

EL 11
(1981)

INSTITUT ZA GOZDNO IN LESNO GOSPODARSTVO LRS

EKONOMSKA UTEMELJITEV
FINALNE PREDELAVE LESA
V LRS

Feb. 11

3

PLAZOVAT' tabele v kniznici v lesno gozdarski
stavu IRS po pogodbeni narocni knjizi Dostava knjiznic

Ljubljana, v februarju 1959

37:11



KNJIZNICA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

IRSA

Odbor je sredi maja 1958 poveril znanstveno-raziskovalno delo na temi Inštitutu in odobril kredit v znesku 1,600.000 din s priporočilom, da naj se prvotni program skrči na delo v tem letu in na najaktualnejšo problematiko.

Naslov teme se je apremenil ter glasi: "Ekonom-ska utemeljitev nekaterih sektorjev finalne predelave lesa v Sloveniji".

Med odborom kot naročnikom in Inštitutom kot pre-
vzemnikom se je sklenila pogodba dne 18.5.1958. s katero se je določil rok za predložitev elaborata do konca februarja 1959.

Metodika in opis izvršenega dela.

Z raziskovanjem sta se zajela dva glavna sektor-
ja finalne predelave in sicer galanterija in pohištvo. Ki
sta ekonomsko najpomembnejša. Izbor sedmih podjetij - ra-
ziskovalnih objektov - se je izvršil po dvomesečnem priprav-
ljalnem delu, s katerim so se raziskala vsa podjetja final-
ne predelave glede na stopnje reprezentativnosti. Kriteriji
in motivi za izbor objektov so obrazloženi v razpravi.

Analitični podatki so se ubrali v treh etapah,
začenši od osnovnih, anketno, s sodelavci na podjetjih, s
potovanjem do podjetij in na skupnih sestankih s predstav-
niki podjetij. Največ časa se je porabilo za preverjanje
prejetih podatkov, zlasti takih, ki so v prvih, drugih,
tretjih itd. primerjalnih tablicah odstopali izven okvira
ostalih mejnih vrednosti. V enem primeru se je poraba lesa,
pomožnega materiala in električne energije morala po večkrat
znova raziskati.

Ekonomske analize so se izvršile za leto 1957.

Zaradi spremembe ekonomskih instrumentov so se v vseh primerih izvršile odnesne kalkulacije. Ker vse ekonomske analize glasijo samo za časovno razdobje enega leta, je elaborat v odnosu do vsakaga posameznega raziskovalnega objekta pomanjkljiv, ker ne vsebuje nobenih elementov dinamično pojmovane produktivnosti ozir. stanja produktivnosti v posameznem podjetju, pred in po analiziranem obdobju. Z druge strani je pa doznana stopnja produktivnosti kot primerjalna vrednost sedmih reprezentativnih podjetij za isto časovno razdobje toliko večjega pomena z vidika narodnega gospodarstva.

Presaposlenost vodilnih uslužbencev v podjetjih se je v teku dela pojavljala kot največja ovira; od mnogih strani se hkrati iščejo vsakovrstne analize. Zamude na enem objektu so pa česte zavirale vse ostalo delo.

Elaborat z vsemi analizami in zaključki služi na podatkih anketiranih podjetij obremenjenih z morebitnimi napakami, ki se v predhodnih etapah dela še niso odkrile. Vendar upamo, da smo se dokopali do cilja, do bistvene pravilne ekonomske osvetlitve finalne predelave lesa v Sloveniji z vidika narodnega gospodarstva.

Inštitut se zahvaljuje svojim zunanjim sodelavcem in mnogim uslužbencem v anketiranih podjetjih za pomoč, da se je prevzeta naloga mogla po delavnem programu in v začetnem obsegu izvršiti.

Vsebinsko kazalo	Str.
UVOD	1
VSEBINSKO KAZALO	4
PRVI DEL POGOJI ZA FINALNO PREDELAVO LESA	9
I. POGLAVJE SPLOŠNI ORIS RAZVOJA IN SEDANSJEGA STANJA LESNE INDUSTRIJE V SLOVENIJI	10
a) Začetek in razvoj lesne industrije	11
b) Sedanja struktura lesne industrije	17
c) Intenziviranje finalne predelave lesa	20
d) Organizacijska oblika lesnoindustrijskih podjetij	22
e) Seznam lesnoindustrijskih podjetij po glavnih sektorjih predelave	24
f) Vrednost proizvodnje lesne industrije po stalnih cenah 1956	28
g) Diagram gibanja proizvodnje lesne industrije LRS	29
h) Diagram gibanja proizvodnje lesne industrije	30
i) Velikost industrijskih podjetij	33
II. POGLAVJE SPLOŠNA PROBLEMATIKA UPORABE IN PREDELAVE LESA	
a) S mednarodnega obzorja	36
b) Diagram gibanja proizvodnih cen in zaslužka	38
c) Diagrami 1 do 15 America's demand for wood 1929-1975 - Stanford Research Institute	41 - 45
d) Z vidika našega lesnega gospodarstva	46
e) Lesna industrija in gozdarstvo v ekonomiki Jugoslavije	48
f) Cene lesa	48
g) Dohodek podjetij gozdarstva in lesne industrije	51

Investicije	53
Akumulacija in fondi	54
Predhodni sklepi	56
III. POGLAVJE FINALNA PREDDELAVA LESA V SLOVENIJI	59
Definicija	59
Tehnološki proces	60
Rentabilnost finalne predelave lesa	61
Obseg finalne predelave lesa (proizvodnja)	62
Delež finalne predelave v izvozu	63
Diagrami 1 do 3 gibanja izvoza lesne industrije LRS in finalnih izdelkov	68-70
Škrajše cen za finalno predelavo lesa	71
Primerjava prodajnih cen l. 1938 in 1958 (tabela)	73
Primerjava nivoja cen na domačem in mednarodnem trgu	75
IV. POGLAVJE FINALNA PREDDELAVA - GALANTERIJA	77
Splošno o galanteriji	77
Delež obrti v finalni predelavi lesa	80
Pregled galanterijskih izdelkov	81
Domača obrt - predhodnik današnje industrijske proizvodnje galanterije	83
Inozemski odjemalci galanterije	88
Problem uporabe bukovega lesa	90
Izvoz bukovih drv iz FLRJ	92
Izvoz bukovega celuloznega lesa	93
Izvoz bukovih pragov	94
Izvoz bukovega žaganega lesa	94
Ostala poraba bukove hlodovine	97
Možnosti za povečanje izvoza bukovega žaganega lesa	99

Delež Jugoslavije v skupnem uvozu bukovega žaganega lesa v Evropi	102
Perspektiva za povečanje proizvodnje in izvoza bukovega žaganega lesa v FLRJ	103
Izvoz bukovih izdelkov višje stopaje obdelave in finalnih izdelkov	104
Nadomestilo iglavcev z listavci	106
V. POGlavJE FINALNA PREDelAVA - POHIŠTVO	109
Izvoz pohištva; možnosti za povečanje izvoza	111
Izvoz sedežnega pohištva	114
Izvoz furniranega pohištva	115
Razmestitev industrije pohištva v FLRJ	116
Konkurenčna sposobnost naše industrije pohištva v izvozu	117
Tehnološka zastalost naše bazične in- dustrije	120
Pot do homogenejšega tvorniva	121
Novi pobude za industrijo pohištva	122
Izhodišče za dvig produktivnosti indu- strije pohištva je bazična industrija	124
VI. POGlavJE DEVIZNI REŽIM IN IZVOZNI INSTRUMENTI	128
Devizni režim in izvozni instrumenti po razdobju administrativnega uprav- ljanja gospodarstva	130
Tablica koeficientov za I.VII.1952 in I.I.1954	131
Tablica koeficientov 1954 in 1955	135
Devizni režim in izvozni instrumenti v razdobju 1956 do 1958	141
Tablica poprečnih koeficientov 1956, 1957, 1958	143
Gibanje koeficientov in premij za les- ne proizvode	149

DRUGI DEL EKONOMSKE ANALIZE	154
I. POGLAVJE EKONOMSKA ANALIZA PRODUKCIJE GALANTERIJE	
Uvodno pojasnilo	155
Pomočni material	160
Primerjalni podatki štirih anketiranih podjetij	163
Tabele o razčlenitvi strukture celotnega dohodka in primerjalni podatki o ekonomičnosti proizvodnje tabela 1, 2, 3a, 3b, 3c, 4	164 - 169
Primerjava naše strukture dohodka z inozemsko	177
Tablice s karakteristiko podjetij A, B, C, Č	179 - 182
Kalkulacije za tipične izdelke	183 - 185
Izračun rentabilnosti $R_1, R_2, R_3,$ R_4, R_5	186
II. POGLAVJE EKONOMSKA ANALIZA PRODUKCIJE POHIŠTVA	187
Uvodno pojasnilo in izbor objektov	187
Karakteristika glavnih proizvodnih činiteljev	190
Predhodni zaključki na podlagi analiz	194
Primerjalni podatki anketiranih podjetij	195
Normativi za nekatere izdelke V in Ž	201
Primerjava rentabilnosti podjetij V in M	214
Struktura cene pohištvenih izdelkov pri nas in v ZDA	220
Devizna bilanca izvoza pohištva za podjetje V in Ž	225
Varianta za ugotavljanje produktivnosti dela v podjetjih V in Ž	237

III. POGlavJE DOPOLNILNA DOKUMENTACIJA IN ODRNA OSTALIH POGOJEV ZA POSPEŠEVANJE PROIZVODNJE POHLIŠTVA	247
Racionalizacija izrabe osnovnih surovin in pomožnega materiala	247
Kvalifikacijski sestav vodilnega kadra v lesni industriji	250
Vprašanje železniških tarif za prevos pohlišva	251
Embalaža za izvoz finalnih lesnih izdelkov	257
TRETI DEL ZAKLJUČKI IN SKLEPNA PRIPOROČILA	259
I. POGlavJE NARODNOGOSPODARSKA PRIMERJAVA GOSPODARSTVA USPEHA VSEH ANKETIRA- NIH PODJETIJ	260
II. POGlavJE ZAKLJUČKI GLEDJE KONKURENČNE SPOSOBOSTI NAŠIH PODJETIJ V IZVOZU	271
III. POGlavJE ZAKLJUČKI NA PODLAGI RASŠIRJE- NEGA PRODUKCIJSKEGA PROCESA	279
IV. POGlavJE ZAKLJUČKI GLEDJE PRODUKTIVNOSTI DELA V NAŠI FINALNI PREDELAVI LESA	288
SKLEPNA PRIPOROČILA	293
GLAVSTVO	297

PRVI DEL

POGOJI ZA FINALNO PREDELAVO
LESA

- I. POGlavJE : SPLOŠNI ORIS RAZVOJA IN SEDANJEGA STANJA
LEŠNE INDUSTRİJE V SLOVENIJI
- II. POGlavJE : SPLOŠNA PROBLEMATIKA
UPORABE IN PREDELAVE LEŠA
- III. POGlavJE : FINALNA PREDELAVA LEŠA V SLOVENIJI
- IV. POGlavJE : FINALNA PREDELAVA - GALANTERİJA
- V. POGlavJE : FINALNA PREDELAVA - POHIŠTVO
- VI. POGlavJE : DEVIZNI REŽİM IN IZVOZNI INSTRUMENTI

I. PRVO POGlavJE

SPLOŠNI ORIS
RAZVOJA IN SEDANJEGA STANJA LESNE INDUSTRIJE
V SLOVENIJI

Začetek in razvoj lesne industrije v Sloveniji

Začetek strojnega žaganja lesa.

Po najstarejših, doslej odkritih zgodovinskih virih, se prva vodna žaga na slovenskih tleh omenja z darilno listino škofa Albrehta fužinarjem v Železnikih iz leta 1348. v darilni listini se izvzema od poklonjenega zemljišča ena njiva, ki leži ob "Časovi vodni žagi" in ki sodi k zaselku Čkovine (1). Iz tistih časov so se ohranile neke skice, ki omogočajo delen vpogled v pogonski mehanizem tedanje vodne žage. Sklepati moremo, da so tehniko strojnega žaganja v tem delu Evrope razvili Benečani in da so prve vodne žage na naših tleh nastale hkrati ali pa nekaj pozneje od žag v dolinah in ob deročih vodah na južnem pobočju Alp (Dolomitov). Po svojem izvoru se je ime vodne žage z lesenim jarmom ohranilo pri nas skozi vsa stoletja ter jo še sedaj imenujemo "žago venecianko". Po nemških virih se začetek strojnega žaganja na nemških tleh dokazuje z obstojem prve vodne žage v Augsburgu v letu 1322, torej ob približno istem času, kot v našem primeru v območju beneškega vpliva.

Tristo let pozneje je zapisal Valvasor, da Kamniška Bistrica, Sora, Gradaščica, Lahinja, Krka, Unec in notranjska Bistrica gonijo mnogo lepih mlinov in žag. Prednost strojnega žaganja lesa pred ročnim so seveda mogla izkoristiti le področja s tekočimi vodami, medtem ko so v krajih brez tekoče vode les še naprej po starem ročno žagali in tesali, kuhali oglje ali ga žgali za pepeliko, ali pa ga sploh niso izkoriščali.

Leta 1855 je bilo na Kranjskem že 305 in na sp.štajerskem 844 vodnih žag (od teh 377 ob nestalni vodi); o kakih večjih delavnicah za predelavo lesa ni za tedaj še nobenih podatkov.

Prva parna žaga pri nas je nastala leta 1858 v Loškem potoku in neposredno po njej druga v Kozjem. S parnim pogonom so se pogoji za izkoriščanje lesa močno spremenili. Strojno žaganje lesa se je moglo razširiti po vseh pokrajinah Slovenije, lokacija obratov ni bila več navezana na določeno količino in padec vode, kapaciteta obrata se je mogla izbirati po velikosti parnega stroja, parne žage so mogle obratovati neprekinjeno skozi celo leto. Medtem ko so bile vodne žage neposredno ob gozdovju in v redko naseljenih krajih, so se parne žage namestile tudi ob železniških postajah in v večjih konzumnih središčih, možna je postala večja koncentracija industrije.

S pojavom prvih parnih žag v naših krajih istovetimo začetek lesne industrije, ki ima potemtakem prvih sto let svojega razvoja že za seboj. Industrijska proizvodnja v obdelavi in predelavi lesa pa se je neverjetno počasi uveljavljala na eni strani proti vodnim žagam, ki so primitivno vodno kolo stopnjema zamenjale s turbino, še bolj počasi pa proti obrtnim delavnicam in proti hišni obrti. Še celega pol stoletja je preteklo, predno so industrijski žagarski obrati (ki so bili istovetni v glavnem s polnojarmeniškimi obrati) dosegli 50 % proizvodnje vsega žaganega lesa. Začetni poizkusi industrijcev, da bi se uveljavili proti obrtniški proizvodnji v finalni predelavi lesa, so dolgo ostali brez uspeha. Med te štejemo najprej prvo v l. 1860 v Ljubljani ustanovljeno tovarno pohištva I. Mathian. Nekaj pozneje so se izjalovili tudi poizkusi kombiniranega tovarniškega dela z delom na domu. S to kombinacijo so poizkušali tovarnarji priti do nižjih proizvodnih stroškov, kot

jih je imela obrtniška konkurenca. Na osnovi takih kombinacij so se razvili različni sistemi povezave tovarne z delom na domu. Po prvem sistemu je tovarna plačevala delo na domu po kosu in po dogovorjeni ceni, surovina in izdelki so bili last tovarne. Po drugem sistemu so delavci kupovali od tovarne surovine in delali na svoj riziko po naročilih (pletarski izdelki). Po tretjem sistemu pa delavci izdelujejo na domu po naročilu tovarne na svoj račun ter dobavljajo svoje izdelke tovarni. To razmerje se razlikuje od domače obrti ter je uspelo toliko časa, dokler so bili stroški izdelave na domu nižji kot v tovarniških delavnicah.

Med gornjimi poskusi za afirmacijo industrije omenjamo industrijo upognjenega pohištva. Prva, l. 1876 ustanovljena tovarna v Poljčanah, je zaposlovala v tovarniških delavnicah 100 delavcev, na domu pa s struženjem 50 moških in s pletenjem sedežev in naslonjal 60 žensk, pozimi pa še nadaljnjih 100 pletilj in polirk. Druga v Oplotnici 96 delavcev v tovarni, na domu pa 22 strugarjev in pletilj. Tretja tovarna te vrste je bila v Slovenjgradcu, ki je imela 40 delavcev, na domu pa je zaposlila 25 delavcev in 90 pletilj. Leta 1881 se je ustanovila še četrta tovarna upognjenega pohištva v Zbelovem, ki je edina preživela prvo svetovno vojno in je tudi likvidirala kmalu po vojni. Niti ena od gornjih tovarn se ni ohranila v svoji stroki v novejšem času.

V letu 1885 se naštevajo v statističnih podatkih (2) za Kranjsko v lesni industriji poleg žag še naslednji industrijski obrati:

3 brusilnice za les (Goričane, Medvođe, Sv.Katarina)

1 retorna o^tglarna (Kamnik)

2 tovarni lesenih cvekov (Retnje, Šiška)

1 tovarna furnirja (Binkelj)

2 parketarni (Ljubljana, Vrhnika)

Leta 1900 se poleg žagarskih obratov po istem viru navajajo naslednji industrijski obrati:

- 2 furnirska (Binkelj, Sv. Ana)
- 2 upognjeno pohištvo (Bistra, Oplotnica)
- 6 parketi (Kranj, Vrhnika, Ljubljana, Verd, Trebnje, Radomlje)
- 4 lesna volna (Belapeč, Radomlje, Oplotnica, Žalec)
- 2 leseni ovek (Šiška, Retnje)
- 2 stoli (Bistra, Verd)
- 1 sodi (Šmarca)
- 1 merila (Polzela)
- 1 kopita (Loka pri Žusmu)
- 2 impregnacija (Ortnek, Zalog)

Iz gornjega pregleda se vidi, da se industrijska proizvodnja širi na področju izdelave polizdelkov za finalno predelavo in da še komaj posega v samo finalno predelavo, ki je ob prelomu stoletja še vedno izključna domena obrtniške proizvodnje in domače obrti.

Za četrto stoletje pozneje dobimo iz podatkov Zbornice za trgovino, obrt in industrijo v Ljubljani za leto 1927 naslednjo sestavo obratov predelave lesa:

a) v kategoriji industrijskih obratov:

pohištvo - - - - -	10	obratov
furnir - - - - -	3	"
zaboji, sodi - - - - -	9	"
parketi - - - - -	6	"
kopita, podpetniki - -	3	"
leseni ovek - - - - -	2	"
lesna volna - - - - -	4	"
merila - - - - -	1	"
stolarne - - - - -	3	"
športno orodje - - - -	1	"
pluta - - - - -	2	"
impregnacija lesa - - -	1	"
strojila - - - - -	2	"
lepenka in karton - - -	8	"
lesovina, celul., papir -	10	"

V prednjem razvojnem obdobju je industrija že zavzela prve položaje v finalni predelavi lesa (proizvodnja embalaže, pohištva, stolov, kopit, meril, športnega orodja itd.). Upoštevati pa je treba tedanje kriterije za kategorizacijo obratov industrijskega značaja, med katerimi je obrat glede na zaposleno delovno silo dobil industrijski značaj pri številu nad 20 proizvodnih delavcev. V istem obdobju se poleg žaganega in tesanega lesa že pojavlja tudi pomembnejši izvoz finalnih izdelkov, na prvem mestu izvoz embalaže.

b) v kategoriji obrtnih obratov:

glasbeni inštrumenti - - - -	4	mizarstvo - -	1738 obratov
leseni cveki - - - - -	3	kolarstvo - -	680 "
lesna volna - - - - -	2		
drobni lesni izdelki - - -	40		
parketi - - - - -	4		
merila - - - - -	1		
ščetke - - - - -	8		
zobotrebci - - - - -	8		

Če primerjamo panoge finalne predelave, vidimo, da si v nekaterih že konkurirajo obrt in industrija, drobni izdelki so pa še vedno domena obrtniške proizvodnje.

c) domača obrt. Ker se ta uveljavlja samo na nekem ožjem sektorju finalne predelave lesa, v katerega posega lesna industrija šele v najnovejšem času, jo bomo zaradi vpogleda v kontinuiteto razvoja obdelali pozneje v zvezi z razvojem industrije drobnih finalnih izdelkov.

Vseh žagarskih obratov je bilo 1. 1927 - 2250; od teh 1.75 veneciank in 275 polnojarmeniških obratov, med njimi 43 obratov z zmogljivostjo nad 10.000 m³ klodovine letno.

Ako ugotovimo najbistvenejše značilnosti stoletnega razvoja lesne industrije v Sloveniji, pridemo do naslednjega povzetka:

1.) V prvi četrtini stoletja 1850-1875 se poleg obstoječih vodnih žag gradijo prve parne žage; število vseh žagarskih obratov se dvigne na 1418. Za blagovni promet se žaga predvsem les iglavcev, trdi les se na splošno še ne predeluje. Finalno predelavo opravlja izključno obrt in domača obrt, prvi poskusi industrijske proizvodnje se niso obnesli.

2.) V drugi četrtini stoletja 1875 do 1900 se število žagarskih obratov poveča na 1615 enot, med temi 38 industrijskih obratov. Uvajajo se prve tračne žage. Ustanavljajo se prve izdelovalnice furnirja, parketov, lesne volne, zabojev, stolov, upognjenega pohištva itd., ki imajo polindustrijski značaj. V tem času je bila zgrajena parna žaga na Rogu, ki je v preteklosti veljala kot največji žagarski obrat v Sloveniji s 14 polnojarmeniki.

Dalje so v tem razdobju nastale skoraj vse obstoječe tovarne lesovine, lepenke, celuloze, papirja in kartona (razen tovarne Videm-Krško). Nad 3/4 industrijskega lesa se že predeluje v domačih obratih; izvoz surovine se vrši le iz bazenov, ki še nimajo svoje industrije.

3.) V tretji četrtini stoletja 1900 do 1925 se je razvila žagarska industrija do svoje kulminacije, ki jo je dosegla ob najvišjem številu žagarskih obratov 2419 (med temi 316 obratov s polnojarmeniki). Vzporedno se je intenzivirala predelava žaganega lesa in industrijska proizvodnja finalnih izdelkov. V industrijsko kategorijo se je dvignilo lo obratov za proizvodnjo pohištva. V istem razdobju sta nastali obe tovarni tanina, ena papirnica, ena tovarna vžigalic, zavodi za impregnacijo lesa itd. Poleg lesa iglavcev je industrija obdelala tudi upoštevanja vredno količino lesa listavcev.

4.) V četrti četrtini stoletja se prej že v zametkih začeti proces strukturnih sprememb lesne industrije pospešeno nadaljuje, zlasti pa od l. 1952 dalje. Število žagarskih obratov se do l. 1950 zniža na 1550 enot (219 obratov s polnojarmeniki) hkrati pa se še močneje intenzivira predelava žaganega lesa. V l. 1938 je začela obratovati druga tovarna celuloze, v l. 1946 pa prva tovarna vlaknenih plošč.

Lesna industrija Slovenije predela z vsemi obrati v sklopu drugih strok (železnice, gradnje, rudniki, avtomobili, kmetijskaposestva) že več desetletij poprečno po 1.100.000 m³ industrijskega lesa letno. Bilanca njene proizvodnje, vprašanja na katerih tehnoloških osnovah teče njena proizvodnja, kakšne izdelke izdeluje, kako učinkovito izkorišča surovino, na kakšno stopnjo jo oplemenituje, sodijo med najosnovnejše probleme gozdnega in lesnega gospodarstva in splošnega ekonomskega razvoja republike. Posebno so pa ta vprašanja aktualna spričo potrebe, da se izvrši rekonstrukcija obratov in da se zgradijo nekateri novi obrati brez katerih si naprečka naše lesne industrije ne moremo niti zamisliti.

Sedanja struktura lesne industrije.

Najprej navajamo razvrstitev lesnih obratov industrijskega značaja po glavnih kategorijah proizvodnje in po najznačilnejših izdelkih ter po številu obratov. V tej zvezi je treba opozoriti, da seštevamo obrate zelo različnih kapacitet n.pr. pri stolarnah za velik obrat v Duplici in za majhen obrat v Sodražici ali pri papirju za veliko tovarno v Vevčah in za preprosti mali obrat v Višnji vasi. Tudi lesna industrija v drugih deželah ima praviloma za vsako vrsto izdelkov male, srednje in velike obrate.

I. Mehanična obdelava in izdelava tvoriva iz lesa.

Žagarska proizvodnja - - - - -	216 obratov
Proizvodnja furnirja	6 "
Lahke gradbene plošče	3 "
Panelne plošče in sredice	11 "
Vezane plošče	3 "
Vlakenne plošče	1 "
Iverne plošče	- "
Lesna moka	2 "

II. Predelava žaganega lesa in finalni izdelki.

Zaboji in sodi, škatle - - - - -	10 obratov
Parketi	6 "
Stavbeno tesarstvo	17 "
Stavbeno mizarstvo	18 "
Pohištvo vseh vrst	67 "
Stoli	4 "
Galanterija in drobno pohištvo	23 "
Zamaški iz plute in lesa, izdelki iz plute	3 "
Merila in učila	2 "
Športno orodje in pribor	2 "
Kopita in pete	2 "
ter po en obrat za jermenice, športna letala, lesene cveke, glasbila, igrače, tekstilne utenzilije, rolete itd.	

III. Kemična predelava lesa.

lesovina	3 obratov
lepenka	4 "
celuloza	2 "
časopisni papir	1 "
ves ostali papir in karton	5 "

strojila in pinotan	3 obratov
impregnacija	2 "

Več ali manj vse gornje dejavnosti - razen kemične predelave lesa - opravljajo poleg industrijskih tudi obrtni obrati; med obrtniki so na prvem mestu mizarji in kolarji.

Skupno je bilo v Sloveniji s predelavo lesa zaposlenih delavcev in nameščencev (po stanju 1. 1956):

v uslužnostni obrti	1.010 oseb
v registrirani "	8.840 "
v žagah in žagam priključenih obratih	12.300 "
v samostojnih obratih finalne predelave	7.310 "
v kemični predelavi lesa	3.900 "

skupno pri lesu zaposlenih 33.360 oseb
 ozir. 19% vsega industrijskega delavstva in 23% vsega v obrti zaposlenega delavstva.

Po letu 1957 doseženi tehnološki strukturi lesne industrije se je od skupne letne količine industrijskega lesa 1.100.000 m³ predelalo 69% v mehanični predelavi in 31% v kemični predelavi.

Vzporedno z razširjenjem kemične predelave lesa se je industrija v zadnjem desetletju mnogo bolj prilagodila svoji surovinski bazi, kakor je bila po svoji strukturi prilagojena pred dvemi ali tremi desetletji.

Glede na uvodoma načeto vprašanje odnosa med industrijo in obrtjo v predelavi lesa je primerjava možna na osnovi vrednosti proizvodnje industrijske in obrtne kategorije.

leto	Vrednost ind. proizv. v mil.j. din	Vrednost obrtne proizv. v milij. din	Delež obrti v skup. vrednosti pr.
1955	24.965	5.783	19 %
1956	26.190	6.099	19 %
1957	29.572	7.603	20 %

Industrija je torej po sto letih svojega razvoja zajela ok. 80%

predelave lesa, delež obrti pa je padel na 20 %. Delež obrti pa ni enakomeren po vseh sektorjih predelave lesa; na mnogih sektorjih je že popolnoma izginil, medtem ko v finalni predelavi, zlasti v pohištvi, ostaja še vedno skoraj enakovreden industrijski kategoriji.

Drugo pa je vprašanje, če so obrati lesne predelave, ki smo jih spredaj razčlenili in ki jih sedaj šteujemo v industrijske obrate zato, ker so organizacijsko v sklopu lesno-industrijskih podjetij, resnično industrijski obrati in če se je v njih proizvodnja že dvignila na industrijsko skalo. Na to vprašanje bo mogoče odgovoriti s podatki o produktivnosti posameznih obratov iste panoge, ki jih bomo dobili iz izvršenih analiz.

Intenziviranje finalne predelave lesa.

Vsaka dežela si prizadeva svoje po naravi dane surovine predelovati v okviru lastnega narodnega gospodarstva in jih oplemenititi na čim višjo stopnjo.

Iz opisa proizvodnje lesa na Kranjskem za leto 1903 (3) vidimo, da se je že tedaj pretežna lesna surovina obdelala v domačih obratih; izjemo je pomenil samo brusni les, katerega so domače brusilnice predelale le $1/3$ količine, medtem ko se je $2/3$ tega lesa dobavljalo brusilnicam v sosednjih deželah. V izvoz se je plasiral predvsem žagani in tesani les ter tanke bukove deske (testoni in tavoleti) za pomarančne za- boje. Hlodovina se je v izvozu pojavljala samo izjemoma in po izredno visokih cenah. Eden takih primerov je bil izvoz jelovih pilotov za sueški prekop, ki se je vršil zato, ker je direktorja prekopa obvezno predpisala uporabo jelovega lesa iz naših kraških gozdov (Postojna, Rakek, Logatec). Nasprotno pa

je lesna industrija na Kranjskem tedaj uvažala les raznih eksot, zlasti pičpajn, za proizvodnjo žaganega lesa in furnirja.

V naslednjih desetletjih je intenziviranje predelave sicer neenakomerno, vendar trajno napredovalo; izvršil se je premik od polizdelkov na finalne izdelke. V najnovjšem času (v letih 1952 do 1958) se je uresničil v smeri finalne predelave največji premik, ki ga s številkami ponazoruje spodaj navedena razpredelnica.

V lesni stroki se pri nas pojmi, kaj pomeni primarna in finalna predelava ali pa kaj pomeni obdelava in predelava lesa, še niso razčistili; zmeda nastaja od tod ker se v tehnološkem vrstnem redu in zaporedju surovina - polizdelki - izdelki pojavljajo proizvodi v eni smeri kot tržno blago, v drugi smeri pa kot surovina ozir. tvorivo za naslednjo višjo stopnjo predelave. Zmeda je še večja, ker ima tudi gozdna eksploatacija svoje stopnje izdelave lesa v gozdu ter označuje gozdne sortimente, pripravljene za trg, kot izdelani les.

Za našo analizo bomo združili vse tehnološke postopke, po katerih predeluje ali oplemenituje industrija surovino (gozdne sortimente) v tvorivo skupaj v primarno predelavo lesa; vse postopke, po katerih se predeluje tvorivo (žagani les, furnir, plošče, lesna volna, lesna moka itd.) naprej v izdelke nižjega ali višjega reda, pa v finalno predelavo. Na podlagi količinskih mer je primerjava primarne in finalne predelave nemogoča, ker se izdelki ne merijo po izhodiščnih količinah, pač pa je primerjava na skupnem imenovalcu možna na podlagi dosežene vrednosti proizvodnje.

Nižje navedena vrednost proizvodnje je izračunana na osnovi stalnih cen iz leta 1956. V vrednosti primarne predelave so vračunani žagani les in pragi, furnir in vse plošče, pluta, tanin in impregnacija, medtem ko je predelava v gradbene izdelke, embalažo, pohištvo, galanterijo in vse ostale

lesne izdelke, itd. vračunana v vrednost finalne predelave.

Leto	Vrednost proizvodnje panoge 122 v LRS na bazi stalnih cen 1956		Delež v %	
			primerna	finalna
1939	18.822	milij.din	80	20
1947	20.037	"	79	21
1950	29.565	"	78	22
1951	23.231	"	78	22
1952	16.277	"	70	30
1953	19.904	"	69	31
1954	22.977	"	65	35
1955	24.889	"	60	40
1956	26.759	"	59	41
1957	29.572	"	50	50

Po gornjem razvoju je postala Slovenija v okviru FLRJ republika z najbolj razvito finalno predelavo lesa, pa tudi v srednji Evropi dežela, ki sorazmerno največjo količino svoje lesne surovine finalno predeluje (več kot Avstrija ali ČSR ali Švica). Pripomniti je pa treba, da se gornja primerjava nanaša samo na sektor mehanične predelave lesa, medtem ko prednje dežele sorazmerno večji delež industrijskega lesa predelujejo kemično (zlasti v lesovino, celulozo, viskozo, papir). Iz tega bi se moglo sklepati, da smo z mehanično predelavo že dosegli neko kulminacijo, da pa še nismo dosegli optimalnega ravnovesja med mehanično in kemično predelavo lesa.

Organizacijska oblika

lesnoindustrijskih podjetij v Sloveniji

Normalno bi se moglo pričakovati, da ekspanzija finalne predelave lesa nastaja iz razvojne tendence podjetij k specializaciji t.j. iz horizontalne povezave obratov istega

tehnološkega sektorja (tovarn pohištva, stolarjarn, zabojarjarn, sođarn, galanterijskih obratov itd.) Horizontalna povezava bi omogočala plodnejšo kooperacijo obratov istega proizvodnega sektorja (delitev proizvodnega programa in naročil) ter bi nudila dobro izhodišče za izoblikovanje trustov, ki bi bili zlasti za izvoz lesnih izdelkov najplodnejša organizacijska oblika lesnih podjetij.

Razvoj organizacije industrijske predelave lesa pa ni napredoval v gornji smeri, temveč je tekel in še teče v popolnoma nasprotni smeri v smeri vertikalne integracije vseh tehnoloških sektorjev predelave lesa, od surovine do polizdelkov in do finalnih izdelkov. Zaradi takega razvoja se je razvodenila še tista specializacija predelave, ki smo jo še imeli ter je prevladala oblika kombinata t.j. podjetja, ki v svojih obratih opravlja najprej primarno predelavo surovine in se prizadeva, da čim več tvoriva v svojih obratih predela v različne finalne izdelke.

Ob ugotovitvi gornjega dejstva so postranskega pomena razlogi, ki so eno ali drugo podjetje pretvorili v organizacijsko obliko kombinata. Ta organizacijska oblika je osnovna karakteristika sedanjega stanja lesne industrije v Sloveniji, ki je nastala v eni smeri kot rezultat prizadevanj žagarskih podjetij, da si svoj dohodek povečajo z intenziviranjem finalne predelave lesa in v drugi smeri kot rezultat prizadevanj finalnih produkcij, da bi si najprej zagotovile potrebno tvorivo iz primarne predelave, ki ga trg ne nudi v zadostnih količinah, za svojo reprodukcijo in drugič, da bi si zagotovile tvorivo iz primarne predelave po nižjih cenah, kot jih zahteva trg.

Za pojasnilo k definiciji organizacijske oblike bomo uporabili dva tipična primera in sicer podjetje "Brest" - Cerknica in Tovarno pohištva v Novi Gorici, Obe podjetji imata izhodišče predelave v blodovini (proizvodnjo žaganega lesa, furnirja, panelnih plošč itd.) in proizvodnjo pohištva. Prvo se je razvilo v kombinat iz tipičnega žagarskega podjetja, da

bi doseglo čim višje oplemenitenje surovine, drugo je pa kot tovarna pohištva razširilo navzdol svojo dejavnost na vse nižje stopnje predelave, vse do hlebovine. Čeprav gre za različni izhodišči (v prvem primeru za žagarsko podjetje, v drugem za specializirano tovarno pohištva), sta se obe podjetji pretvorili v strukturno enak kombinat, v katerem se je sabralsala meja med glavnimi in pomožnimi obrati, ki so vsi organsko povezani v proizvodni program finalne predelave.

Organizacijska oblika "Kombinat" je prodrle na vsej širini lesne industrije v Sloveniji; s tem so pa ostala podjetja, ki svoje osnovne dejavnosti niso mogla razširiti navzdol ali navzgor, prišla v neenakopravni položaj in izgubila perspektivo za svoj razvoj. Ker je kombinat kot organizacijska oblika nasprotje od specializiranega podjetja, potem se lesna industrija v novejšem času ni razvijala v smeri specializacije, čeprav je intenziviranje finalne predelave močno napredovalo.

Poglavje o organizacijski obliki podjetij bomo dopolnili s seznamem vseh obstoječih lesnoindustrijskih podjetij. V seznamu ločimo podjetja, ki imajo poleg primarne predelave še eno ali več dejavnosti finalne predelave (ki imajo torej še bolj ali manj popolno obliko kombinata) od podjetij, ki slonijo na eni sami, več ali manj specializirani predelovalni dejavnosti.

Seznam lesnoindustrijskih podjetij v LRS po glavnih sektorjih predelave.

A. podjetja, v katerih je primarna predelava združena s finalno ("kombinati").

Tek. št.	Označba	Kraj	Tehnološka struktura
1	LIP	Slovenjgradec	žag. panel., embal. poh. final.
2	Žadr. p.	Prevalje	žagar. gradb. poh.

3	LIP	Maribor	žag. furnir, embal. gradb. final.
4	Zadr. p.	Maribor	žag. embal. poh. final.
5	LIP	Konjice	žagar. embal. gradb. poh. final.
6	LIP	Poljčane	žagar. embal. poh.
7	Les. ind.	Mestinje	žagar. poh.
8	Savinja	Celje	žagar. furn. panel. embal. gradb. poh. final.
9	LP	Šempeter	žagar. gradb. poh.
10	LIP	Nazarje	žagar. sredice, embal. final.
11	LIK	Šoštanj	žagar. embal. poh.
12	Lesna gal.	Rim. Toplice	žagar., galant.
13	Stroj. miz.	Trbovlje	žagar. gradb. poh.
14	Bohor	Sevnica	žagar. embal. final.
15	Novoles	Novo mesto	žagar. panel. vez. pl. gradb. galant.
16	KGP	Kočevje	žagar. embal. gradb. poh. final.
17	LIP	Ribnica	žagar. embal. gradb. final.
18	dve podj.	Sodražica	žagar. poh. galant.
19	Smreka	Loški potok	žagar. embal. final.
20	Tisa	Rakek	žagar. galant.
21	Brest	Cerknica	žagar. furnir. panel. poh. galant. embal.
22	Zadr.	Begunje	žagar. embal.
23	Mizarstvo	Stari trg	žagar. poh.
24	KLI	Logatec	žagar. mizarstvo, galant.
25	Les. pred.	Podpeč	žagar. galant.
26	LIP	Ljubljana	žagar. furn. lesna moka, embal. poh. final.
27	Tesar	Ljubljana	žagar. gradb.
28	Les. ind.	Domžale	žagar. gradb. poh. final.
29	Zasavska	Litija	žagar. furn. poh. final.
30	Les. ind.	Polhovgradec	žagar. embal. gradb. poh. final.
31	Stol	Duplica	žagar. furnir vez. pl. panel, poh. final.
32	Silva	Stahovica	žagar. embal. final.

33	Jelovica	Škofja Loka	žagar.furn.vez.pl.embal. gradb.poh.
34	LIP	Predvor	žagar.embal.final.
35	LIP	Tržič	žagar.embal.final.
36	Zadr.	Češnjica	žagar.embal.poh.final.
37	LIP	Bled	žagar.panel.lesna moka, embal. gradb.
38	LIP	Postojna	žagar.embal.poh.final.
39	Javor	Pivka	žagar.furn.panel.vez.pl.embal. poh.final.
40	Topol	Ilir.Bistrica	žagar.furnir.embal.poh.final.
41	22.Julij	Idrija	žagar.poh.final.
42	Krn	Podmelec	žagar.poh.
43	Tov.poh.	Nova Gorica	žagar.furn.panel.poh.
44	LIP	Ajdovščina	žagar.embal.gradb.poh.final.

Vsa gornja podjetja so neposredno navezana na gozdno eksploatacijo ter izkoriščajo najprej hlodovino (v žagani les, furnir in plošče), predvsem za potrebe svoje ^{finalne} proizvodnje, presežek pa za trg.

Med 44 podjetji predela 17 podjetij vso surovino (100%) v finalno proizvodnjo, 15 podjetij nad 50% in 12 podjetij nad 30%. Obstoja tendenca, da se v teh podjetjih finalna proizvodnja še bolj razširi (tehnična spopolnitev in rekonstrukcija obratov finalne predelave).

