

Nasza pozycja i nasze zadania

Podstawowym założeniem naszego pisma jest dokładna i rzetelna informacja.

Powstaje zatem konsekwentnie pytanie kogo mamy informować.

Informować chcemy i będziemy przede wszystkim przemysłowców i kupców.

Pozatem pismo nasze będzie zawierać dużo materiału informacyjnego dla zrzeszeń, związków zrzeszeń, central prywatnego przemysłu i izb przemysłowo-handlowych. Dane statystyczne, analizy branżowe, tematyka przemysłu i handlu prywatnego zainteresują z pewnością i czynników nadzorczych.

Również dla państwowych central handlowych i centralnych zarządów państwowych „Ogólnopolski Tygodnik Gospodarczy” może się okazać użyteczny ze względu na systematyczne zamieszczanie materiału, dotyczącego central handlowych prywatnego przemysłu.

Drugim z kolei pytaniem jest, o jakim zasięgu będzie ta informacja.

Zadaniem naszym będzie ułożenie materiału prasowego w takiej pożytecznej proporcji, ażeby z jednej strony nie krzywdził szczupłością danych jednej z grup czytelników, z drugiej zaś strony, ażeby w miarę możliwości wychodził z przesłanek współzależności poruszanych tematów.

Zrzeszenia i Związki Zrzeszeń znajdują w „Ogólnopolskim Tygodniku Gospodarczym” nie tylko ważne zarządzenia, ważne postanowienia ich dotyczące, ale w tym organie prasowym znajdują przede wszystkim miejsce dla własnych informacji, udzielanych przez nich kupcom i przemysłowcom.

Zrzeszenia i Związki Zrzeszeń prywatnego przemysłu zadeklarowały już pełną współpracę na tym odcinku z Komitetem Redakcyjnym „Ogólnopolskiego Tygodnika Gospodarczego”, uznając ten organ prasowy za swoje pismo, które będzie nie tylko pomocne w ich pracach, ale stanie się szeroką płaszczyzną ich wypowiedzi i ich własnej informacji.

To samo dotyczy central handlowych prywatnego przemysłu, czekających na ukazywanie się naszego pisma i przygotowu-

jących swój ciekawy materiał prasowy, który zobrazuje zasadniczą i istotną współpracę przemysłu państwowego z przemysłem prywatnym.

Współpraca ta — przemysłu państwowego i przemysłu prywatnego — wyznacza i będzie nadal wyznaczać punkty styczne z problematyką handlu, zwłaszcza, jeżeli weźmiemy pod uwagę działanie central państwowych i central prywatnych na bazie transmisji, przekazujących surowce przemysłowi prywatnemu, a gotowy towar centralom państwowym i w pewnym stopniu handlowi prywatnemu.

W tym zakresie zainteresowanie kupiectwa polskiego nie może być małe, gdyż nie będzie przesadą, jeżeli powiemy, że rozwój central prywatnych i ich zacieśniająca się współpraca z centralami państwowymi będą wyznaczały praktycznie i w dużym stopniu miejsce dla handlu prywatnego.

Zatem nasza pozycja sprowadza się do pożytecznej obsługi czytelnika w zakresie nie tylko spraw jego bezpośrednio interesujących, albo, raczej mówiąc znajdujących się w kręgu jego uproszczonego myślenia, ale również w zakresie tych spraw, które pośrednio, ale w istotnym sensie jego dotyczą.

Nasza pozycja sprowadza się poza tym do tego, by dzięki pełnej informacji, wynikającej z dzisiejszych przeobrażeń i przemian gospodarki narodowej, wskazać na właściwe i przejrzyste formy pracy, by właśnie dzięki tej informacji unikać błędów i by na skutek tej informacji korygować ewentualne błędy, by wnieść pożyteczny aport do całości wysiłków gospodarczych naszego społeczeństwa na poszczególnych etapach, zmierzających do socjalizmu.

W piśmie naszym będziemy w miarę możliwości i przydatności cytować i powoływać się na prace gospodarczą związku Radzieckiego i Krajów Demokracji Ludowej dla pełnego zobrazowania postępujących naprzód przemian, w orbicie których znajdujemy się.

Jest to również pożyteczna informacja, która pozwala rozszerzać horyzonty myślowe na tle konkretnej warsztatowej lub organizacyjnej pracy.

Tak w najbardziej ogólnych zarysach można byłoby naszkicować naszą pozycję, ażeby zorientować czytelników o naszych zamierzeniach i zachęcić do współpracy z nami.

Mgr. M. Szyszkowski

Z OKAZJI WYDANIA PIERWSZEGO NUMERU NASZEGO TYGODNIKA PRZES IZBY PRZEMYSŁOWO - HANDLOWEJ W WARSZAWIE OB. K. TARASIEWICZ NADESŁAŁ DO ZESPOŁU REDAKCYJNEGO NASTĘPUJĄCE PISMO:

„Uznanie przez Kongres Partii Robotniczych funkcjonalnych zadań zdrowej przedsiębiorczości prywatnej w obecnym etapie naszej rzeczywistości gospodarczej nakłada na jej przedstawicielstwo, a więc na samorząd przemysłowo-handlowy, zarówno sumę praw jak i bardzo doniosłą sumę obowiązków.

W spełnianiu tych obowiązków poważną pomocą będzie nasza akcja prasowa.

Ambitne zadania jakie postawił sobie „Ogólnopolski Tygodnik Gospodarczy” — zadania, które polegają na dobrze zrozumianej koncepcji jak najściślejszego zespolenia wszystkich procesów gospodarczych w wspólny nurt odbudowy i rozbudowy kraju na podstawie nowoczesnej, postępowej idei politycznej, te zadania spotkają się niewątpliwie z należytyim zrozumieniem i wszechstronnym poparciem.

Zyczę pismu jak najpomyślniejszego wypełnienia tych doniosłych zadań”.

K. Tarasiewicz
Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej
w Warszawie

Konkretny przykład

Prywatny Przemysł Farmaceutyczny włączył się w ramy gospodarki planowej Umowa z „Centrosanem” — podpisana

W dniu 1 marca 1949 r. po przeszło 10-tygodniowych pertraktacjach w obecności prezesa Ogólnopolskiego Zrzeszenia Prywatnego Przemysłu Farmaceutycznego podpisana została umowa między Centralą Handlową Farmaceutyczno-Sanitarną „Centrosan” a Centralą Prywatnego Przemysłu Farmaceutycznego Sp. z o. o. Przez podpisanie tej umowy włączył się prywatny przemysł farmaceutyczny w nowe formy organizacyjne konieczne dla realizacji gospodarki planowej.

Umowa ta umożliwi — z jednej strony zbyt artykułów gotowych, produkowanych przez prywatny przemysł farmaceutyczny za pośrednictwem państwowego aparatu dystrybucyjnego, z drugiej strony zapewni prywatnemu przemysłowi zaopatrzenie się w niezbędniejsze do produkcji surowce.

Umowa powyższa umożliwi realizację wszystkich tych założeń, bez któ-

rych planowanie gospodarcze jest niemożliwe. Stanowi ona nowy etap dla prywatnego przemysłu fermentacyjnego, bowiem pozwala na włączenie się tego przemysłu w pełny rytm gospodarki uspołecznionej. Prywatny przemysł farmaceutyczny przez realizację tej umowy rozpoczyna planowo i konsekwentnie spełnianie zadań postawionych mu przez Państwo, aby swą pro-

dukcją uzupełniał wzgl. dopełniał produkcję fabryk państwowych. Umowa pozwala na sprawniejsze zaopatrzenie społeczeństwa w leki, gdyż produkcja leków w razie nasilenia popytu, nie mogącego być z góry planowanym (epidemie, natężenie okresowe chorób) może być zlecona elastyczniejszym i sprawniej dostosowującym się do zmienionych założeń prywatnym producentom. Konsekwencją tej umowy jest dalej fakt, że Centrala Prywatnego Przemysłu Farmaceutycznego (a przez to samo producent) wchodzi za pośrednictwem państwowego aparatu dystrybucyjnego jako pełnoprawny dostawca dla lecznictwa zorganizowanego, które dzisiaj zużywa ponad 50 proc. wszystkich leków, a stosunek ten ma stałe tendencje rosnące.

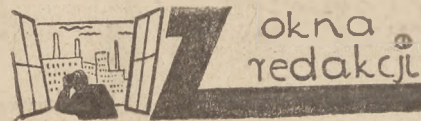
Z punktu widzenia ciągłości pracy

warsztatu produkcyjnego, to może najistotniejszym jest zapewnienie dostawy surowców. Prywatny przemysł farmaceutyczny jest pierwszym przemysłem prywatnym, któremu na podstawie dobrowolnej umowy Państwa Centrala Handlowa zobowiązuje się dostarczyć surowce, konieczne do wykonania jego planów produkcji. Okres dorywczości i chaosu w produkcji wydaje się być zakończony.

Konsekwencje realizacji tej umowy wdzierają się również głęboko w organizację aparatu prywatnego branży farmaceutycznej. Jak już wyżej zaznaczono, surowce znajdujące się w dyspozycji „Centrosanu” będą udostępnione przemysłowi za pośrednictwem Centrali Prywatnego Przemysłu Farmaceutycz-

(dokończenie na str. 2)

Organizacja Naczelnych Władz Gospodarki Narodowej



POWSZECHNY SYSTEM

Minister Hilary Minc w swym przemówieniu na Kongresie Zjednoczeniowym wskazał, że konieczne jest „wprowadzenie w całej naszej gospodarce twardego i bezwzględnie, przemysłowego systemu oszczędzania”. Była to zapowiedź realizowanego już dziś powszechnie hasła „bitwy o oszczędność”.

Zakończona przed paru dniami Krajowa Narada Oszczędnościowa (do szerszego omówienia, której powrócimy w następnym numerze) ujęła planowo i konkretnie akcję oszczędzania w ramy zobowiązań i wytyczyła drogę, po jakich akcja ta ma być przeprowadzona.

„W NASZYCH WARUNKACH OSZCZĘDZAC, TO ZNACZY WYKORZYSTYWAĆ WSZYSTKIE REZERWY I LIKWIDOWAĆ WSZĘDKIE MARNOTRAWSTWO PO TO, ZEBY JAK NAJLEPIEJ I JAK NAJ SZYBCIEJ ZASPAKAJĄC POTRZEBY ROSNĄCEJ GOSPODARKI NARODOWEJ I INWESTOWAĆ W CORAZ WIĘKSZYM STOPNIU” (H. Minc). Tak postawione zadanie oszczędzania, popularnie zwane „akcją O”, winno stać się nakazem codziennego wysiłku kierowników zakładów przemysłowych, zespołów fabrycznych, jak również każdego pracownika. Zasada ta dotyczy, oczywiście, nie tylko czołowych zakładów przemysłowych, ale każdej placówki gospodarczej, każdego biura, każdego zakładu użyteczności publicznej itp. Bezpośrednie korzyści z wyników tej akcji odczuje każdy obywatel naszego kraju, albowiem zamiast często dotychczas marnotrawionych lub niewykorzystywanych należycie środków finansowych, urządzeń technicznych, surowców i fabrykatów, będzie możliwe zwiększenie strumienia dóbr konsumpcyjnych i większe rozbudowywanie inwestycji.

Cel akcji „O” trafnie i jasno sprecyzował Prezydent R. P. Bolesław Bierut w liście do uczestników Krajowej Narady Oszczędnościowej: **„NARADA TA ZRODZIŁA SIĘ Z PRAGNIENIA NURTUJĄCEGO W KLASIE ROBOTNICZEJ, ABY PRZYSPIESZYĆ WYKONANIE NASZYCH PLANÓW GOSPODARCZYCH, KTÓRYCH CELEM JEST PRZEBUDOWA POLSKI W KRAJ WYSOCE UPRZEMYSŁOWIONY I BOGATY I ZAPEWNIENIE NARODOWI POLSKIEMU JAK NAJWYŻSZEGO DOBROBYTU I KULTURY”**.

W tej wielkiej akcji wezmą niewątpliwie udział wszyscy prywatni przemysłowcy i kupcy. I choć na naszym odcinku, odcinku drobnej wytwórczości i handlu detalicznego, akcja ta nie da bezpośrednich rezultatów z góry obliczonych i ujętych w gigantycznych cyfrach, to jesteśmy głęboko przekonani, że masowe włączenie się przedsiębiorców prywatnych do tej akcji, pomnożone przez codzienne jej rezultaty, da w efekcie poważne wyniki.

W tym codziennym trwałym wysiłku tkwi doniosłość całej akcji. „Błędem jest tworzenie sloganów w rodzaju „Akcja O”, błędem określenie „akcja oszczędnościowa”. (Min. E. Szyr). AKCJA TA MUSI STAC SIĘ ZASADA ŻYCIA I GOSPODAROWANIA. MUSI BYC TRAKTOWANA JAKO STAŁY CZYNNIK REGULUJĄCY I WYZNACZAJĄCY STOSUNEK DO DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ, SŁOWEM — MUSI STAC SIĘ NIEODZOWNĄ CZĘŚCIĄ NASZEGO SYSTEMU GOSPODARCZEGO.

JEST PEWNYM, ŻE W TEN SPOSOB ZOSTANIE ONA PRZEZ WSZYSTKICH DROBNYCH PRZEDSIĘBIORCÓW ZROZUMIANA I, ZE ZGODNIE Z UCHWAŁAMI KRAJOWEJ NARADY OSZCZĘDNOŚCI BĘDZIE KONSEKVENTNIE PRZEWADZANA.

Wig.

