Handlu Wewnętrznego W-wa 1963 r.
- 3) J. Dittl — Badania nad zależnościami między procesem industrializacji a spożyciem ludności w konińskim mikrorejonie uprzemysławianym. Handel Wewnętrzny 1966 r. nr 2. J. Dittl — Dochody i oszczędności ludności oraz obroty handlu okręgów uprzemysławianych w latach 1957—65 Zeszyty BRU 1967 r. nr 25; J. Dittl, B. Malinowski, J. Sawicka — Rola handlu w procesie rozwoju gospodarczego powiatów zgorzeleckiego i lubińskiego. Zeszyt BRU 1966 r. nr 20; J. Dittl, H. Szuca — Perspektywy rozwoju handlu w powiecie lubińskim. Zeszyt BRU 1967 r. nr 24.
- 4) J. Chojnacki — Płock w liczbach 1971 Towarzystwo Naukowe Płockie 1971 r.

## Komunikat Komisji Wydawniczej TNP

W listopadzie 1971 r. ukazało się w sprzedaży wydawnictwo pt. „**BRĄZOWE DRZWI PŁOCKIE W NOWOGRODZIE WIELKIM**” — pióra **Kazimierza Askana-sa**, wiceprezesa Towarzystwa Naukowego Płockiego.

Książka liczy 116 stron druku, formatu A5, w tym 32 ilustracje.

Nakład 1.000 egzemplarzy, cena 15,— zł.

\*  
\*                      \*

W grudniu 1971 r. ukazało się w sprzedaży wydawnictwo pt. „**WYSZOGRÓD — ZARYS DZIEJÓW**” — pióra dr **Bronisławy Nowickiej** z Oddziału TNP w Wyszogrodzie.

Książka liczy 168 stron druku, formatu A5, w tym 45 ilustracji.

Nakład 1.500 egzemplarzy, cena 15.— zł. Książki są do nabycia w płockich księgarniach i w Wyszogrodzie, lub w biurze TNP, Płock pl. Narutowicza 8.