B.) podjetja, ki imajo specializirano predelavo.

45	LIP	Šentjur	žagar.furnir (samo primarna)
46	Poh.	Maribor	proizvodnja pohištva
47	Oprema	Maribor	" "
48	Poh.	Polzela	" "
49	Hrast	Ljubljana	" "
50	Poh.	Tržič	" "
51	Poh.	Brežice	" "

52	Poh.	Sevnica	proizvodnja pohištva
53	STIL	Koper	" "
54	Istok	Miren	" "
55	Roleta	Kranj	mizarstvo - špec.izd.
56	Kopitarna	Sevnica	proizvodnja kopit
57	Peta	Radeče	" pet
58	Elan	Begunje	" sport. orodja
59	Planica-šport	Vižmarje	" šport.potrebščin
60	Sora	Medvode	" radio kab.
61	Melodija	Mengeš	" glasbil
62	Merila	Slovenjgradec	" meril
63	Strojila	Majšperk	" strojil
64	Jugotanim	Sevnica	" "
65	Sodarstvo	Tacen	" sodov
66	Lesonit	Ilir.Bistrica	" vlaknenih plošč
67	Impregnacija	Hoče	impregnacija lesa
68	Plutal	Ljubljana	predelava plute

Med podjetji, ki se omejujejo na en sam sektor predelave, je samo eno žagarsko podjetje, katero nima finalne predelave. Podjetja za proizvodnjo pohištva v tej skupini nimajo za svoj razvoj pogojev enakih kakor industrija pohištva v prvi skupini. Vsa ostala podjetja imajo ozko specializirano predelavo ter se od ostalih lesnoindustrijskih podjetij ločijo tudi po tem da izkoriščajo surovino posebnih vrst ali pa posebne kakovosti.

V okviru lesne industrije Slovenije (panoga 122) se:

13	podjetij	bavi s predelavo lesa za gradbene namene,
26	"	" " za embalažo (gajbe, zaboji, sodi)
40	"	" " za pohištvo in opremo
42	"	" " za vse ostale finalne izdelke.

Vrednost proizvodnje lesne industrije LRS
ugotovljena na osnovi stalnih cen leta 1956.
Struktura vrednosti po posameznih sektorjih.

S podatki se je zbrala dokumentacija za diagram o
gibanju proizvodnje po posameznih sektorjih za razdobje
1939 do 1961.

Legenda:

V zbir vrednosti se je zajela vsa panoga 122 za LRS.

V skupine "žagani les" se je zajel žagani les iglavcev,
hrastov, bukov in ostalih listavcev.

Skupina "furnir in plošče" zajema vse vrste furnirja, sredi-
ce, panele, vezane, in vlaknane plošče (brez lahkih gradbenih
plošč).

Skupina "gradbeni izdelki" zajema gradbeno opremo, montažne
dele in lesenjače, okna, vrata, parket vseh vrst in ladijski
pod.

Skupina "embalaža" obsega vse elemente in lesne izdelke za
embalažo.

Skupina "pluta" obsega vso predelavo plute.

Skupina "kemična predelava" obsega tanin, impregnacijo in
ostale kemične produkte na bazi lesa brez lesovine, lepilne,
celuloze, papirja in kartona.

Skupina "finalni izdelki" zajema vse finalno mehanično pre-
delavo (glavna predstavnika sta pohištvo in galanterija ter
vsi ostali izdelki na bazi lesa ali pretežno iz lesa).

Dokumentacija je povzeta po virih statistične
službe (ZSS).

Diagram gibanja proizvodnje lesne industrije LRS
(po vrednosti na podlagi cen iz l. 1956)
(Dokumentacija v tekstnem delu)

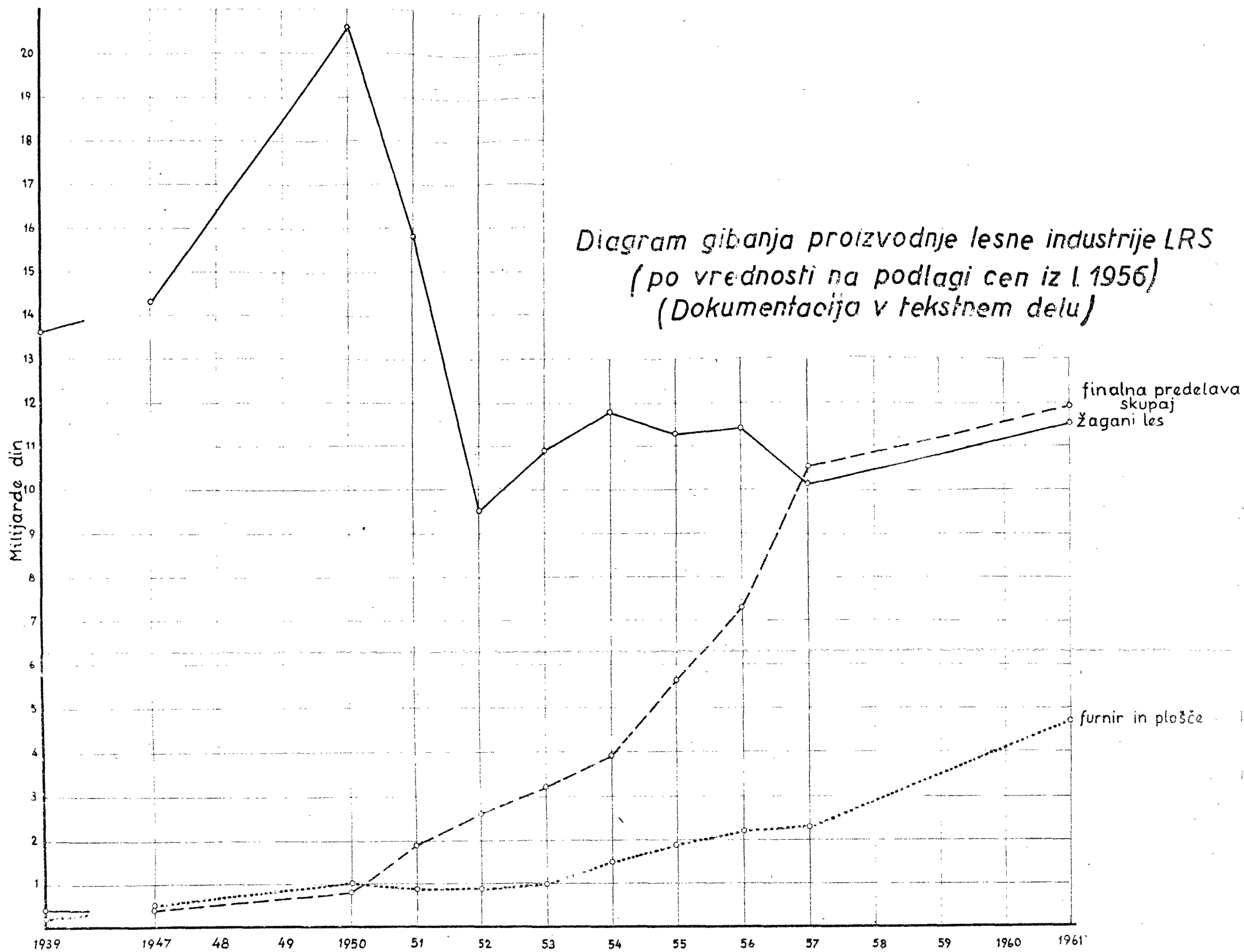
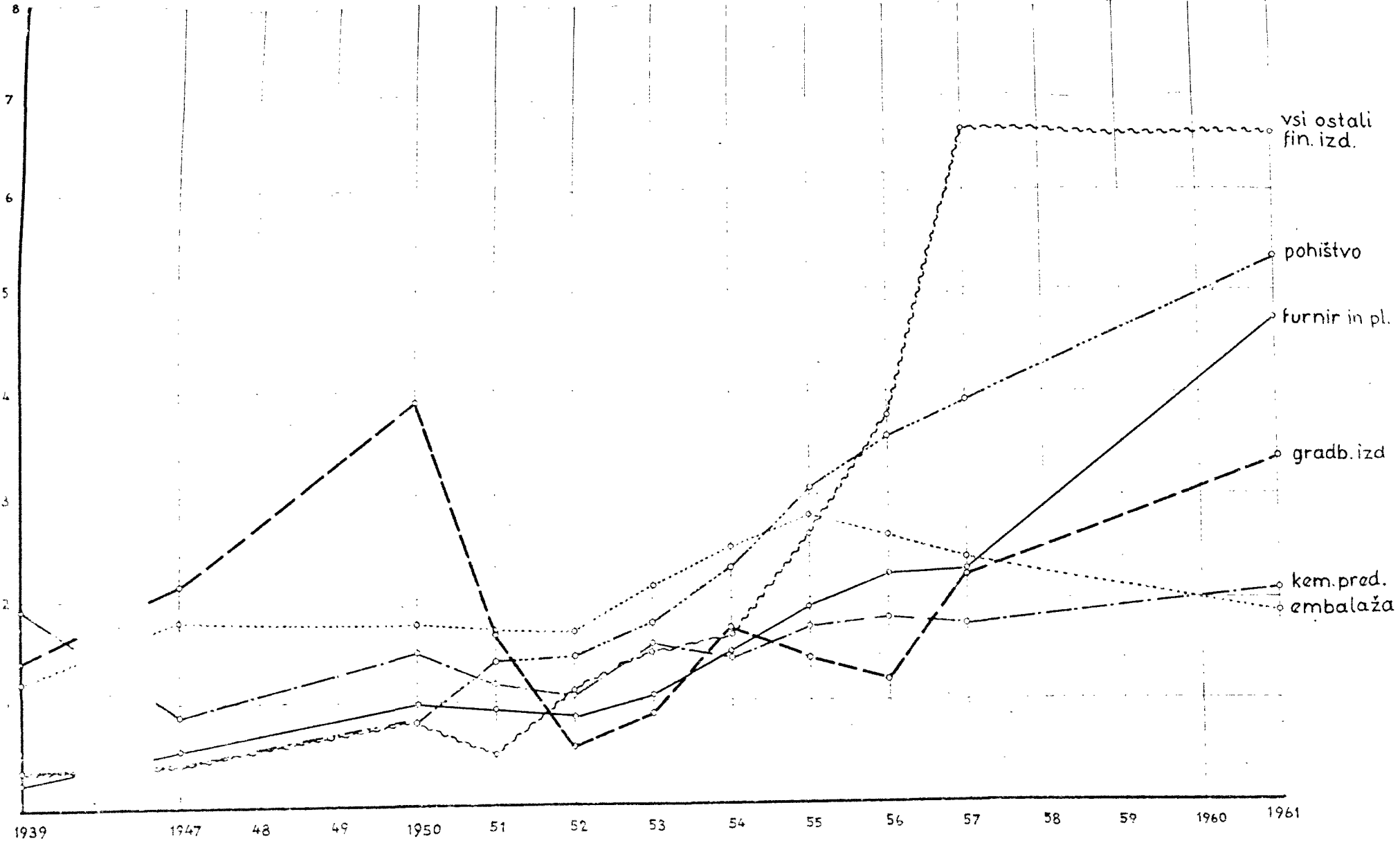


Diagram gibanja vrednosti proizvodnje lesne industrije LRS (na bazi stalnih cen)

Milijarde din



Leto 1939

vsa vrednost: 18.822 milj. din

šagani les	13.615
furnir in pl.	228
gradbeni	1.414
embalaža	1.200
pluta	80
kemič. pred.	1.920
fin. izdelki	365
	<hr/>
	18.822

Leto 1947

vsa vrednost 20.037 milj. din

šag. les	14.297
furnir. pl.	513
gradbeni	2.126
embalaža	1.773
pluta	60
kem. pred.	882
fin. izdelki	386
	<hr/>
	20.037

Leto 1950

vsa vrednost 29.565 milj. din

šagani les	20.570
furn. pl.	982
gradbeni	3.874
embalaža	1.760
pluta	95
kem. pred.	1.474
fin. izd.	869
	<hr/>
	29.565

Leto 1951

vsa vrednost 23.231. milj. din

šag. les	15.810
furn. pl.	933
gradbeni	1.638
embalaža	1.670
pluta	98
kem. pred.	1.184
fin. izd.	1.898
	<hr/>
	23.231

V fin. izd. je delež pčistištva
 1.380
 ostalih 518

 1.898

Leto 1952

vsa vrednost 16.277 milj.din

V fin.izd.je delež pohištva
1.431
ostalih 1.123

2.554

žag.les 9.452
furn.pl. 850
gradbeni 556
embalaža 1.680
pluta 123
kem.pred. 1.062
fin.izd. 2.554

16.277

Leto 1953

vsa vrednost 19.904 milj.din

V fin.izd.je delež pohištva
1.757
ostalih 1.482

3.239

žag.les 10.895
furn.pl. 1.044
gradbeni 878
embalaža 2.120
pluta 192
kem.pred. 1.536
fin.izd. 3.239

19.904

Leto 1954

vsa vrednost 22.977 milj.din

V fin.izd.je delež pohištva
2.286
ostalih 1.642

3.928

žag.les 11.792
furn.pl. 1.468
gradbeni 1.701
embalaža 2.500
pluta 174
kem.pred. 1.414
fin.izd. 3.928

22.977

Leto 1955

vsa vrednost 24.889 milj.din

V fin.izd.je delež pohištva
3.056
ostalih 2.593

5.649

žag.les 11.268
furn.pl. 1.918
gradbeni 1.397
embalaža 2.792
pluta 163
kem.pred. 1.702
fin.izd. 5.649

24.889

Leto 1956

vsa vrednost 26.759 milj. din	žag.les	11.435
	furn.pl.	2.201
	gradbeni	1.205
	embalaža	2.608
	pluta	220
V fin.izd. je delež pohištva	kem.pred.	1.791
3.559	fin.izd.	7.299
ostalih 3.740		<hr/>
		26.759

Povprečni 37.299 zaposlenih delavcev so je v so-

Leto 1957

vsa vrednost 129.572 milj. din	žag.les	10.073
	furn.pl.	2.278
	gradbeni	2.200
	embalaža	2.370
	pluta	372
V fin.izd. je delež pohištva	kem.pred.	1.750
3.893	fin.izd.	10.529
ostalih 6.636		<hr/>
		29.572

Povprečni 33.212 zaposlenih delavcev so je v so-

Leto 1961 - perspektiva

vsa vrednost 36.047 milj. din	žag.les	11.458
	furn.pl.	4.729
	gradbeni	3.360
	embalaža	1.850
	pluta	680
V fin.izd. je delež pohištva	kem.pred.	2.080
5.320	fin.izd.	11.890
ostalih 6.570		<hr/>
		36.047

Povprečni 33.212 zaposlenih delavcev so je v so-

Velikost industrijskih podjetij v Sloveniji.

Za merilo velikosti uporabljamo število zaposlenih delavcev in sicer po stanju 31.12.1957 (ZSE).

Vseh 77 podjetij je imelo zaposlenih delavcev 19.446

v naslednjih velikostnih kategorijah:

9	podjetij v kategoriji	26-50	delavcev	-	skupno	347
17	"	"	51-100	"	"	1.321
24	"	"	101-250	"	"	3.988
18	"	"	251-500	"	"	7.016
8	"	"	501-1000	"	"	5.762
1	"	"	nad 1000	"	"	1.012

Povprečno število zaposlenih delavcev se je v zadnjih sedmih letih gibalo:

1952	-	12.057	delavcev
1953	-	10.312	"
1954	-	11.443	"
1955	-	13.678	"
1956	-	14.370	"
1957	-	15.589	"
1958	-	17.024	"

Dviganje števila zaposlenih gre v celoti na račun povečane finalne predelave lesa.

Na eno lesno podjetje je poprečno zaposlenih 252 delavcev (v Srbiji 158, v Hrvaški 366, v Bosni 298, v Makedoniji 243 in v Črni gori 114 delavcev).

Specializirana dejavnost prevladuje v manjših in najmanjših podjetjih. V vseh največjih podjetjih z nad 500 zaposlenimi delavci je primarna predelava združena s finalno, izjema je le podjetje "Oprema" Maribor. Med največjimi podjetji so LIP - Ajdovščina, Poh.- Nova Gorica, "Javor"-Pivka, Stol-Kamnik, LIP-Ljubljana, KLI - Logatec, LIP - Maribor in "Brest"-Cerknica, ki vsi zaposlujejo posamezno nad 500 delavcev.

Velikost podjetij s poprečjem 252 zaposlenih delavcev na eno podjetje pomeni za lesno stroko primerno veliko koncentracijo mehanične predelave, toliko bolj, ker se vsa večja podjetja alimentirajo prvenstveno iz svojega neposrednega surovinskega bazena.

S prednjim poglavjem zaključujemo splošni oris razvoja in sedanjega stanja lesne industrije Slovenije.

II. DRUGO POGlavJE

SPLOŠNA PROBLEMATIKA

UPORABE IN PREDELAVE LESA

- I. z mednarodnega obzorja
- II. z vidika našega lesnega gospodarstva.

I. Splošna problematika

uporabe in predelave lesa z mednarodnega obzorja.

Nepogrešljivo surovino les presojamo po treh glavnih področjih njene uporabe: kot energetska, konstrukcijska in kot kemično surovino. S teh vidikov se tržna vrednost lesa v vsakem razdobju izoblikuje v konkurenci z energetskimi surovinami (premog, lignit, elektrika, tekoča goriva, plin), dalje v konkurenci z vsemi tehničnimi surovinami za proizvodnjo gradbenega materiala ter končno v konkurenci s kemičnimi surovinami, kolikor se te že upoštevajo pri proizvodnji ekvivalentnih izdelkov na bazi lesa.

V 19. stoletju je les izgubil svoj dominantni položaj kot energetska surovina (zamenjali so ga učinkovitejši in cenejši viri), pridobil pa je skoraj monopolni položaj kot kemična surovina. V 20. stoletju se vrednostno mesto lesa med industrijskimi surovinami še hitreje spreminja; ker ga ni dovolj, raste njegova cena in s tem tudi cena izdelkov. Tako stanje pa odpira industriji nove možnosti, da izdeluje na bazi drugih surovin cenejše in lesni industriji konkurenčne izdelke.

Po študiji Weltwirtschaftsarchiv-Hamburg so se v 20 letnem razdobju izvršile v vrednosti nekaterih najvažnejših surovin zelo značilne spremembe.

Spremembe so se izračunale na indeks 100 za razdobje julij 1929 do junij 1937 na podlagi zlate vrednosti. Na isti podlagi je indeks za leto 1956 znašal:

a) indeks surovin za živila	<u>poprečno - - - - -</u>	189.6
ozir. posamezno za žito	- - - - -	178.3
za živino in meso	- - - - -	173.3
za žival. tolšče, jajca in mlečne izdelke	- - - - -	143.9

za oljnice in olje - - - - - 173.5
za kolonialno blago - - - - - 244.6

b) indeks pomožnih industrijskih surovin poprečno 195.4

premog in derivati - - - - - 227.7
nafta in derivati - - - - - 137.7
predivo - - - - - 197.5
kože in krzno - - - - - 118.0
kemikalije - - - - - 140.8
gnojila - - - - - 108.1

c) indeks investicijskih industrijskih surovin poprečno 267.5

les - - - - - 272.0
kaučuk - - - - - 205.9
cement - - - - - 100.2
železo in jeklo - - - - - 265.8
ostale kovine - - - - - 301.3

Skupni indeks za leto 1956 znaša 198.9

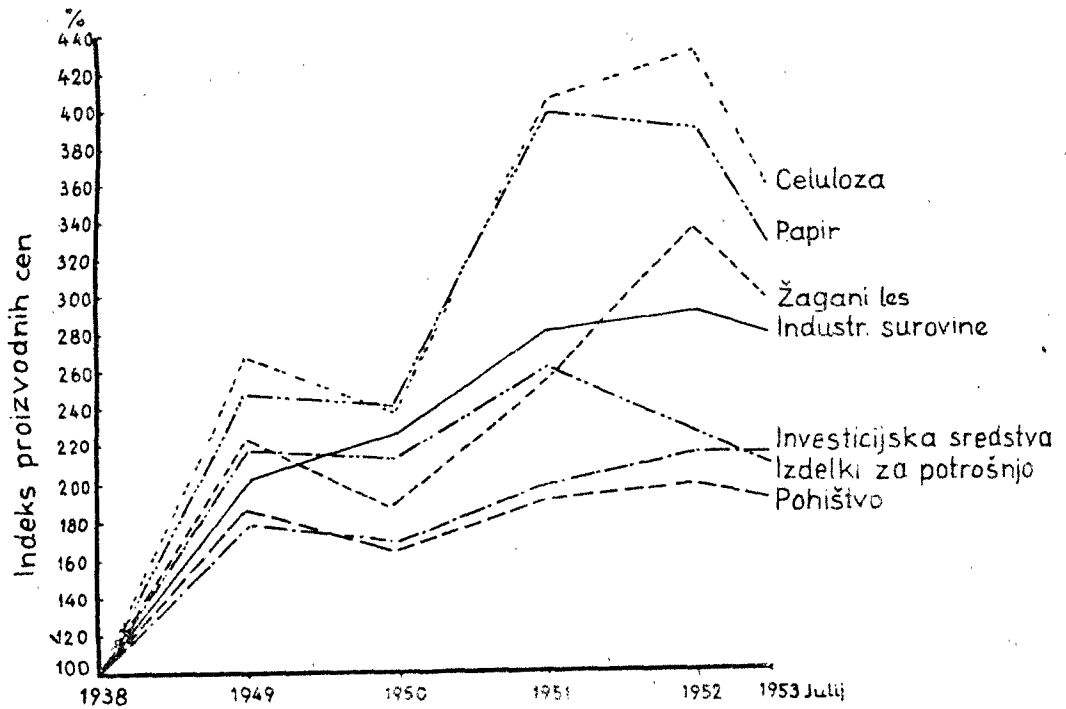
Med surovinami živalskega in rastlinskega izvora se je najbolj podražil les, med vsemi surovinami je podražitev največja pri lesu in pri neželeznih kovinah.

Izredna podražitev lesa kot industrijske surovine, je v prvi vrsti posledica rastočega povpraševanja in zaostajajoče ponudbe. Sklicujemo se na v uvodu izraženo tezo, da je uporaba lesa zelo različna in dodajamo, da je v industrijski proizvodnji njegova deduktivna vrednost odvisna od konkretnega tehnološkega izkoriščanja. V konkurenci z drugimi izvori surovin se pa cene izdelkov iz lesa niso spremenile skladno z dvigom cene izhodiščne surovine, marveč dokaj različno; te spremembe so omogočile nekaterim panogam lesne industrije večjo prosperiteto, druge so pa spravile v precej kočljiv položaj.

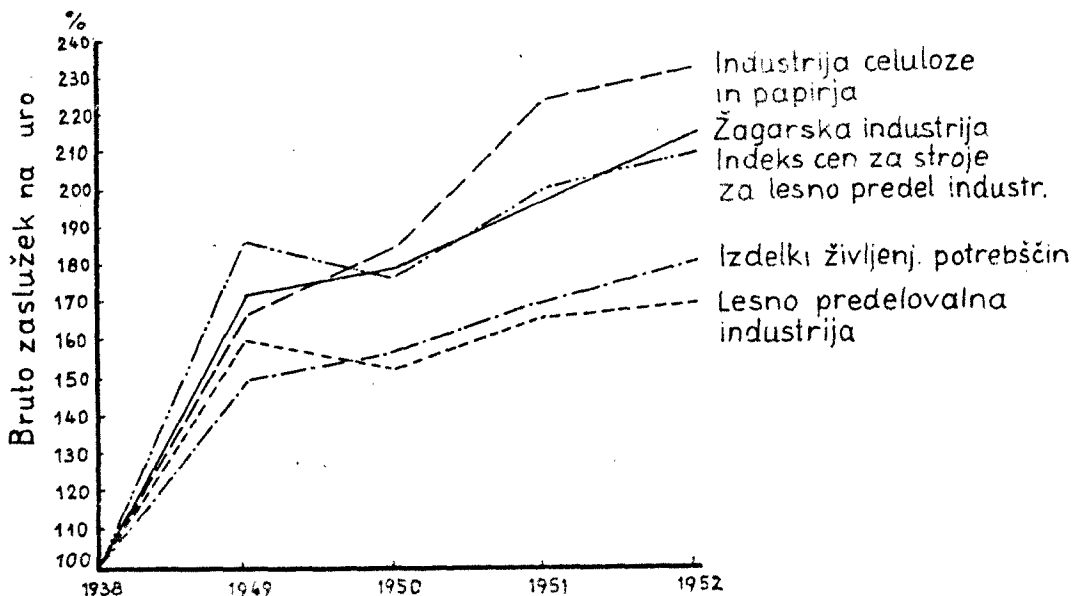
Z diagramom na naslednji strani se ponazoruje gibanje proizvodnih cen v Nemčiji (4) za glavne produkte lesne

Gibanje proizvodnih cen v Nemčiji

(izdelki iz lesa, industr. surovine in investic. sredstva)



Razmerje in gibanje bruto zaslůka na uro v Nemčiji



industrije in za razdobje 1938 - 1953. Ob raziskovanju vpliva cene lesne surovine na proizvodne stroške je treba ^{upoštevati} delež te surovine v proizvodnih stroških posameznih sektorjev predelave. Ta delež je največji v žagarski industriji, v kateri ima surovina delež nad 75% v proizvodnih stroških, najmanjši pa je v finalni predelavi.

Zg. omenjeni diagram dopolnjuje drugi diagram o gibanju bruto zaslužka v posameznih panogah predelave lesa v Nemčiji. Stopnjevanje zaslužka poteka približno enako kakor stopnjevanje proizvodnih stroškov; na najnižji ravni je zaslužek v finalni predelavi lesa, na najvišji pa v žagarski industriji in v industriji celuloze in papirja.

Povečanje proizvodnih stroškov, v lesni industriji predvsem zaradi podražitve surovine, vodi do povečanja prodajnih cen lesnih izdelkov. Take spremembe pa ne krepijo konkurenčne sposobnosti lesne industrije, temveč jo slabijo, zlasti na tistih področjih njene dejavnosti, na katerih so cene lesnih izdelkov pod vplivom nižjih cen ekvivalentnih izdelkov, pridobljenih iz cenejših surovin ali s cenejšim proizvodnim postopkom. V tej zvezi bi mogli uporabiti lep primer kako sodobna embalaža (kartonska) konkurira embalaži iz žaganega lesa; izdelek je zopet iz lesa, toda pridobiva se po bistveno drugačnem tehnološkem postopku.

Ako primerjamo ceno lesa s cenami drugega gradbenega materiala (cement, opeka, steklo, železo itd.) vidimo, da v sedanosti na tem sektorju porabe les nujno izgublja svoje prejšnje položaje, ker je predrag in ker ga ni dovolj.

V ZDA je Stanford Research Institute (5) opravil veliko raziskovalno delo o porabi lesa v razdobju 1929 do 1975 po posameznih sektorjih proizvodnje in potrošnje ter o potencialu domačih surovinskih virov za perspektivno kritje pričakovanih potreb. Ker dokumentacije zaradi obsežnosti ni mogoče vključiti v naš elaborat, se prilagajo vsaj nekateri

najznačilnejši diagrami razvoja, ki ponazorujejo razvojne tendence predelave in uporabe lesa. Iz teh se vidi s katerih starih položajev se umika les drugim surovinam (energetski viri, gradbeni material) - na teh stagnira njegova poraba, ali pa se celo zmanjšuje; na drugi strani pa se pojavljajo izraziti premiki navzgor, ki kažejo na odločno večjo porabo lesa za nekatere sektorje potrošnje. Pri nekaterih sektorjih je dvig porabe še v nekakšni kontinuiteti s predhodnim razvojem, pri drugih pa je premik tako odločen, da je skoraj brez zveze s porabo lesa v preteklosti. Pri opazovanju količinskih sprememb ozir. fizičnega obsega proizvodnje in porabe lesa pa se ne bi smelo prezreti tehnoloških sprememb, ki se uveljavljajo v tehniki izkoriščanja lesne surovine in v fabrikaciji lesnih izdelkov. Prav te so pa odločilnega pomena za usmerjanje lesne industrije in za njeno rentabilnost.

Splošna problematika lesne industrije je torej v tem kako izkoriščati surovino, da se bo iz nje pridobilo več izdelkov in sicer takih, ki se bodo v prihodnosti mogli z uspehom plasirati. Produktivnost lesne industrije v mednarodnem merilu ni zadovoljiva, kar se posebno ostro občuti v zadnjih dveh desetletjih, odkar se je les med vsemi vrstami industrijskih surovin relativno najbolj podražil. Posledica nizke tehnične produktivnosti in visoke cene surovine je poslovanje z nižjim dobičkom, na zapadu pa celo selitev kapitala v donosnejše panoge.

V srednji Evropi je tehnična raven v posameznih panogah predelave lesa precej napredovala, komaj pa je kaj napredovala organizacija industrijske proizvodnje v smeri koncentracije in snovanja optimalnih kapacitet produkcije. To velja za Švico, Avstrijo, zap. Nemčijo kakor tudi za Francijo.