W „Dzienniku Ustaw” (nr 7, poz. 43) ukazała się ustawa o zmianie w organizacji naczelnych władz gospodarki narodowej. Ustawa stanowi, co następuje: 1) Ministerstwo Przemysłu i Handlu ulega zniesieniu i na jego miejsce powstają 4 ministerstwa do spraw przemysłu i 2 ministerstwa do spraw handlu, 2) utworzona zostanie Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego oraz ulegnie reorganizacji Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów, zaś likwidacji Centralny Urząd Planowania, 3) powstanie Centralny Urząd Szkolenia i Przynależenia Zawodowego. Przyjrzyjmy się szczegółom tych ważnych postanowień.

Reorganizacja resortu przemysłu i handlu tłumaczy się coraz bardziej rosnącym zakresem zadań kierownictwa gospodarki państwowej, koniecznością zbliżenia kierownictwa do zakładów produkcyjnych i placówek handlowych.

Obecnie Min. Przemysłu i Handlu obejmuje 25 departamentów, kieruje 20 centralnymi zarządami, skupiającymi 682 zjednoczenia i przedsiębiorstwa wielozakładowe, nadzoruje 16 dyrekcji przem. miejscowego, 17 central zaopatrzenia, 31 instytutów naukowo-badawczych, 23 centr. przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, 16 woj. wydziałów przemysłu, nie licząc samorządu gospodarczego, reprezentowanego przez Izby przemysłowo-handlowe, izby rzemieślnicze, zrzeszenia przemysłowe, zrzeszenia kupieckie i cechy. Jasnym jest, że kierownictwo gospodarcze przy pomocy tak wielkiego aparatu skupionego w jednym urzędzie, nastęrcza wiele trudności.

Kierownictwo techniczne i personalne przemysłu przez jeden urząd staje się obecnie niemożliwym, wymaga bowiem specjalizacji organizacyjnej i zrozumienia metod. Dlatego też ustawa przewiduje jednocześnie ze zniesieniem urzędu min. przemysłu i handlu stworzenie 4 wyspecjalizowanych ministerstw przemysłowych. (Na osobną wzmiankę zasługuje fakt przekazania zarządu monopolami produkcyjnymi — tytoniowym, spirytusowym, zapalczanym, solnym — do właściwych ministerstw przemysłowych).

Jeśli chodzi o handel, to zadania, stojące przed odpowiednim działem zarządu państwowego są wielkie. To też, zdając sobie sprawę ze znaczenia jakie posiada właściwa organizacja dystrybucji, zostało powołane do życia oddzielne Min. Handlu Wewnętrznego. W dziedzinie handlu zagranicznego te same motywy spowodowały wyodrębnienie osobnego Min. Handlu Zagranicznego.

Fakt powstania 6 nowych resortów gospodarczych na miejsce Min. Przemysłu i Handlu spowodował konieczność zapewnienia odpowiedniej koordynacji międzyministerialnej.

Jednolite planowe kierownictwo gospodarki narodowej, stanowiące istotną, charakterystyczną cechę gospodarki sektora uspołecznionego, wymaga zharmonizowania działalności wszystkich gałęzi zarządu państwowego. To zharmonizowanie musi być zapewnione przede wszystkim w dwu płaszczyznach: w płaszczyźnie planowania gospodarczego i w płaszczyźnie wykonania planu. Dotychczas funkcje te należały bezpośrednio do Kom. Ekonomicznego Rady Ministrów, do Centr. Przemysłu i Handlu.

Nowe zadania resortów gospodarczych i nowe ich formy organizacyjne wymagają nowego rozwiązania problemu w obu tych płaszczyznach. Rząd widzi właściwe rozwiązanie w stworzeniu Państw. Kom. Planowania Gospodarczego, jako silnej, centralnej instytucji, planującej i koordynującej.

Najważniejsze zadania tej instytucji, określone zostały w ustawie nast.:

1) kierownictwo całokształtem spraw państwowych planowania gospodarczego, w szczególności:

a) opracowywanie narodowych planów gospodarczych;

b) nadzór nad planowaniem gospodarczym wszystkich działów zarządu państwowego;

2) koordynowanie gospodarczej działalności wszystkich działów zarządu państwowego, w szczególności w zakresie:

a) organizacji przedsiębiorstw państwowych, przedsiębiorstw państwowospółdzielczych i central spółdzielczo-państwowych,

b) ogólnych zasad kształtowania cen,

c) ogólnej polityki płac,

d) wykonania planu finansowego.

3) kierownictwo sprawami planu technicznego w gospodarce narodowej i współpracy technicznej z zagranicą;

4) kontrola wykonania narodowych planów gospodarczych.

Utworzenie Państwowej Kom. Planowania Gospodarczego łączy się ściśle, pod względem rzeczowym i strukturalnym z zagadnieniem prawnego uregulowania instytucji Kom. Ekonomicznego Rady Ministrów.

Kom. Ekonomiczny Rady Ministrów, jako organ Rządu do kierowania gospodarką narodową, powstał już w pierwszym okresie po wyzwoleniu. Działalność jego była i jest bardzo wszechstronna. Instytucja ta odegrała b. ważną i pozytywną rolę w systemie kierownictwa naszą gospodarką narodową. Tym niemniej Kom. Ekonom. Rady Ministrów, mimo swego charakteru ośrodka dyspozycyjnego w najważniejszych sprawach gospodarczych opierał się wyłącznie na uchwałach Rady Ministrów. Należy przeto ustawowo uregulować działalność tej instytucji:

Kom. Ekonom. Rady Ministrów jest, wg. ustawy, organem Rządu, podlega więc Radzie Ministrów, a cały skład jego ponosi pełną odpowiedzialność przed Sejmem.

Projekt ustawy ustanawia, że na czele Kom. Ekonom. Rady Ministrów stoi jeden z członków Rządu, powołany przez Prezydenta RP. na wniosek Premiera.

Przewodniczącym Państw. Kom. Planowania Gospodarczego będzie z urzędu przewodniczący Kom. Ekonom. Rady Ministrów, jako najwyższego organu Rządu do kierowania gospodarką narodową. Pozwoli to Kom. Ekonomicznemu R. M. bezpośrednio nadawać kierunek pracom Państw. Kom. Planowania Gospodarczego.

Pracami Komitetu kierować będą przewodniczący i jego zastępcy. Przewodniczącym Kom. Ekonomicznego R. M. ma bowiem czterech zastępców w osobach: ministra skarbu, min. rolnictwa i reform rolnych oraz dwu równorzędnych ministrom zastępców przew. Państw. Kom. Planowania Gosp.

Dlatego tak być powinno, tłumaczy się bez trudu: minister skarbu pełni funkcje zastępcy przew., gdyż jest kierownikiem polityki finansowej; min. rolnictwa i reform rolnych, jako kierownik, niezmiernie dla naszej gospodarki narodowej ważnego działu zarządu państwowego: zastępcy przew.

Przedstawiciele Izby Przemysłowo-Handlowej W WARSZAWIE w Ministerstwie Handlu Wewnętrznego

W dniu 18 marca rb. Vice-Minister Handlu Wewnętrznego Ob. Antoni Mierzwiński przyjął w obecności vice-dyrektora Departamentu Organizacyjnego dr. St. Lindberga przedstawicieli Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie w osobach prezesa K. Tarasiewicza, dyrektora M. Szyszkowskiego oraz vice-dyrektorów T. Kołodzieja i J. Siwkowskiego.

Przedmiotem rozmów było złożenie sprawozdania z dotychczasowej działalności Izby Przemysłowo-Handlowej na odcinku handlu. Został również omówiony zakres możliwości pracy i działania Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie jako Izby Koordynującej w związku z posiadaniem przez nią aparatem technicznym i wprowadzeniem w teren, celem ustalenia wytycznych współpracy z Ministerstwem oraz wykonywania funkcji przez Ministerstwo zleconych.

Umowa z „Centrosanem” podpisana

(Dokończenie ze str. 1-ej)

nego bezpośrednio po cenach takich samych, po jakich otrzymuje je przemysł państwowy i spółdzielczy. W konsekwencji masa surowcowa potrzebna dla przemysłu omijać będzie pośrednictwo hurtu państwowego i prywatnego.

O ile idzie o schemat zbytu artykułów gotowych, to ten nabierać znacznie tendencji racjonalnych. Prywatne hurtownie będą miały skoncentrowane źródło zaopatrzenia w „Centrosanie”, który w miarę usprawniania swej pracy przejmie od prywatnego przemysłu farmaceutycznego wszystkie artykuły produkowane przez przemysł prywatny. Koncentracja dyspozycji umożliwi w dalszym etapie zaplanowanie sieci placówek hurtowych handlu prywatnego, których ilość i rozmiar będzie dostosowa-

wany planowo do potrzeb wzgl. niedostateczności rozmieszczenia placówek handlu państwowego. Już dzisiaj jednak można przewidywać, że utrzymają się tylko te hurtownie prywatne, które dysponować będą odpowiednim kapitałem obrotowym, pozwalającym na zamawianie w „Centrosanie” dużych partii towarowych. Ponadto tak zorganizowana technika zbytu przemysłu prywatnego pozwoli na określenie rozmiarów masy towarowej, co do której „Centrosan”, przynajmniej w okresie początkowym, zgłosi swie desinteresse, a której wielkość stanowić będzie również jeden z istotnych współczynników ustalania sieci placówek hurtowych handlu prywatnego.

Pierwszy zasadniczy krok został zrobiony. Przed Centralą Prywatnego Przemysłu Farmaceutycznego, stoją jednak jeszcze bardzo trudne zadania. Niezależnie od nowych całkowicie w koncepcji i w formie założeń technicznych i organizacyjnych — dostosowania się wzajemnego techniki pracy państwowego aparatu dystrybucyjnego i techniki pracy prywatnego przemysłu — musi Centrala Prywatnego Przemysłu Farmaceutycznego z jednej strony przewyciążyć niezrozumienie, pakutujące jeszcze tu i ówdzie wśród przemysłowców prywatnych odnośnie wprowadzenia w życie nowych form organizacyjnych, z drugiej strony musi wykazać państwowemu aparatowi dystrybucyjnemu, że celem tego włączenia się prywatnego przemysłu farmaceutycznego w gospodarkę uspołecznioną jest nie proste pomnożenie zysków tego przemysłu, lecz dobro chorego człowieka. (k)

STAŁY WZROST PRODUKCJI prywatnego przemysłu chemicznego

Prywatny przemysł chemiczny w Polsce poniósł wielkie straty, zarówno wskutek bezpośrednich działań wojennych, jak i w wyniku rabunkowej działalności okupanta. Straty te, szczególnie dotkliwe były w Warszawie, która przed wojną grupowała dużą ilość zakładów przemysłu chemicznego. Niezależnie od strat w budynkach i urządzeniach zniszczonych lub wywiezionych przez okupanta, przemysł chemiczny poniósł wielkie straty w ludziach. Bez przesady stwierdzić można, iż uruchomienie prywatnego przemysłu chemicznego musiało być podjęte po zakończeniu działań wojennych w budynkach zniszczonych lub uszkodzonych, pozbawionych urządzeń technicznych, z niedostatecznym personelem oraz bez surowców.

W roku 1948 prywatny przemysł chemiczny w Polsce obejmował 1.481 zakładów, zatrudniających 12.867 robotników. Produkcja prywatnego przemysłu chemicznego wykazuje stale wydatny wzrost zarówno co do ilości jak i wartości produkowanych wyrobów. W roku 1947 produkcja przekroczyła 36.000 ton wartości 13,3 miliarda złotych, zaś w roku 1948 osiągnęła około 50.000 ton wartości około 18 miliardów złotych.

Wachlarz produkcji prywatnego przemysłu chemicznego obejmuje 685 różnych artykułów, zaś zaopatrzenie opiera się na około 200 surowcach, w tym 86 reglamentowanych lub trudnym do nabycia.

W ramach naszego życia gospodarczego do naczelných zadań prywatnego przemysłu chemicznego należy przede wszystkim należyte uzupełnienie działalności państwowego przemysłu chemicznego oraz działalność przetwórczą na podstawie surowców i półfabrykatów wyrabianych przez państwowy przemysł chemiczny. W zakresie tej działalności leży również przerób na zlecenie państwa lub samorządu. Istnienie obok siebie wielkiego przemysłu państwowego i małego przemysłu prywatnego stwarza naturalne warunki do uzupełnienia potrzeb i współpracy. Spośród produkcji tego rodzaju wymienić należy: gazy przemysłowe, wyroby organiczne uszlachetnione, a w szczególności odczynniki i chemikalia czyste dla laboratoriów, instytucji i zakładów państwowych, współpracę na odcinku smarów i olejów dotychczas nie objętych przez Centrale Produktów Naftowych, a niezbędnych w przemyśle hutniczym i węglowym, jak brykiety tłuszczowe do walców gorących, brykiety kompundowane i wodoodporne, smary do lin, artykuły do uszlachetniania odlewów, środki do odsiarczania żeliwa, lakier wlewnicowy, glazurę wlewnicową, smary do wlewnic metalowych, odtleniacze do metali kolorowych, cement żelazny do kitowania wadliwych odlewów, środki ułatwiające wytapianie, oczyszczanie i odgazowanie kąpieli glinu i jego stopu, masy ochronne dla tygli grafitowych i t. d.; dalszą grupę stanowią artykuły pomocnicze dla formiarni, jak sztuczne licopodium, pył węgla kamiennego lub drzewnego o najdrobniejszym przemyśle, czernidła dla odlewów stalowych i t. d.; proszki do miękkiego i twardego lutowania oraz proszki do spawania metali kolorowych, żeliwa, żelaza i stali; spoiwa i lepiszcza do piasków rdzeniarskich i formierskich, wreszcie kity kwaso i ognioodporne, jak kity kwasoodporne na kwas siarkowy, azotowy i solny oraz kity ognioodporne, grafitowy do uszczelniania rur, kotłów i pieców pracujących pod niewielkim ciśnieniem.

Osobną grupę wyrobów stanowią transportery, których wytwórczynią jest Centrala Zaopatrzenia Materiałowego Przemysłu Węglowego.