Diagram 1

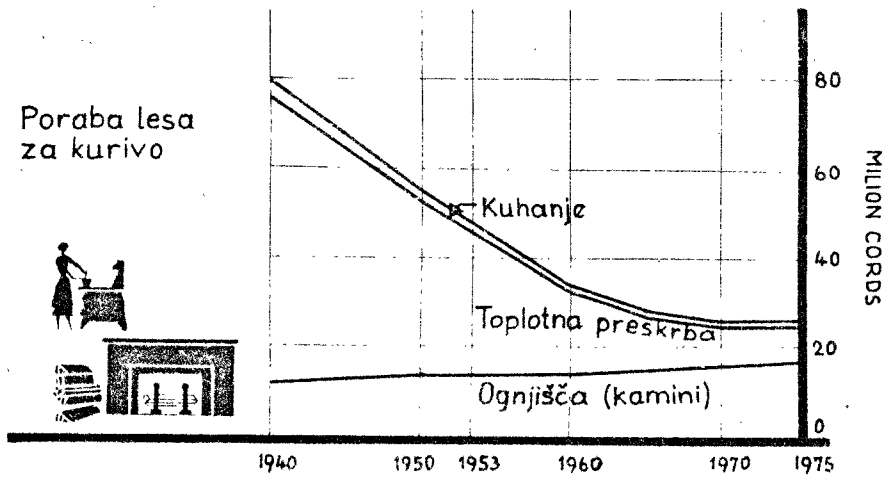


Diagram 2

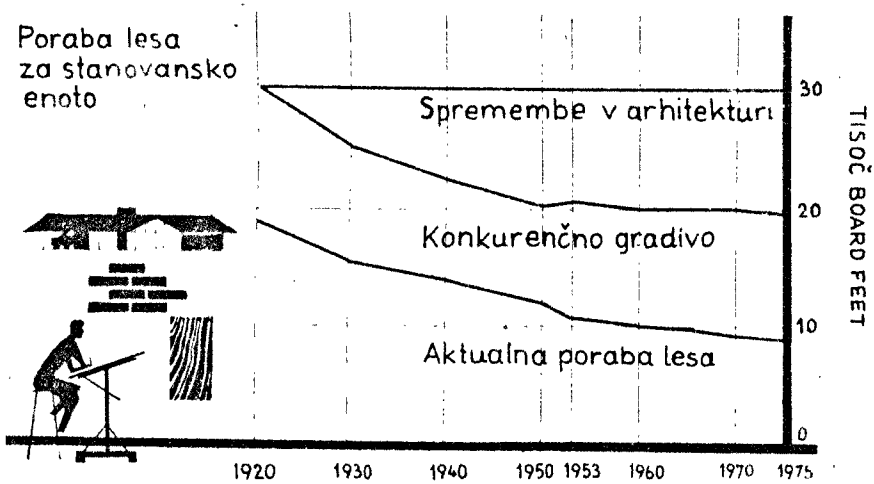


Diagram 3

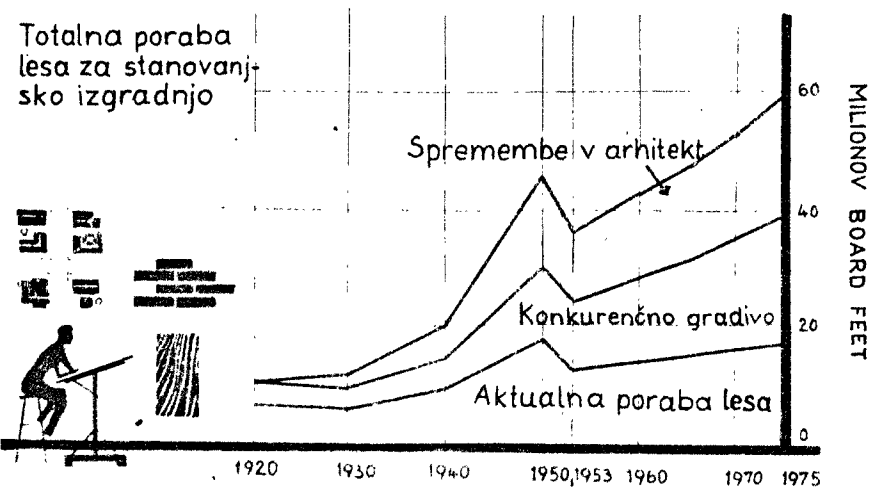


Diagram 4

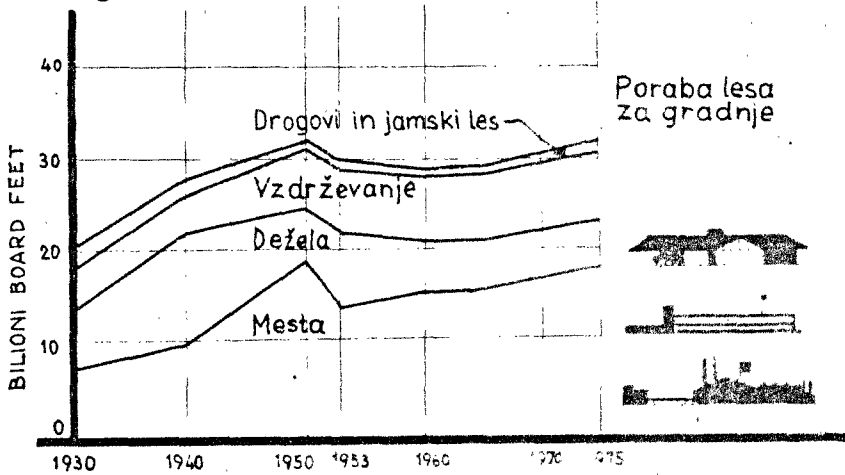


Diagram 5

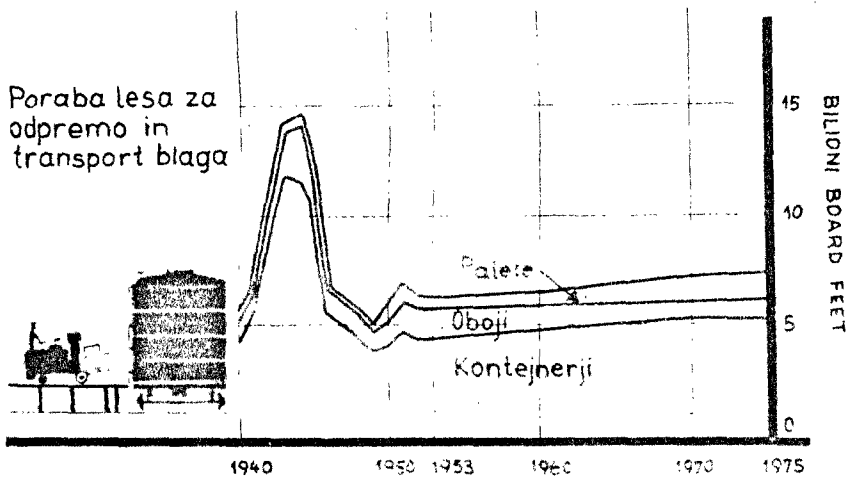


Diagram 6

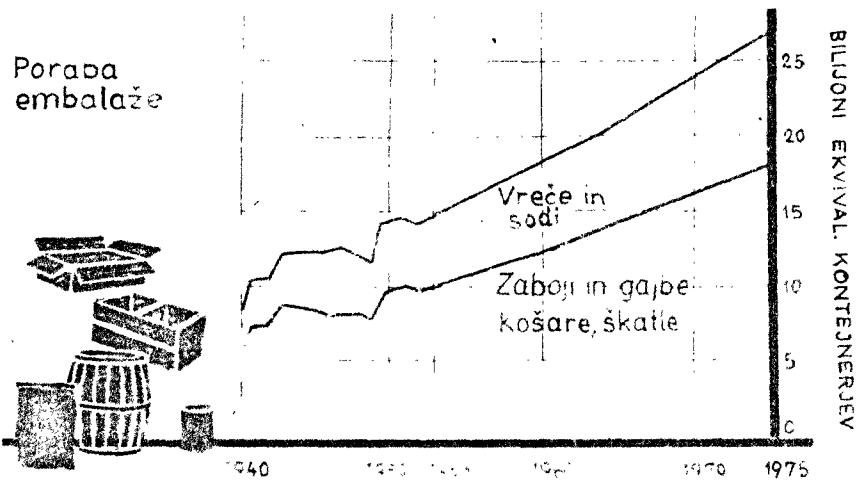


Diagram 7

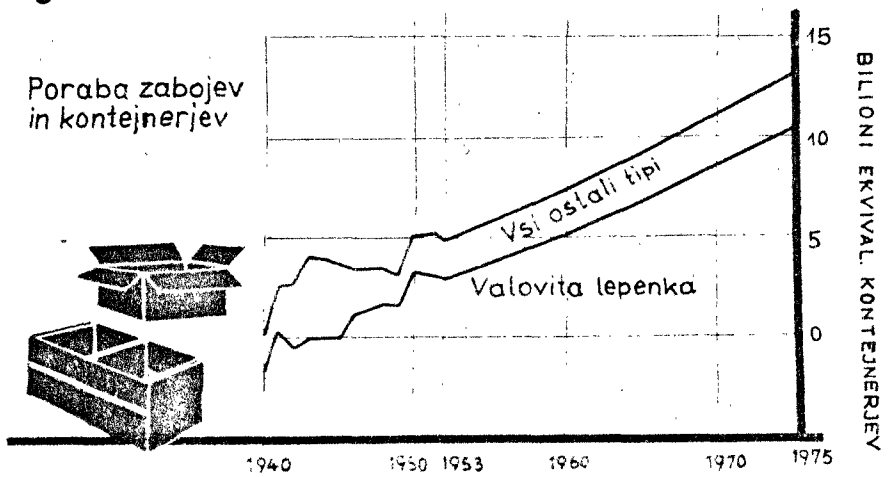


Diagram 8

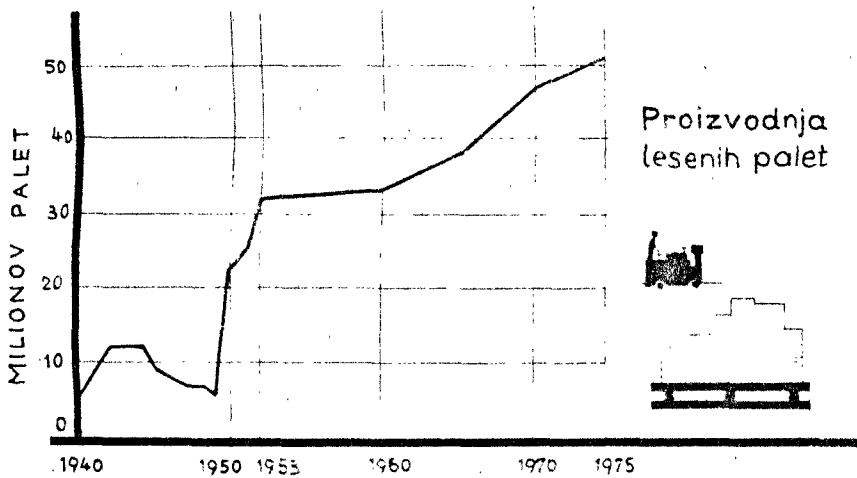


Diagram 9

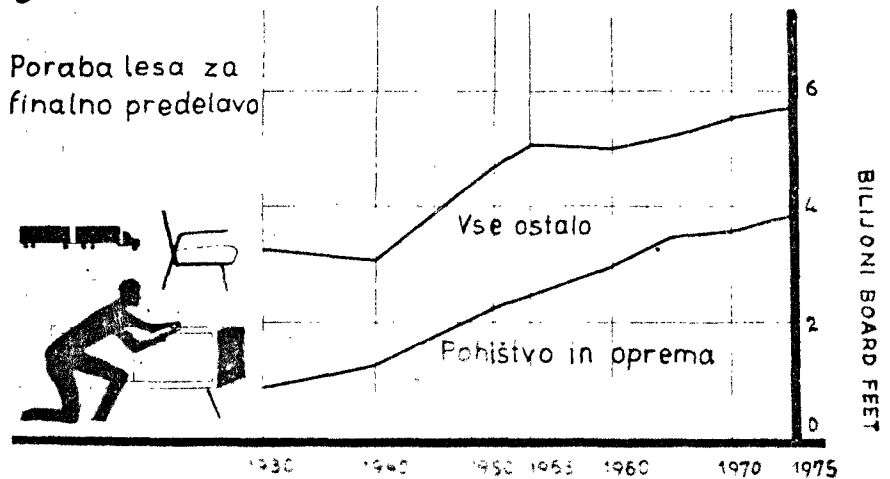


Diagram 10

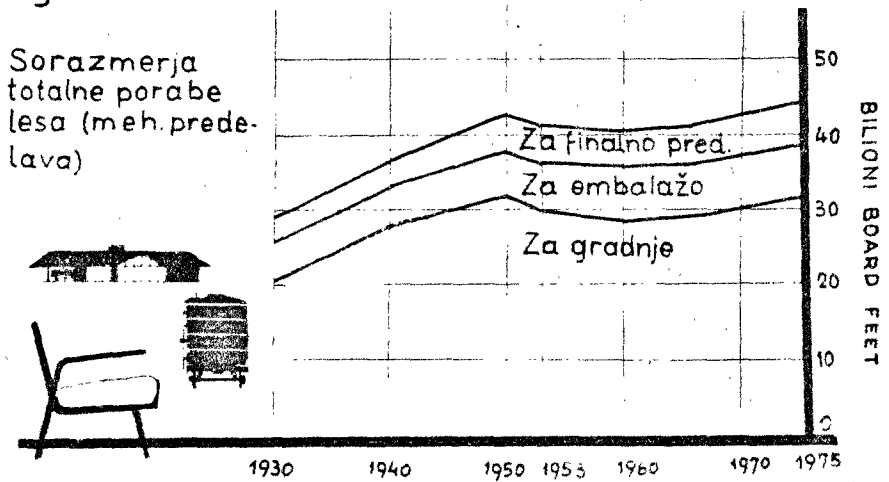


Diagram 11

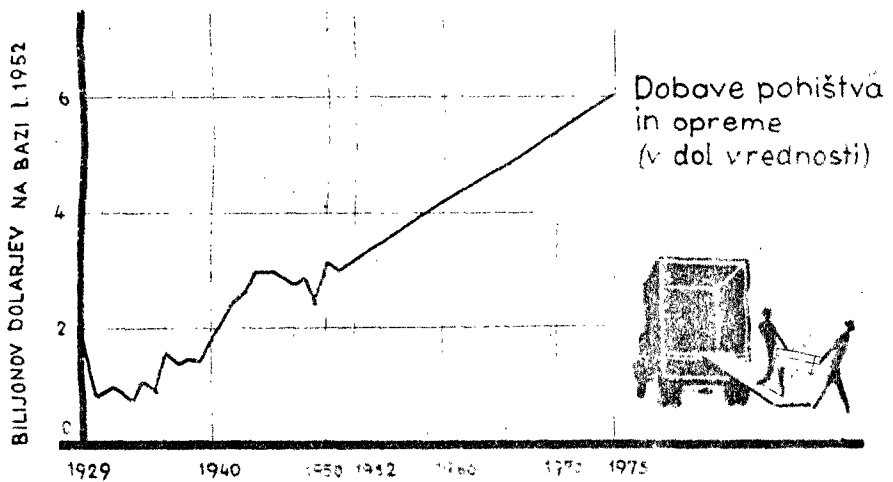


Diagram 12

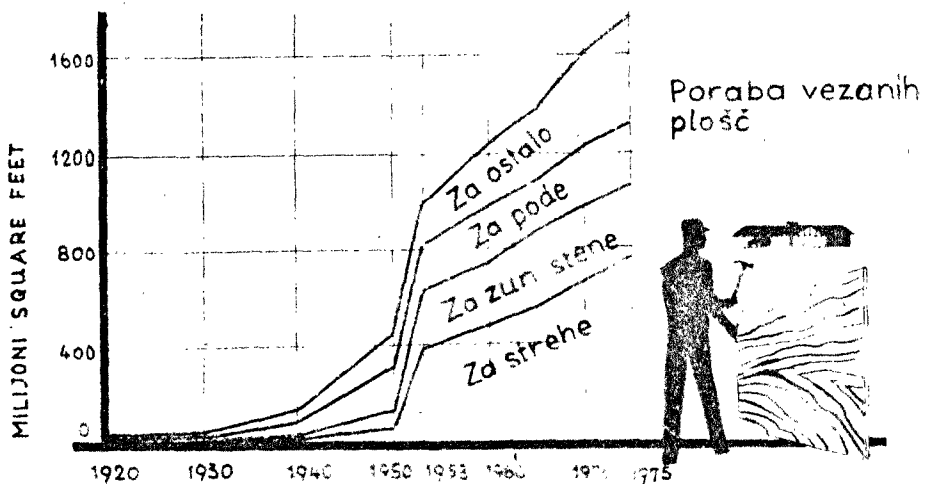


Diagram 13

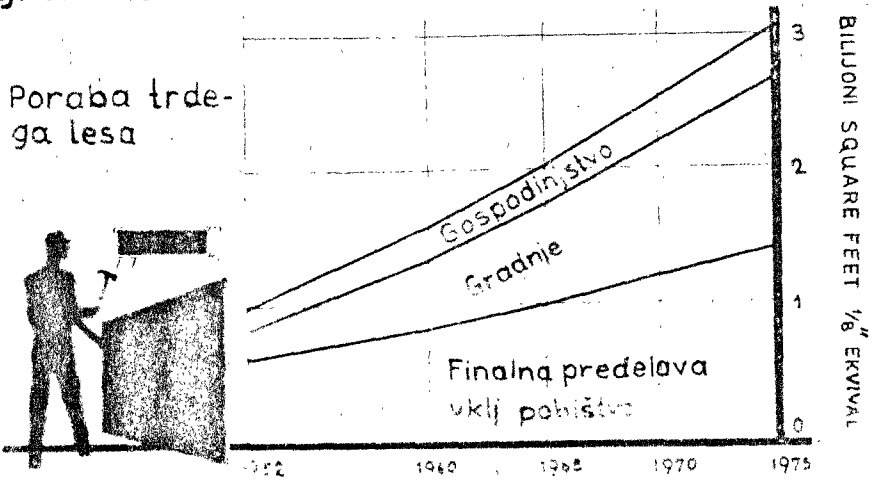


Diagram 14

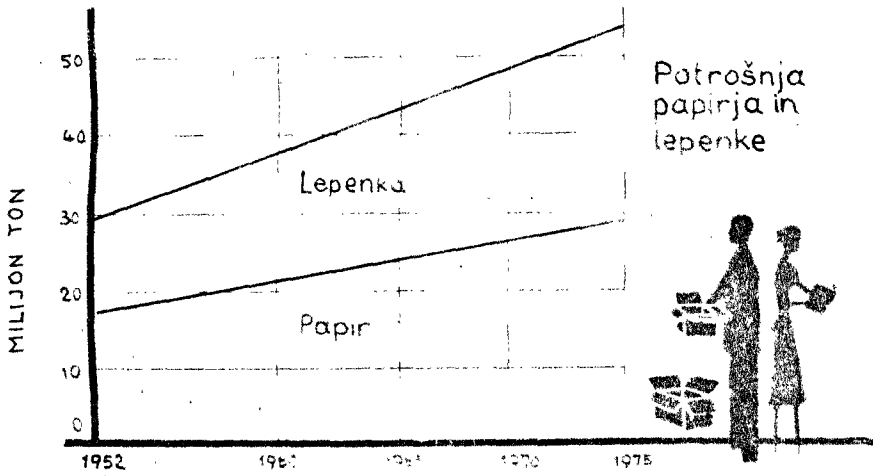
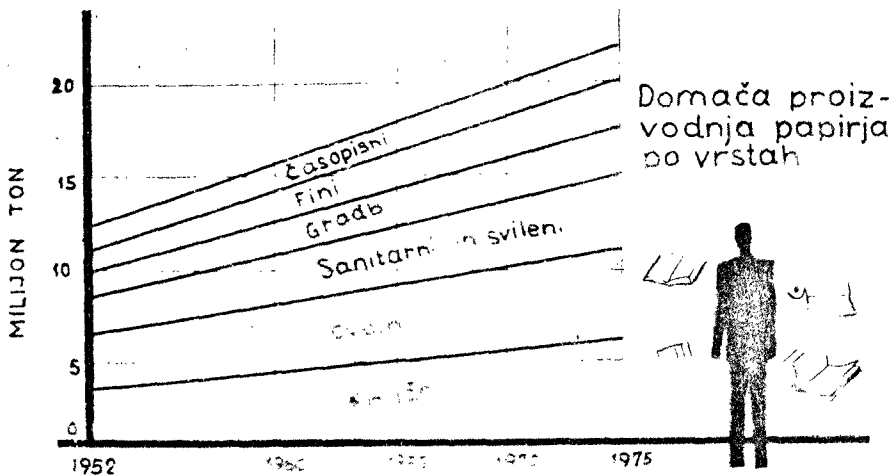


Diagram 15



Načelo integralnega izkoriščanja lesa (načrtna razporeditev tehnoloških postopkov mehanične in kemične predelave glede na optimalne lastnosti surovine) so doslej v največji meri uresničila nekatera področja v evropskih nordijskih državah ter v Kanadi in ZDA. V novih tehnoloških postopkih so vodilni Amerikanci (kemična predelava ter vezane in vlaknene plošče), Švedi (celuloza in vlaknene plošče) ter Nemci (iverne plošče in oplemenitenje).

Z gornjimi izv^aljanji smo se dotaknili nekaterih važnejših problemov predelave in uporabe lesa v mednarodnem merilu; dodati bi mogli še ugotovitev, da je lesna industrija marsikod pod tehnično ravnijo sodobne industrijske tehnike in organizacijo proizvodnje. Zato ima racionalizacija lesne industrije pomen, ki presega okvir posameznega narodnega gospodarstva.

II. Splošna problematika predelave

in uporabe lesa z vidika našega lesnega gospodarstva.

Če hočemo po enaki metodi kakor prej (v mednarodnem merilu) premotriti glavne probleme našega lesnega gospodarstva, moramo za Jugoslavijo najprej karakterizirati njeno lesno surovinsko bazo. Medtem ko se z industrijskim lesom najprej istoveti les iglavcev (ki ima v tehnološkem pogledu mnogo širšo uporabno vrednost kakor les listavcev), ima Jugoslavija v svojih gozdnih zalogah iglavcev le 29%, listavcev pa 71%, med njimi ok. 3/4 bukovega lesa. V Sloveniji je to razmerje bistveno ugodnejše 56 : 44 v korist iglavcev.

V smislu delitve porabe lesa na energetske, gradbeno in kemično surovino imamo po sedanjih pojmih pri nas razmeroma malo industrijske lesne surovine. Letni posek se

po količini nad 60% potroši za kurivo (z vštetimi potrebami kmetijstva), 25% količine se mehanično, 7% kemično predela, ostanek pa se porabi za razne namene v nepredelanem stanju. Industrija ima torej zelo velike neizkoriščene rezerve v lesu listavcev; te se bodo vzporedno z izkoriščanjem novih energetskih virov (premog, elektrika, nafta, plin) še povečale. V Sloveniji je v zadnjih petih letih samo zaradi povečane porabe električne energije v gospodinjstvih ostalo letno povprečno po 50.000 m³ bukovih drv prihranjenih (v Institutu za gozdno in lesno gospodarstvo se pripravlja študija o energetskih surovinah Slovenije in o perspektivi njihovega izkoriščanja).

Potemtakem je v Jugoslaviji občutno pomanjkanje lesa iglavcev in dejanski presežek listavcev, zlasti bukovega lesa. Ta presežek se bo večal vzporedno z izkoriščanjem drugih energetskih virov, zlasti pa z elektrifikacijo gospodinjstev.

Če omenimo še rezerve lesa, ki se ne izkoriščajo v neodprtih gozdovih in zaradi pomanjkljive transportne mreže v največjih kompleksih jugoslovanskih gozdov, ki še ne omogoča intenzivnega gojenja v gozdarstvu, bi s tem nakazali perspektivne probleme lesne industrije in njene dolgoročne naloge. Ob primanjkljaju lesa iglavcev na eni strani in ob presežku bukovine na drugi strani, je bila lesna industrija poklicana, da izpelje učinkovito zamenjavo in da učinkovito popravi bilanco lesa iglavcev. O tej nalogi se že dolgo razpravlja, uspehov pa ni bilo, ker se je s predpisano ceno iglavcev, na nižjem nivoju od ostalih cen lesa po svojem učinku administrativnega poseganja naravnost stimulirala poraba iglavcev namesto, da bi se z ekonomskimi ukrepi zavirala ali pa vsaj prepustila vplivu trga.

Ta problem industrijske porabe bukovega lesa, ki ga

že rešuje več generacij in s katerim se bodo še dolgo bavili tudi naši potomci, se bomo povrnili v zvezi s finalno predelavo lesa.

Predno bi načeli sedaj aktualne probleme splošne predelave lesa v Sloveniji in posebej probleme njene finalne predelave, je potrebno obdelati položaj lesne industrije in deloma tudi gozdarstva v ekonomiki Jugoslavije; ločenih podatkov za Slovenijo nimamo, za predmet pa tudi niso potrebni.

Lesna industrija in gozdarstvo v ekonomiki Jugoslavije.

(Razdobje novega gospodarskega sistema)

1.) Cene lesa.

Po prehodu z administrativnega na tržni sistem gospodarstva so nastale v obravnavanem sektorju pomembne spremembe cen, zlasti pri žaganem lesu iglavcev in neposredno tudi pri vsem industrijskem lesu iglavcev. Da bi se napravil red na trgu produktov gozdnega in lesnega gospodarstva, so se v l. 1954 predpisale cene za jelov žagani les in gozdna taksa (cena lesa na panju), zatem pa tudi cene celuloze in papirja. Medsebojne vplive domačega in mednarodnega trga naj bi regularili izvozni instrumenti. Toda navzlic temu so se cene omenjenih produktov dvigale naprej in to hitrejšje kot povprečne cene celotne industrije.

Gibanje indeksa cen za produkte
gozdarstva in lesne industrije
(1952 = 100)

	1953	1954	1955	1956
Industrijski izdelki	99	101	106	109
		100	105	107
Lesna industrija	116	149	167	174
		100	112	117
Celuloza in papir	102	110	111	114
		100	101	103
Izkoriščanje gozdov	102	142	165	167
		100	117	118
Gozdna taksa		100	102	104

Medtem ko so poprečne cene produktov celotne industrije zrastle za 9 točk, so se cene izdelkov mehanične predelave v letih 1952-1956 dvignile za 74%, gozdni sortimenti pa za 67%. Gornji odnosi ozir. dvigi cen pa dejansko potrjujejo nekaj drugega in sicer, da za les predpisane cene niso bile "ekonomske" in da so bile ob prehodu na tržno gospodarstvo predpisane cene že za tedaj mnogo prenizke, pozneje pa stalno izpostavljene vplivu prevladujočega povpraševanja nad ponudbo. Pričakovanja, da se bodo na podlagi l. 1954 predpisanih cen te ustalile, se niso uresničila; v nasprotni smeri so delovali predvsem naslednji vplivi: splošni dvig cen v gospodarstvu, zoževanje obsega sečnje lesa iglavcev, izvoz deficitarnega blaga in v veliki meri zelo napete investicijske gradnje ob veliki porabi gradbenega lesa.

Dvig cen po uveljavljenju administrativnih ukrepov v l. 1954 je najprej zajel tiste proizvode, za katere niso bile niti tedaj in ne pozneje cene predpisane; te spremembe so potegnile za seboj cene žaganega lesa iglavcev in po njih še cene gozdnih sortimentov ter na kraju so izzvale še pove-

žanje gozdne takse.

Dvig cen nekaterih glavnih produktov lesne industrije in gozdarstva 1954 = 100

	1955	-	1956
Žagani les jela/smreke	113	-	121
" " bukov	138	-	140
saboji	121	-	137
pohištvo	115	-	119
hlodovina jel/smr.	127	-	117
" bukova	212	-	204
celul. les jel/smr.	122	-	135
celulozni les bukov	169	-	136
drva	127	-	136
gozdna taksa	103	-	108

Cena jelovega žaganega lesa, predpisana v l. 1954 na višini 22.000 din/m³ s prometnim davkom 22% - proizvajalec so prejeli 17.160 din - se v danem sistemu prostih in predpisanih cen lesa ni mogla obdržati na svojem nivoju. Želja, da bi fiktivna cena tega ključnega sortimenta prispevala k stabilizaciji cen ostalih produktov, se ni uresničile; učinek je bil nasproten konceptu prizadevanja za reguliranje trga. Cena jel. žaganega lesa se je po zg. označeni verilni reakciji dvignila v l. 1956 na 24.000 din s izrazito tendenco navzgor in v l. 1958 na povprečno ceno din 26.000 s nadaljnjo tendenco navzgor. Kot posledica dviga cene jel. žag. lesa so se dvignile cene gradbenih izdelkov iz lesa za 12%, pohištva za 4%, sulfitna celuloza za 7% in papirja za 4%. Seveda je dvig cen zajel tudi jamski les.

Tako gibanje cen od l. 1956 naprej je vodilo do službene kontrole cen, s katero se sicer morejo ublažiti ali odpraviti določene ostrine na trgu, nemogoče pa je še dalje

vzdrževati cene gozdnega in lesnega gospodarstva pod ekonomskim nivojem. Z administrativnimi ukrepi vzdrževana cena je lovega žaganega lesa na nižjem nivoju je sprožila vrsto problemov na tržišču in v bilanci produktov obravnavanega sektorja. Med posledicami so se pojavili disproporci in neekonomski odnosi med cenami iglavcev in listavcev (manjvredne vrste lesa, ki jih nam ne manjka, so dobile višjo ceno), naravnost onemogočale so se koristne pobude in prizadevanja za zamenjavo i-glavcev in za večjo varčnost v porabi tega lesa.

Razmotrivanje o cenah lesa moremò zaključiti z ugotovitvijo, da intervencijski ukrepi niso vodili do stabilizacije trga in do vskladitve proizvodnje s potrošnjo. Prizadevanja, da se cene lesa držijo pod nivojem, na katerem bi se ustalile na prostem trgu, pa so vodila do zmanjšanja doodka podjetij na področju gozdnega in lesnega gospodarstva, po svojem učinku pa so postala zavora za pozitivne akcije za izboljšanje bilance lesa.

2. Dohodek podjetij gozdarstva in lesne industrije.

Nekaj elementov o dohodku vsebuje že predhodno poglavje o cenah. Tudi podatki o dohodku glasijo za vso državo.

Fizični obseg proizvodnje gozdnega in lesnega gospodarstva se je v razdobju 1952 do 1956 gibal:

	1952 = 100
lesna industrija (122) 1. 1956	121
industrija celul.in papirja (123)1.1956	208
izkoriščanje gozdov (313)	" 88
vsa industrija kot sektor nar.gosp. "	162

Medtem ko se je proizvodnja celuloze in papirja zelo povečala nad poprečjem vse industrije, je lesna industrija znatno zaostajala, še bolj je zaostajalo izkoriščanje goz-

dov, vendar pa je tu treba upoštevati, da je bilo v l. 1952 še precej nad zmogljivostjo surovinske baze. Zaostajanje panoge 122 se pripisuje po eni strani zmanjšanju sečenj ozir. zmanjšanju proizvodnje lesa za mehanično predelavo, posebno hlo-dovine iglavcev, po drugi strani pa počasnemu razvoju finalne predelave lesa.

Lesna industrija, v preteklosti orientirana prvenstveno na predelavo iglavcev, kar je vodilo do degradacije naših gozdnih zalog se še vedno ni dvignila do konstruktivnejšega odnosa do lastne surovinske baze. Manjšo količino surovine na področju iglavcev bo prej ali slej morala kompenzirati, na področju trdega lesa, kar le v tej smeri si more razširiti svojo surovinsko bazo.

Ker se ni uspešnejše prilagodila dani surovinski bazi, je za razdobje 1952 - 1956, zlasti še ob cenah pod ekonomskim nivojem, značilna stagnacija dohodka, kar vidimo iz naslednjega pregleda:

Gibanje dohodka v letih 1952-1956:

	1952 = 100
Celotno gospodarstvo države	138
lesna industrija (122)	110
industrija celuloze in papirja (123)	130
izkoriščanje gozdov (313)	88
gojenje gozdov (311)	77

Čeprav se je dohodek panoge 123 povečal blizu na poprečje celotnega gospodarstva, vendar ni bil zadosten, da bi izdatno prispeval k povečanju dohodka našega lesnega gospodarstva. Dohodek panoge 313 bi bil vsekakor večji, če bi bila industrija boljše prilagojena svoji surovinski bazi, kakor bi bil tudi dohodek panoge 122 večji, če bi bila v stanju kompenzirati zmanjšano količino surovine iglavcev s surovino

iz drugih virov. Dejansko stanje pa kaže izredno skromno dviganje dohodka v 122.

3. Investicije.

Prilagoditev lesne industrije svoji surovinski bazi pomeni spremenitev njene tehnološke strukture ali konkretnjše: opustitev mnogih obratov, ki po svoji lokaciji ali po tehnološkem procesu in po tehniki proizvodnje ne ustrezajo več in zgraditev novih obratov po smernicah perspektivnega razvoja industrije. V tej zvezi ne gre samo za racionalizacijo proizvodnje, temveč za novo proizvodnjo ali za investicije v lesno industrijo. Nezadovoljiv dvig fizičnega obsega proizvodnje in stagnacija dohodka je poleg drugih činiteljev, ki smo jih že prej obdelali, posledica prenizkega investiranja. Če za razdobje 1952 - 1956 primerjamo ustvarjeno akumulacijo in vlaganje investicij, ugotovimo naslednje odnose v %:

	Delež v % :	
	v akumulaciji	v investicijah
narodno gospodarstvo FLRJ	100 %	100 %
industrija in rudarstvo	63 %	49 %
industrija na bazi lesa	8 %	4 %
lesna industrija (122) in gozd.	6 %	3 %
industrija celuloze in papirja	2 %	1 %

Iz gornje primerjave se vidi intenzivnost investiranja v odnosu na ustvarjeno akumulacijo. Za lesno gospodarstvo bi bil delež investicij še mnogo neugodnejši, ako bi se upoštevala akumulacija, ki bi jo lesna industrija ustvarila ob ekonomskih cenah in ako bi se upošteval prometni davek, ki je bil določen za vrsto njenih produktov (žagani les iglavcev in listavcev, strojila, destilati itd.).

Dalje je za osvetlitev nizkega vlaganja investicij potrebno upoštevati, da se zaradi izrabe in zastarelosti strojne opreme v lesni industriji troši pretežni del akumulacije (praktično skoraj vsa) za vzdrževanje obstoječih kapacitet; tako je vsota novih investicij v razdobju 1952-1956 znašala le 2 1/2 milijarde din v letnem poprečju ozir. približno 8-9% akumulacije, ki jo je panoga ustvarila.

Omejevanje investicijskih vlaganj v lesno industrijo se je nadaljevalo, tudi v prvih dveh letih perspektivnega plana. Medtem ko so se investicije planirale za ta leta poprečno letno po 7.0 milijard, je realizacija investicij znašala približno 5.5 milijard, ozir. po odbitku amortizacije (ki za panogo znaša 2.5 milijard) v celoti le 3.0 milijard iz investicijskih kreditov. Prav tako se tudi v gozdarstvu niso realizirale planirane investicije (8.0 milijard letno) temveč v l. 1958 le 5.5 milijard. Tako nizke investicije so ostale praktično brez vpliva na napredek tehnološke strukture in na tehnično produktivnost lesnega gospodarstva.

4. Akumulacija in fondi.

Relativno nizka stopnja akumulacije v lesni industriji je povzročila vrsto težav in sprožila resne probleme v našem lesnem gospodarstvu. Z odrejanjem cene žaganega lesa in z vpeljavo prometnega davka so se težave povečale začevši z letom 1956 zlasti s stalnim povečevanjem družbenih obveznosti in prispevkom gospodarskih organizacij. Učinki ekonomskih instrumentov se morejo izraziti v številkah z naslednjimi razmerji:

Deleži v akumulaciji:

	<u>Prispevki</u>	<u>D. p. p.</u>	<u>Dobiček</u>
	1955-1956-1957	1955-1956-1957	1955-1956-1957
Industrija in rudarstvo	15% - 18% - 26%	34% - 35% - 27%	51% - 47% - 47%
Lesna industr.	17% - 24% - 37%	27% - 28% - 30%	56% - 42% - 33%
Žagarska ind.	13% - 21% - 21%	36% - 44% - 47%	51% - 35% - 22%

V industriji in rudarstvu so se prispevki občutno povečali, vendar pa je dobiček ostal na skoraj nespremenjeni višini, ker se je vzporedno znižal prometni davek. V lesni industriji pa se je povečal delež prispevkov za relativno več, prometni davek pa se ni zmanjšal, temveč se je še povečal, zato pa se je dobiček za toliko bolj zmanjšal. Te spremembe so ekstremno prizadele žagarsko industrijo pri kateri je delež dobička v akumulaciji padel od 51% v l. 1955 na 22% v l. 1957, torej za več kot polovico.

Zmanjšanje dobička je še bolj izrazito, ako ga primerjamo v razmerju na vrednost proizvodnje:

Dobiček v razmerju do vrednosti proizvod.:

	1955	1956	1957
Industrija in rudarstvo	15 %	13 %	14 %
Lesna industrija (122)	16 %	10 %	7 %
Žagarska industrija	14 %	9 %	5 %

Medtem ko je delež dobička v celotni industriji ostal nespremenjen, je v lesni industriji padel na 7% in v žagarstvu celo na 5%. Če upoštevamo, da se iz dobička sestavljajo sredstva, podjetij, ki pomenijo njihovo materialno bazo, zlasti za zbir investicijskih fondov, potem pridemo do sklepa, da materialna baza lesne industrije, posebno pa žagarske industrije, ni zadostna, da bi mogla to panogo dvigniti iz njene zaostalosti.

Z uvajanjem novega sistema delitve skupnega dohodka gospodarskih organizacij se je položaj panoge še bolj poslabšal. Spricho nevzdržnega stanja so se v drugi polovici l. 1958 s predpisi uveljavile pod silo razmer določene olajšave (znižanje obresti na fond osnovnih in obratnih sredstev od 6% na 2% ozir. 2.5 %, povečanje poprečka osebnega dohodka itd.) Vendar pa je dobiček tudi v l. 1958 ostal na višini prejšnjega leta. Tudi gornje olajšave niso mogle odpraviti posledic glavnega vzroka t. j. nizkih cen in visokega prometnega davka.

V smeri poslabšanja situacije panoge l22 v letu 1957 in še bolj v letu 1958, povzročene s sistemom delitve skupnega dohodka, so vzporedno delovali še naslednji momenti: dvig proizvodnih stroškov (plače in materialni stroški) in pa poslabšanje kvalitete proizvodnje zaradi manjvredne surovine. S to ugotovitvijo smo pa že zadeli v probleme gozdarstva, katerih v tej zvezi ne moremo podrobnejše razčlenjevati.

III. Predhodni sklepi.

Ob razmotrivanju splošne problematike uporabe in predelave lesa, v tujini in pri nas, smo spoznali, da gre za mnoga temeljna vprašanja, ki so istovetna in ki izvirajo iz prvega dejstva, da se je tržna vrednost lesne surovine v odnosu na ostale industrijske surovine izredno podražila in iz drugega dejstva, da se tržna vrednost izdelkov na bazi lesa ni podražila v istem razmerju. Konkurenčni izdelki, izdelani na bazi drugih, cenejših surovin, tiščijo izdelke lesne industrije na nižji nivo cen, kot so se formirale ob proizvodnih stroških in stopnji dobička pred sedanjim stanjem.

Ker lesna industrija ne more neposredno vplivati na ceno surovine - ta je odvisna predvsem od razmerja proizvodne zmogljivosti surovinske baze do potreb po lesu - je primorana znižati ostale proizvodne stroške, dalje je primorana surovino racionalnejše izkoriščati ter iz iste količine izdelati več izdelkov. V mnogih sektorjih predelave lesa je možno doseči večjo produktivnost, v vseh pa ne; zato se pojavljajo nadaljnje spremembe v porabi lesa, v opuščanju starih položajev, ki jih je les zavzemal, ko je bil v odnosu na druge surovine cenejši in v pridobivanju novih položajev, ki jih sodobni razvoj tehnologije in tehnike lesu omogoča.

Na ta način je prišla lesna industrija tako v deželah, ki imajo presežek lesa kakor tudi v deželah, ki so za kritje svojih potreb navezane na uvoz, v škarje, ki jih zaostale dežele bolj občutijo, kot razvitejše. V zap. Evropi se išče rešitev lesne industrije v racionalizaciji vse predelave. Racionalizacija razmeroma dobro napreduje zlasti v pogledu aplikacije sodobne tehnologije in tehnike, mnogo težji problemi pa se pojavljajo v organizaciji proizvodnje ali konkretnje v možnostih zajemanja surovine za snovanje optimalnih industrijskih kapacitet. Razvoj odmiranja preživelih obratov in proces večje koncentracije surovine napreduje v svobodnem tržnem gospodarstvu dokaj počasi; zlasti v finalni predelavi prevladujejo, kakor bomo videli pozneje, mali obrati.

Vprašanje racionalizacije ni pri nas nič manj pereče. Navedli bomo vsaj en primer kako izgleda tehnična raven žagarske industrije v Sloveniji. Osnovni delovni stroji so, kot je splošno znano, polnojarmeniki. O starosti polnojarmenikov imamo za 198 strojev (vseh je v Sloveniji ok. 230) naslednje podatke:

v starosti do 10 let	4	polnojarmeniki
" nad 10 let	28	"
" nad 20 "	50	"
" nad 30 "	77	"
" nad 40 "	19	"
" nad 50 "	17	"
" nad 60 "	3	"

vseh skupaj 198 polnojarmenikov, ki imajo poprečno starost 31.6 let.

Težko si je predstavljati kako bi uspevala katerakoli druga gospodarska dejavnost s tako častitljivo starostjo osnovnih strojev.

Na podlagi izvajanj o položaju, ki se odreja v ekonomiki Jugoslavije lesni industriji, je nemogoče delati sklepe o njeni rentabilnosti in produktivnosti, kajti znana so popolnoma njena pasiva medtem ko se aktiva ustvarjajo na podlagi predpisanih cen in pod nivojem ekonomskih cen. Ker nimamo ekonomskih cen, se v lesnem gospodarstvu dogajajo vse mogoče anomalije, celo take, da je dražji tisti les, ki ga imamo v izobilju in cenejši tisti, ki ga nam najbolj manjka. Sunki v stagnacijo našega lesnega gospodarstva se najbolj občutijo na stičnih točkah z mednarodno trgovino, na katerih se odkrivajo razlike v cenah surovine, polizdelkov in izdelkov. Izravnavanje razlik med nivojem domačih in izvoznih cen se vrši preko izvoznih koeficientov, na podlagi katerih se domačemu proizvajalcu krijejo proizvodni stroški ne da bi se eksaktno vedelo ali je proizvodnja rentabilna ali ne.

Kriterija rentabilnosti, na podlagi katerega naj bi se naša lesna industrija rešila škarij, ne moremo torej uporabiti, dokler je njen položaj v ekonomiki nekje v sredini med administrativnim in tržnim gospodarstvom. Zato imamo v našem primeru opraviti s splošnimi problemi v mednarodnem merilu in s posebnimi, problemi, ki se rešujejo že od leta 1952.

III. T R E T J E P O G L A V J E

FINALNA PREDELAVA LESA V SLOVENIJI

1. Definicija.

V finalno predelavo štejeemo tiste stopnje predelave, na katerih se izdelujejo izdelki za neposredno uporabo ali potrošnjo. Ker je asortiment lesnih izdelkov čedalje večji, se temu primerno širi in razčlenjuje tudi proizvodnja. V naši proizvodnji in trgovini se razvrščajo finalni izdelki v dve glavni skupini: v pohištvo ter opremo (stanovanj in vseh vrst lokalov) ter v galanterijo ali pretežno drobne lesne izdelke, ki se zopet razvrščajo po namenih uporabe. Nomenklatura ni enotna ter se galanterija deli enkrat v fino in navadno, drugič v gospodinjske potrebščine (household utensils of wood) ali v galanterijsko robo (wooden fancy goods). Uporaba finalnih lesnih izdelkov pa ni omejena samo na človeška bivališča, velik odjemalec je tudi industrija in obrt (ohišja, utenzilije itd.).

Količin ni mogoče medsebojno primerjati po enotah mere kakor za ostale proizvode lesne industrije; primerjava je možna samo po vrednosti kot skupnem imenovalcu. Z razširitvijo produkcije finalnih lesnih izdelkov izginja vse bolj tudi meja med glavnima skupinama (pohištvo in galanterija); z večjo elastičnostjo v proizvodnji se obrati bolje prilagojujejo trgu.

Današnja industrijska proizvodnja drobnih finalnih izdelkov je v veliki meri prevzela nekdanji proizvodni program naše domače obrti ter nadaljuje staro tradicijo in večino prednikov v iskoriščanju lesa vseh vrst drevja in grmovja, ki raste na naših tleh.

2. Tehnološki proces.

Lesni finalni izdelki se izdelujejo iz kompaktnega lesa ter iz vseh vrst lesnega tvoriva (furnir, panelne plošče, vezane, iverne, in vlaknene plošče.) Vlitki iz različno pripravljene lesne snovi in raznega veziva se pri nas še ne izdelujejo.

Izhodiščna surovina za izdelke iz kompaktnega lesa je žagani les, ki se za finalno predelavo mora najprej pripraviti (pariti, upogibati, sušiti), potem se najprej grobo, nadalje fino obdeluje in končno še po posebnih zahtevah površinsko dovrši. Med vrstami lesa, ki se porabljajo za fabrikacijo izdelkov iz kompaktnega lesa, je pri nas na prvem mestu bukovina, iz katere se izdeluje blizu 95 % vse količine galanterije, neznatni del se izdeluje iz jelovega ali drugih vrst mehkega lesa. Ob končnem izoblikovanju izdelkov se je s strojnimi deli že v veliki meri nadomestilo ročno delo, v tehniki proizvodnje se uvaja avtomatizacija posameznih, medseboj povezanih delovnih operacij.

Napredek sodobne industrijske tehnike in tehnologije lesa je sprožil mnogo večje spremembe na drugem sektorju finalnih izdelkov t.j. v fabrikaciji pohištva in opreme. Tu imamo prepričljiv dokaz, da je iz enake količine surovine možno izdelati več izdelkov, saj se je poraba surovine znižala za 50 % v odnosu na nekdanjo izdelavo pohištva iz kompaktnega lesa. Vprašanje dimenzionalno stabilne ploskve, ki je vedno delalo preglavice pri uporabi kompaktnega lesa, se je idealno rešilo s fabrikacijo plošč velikih ploskevni mer ob sintezi dezintegriranega lesa in sintetičnih lepil. Na ta način se je poraba kompaktnega lesa reducirala na nosilne in vezne elemente, glavna količina tvoriva pa se krije s ploščami raznih vrst.

Kakor pri finalnih izdelkih iz kompaktnega lesa, tako pomeni tudi v proizvodnji pohištva poleg osnovne surovi-

ne pomožni material pomembni del proizvodnih stroškov. Od cene surovine in pomožnega materiala je najprej odvisna konkurenčna sposobnost finalne predelave lesa.

3. Rentabilnost finalne predelave lesa.

Stopnje, na katere oplemenitijo surovino posamezne panoge predelave lesa, smo za Slovenijo izračunali za leto 1954 (6); za to leto je pridelana vrednost iz bruto proizvodnje znašala:

za 1 m ³ vložene surovine v primarni predelavi . . .	din 17.149
" " " " v finalni (z všteto primarno)"	42.613
" " " " v kem.pred. (celul.papir) "	81.918

Na 1 delovno uro je tedaj znašal bruto proizvod

v primarni predelavi	din 442.-
v finalni "	" 302.-
v kemični (cel.papir)	" 1590.-

Novejši podatki z analizami se navajajo pozneje.

Naša sorazmerja se bistveno razlikujejo od podatkov, ki smo jih zbrali za dve deželi s precej liberalnim gospodarstvom, za Nemčijo in za Švedsko. Tako znaša bruto proizvod na delovno uro v Nemčiji (v DM):

v proizvodnji celuloze in papirja	17.0	- železarne, jeklarne	21.4
v žagarski proizvodnji	11.0	- kovin.industr.	10.0
v lesni predel.industriji	6.3	- indust.strojev	9.3

in na Švedskem (v švedskih kronah):

proizv.vezanega lesa	17	- železarne in jeklarne	15
" žaganega lesa	16	- ladjedelnice	14
finalna predel.lesa	7	- kovinska predelava	12

Proti našemu razmerju finalne : primarni : kemični
100 : 146 : 527 je razmerje vrednostne produktivnosti v Nem-

žiji 100 : 175 : 270 ali v Švedski 100 : 229(243): - .

Čim bolj se stopnjuje finalna predelava lesa, toliko večje je vlaganje živega dela na enoto surovine, toliko manjša je vrednostna produktivnost dela. Finalna predelava lesa je - samostojno obravnavana - splošno manj rentabilna kakor primarna, zato jo je z narodnogospodarskega stališča treba obravnavati kompleksno. Odtod izvira tudi težnja vseh naših lesnoindustrijskih podjetij k združitvi primarne in finalne predelave, k organizacijski obliki kombinatov.

4. Obseg finalne predelave lesa (proizvodnja).

Ugotoviti je treba delež, ki ga ima finalna predelava v okviru lesne industrije Slovenije (panoge 122) in vzporedno v okviru države. Primerjava se je izvršila na podlagi vrednosti proizvodnje v milij. din po tek. cenah za l. 1957. (Po še neobjavljenih podatkih ZSE).

	LRS	-	FLRJ	-	LRS : FLRJ v %
Panoga 122	<u>29.332</u>	-	<u>112.746</u>	-	<u>26.-</u>
žagani les	9.142		46.301		19.7
furnir in pl.	2.602		8.669		30.-
gradb.izd.	1.031		6.930		14.9
embalaža	2.966		7.003		42.4
pluta, plet.	508		1.264		40.-
svinč.vžig.	-		3.617		-
kem.pred. (tanin, impreg.)	1.892		10.336		18.3
pohištvo	5.821		18.227		32.-
ostali fin.izd.	5.370		10.399		51.6

V okviru države so v Sloveniji izpod povprečja: proizvodnja žaganega lesa, predelava ^{lesa} za gradbeništvo in kemična predelava, sorazmerno največji delež pa imajo ostali finalni izdelki. V tej panogi lesna industrija Slovenije vodi in

posreduje svoje izkušnje vsem ostalim republikam. Močno nad poprečjem je tudi embalaža in pohištvo.