Należy tu wspomnieć także o wytwórczyniach soli galwanicznych, soli konserwacyjnych, o wytwórczyniach środków do czyszczenia i polerowania, środków

do usuwania kamienia kotłowego i t. d. Wreszcie jednym z istotnych zadań prywatnego przemysłu chemicznego będzie podjęcie działalności pionierskiej, zarówno w dziedzinie podejmowania nowych działów produkcji, jak i w zakresie uruchomienia tak potrzebnego Polsce — wywozu.

Z zakresu produkcji uzupełniających luki w naszej gospodarce narodowej wymienić należy produkcję mas izolacyjnych dla chłodnictwa, olejków eterycznych dla celów mydlarskich i kosmetycznych oraz spożywczych i barwników do produkcji atramentów. Osobną pozycję zajmuje mała wprawdzie, ale zasługująca na uwagę produkcja kauczuku dentystycznego, wyrabianego przez jedną wytwórnę oraz jedyna w swoim rodzaju wytwórnia szminek teatralnych i filmowych.

Należyte wykonanie podjętych zadań wymaga stałego wysiłku celem przystosowania obecnej struktury prywatnego przemysłu chemicznego.

Zadanie to będzie mogło być w całości pełnione dopiero wówczas gdy rozwiązane zostaną dwa problemy. Pierwszym z nich jest określenie profilu produkcji w ostatecznie ustalonym planie, a w szczególności jasne i szczegółowe ustalenie przez czynniki nadrzędne jakie działy produkcji są zbędne wobec wzrostu produkcji sektorów uspołecznionych, jak również szczegółowe wskazanie jakie działy produkcji są pożądane ze względu na

konieczność uzupełnienia produkcji sektorów uspołecznionych i zapewnienia im potrzebnych wyrobów.

Drugim problemem jest zapewnienie dla prywatnego przemysłu chemicznego niezbędnej bazy surowcowej i możliwie ścisłe, długofalowe określenie jej wielkości, gdyż prywatny przemysł chemiczny, bodaj w silniejszym jeszcze stopniu niż państwowy przemysł chemiczny odczuwa brak surowców, maszyn i aparatów oraz ludzi.

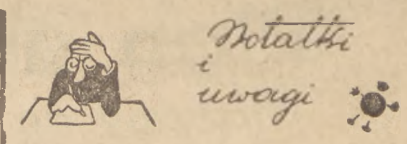
Zaopatrzenie przemysłu wobec reglamentacji szeregu podstawowych surowców zależne jest od państwa i jego zasobów. Należy podkreślić, że aczkolwiek ze strony władz czynione są stałe usiłowania poprawienia stanu zaopatrzenia, które niewątpliwie dały i dają pozytywne wyniki, to jednak dotychczasowy stan zaopatrzenia jest niewystarczający, wynosząc zaledwie około 10% zapotrzebowania i stanowi główną przeszkodę zarówno do podniesienia produkcji już istniejącej i stanu zatrudnienia, jak również i uruchomienia nowych działów produkcji.

Zmiana tego stanu rzeczy może nastąpić jedynie stopniowo. Niezbędne jest jednak możliwie szybkie ustalenie planu zaopatrzenia w skali rocznej, tak aby przemysł wiedział na jakie surowce może liczyć i w jakiej ilości, a jakich nie otrzyma.

Należyte rozwiązanie zagadnień zaopatrzenia łączy się integralnie ze spr-

wą przywozu, gdyż zarówno przemysł państwowy, jak i prywatny przez dłuższy jeszcze czas nie będzie produkował szeregu niezbędnych surowców i półfabrykatów. Konieczne jest za tym realizowanie programu importowego dla prywatnego przemysłu chemicznego, uwzględniającego w należytej mierze zarówno dotychczasowy wachlarz produkcji, jak i te jej działy które winny być jak najszybciej podjęte ze względu na potrzeby rynku wewnętrznego, jak i celem uruchomienia wywozu. Jednocześnie z tym, niezbędne jest uruchomienie wywozu w możliwie szerokim zakresie, celem zdobycia bodaj części dewiz potrzebnych do opłacenia przywozu.

Jak z powyższych uwag wynika — zakres potrzeb i zadań prywatnego przemysłu chemicznego w Polsce jest bardzo rozległy. Pomyślnie wykonanie nakreślonego programu wymagać będzie wielkiego wysiłku i harmonijnego współdziałania wszystkich zainteresowanych czynników, a więc przede wszystkim przemysłowców, ich zrzeszeń, związku zrzeszeń, Izby Przemysłowo-Handlowych i władz państwowych. Sądzić należy, że skoro prywatny przemysł chemiczny potrafił odrodzić się i uruchomić swoje zakłady w niezwykle trudnych powojennych warunkach, to i te zadania, pomimo wielu nasuwających się trudności potrafi pomyślnie rozwiązać.



„CZY PRODUKCJA PRZEMYSŁU PRYWATNEGO JEST LEPSZA OD PAŃSTWOWEJ?”

Felietonista „Zycia Gospodarczego” (Nr 3 1949 r., str. 133) zastanawia się nad kwestią objętą tytułem niniejszej notatki, pisząc co następuje:

„Dużą „popularność” zyskała sobie u nas opinia, że jakość towarów produkcji państwowej jest zła; to właśnie, że towary wyrabiane są przez fabryki państwowe, ma być przyczyną ich złej jakości.

Skąd się bierze przyczyna tej propagandy? Czy rzeczywiście produkcja przemysłu państwowego jest gorsza od produkcji prywatnej? Czy winą niektórych braków jakościowych nie są pewne trudności surowcowe i zaopatrzeniowe, lecz właśnie to tylko, że lwa część przemysłu jest upaństwowiona?

„Nie znaczy to bynajmniej, że produkcja przemysłu państwowego jest już bez zarzutu. Wręcz przeciwnie. Walka o jakość produkcji w przemyśle państwowym dopiero się rozpoczyna. Wzmocnia się kontrola produkcji w fabrykach i zakładach, zastrzeżona się wymagalność aparatu handlowego przy przyjmowaniu produkcji przemysłowej do rozprzodzenia.

To jednak nie rozbraja propagandy przeciwko jakości produkcji państwowej, bowiem źródła tej propagandy — zdaniem felietonisty „Z. G.” — są zupełnie inne. Źródłami, jego zdaniem, są elementy wrogie naszemu ustrojowi, ponadto zaś kupiectwo, które — zarabiając więcej na towarach pochodzenia prywatnego, niż państwowego — woli sprzedawać wyroby przemysłu prywatnego, zechcą do ich kupna i dyskwalifikuje produkcję państwową.

Zdaniem naszym, „Zycie Gospodarcze” niewłaściwie postawiło kwestię, bowiem w ogóle... NIE MA takiej kwestii. Pytanie: „czy produkcja przemysłu prywatnego jest lepsza od państwowej” jest pytaniem tak generalnym, że nie może być na nie odpowiedź.

Przed wszystkim: przemysł prywatny coraz bardziej staje się komplementarnym w stosunku do przemysłu państwowego. Uzupełniając przemysł państwowy, przedsiębiorczość prywatna wytwarza INNE wyroby, niż Państwo; a więc nie ma mowy o porównywalności!

Tam zaś, gdzie Państwo i przedsiębiorczość prywatna wytwarzają produkty tego samego rodzaju, zachodzą zazwyczaj między wytwórczyniami tak znaczne różnice strukturalne i techniczne, iż znowu nie może być mowy o porównywalności.

Przemysł państwowy jest przemysłem wielkim i średnim, zazwyczaj technicznie dobrze postawionym. Przemysł prywatny jest przemysłem drobnym. Z tej różnicy wynika fakt odmienności programów produkcyjnych, które po stronie Państwa nastawione są na wytwórczość dóbr masowych, po stronie zaś przemysłu prywatnego na produkcję wyrobów niemasowych, nieseryjnych, często luksusowych. Oczywiście nie sprzyja to możliwości czynienia porównań.

Wreszcie: po stronie przemysłu prywatnego działa w każdej branży po kilkadziesiąt lub kilkaset wytwórni, których poziom produkcyjny jest bardzo różny. Nie mamy wśród wytwórni winowocowych prywatne fabryki o produkcji wręcz doskonałej, a jednocześnie znany prywatne wytwórnice z pod znaku tandety. Nie można tu generalizować!

Jeśli zaś chodzi o kupiectwo, to ma ono takie kłopoty z dostępem do towaru, że każdy niezwykły towar jest mu miły, obojętnie: państwowy czy prywatny. Zwłaszcza, że marża zysku jest równa! T. K.

PONAD TYSIĄC ZAKŁADÓW Prywatnego Przemysłu Drzewnego w r. 1948

Prywatny przemysł drzewny zorganizowany poprzez Związek Zrzeszeń w 10-ciu okręgowych Zrzeszeniach P.P.D., liczył w dniu 1.1.1948 r. 1.328 zakładów przemysłowych, liczba których w ciągu roku zmniejszyła się o 5 proc., dochodząc w końcu roku do 1.255 zakładów.*) Ilość zakładów w poszczególnych Zrzeszeniach kształtowała się następująco:

Zrzeszenia	Ilość zakładów w			
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
Częstochowa	174	181	147	136
Gdynia	115	105	96	95
Katowice	135	126	134	139
Kraków	241	237	238	228
Lublin	54	73	40	96
Łódź	12	10	12	11
Poznań	113	188	113	160
Rzeszów	107	91	90	101
Warszawa	177	153	162	163
Wrocław	40	62	58	40

Razem 1.328 1.306 1.300 1.255

Z liczby 1.255 zakładów na tartaki przypada 855, z czego około 170 tartaków było nieczynnych bądź zamkniętych.

Zakłady dalszej przeróbki drewna, t. zn.: stolarnie mechaniczne, wytwórnie skrzyń i opakowań, wytwórnie mebli, galanterii, beczek, form do cbuwia itd., stanowią resztę, t. j. 370 przedsiębiorstw, z czego około 50 nieczynnych.

*) Do zagadnień organizacyjnych Związku, spraw zaopatrzenia i dystrybucji — powrócimy w następnym artykule (red.).

Wpływy na FGM od obiektów kolejowych

Istniały wątpliwości, czy przedsiębiorstwa prywatne wynajmujące, wydzierżawiające obiekty kolejowe na cele użytkowe zobowiązane są do wpłat na Fundusz Gospodarki Mieszkaniczej. Ministerstwo Komunikacji — Departament Handlowo-Taryfowy pismem Nr HP VII 154/19/49 wątpliwości wyjaśniło, stwierdzając, że przedsiębiorstwa prywatne wynajmujące i wydzierżawiające obiekty kolejowe są obowiązane do wpłat na FGM,

Zatrudnionych w powyższych zakładach łącznie z właścicielami było średnio w roku 1948 — 14.090 osób. Stan zatrudnienia wykazywał również w ciągu roku tendencję zniżkową, spadając w IV kwartale do 11.252 osób, czyli średnio 9 zatrudnionych na zakład, podczas gdy średnia dla 1947 roku wynosiła 12 zatrudnionych na zakład. Przeciwnie spadek zatrudnienia wyniósł 30 proc.

Widoczny z niżej zamieszczonej tabeli, podającej ilość zatrudnionych na terenie Zrzeszeń, wzrost zatrudnienia we Wrocławiu w II i III kwartale ub. r. wiąże się ściśle z Wystawą Ziem Odzyskanych. Analogicznie tłumaczyć należy podobny objaw w Poznaniu — gdzie na sezonowy wzrost zatrudnienia w I i II kw. wpłynęły Międzynarodowe Targi.

Zrzeszenia	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
Częstochowa	80.000	118.000	91.500	96.000
Gdynia	137.000	182.000	176.500	162.500
Katowice	121.000	156.000	171.000	163.000
Kraków	195.000	209.000	163.000	160.000
Lublin	36.000	23.000	42.500	24.500
Łódź	65.000	52.000	93.000	105.000
Poznań	240.000	244.000	169.500	118.000
Rzeszów	56.000	63.000	26.000	33.500
Warszawa	248.000	245.000	221.500	238.500
Wrocław	85.000	75.000	112.500	58.000

Razem 1.263.000 1.367.000 1.277.000 1.099.000

Zbyt produkcji kształtował się w roku 1948 następująco:

a) sektor uspołeczniony — 55 proc.
b) wolny rynek — 45 proc.

Związek Zrzeszeń nie posiada jeszcze pełnych cyfr odnośnie wartości eksportu produkcji prywatnego przemysłu drzewnego 1948 roku. Prawdopodobnie wartość eksportu, obracać się będzie w granicach 300 milionów złotych, gdyż tylko za pośrednictwem prywatnych firm eksportowych wywieziono artykułów drzewnych za sumę złotych 182.188.000. Ponadto powyższy procent produkcji w dziale skrzyń i opakowań przeznaczony był na t. zw. eksport pośredni (skrzynie do jaj, do drobiu, za-

Zrzeszenia	Ilość zatrudnionych
	I kw. II kw. III kw. IV kw.
Częstochowa	1.525 1.740 1.352 1.254
Gdynia	1.413 1.424 1.564 1.496
Katowice	1.575 1.548 1.598 1.433
Kraków	2.000 1.416 1.372 1.365
Lublin	577 685 921 500
Łódź	617 741 665 693
Poznań	3.559 3.496 2.728 2.010
Rzeszów	1.089 700 809 806
Warszawa	3.216 2.726 2.679 1.707
Wrocław	700 950 1.193 398

Razem 16.341 15.426 14.271 11.252

W tym kobiet 2.097 2.283 1.746 1.400

Wartość produkcji łącznie z wartością usług za przetarcie surowca drzewnego w tartakach, zaplanowana na rok 1948 w globalnej wartości ca 10 miliardów złotych, osiągnęła w/g dotychczas uzyskanych przez Związek Zrzeszeń informacji, ponad 5 miliardów zł.

WARTOŚĆ PRODUKCJI W TYS. ZŁOTYCH				
Zrzeszenie	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
Częstochowa	80.000	118.000	91.500	96.000
Gdynia	137.000	182.000	176.500	162.500
Katowice	121.000	156.000	171.000	163.000
Kraków	195.000	209.000	163.000	160.000
Lublin	36.000	23.000	42.500	24.500
Łódź	65.000	52.000	93.000	105.000
Poznań	240.000	244.000	169.500	118.000
Rzeszów	56.000	63.000	26.000	33.500
Warszawa	248.000	245.000	221.500	238.500
Wrocław	85.000	75.000	112.500	58.000

Razem 1.263.000 1.367.000 1.277.000 1.099.000

jęcy itd.). Opracowany na zlecenie Departamentu Planowania Ministerstwa Przemysłu i Handlu plan produkcji przemysłowej na rok 1949 obejmuje:

a) wartość produkcji zakładów dalszego przetworu drewna — zł. 3.905.635.000

b) wartość produkcji materiałów tartanych w tartakach — zł. 1.800.000.000

c) wartość usług w tartakach — zł. 1.008.000.000

Razem — zł. 6.613.635.000

Plan produkcji w/g wartości zamyka się w roku 1949 cyframi wykonania planu z roku 1948

Plan gospodarczy 1949

Dążymy do podniesienia stopy życiowej

Lektura planów gospodarczych jest dla każdego, kto interesuje się zagadnieniami gospodarczymi w ogóle, najciekawszą bodaj lekturą, jeśli chodzi o materiał źródłowy. Niekiedy nawet poszczególne rozdziały planów gospodarczych stają się pasjonujące, ba, wręcz sensacyjne — tak dalece zmieniają sytuację, rolę i znaczenie poszczególnych działów gospodarstwa narodowego, czy zaopatrzenia konsumenta.

I w naszej dotychczasowej praktyce nie brakuje takich momentów „sensacyjnych”, że wskażemy tu przykładowo choćby tylko na imponujący wzrost wydobycia i wywozu węgla, czy — równie doniosłe — doprowadzenie środków komunikacji w tak szybkim tempie do takiego stanu, że z tej strony nie ma potrzeby obawiać się zahamowania wzrastających obrotów towarowych. Oczywiście, im bardziej oddalamy się od niezmiernie niskiego poziomu, z którego zaczynaliśmy gospodarować w 1945 r., tym rzadsze będą takie „sensacje”.

Jak patrzeć na plan

Ale ciągle planowane tempo rozwoju gospodarczego jest bardzo silne. Wyścigczy przytoczyć tu trzy następujące dane — dotyczące roku 1949.

„Ułożony na rok 1949 plan inwestycyjny przewiduje wydatkowanie 309 mld. zł, z czego 267 mld. zł przypada na środki bezwrotne, 23 mld. zł na środki zwrotne, a 19 mld. zł na środki nielimitowane — własne”¹⁾

„Wartość produkcji przemysłowej w gospodarce uspołecznionej ustalono, jak następuje (w mld. złotych, według cen z r. 1937):

przemysł państwowy	— 14,6
przemysł samorządowy	— 0,2
przemysł spółdzielczy	— 1,3

Razem — 16,1

„...wartość produkcji rolniczej (bez usług i przetwórstwa pierwotnego) osiągnie 7,8 mld. zł z r. 1937...”

„Wartość masy towarowej wzrośnie o ok. 18 proc. w porównaniu z r. 1948, przy czym masa towarowa, pochodząca z produkcji uspołecznionej zwiększy się o ok. 20 proc.”²⁾

I wreszcie jeszcze jedna informacja:

„W całym przemyśle państwowym wydajność pracy musi wzrosnąć przynajmniej o 6,5 proc. w porównaniu z r. 1948”³⁾

Byłoby niewątpliwie rzeczą interesującą poddać analizie wyżej zacytowane dane i omówić ich poszczególne składniki. Zrobili to już w dużej mierze cytowani tutaj autorowie.

Jest rzeczą zupełnie naturalną i zrozumiałą, że zainteresowania poszczególnych przedsiębiorców kierują się do dziedzin, które ich bezpośrednio dotyczą. Jest to bardzo realny i realistyczny stosunek do planu. Istnieje jednak

1) B. Mine: „Plan inwestycyjny na rok 1949” („Gospodarka Planowa”, Nr 1, str. 31).

2) St. A. Majewski: „Narodowy Plan Gospodarczy na rok 1949” („Gospodarka Planowa”, Nr 2, str. 67, 69 i 71).

3) ibidem, str. 69.

przytem obawa, że z poza drzew można nie dostrzec wówczas lasu, w tym wypadku właściwego sensu planu. Dopiero zaś zdanie sobie sprawy z tego pozwala na właściwe, praktyczne wyrażenie wniosków dla samego siebie.

Otóż ten sens narodowego planu gospodarczego na rok 1949 — podobnie jak całego planu trzyletniego, czy planu trzyletniego, czy planu sześciolatniego, bo metoda planowania polega m. in. na wytyczaniu kierunków rozwoju gospodarczego na dłuższe okresy czasu — charakteryzuje następujący dwugłos:

„Koncepcja obozu demokratycznego, zmierzająca do przekształcenia Polski w kraj przemysłowo-rolniczy...” (dyr. B. Mine).

„Zadanie uprzemysłowienia kraju i wydatnego zwiększenia ciężaru gatunkowego przemysłu w całości kształt gospodarki narodowej stawia na pierwszym miejscu podstawowe cele, określające linię rozwojową przemysłu.” (dyr. A. Wang).

Przetłumaczone na codzienny język „gospodarki” wypowiedzi te oznaczają, że Polska nie zamierza żyć z majątku, lecz tylko z przybytków z tego majątku. (Tym się tłumaczy, że stopa życiowa ludności podnosi się ewolucyjnie, a nie jednym skokiem).

Wnioski

A jakie płyną z tego bezpośrednie wnioski? Są one bardzo proste:

1. Zapotrzebowanie przemysłu uspołecznionego musi bardzo silnie

wzrosnąć; od zaspokojenia tego niezmiernie różnorodnego zapotrzebowania zależy m. in. stopień wykonania planu; wszystko zatem, co temu sprzyja, jest społecznie użyteczne;

2. Zdolność przemysłu uspołecznionego dostarczenia na rynek towaru musi bardzo silnie wzrosnąć i niewątpliwie w szeregu dziedzin pokryć będzie mogła całkowite zapotrzebowanie rynku; jednocześnie jednak musi wzrosnąć realna siła nabywcza konsumenta, a w wyniku wzrosną i różniczkują się jego wymagania, co otwiera miejsce dla produkcji nieseryjnej lub mało-seryjnej;

3. Koszty własne w przemyśle uspołecznionym winny zmaleć (na jednostkę towaru); planowany wzrost wydajności pracy o 6,5 proc. zmusza i gospodarke prywatną do wysiłków w tym samym kierunku.

Nasze miejsce

Takie oto wnioski — wydaje nam się — należy wysnuć z koncepcji zasadniczej i liczb generalnych narodowego planu gospodarczego na rok 1949. Z konieczności system gospodarki planowej wyznacza miejsce i kierunek rozwoju i tym elementom gospodarki narodowej, które bezpośrednio do liczb planowych nie wchodzi. Można by to nazwać planowaniem pośrednim. Jest ono niemal równie wyraźne — acz nie tak precyzyjne — jak planowanie bezpośrednie. Inaczej być nie może, gdyż inaczej plan pozytywny, bezpośredni traciłby na skuteczności.

T. Sławiński

Doliczanie kosztów transportu przez detalistę

Wszystkie dotychczas ogłoszone przez Biuro Cen obowiązujące marże zysku brutto są ustalone w założeniu, że towar zostanie przesłany franco stacją odbiorczą. To znaczy — że koszt transportu bez względu na to, czy został pokryty przez wytwórcę towaru, czy też przez hurtownika, nie mieści się w marży zysku.

Cena towaru plus koszt transportu stanowi koszt nabycia, do którego dobija się właściwą marżę zysku brutto dla hurtu i otrzymuje się cenę hurtową. Przez doliczenie zaś do ceny hurtowej właściwej marży detalicznej — detalista otrzymuje cenę dla konsumenta.

Przy tego rodzaju klasycznym przebiegu towaru: zakład wytwórczy — hurtownik — detalista — konsument, kwestia kosztów transportu jest jasna. Transport nie jest pokrywany ani z marży hurtowej, ani detalicznej. Wątpliwość mogła się wyłaniać w przypadku, gdy detalista zakupywał towar bezpośrednio u producenta po cenie fabrycznej loco fabryka. Powstało wówczas pytanie, czy detalista przysługuje — tak, jak hurtownikowi — prawo doliczenia do ceny fabrycznej kosztów transportu i dopiero wówczas doliczenia właściwej marży, czy też koszty transportu mają się mieścić w jego marży zysku.

Pismem swoim z dnia 8.II.1949 r. Znak CE/II/866/344/6 do Wydziału Koordynacji Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie — Biuro Cen wyjaśniło zagadnienie następująco:

„W przypadku, gdy detalista zakupuje towar bezpośrednio u producenta spółdzielczego lub prywatnego po cenie fabrycznej loco fabryka — może on doliczyć do tej ceny poniesione koszty transportu z fabryki do stacji przeznaczenia.

W tym wypadku detalista do ceny fabrycznej dodaje faktyczne koszty transportu, a następnie dolicza przysługującą mu detaliczną marżę zarobkową”.

Detailiście — bez względu na to, czy zakupił towar u producenta, czy też u hurtownika, jeżeli towar ten przyszedł do najbliższej jego przedsiębiorstwa stacją kolejową — a odległość między stacją kolejową a jego przedsiębiorstwem wynosi ponad 3 km — przysługuje prawo obok ceny detalicznej pobrania równowartości faktycznie poniesionych kosztów transportu lokalnego. To znaczy — że kalkulacja w tym wypadku winna wyglądać następująco: cena franco stacja odbiorcza plus marża zysku lokalnego transportu. Suma w ten sposób otrzymana podzielona przez ilość jednostek towaru daje cenę jednostkową dla konsumenta.

Koszty transportu lokalnego muszą być udowodnione rachunkami. Jeżeli na danym terenie władza gmina lub lokalne stawki przewozowe, wówczas Lokalna Komisja Cennikowa ustala koszty transportu lokalnego winny być liczone według tych stawek i odpada obowiązek udawadniania ich rachunkami. (I.L.M.)

Ustalanie cen w I kwartale 1949 r.

Na podstawie dekretu z 21.IV.1949 r. (Dz. U. R. P. Nr 23, poz. 157) o ustalaniu cen artykułów przedsiębiorstw przemysłowych i rzemieślniczych o charakterze wytwórczym lub przetwórczym stanowiących własność osób fizycznych lub prawnych prawa prywatnego ogłoszono 3 wykazy artykułów, na które będą ustalane ceny bądź dopuszczalne wysokości zysku brutto:

Wykaz Nr 1 (Monitor Polski z 23.XI.1948, część „A” Nr 79, poz. 705) obejmuje artykuły spożywcze, chemiczne i chemiczno-farmaceutyczne.

Wykaz Nr 2 (Monitor Polski z 17.II.1949, część „A” Nr 7, poz. 70) obejmuje artykuły włókiennicze i metalowe.

Wykaz Nr 3 (Monitor Polski z 21.II.1949, część „A” Nr 8, poz. 111) obejmuje artykuły przemysłu mineralnego, elektrotechnicznego, precyzyjnego i optycznego, a dalej skórzanego, drzewnego i różnych przemysłów.

Asortyment artykułów objętych ogłoszonymi wykazami obejmuje prawie; że wszystkie gałęzie, grupy i rodzaje produkcji prywatnej, spółdzielczej i przemysłu miejscowego.

Po ogłoszeniu wykazów uregulowano dotychczas ceny i receptury produkcyjne zarządzeniami Biura Cen:

1. porząd. dotyczy: 1 i 5 zaprawy podłogowej i pasty do obuwia,
- 2 kawy zbożowej
- 3 i 7 wszystkich gatunków cukierków

Ceny maksymalne gazów technicznych i sprzętu spawalniczego

Z mocą obowiązującą od dnia 1.II.1949 r. wszedł w życie nowy cennik Biura Sprzedaży Gazów Technicznych, zatwierdzony przez Biuro Cen Ministerstwa Przemysłu i Handlu (znak CE/II/3310) jako wykaz detalicznych

cen maksymalnych Nr 26-n. Z dniem gatunków i odmian nasion warzywnych i kwiatowych.

Ceny podane są w jednostkach wagowych, z reguły za 1 kg. W cenniku detalicznym obok cen za 1 kg są podane w wielu wypadkach ceny za porcję (przeważnie 10 gramową) oraz w niektórych wypadkach (przy cenach za nasiona kwiatowe) nawet — za 1 szt. (ziarnko) (ZbK)

„Bacutil” w hurcie

Z dniem 20.III.1949 obowiązują nowe ceny hurtowe dla artykułów produkcji „Bacutil”:

żelatyna jadalna mielona	1.000 zł
„ „ drobniolista	1.100 „
„ „ pełniolista	1.450 „
„ „ „	1.600 „
„ „ mielona	Extra 1.850 „
„ techniczna	300 „

- twardych za wyjątkiem mlecznych zawijanych,
- świec (za wyjątkiem liturgicznych)
- 6 mydła 62 proc. i 45 proc.,
- 8 marmolady, powideł, dżemów, soków owocowych, przetworów pomidorowych, kapusty i ogórków kiszonych.

W najbliższych tygodniach ustalone zostaną ceny i zatwierdzone receptury ultramaryny, musztardy, napoi gazowych, pieczywa cukierniczego, makaronu, pieprzu krajowego itp. (I)

tym stracił moc obowiązującą wykaz cen maksymalnych Nr 26-d.