5. Delež finalne predelave v izvozu.

Ugotoviti je treba koliki del proizvodnje se plasi-
ra na domačem trgu oziroma v izvoz. Primerjava na podlagi
količin je nemogoča, možna ⁿⁱ niti pri pohištvu, ker gre tudi
pri enakih količinah za zelo različne vrednosti. Da bi se mo-
gla notranja vrednost proizvodnje primerjati z izvozno vred-
nostjo, ki je obračunana po uradnem tečaju 1 \$ = 300 din, je
treba najprej to preračunati na komparacijsko ravnino.

Preračunanje devizne vrednosti, dosežene z izvozom
lesnih izdelkov iz LRS (po podatkih statistike izvoza na bazi
1 \$ = 300 din) v milijonih din:

Leto - Predmet	Vrednost po ur.tečaju	X faktor	Notr.vrednost
<u>1952 - panoga 122</u>			
1.žagan les(všteti pragi, frize, parket, gradb.izd.)	1.989	1.30	2.586
2.furnir in vse plošče	41	1.35	55
3.embalaža(zaboji, sodi, volna)	380	1,80	684
4.Kem.pred.(tanin, olja)	52	4.-	208
5.pohištvo(v tem upog.stoli 29.-)	99	2.-	198
6.vsi ost.fin.izdelki	91	4.-	364
	<u>2.652</u>	popr.1.5	<u>4.095</u>

1953

1.kakor zgoraj	1.758	1.30	2.285
2. " "	104	1.35	140
3. " "	447	1,80	805

4. kakor zgoraj	56	2.-	112
5. " " (upognj.97)	200	2.-	400
6. " "	162	4.-	648
	2.727	povpr.1.6	4.390

1954

1. kakor zgoraj	1.577	1.30	2.050
2. " "	140	1.35	189
3. " "	387	2.25	871
4. " "	52	2.-	104
5. " " (upognj.109)	315	3.50	1.103
6. " "	227	3.-	681
	2.698	povpr.1.8	4.998

1955

	Po uradnem tečaju	Po obrač. tečaju	faktor	Znesek
1. Žagan les	1.294	2.726	1.00	2.726
2. Furnir	157	331	1.30	430
3. Embalaža	529	1.115	1.50	1.673
4. Kemična predelava	61	129	1.60	206
5. Pohištvo (upognj.125)	431	908	2.40	2.179
6. ostali fin.	336	708	2.25	1.593
	2.808	5.917		8.807

(Spreminjalni faktor iz uradnega v obračunski 2,107)

Povprečni faktor uradni tečaj : notranja cena = 3,1

Povprečni faktor obračunski tečaj : notranja cena = 1,5

1956

1. kakor zgoraj	1.260	2.655	1.00	2.655
2. " "	217	457	1.25	571
3. " "	431	908	1.30	1.180

4. kakor zgoraj	49	103	1.70	175
5. " (v tem upognj.125)	586	1.235	2.40	2.964
6. " " "	502	1.058	2.25	2.381
	3.045	6.416		9.926
povprečni faktor	3,3	1,6		

1957

1. kakor zgoraj	1.510	3.182	1.00	3.182
2. " "	257	542	1,20	650
3. " "	542	1.142	1,20	1.370
4. " "	41	86	1,70	146
5. " (upognj. 112)	892	1.879	2.20	4.134
6. " "	703	1.481	2.07	3.056
	3.945	8.312		12.538
povprečni faktor	3,2	1,5		

1958

1. kakor zgoraj	1.510	3.182	1.00	3.182
2. " "	279	588	1.15	676
3. " "	496	1.045	1.20	1.254
4. " "	65	137	1.70	233
5. " " (upognj.107)	1.113	2.345	2.20	5.159
6. " "	765	1.612	1.95	2.948
	4.228	8.909		13.452
povprečni faktor	3,2	1,5		

S pomočjo prednje tabele smo dobili primerjalne vrednosti izvoza s proizvodnjo.

Primerjava vrednosti izvoza LRS z vrednostjo proizvodnje (po tek.cenah) za panogo 122:

Leto	Vrednost proizvod.	Vrednost izvoza	Izvoz v % proizvodnje
1952	12.582 milij.din	4.095 milij.din	32,6 %
1953	13.732 "	4.390 "	32.0 "
1954	16.628 "	4.998 "	30.0 "
1955	21.163 "	8.807 "	41.6 "
1956	24.017 "	9.926 "	41.3 "
1957	29.332 "	12.538 "	42.8 "
1958	- "	13.452 "	

V gornjem razdobju je panoga 122 plasirala v izvoz od najmanj 30 % do največ 43 % vrednosti svoje proizvodnje.

Delež finalnih izdelkov v izvozu LRS (v milij.din notranjih)

Leto	Izvoz panoge 122	V njem fin.izd.	Fin.izd.v % izvoza
1952	4.095	562	13.7 %
1953	4.390	1.048	23.8 "
1954	4.998	1.784	35.7 "
1955	8.807	3.772	42.8 %
1956	9.926	5.345	54.- "
1957	12.538	7.190	57.4 "
1958	-	8.107	-

Delež finalnih izdelkov v izvozu se je dvignil od 13.7 % v letu 1952 na 57.4 % v letu 1957; v letu 1958 pa je po predhodnih podatkih že presegel 60 %.

Realizacija finalnih izdelkov na domačem trgu in v izvozu?

V letu 1957 je vrednost proizvodnje finalnih izdelkov znašala 11.191 milij.din; v izvozu se je plasiralo 7.190 milij.din, torej se je 35.8 % proizvodnje plasiralo na domačem trgu ozir. 64.2 % v izvoz. S tem je finalna predelava med vsemi sektorji lesne industrije postala eksportno najinten-

zivnejša; povečanje proizvodnje v Sloveniji je služilo torej predvsem povečanju izvoza. Izvoz finalnih izdelkov se je v letih 1952 - 1958 povečal 14 krat medtem ko se je v merilu države v istem razdobju povečal 8 krat kakor vidimo iz naslednje razpredelnice:

Izvoz finalnih izdelkov v merilu FLRJ (v milij.dev.din) :

	<u>1952</u>	<u>- 1953</u>	<u>- 1954</u>	<u>- 1955</u>	<u>- 1956</u>	<u>- 1957</u>	<u>- 1958</u>
poh.vseh vrst	232	375	649	943	1236	1892	2377
vsi ost.fin.izd.	157	292	448	549	715	1004	1194
vžig.in svinč.	70	125	175	104	137	116	140
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	459	692	1272	1596	2088	3012	3711

V jugoslovanskem merilu je povečanje izvoza finalnih izdelkov sorazmerno večje na sektorju pohištva (10 x) vendar je povečanje proizvodnje služilo v večji meri odjemu domačega trga kakor v Sloveniji.

Delež Slovenije v izvozu pohištva in galanterije iz FLRJ (dokumentacija za priloženi diagram):

izvoz v milij.dev.din	FLRJ	LRS	LRS : FLRJ v %
1951	201	153	76 %
1952	386	190	55 "
1953	656	362	55 "
1954	1.047	543	52 "
1955	1.437	767	53 "
1956	1.935	1.088	57 "
1957	2.678	1.595	60 "

Dalje se prilagata dva diagrama za ponazoritev gibanja izvoza lesne industrije v odnosu na celotni izvoz LRS (v letu 1958 je celotni izvoz omahnil medtem ko se je izvoz lesne še naprej dvignil) in za ponazoritev gibanja posameznih

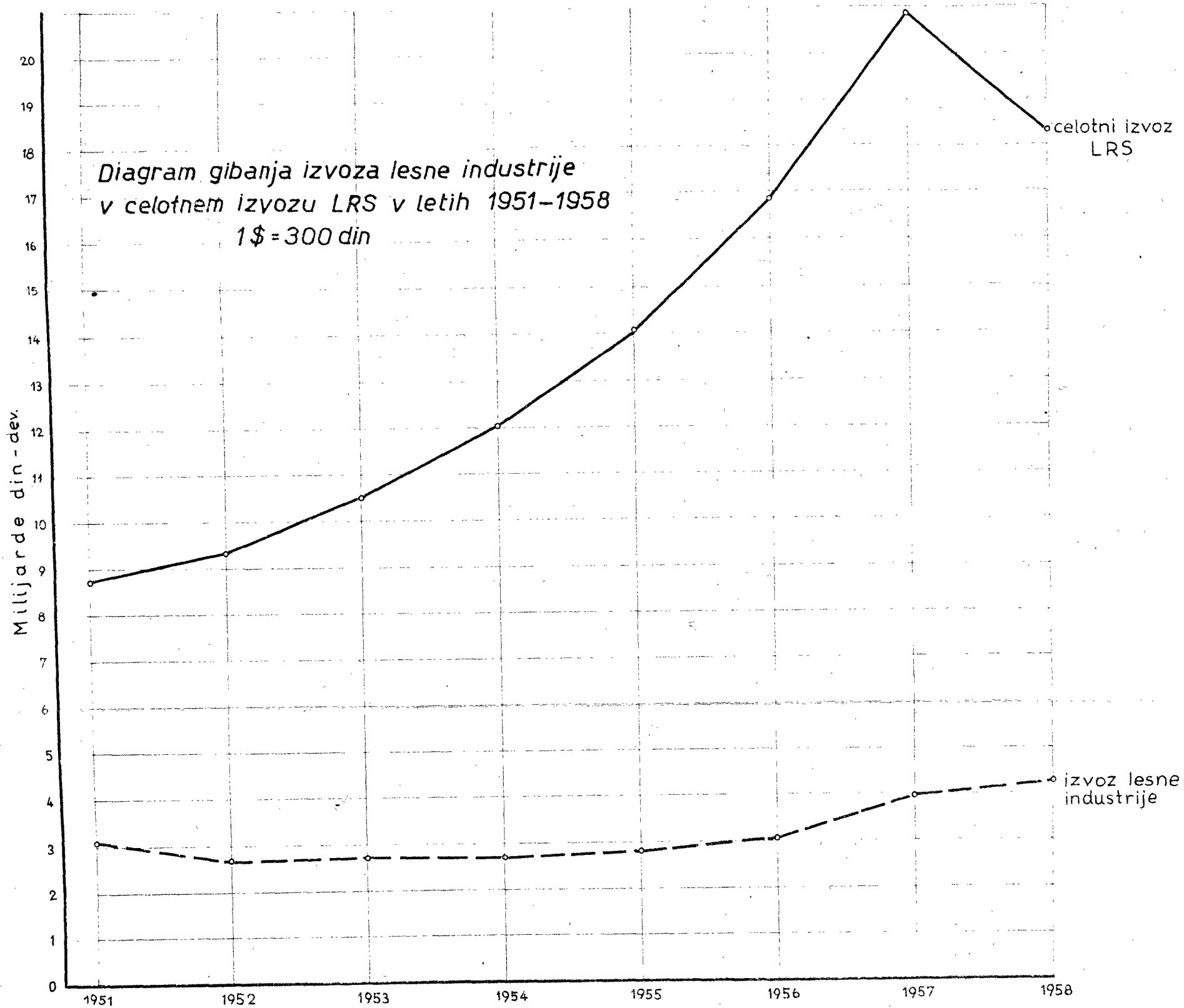


Diagram gibanja izvoza pohištva in fin. izdelkov
vrednost 1 \$ = 300 din

Milijarde din dev.

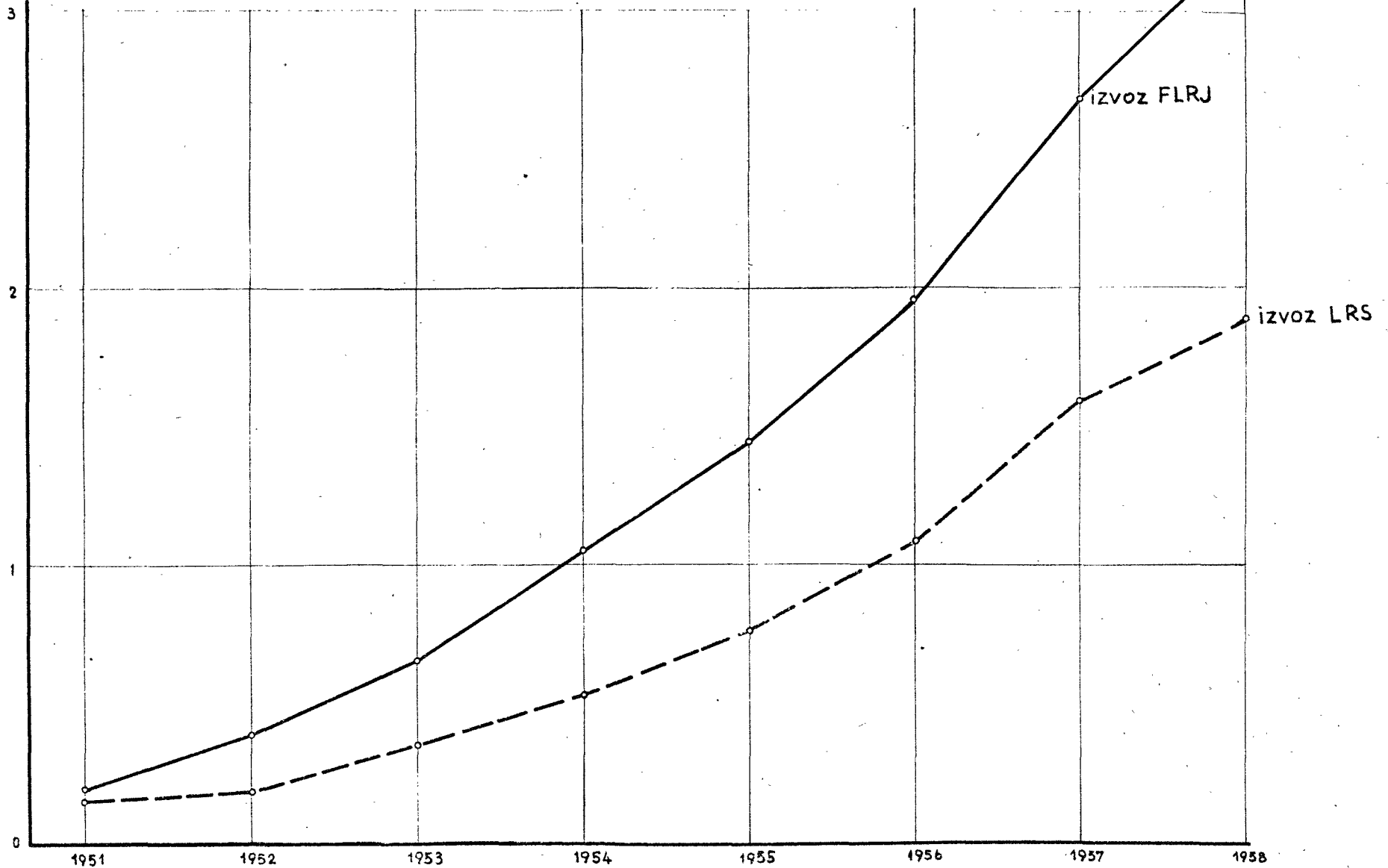
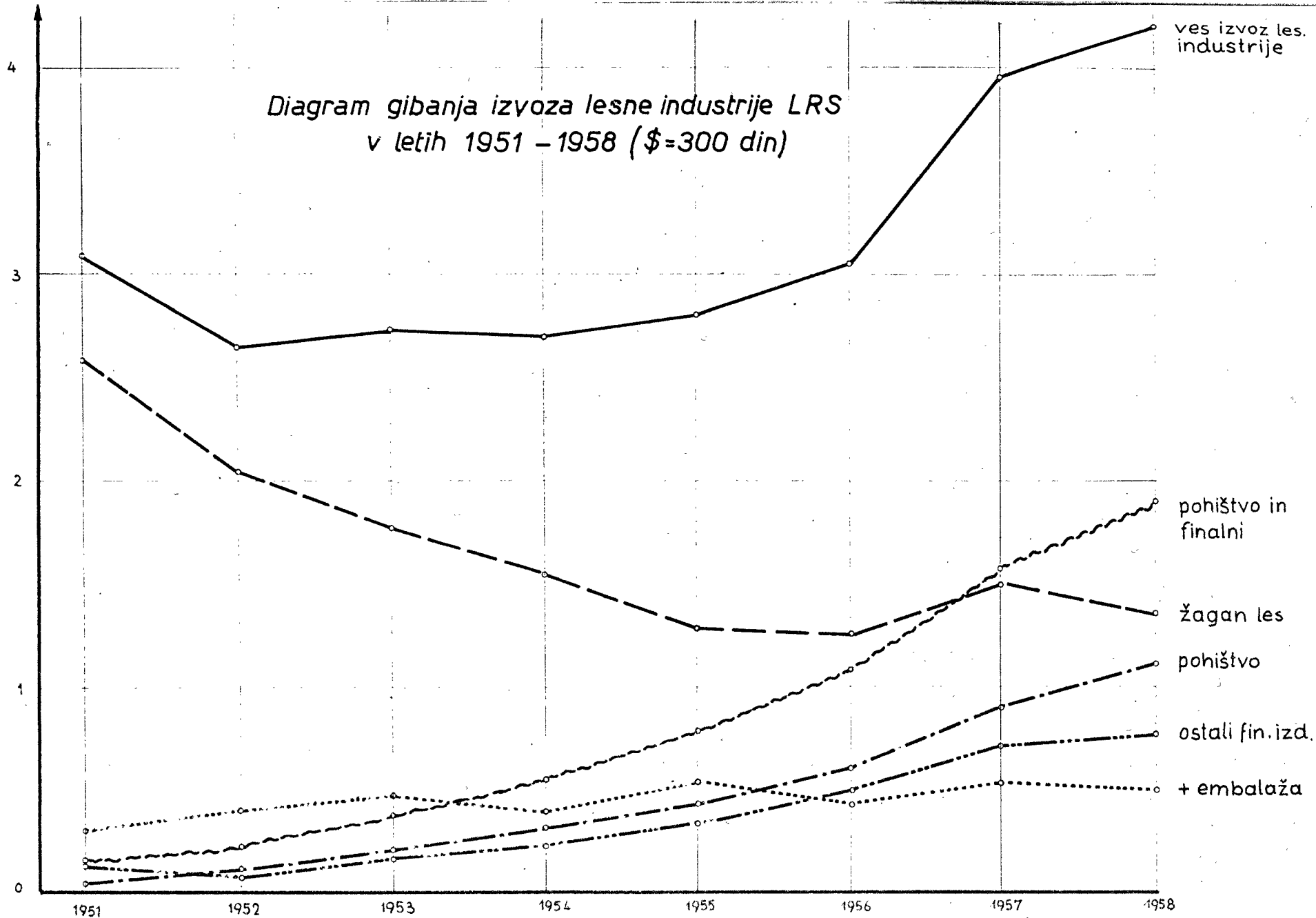


Diagram gibanja izvoza lesne industrije LRS
v letih 1951 - 1958 (\$=300 din)



sektorjev lesne industrije v letih 1951 do 1958. Dokumentacija k diagramom se je navedla že spredaj s tablico za preračunavanje devizne vrednosti v notranjo vrednost.

Vsa uporabljena dokumentacija potrjuje prepričljivo, da je lesna industrija Slovenije po začasni stagnaciji izvoza zadovoljivo kompenzirala zmanjšani izvoz žaganega lesa s predelanim lesom, zlasti pa s finalnimi izdelki.

6. Škarje cen za finalno predelavo lesa.

O škarjah cen, v katere je prišla lesna industrija, zlasti predelovalna, smo prve ugotovitve navedli že v splošni problematiki. S škarjami se mislijo disproporci, ki so v strukturi proizvodnih stroškov nastali od tedaj, ko se je lesna surovina v odnosu na ostale industrijske surovine izredno podražila.

S številkami ⁱⁿ v dinarjih izraženi izgledajo disproporcije v našem lesnem gospodarstvu takole:

	1939	1954	1956	1958	faktor povečanja	1958
						1939
žagan les iglavcev-1 m ³						
predpisana cena din	490	19.820	22.750	22.750		46 krat
žag.l.igl.						
stvarna cena	490	19.820	24.000	26.000		53 krat
žag.les bukov m ³	720	25.400	37.560	33.000		46 krat
vezane pl. - m ³	5.200	88.900	92.400	97.000		19 krat
panel pl. - m ³	3.300	69.000	76.000	80.000		24 krat
spalnica						
standardna	6.700	90.000	95.000	98.000		14.6 "
ind.proizv.lgarn.						
stol upognj.						
tip 529-kos	62	-	1.230	1.230		19.8 "
stol z buk.fur.						
tip 548-kos	113	-	1.950	1.950		17.3 "

pisalna miza tip 3003					
s hrast.fur.9 predalov kos	1.500	-	28.000	28.000	18.7 "
stoječi obešalnik tip 37a "	188	-	4.100	4.100	21.8 "
1 del.ura v industriji	4.-	-	-	50.-	12.5 "

Faktor povečanja cen je najprej zelo različen ter ima v gornji komparaciji mejne vrednosti od 12.5 do 53.- Največji je za surovino na najnižji stopnji obdelave (žagani les 46 do 53), mnogo nižji je za surovino na višji stopnji obdelave (19 do 24), za izdelke leži med 15 in 22, najnižji pa je za živo delo. Prav ti disproporciji pomenijo škardje, iz katerih se lesna industrija (drugod prav tako kakor pri nas) more izviti:

- a) s tem, da poveča cene svojih izdelkov. Povečanje cen pa bi zmanjšalo konkurenčno sposobnost lesne industrije v odnosu na panoge, ki izdelujejo enake ali podobne izdelke na bazi cenejših surovin ali s popolnejšo tehniko, kar pa bi dalje nujno vodilo do ogrožanja plasmata lesnih izdelkov.
- b) s tem, da poveča učinek svoje proizvodnje glede na vse proizvodne činitelje najprej in v največji meri pa pri tistih proizvodnih činiteljih, zaradi katerih so se škardje najbolj odporle. Povečati učinek proizvodnih činiteljev se pravi isto kot povečati produktivnost proizvodnje. Na priporočila kako povečati produktivnost, se bomo povrnili po izvršenih analizah anketiranih produkcij.

Podatke o spremembi cen lesnih izdelkov dopolnjujemo s cenikom podjetja "V" in sicer za široko vrsto izdelkov, ki jih je to podjetje dobavljalo pred vojno in sedaj. Ti podatki, ki zajemajo že precej širok asortiment lesnih izdelkov, omogočajo, da se še bolj določno očrta sedanji nivo cen v odnosu na predvojni. Ako ne upoštevamo ekstremnih vrednosti (navzdol ali navzgor), moremo sklepati, da je faktor povečanja cen finalnih izdelkov pretežno v mejah od 17 do 26.

PRIMERJAVA PRODAJNIH CEN LESNIH
IZDELKOV PODJETJA "V" - v LRS.

Tip izdelka		Opis izdelka	Cena na domačem trgu v din		Faktor povečanja cen
1938	1958		1938	1958	
529	529	Stol, bukov, upog. z nalep. furn. sedežem	62.-	1.230.-	19.8
548	548	stol z bukovim furnirjem	113.-	1.950.-	17.3
548	548	stol z orehovim "	125.-	2.250.-	18.0
548/F	548/F	stol-fotelj z buk."	250.-	2.900.-	11.6
548/F	548/F	stol-fotelj z oreh."	300.-	3.250.-	10.8
204/75	204/75	stol iz upog.lesa sedež z bamb.v.	69.-	2.700.-	39.1 ^x
48/a	48/a	stol iz pog.lesa furnir. sedež	52.-	1.230.-	23.6
1050	283/a	stol iz upog.lesa furnir. sedež	80.-	1.400.-	17.5
399	399	stol z uskočenim furn. sedežem	72.-	1.230.-	17.1
131/F	131/F	fotelj-vrtiljk ^a z bambus sedežem	325.-	4.200.-	12.9
260	260	stol vrtiljak z naslonj.	280.-	4.850.-	17.3
136	136	vrtiljak-klavirski stol	225.-	4.200.-	18.7
131/F	131/F	Vrtiljak z naslonj.in furnir.sedež.	325.-	3.700.-	11.4
556	AL-50	ladijski sklop.stol-fur. sedež	56.-	1.450.-	25.9
550	550	ladijski sklopni stol	65.-	1.450.-	22.3
245	245	kinofotelj	132.-	3.200.-	24.2
-	3003	pis.miza z 9 pred.ter centr.zapore-hrastov fur.	1500.-	28.000.-	18.7
37/a	37/a	stoječi obešalnik	188.-	4.100.-	21.8

^x povečanje cene je neсоразmerno zaradi bambusovih viter iz uvoza.

Kako velike so te spremembe moremo ugotoviti po sled. ekvivalentih: v dinarskem merilu (količine blaga ali dela)

	<u>1939</u>	<u>1958</u>
1 spalnica = jel. žag. lesa m ³	13.70	3.77
buk. " " "	9.30	2.97
vezanih plošč "	1.29	1.01
panelnih plošč "	2.03	1.22
delovnih ur	1.680	1960

Na enak način računano je eni pisalni mizi ekvi-
valentno

	<u>1939</u>	<u>1958</u>
jel. žaganega lesa m ³	3.06	1.08
buk. " " "	2.08	0.85
vezanih plošč "	0.29	0.28
panelnih plošč "	0.45	0.35
delovnih ur	375	560

Sedanji nivo cen surovine, tvoriva in finalnih izdelkov je torej bistveno drugačen kot pred vojno. Iz podražitve žaganega lesa bi se moralo sklepati, da je njegova uporaba za finalno predelavo nemogoča, ker so se plošče razmeroma manj podražile. Vendar se pri nas jelovi žagani les na veliko porablja za stavbeno mizarstvo in za embalažo, zato so ti izdelki nasprotno na dosti višjem nivoju cen, kakor so bili pred vojno. Izredno dragi zaboji podražujejo zopet vse blago, katero gre v promet, v taki ali drugačni embalaži. To stanje se pri nas ne more popraviti, dokler se ne zgradijo novi obrati za proizvodnjo embalaže na sodobnih tehnoloških osnovah (luščena embalaža iz lesa listavcev, kartonska embalaža, palete itd.)

Vsa logika računice bi zahtevala, da se izdelava pohištva na bazi kompaktnega (žaganega) lesa čim bolj omeji in da se preide na izdelavo elementov iz plošč. Tu pa zadevamo zopet na novo nesorazmerje - pred vojno je bila nabavna vrednost ene spalnice enaka količini 2.03¹ panelnih plošč, sedaj pa je 1.22 m³ panelnih plošč enakovrednih eni garnituri spalnice. Disproporc se pojavlja od tod, ker se panelne plošče izdelujejo iz najbolj podražene surovine (iz jelovega žaganega lesa) in ker se preplačujejo z ozirom na premajhno proizvodnjo, povrh pa še njihova kakovost komaj ustreza.

Z razmotrivanjem disproporcev smo že nakazali, da solucija kako naj se finalna predelava izmota iz škarij, ni preprosta in da je treba pretresti prav vse proizvodne činitelje, ki sodločajo o učinkovitosti proizvodnje.

7. Primerjava nivoja cen na domačem in mednarodnem trgu (7).

Po viru, na katerega se sklicujemo (7) so naše cene lesne surovine na prvi stopnji obdelave (žagani les iglavcev in listavcev) 10 do 15% izpod cen na mednarodnem trgu, cene vezanih plošč so enake ali nekaj višje, cene vlaknenih plošč za 40-50 % višje in cene panelnih plošč za 30 % nad mednarodno ceno. Naše cene finalnih lesnih izdelkov so le v izjemnih primerih skoraj enake ali nekaj višje, poprečno so pa 50-100% nad inozemskimi cenami. Ob gornjem nesorazmerju cen primarne in finalne predelave se pojavlja vprašanje rentabilnosti proizvodnje za izvoz in rentabilnost izvoza izdelkov višje stopnje predelave.

V stiku z mednarodnim trgom zadevamo z domačimi cenami na cene dotičnega trga, na katerem želimo plasirati naše izvozne presežke; te so enake, višje ali nižje kakor domače cene. Razlike na domačo ceno se izravnavajo z izvoznimi instrumenti. Ker lesna industrija v LRS plasira sedaj ok. 43% vrednosti proizvodnje v izvozu, imajo izvozni instrumenti odlo-

čilen vpliv na usmerjanje te produkcije, na oblikovanje cen na domačem trgu in na ustvarjanje dohodka podjetij.

Naša študija o rentabilnosti finalne predelave lesa bi bila preveč pomanjkljiva, ako je ne bi dopolnili z razpravo o deviznem režimu in izvoznih instrumentih. Razprava, ki jo navajamo v naslednjem poglavju, obravnava razdobje 1952 do 1958, upošteva pa primerjalno tudi druge gospodarske panoge; njena naloga je osvetlitev specifičnih vprašanj izvoza lesa in izdelkov z vidika izvoznih instrumentov. Z njo se nakazuje jedro problematike zakaj so ob nizkih koeficientih za blago na nižji stopnji obdelave (z nizkim deležem živega dela) potrebni visoki ali pa celo najvišji koeficienti za finalne izdelke (z visokim deležem dela), ko se je delo razmeroma najmanj "podražilo". Do odgovora in do sklepov bomo prišli na podlagi rezultatov metodičnega raziskovanja.

IV. Č E T R T O P O G L A V J E

Finalna predelava - galanterija.

1.) Splošno o galanteriji.

Kmalu potem, ko je naša lesna industrija po vojni opravila dve svoji velikanski nalogi in sicer maksimalno izkoriščanje kapacitet za dobave gradbenega lesa, potrebnega za obnovo države in do skrajnosti napeto proizvodnjo jelovega žaganega lesa za izvoz, se je znašla sredi mnogih neznank kako prilagoditi proizvodni program potrebam trga in njegovi kupni moči. Za domači trg prilagoditev ni povzročila težav, ker je povpraševanje tudi poslej presegalo ponudbo, bolj zapletena vprašanja pa so se pojavljala ob prvih poizkusih kako se z manj konjunkturimi izdelki, kot je jelovi žagani les, uveljaviti na mednarodnem trgu.

Nekako z letom 1952 se je začel razvijati v gornjem smislu novi proizvodni program, v katerem je finalna predelava lesa imela, zlasti v Sloveniji, velik delež in svoj močan vzpon. Določeni riziko naglega intenziviranja finalne predelave je bil vsekakor v odnosu na izvoz t.j. pri artiklih, za katere domačega trga praktično ni ali pa je glede na izdelane količine brez pomena.

Podjetja in obrati, ki so se lotili finalne predelave lesa, so storili to predvsem zato, da angažirajo razpoložljivo surovino v svojih surovinskih bazenih in da si s tem razširijo svojo surovinsko bazo tudi na predelavo bukovega lesa. Na ta način se je delovna sila, ki je ostala zaradi zmanjšanja žagarske proizvodnje neangažirana, mogla zaposliti v isti panogi pri nekoliko spremenjenem delu in povečini tudi v istem

kraju. Obzrti so se adaptirali in tehnično spopolnili s sodobnimi domačimi in uvoženimi stroji in s tem se je hitro ustvarila solidna podlaga, da se bukovi žagani les, s katerim so bile pri vnovčenju zlasti za blago manjvredne kakovosti vedno določene težave, predela v galanterijske in druge drobne izdelke.

Vsa naša produkcija galanterije sloni na izkoriščanju kompaktnega lesa - iz hloda v deske, iz desk v polizdelke in iz teh v finalne izdelke. Med vrstami lesa prevladuje bukovina (nad 85%), potem pride trdi les nekaterih drugih listavcev (gaber, beli in črni javor, jesen - za specialne izdelke) medtem ko je poraba smreke in jelke podrejenega pomena ter izdelki iz tega lesa ne pomenijo več kot 5 % vrednosti galanterije. Zaenkrat je torej glavna surovina za proizvodnjo galanterije bukovina; zato se ob presojanju rentabilnosti finalne predelave na bazi bukovine pojavljajo naslednja vprašanja: po katerih drugih tehnoloških postopkih bi mogli uspešnejše izkoriščati isto surovino v drugačne finalne izdelke ali pa, če ne bi dosegli večjega ekonomskega efekta, če surovino, ki je doma ne rabimo, izvažamo v obliki hlodovine ali pa žaganega lesa.

Drugi sektor finalne predelave - pohištvo in oprema - je glede na galanterijo mnogo manj homogen. Izhodiščna surovina je sicer tudi les, toda delež kompaktnega lesa (hlod - deska) vse bolj nazaduje, prevladujejo pa tvoriva na bazi lesa (furnir, panelne, vezane, vlaknene, iverne plošče - vsaka vrsta zopet v različnih variantah -). Če bi analogno galanteriji hoteli preizkusiti rentabilnost proizvodnje pohištva, bi morali preizkus razširiti na vso zelo heterogeno surovinsko osnovo, kajti plošče se ne izdelujejo samo iz hlodov in žaganega lesa, temveč tudi iz manjvrednega lesa in iz lesnih odpadkov.

Za presojanje ekonomske utemeljitve proizvodnje galanterije je torej treba tehtati primerjalne možnosti za vnovčenje bukove hlodovine (ali žaganega lesa) medtem ko je konkurenčna sposobnost produkcije pohištva najprej odvisna od bazične industrije, na kateri sloni.

Obema sektorjema je skupno, da sta svoje kapacitete že razširila daleč preko potreb domačega trga in da že blizu dve tretjini vrednosti svoje proizvodnje plasirata v izvoz. Na podlagi preračuna izvozne (devizne) vrednosti v notranje vrednost moremo ugotoviti koliki del proizvodnje sta oba sektorja plasirala na domačem trgu ozir. v izvoz (vrednost se izraža v milij. din):

leto		vrednost proizv. v tek.cenah	izvoz (notr.vred.)	izvoz v % vred.proizv.
1955	pohištvo	4.051	2.179	53.8 %
	galant.	3.799	1.593	41.9 %
		<u>7.850</u>	<u>3.772</u>	<u>48.- %</u>
1956	pohištvo	4.657	2.964	63.6 %
	galant.	3.977	2.381	60.- %
		<u>8.634</u>	<u>5.345</u>	<u>62.- %</u>
1957	pohištvo	5.821	4.134	71.- %
	galant.	5.370	3.056	56.9 %
		<u>11.191</u>	<u>7.190</u>	<u>64.2 %</u>

Rezultat je pravilen v poprečnem odstotku za oba sektorja, dejansko se je pa v vseh letih plasiralo sorazmerno več galanterije v izvoz kakor pohištva. Razlika med posameznima sektorjema izvira od tod, ker statistika izvoza vključuje v pohištvo tudi tiste skupine galanterije, ki so funkcionalno sorodnejše s pohištvom in opremo.

Potem, ko sta oba sektorja finalne predelave postala pomembnejša za izvoz kakor za domači trg, jih je treba primerjati z drugimi panogami predelovalne industrije, ki bazi-

raja na finalni predelavi drugih (nelesnih) surovin.

2.) Delež obrti v finalni predelavi lesa.

Doslej smo dosledno obravnavali samo industrijsko proizvodnjo, deleža obrti pa nismo upoštevali. V mehanični predelavi lesa v Sloveniji imamo v vrednosti bruto produkta naslednje odnose med industrijo in obrtjo:

Vrednost brutoprodukta v milij.din po tek.cenah:

leto	industrija	obrt	obrt.industriji v %
1955	21.163	5.783	27 %
1956	24.017	6.099	25 %
1957	29.332	7.603	26 %

ZSE nima pregleda nad strukturo lesne dejavnosti v obrti, poleg tega je brutoprodukt za zasebno obrt samo ocenjen po obdavčbi. Razčlenjen pa je po treh sektorjih obrtniške dejavnosti, kateri so prispevali v brutoprodukt v l. 1957:

družbeni sektor	3.455	milij.din
zadružni	797	"
privatni	3.351	"
	<hr/>	
	7.603	milij.din

Brutoprodukt celotne obrti (vseh panog) v IRS v l. 1957 je znašal 50.769 milij.din; lesna obrt je bila v celotni obrti udeležena s 15 % brutoprodukta. Znano je, da se lesna obrt udeležuje samo v finalni predelavi (izjeme so nekatere najmanjše žage, ki obratujejo le uslužnostno), zato je njen delež v celotnem produktu finalne predelave (industrija + obrt) visok ter znaša nad 40 %, sorazmerno največji pa je v proizvodnji pohištva. V izvoz gre neznatni del produkcije. Največji pomen obrtne proizvodnje je v pokrivanju domačih potreb, prav to pa

razbremenjuje industrijski sektor in mu omogoča, da se v večji meri koncentrira na izvoz.

3.) Pregled galanterijskih izdelkov.

Ker se niso mogli zbrati podatki vseh produkcij, navajamo pregled po spisku izdelkov, ki jih izvaža Slovenija-les.

Stolčki

ribiški-višine 38.1 cm z vrstico
otroški-višine 28. cm zložljivi
gugalni-fotelčki višine 18 cm
otroški-WC stolček
TV-stolček-višine 25 cm in 24 cm razne variante
stolček višine 24.5 cm z naslonjalom
otroški stolček kot stopnica štiribarven

Noge

kvadratne,
štiristranske konične noge
orehove lužene noge
okrogle konične noge in okrogle noge

Podstavki za svetilke

v raznih merah in v različnih izvedbah

Bloki za nože

v različnih velikostih in različnih izvedbah

Deske za meso, kruh in testo

nad 10 vrst v različnih merah in izvedbi

Obešalniki

Stoječi obešalniki

obešalniki vseh vrst in oblik od polokroglih, surovih do politiranih, emajliranih, - težki, srednje težki in lahki;
otroški obešalniki v več različnih izvedbah

klopi - klavirske dolž 152 cm v raznih barvah in otroške klopi

škatile - za jedilni pribor, za krtače, za nože

valji - za testo

ščipalke na pero za perilo

tuljave

držaji za čopiče

podstavki za klobuke

otroški triciklji, konjički, otroške garniture (mizica in 2 stol.)

knjižne poličke, otroške stajice

sponge za hlače

krožniki z narodnimi motivi

servirni pladnji

ležalni vrtni stoli, sušilniki, likalne deske, lestve, ročaji
za orodje, šolski pribor, merila in učila

pete, kopita, napenjači

športski pribor vseh vrst

drobno pohištvo in razni deli pohištva, razna ohišja itd.

Konjuktura in z njo raznolikost artiklov, še bolj pa oblika, izdelava in dekorativna oprema se stalno in razmerno hitro spreminja. Vpliv reklame je za odjem večkrat odločilnega pomena. Odločilno za lesno galanterijo, ^{je} da so družinska stanovanja njen glavni potrošnik in da človek v najbolj intimnih prostorih hoče imeti čimveč lesa okrog sebe; z lesom se ohranja izvirnost, domačnost, toplota, mehkoča, nenadome-stljiva tekstura, povezanost s naravo itd. zato ne more spodrinuti lesa nobena druga surovina.

4) Domača obrt

predhodnik današnje industrijske proizvodnje glanterije.

Domača obrt je bila ob vseh časih neusehljivi vir produktivnosti in umetniške tvornosti podeželja; njena velika tradicija je ohranjala pristno domačinsko izvirnost in večino za obdelovanje lesa. Njeni lesni izdelki so bili splošni predmeti vsakodneвне porabe, igrače in okraski, ki jih je izoblikoval izdelovalec po svojem okusu, jih sestavljal in okraševal kakor mu je velevala tradicija ali ljudske navade. Pogoji za uspeh domače obrti so bili ročna spretnost, iznajdljivost, smisel za racionalno delitev dela v družini ali na vasi, čut za stilno izdelavo, smisel za kompozicijo barv in dekorativno opremo, razgledanost in poznavanje potreb potrošnikov, trajni stik s svetom in z odjemalci z namenom, da bi se dosegel čim večji odjem in čim boljša cena za mnogovrstne izdelke domače obrti. Kjer so imeli pogoje za razširitev trga, se je razvoj usmeril v serijsko in množtevno proizvodnjo.

Domača lesna obrt se je razvila v kmečkih krajih, kjer je bilo dovolj lesa različnih vrst, donos zemlje pa za preživljanje malih kmetij in kočarjev preskromen. Mnogi bi se sicer morali izseliti ali iskati sezonsko zaposlitev drugod, domača obrt pa jim je za delo na lastni račun dala toliko postranskega, često tudi glavnega zaslužka, da so mogli ostati na svoji grudi. (8)

Razpečavanje izdelkov domače obrti se je vršilo s prodajo na sejnih, s prodajo preko založniškega sistema ali

s krošnarjenjem. Ko so se pojavili prvi konkurenčni izdelki industrije, so se izdelki domače obrti zdeli okorni, težki, tehnično nedovršeni in zastareli po obliki in izdelavi, vendar se je domača obrt zopet znašla in še dolgo dobo krila potrebe kmetij in gospodinjstev. Šele sodobni industrijski izdelki iz sintetičnih tvarin so, kot izgleda, izločili mnoge izdelke iz kompaktnega lesa končno iz konkurence.

V Sloveniji so se najbolj intenzivno bavili z lesno domačo obrtjo v krajih, ki jih obkrožajo naši največji gozdni kompleksi in sicer v dokaj širokem pasu, ki se-ga od Kolpe preko Kočevja, Ribnice, Blok, Loža, Rakeka, Planine, Logaške planote, Hotederšice, Črnega vrha nad Idrijo, Vojskega, Tolmina v selško in poljansko dolino ter od tod v bohinjski kot (9).

Cele družine z otroci vred so se s pripravo in obdelavo lesa zaposlile polovico do dve tretjini letnega časa, prekinitve so se pojavljale le ob glavni sezoni kmečkega dela. Krošnarjenje so opravljali zdomarji, ki jih je bilo samo v ribniški dolini okrog 600.

Les so izbirali v globini gozdov, zlasti za take izdelke, za katere se uporablja posebna rast ali posebna kakovost. Medtem ko so v kočevskem in ribniškem področju delali izdelke, ki jih s skupnim imenom imenujemo "suha roba", so drugod izdelovali sode, obroče, škatle, rezbarske izdelke, posodo, krtače, pipe, koše in košare, igrače itd. V okolici Loža so ob začetku tega stoletja izdelali letno po 200.000 sodov iz mehkega lesa za žeblice, mavec in cement, po 150.000 ducatov žlic in kuhalnic, na Gorjušah so prodali letno po 3.500 pip. Obseg letne proizvodnje bomo podrobneje navedli pozneje v posebni tablici.

Skupine izdelkov navajamo zaradi primerjave z današ-

njo industrijsko proizvodnjo galanterije. Specializacija domače obrti se je izvajala po naslednjih panogah: obodarji, podnarji, posodarji, žlicarji, kuhalničarji, mizarji, orodjarji, strugarji, pletarji, rešetarji, škafarji, sodarji, zobotrebčarji, krtačarji, rezbarji, piparji itd.

Orodjarji so izdelovali zlasti grablje, vile, kosišča, toporišča, greblje, loparje, metle, jarme, kambe, kljuke, obroče za vrvi, oselnike itd.

Strugarji so delali pretežno ob tekočih vodah (vodni pogon), s tem delom pa so se pečali tudi oglarji ob stružnici na nožni pogon. Strugarski izdelki: krožniki, sklede in skledice, skodele, korci, valjarji, kuhinjska kladiiva, pipe, ročke, ročaji, ročniki, predalne glavice, gobe za šivanje in gnetenje, šatulje in vaze, žvrklje, kleklarski vitli, šahovske figure, igrače, vitli za tekstilne stroje, čutare.

Mizarji so izdelovali kuhinjske deske za testo, meso in čebulo, lesene modele, kalupe za maslo, perilnike in pralnice, ribežne, strgala, strgalnike za zelje, repo, hren, kumare, dalje kuhinjske sušilnike, mišolovke, pasti, ščipalke za perilo, obešalnike za obleko (težke, sklopne, lahke), solnice, žličnike, namizna stojala za jajca, samokolnice, igrače, kolca, klepetce, raglje.

Pletarski izdelki: peharji, štruncnice, cekarji, torbice, košare, jerbasi, koši, cajne, sprave za jedilni pribor, žličniki, štrikarice, sprave za krtače, koši za papir, cvetličniki, zibke, sejalniki, procke, čolni, predpražniki. Zobotrebce boljše vrste so izdelovali iz leske, dreva, češmina, slabše vrste iz smreke, jelke, lipa, topole.

Rešetarji so delali rete, rajte, drobovtne, križarke, cvitarce, sita in cedila.

Leta 1903 so cenili v okoliših Ribnice in Kočevja število obratovališč suhe robe na 4.000 (10). V Kočevju je obstojala v času od 1882 do zloma avstro-ogrske monarhije lesno-obrtna strokovna šola. Tu je priredilo Kranjsko-pri-morsko gozdarsko društvo l. 1908 razstavo lesnih izdelkov, 163 vrst, med katerimi omenjamo glavne: kadi, čebri, keblice, banje; merniki, škafi, pasjaki, maltarji, ribarji; žehhtarji, brente, brentače, golide, korci, napajači, barigeljci, banjke; škatle in škatlice, žlice, noži, vilice, kuhalnice, kladiva, valjarji, ribežni; krožniki in sklede; pinje in pipe; lopate, neške in vevnice; rešeta, sita, cedila; rajte, vile, grablje, cepci, kosišča in toporišča; čaše, sipalke, livki in solnice; stojala, obešalniki in priprave za vezenje; zibke in kolca, peharji, stručnice, kuhinjske deske; mišolovke in pasti; mo-deli za maslo in testo, košarice, muhalniki, zobotrepci itd.

Pregled obsega proizvodnje suhe robe
v okoliših Kočevje, Ribnica, Sodražica, Vel. Lašče, Bloke.

Število kosov	1. 1900	1. 1939	1. 1949
obodi-kolači	400.000	100.000	60.000
podna	300.000	40.000	10.000
gotova rešeta	92.000	10.000	100.000
posodje	306.000	65.000	60.000
žlice, kuhalnice duc.	404.000	15.000	45.000
mizarski izd.	20.000	60.000	200.000
strugarski izd.	60.000	60.000	100.000
pletarski izd.	1.000	5.000	70.000
orodje	4.000	10.000	20.000
	<u>575.000 gold.</u>	<u>3.5 milij. din</u>	<u>36 milij. din</u>

Nekdanja domača obrt se nadaljuje še na tistih sek-torjih, ki jih še ni prevzela strojna obdelava (sita, rešeta,

pletarski izdelki, gotove vrste orodja); novi industrijski obrati na Martinjaku, Rakeku, Logatcu, Loškem potoku, Sodražici, Ribnici in Kočevju izdelajo seveda mnogo večje količine izdelkov ter deloma nadaljujejo tradicijo suhe robe. Industrijska proizvodnja drobnih lesnih izdelkov pa se ni afirmirala samo na področjih nekdanje domače obrti, temveč se je razširila po vsej Sloveniji. Spredej smo zabeležili, da se od 78 podjetij, kolikor jih šteje lesna industrija Slovenije, 26 bavi s proizvodnjo embalaže, 40 s proizvodnjo pohištva in 42 s proizvodnjo ostalih finalnih izdelkov. Brez tako stare in toliko zakoreninjene tradicije bi bilo v sedanjosti intenziviranje finalne predelave v taki meri komaj možno.

Pregled domače obrti za Slovenijo dopolnjujemo še s podatki za leto 1938 (11), torej za tedanjo dravsko banovino. Podatki so zbrani po okrajih, navajamo jih skupno:

izdelava kmetijskih sprav in orodja	-	2210	delavnic
" kuhinjskega pribora	-	122	"
" gospodinjskega posodja	-	411	"
" okrasnih predmetov	-	125	"
" igračk	-	124	"
" lesenih čevljev in cokel	-	238	"
" stanovanjske opreme	-	182	"
" gajbic in košar	-	296	"
" metel, sprave za vprego, kolovratov, zobotrebecv, pip, orodja itd.		1123	"
		<hr/>	
vseh evidentiranih obratovališč		4831	"

Po lokaciji je vsa domača obrt na podeželju, v mestih je evidentiranih samo 60 obratovališč.

Stroje je domača obrt začela uporabljati šele po prvi svetovni vojni.

O sedanjem stanju lesne domače obrti ni bilo mogoče dobiti splošnega pregleda.

5.) Inozemski odjemalci galanterije.

Odjemalci galanterije so države z visokim življenjskim standardom, v katerih je potrošnja takih predmetov razmeroma visoka, domača proizvodnja pa po svoji zmogljivosti premalo razvita, da bi mogla kriti vse potrebe. Ker se blago nudi od zunaj pod ceno lastne kalkulacije, konvenira uvoz, vendar pa so prodajni stroški zaradi velike reklame zlasti za prodajo modnih artiklov znatni. Okus, moda in konjunktura se hitro spreminjajo. Oblika, izdelava, površinska obdelava lesnih izdelkov, zlasti pa njihova dekorativna oprema, se v produkcijah mora prilagoditi zahtevam in kapricam trga, da bi se mogle plasirati čim večje količine.

V letu 1958 so se iz Slovenije izvažali galanterijski izdelki v 27 držav in sicer ok. 50 % v USA, 30 % v Anglijo in 20 % v Zapadno Nemčijo, Holandsko in ostale države srednje in sev. Evrope. Izven Evrope so se prodale le manjše količine. Povsem neobdelana so tržišča v državah latinske Amerike, južne Afrike in Avstralije na katere se bo prodaja naših izdelkov, vsaj v omejenem obsegu, še mogla razširiti.

Izredni skok v izvozu galanterijskih izdelkov v l. 1958 se pripisuje veliki konjunkturi na ameriškem trgu, na katerem pa je dvomljivo, če se bodo mogle v tekočem letu plasirati enake količine.

Gospodinjske potrebščine se dobavljajo največ v USA in Anglijo, športni pribor, drobno pohištvo, smuče in športno orodje pa ima kupce tudi po vsej zap. Evropi.

Kontrola kvalitete blaga ob odpremi je pri nas nezadovoljiva, zato se pojavljajo posebno na novih tržiščih reklamacije. Med važnimi vprašanji izvoza je pri nas ^{še} vedno nerešen problem embalaže, ob katerem se posebno ostro postavlja zavarovanje kvalitete blaga na transportu od produkcije

do kupčevega skladišča. Ne gre samo za stroškovno stran embalaže, temveč tudi za sodobno obliko in sistem. Za paketiranje manjših artiklov je že možno nabaviti doma ustrezajočo kartonsko embalažo, medtem ko se večja kartonska embalaža mora nabavljati iz uvoza, navadno neposredno od kupcev galanterije. Paketiranje v polivinil vrečke se je pri čezmorskem transportu izkazalo kot zelo uspešni način za zaščito blaga pred škodljivim vplivom klimatičnih sprememb.

Na splošno je tehnologija fabrikacije izdelkov iz kompaktnega lesa svoje razvojne možnosti že močno izčrpala, kar pa se ne bi moglo trditi za racionalizacijo in tehniko proizvodnje. V tem pogledu ima avtomatizacija proizvodnega postopka velike možnosti za dvig konkurenčne sposobnosti. Posebno ugodni pogoji za aplikacijo avtomatizacije so homogena surovina - pretežno kompaktni bukovi les. Z druge strani je lesna galanterija ogrožena od fabrikacije podobnih izdelkov na bazi sintetičnih tvarin. Če primerjamo sezname izdelkov nekdanje domače obrti in sedanje galanterije, lahko ugotovimo, da že sedaj mnogi izdelki sintetičnih tvarin krijejo široke potrebščine, ki so se prej krile na bazi lesa (od zobotrebecev do gospodinjskega posodja).

V zadnjih dveh letih se na zunanjem trgu, zlasti na angleškem, pojavljajo vzhodne države kot naša konkurenca (vzh. Nemčija, Poljska, ČSR, in Bolgarija). Na ameriškem tržišču pa se kot konkurent našemu izvozu galanterije pojavlja predvsem Japonska, deloma pa zapadno nemška, švedska in danska konkurenca. Ker je količinska in kvalitetna potrošnja galanterije (podobno kakor potrošnja papirja) v neposredni zvezi z ravniyo življenjskega standarda, bo mogoče naš izvoz galanterije razširiti vzporedno z dviganjem življenjskega standarda v svetu, tudi na dežele, katere se zaenkrat še sploh ne pojavljajo kot uvozniki tega blaga.

6.) Problem uporabe bukovega lesa.

Proizvodnja galanterije je ena od možnosti za industrijsko predelavo bukovine. Z ekonomskim učinkom te proizvodnje se bomo seznanili pozneje na podlagi izvršenih analiz. Vendar pa nam tudi ti rezultati še ne nudijo zadovoljive orientacije, ako jih ne primerjamo z ekonomskim učinkom izkoriščanja iste surovine po drugih tehnoloških postopkih. Pregledati in tehtati je torej treba za kakšne namene se porablja bukov les in kako izgledajo perspektive za njegovo industrijsko predelavo v prihodnosti.

Že v uvodu smo nakazali glavno anomalijo našega lesnega gospodarstva, ki je v tem, da imamo na eni strani občutno pomanjkanje določenih vrst lesa (zlasti iglavcev), na drugi strani pa velike neizkoriščene rezerve v bukovini. Do takega stanja smo prišli zaradi obstoječe strukture lesnih zalog v gozdovih, ki je nastala v današnji sestavi zaradi ekstenzivnega gospodarjenja z gozdovi, zaradi enostranske usmerjenosti žagarske in druge predelave na iglavce in pa pod vplivom obstoječe industrije celuloze in papirja, ki črpa kot surovino samo les iglavcev. Zabukovljenje gozdov, katero prodira zaradi enostranske eksploatacije iglavcev, se tudi v sedanjosti še ni ustavilo.

Les iglavcev t.j. vsa lesna tvarina od panja do najtanjšega premera v vrhu drevesa (deloma že tudi veje) je za eni ali drugi tehnološki postopek visoko plačana industrijska surovina, ki je pri nas že vsa angažirana za industrijsko predelavo. V tej smeri lesna industrija ne more več širiti svoje surovinske baze. Med listavci je industrija že v celoti angažirala hrastov les (mehanična predelava in taninska industrija) medtem ko se v merilu FLRJ izkorišča od vsakoletnega poseka bukovine le 20% za industrijsko predelavo, ostalih 80% pa se porabi doma za kurivo in manjše količine za

kmečko gospodarstvo ali pa se oddaja v nepredelanem stanju v izvoz (kot drva ali kot celulozni les). Za ta sektor surovine ima lesna industrija teoretično ogromne možnosti za razširitev svoje surovinske baze, kajti bukovina sama (neupoštevajoč ostalih listavcev) zavzema v gozdnih zalogah države nad 50 %, v Sloveniji pa nad 30 % vse obstoječe zaloge.

Dokler nismo imeli razpoložljivih drugih energetskih virov, ni imelo prebivalstvo nobene izbire s čim naj si krije toplotno preskrbo. Še za leto 1952 se je v Sloveniji krila toplotna preskrba gospodinjstev 87 % z lesom in le 13 % iz drugih energetskih virov (12). To stanje se z vsakim letom močno spreminja in dogaja se že, da gozdna gospodarstva v drugih republikah izdelujejo na sečiščih samo bukov tehnični les, material za drva pa pustijo v gozdu neizdelan. Za primer kako nazaduje les kot kurivo v okviru toplotne preskrbe Švice navajamo, da je lani izvršena anketa o potrošnji drv v Neuchatel-u (Švica) odkrila, da je poprečna starost tankajšnjih potrošnikov drv 59 let, torej ^{se}da/ves mlajši rod krije izključno z drugimi viri.

Problem izkoriščanja bukovega lesa ni nov. Nemci so ga pred 100 leti označevali kot "Buchenfrage", pozneje kot "Buchenproblem" in sedaj ga označujejo kot "Buchendillema". Bistvo problema se je v 100 letih razvoja lesne industrije le delno spremenilo. V sedanjosti je glede na geografsko orientacijo to predvsem problem lesnega gospodarstva karpatskih in balkanskih dežel ter Francije. Glede na sestavo bukovine kot industrijske surovine je v sedanjosti najbolj pereč problem izkoriščanje drobnih sortimentov, ki količinsko prevladujejo. Les lepih, ravnih, debelih, zdravih dreves v coni od panja do prve žive veje je postal že vsepovsod zanimiva industrijska surovina, pod to kakovostno in dimenzionalno mejo pa se

v industriji samo sporadično izkorišča (13).

Če gornjo definicijo preizkusimo na pogoje našega lesnega gospodarstva, moremo ugotoviti, da zaenkrat industrijsko predelujemo (v merilu države) komaj 40 % najboljšega dela surovine (v obliki hlodovine) in da smo s predelavo drobnih sortimentov šele na začetku. V pogledu izkoriščanja hlodovine je to specifično naš problem (zaostalost gospodarstva in lesne industrije), medtem ko je vprašanje predelave drobnih sortimentov skupno vsem deželam, v katerih raste bukovina (vsa Evropa), le da je teža problema od dežele do dežele zelo različna.

Znatni del presežka bukovega lesa oddajamo, brez škode za kritje domačih potreb, v izvoz in sicer v obliki oglja, drv, celuloznega lesa, pragov, žaganega lesa, parketnic (friz), izdelkov grobe finalne predelave, galanterije, navadnih in upognjenih stolov, vezanih plošč, furnirja in pohištva.

I. Izvoz bukovih drv (iz FLRJ)

Količine se navajajo za drva listavcev (v katerih je 90 % bukovih) in v 1.000 prm:

1. 1947	-	430	1. 1953	-	515
" 1948	-	986	" 1954	-	425
" 1949	-	800	" 1955	-	202
" 1950	-	376	" 1956	-	344
" 1951	-	214	" 1957	-	690
" 1952	-	232	" 1958	-	828

Količine iz leta v leto precej močno nihajo.

Ker se drva prevažajo le na relativno kratkih transportnih relacijah, prideta v poštev kot uvoznici samo dve državi, ki sta na lesu deficitarni in sicer Italija in Madžarska. Perspektivno se računa na izvoz ok. 500.000 prm, od teh 300 v Italijo in 200 v Madžarsko.

II. Izvoz bukovega celuloznega lesa (iz FLRJ)

v 1.000 prm:

	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
skupno	<u>257</u>	<u>590</u>	<u>809</u>	<u>1074</u>	<u>801</u>	<u>520</u>
od tega v Italijo	170	380	476	519	395	160
Zap.Nemčijo	72	209	332	553	377	200
Vzh.Nemčijo	-	-	-	-	-	100
Avstrijo	15	1	1	1	28	50
v ostale	-	-	-	1	1	10

Tudi izvoz celuloznega lesa precej niha, za prihodnja leta se računa z letnim izvozom 700.000 prm. Konkurenčni dobavitelj te surovine je predvsem Romunija.

Položaj glede odjema bukovega celuloznega lesa se bo nekoliko spremenil z izgradnjo novih domačih kapacitet za predelavo tega lesa:

pričakovani izvoz v 1.000 prm	- - - - -	700 (do 1. 1971)
nova tovarna v Banjaluki	- - - - -	260 "
novi kotel Videm-Krško	- - - - -	40 "
nova tovarna Ivangrad	- - - - -	100 "
izvoz in domača poraba		1.100 do 1. 1971.

Ako se zagotovi inozemski odjem bukovih drv in celuloznega lesa (izvoz in domača industrijska predelava) po gornjem razporedu se bo s tem našel izhod za uporabo ok. 15% razpoložljive količine drobnih bukovih sortimentov ozir. bo še vedno ostalo 85 % za potrošnjo^V domači toplotni oskrbi. V količino drobnih sortimentov se računa ves material iz čiščenja, redčenja in iz sečnje zanemarjenih panjevcev.

Z iskanjem trga za drobne bukove sortimente so zaskrbljeni gozdarji po vseh evropskih deželah; izjeme so le

nekatero na lesu revne pokrajine v katerih se ravnotežje med ponudbo in vprašanjem še ni porušilo.

III. Izvoz bukovih železniških pragov (iz FLRJ)

Izvoz bukovih pragov je bil na zahtevo JŽ l. 1954 ustavljen zaradi česar so se izgubile prejšnje trgovske zveze. Z l. 1956, ko se je očitno izkazalo kako napačen ukrep je bila prepoved izvoza pragov, so se pragi zopet začeli izvažati, količine pa glede na možnosti še vedno niso pomembne:

v letu 1956 - - - - -	5.000 m ³
1957 - - - - -	19.000 "
1958 - - - - -	27.000 "

Perspektivno se računa z letnim izvozom bukovih pragov v količini 40.000 m³; s tem sortimentom smo se že približali mnogo obširnejšemu vprašanju predelave bukove hlodovine.

IV. Izvoz bukovega žaganega lesa (iz FLRJ)

V tem delu razprave imamo opraviti samo z bukovo hlodovino, ki se pretežno porablja za proizvodnjo žaganega lesa.

Gibanje proizvodnje buk. žaganega lesa v FLRJ in v posameznih republikah - količine v 1.000 m³

	<u>1952</u>	<u>- 1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>	<u>1958</u> <u>1952</u>
FLRJ	260	395	414	421	455	175 %
Srbija	25	31	25	25	30	120 %
Hrvatska	151	170	184	175	165	107 %
Slovenija	24	67	76	76	100	417 %
BiH	56	113	113	130	145	260 %

Mak. Čr.G.	4	14	16	15	15	375 %
delež Slovenije						
v skup.proizv.FLRJ	9%	17%	18%	18%	22%	24%

Žagarska industrija v FLRJ je v gornjem razdobju že posegla močnejše po bukovi hlođovini ter je v odnosu na l. 1952 dvignila proizvodnjo bukovega žaganega lesa za 75%. To širjenje surovinske baze žagarske industrije pa se ni razvijalo linearno po vseh republikah; Hrvatska je stagnirala, imela je pa že ob izhodišču najmočnejšo produkcijo, najbolj se je povečal poseg po bukovi hlođovini v Bosni in v Sloveniji, pri katerih pa je treba upoštevati, da je bila izhodiščna proizvodnja v odnosu na etat razmeroma nizka.

Za Slovenijo je najbolj značilno to, da je njen delež na bukovih gozdovih v FLRJ le 3% (na bazi lesnih zalog) in da je delež v proizvodnji buk.žag.lesa dvignila na 22% (v l. 1958). V tej zvezi je treba takoj ugotoviti, da je v Sloveniji vzporedno z žagarsko predelavo bukovine napredovala finalna predelava in da je v največji meri prav zaslug finalne predelave, da so se neizkoriščene rezerve v toliki meri angažirale kot industrijska surovina.

Še nazornejši vpogled v že angažirane in še neizkoriščene rezerve bukove hlođovine v odnosu na fond in na etat dobimo iz naslednje razpredelnice, količine v 1000 m³.

	FLRJ	Srbija	Hrvatska	Slovenija	BiH	Mak.Čr.G.
les.fond buk.	370.667	66.497	76.284	30.614	139.950	57.322
skup.let.etat	8.840	1.943	1.864	849	2.896	1.288
v njem hlođov.	2.220	427	476	211	777	329
proizv.buk.žag.lesa rač.v hlođ.	910	60	330	200	290	30
delež buk.žag.lesa v etatu	10,3%	3,1%	17,7%	23,8	10,-%	2,3 %
v etatu hlođovine	41,-%	14,-%	69 %	95%	38%	9%

V poprečju države je žagarska industrija doslej angažirala 41 % količine bukove hlodovine (rezerve znašajo 59 % na etat). Te rezerve so pa v Sloveniji že skoraj izčrpane - industrija že troši 95% hlodovine medtem ko znašajo v Hrvatski 31 %, v Bosni 62 %, v Srbiji 86 % in v Makedoniji ter Črni Gori 91 % etata hlodovine. Rezerve so torej v mejah države tako velike, da ima s stališča surovine finalna predelava v Sloveniji praktično neomejene možnosti razvoja; ni pa nujno, da se iz drugih republik uvažja hlodovina, ki jo bodo te primarno vse bolj same predelovale, pač pa žagani les. Da sta si Hrvatska in Slovenija zagotovili trg za povečano proizvodnjo bukovine, gre zasluga v veliki meri prav boljše razviti finalni predelavi bukovega lesa. V ostalih republikah se navajajo naslednji razlogi za počasno napredovanje industrijskega izkoriščanja bukovega lesa: neopremljenost žagarske industrije za predelavo bukovine, pomanjkanje tradicije za finalno predelavo, neugodnejši transportni položaj v odnosu na dežele uvoznice in zlasti premalo razvita transportna mreža v gozdovih. V absolutnem merilu je največji napredek v Bosni, katera ima v državi 38 % bukovega fonda in 35 % vsega etata bukove hlodovine.

Realizacija bukovega žaganega lesa
(Primerjava proizvodnje in realizacije)

Količine v 1000 m³:

	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
proizvodnja	260	275	345	395	414	420	455
realizacija	212	338	344	321	301	451	479
od tega:							
v izvoz	132	229	256	219	160	284	295
domači trg	80	109	88	102	141	167	184

Is podatkov v tabeli se vidi, da je v letih 1952-56 realizacija zaostajala za proizvodnjo (kopičenje zalog) medtem ko je v zadnjih dveh letih nekoliko preseгла proizvodnjo; tako razmerje je nastalo pod vplivom oscilacij na zunanjem trgu.

Vzporedno s povečanjem proizvodnje se je dvigal izvoz in tudi domača poraba in sicer domača poraba enakomernejše kakor izvoz.

V celotni realizaciji v letih 1952 do 1958	
je delež domače porabe buk.žag.lesa - - - - -	35.5 % in
delež izvoza " " " " " "	64.5 %

Vprašanje nadaljnjega povečanja proizvodnje bukovega žaganega lesa je v mnogo večji meri odvisno od zunanjih tržišč kakor od domačega trga. Odjem na domačem trgu se je povečal v zvezi s povečanjem kapacitet za izdelavo parketov, z nekoliko povečano porabo lesa za izdelavo zabojev, z močno povečano produkcijo drobnega kosovnega pohištva in galanterije v glavnem zopet v produkcijah za izvoz, medtem ko se je široka poraba na drugih sektorjih potrošnje komaj povečala. Ob takih pogojih pomeni finalna predelava povečanje izvoza, ki bi ga v obliki žaganega lesa komaj dosegli.

Ostala poraba bukove hlodovine.

Doslej smo obravnavali bukovo hlodovino kot surovino za žagani les. V spredaj navedeni količini etata hlodovine, ki znaša 2,220.000 m³ pa je vključena tudi hlodovina za furnir in luščenje, za žaganje pragov ter hlodovina za proizvodnjo embalaže (zlasti sodov in zabojev) ter gradbenega lesa za podeželje.

Perspektivno se računa z mnogo večjo porabo

hlodovine, kakor se je realizirala v letu 1954/1958, kakor kaže naslednja razpredelnica - količine 1000 m³ (bruto masa etata 8.850)

a) tekoče stanje

	etat 1952/1971	realizac. 1954/1958	delež v % na etat
hlodovina za furnir in luščenje	240	110	46 %
hlodovina za žagani les	1300	810	62 %
hlodovina za prage	230	150	65 %
ostala hlodovina	450	430	95 %
skupno etat hlodov.	2.220	1.500	68 %

Realizacija je v odnosu na bruto maso etata bukovine znašala 17 %.

b) <u>perspektiva</u>	etat 1952/1971	perspek. porabe	delež v % od bruto mase etata
hlodovina za furnir in luščenje	240	260	3 %
hlodovina za žagani les	1.300	1.400	16 %
hlodovina za prage	230	200	2 %
ostala hlodovina	450	440	5 %
	2.220	1.300	26 %

Za proizvodnjo vezanih plošč se sedaj porabi 110.000 m³ najkvalitetnejše bukove hlodovine. Po izgradnji novih devet tovarn za proizvodnjo vezanih plošč se bo sedanja poraba bukove hlodovine močno dvignila, kar pa bo imelo za posledico, da bo žagarska proizvodnja dobila bolj deklasirano surovino kot jo ima sedaj ter da bo žagani les kakovostno nekoliko slabši. Te spremembe ne bodo žagarski industriji olajševale pridobivanje trga, temveč nasprotno.

Možnosti za povečanje izvoza bukovega žaganega lesa.

Iz prej navedenih tabel smo videli, da razpoložljivi etat bukove hlodovine omogoča žagarski industriji, da v prihodnosti poveča proizvodnjo žaganega lesa od sedanje količine 450.000 m³ na preko 1 milijon m³. Povečanje bo moglo napredovati stopnjema, vzporedno z izgradnjo novih ali z ustrezajočo opremo obstoječih obratov ter z izboljšanjem transportne mreže za izkoriščanje gozdov. V tej zvezi nas zanima predvsem, če inozemski trg potrebuje večje količine. Ugotoviti je treba, iz katerih virov se preskrbujejo uvozne dežele z bukovim žaganim lesom ali pa s podobnim ozir. enako uporabnim lesom.

Najprej navajamo pregled v katera uvozna področja smo doslej dobavljali bukovi žagani les in kako se je izvozna trgovina gibala - količine v 1000 m³:

uvozniki	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
Italija	41	70	95	80	85	111	120
Vel. Britanija	54	94	105	74	34	64	70
ostala Evropa	13	18	21	21	16	32	35
Egipt	5	28	15	18	9	41	40
ostali (Afrika in bliž. Vzhod)	4	7	8	16	12	26	20
skupno	117	217	244	209	156	274	285

Izvoz v Italijo je precej enakomerno in stalno naraščal. Izvoz v Anglijo se je močno spreminjal od 34-105.000 m³. Izvoz v ostale uvozne dežele Evrope ter Afrike in bliž. Vzhoda ima dokaj čvrsto tendenco za nadaljnje naraščanje.

Za Italijo je postala Jugoslavija glavni izvoznik, ki krije 90 % njene uvozne potrebe (drugi je Avstrija).

Glede Anglije ni položaj na prvi mah pregleden.

Pri nas se misli, da so velike oscilacije v našem izvozu nastale odtod, ker Anglija nabavlja nekaj časa večje količine tropskih lesov zato, da pritiska na cene evropskih izvoznikov pri katerih periodično pod ugodnejšimi pogoji zopet poveča svoje nabave.

Iz naslednje razpredelnice vidimo, koliki del žaganega lesa listavcev si krije Anglija iz čezmorskih dežel in koliko iz Evrope - v 1000 m³:

	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1954/1956</u>
iz čezmorskih dežel	451	586	548	71 %
iz FLRJ	107	89	42	10 %
iz Francije	84	95	60	10 %
iz ostalih evropskih dežel	72	74	52	9 %
skupno	714	844	702	100 %

Ker je Anglija za nas poleg Italije najvažnejši kupec bukovega žaganega lesa, nas vzroki sprememb na njenem trgu zanimajo bolj kot na drugih trgih, zato navajamo spodnjo razpredelnico o uvozu žaganega lesa listavcev v Anglijo - v 1000 m³.

Uvoz iz dežele:	<u>1938</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>
Ghana	1	93	110	104
Nigeria	9	45	49	54
Malaja	-	33	51	55
Sarawak	-	56	82	80
Kanada	185	29	39	42
Finska	37	15	16	17
Francija	3	84	96	60

Jugoslavija	78	107	89	42
Romunija	10	16	25	4
Burma	48	11	17	19
Tajland	13	18	29	25
Japonska	29	69	91	62
USA	363	10	39	19
ostali skupaj	200	128	113	119
skupno uvoz	976	714	844	702

Največje spremembe na angleškem trgu so nastale v trgovinskih odnosih med USA in Kanado; USA, prej največji izvoznik žaganega lesa listavcev na angleški trg, so s prvega mesta v l. 1938 prišle sedaj na nepomembno 12. mesto, Kanada pa z drugega na 7.mesto. Jugoslavija je s tretjega mesta prišla na 6.mesto. Delež evropskih izvoznikov na angleški trg pa je ostal bistveno nespremenjen, glavni dobavitelji so Francija, Jugoslavija, Finska in Romunija. Nadomestilo za predvojni uvoz iz USA in Kanade si krije Anglija sedaj predvsem iz tropskih in subtropskih dežel (Ghana, Nigerija, Malaja, Sarawak, Tajland, Burma in iz Japonske).

Zgoraj smo pregledali produkcijske vire žaganega lesa listavcev, iz katerih se krije angleški trg. To pa ni dovolj, ker Anglija in ostali evropski uvozniki uvažajo tudi mnogo hlodovine tropskih lesov, ki jo za svoje potrebe žagajo, režejo in luščijo (za vse vrste furnirja, vezanih plošč in tudi za žagani les). Prav ta uvoz pa zelo narašča ter spravlja bukovino v inferiorni položaj, zlasti v zvezi z novimi tehnološkimi postopki, ki se v lesni industriji uvajajo.

Uvoz hlodovine tropskih lesov v Evropo - v 1000 m³ :

	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>
v Vel.Britanijo	278	501	296	392	285
" Zap.Nemčijo	268	397	598	788	807

v Francijo	162	171	237	302	367
" Holandsko	65	90	117	127	130
" ostale evrop.dežezele	64	105	155	276	285
skupno	837	1264	1403	1885	1874

V petih letih se je uvoz tropske hlodovine v Evropo povečal za 2.3-krat, najbolj pa uvoz v Nemčijo. V tej zvezi se tudi pojavljajo glavne komplikacije za rentabilno proizvodnjo in za povečanje trga bukovine (cena in kvaliteta konkurenčnega lesa).

Delež Jugoslavije v skupnem uvozu
bukovega žaganega lesa v Evropi.

Ves uvoz bukovega žaganega lesa se krije iz presežkov evropskih izvoznikov. Gibanje izvoza - uvoza vidimo iz naslednje tablice - količine v 1000 m³ žag.lesa:

Uvoz v	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>
Vel. Britanijo	123	184	217	221	124	170
Italijo	45	79	114	110	106	129
Zap. Nemčijo	18	20	57	60	72	52
Holandsko	16	47	57	47	45	50
ostale evrop.dežezele	30	30	35	49	49	50
	232	360	480	487	396	451
Se krije z izvozom						
iz FLRJ	108	182	221	175	135	207
iz ost.evrop.dežel	124	178	259	312	261	244
delež FLRJ	46%	50%	46%	36%	34%	45%

Jugoslavija je v evropskem uvozu relativno največji dobavitelj bukovega žaganega lesa (dinamika njenega deleža v mejah 34 do 50 %).

Na podlagi vseh gornjih orientacijskih podatkov ni lahko z gotovostjo trditi kolike se možnosti za povečanje našega izvoza bukovega žaganega lesa. Kakor v vsem blagovnem prometu se tudi v mednarodni trgovini z lesom promet povečuje ker je vpliv transportnih relacij manjšega pomena kot v preteklosti. Zlasti za les plemenitih vrst tropske proveniencie ni nobena transportna oddaljenost več prevelika, prav te pa najbolj pritiskajo ceno bukovine navzdol.

Za nakazovanje neke določene perspektive nam manjka pregled sprememb, ki nastajajo v načinih porabe lesa pod vplivom napredka tehnologije in tehnike predelave; konkretnejše povedano, manjka vpogled kakšno bo v prihodnosti razmerje med porabo žaganega lesa in porabo vseh ostalih tvoriv na bazi lesa, medtemi na prvem mestu plošč vseh vrst. Napredek že omogoča, da izdelujemo plošče z vnaprej določenimi tehničnimi lastnostmi. Njihova cena je v odnosu na žagani les zaenkrat še dvakrat do petkrat večja. Ako se bo tehnika fabrikacije še bolj spopolnila, kar se lahko pričakuje, se bo proizvodnja tvoriv na bazi ^{lesa} pocenila, to pa bo imelo za posledico relativno manjšo porabo žaganega t.j. kompaktnega lesa in večjo porabo plošč. Z gornjih vidikov ni nujno, da se bo iz bukovine izdeloval tudi v prihodnosti žagani les kot količinsko najvažnejši produkt.

Perspektiva za povečanje proizvodnje in izvoza bukovega žaganega lesa v FLRJ.

Nekih podrobno izdelanih dolgoročnih načrtov še nimamo. V tekočem perspektivnem planu (1957 do 1961) se glavna pozornost posveča povečanju kapacitet za izkoriščanje najvrednejšega sortimenta bukove hlodovine t.j. kakovostnega razreda L za proizvodnjo vezanih plošč (izgradnja devetih novih tovarn, med njimi ene v Sloveniji in sicer v Straži ob Krki).

Z realizacijo teh projektov se bodo dosegli pogoji, da se bo v merilu države približno 2.5% bruto mase etata bukovine izrabilo za produkcijo vezanih plošč in furnirja.

Gled gibanja proizvodnje in izvoza bukovega žaganega lesa nakazuje Zvezni zavod za gospodarsko planiranje za desetletje 1960 do 1970 v glavnem obrisu naslednjo perspektivo:

- a) povečanje proizvodnje bukovega žaganega lesa od sedanje letne količine 450.000 m³ na ok. 700.000,
- b) povečanje porabe na domačem trgu od sedanjih 180.000 na 300.000 m³;

izvoz pa od 300.000 m³ v letu 1958 na ok. 400.000. V pričakovanem povečanju izvoza se računa predvsem na večji odjem italijanskega ^{oziroma} trga/na količino 150.000 m³ (sedaj 115.000) in angleškega trga (od 70 na 100.000 m³). Dva glavna odjemalca Italija in Anglija se ocenjata na odjem 250.000 m³, medtem ko se na odjem ostalih 150.000 m³ računa z večjim odkupom evropskega in vzhodno-sredozemskega trga.

Gornja perspektiva se bo mogla uresničiti, če bo prodrlo razumevanje za izkoriščanje dejanskih rezerv gozdnega fonda oz. če se bodo vlagale potrebne investicije v odpiranje gozdov in lesno industrijo.

V. Izvoz bukovih izdelkov višje stopnje obdelave in finalnih izdelkov.

Spredaj smo obdelali stanje izvoza bukovih drv, celuloznega lesa, pragov in žaganega lesa ter ugotovili, da so določene možnosti za povečanje izvoza, vendar da so precej omejene. V kakovostnem pogledu ne bomo mogli zunanjemu trgu nuditi boljšega blaga, ker doma povečujemo kapacitete za izkoriščanje najvrednejše surovine in za finalno predelavo.

kot

Z bukovino surovino se je posrečilo v izvozu nadomestiti praznino, ki je nastala zaradi omejitev izvoza lesa iglavcev (prepoved izvoza celuloznega in jamskega lesa iglavcev, kontingentiranje izvoza žaganega lesa iglavcev), vendar pa je struktura dosedanjega izvoza bukovega lesa glede na stopnjo obdelave komaj zadovoljiva. Izvoz bukovega lesa in izdelkov iz FLRJ - preračunan na porabljeno surovino - v 1000 m³:

stopnja obdelave	1955	1956	1957	1958	1955/1958-delež	
drva, celuloz. les in oglje	842	1155	1194	1053	1061	61%
žagani les	429	336	607	644	504	29%
furnir in vezane plošče	13	11	13	12	12	1%
finalni izdelki	106	133	173	186	150	9%
skupno	1390	1635	1987	1895	1727	100%

Vsa bukova surovina, realizirana v eni ali drugi obliki za izvoz, pomeni ok. 20% količine letne sečnje. Največji del (61%) se izvažata v neobdelanem stanju (drva, celulozni les in oglje), 30% v produktu primarne obdelave (žagani les, furnir in plošče) in le 9% v obliki finalnih izdelkov. Taka struktura je glede na splošno razmerje surovine - izdelkov - izdelkov v celotnem izvozu FLRJ zelo neugodna ter je temu primerno nizek tudi doseženi devizni efekt izvoza, ki znaša za 1 m³ surovine v obliki gozdnih sortimentov franko državna meja na bazi 1\$ = 632 din poprečno 12.000 din.