Poza cenami wykaz powyższy zawiera cały szereg informacji odnośnie opłat dodatkowych, zwrotu opakowań, dopłat za manca itp. Ponadto podane są w nim techniczne wskazówki jak należy obchodzić się z butlami do gazu.

Zamieszczono w nim również szczegółowy wykaz Ekspozytur Rejonowych Centrali Handlowej Przemysłu Chemicznego oraz podległych im hurtowni wraz z dokładnymi adresami według stanu na koniec ubiegłego roku.

W ten sposób skonstruowany cennik, zawierając obok cen i warunków sprzedaży również i adresy placówek dystrybucyjnych, daje pełne informacje dla ewentualnych odbiorców.

Byłoby dobrze gdyby i inne Centrali Handlowe podawały przy swoich cennikach adresy podległych im placówek dystrybucyjnych na terenie kraju

Byłoby dobrze gdyby i inne Centrali Handlowe podawały przy swoich cennikach adresy podległych im placówek dystrybucyjnych na terenie kraju

Ceny nasion warzywnych i kwiatowych na rok 1949

Na zebraniu Związku Hodowców, Wytwórców i Kupców Nasiennych RP, Sekcja Nasion Ogrodniczych opracowano projekt wykazu cen nasion warzywnych i kwiatowych.

Projekt powyższy po wprowadzeniu doń zmian przez Min. Rolnictwa i Reform Rolnych pismem z dnia 7.I.1949 r. Nr. R.O. 1 — 21 został w tej redakcji przyjęty przez Min. Przemysłu i Handlu — Biuro Cen. Uwidocznione w nim ceny obowiązują jako ceny maksymalne dla producenta.

Wychodząc z cen tego wykazu przez dodanie odpowiednich obowiązujących marż zarobkowych został ustalony wykaz cen detalicznych, który został zatwierdzony przez Biuro Cen Min. Przemysłu i Handlu pismem z dnia 31.I.1949 r. znak CE II 5/297/726.

Cenniki powyższe ujmują ceny nasion warzywnych i kwiatowych najczęściej spotykanych w obrocie. Obydwa cenniki zawierają identyczne pozycje

Pożyteczne wydawnictwo!
Przegląd Wykazów Marż Zysku Brutto
 w opracowaniu
Mgra J. Szarskiego
 cena zł 100.—
Zamówienia kierować:
GOSPODARCZY INSTYTUT WYDAWNICZY
 Sp. z o. o.
 Warszawa, ul. Floryj 3
 P. K. O. I-5001

Wskazania cen wolnorynkowych

(t) Instytut Gospodarstwa Narodowego w swoich „Tablicach Statystycznych” ogłasza m. in. wskaźniki cen wolnorynkowych w Warszawie. Podstawę wyjściową stanowią ceny z kwietnia 1945 r., czyli: IV.1945 = 100.

W ostatnio ogłoszonym zbiorze wspomnianych tablic znajduje się pełne zestawienie wskaźników cen wolnorynkowych za r. 1948. Ważniejsze wskaźniki przedstawiają się następująco:

	1947 r.	1948 r.
ogólny wskaźnik cen	154,2	147,7
żywność	115,9	122,2
„żywki	119,6	132,0
opał i nafta	131,4	76,1
półfabrykaty ogółem	243,5	245,9
gwoździe	222,7	219,4
min. materiały budowl.	178,0	188,8
drewno obrabione	166,8	211,7
blacha cynkowa	289,7	288,5
papa	478,3	439,2
papier	125,6	127,7
wyroby gotowe, ogółem	202,7	197,7
urząd. i sprzęty domowe	282,9	248,9
tkaniny	114,1	134,3
odzież i obuwie	210,5	216,2
mydło	203,4	197,2

PUDEŁKA PUDEŁKA
WARSZAWSKI PRZEMYSŁ KARTONOWY
 Spółka z o. o.
 Warszawa, Młynarska Nr 16
 Wykonuje masowe opakowania sztancowane i szyte z własnych i powierzonych materiałów.

W nowym nurcie życia gospodarczego

Aktualne zagadnienia prywatnego handlu

Postęp gospodarczy naszego kraju wyraża się nie tylko wzrostem produkcji różnych dóbr, zwiększeniem inwestycji i rozbudową przedsiębiorczości przemysłowej i handlowej, ale również i przede wszystkim wyraża się przez dostosowywanie się form ośrodków dyspozycji gospodarczej i organizmów gospodarczych do ogólnego nurtu życia gospodarczego, kierowanego ku celom określonym przez planową gospodarkę. Przykładem tego procesu jest powołanie do życia nowych resortów gospodarczych, dostosowanych do planowego kierowania poszczególnymi dziedzinami gospodarki narodowej.

Proces ten jednak obejmuje nie tylko dziedzinę administracji państwowej, ale konsekwentnie przenika stopniowo do wszystkich dziedzin życia gospodarczego. W sektorze prywatnym, po organizacyjnym uporządkowaniu w roku ubiegłym przedsiębiorczości przemysłowej, przychodzi obecnie kolej na ustalenie właściwych form organizacyjnych dla handlu.

Zagadnienie przymusu w organizacjach kupieckich dojrzało już do ostatecznego załatwienia. Wydaje się, że przeświadczenie o konieczności wprowadzenia przymusu organizacyjnego w handlu ugruntowało się nie tylko w samorządzie gospodarczym i organizacjach kupieckich, ale również i czynniki rządowe rozpatrują sprawę oparcia organizacji kupieckich na zasadzie przymusu. Przymus organizacyjny nie tylko przyniesie rzeczywiste korzyści kupcowi, ale przede wszystkim przyniesie korzyści całości naszego aparatu handlowego, będącego na usługach społeczeństwa i ten właśnie wzgląd ma charakter decydujący.

Zasady dzisiejszego ustroju wymagają, aby każda funkcja gospodarcza była wykonywana zgodnie z całością interesu społecznego. Osiągnięcie tych celów w handlu prywatnym w drodze administracyjnej przez akty ustawodawcze i kontrole społeczne nie jest w pełni możliwe. Te cele można osiągnąć tylko przez bezpośrednie oddziaływanie na jednostkę gospodarującą, ujmując ją w ramy organizacyjne. Trzeba, aby działalność każdego kupca, pozostającego dotąd poza życiem organizacyjnym, została skierowana w pożądanym kierunku po linii interesu społecznego — a przecież, jak wiadomo, na niektórych terenach niemal połowa kupców pozostaje dotąd poza organizacjami kupieckimi i nie każdy z nich skierował w całości swą działalność na pożądaną społecznie torę.

Inną korzyścią wypływającą z zasady wprowadzenia przymusu jest wzmocnienie aparatu organizacyjnego, wyposażenie go w należyte środki finansowe i odpowiednią egzekutywę, czyniąc aparat ten zdolnym do wykonywania funkcji zleconych, co jest niezbędnym warunkiem wciągnięcia przedsiębiorczości prywatnej w orbitę gospodarki planowej. Zwiększony autorytet organizacji pozwoli jednocześnie na skuteczniejszą reprezentację zrzeszonych — zwłaszcza, że przymus organizacyjny praktycznie wyeliminuje jednostki niepożądane.

Oczywista konsekwencją wprowadzenia przymusu organizacyjnego jest właściwe powiązanie przymusowych organizacji kupieckich z samorządem gospodarczym — jako instytucję powołaną do centralnego odbierania funkcji zleconych przez władze państwowe.

Następnym zagadnieniem, zmierzającym do nadania handlowi prywatnemu właściwych form — jest

KONCESJONOWANIE HANDLU

z którym wiąże się ściśle planowe ustalenie w terenie sieci przedsiębiorstw handlowych poszczególnych branż i uporządkowanie ich pod względem czystości branżowej.

Urzędy Wojewódzkie — a w miastach wydziałowe Zarządy Miejskie — od dłuższego już czasu opracowują plany sieci detalicznych przedsiębiorstw handlowych. Należy przypuszczać, że na odcinku sieci przedsiębiorstw przy-

watnych Izby Przemysłowo-Handlowe zostaną powołane do odpowiedniej współpracy przy ostatecznym ustaleniu planu.

W niedalekim już czasie zapewne rozpoczną się w Izbach Przemysłowo-Handlowych prace komisji opiniodawczych nad wnioskami o uzyskanie zezwoleń na prowadzenie detalicznych przedsiębiorstw handlowych. Wnioski te po zaopiniowaniu będą z kolei przekazane władzom przemysłowym II instancji do ostatecznego załatwienia, przed zaopiniowaniem zaś poddane będą weryfikacji, polegającej na uaktualnieniu danych, przestarzałych w związku z czasem, jaki upłynął od chwili składania tych wniosków.

Koncesje wydawane będą w oparciu o nową klasyfikację branżową, opracowaną przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu, która wkrótce ukaże się drukiem jako wydawnictwo Instytutu Gospodarczego.

Klasyfikacja ta, dążąc w założeniu do ustalenia określonych branżowo typów sklepów i upowszechnienia zasady czystości branżowej, przewiduje jednak również typ małomiasteczkowych i wiejskich sklepów mieszanym, dostosowanych do warunków prowincjonalnych.

Jednym z podstawowych założeń naszego systemu gospodarczego jest

STABILIZACJA POZIOMU CEN

a nawet w miarę możliwości dążenie do ich obniżenia. Chodzi przede wszystkim o to, aby zwiększenie siły nabywczej warstw pracujących, powstałe na skutek wzrostu płac realnych i obniżki cen niektórych artykułów podstawowych, nie uległo nieuzasadnionemu przechwytywaniu przez równoległe pod-

niesienie poziomu cen, ale aby rzeczywiście ta zwiększona siła nabywcza dała możność zaspakajania większej ilości potrzeb. Stąd dla handlu w ogóle, a handlu prywatnego w szczególności wynika obowiązek ścisłego przestrzegania ustalonych cen i marż zyskowności.

Obecna polityka marż i cen opiera się na założeniu ustalania ich na takim poziomie, który z jednej strony umożliwia konsumentom nabywanie towarów po możliwie najniższych cenach, aby w jak najszerszym zakresie wykorzystać możliwości, wynikające z siły nabywczej warstw pracujących — a z drugiej strony, aby zapewnić przedsiębiorstwom dostateczną rentowność, ustalającą zyski przedsiębiorczości prywatnej na poziomie odpowiadającym racjonalnemu podziałowi dochodu społecznego. Stąd w konsekwencji istnieje wyraźna tendencja ustalania marż zysku na podstawowe artykuły pierwszej potrzeby na możliwie niskim poziomie i stopniowego zwiększania marż w kierunku artykułów o charakterze luksusowym.

Izby Przemysłowo-Handlowe współpracują ściśle z Biurem Cen Ministerstwa Handlu Wewnętrznego występując z projektami ustalenia marż dla poszczególnych branż i grup artykułów — stosownie do potrzeb życia gospodarczego, ustalają we własnym zakresie marże zwyczajowe na artykuły nieobjęte urzędowymi marżami, ustalonymi przez Biuro Cen i informują przedsiębiorczość prywatną w zakresie marż i cen i związanych z nimi zagadnień.

Współpraca Izby Przemysłowo-Handlowej z Biurem Cen wyraża się m. in. w inicjowaniu przez Izby autorytatywnych ustaleń ze strony Biura Cen w odniesieniu do żywotnych zagadnień przemysłu i handlu prywatnego. Tu dla przykładu wymienić można inicjowane przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Warszawie wyjaśnienie Biura Cen do Komisji Specjalnej z dnia 29.I.1949 r., idące w tym kierunku, aby w związku z zakazem zwyczajki cen z grudnia ub. roku, podanej do wiadomości okólnikiem Wydziału Koordynacji, który dotarł do terenu około 12 stycznia br. — po stwierdzeniu, że wytwórca działał w dobrej wierze, a kalkulacja nowej ceny posiada wszystkie cechy uczciwej kalkulacji — Komisja Specjalna nie wyciągała konsekwencji w stosunku do kupców i przemysłowców za przekroczenie cen z grudnia ub. roku przy zawieraniu transakcji w okresie od 1 do 12 stycznia 1949 r. Dalej

przykładowo wymienić można wyjaśnienie Biura Cen z dnia 8.II.1949 r. w sprawie doliczania przez kupca kosztów transportu.

Zawsze żywotnym a dziś szczególnie aktualnym dla handlu prywatnego jest

ZAGADNIENIE DOSTĘPU DO TOWARU

wymagające niewątpliwie generalnego uporządkowania i ujednoczenia zasad stosowanych przez poszczególne ośrodki sprzedaży.

Z założeń dążenia do pełnej socjalizacji naszej gospodarki wynika, że w ramach długofalowego, wieloletniego planu udział handlu prywatnego w całości puli towarowej będzie się stopniowo zmniejszał na rzecz handlu uspołecznionego, przy czym proces ten będzie jednak częściowo amortyzowany przez zwiększanie się tej puli towarowej na skutek planowanego wzrostu produkcji przemysłowej i rolnej.

Ze w obecnej fazie układu stosunków gospodarczych sektor prywatny ma określoną rolę do spełnienia, że jest potrzebny jako ogniwo uzupełniające całość naszej gospodarki w bieżącym etapie, są to rzeczy powszechnie znane i potwierdzone przez szereg ostatnich wypowiedzi najwyższych czynników państwowych. Wynika z tego jako prosta konsekwencja konieczność zaopatrzenia w towar tych przedsiębiorstw prywatnych, które mają wypełnić oznaczoną planem funkcję dystrybucyjną i to zaopatrzenia w towar w rozmiarach planem gospodarczym określonych. Radykalnie przyczynić się może do pozytywnego rozwiązania tego zagadnienia definitywne ustalenie sieci przedsiębiorstw handlu prywatnego w związku z akcją koncesjonowania handlu, ujęcie tych przedsiębiorstw w ramy organizacji przymusowych i ustalenie zarząd ich współpracy z Centralami Handlowymi Przemysłu Prywatnego. Jak powszechnie wiadomo — wszystkie te zagadnienia są bieżąco rozpracowywane.