Z realizacijo produktov iz bukovega lesa se je v poprečju 1957/1958 doseglo franko meja dev.din za 1 m³ surovine:

	1000 dev.din	indeks popr.realizacije
za lesno oglje	4,2	35 %
za drva	6,0	50 %
za celulozni les	7,7	64 %

za prage	13,6	113 %
za parketnice	14,4	120 %
za žagani les	16,7	140 %
za grobe fin.izdelke	23,1	192 %
za galanterijo	33,2	277 %
za navadne stole	36,9	308 %
za vezane plošče	40,0	333 %
za stan.pohištvo	45,6	380 %
za upognjeno pohištvo	51,5	429 %
za furnir	114,4	970 %

Gornja primerjava dokazuje prepričljivo kako se z vsako višjo stopnjo obdelave oplemenituje surovina; slika je popolnoma jasna za vse tiste stopnje predelave, na katerih je med materialnimi stroški osnovna surovina (les) prevladujoči del stroškov. Delež pomožnih surovin v finalni predelavi bomo pa odkrili pozneje v analizah. Kakor pri vseh drugih surovinah, velja tudi za les, da je velika predelava ekonomsko učinkovitejša kakor izvoz surovine nizke uporabne vrednosti.

Nadomestilo iglavcev z listavci.

V danem položaju našega lesnega gospodarstva je najnaravnejše, da zaradi preobremenjenega fonda iglavcev ^{se} mora poseči v neizkoriščene rezerve listavcev in da se uporabno področje listavcev mora čimbolj razširiti in kjer je mogoče, da se iglavci zamenjajo z listavci. O potrebi take sistematične akcije se že vsa leta mnogo govori. Zanimivo pa je, da so se v izvozu v pogledu zamenjave dosegli ugodnejši rezultati kakor v domači potrošnji lesa.

Za izvoz porabljena surovina (neobdelana ali pa predelana) iglavcev in listavcev se je gibala v naslednjem

razmerju - količine v 1000 m³ :

	<u>1939</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>
iglavci	2157.	966	1355	965	786	652	681
listavci	1336	1225	1599	1826	1840	1888	2473
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	3493	2191	2954	2791	2626	2540	3154
delež.list.količ.38%		55%	53%	55%	70%	74%	77%
deležlist po vrednosti		52%	50%	61%	65%	70%	74%

Količinski delež listavcev v izvozu se je bistveno spremenil in je že skoraj dosegel optimalno razmerje. Vrednostni delež pa zaostaja zaradi velike količine drv ozir. nepredelane surovine (drva iglavcev se nikoli niso izvažala); da se pa vse bolj približuje količinskemu deležu, je pa predvsem zasluga finalne predelave lesa. Tudi s tega vidika se vidi velik pomen finalne predelave za vnovčenje bukovega lesa.

Nasprotno se v domači porabi lesa v razmerju iglavcev do listavcev niso dosegli nobeni vidni rezultati, ne v porabi za gradnje, ne za jamski les, ne za pohištvo in ne za embalažo ali za celulozo. V Romuniji se n.pr. 70 % jelovega lesa za embalažo že zamenjali z bukovim (14). V tem pogledu bi se mogli mnogo naučiti v deželah, ki imajo v lesnem gospodarstvu podobne probleme z uporabo bukovine kakor mi in ki problem racionalnega izkoriščanja bukovega lesa že mnogo bolje obvladujejo. Opozarjamo tudi na diagram 13 Stanford Research Institute (5).

Sprejajmo že podčrtali, da je problem racionalnega izkoriščanja bukove hlodovine specifično naš problem, ki se kot tak pojavlja le kot simptom zaostalosti našega gospodarstva in lesne industrije. Mnogo bolj pa je zapleten problem industrijskega izkoriščanja drobnih bukovih sortimentov; v

tem pogledu pa žal niti Evropa kot celota še nima nobene zadovoljive perspektive, saj niti na ravni raziskovalnega dela še niso dozorele solucije, ki bi jih mogla industrijska praksa aplicirati.

V. P E T O P O G L A V J E

Finalna predelava - pohištvo.

Podobno kot smo spredaj obdelali surovinsko osnovo, tradicijo, produkcijo, izvoz in perspektive za industrijo galanterije, bomo poskusili zbrati tudi glavne orientacijske podatke za industrijo pohištva. Na več mestih smo že opozorili, da ni neke izrazite ločnice med enim in drugim sektorjem finalne predelave lesa in da se mnogo izdelkov evidentira na strani proizvodnje v galanterijo, v izvozu pa po funkcionalnem vidiku v pohištvo. Ko smo dali galanteriji glavno karakteristiko po tehnološkem - fabrikacija lesnih izdelkov iz kompaktnega lesa in pohištvo - fabrikacija izdelkov na bazi lesnih tvoriv, smo s tem nakazali dve različni tehnološki osnovi, ki se vežeta vsaka po svoje na dva različna problema našega lesnega gospodarstva in sicer galanterija s problemom uporabe bukovega lesa, pohištvo pa z vprašanjem bazične industrije za fabrikacijo pohištva. Po tej ločitvi moramo priznati, da se določeni del pohištva (sedežno pohištvo, zlasti upognjeni stoli) tudi izdeluje iz kompaktnega lesa) in da se ta del pohištva tudi veže s problemom bukovine.

O pohištvu se je v letu 1956 izdelala zelo obširna, 508 strani obsegajoča "Študija o razvoju proizvodnje pohištva v Sloveniji" (15). Naša specifična naloga je ožja - raziskati rentabilnost proizvodnje pohištva - zato v tej zvezi opozarjamo na vsebino študije in na nekatera predhodno že obdelana vprašanja. Navedamo glavna poglavja študije:

Arhitektura pohištva, zgodovinski razvoj oblikovanja pohištva, razdelitev pohištva (sedežno, ležišča, mize, omarasto pohištvo), današnje razvojno stanje, bodoči razvoj, projektiranje pohištva.

Proizvodnja pohištva

a) industrija: proizvodnja v LRS in FLRJ, kapacitete l. 1954, delovna sila, osnovna sredstva, surovine, bruto-produkt, tehnična opremljenost obratov

b) obrt: zgodovinski razvoj mizarske obrti v Sloveniji od l. 1954 naprej, mizarski obrati in delovna sila, strojna oprema, proizvodnja, vprašanje perspektivnega razvoja

Analiza trga - analiza domačega trga, izvoz, perspektive izvoza

Analiza pohištvenih obratov - lokacija, kapacitete, osnovna sredstva, delovna sila, surovine, proizvodni program

Analiza potreb po pohištvu - stanovanjsko pohištvo, šolsko, kinno, gledališča, gostinstvo, trgovski lokali, delavnice, radio industrija, stavbno pohištvo

Kapacitete - možnosti in potrebe, posebej industrija in obrt

Perspektivni razvoj industrije pohištva v Sloveniji

Zaključki

Študija podčrtava na kraju potrebo, da se za Slovenijo osnuje samostojni Biro za arhitekturo pohištva.

Gornja študija je bila bistveno dopolnjena s študijo o pohištvu v okviru ankete o cenah lesa iglavcev v letu 1958 (16). Iz te študije bomo povzeli nekaj najvažnejših

orientacijskih podatkov zlasti o izvozu pohištva in perspektivah izvoza.

Izvoz pohištva; možnosti za povečanje izvoza.

Slovenija ima po svojem geografskem položaju, po tradiciji, po kvalifikaciji kadrov, po že doseženih rezultatih med vsemi republikami v FLRJ optimalne pogoje, da se s sedanjo in perspektivno finalno predelavo lesa orientira pretežno na zunanji trg. Transportne relacije so za blagovni promet s pohištvom primorale več ali manj vsako deželo, da brez ozira na vprašanje surovine razvije lastno produkcijo in krije pretežni del potreb iz domače proizvodnje. Križem prevozi se tudi pri nas vršijo najprej zaradi nesorazmerja med proizvodnjo in potrebami posameznih pokrajin (izvoz pohištva iz Slovenije skozi Vojvodino in Rusijo ali izvoz iz Vojvodine skozi Slovenijo v Anglijo). Podobni križem prevozi se vršijo tudi v našem notranjem prometu v severni polovici države, medtem ko v južnem delu potrebe daleč presegajo obstoječe kapacitete proizvodnje.

Slovenija si prizadeva, da do leta 1961 dvigne proizvodnjo stanovanjskega pohištva na 50.000 garnitur ob hkratnem dviganju vseh ostalih vrst pohištva v enakem sorazmerju na leto 1957. Povečanje proizvodnje naj bi bilo predvsem namenjeno povečanju izvoza.

Od leta 1952, ko je izvoz pohištva iz FLRJ znašal po vrednosti 232 milij.^{dev.} dinarjev, se je do leta 1957 dvignil na 1895 milij. ozir. se je poveča 8 krat. Po vrstah pohištva sta si v izvozu prvi dve mesti delila stanovanjsko in upognjeno pohištvo, sedaj že odločno prevladuje stanovanjsko, velik napredek pa je tudi v povečanju izvoza drob-

nega in kosovnega pohištva.

Izvoz pohištva iz FLRJ raste vzporedno s povečanjem svetovnega izvoza kakor vidimo iz naslednje razpredelnice:

Dvig svetovnega izvoza pohištva v letih 1953 do 1956 -
- v milijonih dolarjev:

	<u>1953</u>	<u>1956</u>	<u>1956</u> <u>1953</u>
Vel. Britanija	20.7	28.6	138 %
Zap. Nemčija	6.1	19.-	311 %
Francija	16.3	18.1	111 %
ZDA	7.4	9.-	129 %
Holandska	6.2	6.-	96 %
Italija	2.7	5.-	175 %
Danska	1.5	5.8	378 %
Jugoslavija	1.2	4.4	367 %
Benelux	1.6	3.-	188 %
Švedska	1.3	2.9	223 %
Ostali	10.5	28.2	269 %
ves izvoz	75.5	130.-	172 %

Najbolj so dvignile svoj izvoz Danska, Jugoslavija in zap. Nemčija. Delež Jugoslavije v svetovnem izvozu pohištva je znašal leta 1953 - 1.8 %, v l. 1956 že 3.4 %. V letu 1957 se je dvignil naprej na 6.3 milij.dol., perspektivno se postavlja nadaljnji dvig do l. 1961 na 10 milij. ozir. se pričakuje, da bo Jugoslavija v nadaljnjem povečanju izvoza dosegla delež 4 do 4.5 % v svetovnem izvozu. Glavni odjemalci našega pohištva so bili (v milij.dev.din):

	<u>1953</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>
Vel. Britanija	206	379	583	720	923
ZDA	61	100	205	264	454
Zap. Nemčija	2	38	48	122	299 ^x
Sovj. Zveza	-	-	-	82	111
Holandška	22	48	35	60	-
ostale dežele	83	84	72	78	105 ^{xx}
skupaj	374	649	943	1326	1892

Delež jugoslovanskega izvoza pohištva v uvozu držav - uvoznic v letu 1956:

	Uvoz v mil. \$	Jugosl. izvoz v \$	delež FLRJ v uvozu
skupni uvoz	130.-	4,420.000	3.4%
Vel. Britanija	6.-	2,401.000	40.-%
Zap. Nemčija	2.2	407.000	18.5%
ZDA	12.2	878.000	7.2%
Holandška	5.4	199.000	3.7%
ostale dežele	104.2	535.000	0.5%

Gornja razpredelnica kaže, da se je naš izvoz že močno afirmiral v prvih štirih državah, ki uvažajo 20% vsega svetovnega uvoza (25.8 milij. dol. od 130.-) in da v teh znaša poprečni delež uvoza iz FLRJ 15%; dalje, da je delež uvoza iz FLRJ v uvozu vseh ostalih držav (80% svetovnega uvoza) zaenkrat še malo pomemben (0.5%) in da je potrebno proučiti možnost razširitve tudi na ta tržišča.

Izvoz pohištva iz FLRJ po vrstah (v milij. dev. din):

	<u>1952</u>	<u>1954</u>	<u>1956</u>	<u>1958</u>
Sedežno pohištvo:				
upognjeni stoli	170	290	506	430
ostali stoli	-	141	253	634
stanov. pohištvo	60	181	502	1.247
pisar. poh. in deli	2	38	65	66
	232	650	1.326	2.377

x postavka za ostalo Evropo

xx postavka za dežele izven Evrope

V teku šestih let se je struktura izvoženega pohištva močno spremenila in sicer v odnosu sedežnega do ostalega pohištva.

Delež sedežnega pohištva je v l. 1954 znašal 66% izvoza, v l. 1956 - 57 % in v l. 1958 - 45%, v enakem razmerju pa je rasel delež furniranega in ostalega kosovnega pohištva. S te ugotovitvijo smo pa sprožili glavno in jedrno vprašanje ali je naša industrija furniranega pohištva konkurenčno sposobna, da poveča svoj delež v mednarodni trgovini. Nekaj odgovorov bomo navedli v tretjem delu elaborata.

Izvoz sedežnega pohištva po vrstah (v milij.dev.din):

<u>Vrsta stolov</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
upognjeni stoli	290	426	506	393	430
ležalni stoli	55	24	47	46	54
televizijski stolčki	26	60	87	103	115
vrtni stoli	17	21	15	29	10
otroški stolčki	27	19	7	56	94
vsi ostali stoli	16	52	97	264	361
skupno stoli	431	602	759	891	1.064

Inozemski odjemalci stolov:

a) <u>upognjenih</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
Vel. Britanija	168	264	302	176	192
ZDA	61	119	135	121	153
Holandška	12	1	5	24	25
Francija	19	14	13	24	26
SZ	-	-	23	22	-
ostale dežele Evrope	6	6	8	20	17
izven Evrope	24	22	20	6	17
upognj. stoli	290	426	506	393	430

b) ostalih stolov	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
Vel. Britanija	81	94	129	276	289
ZDA	37	72	103	188	231
Zap. Nemčija	1	1	1	6	44
Holandska	20	7	18	17	33
ostala Evropa	1	1	1	8	33
izven Evrope	1	1	1	3	4
ostali stoli	141	176	253	498	634

Izvoz furniranega pohištva.

V tej skupini je absolutno prevladujoče furnirano pohištvo in sicer v garniturah, kosih, delih, kabinetih itd.

Inozemski odjemalci furniranega pohištva (v milij. dev. din):

	<u>1954</u>	<u>1955</u>	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
Vel. Britanija	129	224	288	471	559
ZDA	2	14	26	145	262
Zap. Nemčija	37	47	121	120	176
SZ	-	-	59	89	76
Holandska	16	27	38	77	59
ostala Evropa	20	8	19	17	176
izven Evrope	15	21	16	82	5
furnir. poh.	219	341	567	1001	1313

Razmestitev industrije pohištva v FLRJ.

Po podatkih ZSE se je v državi v letu 1955 bavilo 141 podjetij z industrijsko proizvodnjo pohištva. Tedaj je vrednost proizvodnje znašala 10.8 milijard din - v l. 1957 se je dvignila na 14.5 milijard. Podjetja in njihovo vrednost proizvodnje delimo v tri skupine:

1. skupina z dosegljivim bruto produktom preko 400 mil. din - 8 podj.
2. " " " " od 100-400 " - 23 "
3. " " " " do 100 " - 110 "

Brutoprodukt	1. skupine	3.609	milij. din	- delež	33 %
"	2. "	3.709	" "	- "	34 "
"	3. "	3.485	" "	- "	33 "
	skupno	10.803	" "	" "	100 %

Nad 2/3 vrednosti proizvodnje izvira torej iz podjetij, ki tehnološko organizacijsko pomenijo aglomerat raznih obrtnih delavnic; o konkurenčni sposobnosti teh za izvoz ni mogoče govoriti, dokler se ne rekonstruirajo v sodobne industrijske obrate. Samo prva skupina ima zaenkrat boljše ali slabše pogoje za izvoz; v tej so štiri podjetja upognjenega pohištva: Duplica, Varaždin, Vrbovsko, Osijek in štiri podjetja furniranega pohištva: Nova Gorica, Zagreb, Nova Gradiška in Zrenjanin. V Sloveniji se je v zadnjih letih uvrstila v to skupino tudi tovarna pohištva v Cerknici.

Severni kraji države (Slovenija, Hrvatska in Vojvodina z Beogradom) izdelajo 87% vrednosti vsega pohištva. Taka za daljši čas nevdržna porazmestitev produkcije se bo v prihodnosti morala vsaj za domače potrebe popraviti v korist današnjih produkcijskih praznin (južna polovica države) že zaradi

visokih transportnih stroškov in zaradi potrebe stilskega prilagojevanja posameznim pokrajinam. Na drugi strani pa se bodo razvitejši deli morali še bolj orientirati na zunanji trg.

Konkurenčna sposobnost naše industrije pohištva v izvozu ?

Isto vprašanje bi lahko tudi formulirali zakaj je za izvoz našega pohištva potreben izvozni koeficient 2.-ali več, če moremo osnovno surovino les v obliki žaganega lesa, furnirja, vezanih plošč itd. izvažati s koeficienti 1.- do največ 1.4 in če je stroškovna postavka za delo pri nas nižja v državah, s katerimi konkuriramo na zunanjem trgu. Gornja teza preseneča na prvi pogled in zavaja k domnevi, da mora biti naša finalna predelava lesa na zelo nizki stopnji produktivnosti v odnosu na inozemsko.

Zato moramo gornjo formulacijo vprašanja najprej popraviti in pojasniti, da finalni izdelki iz lesa ne prenesajo primerjave deducirane na samo lesno surovino (bodisi hlo-dovino ali žagani les), kajti v finalni izdelek pridejo poleg lesa tudi mnoge druge surovine, ki smo jih že podrobnejše obdelali v razpravi o galanteriji in prav te surovine imajo za konkurenčno sposobnost produkcije pohištva poleg lesa odločilno vlogo.

Popravljen vprašanje bi potemtakem glasilo zakaj je za izvoz našega pohištva potreben izvozni koeficient 2.- ali več, če je izvozni koeficient za lesno surovino med 1.- do največ 1.4 in če je uvozni koeficient ostalih surovin (kakor smo spredaj že obdelali) 2,34 ozir. če je raven cen teh surovin iz domače proizvodnje približno za toliko nad svetovno pariteto

kot se to izraža z uvoznim koeficientom 2.34. Vpliv cen nelesne surovine (laki, šelak, lepilo, ostale kemikalije, okovje itd.) nam bo postal jasen, če upoštevamo, da skupni pomožni material zavzema v materialnih stroških objekta V - 45.2 %, objekta Z - 47.8 % in objekta Ž - 34.7 %. Lesna surovina torej ni v materialnih stroških finalnih izdelkov izključna osnovna surovina, temveč je njen delež med 52 in 65 % stroškovne vrednosti (anketirana podjetja) - preostali delež pa ni določen, ker se v kontu "pomožni material" skriva ves ostali material razen lesa.

Po razčlenitvi "pomožnega" materiala v podjetju V se je 73.45 % stroškovne vrednosti porabilo kot osnovna surovina in 26.55% kot resnični pomožni material (v absolutnih številkah znaša vsa poraba pomožnega materiala din 217.615.000). V osnovnih surovinah tega podjetja ima les delež 73 % in ostale surovine 27 %. V nelesnih surovinah = les zavzema:

nitrolak - - - - -	31.99 %
" razredč. - - - - -	16.40 %
špirit - - - - -	4.68 %
šelak - - - - -	0.75 %
lepila - - - - -	28.51 %
lužila - - - - -	8.73 %
okovje, ostalo - - - - -	8.94 %

Pomožni material je tudi v industriji pohištva (kakor pri galanteriji) po sedanjih knjigovodskih šablonah univerzalni konto za knjiženje vsega materiala (razen lesa), ki je po svoji uporabi enkrat osnovna surovina, drugič reprodukcijski material, delovno orodje, čisti pomožni in potrošni material itd. Najprej je v interesu samih podjetij, da se ti pojmi razčistijo, z vidika narodnega gospodarstva je pa potrebno, da se osnovne surovine obravnavajo tudi za lesno industrijo enako kot za ostale panoge.

Avtor razprave o pohištvu (7) ing. Stamenković na-

vaja, da naslednji činitelji zmanjšujejo konkurenčno sposobnost naše industrije v izvozu ozir. da vplivajo na višji izvozni koeficient:

- a) najvišja tarifna postavka za železniški transport pohištva v izvozu (1. tarifni razred v odnosu na 4.razr. v notranjem prometu) medtem ko se v drugih deželah izvoz tudi od strani železnice stimulira s privilegiranimi postavkami (v nadaljevanju se bomo na naše železniške tarife še povrnili, tu moremo samo popraviti, da za notr.promet velja 6.razr.)
- b) premajhen del kosovnega pohištva in montažnih delov poleg omarastega pohištva; v kombinaciji malih delov z velikimi bi se racionalnejše izkoristil vagonski prostor in s tem znižala voznina za daljše relacije,
- c) visoki transportni stroški od tovarn do mejnih postaj FLRJ,
- č) previsoka cena pomožnega materiala (laki, lepila, okovje)
- d) preskrba s panelnimi ploščami, žaganim lesom iglavcev in s furnirjem po višjih cenah - nad svetovno pariteto, kar se posebno očituje v proizvodnih stroških furniranega panelnega pohištva,
- e) visoki stroški proizvodnje, posebno indirektni, kot posledica vrste problemov v organizaciji proizvodnje v podjetjih, ki delajo za izvoz.
- f) previsoka marža izvoznih podjetij in provizija inozemskih agentov ter uvozne carine,
- g) realizacija po nižjih cenah zaradi rizika kupcev v pogledu dvomljive izvršitve dobav v dogovorjenem roku ali v dogovorjeni kakovosti,
- h) orientacija na dežele z nižjimi kupnimi cenami.

Vsi gornji činitelji vplivajo vsak po svoje na

dvig proizvodnih stroškov in na končni rezultat, v tem smislu, da smo z našo ravniyo cen nad svetovno pariteto, s katero se izravnava naša ob določeni višini izvoznega koeficienta. Gornja izvajanja bomo dopolnili z nekoliko splošnejšim razmotrivanjem naše industrije pohištva.

Tehnološka zaostalost naše bazične industrije(17)

Pogosto se sliši vprašanje, če je to, kar pri nas imenujemo industrijo pohištva, res tudi industrija po svojem tehnološkem procesu in po organizaciji proizvodnje. S takimi vprašanji se misli predvsem na to, da se tovarna ne loči od mizarske delavnice samo po svoji velikosti ali po številu zaposlenih, temveč predvsem po prvinah industrijske metode proizvodnje.

Ob prehodu iz obrtne na industrijsko predelavo lesa so naši predniki še naprej vztrajali na empiričnih metodah obdelave lesa iz hloča v desko, iz deske v polizdelek in iz polizdelka do finalnega izdelka. Ta metoda ni mogla voditi do industrijskega značaja proizvodnje pohištva iz preprostega razloga, ker je z industrijskim trakom najtesnejše povezan pojem homogenega tvoriva. Takega tvoriva za predelovalno industrijo pa ni mogoče dobiti na bazi ene same surovine, temveč le po poti sinteze novega homogenejšega tvoriva, ki vodi preko izkoriščanja najboljših lastnosti več raznih vrst surovin. S takim razvojem se je pretrgala stara neposredna zveza med po narodi dano surovino in predelovalno industrijo, kajti tvorivo, ki se v sedanosti zahteva za finalno industrijo, mora biti normirano ne samo po oblikah in merah, temveč mora imeti tudi lastno razpoznavno karakteristiko tehniških lastnosti; potem se lahko pričakuje, da bodo obdelovanci v vseh fazah proizvodnje enaki, kar je prvi pogoj za razpored proizvodnje na industrijskem traku.

Industrija pohištva je na reševanju problema homogenega tvoriva dolgo eksperimentirala. Dokler je vztrajala na uporabi masivnega lesa, ga je morala zelo natančno in strogo sortirati. To je pri tem možno, praktično pa pomeni ali uporabljati boljši kakovostni razred, ali pa pri slabšem kakovostnem razredu računati z velikimi odpadki in z motnjami v tehnološkem procesu; v vsakem primeru se proizvodni stroški povečajo namesto, da bi se v konkurenci s sorodnimi panogami zmanjšali.

Izhodišče nove tehnologije je nastalo iz tehnične in ekonomske determinacije, da masivni les ne more pri vseh svojih oblikah nuditi niti dimensionalne stabilnosti, ne zanesljivih trdnostnih vrednosti in ne zadovoljivih ploskovnih mer; prav tvorivo takih tehničnih lastnosti pa zahteva industrija pohištva.

Pot do homogenejšega tvoriva.

Mizarji so že pred industrijo iskali rešitev, kako naj bi se neenakomerno delovanje lesa ob pogojih spreminjanja temperature in vlage in sicer v dolžinski, radialni in tangencialni smeri, omejilo ali pa vsaj izenačilo. Prelomnica v tehnologiji je nastala tedaj, ko so opustili sistem delitve velike ploskovne enote v manjše konstruktivne enote z masivnim lesom in prešli na nasprotni sistem razčlenitve lesa v male in najmanjše dele, da bi iz njih smotrno sestavili veliko ploškev.

Na prednjem načelu je pred industrijsko izdelavo vezanih plošč nastala prva oblika umetne deske, ki ima po svojem nastanku v mizarških delavnicah še vedno ime mizarška ali panelna plošča. Pomen mizarške plošče je v razvojnem pogledu

mного večji kakor so si prvi mizarji mogli predstavljati, kajti princip dezintegracije lesa in njegove ponovne sestave v razne oblike lesnega tvoriva pomeni še vedno nedokončano revolucijo tehnologije lesa.

Na omenjenem principu razčlenitve surovine v volno, v furnirske liste, v letve in letvice, v vlakna, iveri itd. in zopetne sinteze, slonijo vsi postopki za proizvodnjo plošč. Z zbirnim pojmom plošča zajemamo v lesnem gospodarstvu izotropno plosko tvorivo, izdelano iz lesa ali pretežno iz lesa, v določenih standardnih merah in z normiranimi tehničnimi lastnostmi. Z napredkom v tehniki proizvodnje plošč je mogoče težo, mere, upogibno trdnost ter ostale tehnične in fizikalne lastnosti tvoriva ustrezno variirati po zahtevah predelovalne industrije.

S ploščo v najrazličnejših izvedbah je lesna industrija prišla do izotropnega tvoriva; s tem je pa izpolnila prvi pogoj za množveno proizvodnjo ob aplikaciji industrijske metode proizvodnje. S ploščo in homogenim tvorivom drugih oblik se lesna industrija šele uvršča na raven ostalih industrijskih panog, ki so že mnogo prej racionalizirale industrijsko proizvodnjo na tekočem traku, oz. ki v najnovejšem času že prehajajo na stopnjo avtomatizacije.

Nove pobude za industrijo pohištva.

Problem homogenega tvoriva je aktualen za vse panoge predelovalne industrije najprej zato, ker lesno gospodarstvo ne prenese več neracionalnega izkoriščanja lesa na bazi stare tehnologije in pa zato, ker kupci izdelkov ne prenesejo visokih proizvodnih stroškov. Ni pa problem enako pereč za vse panoge.

Fabrikacija sodov n.pr. še prenese zaenkrat račun na bazi masivnega lesa, vzporedno pa se drugod že uveljavlja proiz-

vodnja na bazi vezanega lesa. Zaboji se že izdelujejo iz deak in deščic v mnogih deželah pa se že na veliko uveljavlja kartonka ali kartonski kontejner. V isti vrsti bi mogli navesti izdelovanje talnih oblog ali kompletnih vrat v stari ali pa v sodobni tehnološki izvedbi. Pri mnogih drugih vrstah izdelkov se poizkuša masivni les homogenizirati s pomočjo najrazličnejših metod oplemenitjenja, bodisi samo površinskega ali pa z oplemenitjenjem v celem prerezu.

Nedvomno je pa nakazani problem najbolj pereč na področju pohištva ali pa še širše zajeto na področju stanovanjske izgradnje. Med arhitekti prevladuje naziranje, da je ceneno in kvalitetno tvorivo osrednji problem gradnje stanovanj ter da je najprej odvisno od materiala, koliko in kako se bodo v bližnji prihodnosti mogli načrti realizirati.

V prednjem okviru ima lesna industrija izredno važne naloge. Pohiteti mora, da čim hitreje popravi lastne zamude v razvojnem procesu in da se čimprej odzove nalogi časa z množveno proizvodnjo izdelkov in z znižanjem proizvodnih stroškov. Spredaj smo raziskovali vzroke, zaradi katerih so tovarne pohištva obtičale na vmesni stopnji med obrtjo in industrijo. Mnenja smo, da se je njihov produkcijski aparat glede na dano obliko surovine tehnično razvil dosti visoko, čeprav se ni posrečila dosledn aplikacija industrijske metode proizvodnje.

V že doseženem, prepričljivem napredku tehnologije lesa, dobiva industrija pohištva nove pobude za preobrazbo lastnega produkcijskega aparata, za sodobno oblikovanje izdelkov in za povečanje produktivnosti dela. Z znižanjem proizvodnih stroškov, ki ga želi uresničiti industrija pohištva in ki ga upravičeno pričakujejo potrošniki, moremo računati le kot s pozitivnim rezultatom vsestranskih naporov za uveljavljanje napredne smeri v razvoju naše proizvodnje pohištva.

**Izhodišče za dvig produktivnosti industrije
pohištva je bazična industrija.**

Z bazično industrijo v zvezi s pohištvom mislimo vso produkcijo osnovnih surovin, potrebnih za fabricacijo pohištva; te so ves trdi in tekoči material, kateri v toku proizvodnje preide v izdelek (kompaktni les in vsa lesna tvoriva na bazi lesa kot pretežne surovine, steklo, kovinski izdelki, tekstilije in ostali material za oblazinjeno pohištvo, sintetične tvarine za prevleko in plošče, laki, šelak, razredčila, lepila itd.)

Ugotoviti moramo, da smo v FLRJ z razvojem produkcije pohištva prehiteli razvoj bazične industrije in da se po nezadovoljivih rezultatih vračamo tja, kjer bi morali najprej začeti. Izrazito stihijski značaj dosedanjega razvoja lahko odkrijemo iz spredaj vloženi diagramov o dinamiki razvoja finalne predelave lesa v IRS v odnosu na dinamiko razvoja proizvodnje tvoriv (furnirja in plošč vseh vrst), na katerih bazira industrija pohištva.

Zaradi obrazložitve gornje teze je treba navesti, da so se v celi FLRJ kapacitete za produkcijo pohištva v zadnjih šestih letih nenehno povečevale in se že naprej povečujejo ne da bi se kompleksno sploh obravnavala bazična industrija. Neogibna posledica takega stanja se je pojavila v tem, da nastali vakuum na strani bazične industrije rešuje vsako podjetje po svoje in le za sebe. Ti vzroki so vodili do sedanje tehnološke strukture in organizacijske oblike pohištvenih podjetij ter do nadaljnje anomalije, da za proizvodnjo pohištva specializirana podjetja postajajo hkrati podjetja bazične industrije z lastnimi žagarskimi obrati, z lastno produkcijo slepega in plemenitejšega furnirja, z lastnimi zabojarjami,

z lastnimi obrati za proizvodnjo vezanih in panelnih plošč, delno še z lastno pripravo lepila itd. Na ta način se je prvotna pravilna tendenca k specializaciji lesne industrije izmaličila v nasprotni ekstrem kombinata, zmožnega za vsakršno lesno predelavo; nasprotno so pa podjetja, ki so ostala specializirana in ki niso imela možnosti za omenjeno metamorfozo, prišla v ekonomsko neparitetni položaj. Agregiranje bazične produkcije v pohištvenih podjetjih pa v praksi pomeni, da se velik del (v nekaterih primerih tudi do 50%) kapacitet pohištvenih obratov izkorišča za izdelavo tvoriva - zlasti panelnih plošč - namesto da bi se izkoriščale za fabrikacijo pohištva. Nadaljnja posledica improvizacije bazične industrije so nevzdržno visoke cene lesnih tvoriv, predvsem panelnih plošč (20 do 30% nad mednarodno).

Nezadovoljivo rešen problem bazične industrije pa se najbolj izrazito kaže v njeni tehnološki zaostalosti. Že sedaj bi pohištvena industrija v LRS rabila letno vsaj 15.000 m³ ivernih plošč, ki so v zadnjem desetletju postale glavno tvorivo za fabrikacijo pohištva. Tehnologija proizvodnje in uporabe ivernih plošč je v naši praksi še ne poznana. Prva tovarna se gradi v Makedoniji (Kavadarcih), medtem ko je delež Makedonije v brutoproduktu pohištva FLRJ samo 3.7 %; nadaljnji dve tovarni pa sta z garantiranimi investicijami odobreni Črni Gori (Mojkovac in Plevlje), ki ima v brutoproduktu pohištva FLRJ le delež 1%. Ne glede na vprašanje kje bodo prve tri tovarne ivernih plošč plasirale svojo proizvodnjo, je jasno, da si napredka industrije pohištva v Sloveniji ni mogoče ^{za} misliti brez povečanja in konsolidiranja kapacitet bazične industrije in ne brez napredka njenih tehnoloških osnov.

Znano je, da se iverne plošče izdelujejo iz drobnih in manjvrednih gozdnih sortimentov in iz lesnih odpad-

kov in dalje, da so cene ivernih plošč poprečno za ok. 20% nižje od panelnih. V odnosu na panelne ali iverne plošče kot glavno tvorivo za pohištvo smo na zunanjem trgu konkurenčno nemogoči, dokler je naša cena panelk 20 do 30 % nad mednarodno pariteto; iverk, ki vsak dan bolj spodrivajo panelke in ki so občutno cenejše (20% pod panelkami v inozemstvu) pa nimamo. Stara tehnologija ne more konkurirati s sodobno.

Z rezultati ankete smo ugotovili, da vse lesno tvorivo iz katerega izdelujejo podjetja V, Z in Ž pohištvo, izvira 100 % iz hlodovine (za furnir, za luščenje in za žagani les); nepomembna izjema je le pri podjetju Ž, pri katerem izvira majhen del tvoriva (v obliki vlaknenih plošč) iz manjvredne surovine kot je hlodovina (4% od vse izhodiščne surovine). Dalje smo preračunali vsa lesna tvoriva na skupni imenovalec ter ugotovili, da podjetje Z fabricira pohištvo, v katerih je 71 % žaganega lesa (72 % iglavcev in 28% listavcev) in podjetje Ž iz tvoriv, v katerih je 64% žaganega lesa (85 % iglavcev in 15% listavcev). Seveda se žagani les le delno porabi za nosilne in vezne elemente, pretežno preide v toku proizvodnje v panelke. Takega luksusa stare tehnologije si naša konkurenca na mednarodnem trgu ne more več privoščiti. Tvoriva, ki jih za fabricacijo pohištva uporablja konkurenca, izvirajo le do 50% še iz hlodovine (furnir, vezane in panelne plošče, kompaktni les) in ok. 50%, iz cenejših surovin, iz katerih se izdelujejo iverne plošče. So pa že tudi mnoge tovarne, ki izdelujejo pohištvo izključno iz ivernih plošč in furnirja. Na ta način postaja aplicirana tehnologija hkrati merilo konkurenčne sposobnosti.

Podobno sliko bi dobili tudi, če bi podrobnejše analizirali ostalo bazično industrijo na kateri sloni produkcija pohištva. Nerazvita je zlasti naša kemična industrija, ki mora nabavljati komponente za svoje produkte iz uvoza.

S previsokimi cenami teh osnovnih surovin se bomo seznanili ob ekonomskih analizah.

Kakor smo v zvezi z našo produkcijo galanterije nakazali, da je osrednji problem tega sektorja finalne predelave vprašanje uporabe bukovega lesa, tako je osrednji problem pospeševanja proizvodnje pohištva problem bazične industrije. Vse analize današnjega stanja naše produkcije pohištva so predvsem kašipot k problemom naše bazične industrije, ki se morajo najprej bolje rešiti, kot so se reševali doslej.

REALIZACIJA PROIZVODNJE
Z IZVOZOM

VI. Š E S T O P O G L A V J E

DEVIZNI REŽIM IN IZVOZNI INSTRUMENTI,
NJIH POMEN IN VLOGA

I. Uvod

S prehodom na gospodarski sistem samostojnega gospodarjenja in svobodnega delovanja ponudbe in povpraševanja na tržišču, postaja realizacija proizvodnje eden izmed faktorjev, katere mora upoštevati vsaka proizvajalna gospodarska organizacija pri sestavljanju svojih gospodarskih in finančnih načrtov. Proizvodnja je iz ekonomskega in družbenega stališča opravičljiva le, če je potrebna, oziroma na tržišču iskana.

Pogoji in odnosi na tržišču, kakor tudi drugi faktorji, kateri delujejo na mehanizem tržišča (planiranje cen ali pogajanja za cene, monopolni položaj nekaterih proizvajalcev itd.) določajo vnaprej odgovarjajoči nivo cen na domačem tržišču. Skladno s temi in podobnimi pogoji in pod vplivom sprememb na domačem trgu se razvija proizvodnja in realizacija vseh tistih gospodarskih organizacij, katerih proizvajalne kapacitete ne presegajo domačih potreb.

Povečane kapacitete, nastale kot plod industrializacije, zahtevajo preko domačega širše tržišče in se vključujejo v mednarodno izmenjavo blaga in uslug z izvozom svojih proizvodov. Po drugi strani pa se zaradi potreb plačilne bilance z inozemstvom prav tako teži k povečanju proizvodnje zaradi izvoza tistih proizvodov, ki so na zunanjih tržiščih iskani in za katere obstojajo potencialne možnosti rentabilne prodaje.

Rentabilna prodaja na tujih tržiščih, gledana prvenstveno s stališča skupnosti, se izraža v dosezanju tistih prodajnih cen in drugih pogojev v tujih plačilnih sredstvih - devizah, ki zagotavljajo v svetovni pariteti cen razširjeno reprodukcijo naše proizvodnje, osnovano na določenemu kurzu domače valute. Šele v drugi vrsti lahko govorimo o rentabilni prodaji posamezne gospodarske organizacije. Po pravilu je za gospodarsko organizacijo vsaka prodaja na tujem tržišču rentabilna, če dobi za svoj proizvod dinarsko protivrednost, katera je enaka njegovi prodajni ceni. Zato je za gospodarsko organizacijo rentabilnost prodaje preko izvoza odvisna od deviznega režima in izvoznih instrumentov. Na tujih tržiščih pa se dosežajo prodajne cene v valutah držav, v katere izvažamo. Od pogojev in instrumentov deviznega režima je odvisno, ali je ta prodajna cena v devizi rentabilna za proizvajalca, kolikšna je njena vrednost v dinarjih in ali krije prodajno ceno proizvajalca na domačem tržišču. Proizvajalcu blaga za izvoz mora biti že vnaprej znano, po katerem kurzu se vrši preračunavanje deviz v dinarje, ali ima pravico, da participira na delu ustvarjenih deviz in koliko znaša ta del, kaj more storiti z svojim delom deviz, ter ali obstojajo še drugi instrumenti za stimuliranje izvoza. Ako pa kurz, po katerem se obračunavajo devize v dinarje ni zadosten, da bi se pokrila domača cena proizvodnje, mora vedeti kateri in kakšni instrumenti so določeni, da bi se dobila dodatna dinarska sredstva, ki bi krila razliko do prodajne cene.

Potemtakem realizacija proizvodnje preko izvoza razširja tržišče domači proizvodnji, ji daje razvojno perspektivo in ji istočasno postavlja strožje proizvodno-tehnološke pogoje in bolj komplicirane tržne in devizne mehanizme.

II. Devizni režim in izvozni instrumenti po razdobju administrativnega upravljanja gospodarstva.

Devizni režim odpravlja s 1. julijem 1952 leta instrumente administrativnega upravljanja: izvozna in uvozna dovoljenja, odobritve plačila in egalizacijo razlik med domačimi in tujimi cenami preko fonda za izenačenje cen in povdarja popolnoma svobodno mednarodno izmenjavo blaga in uslug brez kakršnihkoli administrativnih omejitev. Svobodna zunanja trgovinska izmenjava je osnovna karakteristika tega deviznega režima. Druga njena značilnost je, da odstopa del deviz, ustvarjenih z izvozom, na razpolago izvozniku - retencijska kvota. Tretja karakteristika je uvajanje sistema večkratnih deviznih kurzov, takojimenovanega sistema koeficientov in premij. Za obračun deviz v dinarje, ter razlike v cenah med domačimi in tujimi cenami, pa se je obdržal uradni kurz vse do 1. januarja, oziroma do 19. marca 1954. leta.

a) Koeficienti in premije

Ta novi instrument deviznega režima je vpeljan z namenom, da se vskladi nivo domačih in tujih cen v izvozu in uvozu. To praktično pomeni, da v slučaju, kadar izvoznik za v inozemstvu prodano blago, obračunano v dinarjih po določenem kurzu ne dobi domače cene, doseže z uporabo vnaprej določene- ga koeficienta, določeno vsoto v dinarjih na račun razlike med domačo in tujo ceno. Poleg koeficientov, določenih za posamezne proizvode ali skupine proizvodov, predvideva devizni režim izvozne premije za uspešnejše reguliranje in usmerjanje izvoza po potrebah plačilne bilance.

Prvotni koeficienti so se določili na temelju iz-

vršenega snemanja notranjih in tujih cen v nekem danem momentu - statistično (v I. polletju 1952. leta). Na spremembo koeficientov za izvoz pa je vplivala poznejša dinamika in gibanje cen na domačem in tujem tržišču.

Osnova za določitev višine koeficientov v dobi od 1. julija 1952. leta do 19. marca 1954. leta je bila inozemska cena preračunana v dinarje po uradnem kurzu. Na ta način predpisani koeficienti, se uporabljajo v obračunu razlike v cenah na to osnovo.

Višina in gibanje koeficientov za nekatere važnejše proizvode (všteta tudi lesna industr.) je bilo v tej periodi sledeče:

Panoga	Proizvod	Koeficient po uradnem kurzu	
		1.VII.1952	1.I. 1954
112	Črni premog	1,50	3,00
113	Lignit	3,00	4,00
115	Boksid	2,00	2,25
115	Koncentrat pirita	2,25	2,50
115	Rafinirani svinec	1,70	2,00
116	Cement	3,50	2,50
116	Ravno steklo	4,00	4,00
116	Votlo steklo	4,00	4,00
117	Žebliji	4,00	3,00
117	Poljedelsko crodje	2,00	3,00
117	Emajlirana posoda	4,00	2,00
119	Rotacijski stroji	3,00	4,00
120	Kaustična soda (natr. hidroks.)	3,50	3,00
120	Amonij soda (natrijev karb.)	2,50	3,00
120	Karbid	1,80	3,00
121	Opeka	2,50	3,50
122	Žagan les iglavcev	1,30	1,30
122	Žagan les bukve	1,30	1,50
122	Zaboji	1,80	2,25
122	Pohištvo	2,00	3,50

122	Lesna galanterija(fina)	4,00	3,00
122	Lesna galanterija(navadna)	2,50	3,00
123	Sulfitna celuloza	1,80	3,00
123	Cigaretni papir	3,50	3,00
124	Bombažne tkanine	4,00	2,50
125	Usnjena obutev	2,00	3,50
125	Usnjena galanterija	2,00	3,50
127	Mesne konzerve	1,30	1,50
127	Ribje konzerve	2,50	3,50
127	Paradižnikov pire	1,90	2,50
127	Škrob	1,80	1,70
127	Prirodno vino	2,25	2,70
127	Mleta paprika	1,80	2,00
129	Makedonski tobak	3,50	3,00
129	Hercegovski tobak	3,00	2,50
313	Bukova drva za kurjavo	1,40	1,50
313	Celulczni les bukve	1,50	1,70

Če analiziramo gibanje izvoznih koeficientov v prikazanem obdobju enega in pol leta, moremo sklepati, da je v glavnem nastopilo povečanje, katero je pri nekaterih gospodarskih panogah in proizvodih znatno, kot na primer pri črnem premogu, lignitu, poljedelskem orodju, rotacijskih strojih, karbidu, opeki, zabojih, pohištvu, usnjeni obutvi in galanteriji, celulozi, ribjih konzervah in paradižnikovem pireju. Ceni se, da je povečanje koeficientov nastopilo zaradi dvignja domačih cen. Medtem pa je opazno znatno znižanje koeficientov za bombažne tkanine. Tu pa ni rezultat znižanja domače cene, ampak uvedba davka na promet, v zameno za prejšnjo stopnjo akumulacije in fondov (AF), kateri se pri izvozu vrača, izvozno blago je postalo cenejše za vsoto davka. Iz istih razlogov je nastopilo znižanje koeficienta tudi pri nekaterih drugih proizvodnih.

Polproizvodi lesne industrije (žagan les) in eksploatacije gozdov (celulozni les in les za kurjavo) zavzemajo najugodnejše mesto v odnosu na druge proizvode. Prav tako so startali tudi finalni proizvodi, posebno pohištvo, z najnižjimi koeficienti v odnosu na finalne izdelke ostalih panog. Izjema je fina lesna galanterija, katera je v začetku očitno pokazala nerentabilen izvoz od neopravičljivo visokem koeficientu.

V času od 15.marca 1954 l. pa do danes se višina izvoznih koeficientov določa na bazi dvojnega uradnega kurza, korigiranega za dispariteto odnosne valute (obračunski kurz). To praktično pomeni, da so izvozni koeficienti od tega dne za polovico nižji od predhodnih, v kolikor se odnosi domačih in tujih cen niso bistveno spremenili. Ta sprememba izvira od tod, ker se je osnova za določanje višine koeficienta (inozemska cena preračunana v dinarje) povečala dvojno zaradi uvajanja obračunskega kurza.

Karakteristika periode od 19.marca do 1.decembra 1954 leta je v tem, da se je tudi preko koeficientov dala stimulacija za izvoz. Višina koeficientov je določena na obračunski kurz, a v obračunu razlike v cenah z banko, so izvozniki uporabljali koeficiente utrjene na večjo osnovo katero so dobili, če so inozemsko vrednost pretvorili v dinarje po višjih dnevnih kurzih na deviznem obračunskem mestu, zmanjšano z davkom na dobiček iz deviznega poslovanja.

Naslednji primer izvoza ene spalnice v času marec - december 1954 kaže, da je bil ta način stimulacije preko koeficientov znaten. Garnitura spalnice je stala za Anglijo na pariteti jugomeja 151.000 din. Prodajna cena je znašala 45 angl. funtov (£), kar daje, po dvojnem uradnem kurzu 1680 din za 1 funt, dinarsko vrednost 75.600 din. Razlika v ceni med domačo ceno 151.000 din in inozem. ceno 75.600 din, znaša 75.400.- din

to je kolikor znaša inozemska cena. Zato je za izvoz po-
hištva določen koeficient 2,00. Medtem, pa je obračun iz-
voza izvršen po koefic. 2,00 na prodajno ceno 45 funtov,
pretvorjeno v dinarje po kurzu, kateri se je formiral na
Deviznem obračunskem mestu. Ta kurz pa je v novembru 1954
znašal 3.185 din za 1 funt. Zato je obračun po koeficientu
2,00 dal sledeči rezultat:

Kurz na DOM-u	3.185	din
po odbitku 30% davka	408	din
	<hr/>	
Osnova za uporabo koeficienta	2.777	din

pomnoženo z 45 funti, daje dinarsko ceno 124.965 din. Ker
je določen koeficient 2,00, pripada izvozniku 124.965 din
medtem ko je koeficient utrjen na 75.000 din
izvozniku pripada stimulacija 49.365 din za
eno garnituro spalnice, kar je skoraj 30% od domače vrednosti
cene.

Foleg te stimulacije, preko obračunavanja določene-
nih koeficientov na znatno višjo osnovo od osnove, katera je
upoštevana za določanje višine koeficientov, je v tej peri-
odi obstojala še stimulacija pri obračunavanju in prodaji de-
viz, Narodni banki ali katerikoli drugi gospodarski organiza-
ciji na Deviznem obračunskem mestu. Na opisani način se je
v tej periodi vršil obračun določenih koeficientov za ves
izvoz.

Od 1. decembra 1954. leta pa do danes se določujejo
koeficienti na bazi fiksnih obračunskih kurzov za posamez-
ne valute s tem, da se tudi v obračunu razlike v cenah apli-
cirajo na inozemske prodajne cene, preračunane v dinarje po
istih obračunskih kurzih.

Višino in gibanje izvoznih koeficientov, utrjenih

na bazi obračunskih kurzov (dvojni uradni kurz korigiran za dispariteto) prikazuje od začetka, t.j. od 19.marca 1954.leta pa do 1.januarja 1956.leta (doba retencijske kvote), za nekatere važnejše proizvode, naslednji pregled:

Panoga	Proizvod	Koefficient na bazi obrač.kurza		
		19.III.54	1.XII.1954	31.XII.55
112	Črni premog	1,50	1,10	1,10
113	Lignit	2,00	2,00	2,00
115	Boksid	1,25	1,30	1,30
115	Koncentrat pirita	1,25	1,25	1,25
115	Rafiniran svinec	1,00	0,90	0,90
116	Cement	1,35	1,60	1,80
116	Ravno steklo	2,25	2,50	1,90
116	Votlo steklo	2,25	2,50	2,50
117	Žebliji	2,00	2,50	2,50
117	Poljedelsko orodje	1,75	2,25	2,25
117	Emajlirana posoda	1,25	1,50	1,50
119	Rotacijski stroji	2,25	3,00	3,00
120	Kaustična soda	1,50	1,50	1,50
120	Amonijakova soda	1,50	1,60	1,60
120	Karbid	1,50	1,35	1,35
121	Opeka	2,00	2,00	1,50
122	Žagan les iglavcev	0,90	1,00	0,85
122	Žagan les bukve	0,80	0,90	0,80
122	Zaboji	1,25	1,50	1,50
122	Pohištvo	2,00	2,40	2,40
122	Lesna galanterija fina	2,00	2,25	2,25
122	Lesna galanterija navad.	1,50	1,75	1,75
123	Sulfitna celuloza	1,75	1,60	1,60
123	Cigaretni papir	1,75	1,50	1,50
124	Bombažne tkanine	1,75	1,60	1,80
125	Usnjena obutev	1,75	2,00	2,00

125	Usnjena galanterija	1,75	2,00	2,00
127	Mesne konzerve	1,25	1,25	1,25
127	Ribje konzerve	1,75	1,75	1,75
127	Paradižnikov pire	1,75	1,75	1,75
127	Škrob	1,00	1,10	1,10
127	Prirodno vino	1,25	1,25	1,50
127	Mleta paprika	1,25	1,60	1,60
129	Makedonski tobak	1,50	1,50	1,50
129	Hercegovski tobak	1,25	1,35	1,35
313	Bukov les za kurjavo	0,80	0,80	0,80
313	Celulozni les bukve	1,00	1,10	1,10

V odnosu na višino koeficientov, kateri so utrjeni 1. januarja 1954. leta na bazi uradnega kurza, prikazuje višina koeficientov od 19. marca 1954. leta povečanje koeficientov (večje od polovice prejšnjih koeficientov) pri mnogih gospodarskih panogah. Tak je primer pri: boksitu, proizvodih 116, 117 in 119 panoge, opeki, žaganem lesu iglavcev in bukve, zabojih, pohištvu in ^{fini} lesni galanteriji, celulozi in cigaretnemu papirju, bombažnih tkaninah, mesnih konzervah, paradižnikovem pireju, škrobu, mleti papriki, lesu za kurjavo in pri celuloznem lesu. Znatno povečanje izvoznih koeficientov (25-50%) je zabeleženo pri: žeblih, opeki, žaganemu lesu iglavcev, pohištvu, fini lesni galanteriji, bombažnih tkaninah, mesnih konzervah in pri paradižnikovem pireju. Ceni se, da je do povečanja koeficientov prišlo v glavnem zaradi dviga domačih cen. Po drugi strani, pa se je moralo pojaviti povečanje koeficientov pri proizvodih 117. in 119. panoge kakor tudi pri bombažnih tkaninah, iz razloga, ker je bila tedaj Turčija za te proizvode osnovno tržišče, obračunski kurz pa je bil za to valuto za 25% nižji od dvojnega uradnega kurza.

Pri proizvodih lesne industrije je prav tako prišlo do linearnega povečanja koeficientov, razen pri navadni

lesni galanteriji. Pri žaganem lesu je določen koeficient 0,90 namesto 0,65, pri pohištvu 2,00 namesto 1,75, pri fini lesni galanteriji 2,00 namesto 1,50, pri celuloznem lesu bukve 1,00 namesto 0,85. Nadaljno gibanje koeficientov nakazuje pri žaganem lesu iglavcev povečanje, katero se kasneje spet zniža na prvotni nivo, nadaljno povečanje opazimo še pri zabojih, pohištvu, fini in navadni lesni galanteriji in pri celuloznem lesu. Iz tega lahko na splošno sklepamo, da kažejo polproizvodi lesne industrije povsem normalna in blaga gibanja, medtem ko se za finalne proizvode pojavljajo iz leta v leto nagli skoki in se potiskajo koeficienti na nivo maksimalnih pragonov, pri čemer se že pojavlja vprašanje rentabilnosti izvoza. V odnosu na proizvode drugih panog kažejo proizvodi lesne industrije, s stališča izvoznih koeficientov sledečo sliko:

- polproizvodi zavzemajo najnižji nivo in s tem dokazujejo nesporno visoko rentabilnost v izvozu
- finalni proizvodi, posebno pohištvo in fina lesna galanterija se uvrščajo v vrsto proizvodov 117 in 119 panoge, tako da bi morali biti po tehnološkem procesu obdelave na nižjem nivoju. Zato se z vidika višine koeficientov pri finalnih proizvodih lesne industrije postavlja vprašanje rentabilnosti izvoza.

b) Devizna stimulacija - retencijska kvota.

Karakteristika deviznih režimov, v času od 1. julija 1952. leta pa do 1. januarja 1956. leta, se izraža v devizni stimulaciji, t. j. sodelležbi izvoznika pri razdelitvi deviz, ustvarjenih z izvozom blaga in uslug. Določen je bil namreč del deviz, kateri se je nudil izvozhiku na svobodno razpolaganje. Ta del deviz se imenuje retencijska kvota.

Izvoznik je s svojim delom deviz poljubno razpolagal, lahko jih je uporabil za kritje svojih potreb ali pa jih je po tekočih kurzi svobodno prodajal drugih gospodarskim organizacijam na Deviznem obračunskem mestu.

S predpisi o deviznem poslovanju, z dne 1952. leta, je uveljavljen princip, da z vplačanimi deviznimi sredstvi razpolaga gospodarska organizacija na osnovi blagovnega in uslužnostnega poslovanja z obvezo, da del teh sredstev odda Narodni banki za kritje splošno državnih deviznih potreb.

Del deviz, s katerimi so izvozniki svobodno razpolagali pa je bil v periodi retencijske kvote različen. Izraženo v procentih na skupni devizni priliv, je gospodarskim organizacijam ostalo za svobodno razpolaganje:

20 % od izvoza vseh proizvodov in uslug v času od 11. julija 1952. leta do 1. januarja 1954. leta. Obvezna prodaja 80% deviz Narodni banki je bila izvršena po uradnem kurzu.

80 % od izvoza proizvodov panoge 111, 112, 113, 114, 115, (ferolegure ter valjan in vlečen material), 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122 (vsi proizvodi razen žaganega lesa vseh vrst), 123, 124 (vsi proizvodi razen volne, konoplje in prediva), 125 (vsi proizvodi razen surove in suhe kože vseh vrst), 126, 127 (vsi proizvodi razen suhih češpelj in vina), 129 (za cigarete in izdelke iz tobaka), proizvodi domače obrti vseh vrst, zdravilna zelišča, tisk in filmi.

4 % od izvoza ostalih barvanih kovin, žaganega lesa vseh vrst, vseh proizvodov 313 panoge, volne, konoplje in prediva, surove in suhe kože vseh vrst, suhih sliv in vina, tobaka in poljedeljskih proizvodov (brez žitaric). Ti procenti deviz za svobodno razpolaganje gospodarskih organizacij so bili veljavni od 1. januarja do 1. decembra 1954. leta. Ostanek deviz od 20% oziroma od 60% so izvozniki obvezno prodajali Narodni banki po uradnem kurzu v času od 1. januarja

do 19.marca 1954.leta, a od 19.marca pa do 1.decembra 1954, pa po kurzu Deviznega obračunskega mesta.

20 % od izvoza proizvodov panog 111, 112, 113, 117, 118, 119, 120, 121, 122 (brez žaganega lesa, zabojev in njihovih delov, furnirja in žagarskih odpadkov), 124 (brez konoplje, prediva, volne, preprog in tekstilnih odpadkov), 125 (brez surove in suhe drobne kože, dlake in odpadkov kože), 126, 128 in 130.

10 % od izvoza proizvodov panoge 114, ostalih proizvodov 115, 123 (brez sulfitne celuloze), 127 in poljedelskih proizvodov brez žitaric.

5 % od izvoza: cinka, kroma, svinca in njihovih koncentratov, živega srebra, valjanih in vlečenih proizvodov bakra, nekevin in njihovih proizvodov, žaganega lesa, zabojev in njihovih delov, furnirja in žagarskih odpadkov, proizvodov eksploatacije gozdov, sulfitne celuloze, konoplje in prediva, volne, preprog, in tekstilnih odpadkov, surove in suhe drobne kože, dlake in odpadkov kože.

3 % od izvoza tobaka in tobačnih izdelkov

1 % od izvoza žitaric.

Ti procenti deviz, za svobodno razpolaganje, so bili v veljavi od 1. decembra 1954 do 1. januarja 1956 leta, ko je bila ukinjena devizna stimulacija in izdana odločba, da imajo izvozniki pravico samo na 1 % deviznega priliva za kritje svojih komercialnih stroškov pri zaključevanju izvoznih poslov.

Ostanek deviz in sicer 80 %, 90 %, 95 %, 97 % ali 99 % se je prodajal obvezno Narodni banki po vnaprej določenih obračunskih kurzih (dvojni službeni korigiran za disparitetu odnoane valute).

Devizna stimulacija (retencijska kvota), ki je bi-

la vpeljana 1. jul. 1952 in je trajala do 1. januarja 1956 je imela namen, da gospodarskim organizacijam, ki sodelujejo v izvozu, zagotovi potrebna devizna sredstva za uvoz potrebnega pomožnega materiala brez administrativne distribucije deviz. Za prodajo ostanka deviz po kritju lastnih potreb podjetij se je osnovalo Devizno obračunsko mesto (DOM) na katerem se prodaja presežek po svobodno formiranih kurzi. Razvoj kurzov na DOM-u in njihov dvig znatno nad ustaljenimi obračunskimi kurzi je napotil podjetja, da niso prodajala samo stvarnih presežkov deviz, temveč tudi devize, ki jih bi sicer rabila za uvoz pomožnega materiala.

Ako se upošteva, da je službeni kurz, pozneje obračunski kurz, za skupni pritok deviz od izvažanega blaga, skupno z določenimi koeficienti, dajal izvoznikom polno domačo ceno, potem se iz naslednjega pregleda prostih kurzov na DOM-u more sklepati koliki ekstra dobiček se je ustvarjal s prodajo deviz za prosto razpolaganje:

valuta	službeni	DOM - služb.	DOM služb.	DOM služb.	DOM služb.	DOM
USA dolar	300	1.732	672	850	632	1.146 632 3.507
Angl.funt	840	3.623	1.825	2.506	1.752	3.183 1.752 9.705
DM	71,43	335	156,77	202	148,24	285 148,24 1.020
Švfrs	68,66	244	142,21	195	137,33	212 137,33 762
Lit	0,48	1,66	0,97	1,28	0,93	1,97 0,93 5,09
Frfrs	0,86	3,20	1,78	2,32	1,72	3,05 1,72 10,65
Austr.OŠ	300	1.845	621	824	588	1.000 588 2.665

Na dobiček, ustvarjen ob deviznem poslovanju, se je plačeval davek, ki je znašal najprej 30 % na razliko med službenim kurzom in kurzom na DOM-u in sicer od 1.1.1954, a od 1.1. do 19.3.1954 je znašal davek 80 %. Od 19.3.1954 dalje znaša davek zopet 30 %, v drugi polovici 1955 je bil zopet povečan na 50 %.

Ker so finalni lesni proizvodi imeli največjo devizno stimulacijo, kakor tudi vsi finalni izdelki ostalih panog, je obstojala možnost da en del deviz za prosto razpolaganje vnovčijo na DOM-u. V tem primeru so dosegli na angleški funt ekstra dobiček na kurzni razliki, ki je znašala:

	K u r z i	
	1.XII.1954	- maj 1955
- tekoči kurz na DOM-u	3.183	9.705
- obračunski kurz	1.752	1.752
- kurzna razlika	<u>1.431</u>	<u>7.953</u>
- 30 % davka na kurzno razliko	<u>429</u>	<u>2.386</u>
- ekstra dobiček na kurzni razliki	<u>1.022</u>	<u>5.567</u>

Ob ocenjevanju deviznega režima in njegovih inštrumentov za razdobje od 1.jul.1952 do 1.jan. 1956 se smatra, da je bil v glavnem visoko stimulativen za izvoz vseh proizvodov, a posebno finalnih izdelkov lesne industrije. Ob pogojih take stimulacije in ob razpolaganju z znatnim delom doseženih deviz, so se problemi proizvodnje in rekonstrukcije obratov dejansko reševali v teh okvirih.

III. Devizni režim in izvozni inštrumenti v razdobju 1956 do 1958.

Popolna ukinitvev retencijske kvote je prva karakteristika režima za to razdobje. Za razliko od prejšnjih režimov participacije gospodarskih organizacij na doseženih devizah, uveljavlja novi režim od 1.1. 1956, da se vse z izvozom dosežene devize v celoti odstopijo Narodni banki. S posebnim predpisom je odrejeno, da izvoznikom pripada 1 % ostvarjenih deviz za kritje stroškov poslovanja.

Ob takem deviznem režimu, ki vsebuje vse elemente distribucije deviz, so vsi inštrumenti osnova, na kateri dobivajo izvozniki samo kritje svoje prodajne cene. Vse devize se prodajajo neposredno in izključno NB po določenih obračunskih kurzih, koeficienti se določajo in obračunavajo na bazi istih obračunskih kurzov zato, da se izravnajo razlike med domačo in inozemsko ceno, a izvozne premije se priznavajo potem, ako izvoz na posamezna tržišča ni možen zaradi nižje prodajne cene.

Vloga tega deviznega režima in njegovih inštrumentov je bila v tem: da se vsa z izvozom ostvarjena sredstva koncentrirajo na enem mestu in da se z razdelitvijo teh sredstev zagotovijo planski elementi za oskrbovanje s surovinami, z investicijskim materialom in z opremo iz uvoza, brez katerih bi se komaj mogel zagotoviti enakomeren razvoj in proizvodnja industrije. Z druge strani je bilo potrebno, da se fiksnimi kurzi in koeficienti eliminirajo inflatorni elementi, ki so se ob prejšnjih inštrumentih vidno pojavljali. Pretirana stimulacija prejšnjih deviznih inštrumentov vplivala je ugodno na izvoz ali imela je pa tudi negativni vpliv na razvoj in gibanje cen surovin na domačem trgu. Podjetja, ki so prejela za izvoz večja dinarska sredstva, so plačavala vse večje cene za surovine in za pomožni material. Zaradi tega je prišlo do nezaželenih in neekonomskih gibanj cen posameznih proizvodov na domačem trgu, katere je bilo treba odkloniti. Vsekakor na spremembe in na dvig cen na domačem trgu niso vplivali samo izvozni inštrumenti, bili pa so pomemben vzrok in činitelj za inflatorno dviganje cen. Ekonomski značaj trdnih izvoznih inštrumentov je prav v tem, da se z njimi doseže ustrezní učinek v smeri stabilizacije cen na domačem trgu.

S stališča, da je dinarska stimulacija koristnejša in učinkovitejša za pospeševanje izvoza, se je odstopilo od stimulacije izvoza potom retencijske kvote. Toliko bolj, ker se direktno stimulira plačni fond in ostali fondi podjetja.

Tako so se v letu 1956 vpeljale dinarske premije na izvoz, ki se gibljejo med 0.25 do 10 od tisoč od vrednosti po obračunskem kurzu, različno po vrstah proizvodov tako, da dobivajo finalni izdelki največji prispevek. Te premije imajo izrazito stimulativen značaj, ker ta sredstva niso podvržena splošnim predpisom o razdelitvi skupnega dohodka, temveč se direktno vnašajo z enim delom (30 %) v plačni fond za izplačilo premij in z drugim delom (70 %) v fonde podjetja.

DOM ostaja še naprej mesto, na katerem gospodarske organizacije regulirajo odnose v zvezi s prometom deviz.

Spremenjena vloga DOM-a se je izvršila v zvezi z izvoznimi organizacijami. Te ne prodajajo več deviz, ker jih nimajo, marveč se kot prodajalec pojavlja izključno Narodna banka.

Izvozni koeficienti in premije so v tem razdobju poleg odrejenih obračunskih kurzov edini inštrument za reguliranje izvoza. Višina koeficientov je bila določena od časa do časa z vidika, da zagotovi nivo domačih cen v razmerju na prodajne cene na mednarodnem trgu.

Poprečni izvozni koeficienti (skupno s premijami) so v tem razdobju po posameznih panogah in v skupnem jugoslovanskem področju znašali:

Panoga	Poprečni koeficient		
	1956	1957	1958
111 - Elektrogospodarstvo	1,73	1,04	1,03
112 - Premog	1,24	1,35	1,18
113 - Nafta	2,17	2,14	1,88

114 - Črna metalurgija	1,42	1,56	1,45
115 - Obarvana metalurgija	1,17	1,13	1,33
116 - Nekovine	1,70	1,71	1,60
117 - Kovinska industrija	1,98	1,79	1,78
118 - Ladjedelnice	1,37	1,33	1,62
119 - Elektroindustrija	2,18	1,90	1,88
120 - Kemična industrija	1,55	1,66	1,64
121 - Ind.gradbenega materiala	1,81	1,91	1,53
122 - Lesna industrija	1,37	1,30	1,30
123 - Ind.celuloze in papirja	1,61	1,65	1,77
124 - Tekstilna industrija	1,54	1,74	1,68
125 - Industrija usnja in obutve	1,58	1,43	1,50
126 - Industrija gume	1,94	1,81	1,83
127 - Prehranbena industrija	1,47	1,48	1,41
128 - Grafična industrija	1,49	1,75	1,72
129 - Industrija tobaka	1,44	1,44	1,24
130 - Filmska industrija	1,72	1,70	1,70
<u>Poprečno industrija</u>	<u>1,46</u>	<u>1,55</u>	<u>1,49</u>
313 - Eksploatacija gozdov	1,23	1,16	1,13
314 - Lov in zdravilna zelišča	1,03	0,84	1,00
<u>Poprečno gozdarstvo</u>	<u>1,22</u>	<u>1,15</u>	<u>1,10</u>
211 - Poljedelstvo	1,11	1,01	1,09
212 - Sadjarstvo	1,34	1,21	1,20
213 - Vinogradništvo	1,49	1,21	1,50
214 - Živinoreja	1,02	0,86	0,90
215 - Ribarstvo	1,22	1,18	1,19
216 - Domača predelava kmet.izd.	1,21	0,94	1,55
<u>Poprečno kmetijstvo</u>	<u>1,08</u>	<u>0,96</u>	<u>1,06</u>
<u>Poprečno obe dejavnosti</u>	<u>1,38</u>	<u>1,43</u>	<u>1,36</u>

Poprečni izvozni koeficienti za lesni sektor so znašali po udeležbi proizvodov, kakor se vidi iz naslednjega pregleda:

	<u>1956</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>
122 - Lesna industrija	1,37	1,30	1,30
313 - Eksploatacija gozdov	<u>1,23</u>	<u>1,16</u>	<u>1,13</u>
Poprečno lesni sektor	1,34	1,27	1,27

V primerjavi z drugimi panogami je poprečni izvozni koeficient, katerega je uresničila lesna industrija, znatno nižji, to je ugodnejši od vseh panog pri katerih sodelujejo v izvozu tudi finalni proizvodi in so celo nižji kot pri panogah, ki izvažajo samo polproizvode, kot n.pr. črna metalurgija. Edino ugodne poprečne koeficiente ostvarja 111 in 112 panoga, medtem ko 115 panoga ne ostvarja ugodnejšega kurza kakor lesna industrija. Poprečni izvozni koeficient lesnega sektorja je le neznatno višji od ostvarjenih koeficientov nekaterih panog poljedelstva, kot so sadjarstvo in vinogradništvo.

Tako nizek nivo poprečnega izvoznega koeficienta (s premijami), katerega je ustvaril lesni sektor z izvozom svojih proizvodov kaže na znatno višjo rentabilnost izvoza kot pa izvoz proizvodov drugih panog.

V letu 1957 je formiran splošni popreček izvoznega koeficienta za surovine vseh panog, na nivoju 1.10. Medtem ko znaša v panogi 116 ta popreček 1.68, v 120 panogi 1.67, v panogi 121 znaša 1.49, v 127 panogi 1.29, v 129 panogi 1.28, medtem ko znaša v 122 panogi 1.03, a v 313 panogi 1.06.

Splošni popreček znaša za polproizvode vseh panog 1.53, medtem ko znaša v 116 panogi 1.75, v 120 panogi 1.75, a v panogi 122 znaša 1.24.

Splošni popreček znaša za finalne proizvode vseh panog 1.70 medtem ko znaša v 122 panogi 1.91, če štejemo v

finalne proizvode samo pohištvo, lesno galanterijo taninske ekstrakte, vžigalice in pletarske proizvode. Ako pa vštejemo v finalne proizvode še zaboje, parket, vezane in lesnitne plošče, znaša poprečni koeficient 1.73.

Ako opazujemo položaj lesnih proizvodov v odnosu na splošni popreček izvoznega koeficienta vseh panog za surovine, polproizvode in finalne izdelke, lahko rečemo, da je pri surovinah in polproizvodih izvozni kurz znatno nižji od splošnega poprečka, a še vedno ugodnejši od poprečka nekaterih panog. Poprečni koeficient finalnih proizvodov pa je nekoliko nad splošnim poprečkom, oziroma je znatno višji, če se za finalne proizvode upošteva drugačen kriterij.

Tri razvrščanju in kategorizaciji industrijskih proizvodov, na surovine, polproizvode in finalne izdelke, lahko upoštevamo različna merila, kot naprimer:

- po stopnji obdelave od začetne do končne faze, po tehnološkem procesu in številu obdelovalnih faz ne glede na gospodarske panoge,

- po stopnji obdelave in tehnološkemu poprečku v okviru ene gospodarske panoge,

- po potrošnji: ali je to industrijska potrošnja (reprodukcijski material) tu bi prišle v poštev surovine in polproizvodi, ali pa je to osebna potrošnja, kjer pridejo v poštev samo finalni izdelki.

Po naši oceni kategorizacije proizvodov v surovine, polproizvode in finalne izdelke, ne moremo vzeti samo enega izmed naštetih meril, temveč moramo upoštevati vse elemente v kombinaciji vseh meril.

Gibanje koeficientov (s premijami) kaže za nekatere važnejše proizvode v primerjavi s proizvodi lesne industrije

naslednji pregled:

Panoga	Proizvod	1956		1957		1958	
		Koef./Prem.		Koef./Prem.		Koef./Prem.	
112	Premog	1,00	-	1,00	-	1,00	10 %
113	Bencin za mot.	2,50	-	2,00	-	2,00	13 %
114	Brezšivne cevi	1,75	-	1,70	-	1,70	-
115	Boksit	1,30	-	1,00	-	1,00	26 %
115	Rafiniran svinec	0,90	-	0,90	-	0,90	57 %
115	Koncentrat cinka	2,00	-	1,50	-	1,50	-
116	Cement	1,80	-	1,70	-	1,70	-
116	Surovi gips	2,00	-	1,50	-	1,50	-
116	Ravno steklo	1,90	-	1,90	-	1,80	-
116	Votlo steklo	2,50	-	2,00	20 %	1,80	-
117	Emajl. posoda	1,50	-	1,50	-	1,50	-
117	Ostala posoda	2,00	-	2,00	-	2,00	-
117	Žebliji	2,00	-	2,00	-	1,60	19 %
117	Orodje	2,00	-	2,00	15 %	2,00	-
117	Kovinsko poh.	2,00	-	2,00	-	2,00	-
119	Rotacijski str.	2,50	-	2,00	-	2,00	-
119	Instal.mater.	2,75	-	2,00	-	2,00	-
119	Svinčeni kabli	1,75	-	1,80	-	1,80	-
120	Kaustična soda	1,60	-	1,60	-	1,60	-
120	Amoniakova soda	2,00	-	2,00	-	2,00	-
120	Kalcijev karbid	1,25	-	1,30	-	1,40	10 %
121	Marmor v blokih	1,75	-	1,80	-	1,80	-
121	Opeka	1,50	-	1,20	-	1,20	-
122	Žag.les igl.	0,90	-	0,90	-	0,90	-
122	Žag.les.bukve	1,00	-	1,00	-	1,00	-
122	Lesna galant. fina	2,25	-	1,80	05 %	1,50	30 %
122	Zaboji	1,30	-	,20	-	,20	8 %

122	Stanovanj.poh.	2,40	-	2,00	10%	1,80	22%
122	Vžigalice	2,25	-	2,00	15%	2,00	15%
123	Sulfitna celul.	1,70	-	1,70	-	1,70	8%
124	Bombažne tkanine	1,80	-	1,60	-	1,40	10%
124	Konfekcija	2,70	-	2,00	40%	2,00	20%
125	Usnjena galant.	1,80	-	1,80	-	1,80	-
125	Usnjena obutev	1,55	-	1,50	-	1,30	35%
126	Obutev iz gume	1,80	-	1,50	-	1,50	-
127	Koruzni škrob	1,80	-	1,50	20%	1,50	20%
127	Etil-alkohol	2,50	-	2,00	-	1,50	20%
127	Paradižnikov pire	1,75	-	1,50	-	1,30	35%
127	Mesne konzerve	1,60	-	1,50	-	1,30	10%
127	Ribje konzerve	2,00	-	1,90	-	1,50	20%
129	Makedonski tobak	1,50	-	1,30	-	1,20	10%
313	Bukov les za kur.	0,90	-	0,90	-	0,90	-
313	Celul.les bukov	1,10	-	1,10	-	1,10	10%

Koeficienti v letu 1956 so odraz odnosa med domačimi in inozemskimi cenami v tem letu. Primerjanje teh koeficientov po merilu stopnje obdelave ali kategorizacije na surovine, polproizvode in finalne izdelke, bi nas lahko privedlo do napačnih sklepov o odnosih cen in rentabilnosti izvoza. Šele koeficienti v 1957 letu, posebno pa v letu 1958, so približni rezultat nekih odnosov in razvrščanja po stopnji obdelave. Razume se, da je bilo potrebno v letu 1958 te koeficiente korigirati z odobritvijo izvoznih premij, zaradi spremenjenih pogojev na inozemskem trgu; to spremembo pogojev je povzročila recesija.

Pri proizvodih lesne industrije ni prišlo do večje spremembe pogojev na inozemskem tržišču, pač pa je prišlo do premij zaradi različnih pogojev proizvodnje in lokacije proizvajalcev, kakor tudi zaradi neurejenih vprašanj na tržišču les-

nih surovin in rentabilnosti poslovanja celokupnega lesnega sektorja. Ako bi pri lesnih izdelkih odpadla potreba po izvoznih premijah iz leta 1958. bi bili odnosi in nivo koeficientov v primerjavi s proizvodi drugih panog povsem v skladu in bi nudili znatno rentabilnost v izvozu. Ako se enkrat regulirajo nekatere vprašanja notranjih instrumentov in na splošno rentabilnost cele panoge, se pričakuje, da bodo finalni izdelki pokazali večjo rentabilnost in da bodo zadostovali še nižji izvozni koeficienti za posamezne izdelke. To vprašanje zadeva samo pohištvo in lesno galanterijo, medtem ko kažejo ostali proizvodi povsem pravilne odnose. Perspektive še večjega izvoza pohištva in lesne galanterije bi s stališča inozemskega trga morale usmerjati domačo proizvodnjo k čim večji produktivnosti in k pravilnejšemu izkoriščanju surovine, tako da bi bili proizvodni stroški tem nižji in s tem izvoz rentabilnejši.

Gibanje koeficientov in premij za lesne proizvode od 1956 leta pa do danes omogoča naslednji pregled:

	1 9 5 6		1 9 5 7		1 9 5 8				
	Koef. Prem.	Koef. s prem.	Koef. Prem.	Koef. s prem.	Koef. Prem.	Koef. s prem.			
Žag.les igl.	0,90	-	0,95	0,90	-	0,95	0,90	-	0,95
-za Anglijo		15%	1,03		8%	0,97		8%	0,97
-za Z.Nemčijo		10%	0,99		15%	1,03		20%	1,08
-regr.voznine		50%	-		50%	-		50%	-
Žag.les bukve	1,00	-	1,10	1,00	-	1,10	1,00	-	1,10
-regr.voznine		50%	-		50%	-		50%	-
Vezane plošče	1,40	-	1,40	1,40	-	1,40	1,40	-	1,40
Panelplošče	1,00	-	1,00	0,90	-	0,90	0,90	-	0,90
Lesnit plošče	1,70	-	1,70	1,70	-	1,70	1,70	-	1,70
Furnir	1,30	-	1,30	1,10	-	1,10	1,10	-	1,10
Parquet	1,35	-	1,35	1,30	-	1,30	1,30	-	1,30

Mizarski izd.	1,75	-	1,75	1,70	-	1,70	1,70	10%	1,87
Galant.fina	2,25	-	2,25	1,80	15%	2,07	1,50	30%	1,95
Galant.srednja	1,90	-	1,90	1,80	-	1,80	1,50	20%	1,80
Galant.navadna	1,50	-	1,50	1,80	-	1,80	1,50	-	1,50
Zaboji	1,30	-	1,30	1,20	-	1,20	1,20	8%	1,30
Gradb.mizar.	1,75	-	1,75	1,70	-	1,70	1,70	-	1,70
Plet.izd.iz šib	2,00	-	2,00	1,80	10%	1,98	1,40	35%	1,89
" " rogoza	1,50	-	1,50	1,80	10%	1,62	1,40	8%	1,51
Domača obrt	2,25	-	2,00	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Stanov.poh.	2,40	-	2,40	2,00	10%	2,20	1,80	22%	2,20
Pisar.pohišstvo	2,20	-	2,20	2,20	10%	2,20	1,80	22%	2,20
Upognj.poh.	1,75	-	1,75	2,00	-	2,00	1,80	-	1,80
Glasbila	2,25	-	2,25	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Šolski pribor	2,50	-	2,50	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Igrače	2,50	-	2,50	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Vžigalice	2,25	-	2,25	2,00	15%	2,30	2,00	15%	2,30
Svinčniki	2,50	-	2,50	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Montaž. grad.	2,00	-	2,00	1,80	-	1,80	1,80	-	1,80
Retorno oglje	1,75	-	1,75	1,60	-	1,60	1,60	-	1,60
Tanin	2,20	-	2,20	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Katran	1,75	-	1,75	1,70	-	1,70	1,70	-	1,70
Kolarski izd.	1,75	-	1,75	1,70	-	1,70	1,70	-	1,70
Športni pribor	2,25	-	2,25	2,00	-	2,00	2,00	-	2,00
Leseno orodje	2,00	-	3,00	1,80	-	1,80	1,80	-	1,80
Buk.les za kur.	0,90	-	0,95	0,90	-	0,95	0,90	-	0,95
-regr.voznine		50%			50%			50%	
Cel.buk.les	1,10	40%	1,59	1,10	10%	1,26	1,10	10%	1,26
-regr.voznine		50%			50%			50%	
Železniški pragil	1,00	-	1,00	1,00	-	1,00	1,00	-	1,00
-Ital.Hol.Vzh.									
Nem.Madž.Zap.									
Nem.		30%	1,30		30%	1,30		30%	1,30
Lesno oglje	1,50	-	1,50	1,50	-	1,50	1,50	-	1,50

Če analiziramo gibanje in nivo koeficientov proizvodov lesnega sektorja v odnosu na koeficiente proizvodov drugih panog, lahko rečemo, da so za surovine in polproizvode koeficienti oziroma izvozni kurzi zelo ugodni, medtem ko tega za finalne izdelke ne moremo trditi. To pa ne pomeni, da je izvoz finalnih izdelkov nerentabilen in da je treba opustiti osnovno linijo čim večjega izvoza finalnih proizvodov. Interes skupnosti je, da se izvažajo čim več finalnih izdelkov in čim manj surovin, da se čim bolj razširja in angažira lastna industrija ter zaposluje delovna sila, da bi se tako izvažalo čim več finalnih izdelkov. Ako se pri izvajanju take politike ugotovi, da nekateri finalni izdelki ne nudijo odgovarjajoče rentabilnosti v izvozu, s stališča izvoznih instrumentov in budžetskih dajatev, tedaj je treba poiskati vzroke in odpraviti obstoječe disparitete in nasprotja, katera se pojavljajo v proizvodnji in v odnosih na domačem tržišču surovin.