Tymczasem jednak ułatwienie dostępu do towaru musi być przedmiotem wyjątkowej działalności branżowych zrzeszeń kupieckich przez nawiązywanie organizacyjnych kontaktów z ośrodkami sprzedaży produkcji państwowej i Centralami Handlowymi Przemysłu Prywatnego, przy czym Izby Przemysłowo-Handlowe ze swej strony chętnie służą najdalej idącą pomocą. W szczególności sprawą wymagającą rychłego uregulowania jest w niektórych branżach doprowadzenie do ścisłego przestrzegania przez oddolne ogniwa sprzedaży produkcji sektora uspołecznionego ustalonych ogólnie generalnych zasad alimentowania przedsiębiorczości prywatnej. Jest rzeczą niewątpliwą, że na właściwej drodze organizacyjnej można już teraz uzyskać dogodnie rozwiązania wielu spraw związanych z ułatwieniem dostępu do towaru.

Reasumując powyższe uwagi, stwierdzić należy, że handel prywatny jest jednym z czynników całości naszej gospodarki i dlatego właśnie musi być należycie powiązany z innymi czynnikami, aby w sposób właściwy spełniał swą rolę i właśnie ta więź sektora prywatnego z całością naszej gospodarki, przejawiająca się w działalności inicjatywnej prywatnej, kierowanej do pełnienia funkcji społecznej — staje się dziś z jednej strony miernikiem oceny przydatności handlu prywatnego w obecnym etapie rozwoju naszej gospodarki, z drugiej strony zaś wytycza kierunek prac samorządu gospodarczego i organizacji kupieckich.

Klasyfikacja branżowa

W najbliższym czasie wyjdzie z druku nakładem Gospodarczego Instytutu Wydawniczego, zatwierdzony przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego, spis branż i specjalności w obrocie towarowym i usługach, p. t. „Klasyfikacja Branżowa”.

Jest rzeczą niewątpliwą, że klasyfikacja branżowa należy do podstawowych rozwiązań w zakresie uporządkowania handlu, którego pierwszy krok ustawowy został dokonany przez wprowadzenie w życie koncesjonowania handlu i usług. W logicznym porządku rzeczy, klasyfikacja branżowa powinna była być zatem opracowana i rozpowszechniona przed ogłoszeniem ustawy koncesyjnej. Okazało się jednak, że stanowiła problem, który zajął szereg miesięcy pracy specjalistów samorządu gospodarczego, organizacji kupieckich i Central Handlowych.

— Jaka miała być idea wyjściowa?

— Czy klasyfikacja branżowa miała podzielić asortymenty towarowe na grupy obejmujące wyłącznie towary jednego pochodzenia wytwórczego, lub służące jednemu zastosowaniu, czyli takie, jakie w wyniku procesów racjonalizacyjnych mają zaistnieć w dalszej przyszłości — czy też podzielić na grupy takie, jakie jeszcze obecnie istnieją na podstawie wypracowanych zwyczajów handlowych?

Pierwsza koncepcja byłaby oczywiście dalej idącą i wprowadziłaby niewątpliwie zamieszanie na rynku, zwłaszcza wobec przewidzianych krótkich terminów dla zakończenia koncesjonowania detalu.

Z drugiej strony zaś, nie można było sankcjonować „status quo”, gdyż z wielu względów, uporządkowanie handlu detalicznego jest konieczne.

To też omawiana klasyfikacja, jest w swym układzie niejako „złotym środkiem” wprowadzającym pewien porządek, lecz równocześnie pozostawiającym kupcom czasowo możność dostosowywania się do aktualnych potrzeb rynku. Znaczy to, że kupiec będzie mógł prowadzić tylko te towary, na które będzie opiewał jego wniosek (podanie) koncesyjne i na które otrzymał zezwolenie (koncesję), a wprowadzenie do sprzedaży przedmiotu nie objętego w zezwoleniu klasyfikacją branżową, będzie wymagało złożenia dodatkowego podania o zezwolenie na rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa o tę specjalność i ewentualnie branżę, do której należy dany przedmiot.

Równocześnie jednak, nie ma żadnych przeszkód, by kupiec w ramach zwyczajem ustalonych prosił w swym podstawowym wniosku koncesyjnym o zezwolenie na prowadzenie tego asortymentu i tych wszystkich towarów, które dotąd prowadził lub pragnie prowadzić.

Oczywiście, łączenie dwóch kierunków myślowych w jeden wypadkowy, nie zawsze może dać przejrzystą i niezbłądną koncepcję; nie mniej uporządkowany układ bywa często lepszy od żadnego.

Z powyższych powodów klasyfikacja będzie zaopatrzona w krótką instrukcję o jej stosowaniu. We własnym, dobrze zrozumieliśmy interesie, każdy kupiec będzie musiał się z nią dokładnie zapoznać, a na Zrzeszeniach Kupieckich będzie spoczywał pierwszy ciężar informowania i kierowania przyszłą akcją weryfikacyjną w tym zakresie.

Klasyfikacja branżowa posiada podstawowe znaczenie nie tylko dla koncesjonowania handlu i usług, lecz również dla wszystkich prac organizacyjnych i planifikacyjnych; można przypuszczać, że jej układ będzie ulegał ewolucji.

Za mało wina i miodu a pragnienie rośnie

Stale powiększający się popyt na wina i miody pitne produkcji krajowej stwarza dla naszego przemysłu fermentacyjnego pomyślny widok rozwoju. Wystarczy porównać produkcję z roku 1938 — 2,6 miliona litrów, z produkcją obecną, która wynosi ok. 15,3 miliona litrów, aby stwierdzić ogromny rozwój produkcji tych napojów.

Mimo tak znacznego powiększenia się produkcji daje się odczuwać brak w handlu detalicznym win i miodów. Wina importowane — pomijając ich znacznie wyższą cenę — ilościami swymi mają bardzo niewielki wpływ na nasycenie rynku.

Brak win i miodów występuje przede wszystkim na prowincji. Warszawa jest — przynajmniej obecnie — zaopatrzona dostatecznie.

Odgrywają tu rolę względy reklamowe. Wytwórcy z odcinka spółdzielczego i prywatnego jak i hurtownie pań-

stwowe przemysłu fermentacyjnego preferują wykonanie zamówień warszawskich na niekorzyść prowincji.

Kupcy branży winno-kolonialnej i spożywczej mają uzasadnione obawy, że ich zapotrzebowania przed świętami Wielkiejnocy nie zostaną w całości zrealizowane, a konsument będzie w święta bez wina.

Wiemy, że prywatny przemysł winiarski jest zdolny, gdyby zostały rozluźnione wyznaczone mu niższe od jego zdolności produkcyjnej kontyngenty, rzucić na rynek ilości wystarczające do zaspokojenia potrzeb świątecznych liczących rzesz konsumentów.

Złe byłoby, gdyby popyt na wina i miody z powodu braku ich na rynku przekształcił się przed świętami Wielkiejnocy w dodatkowy popyt na wysokoprocentowe napoje alkoholowe.

(H.M.)

J. Siwkowski

Zbigniew Burzyński

Wysokość czynszu w lokalach użytkowych

Oplaty na Fundusz Mieszkaniowy

Warsztat pracy w mieszkaniu

Zagadnienie wysokości czynszu w lokalach użytkowych nabrało specjalnego znaczenia po wejściu w życie dekretu z dnia 28 lipca 1948 r. o najmie lokali. Aczkolwiek dekret ten wyraźnie stanął na stanowisku, że wysokość czynszu za lokale użytkowe nie podlega regulacji na podstawie przepisów tego dekretu — to jednak cały szereg postanowień dekretu o najmie lokali dotyka zagadnienia wysokości czynszów za lokale użytkowe.

Poza przepisami dekretu — zastosowane przez poszczególne zarządy miejskie stawki czynszu za lokale użytkowe dały asumpt do ogólnego ruchu w zakresie wysokości czynszów za lokale użytkowe. Z tych względów należy szczegółowo rozpatrzyć kwestię wysokości czynszów za lokale użytkowe pod kątem widzenia obowiązującego ustawodawstwa.

Pierwsze zagadnienie jakie się wyświadcza, to kwestia, czy lokale użytkowe podlegają przepisom dekretu o najmie lokali. Zagadnienie to rozstrzyga art. 1 dekretu, który wyraźnie stanowi, że przepisom dekretu o najmie lokali podlegają zarówno lokale mieszkalne, jak i lokale użytkowe. Nie znaczy to wcale, aby wszystkie przepisy dekretu o najmie lokali odnosiły się do lokali użytkowych; z drugiej jednak strony art. 1 dekretu o najmie lokali nie pozostawia żadnej wątpliwości co do tego, że postanowienia dekretu o najmie lokali mają zastosowanie do wszystkich lokali użytkowych w tym wypadku, gdy postanowienia dekretu wyraźnie się odnoszą do lokali użytkowych.

Druga kwestia — to zagadnienie jak lokal uważany jest za lokal użytko-

wy. Odpowiedź na to pytanie daje § 6 rozporządzenia Ministra Odbudowy z dnia 23.X.1948 r. w sprawie wykonania dekretu o najmie lokali. Przepis ten wprowadza pojęcie lokalu użytkowego z przeznaczenia oraz pojęcie lokalu, używanego na cele mieszkalne, częściowo jednak używanego na inne cele niż mieszkalne.

Lokalem użytkowym z przeznaczenia jest — według zasad powołanego wyżej rozporządzenia — lokal, którego położenie albo wyposażenie techniczne świadczy o przeznaczeniu lokalu na cele przemysłowe, handlowe i biurowe. Położenie lokalu świadczy o tym, że dany lokal jest lokalem użytkowym z przeznaczenia, jeżeli np. ma wejście od ulicy takie, jakie zwykle posiada sklep, jeżeli posiada wystawę, jeżeli ze

względu na swój charakter jest przeznaczony na handel uliczny (kiosk) i t. p. Wyposażenie techniczne świadczy o użytkowym charakterze lokalu, jeżeli lokal posiada np. urządzenia do transmisji, przymocowane do murów szafy biurowe lub sklepowe i t. p.

Poza pojęciem lokalu użytkowego z przeznaczenia dekret wprowadza, jak powiedziano wyżej, pojęcie lokalu mieszkalnego, używanego częściowo na inne cele, aniżeli mieszkalne, np. lekarz w mieszkaniu swoim posiada gabinet lekarski. W stosunku do takich lokali — rozporządzenie stanowi, że lokal mieszkalny częściowo użytkowany na inne cele aniżeli mieszkalne, nie traci charakteru lokalu mieszkalnego, chyba że jest częściowo używany na przedsiębiorstwo handlowe. Jeżeli zatem w lokalu, będącym z przeznaczenia lokalem mieszkalnym, używanym w charakterze lokalu mieszkalnego, wprowadzone jest chociażby w najmniejszym zakresie przedsiębiorstwo handlowe — wówczas cały lokal będzie traktowany jako lokal użytkowy. Zaznaczyć tu warto, że prowadzenie w lokalu mieszkalnym jedynie przedsiębiorstwa handlowego decyduje o tym, że lokal traci charakter lokalu mieszkalnego, a nabiera charakteru lokalu użytkowego; natomiast prowadzenie w części lokalu mieszkalnego zakładu wytwórczego nie nadaje temu lokalowi w całości cech lokalu użytkowego.

Odpowiedziawszy już sobie na pytanie, czy dekret o najmie lokali dotyczy lokali użytkowych oraz jakie lokale należy uważać za lokale użytkowe — należy przejść do pytania zasadniczego, na które niniejszy artykuł ma dać odpowiedź — a mianowicie, na jakim poziomie kształtować się mają czynsze za lokale użytkowe.

Dekret o najmie lokali utrzymał w mocy dawną obowiązującą zasadę art. 41 dekretu o publicznej gospodarce lokalami (obecnie przepis ten został uchylony), w myśl którego wysokość czynszu za lokale użytkowe została pozostawiona swobodnej umowie stron. Zarówno dekret o publicznej gospodarce lokalami, jak i obecny dekret o najmie lokali zajmują się wyłącznie czynszem za lokale mieszkalne. Tak więc wysokość czynszu za lokale użytkowe z przeznaczenia oraz czynszu za lokale mieszkalne, które z racji prowadzenia w nich przedsiębiorstwa handlowego

utraciły charakter lokali mieszkalnych — nie jest regulowana przepisami dekretu o najmie lokali.

Zasada powyższa nie oznacza jednak, że przepisy dekretu o najmie lokali nie mają żadnego wpływu na wysokość czynszu za lokale użytkowe. Wpływ ten istnieje, a to z uwagi na to, że od lokali użytkowych wynajmujący obowiązany jest płacić opłatę na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej. Jest oczywiste, że w żadnej umowie, zawartej odnośnie najmu lokalu użytkowego przed dniem 1.IX.1948 r. t. j. przed dniem wejścia w życie dekretu o najmie lokali strony nie mogły przewidzieć nałożonego przez ten dekret na wynajmujących obowiązku odprowadzania pewnych kwot na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej. Dlatego też dekret przewidział (art. 23a), że czynsz za lokal użytkowy, umówiony przed dniem 1 września 1948 r. może ulec uzupełnieniu o sumę wpłaty przypadającej od najetego lokalu. Należy jednak pamiętać o tym, że uzupełnienie czynszu umówionego może nastąpić tylko za zgodą władzy czynszowej i tylko o sumę należności przypadającej na rzecz F. G. M. Dekret nie wprowadza tu zatem żadnego automatycznego uzupełnienia czynszu — lecz przeciwnie domaga się zgody na to uzupełnienie ze strony władzy czynszowej.

Na tle powyższego stanu prawnego można ustalić następujące zasady, dotyczące czynszów za lokale użytkowe:

1) wysokość czynszu za lokale użytkowe z przeznaczenia i za lokale miesz-

kalne użytkowane chociażby częściowo przez przedsiębiorstwa handlowe — ustalają strony w drodze wzajemnego porozumienia,

2) wysokość czynszu za lokale użytkowe ustalona umownie przed dniem 1.IX.1948 r. może być zmieniana przez podwyższenie czynszu o sumę równą kwocie, odpowiadającej opłacie na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej, jednak nie inaczej, jak za zgodą władzy czynszowej,

3) podwyższenie czynszu za lokale użytkowe o sumę większą aniżeli opłata na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej jest prawnie nieuzasadnione.

Jak widać z powyższego sytuacja prawna jest zupełnie jasna. Dochodzą nas jednak głosy, że zdarzają się coraz częściej wypadki żądania przez wynajmujących znacznie większych podwyżek czynszu za lokale użytkowe. Asumpt do tych żądań czerpią wynajmujący z praktyki domów administrowanych przez zarządy miejskie, które podwyższyły pobierane czynsze znacznie ponad normę, t. j. ponad sumę przypadających opłat na rzecz Funduszu Gospodarki Mieszkaniowej. W wielu wypadkach dochodzi pomiędzy wynajmującymi do ugody. Niejednokrotnie jednak żądania wynajmujących są tak wygórowane, że ugoda jest niemożliwa. Nie pozostaje wówczas nic innego jak proces sądowy. O szansach takiego procesu i kierunkach obrony pomówimy w następnym numerze Tygodnika.

L. Grabowski



W rubryce tej, prowadzonej przez wybitnego specjalistę mec. L. Grabowskiego, zamieszczać będziemy odpowiedzi na zapytania naszych Czytelników, które kierować należy na adres: „Ogólnopolski Tygodnik Gospodarczy”, Warszawa, ul. Flory 3, „dział porad prawnych”.
REDAKCJA

OGŁOSZENIE

Ministerstwa Handlu Wewnętrznego — Biura Cen z dnia 8.III.1949 r. Wykazu B Nr 19, ustalającego dopuszczalne w obrocie handlowych hurtowych i detalicznych wysokości zysków brutto.

Na podstawie par. 1 Rozporządzenia Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 11.VIII.1947 r. w sprawie ustalania w obrocie handlowych hurtowych i detalicznych dopuszczalnych wysokości zysku brutto (D.U.R.P. Nr. 61 poz. 347) ogłasza się:

Wykaz B Nr. 19, ustalający dopuszczalne wysokości zysków brutto dla towarów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa państwowe względnie nie będące pod zarządem państwowym oraz dla towarów importowanych jak następuje:

GRUPA ARTYKUŁÓW	Dopuszczalne wysokości zysków brutto w obrocie handlowym		
	aparatu skupu-pującego	hurtowych	detalicznych
GRUPA A — NASIONA ROLNE			
Nasiona:			
a) roślin oleistych	6%	5%	10%
b) strączkowych jadalnych o uprawie polowej	7%	5%	10%
c) strączkowych pastewnych i innych pastewnych	8%	5%	10%
d) buraków pastewnych	—	6%	10%
e) konicyzn, traw i innych drobnych	6%	6%	10%
f) roślin okopowych pastewnych	10%	6%	12%
GRUPA B — NASIONA OGRODOWE			
1. Fasola, grochy, szpinaki	—	31%	30%
2. Pozostałe nasiona warzyw:			
a) w ilościach od 50 g wżwyż	—	31%	40%
b) w ilościach poniżej 50 g (torebkowane)	—	31%	30%

Dopuszczalna wysokość zysku brutto dla przedsiębiorstwa skupującego obejmuje straty naturalne, rozkurz itp. oraz koszty załadowania do wagonu i należytego zabezpieczenia przed uszkodzeniem w transporcie.

Wysokość zysku brutto dla hurtownika ustalona jest w założeniu, że towar zostanie dostarczony hurtownikowi loco — wagon stacja załadowania.

Dopuszczalna wysokość zysku brutto dla detalisty obejmuje wszelkie koszty transportu związane z dostawą towaru do miejsca detalicznej sprzedaży oraz koszty przygotowania artykułu do sprzedaży.

Zysk brutto dolicza się do cen zakupu towarów.

Niniejszy wykaz wchodzi w życie z dniem 1 kwietnia 1949 r.
DYREKTOR BIURA
Dr. Rudolf Pomerski

Przypisek Redakcji
Pod tą samą datą Biuro Cen ogłosiło Wykaz A Nr. 19, ustalający dopuszczalne wysokości zysków brutto dla towarów analogicznych, wytwarzanych przez przedsiębiorstwa państwowe lub będące pod zarządem państwowym. Wykaz A Nr. 19 nie różni się ani układem grup towarowych, ani wysokościami ustalonych marż, ani wreszcie objaśnieniami od Wykazu B Nr. 19. Z tego względu nie jest przez nas odrębnie publikowany. (Zbk)

W następnym numerze:

- Ekonomiczne założenia normowania cen.
- Wrastanie gospodarki prywatnej w kapitalizm państwowy.
- Zagadnienia branżowe: prywatnego przemysłu poligraficznego i prywatnego przemysłu mineralnego.
- Nowe cenniki Central Handlowych.
- Wszystkie stałe rubryki pisma. Liczne korespondencje z kraju. Bogaty dział informacji handlowych i przemysłowych.

Gwarancją szybkiego i regularnego otrzymywania „OGÓLNOPOLSKIEGO TYGODNIKA GOSPODARCZEGO” jest jego zaprenumerowanie.

GOSPODARCZY INSTYTUT WYDAWNICZY
WARSZAWA, FLORY 3,
PKO I-5001.



Sieć szkolnictwa samorządu przemysłowo-handlowego w 1949 r.

Szkoły zawodowe samorządu przemysłowo-handlowego tak pod względem organizacyjnym jak i programowym odpowiadają ściśle szkołom państwowym. Nie różnią się także od wymienionych szkół pod względem wykonywanych zadań.

Zadaniem bowiem szkół samorządowych jest wychowanie młodzieży na dobrych obywateli Polski Ludowej oraz dostarczanie nowych kadr wykwalifikowanych pracowników do przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych bez względu na ich formę własnościową.

Obok szkół samorząd gospodarczy prowadzi również kursy przysposobienia i doskonalenia zawodowego.

O ilości i rodzaju uruchamianych przez samorząd szkół i kursów decydują wytyczne otrzymane z Ministerstwa Przemysłu i Handlu, z Ministerstwa Oświaty, oraz wyniki badań sieciowych, prowadzonych przez wydziały szkolnictwa zawodowego poszczególnych Izb w porozumieniu z Urzędami Zatrudnienia, Urzędami Wojewódzkimi oraz Kuratoriami Okręgów Szkolnych.

Takie postępowanie organów oświatowych samorządu przemysłowo-handlowego daje gwarancję pełnego podporządkowania akcji oświatowej samorządu nakazom władz, umożliwia koordynację tej akcji z akcją oświatową

prowadzoną przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwo Oświaty, a ponadto daje możliwość dostosowania sieci szkół i kursów samorządu do istotnych potrzeb gospodarczych i społecznych poszczególnych okręgów izbowych.

W wyniku badań przeprowadzonych przez poszczególne Izby sieć szkolnictwa zawodowego na r. 1949 kształtuje się następująco:

Okręg Izby	Szkoły		Kursy	
	przem. han.	przem. han.	przem. han.	przem. han.
Białystok	—	6	18	
Bydgoszcz	3	1	1	
Częstochowa	10	4	2	
Gdynia	1	1	1	
Kraków	1	5	2	
Katowice	5	8	6	
Lublin	7	2	21	
Łódź	1	7	3	
Olsztyn	—	5	2	
Poznań	7	4	2	
Rzeszów	—	4	2	
Szczecin	2	3	35	
Warszawa	3	11	7	8
Wrocław	2	2	2	3
Razem	5	49	59	106

Samorząd gospodarczy spodziewa się, że w roku bieżącym z usług szkół i kursów zawodowych samorządu skorzysta około 25.000 osób.
Ch.

Hurtownia Artykułów Włókienniczo-Galanteryjnych

J. i Wł. SOKOŁOWSCY

WARSZAWA-PRAGA, ul. Żąbkowska 7, tel. 76-25.

Pończochy, trykotaże, bielizna damska i dziecienna, berety, kapelusze oraz drobna galanteria.

CENTRALA HANDLOWO-TECHNICZNA

(Wspólna organizacja Izb Przemysłowo-Handlowych i Izb Rzemieśniczych)

PRZEMYSŁU METALOWEGO I ELEKTROTECHNICZNEGO

WARSZAWA ul. EMILII PLATER Nr 20 tel. 8-32-62 i 8-31-37

ROZPROWADZA ZAMÓWIENIA PAŃSTWOWE I SAMORZĄDOWE
WSROD PRYWATNYCH WYTWORCOW

DZIAŁY:

**METALOWY, MOTORYZACYJNY, TRAKTOROWY,
TELETECHNICZNY, ELEKTROTECHNICZNY,
PRZECIWPÓŻAROWY, KOLEJOWY.**

WYTWORNIA WYROBOW GUMOWYCH

„PRETORIA“

Warszawa, ul. Żelazna 42a

produkuje: gumy surowe do reperacji opon, dętek, kaloszy,
gumy surowe na stemple i klisze drukarskie,
wały i koła ogumione,
chodniki samochodowe zastrz. w Urz. Pat.
płyty i uszczelnienia gumowe,
galanterię gumową i inną

SZKŁO TAFLOWE

OKIENNE 2—6 m/m. LUSTRZANE 4—10 m/m, wystawowe,
gięte, podłogowe 12—20 m/m. KOLOROWE, MROŻONE,
ORNAMENTOWE. SUROWE i INSPEKTOWE.

B. T. H. „IMICO“ Sp. z o. o.

SKŁAD UZNANY PRZEZ C.H.M.B.
WARSZAWA

Nowogrodzka 62-a, w pobliżu Chałubińskiego

Centrala Zaopatrzenia i Zbytu Prywatnego Przemysłu Rybnego

„CEHARYB“ Sp. z o. o.

Gdynia, Pułaskiego 6

(gmach Izby Przemysłowo Handlowej)

Tel. 28-47, 29-63, 29-64 i 29-96.

KAŻDY WŁAŚCICIEL PRZEDSIĘBIORSTWA

WINIEN NABYĆ I PRZECZY-
TAC NAJLEPSZY PORADNIK
PODATKOWY

p. t.

„PODATKI KUPIECKIE“

w opracowaniu

adw. Leona GRABOWSKIEGO
Nakładem

Gospodarczego Instytutu
Wydawniczego Sp. z o. o.

Izb Przemysłowo-Handlowych
i Rady Naczelnej Zrzeszeń
Kupieckich

w WARSZAWIE ul Flory 3

Cena zł. 220.—

Konto PKO I-5001

Do nabycia

we wszystkich księgarniach

PIEKARNIA I CUKIERNIA

„SEON“

Sp. z o. o.

WARSZAWA, Białostocka 2, tel. (10) 70-82

Filia Żąbkowska 16

POLECA: znane ze swej dobroci wyroby cukiernicze
i piekarskie.

W A G I

FABRYKA WAG S. WEBER

Warszawa, Graniczna 11.

WAGI:

Stołowe, dziesiętne, magazynowe,
wozowe, osobowe, niemowlęce.

Remont i legalizacja przez Urząd Miar

PROTEZOWNIA WARSZAWSKA

IGNACY JAWORSKI (mistrz dyplomowany)

Firma egzystuje od 1921 roku

WARSZAWA - PRAGA, ul. Targowa Nr 44, telefon 10-75-51
Wykonuje artykuły ortopedyczne dla inwalidów wojennych
i cywilnych jako to: protezy nóg i rąk, aparaty lecznicze, gorsety
ortopedyczne, wkładki pod płaskie stopy, pasy przepuklinowe,
szyny Kramera oraz wszelkie reperacje i wózki inwalidzkie.

Z życia

izb



Związków Przemysłowców

MGR M. SZYSZKOWSKI — DYREKTOREM IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W WARSZAWIE

(g) Na wniosek Prezydium Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie — Ministerstwo Przemysłu i Handlu mianowało ob. M. Szyszkowskiego, dotychczasowego wicedyrektora Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, dyrektorem tejże Izby.

W związku z tą nominacją odbyło się w Izbie Warszawskiej okolicznościowe zebranie pracowników Izby, pod przewodnictwem prezesa K. Tarasiewicza.

Po krótkim przemówieniu przewodniczącego, który powitał nowomianowanego dyrektora, w imieniu pracowników Izby zabrał głos mec. L. Grabowski, prezes Koła Zw. Zaw. P. I. S., który m. in. powiedział:

„Mogę Pana zapewnić, Panie Dyrektorze, że w pracy swej na nowym swym stanowisku znajdzie Pan zawsze najszybszą współpracę ze strony pracowników Izby. Bo pracę swą uważamy za służbę publiczną, a w pełnieniu tej służby widzimy spełnienie naszych obowiązków obywatelskich.

Nie pomogą bowiem najszybsze nasze życzenia, nie pomoże również największy pański wysiłek, jeśli do życzeń naszych i do pańskiego wysiłku nie dodamy wysiłku każdego z pracowników Izby.”

Dyr. Szyszkowski serdecznie podziękował za złożone mu życzenia i szczerą dowody uznania i zaufania, dodając, że tylko zgodnym wysiłkiem, sprężystą organizacją, społecznym podejściem do pracy i celową działalnością można spełnić te zadania, jakich od samorządu przemysłowo-handlowego, oczekuje społeczeństwo i władze nadzorcze.

W dniu 30 marca b. r. odbędzie się w Katowicach, w sali przy ul. Św. Jana 7 walne zebranie członków Zrzeszenia Prywatnego Przemysłu Papierniczo-Przetwórczego w Katowicach. Na porządku dziennym m. in. uchwalenie budżetu na r. 1949 oraz sprawy organizacyjne.

Znane i zapomniane uzdrowiska ziemi dolnośląskiej

Zanim w kolejnym, tygodniowym przeglądzie przyjrzymy się bliżej zagadnieniom gospodarczym Dolnego Śląska i zdamy sobie sprawę z jego specjalnych potrzeb, już dzisiaj — na samym wstępie — musimy stwierdzić jedno: najważniejszą cechą, która wyodrębnia woj. wrocławskie spośród innych ziem w Polsce, jest — poza bogactwami naturalnymi — jego wyjątkowo wielka wartość turystyczna.

Dolny Śląsk to nie tylko zamki piastowskie, groby królów polskich i polskie zabytki, to nie tylko tętniąca życiem ponad trzysta tysięcy mieszkańców stolicy Ziem Odzyskanych — Wrocław, nie tylko węgiel Wałbrzyska i ważna dla międzynarodowej gospodarki linia Odry: Dolny Śląsk to najnowocześnie wyposażone uzdrowiska, wspinał się stacje klimatyczne, niezatarte piękno czerwono-złotej jesieni w Szklarskiej Porębie i tonących w słońcu śnieżnych stoków Karpacza.

ZAPOMNIANE KĄTY

Znane już dzisiaj w całej Polsce uzdrowiska dolnośląskie: Polanica, Kudowa, Duszniki, Szczawno (dawniej Solice), Świeradów (dawniej Wieniec) oraz Łądek-Zdrój, są równie popularne, jak stacje klimatyczne województwa wrocławskiego: Karpacz, Bierutówice czy Szklarska Poręba.

Duży obszar masywu Sudetów, rozległe tereny podgórskie, ogromne obszary leśne, a przede wszystkim bogactwo źródeł mineralnych — oto czynniki, które wysuwają Dolny Śląsk na czołowe miejsce w polskim ruchu turystycznym a — co za tym idzie — wywierają specjalne piętno na jego gospodarce.

Wszystkie wymienione uzdrowiska znajdują się pod zarządem państwowym, doskonale rozwijają się i rękują świetne perspektywy na przyszłość. Źródołwaiska drobne jednak niewykorzystywane dotychczas pozostają w zapomnieniu.

Dr Antoni Wrzosek w referacie wygłoszonym na Komisji Komunikacyjno-Turystycznej Izby Przemysłowo-Handlowej we Wrocławiu podkreślił m. in. że szereg miejscowości, posiadających źródła mineralne, nie ma w ogóle urządzonych zakładów zdrojowych. Najwięcej takich miejscowości jest na Ziemi Kłodzkiej (n. p. Studzienna, Gorzanów), ale źródła takie istnieją również i gdzie indziej na podgórzu Sudetów.

Między Twardogorą i Międzybórzem, w północnej części województwa istnieją małe zdrojowiska, nawet nieznane, które zdewastowane. Nikt się nimi nie interesuje. Położone zda-

ła od bardziej atrakcyjnych uzdrowisk mogłyby jednak odegrać rolę zastępczą dla pobliskich miast woj. poznańskich.

Mało kto wie również, że sam Wrocław posiadał źródła mineralne t. zw. gajowieckie przy ul. Kwaśnej w południowej dzielnicy miasta. Dziś źródło to jest zupełnie zaniedbane.

Pozostawione samo sobie jest również małe zdrojowisko pod Złotoryją



Jerzmanowice-Zdrój, narazie zupełnie nie eksploatowany Bolków-Zdrój.

WSIE ZAKOPANE W GORACH

Dolny Śląsk ma jeszcze ogromne możliwości rozszerzenia ruchu turystyczno-wypoczynkowego. Sprawa ta wymaga odpowiedniej penetracji i

skoordynowanego działania. Oto np. wsie, w których gospodarstwa rolne są już nieopłacalne ze względu na wysokie położenie w górach, utrzymywały się przed wojną z turystyki.

Z uwagi na to, że dzisiaj ruch turystyczno-wypoczynkowy koncentruje się przede wszystkim w dużych uzdrowiskach i znanych stacjach klimatycznych, a bardzo piękne nieraz ustronne wioski górskie są niemal zupełnie pomijane, miejscowości takie pustoszeją z dnia na dzień, nie przyciągając również nowych osiedleńców.

Dolny Śląsk jest krainą turystów i ma ambicję przyciągania ich w jak największej ilości. Dolny Śląsk daje wypocznik po trudzie całorocznej pracy, zdrowie i siłę rekonwalescentom i chorym; z drugiej zaś strony opiera swoją gospodarkę w dużej mierze na ruchu turystycznym. I stąd specjalne wymagania nie tylko wobec zarządu uzdrowisk, nie tylko na odcinku dróg i komunikacji, ale również w stosunku do kupiectwa, rzemiosła i przemysłu prywatnego w województwie wrocławskim.

Do zagadnień tych wrócimy omawiając je szerzej. (wira)

Do Czytelników

Gospodarczy Instytut Wydawniczy Izby Przemysłowo-Handlowej i Rady Naczelnej Zrzeszeń Kupieckich RP wydaje książki, broszury i czasopisma gospodarcze. Instytut podjął obecnie wydawanie pisma pt. „Ogólnopolski TYGODNIK GOSPODARCZY”.

Pismo ukazywać się będzie regularnie co tydzień. „Ogólnopolski TYGODNIK GOSPODARCZY” przynosi szybkie i rzetelne informacje, obchodzące przemysł i handel prywatny.

„Ogólnopolski TYGODNIK GOSPODARCZY” ma zapewnioną współpracę najlepszych znawców zagadnień naszej gospodarki narodowej, prywatnego przemysłu i handlu.

Zapraszamy przemysłowców i kupców prywatnych do prenumerowania „Ogólnopolskiego TYGODNIKA GOSPODARCZEGO”. Warunki prenumeraty i cennik ogłoszeń na ostatniej stronie Tygodnika.

GOSPODARCZY
INSTYTUT WYDAWNICZY

Wymowa cyfr szczeecińskiego portu

135% więcej statków
248% tonażu więcej niż w r. ub.
14 bander z całego świata

MIARA, którą mierzy się pracę portu, jest m. in. ruchu statków.

Wychodząc z tego założenia port szczeeciński poszczycić się może bardzo poważnym wzmoczeniem swoich osiągnięć w 1948 r. Ilość statków, które zawinęły w tym roku do Szczecina wzrosła w dwójnasób — w porównaniu z rokiem 1947.

Ruch statków w porcie szczeecińskim — wraz z ruchem statków w awantportcie Swinoujście — przedstawiał się następująco:

	Na wejściu	statków o pojemności	sztuk	NRT
I kwart. 1948		369		184.461
II „ „		700		366.774
III „ „		735		422.884
IV „ „		1.088		476.781
razem:		2.812		1.450.853

Dla porównania podajemy poniżej odpowiednie cyfry za rok 1947:

	Na wejściu	statków o pojemności	sztuk	NRT
1947		1.182		417.384

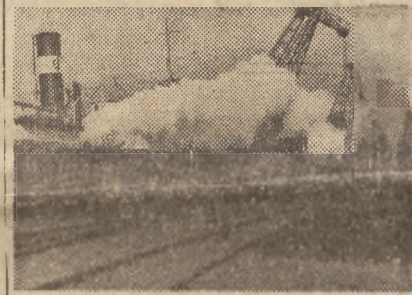
Z porównania tych dwu tabel wynika, że do portu szczeecińskiego zawinęło w 1948 r. o 135 proc. więcej statków, niż w 1947 r. i że ogólny tonaż tych statków był w r. 1948 o 248 proc. większy niż w roku poprzednim.

Wzrost tonażu nie poszedł w parze ze wzrostem ilości statków, zawijających do portu. Był on nieproporcjonalnie większy niż wzrost ilości jednostek, które przybyły do Szczecina. Na czym polega to zjawisko?

Podczas, gdy przeciętna pojemność statków w roku 1947 wynosiła 353 NRT, to w roku 1948 podniosła się ona do 516 NRT. Objaw ten tłumaczy się tym, że w miarę uruchomienia t. zw. małych portów Wybrzeża Zachodniego (Ustka: 15.6.1947; Darłowo: 9.1.1948; Kołobrzeg: 1.3.1948) małe statki, a przede wszystkim szkunery (żaglowce motorowe) w coraz to większym stopniu zawiąły po węgiel do tych portów — oddziałując port szczeeciński i umożliwiając tym samym w Szczecinie załadunek węgla na większe statki (parowce).

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że w ostatnim kwartale 1948 r. dał się zauważyć objaw wręcz odwrotny. Przeciętny tonaż statków, które

zawinęły w tym kwartale do portu szczeecińskiego, wynosił tylko 473 NRT, podczas gdy w III kwartale wyrażał on się cyfrą 573 NRT. Stoi to w bezpośrednim związku z tym, że eksport węgla przez t. zw. małe porty Pomorza Zachodniego został zahamowany i zostanie w roku 1949 — ze względu na nierentowność przeładunku — ograniczony do niewielkich ilości, które eksportować się będzie przez te porty z uwagi na wygodę niektórych odbiorców, jak np. Szwecji. Na skutek tego małe statki zaczęły — już od października 1948 r. począwszy — w coraz to większym stopniu zawiąć znowu do Szczecina.



Liczba 2.812 statków na wejściu świadczy wymownie o rozwoju portu szczeecińskiego w roku 1948, (Gdynia — Gdańsk — 5.616 statków).

Atrakcyjność portu dla żeglugi morskiej uwarunkowana jest w znacznym stopniu tym, że statek idący do danego portu po towar — wobec wielkiej przewagi eksportu w tym porcie — zmuszony jest iść bez ładunku i że statek wiozący towar do danego portu — wobec wielkiej przewagi importu w tym porcie — nie może liczyć na to, że będzie miał ładunek w drodze powrotnej.

Jak pod tym względem przedstawiał się port szczeeciński, wykazuje poniższe zestawienie:

	W roku 1948	a) z ładun-	b) bez ładun-	do portu	ku statków
weszło	734	509	701	2.078	941.152
wyszło	2.597	1.287	202	193	152.744
razem:	3.331	1.796	903	2.271	1.093.896

Z zestawienia tego wynika, że 41 proc. ogólnej ilości statków i 38 proc.

ogólnej ilości tonażu, które weszły do portu i wyszły z portu, szczeecińskiego w roku 1948, szły bez ładunku.

Interesującym wydaje się — związane z powyższym stwierdzeniem — pytanie, w jakim stopniu został wykorzystany ogólny tonaż (NRT) statków na wejściu i wyjściu przez ogólny tonaż ładunków. Otóż na 2.890.799 NRT na wejściu i wyjściu przypadło 3.138.873 ton ogólnego ładunku. To znaczy, że na 1 NRT przypadło 1,1 tona (w zespole portowym Gdynia — Gdańsk: 1,9 ton na 1 NRT).

W końcu należy zaznaczyć, że w roku 1948 reprezentowanych było w porcie szczeecińskim 14 bander, przy czym pierwsze miejsce z liczbą 12583 zajmowała bandera szwedzka. Za nią szły: bandera duńska — 464 statki, norweska 298, fińska — 273, polska — 138, holenderska — 22, aliancka „C” — 18, radziecka — 6, grecka — 4, angielska — 2, oraz libańska, panamska, włoska i islandzka po 1 statku.

Spodziewać należy się, że rok 1949 przyniesie portowi szczeecińskiemu dalszy poważny wzrost ruchu statków. Podstawą tego twierdzenia jest nie tylko fakt, że odnośne liczby za styczeń 1949 r. wykazują trzykrotny wzrost ruchu statków w stosunku do stycznia 1948 r., lecz przede wszystkim będące w toku wielkie inwestycje portowe, które w znacznej mierze zostaną zakończone i oddane do użytku jeszcze w tym roku. J. K.

Wyciąć, wypełnić, zakopertować i wysłać

Do
Gospodarczego Instytutu Wydawniczego
Sp. z o. o.
Izb Przemysłowo-Handlowych
i Rady Naczelnej Zrzeszeń Kupiectwa RP
WARSZAWA XI
ul. Flory 3

Niniejszym *zawamiam* (y) *prenumeratę* egzepl. *czasopisma*

»Ogólnopolski Tygodnik Gospodarczy« *od dnia*

Jednocześnie wpłacam(y) *należność za prenumeratę na konto P.K.O.*

Nr 1-5001 *w sumie zł*

»Ogólnopolski Tygodnik Gospodarczy« *proszę*(m) *wysłać pod adresem*

stempel i podpis

REDAKCJA I ADMINISTRACJA
Warszawa, Flory 3
tel. 8-54-70, 8-6-56, 8-66-30
Sekretarz Redakcji przyjmuje d 10 - 12
Redakcja rękopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny
Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy,
p. z o. o. Izba Przemysłowo-Handlowych
i Rady Naczelnej Zrzeszeń Kupieckich R. P.
Konto P. K. O. — 1-5001.

Prenumerata: miesięcznie 150.—, kwartalnie
450.—, półrocznie 900.—, rocznie 1.800 zł.
Cena numeru zł 50.

CENNIK OGŁOSZEŃ:
1/1 strony 100.000 zł 1/2 str. 50.000 zł 1/4 str.
25.000 zł.
Ogłoszenia wymiarowe: 60 zł za milimetr
szerokości 1 łamu w tekście o 25 % drożej.

Drukarnia: Spół. Wyd. „Wydawnictwo Ludowe”
W-wa Skolimowska 5.

B-73118