Prav v lesnem sektorju se opažajo velike razlike v višini koeficientov med surovinami in polproizvodi na eni strani in tipično finalnimi proizvodi, kot so pohištvo in lesna galanterija, na drugi strani. Postavlja se vprašanje, zakaj ni mogoče izvažati pohištva z nižjim koeficientom od 2.00, ko pa se osnovne surovine, iz katerih se pohištvo izdeluje, izvažajo s koeficienti: žagan les 1.00, furnir 1.10, vezane plošče 1.40, delovna sila s koeficientom 1.00 itd. Po naši oceni obstojajo materialni pogoji, da bi bili koeficienti za finalne lesne izdelke še nižji. Potrebno je, da se doseže popolnejše izkoriščanje surovin, dvigne produktivnost dela in da se postavljajo skromnejše zahteve v zvezi z dohodkom, ki ga daje izvoz. Pogosto se opozarja s strani samih proizvajalcev finalnih lesnih izdelkov, kateri proizvajajo izključno za domači trg, da ustvarjajo proizvajalci, kateri proizvajajo pretežno za izvoz, znatno večji dohodek zaradi visokih izvoznih instrumentov. Ne more se trditi, da se proizvajalcem finalnih izdelkov ne bi omogočala

rentabilnost proizvodnje in odgovarjajoča stimulacija, potrebno je le najti pravilne ukrepe, ki bodo preprečili inflacijsko učinkovanje izvoznih instrumentov na domači trg.

Da bi se preprečil nadaljni dvig cen osnovnih surovin in polproizvodov in da bi se zagotovila stabilnost na domačem tržišču, so se napravili različni ukrepi, med njimi tudi zunanjetrgovinski instrumenti. V pogojih inflacijskih tendenc na tržišču, so bili koeficienti in drugi zunanje trgovinski instrumenti določeni na visokem nivoju. Pri nadaljnjem ukrepanju se je pazilo na to, da se je proizvodnja razvijala normalno in da se je formiranje cen opravilo v skladu z materialnimi možnostmi in potrebami za urejanje trga. Pri določanju zunanje trgovinskih instrumentov se je pazilo na to, da se je izvoz vršil po predvidenem programu in po potrebah plačilne bilance. Rezultat te politike se je izražal v stalnem povečanju industrijske proizvodnje in v stabilizaciji cen na določenem nivoju. Zadnje gibanje inozemskih cen je zabeležilo pad cen pri surovinah in industrijskih proizvodih nekaterih panog, zaradi recesije. Na ceno finalnih lesnih proizvodov pa recesija do sedaj še ni vplivala, nasprotno, ugotovil se je neznatni porast.

Nivo cen posameznih skupin proizvodov še ni formiran v skladu s splošnim nivojem cen pri nas, tako da še vedno obstojajo disparitete cen. Še vedno se je obdržal preje formirani odnos med cenami surovin, polproizvodov in finalnih izdelkov, formiranih v pogojih drugačnih blagovno-denarnih odnosov na tržišču, kot pa so danes. Zato se, vzeto v celoti, visoke domače cene, formirane v drugih pogojih, jemljejo v današnji periodi forsiranja izvoza, kot osnove za koeficiente in premije. Tako visoke cene, kakor tudi visoki zunanje trgovinski instrumenti pa pomenijo oviro pri stabilizaciji domačega trga.

Z revizijo koeficientov v l. 1957 se je delno ublažil inflacijski vpliv izvoznih instrumentov. Tedaj se je poizkušalo reducirati maksimalne plafonske koeficiente finalnih proizvodov lesne industrije, na nivo koeficientov 2.00, v pričakovanju, da je proizvodnja v stanju, da z odkrivanjem rezerv in znižanjem proizvodnih stroškov najde rentabilnost v izvozu. Pri nekaterih proizvodih je proizvodnja s tem uspela, medtem ko pri pohištvu ni bilo znatnejših rezultatov. Nadaljno znižanje koeficientov, za pohištvo na 1.80 in za lesno galanterijo na 1.50, se je moralo korigirati z izvoznimi premijami na prejšnji nivo. Ceni se, da je odobritev izvoznih premij začasna, ker se smatra, da bo, z reguliranjem nekaterih vprašanj notranjih instrumentov in rentabilnosti lesne industrije sploh, lesna industrija sposobna, da izvažata finalne proizvode po ugodnejšem kurzu in nižjem koeficientu. To pa čim prej, ker se z izvozom finalnih izdelkov doseže boljša realizacija vložnega materiala in dela, kadar se obračunava na enotomere surovine to je hlodov.

Perspektiva izvoza proizvodov lesne industrije je v izvozu finalnih proizvodov, kar je koristno za skupnost in je v interesu napredka proizvodnje ter industrializacije države. Tuje tržišče sprejema in išče finalne lesne proizvode. V taki perspektivi bodo našla proizvajalna podjetja svojo opravičljivo rentabilnost v izvozu na podlagi ekonomsko utemeljenih izvoznih instrumentov.

DRUGI DEL

EKONOMSKE ANALIZE

- I. POGlavJE EKONOMSKA ANALIZA PRODUKCIJE
 GALANTERIJE
- II. POGlavJE EKONOMSKA ANALIZA PRODUKCIJE
 POHIŠTVA
- III. POGlavJE DOPOLNILNA DOKUMENTACIJA IN
 OCENA OSTALIH POGOJEV ZA POSPEŠEVANJE
 PROIZVODNJE POHIŠTVA

P R V O P O G L A V J E

Ekonomska analiza produkcije galanterije

Uvodno pojasnilo.

Po uporabljeni metodiki, po kateri se je usmerjalo naše raziskovalno delo za pridobitev rezultatov o ekonomski utemeljitvi finalne predelave lesa si nismo mogli pomagati ne s podatki plana ali statistične službe in ne z evidenco o gospodarstvu, ki jo vodi Narodna banka. Tudi zavodi, ki na inštitutski ravni proučujejo produktivnost (Zvezni zavod za produktivnost dela v Beogradu, Center za izobrazbo kadrov v Zagrebu ter Zavod za proučevanje organizacije dela in varnosti pri delu LRS) še ne morejo zaenkrat nuditi nobenih pripomočkov za presojanje stanja produktivnosti določene industrijske veje.

Zato je bilo treba poiskati primerne raziskovalne objekte ter na njih raziskati medsebojne vplive posameznih proizvodnih činiteljev ter ekonomsko učinkovitost celotne proizvodne enote. Potemtakem omogočajo na raziskovalnih objektih dognani rezultati neke splošne sklepe za obravnavani sektor finalne predelave le pod pogojem, če so obdelani vzorci tudi dovolj reprezentativni. Ker ima naše delo zgolj raziskovalni značaj, priporočila pa bi mogla koristiti vsem gospodarskim organizacijam obravnavanega sektorja, je oportuno, da se vzorci obravnavajo anonimno.

Izbor objektov (A, B, C, Č)

V nadaljevanju se za vsak analizirani objekt navajajo tablice s karakteristiko glavnih proizvodnih činite-

ljev in s strukturo celotnega dohodka.

Vsem vzorcem je skupno:

- a) fabrikacija lesne galanterije iz kompaktnega lesa, torej isti okvir proizvodnega programa in enak tehnološki proces. V vseh primerih se fabrikacija galanterije vrši pretežno na bazi bukovega lesa; delež izdelkov iz jelovega lesa zavzema v proizvodnji le ok. 5 %.
- b) vsi delajo pretežno za izvoz in tudi za isti trg; izvozniki instrumenti so ob enakih izdelkih za vse obrate enaki.
- c) osnovno surovino si vsi obrati krijejo v obliki hlodovine v svojih surovinskih bazenih (deloma tudi iz drugih republik) ter imajo v tem pogledu enake izhodiščne pogoje.
- č) vsi razžagujejo hlodovino v lastnih (ali najetih) žagarskih obratih po naročilu in dispozicijah finalnega obrata. Ves žagani les se razčlenjuje po potrebah finalnega obrata ter se z nepomembnimi izjemami ves finalno predela.
- d) za nabavo ostalih surovin in pomožnega materiala (iz domače proizvodnje ali iz uvoza) imajo vsi enake pogoje.
- e) vsi so v zadnjih letih povečavali proizvodnjo galanterije, kar vidimo iz podatkov o porabi lesa:

	A(buk.hlod.)	B(žag.les)	C(žag.les)	Č(žag.l.) - v m ³
1952	2.890	-	-	-
1953	4.038	-	-	2.125
1954	5.479	2.708	985	2.087
1955	5.626	2.923	948	2.612
1956	8.657	4.458	2.025	2.868
1957	7.843	4.101	2.231	2.162

- f) odnos ročnega dela do strojnega (verjetno tudi stopnja mehanizacije) je v vseh primerih precej izravnana; poraba električ-

ne energije na zaposlenega delavca v Kwh letno znaša:
1.441, 1.824, 1.365, 1.790.

Nasprotno pa je treba opozoriti tudi na bistvene razlike ki so med objekti in katere pomenijo enim gospodarsko prednost, drugim pa manj povoljne pogoje za razvoj.

- a) eno podjetje se bavi s finalno predelavo že 37 let, dve približno po 25 let in eno 6 let. Nedvomno je zasluga večje tradicije, da stari nerekonstruirani obrati še vedno dosegajo relativno boljši ekonomski učinek, kot bi se mogoče pričakovati od danega produkcijskega aparata (oprema + pogoji za organizacijo dela)
- b) razlike v iztrošenosti opreme, sodobnosti in pogojih za razvoj tehnološkega procesa. Številčni indikatorji se navajajo pozneje na tablicah.
- c) razlike v velikosti kapacitet, katere omogočajo večjim obratom višjo stopnjo finalne predelave poleg grube
- č) razlike v nabavnih cenah bukove hlodovine - 1 m³/din:

	A	B	C	Č
1953	5.583	-	-	5.500
1954	8.761	9.300	9.890	8.000
1955	12.098	9.940	11.053	10.500
1956	12.995	10.270	11.167	11.000
1957	11.490	11.570	10.528	10.500
1958	12.545	12.214	10.576	11.500

- d) razlike v vrednosti osnovnih sredstev (deloma se veže s tč.b.), katere navajamo za vse objekte) po sedanji vrednosti (v 1000 din):

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>
gradb. objekti	31.245	53.482	19.620	5.223
oprema	43.977	128.434	17.337	17.842
skupno	75.222	181.916	36.957	23.065

V prvem primeru je sedanja vrednost 50% osnove za amortizacijo, v drugem 65%, v tretjem 49% in v četrtem komaj 38%.

e) razlike v lokaciji objektov glede na vhodni transport (nabava surovine) in na izhodni transport (odprema izdelkov). Objekt X bi na položaju objekta Y imel za 5.5 milij. din letno večje prevozne stroške za izdelke do pristanišča kakor jih ima v sedanji lokaciji.

Gornje razlike so se pri izboru objektov upštevale z namenom, da bi se dobil z rezultati čim širši razpon mejnih vrednosti ob čim večji primerljivosti in pravilno poprečje.

K izboru objektov je treba še dodati, da se poleg štirih anketiranih podjetij pojavlja tudi peto (D). V tem primeru se uporablja struktura kakor jo je izdelalo podjetje brez vsake zveze z anketo; primerjava se je izvršila z namenom, da se kontrolira metoda naših raziskovanj.

Pripombe k vskladitvi analiz.

V gradivu ankete so se pojavile mnoge nejasnosti, dvoumnosti in napake, ki izvirajo deloma iz pomanjkljive terminologije lesne stroke, iz pomanjkanja obratovnega knjigovodstva ter zaradi sprememb izvoznih koeficientov. Tako se je izvršila korektura celotnega dohodka (realizacije) pri objektu A in Č na podlagi znižanega izvoznega koeficienta po naknadno izvršenem obračunu medtem ko sta objekta B in C

predložila že korigirano realizacijo.

Prav tako podjetji A in Č nista predložili proizvodnih stroškov, ločenih po obratih, ter se je ta ločitev zlasti za žagarsko proizvodnjo izvršila naknadno po analogiji drugih objektov. Enako tudi preračun žaganega lesa v hlodovino v primerih, v katerih se je navajal žagani les kot izhodiščna surovina.

Delovne ure v proizvodnji in v splošnih obratovnih in upravnih stroških so se izračunale iz zbranih vkalkuliranih osebnih dohodkih po obračunu proizvodnje in iz celotnega števila plačanih delovnih ur. Poprečno število zaposlenih se je ugotovilo iz skupnih plačanih ur deljenih z 2440/leto. Pri tem se upošteva, da se leto (365 dni z-manjša za 52 nedelj in 8 praznikov = 305 dni x 8 = 2440 ur. Ker pa je 8 praznikov plačanih, se po drugi strani upošteva bolniška in neplačani izostanki v poprečni višini 8 dni.

Docela se tudi ni moglo razčistiti vprašanje izkoristka iz surovine (v obliki hlodovine ali žaganega lesa) dokončnega izdelka. Po podatkih A znaša izkoristek v žagi 72-73%; v finalni pa znašajo nadaljnji odpadki 31% ali izkoristek 69%. Po teh podatkih bi izkoristek iz hlodovine v končni izdelek znašal 49.6 %. C navaja izkoristek iz žaganega v končni izdelek 43.2 %, kar ustreza izkoristku iz hlodovine 29%. Č navaja izkoristek iz hlodovine v končni izdelek 22.7%. Analize potrjujejo pravilnost odnosov C in Č. Kot podlaga za vkladitev analiz se je uporabil poprečni izkoristek iz hlodovine v galanterijske izdelke v relaciji 25% na hlodovino.

Pripombe na "pomožni material" so obširnejše in jih bomo zato obdelali v posebnem poglavju.

Pomožni material.

V vrednosti samega materiala (osnovna surovina t.j. les + pomožni material) zavzema pomožni material v primeru A - 48 %, v primeru B - 45 %, v primeru C - 41 % in v primeru Č - 37 % vseh stroškov materiala. Ta izredno visoki delež "pomožnega materiala" daje povod za naslednje načelne pripombe.

V vsej industriji velja splošno načelo, da ves material, ki preide v kakršnikoli obliki v izdelek, sodi med osnovne surovine, surovina pa je pojem zase. Eno od podjetij je predložilo točno specifikacijo pomožnega materiala po svojih vknjižbah. Po tej povzemamo, da se je 9.2 % pomožnega materiala nabavilo iz uvoza in da se pomožni material sestavlja po vrednosti:

72 % iz osnovne surovine

22% iz resničnega pomožnega materiala in

6 % iz materiala za embalažo.

Zaradi popolnejše preglednosti navajamo vse postavke po količini in po vrednosti

Razčlenitev pomožnega materiala

(poraba v l. 1957)

žičniki	kg	9.532	Din	2,518.530.-
kljukice	"	12.570	"	12,142.218.-
nitrolak	"	30.642	"	21,511.326.-
razredčilo	"	32.211	"	15,652.823.-
šelak	"	724	"	951.678.-
špirit	"	8.238	"	4,076.360.-
valjanec	"	12.830	"	2,427.164.-
brušeni papir	m	1.540	"	1,308.238.-
brušno platno	"	1.624	"	1,863.348.-
granat papir	"	9.776	"	4,355.448.-

platno	kg	802	Din	754.608.-
razni material za čiščenje in vzdrževanje (nafta, bencin, olje, pralna sredstva itd.) in ostalo			"	6,129.375.-
pisarniški material			"	1,400.884.-
		Skupaj	Din	75,092.000.-

Od tega uvoženi material :

šelak	Din	951.678.-
brušni papir	"	1,308.238.-
brušno platno	"	931.674.-
nitrolak	"	3,751.610.-
	Skupaj:	6,943.000.-

Iz strukture proizvodnih stroškov (glej tabele) se na prvi pogled vidi, kako veliko vlogo ima v finalni predelavi lesa postavka "pomožni material". Pri galanteriji, še bolj pa pri pohištvu, vplivajo stroški pomožnega materiala odločilno na rentabilnost proizvodnje.

Ob obravnavanju izvoznih koeficientov za lesne izdelke smo se srečali z ravniyo domačih in mednarodnih cen ter z instrumenti, ki eno raven približujejo drugi. Pri pomoznem materialu imamo, obratni primer, raven visokih domačih cen. se mora tu izravnovati z nižjo ravniyo inozemskih cen; korekcija se vrši z uvoznim koeficientom in deloma z davkom.

Na podlagi od podjetij predloženih specifikacij uvoženega materiala si moremo izračunati koliko znaša njegova podražitev zaradi uvoznih instrumentov:

	<u>uvož.material</u>	<u>znesek po obrač.teč.</u>	<u>uvoz.koef.</u>	<u>davek</u>
A	brus.material. in lak	2.385.000	2.648.000	350.000
B	šelak	665.000	185.000	110.000
"	nitrolak	1.380.000	1.920.000	462.000
"	brus.pap.platno	900.000	1.350.000	-
C	" " "	780.000	1.170.000	-
	skupaj	6.110.000	7.273.000	922.000

Na fakturni znesek po obrač.tečaju din 6.110.000 znašajo uvozni instrumenti 2.34 (v absolutnem znesku din 8.195.000), torej relativno več kot izvozni instrumenti za izvoz lesnih izdelkov.

Ne gre pa le za vprašanje cene uvoženega pomožnega materiala, ki v galanterijskih podjetjih znaša dobrih 6 % potrošnje. Z uvoznimi instrumenti se odkriva raven cen pomožnega materiala iz domače proizvodnje, ki je previsoka in ki zato deformira strukturo naše proizvodne cene lesnih izdelkov v odnosu na mednarodni trg.

Uvažja se pomožni material, ki se doma ne izdeluje ali pa, ki se izdeluje v nezadovoljivi kakovosti oz. v premajhnih količinah. Glavni uvozni predmet je brusni papir in platno, katerega izdeluje tovarna "Katran" v Zagrebu v nezadostnih količinah in v kakovosti, ki ne dosega inozemske, zlasti ne za brušenje trdega lesa. Učinek brušenja z uvoženim papirjem in platnom je približno 4-krat večji medtem ko je s faktorji povišana cena 20-40 % višja od domače. Uvozni koeficient znaša za številke do 160 - 2,5, za številke nad 160 pa 1,5 %.

Druga večja postavka je uvoz specialnih lakov, ki po kakovosti in uporabni vrednosti presegajo domače lake. Navzlic temu, da je uvozni koeficient za lake 2,5 in davek 13,64%, je uporaba uvoženih lakov v mnogih primerih gospodarnejša.

V svezi z laki je treba omeniti tudi uvoz šelaka.

Sorazmerno visoki so tudi koeficienti za uvoz raznih rezil (žag, nožev, rezkarjev) ter pribora in orodja iz specialnih vrst jekla in vidia nastavkov ter znašajo 2.0 do 2.5. Visoki uvozni koeficienti so bili v nekaterih primerih predpisani celo za take artikle, katerih domača industrija sploh ne izdeluje.

Lesna industrija mora najprej sama razčistiti vprašanje surovine in pomožnega materiala. Za vse industrijske panoge se obravnavajo osnovne surovine drugače kot ostali material, sicer si je pri nas nemogoče zamisliti obstoj mnogih panog, ki bazirajo na uvoženi surovini.

Vse, kar smo o pomožnem materialu navedli v zvezi z galanterijo, velja v potencirani meri za pohištvo, saj na tem sektorju delež "pomožnega materiala" celo presega delež lesne surovine kakor bomo videli pozneje iz analiz produkcije pohištva.

Primerjalni podatki

štirih anketiranih podjetij galanterije v LRS za l. 1957

Primerjalni podatki se zaradi večje preglednosti navajajo tabelarično (tabele 1,2,3a,3b,3c,4). Vsi so povzeti za leto 1957 z uporabo instrumentov iz leta 1958.

Procentualno strukturo celotnega dohodka vsebuje tabela 1. Tabela se je razširila tudi na ne anketirano podjetje D ter po podatkih ZSE tudi na področje LRS in FLRJ (za sektor "ostali finalni izdelki" panoge 122.)

Delež materialnih stroškov se giblje v mejah od 54 - 73 % ozir. se od povprečja 64% odmika za 10 odn. 9%. D izven ankete je za 2% pod povprečjem anketiranih objektov med-

DELITEV CELOTNEGA DOHODKA

Tabela - 2
v ooo din

Zap. št.	Besedilo	Podjetje A		Podjetje B		Podjetje C		Podjetje Č		Skupaj	
		Znesek	%	Znesek	%	Znesek	%	Znesek	%	Znesek	%
1.	OSNOVNI MATERIAL	139.301.-	32,2	90.818.-	25,2	53.415.-	39,8	47.059.-	42,-	330.593.-	31,7
2.	POMOŽNI MATERIAL	128.316.-	29,6	75.092.-	20,8	36.466.-	27,2	27.429.-	24,5	267.303.-	25,6
3.	AMORTIZACIJA	7.492.-	1,7	7.645.-	2,1	1.996.-	1,5	1.740.-	1,6	18.873.-	1,8
4.	ELEKTRIČNA ENERGIJA	6.540.-	1,5	8.321.-	2,3	2.006.-	1,6	3.539.-	3,1	20.406.-	2,-
5.	OBRESTI a/ od sk.os.sr.	3.872.-	0,9	6.307.-	1,7	1.890.-	1,5	1.074.-	0,9	13.143.-	1,3
	b/ od sklada obrat.sr.	5.279.-	1,2	7.385.-	2,-	2.700.-	1,4	2.438.-	2,2	17.802.-	1,7
	c/ od kreditov na obr.sr.	9.163.-	2,1	7.999.-	2,2	945.-	0,8	1.080.-	0,9	19.187.-	1,8
6.	PRISPEVKI IN ČLANARINE	3.367.-	0,8	2.708.-	0,8	418.-	0,4	848.-	0,8	7.341.-	0,8
7.	POSLOVNI STROŠKI	303.330.-	70,-	206.275.-	57,1	99.836.-	74,2	85.207.-	76,-	694.648.-	66,7
8.	DOHODEK PODJETJA	130.350.-	30,-	154.815.-	42,9	34.750.-	25,8	27.189.-	24,-	347.112.-	33,3
9.	CELOTNI DOHODEK	433.688.-	100,-	361.090.-	100,-	134.586.-	100,-	112.396.-	100,-	1.041.760.-	100,-
10.	DELITEV DOHODKA PODJETJA										
	A.Osebni dohodki										
	a/ netto	50.838.650.-		47.612.270.-		12.083.435.-		10.928.221.-		121.462.576.-	
	b/ prisp.za soc.zavar.	17.793.528.-		16.664.295.-		4.229.202.-		3.824.877.-		42.511.902.-	
	c/ prisp.za stan.izgr.	5.083.865.-		4.761.227.-		1.208.344.-		1.092.822.-		12.146.258.-	
č/ proračunski prisp.	9.150.957.-		8.570.208.-		2.175.019.-		1.967.080.-		21.863.264.-		
	d/ bruto oseb.dohodki	82.867.000.-		77.608.000.-		19.696.000.-		17.813.000.-		197.984.000.-	
	B. OSTANEK ČISTEGA DOHODKA	47.491.-	11,-	77.207.-	21,4	15.054.-	11,2	9.376.-	8,4		14,3

PRIMERJALNI PODATKI O EKONOMIČNOSTI PROIZVODNJE

Tabela - 3a

Tek. št.	BESEDILO	PODJETJE A		PODJETJE B		PODJETJE C		PODJETJE Č		SKUPAJ	
1.	PORABA HLODOVINE m3	7.843	69 %	5.858	70 %	3.187	70 %	3.003	72 %	19.891	70 %
2.	PORABA ŽAGANEGA LESA m3	5.430		4.101		2.231		2.162		13.924	
3.	PORABA ELEKTR. ENERGIJE kWh	537.466		613.104		143.286		186.151		1.520.007	
4.	A. OSEBNI DOHODKI po t.p.										
	a/ v proizvodnji	64.939.-	78 %	48.849.-	63 %	14.291.-	70 %	12.170.-	67 %	140.249.-	70 %
	b/ v spl. obr. str.	12.282.-	15 %	20.100.-	26 %	3.560.-	20 %	3.710.-	23 %	39.652.-	20 %
	c/ v upr. str.	5.646.-	7 %	8.659.-	11 %	1.845.-	10 %	1.933.-	10 %	18.183.-	10 %
	d/ skupaj	82.867.-	19,-	77.608.-	21,5	19.696.-	14,6	17.813.-	15,6	197.984.-	19,-
5.	PORABLJENO ŠT. DEL. UR										
	a/ v proizvodnji	725.722		594.564		193.126		174.619		1.688.031	
	b/ v spl. obrat. str.	139.568		198.893		48.108		58.427		444.996	
	c/ v upravnih stroških	45.532		79.814		15.769		23.062		164.177	
	č/ skupaj	910.822		873.271		257.003		256.108		2.297.204	
6.	POVPREČNO ŠTEV. ZAPOS.										
	a/ v proizvodnji	297		244		79		71		691	
	b/ v splošnih obrat. str.	57		82		20		23		182	
	c/ v upravnih stroških	19		32		6		10		67	
	č/ skupaj	373		358		105		104		940	

PRIMERJALNI PODATKI O EKONOMIČNOSTI PROIZVODNJE

Tabela - 3 b

Razčlenitev na poslovne stroške
in na dohodek podjetij v loco din

Zap. št.	Besedilo	Podjetje A	Podjetje B	Podjetje C	Podjetje Č	Skupaj
1.	NA 1 m3 PORABLJENE HLODOVINE					
	a/ poslovni stroški	38.675	35.212	31.326	28.374	34.922
	b/ dohodki podjetja	<u>16.621</u>	<u>26.428</u>	<u>10.904</u>	<u>9.054</u>	<u>17.451</u>
	c/ celotni dohodek	55.296	61.640	42.230	37.428	52.373
2.	NA 1 m3 ŽAGANEGA LESA					
	a/ poslovni stroški	55.908	50.188	44.761	39.510	49.879
	b/ dohodek podjetja	<u>23.961</u>	<u>37.861</u>	<u>15.564</u>	<u>12.477</u>	<u>24.939</u>
	c/ celotni dohodek	79.869	88.049	60.325	51.987	74.818
3.	NA ENEGA ZAPOSLENEGA					
	a/ poslovni stroški	813.217	576.187	950.819	819.298	738.987
	b/ dohodek podjetja	<u>349.485</u>	<u>432.444.</u>	<u>330.952</u>	<u>261.433</u>	<u>369.268</u>
	c/ celotni dohodek	1.162.702	1.008.631	1.281.771	1.080.731	1.108.255
4.	NA 1 DELOVNO URO					
	a/ poslovni stroški	333	236	388	333	302
	b/ dohodek podjetja	<u>143</u>	<u>177</u>	<u>136</u>	<u>106</u>	<u>151</u>
	c/ celotni dohodek	476	413	524	439	453
5.	NA din 1.- OSEBNEGA DOHODKA (btto)					
	a/ poslovni stroški	3,65	2,66	5,07	4,78	3,51
	b/ dohodek podjetja	<u>1,57</u>	<u>1,99</u>	<u>1,76</u>	<u>1,53</u>	<u>1,75</u>
	c/ celoten dohodek	5,23	4,65	6,83	6,31	5,26

PRIMERJALNI PODATKI O EKONOMIČNOSTI PROIZVODNJE

Tabela - 3c

naturalni in vrednostni pokazatelji

Štev.	Besedilo	Podjetje A	Podjetje B	Podjetje C	Podjetje Č	Skupaj
1.	NA 1 m ³ HLODOVINE					
	a/ porabljeno kWh	68,53	111,49	44,95	61,99	78,08
	b/ " amortizacije	955.-	1.305.-	626.-	579.-	969.-
	c/ " btto os.doh.	10.566.-	13.248.-	6.180.-	5.932.-	10.167.-
2.	NA 1 m ³ ŽAGANEGA LESA					
	a/ porabljeno hlodovine	1,37	1,43	1,43	1,39	1,40
	b/ porabljeno kWh	98,98	159,25	64,23	86,10	109,16
	c/ " amortizacije	1.380.-	1.864.-	895.-	805.-	1.355.-
	d/ " btto oseb.dohod.	15.261.-	18.924.-	8.828.-	8.235.-	14.219.-
3.	NA 1 ZAPOSLENEGA					
	a/ porabljene hlodovine	21,03	16,36	30,35	28,88	20,72
	b/ " žaganega lesa	14,56	11,46	21,25	20,79	14,81
	c/ " kWh	1.441.-	1.824.-	1.365.-	1.790.-	1.617.-
	d/ " btto oseb.doh.let.	222.164.-	216.782.-	187.524.-	171.279.-	210.621.-
	e/ " " "mes.	18.513.-	18.065.-	15.627.-	14.273.-	17.552.-
	f/ " netto " "	11.358.-	11.082.-	9.587.-	8.756.-	10.768.-
4.	NA 1 DELOVNO URO					
	a/ porabljeno kWh	0,59	0,75	0,55	0,72	0,66
	b/ " btto oseb.doh.	91.-	89.-	76.-	70.-	86.-
	c/ " netto oseb.doh.	56.-	55.-	47.-	43.-	53.-

I Z R A Č U N C E L O T N I H S T R O Š K O V
na 1 m³ osnovne surovine od panja do finalne predelave

vrednost v din

	V finalni predelavi		V žagarski predelavi		V gozdni eksploataciji		Skupaj		Za 1 m ³ hlodovine
Osnovni material	23.717.-	31,7 %	13.571.-	57,2 %	4.953.-	36,5 %	4.953.-	6,6 %	3.470.-
Usluge-transport, osn. mat.			4.146.-	17,5 %	3.433.-	25,3 %	7.579.-	10,1 %	5.302.-
Tovorni material	19.153.-	25,6 %	427.-	1,8 %	81.-	0,6 %	19.661.-	26,3 %	13.763.-
Električna energija	1.496.-	2,- %	214.-	0,9 %			1.710.-	2,3 %	1.197.-
Amortizacije	1.347.-	1,8 %	403.-	3,7 %	584.-	4,3 %	2.334.-	3,1 %	1.634.-
Obresti na osn. sredstva	973.-	1,3 %	190.-	0,8 %	122.-	0,9 %	1.285.-	1,7 %	900.-
Obresti na sklad obr. sred.	1.272.-	1,7 %	214.-	0,9 %	95.-	0,7 %	1.581.-	2,1 %	1.107.-
Obresti od kreditov	1.347.-	1,8 %	214.-	0,9 %	23.-	0,2 %	1.589.-	2,2 %	1.112.-
Prispevki in članarine	599.-	0,8 %	69.-	0,3 %	14.-	0,1 %	682.-	0,9 %	477.-
Poslovni stroški	49.904	66,7 %	19.448.-	82, - %	9.310.-	68,6 %	41.374.-	55,3 %	28.962.-
Dohodek gosp. organizacije	24.914.-	33,3 %	4.269.-	18, - %	4.261.-	31,4 %	33.444.-	44,7 %	23.411.-
Celotni dohodek	74.818.-	100,- %	23.717.-	100, - %	13.571.-	100,- %	74.818.-	100,- %	52.373.-
Osebni dohodki po t.p.	14.215.-	19,- %	1.328.-	5, 6%	1.452.-	10, 7 %	16.995.-	22,7 %	11.897.-
Dobiček	10.699.-	14,3 %	2.941.-	12, 6%	2.809.-	20,7 %	16.449.-	22,0 %	11.514.-

Gozdna taksa za 1 m³ 3.470.-19.891 m³Nabavna cena za 1 m³ hlodovine 9.500.-

Stroški nabave /prevoz/ 2.902.-

Cena fcco žaga 12.402.-

tem ko se poprečje LRS ujema s poprečjem FLRJ (63%).

Podjetje B, ki ima sicer najmanjši delež materialnih stroškov, ima v svojem proizvodnem programu take izdelke, ki v primerjavi z drugimi obrati zahtevajo finalnejšo obdelavo t.j. več živega dela zaradi boljšega iskoriščanja surovine; zato ima na drugi strani med anketiranimi objekti največji delež osebnih dohodkov in največji delež dobička (22 in 21%). Nasprotni primer sta C in Č z največjimi materialnimi stroški in najmanjšo udeležbo osebnega dohodka in dobička (ožji asortiment).

Primer s finalnejšo obdelavo (z ugodnejšim razmerjem med fino in grobo galanterijo) potrjuje, da z večjim vlaganjem dela (večji del osebnih dohodkov) doseže večji dobiček, seveda ob ugodnejših cenah za take izdelke, za katere je tudi izvozni koeficient najbolj stimulativen.

V tabeli 2 se navajajo absolutne številke strukture celotnega dohodka in sorazmerja v strukturi posameznih podjetij ter sorazmerja med podjetji.

V komentarju k tabeli navajamo najprej razčlenitev materialnih stroškov in odnose v odstotkih :

<u>Materialni stroški</u>	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>	<u>poprečje</u>
osnovna surovina	32,2	25,2	39,8	42,-	31,7
pomožni material	29,6	20,8	27,2	24,5	25,6
električ. energija	1,5	2,3	1,6	3,1	2,-
obresti od sklada osnov. sred.	0,9	1,7	1,5	0,9	1,3
" obrat. sred.	1,2	2,-	1,4	2,2	1,7
kredita za obr. sr.	2,1	2,2	0,8	0,9	1,8
skupaj	67,5	54,2	72,3	73,6	64,1

V odnosu na poprečne vrednosti se pojavljajo največja odstopanja pri osnovni surovini in pomožnem materialu.

Pri porabi lesa je najbližje poprečju A, navzdol odstopa B za 6,5 %, navzgor C in Č za 8,1 % ozir. za 8,3%. Prejšnje ugotovitve v komentarju k tabeli 1 se tu še bolj očitno potrjujejo. B in V določeni meri tudi A imata manjšo porabo lesa, torej širši proizvodni program z večjo udeležbo drobnih in finjših izdelkov. Na količinske podatke o porabi lesa bomo prišli pozneje.

Pri uporabi pomožnega materiala se pojavljajo mnogo manjša odstopanja od poprečja 25,6% ; največje je navzdol pri B za 4,8 % in navzgor pri A za 4,.-%; Ne vemo še, če smemo sklepati na bolj ali manj racionalno porabo pomožnega materiala.

Poraba električne energije je v tabeli 2 naštetá v denarnih zneskih. Poprečna letna poraba na zaposlenega delavca je znašala:

v podjetju	A	- - - - -	1.441 Kwh
"	"	B	- - - - - 1.824 "
"	"	C	- - - - - 1.790 "
"	"	Č	- - - - - 1.365 "

Iz gornjega pregleda moremo sklepati, da ima B najugodnejši odnos med ročnim in strojnim delom in da v predelavo surovine vlaga največ dela. Ker pa cene električne energije niso v vseh primerih enake, je strošek za elektr.energijo pri Č najvišji in znatno nad poprečjem zato, ker plačuje za tok najvišjo ceno.

Amortizacija

Poprečje FLRJ in LRS izraženo v celih procentih znaša 2 % v odnosu na celotni dohodek. Isto procent rezultira tudi v poprečju anketiranih podjetij in podjetja D (izjema C).

Več ali manj enakomerna obremenitev z amortizacijo izvira iz ohlapnosti naših kriterijev za ocenitev osnovnih sredstev (uradna določila iz l. 1953 za ocenitev in l. 1957 za revalorizacijo).

Odnos amortizacije do celotnega dohodka kažejo naslednje številke (v 1000 din):

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>
celotni dohodek	433.688	361.090	134.586	112.396
amortizacija	7.492	7.645	1.996	1.740
% delež	1.7%	2.1%	1.5%	1.6%

A in B sta po l. 1953 investirala znatna sredstva v nove stroje, medtem ko C in Č nadaljujeta s staro opremo, ki jo je zajela ocenitev v l. 1953.

Ker bomo pozneje razširili analize v pogledu osnovne surovine tudi na gozdno eksploatacijo (panoga 313) je v zvezi z amortizacijo treba omeniti, da ima ta panoga celotno amortizacijo prosto medtem ko ima panoga 122 znatni del iste blokirane. Negativni vpliv blokirane amortizacije se zlasti čuti v primerih rekonstrukcije gradbenih objektov, od katerih je amortizacija 100% blokirana. Anuiteta na investicijska posojila se lahko plača le iz prostega dela amortizacije. Razumljivo je, da tak režim amortizacije vpliva destimulativno na investicijsko politiko podjetij in jih odvrača od prizadevanj za redno obnavljanje dotrajanih osnovnih sredstev.

Podjetje Č, ki ima od vseh štirih najbolj amortizirana osnovna sredstva, ima 51% amortizacije blokirane, neko drugo, ki ima v primerjavi z ostalimi najmanj amortizirana osnovna sredstva, pa ima blokiranih 63%.

Prispevki in članarine.

V tej postavki so zemljarina, prispevki za kadre, članarine združenju in zbornicam. Postavka pomeni enakomerno obremenitev, odstopanje pri C izvira le iz drugačnega inter-nega ključa za porazdelitev te postavke na posamezne obrate v sklopu podjetja.

Poslovni stroški.

Po instrumentih delitve celotnega dohodka v 1.1958, po katerih so se izvršile naše primerjave, so osebni dohodki sestavni del dohodka podjetja ter jih podjetje krije iz ce-lotnega dohodka po odbitku poslovnih stroškov in prispevkov iz dohodka.

Kvota poslovnih stroškov v celotnem dohodku se vidi iz na-slednjih števil (v 1000 din):

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>č</u>
celotni dohodek	433.688	361.090	134.586	112.396
poslovni stroški	303.330	206.275	99.836	85.207
v %	70%	57%	74%	76%

Kvota poslovnih stroškov diferira med posameznimi primeri v približno enakem razmerju kakor diferirajo stroški materiala, ki smo jih že obdelali spredaj. Na podlagi vseh dosedanjih raziskovanj osnovnih surovin in pomožnega ma-teriala že moremo napraviti neki predhodni sklep, da je tu prvi ključ produktivnosti finalne predelave.

Dohodek podjetja.

Celotni dohodek zmanjšan za poslovne stroške pomeni dohodek podjetja iz katerega rezultira po kritju osebnih do-hodkov dobiček. Odnos med celotnim dohodkom in dohodkom po-djetja kažejo naslednje vrednosti (v 1000 din):

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>
celotni dohodek	433.688	361.090	134.586	112.396
dohodek podjetja	30.358	154.815	34.750	27.189
kvota dohodka	30%	43%	26%	24%

V odnosu na poprečno kvoto (33.3%) so odstopanja navzdol in navzgor znatna; razlike smo že prej ugotovili s kvoto poslovnih stroškov.

Delitev dohodkov podjetja.

Osebni dohodki

V prednji zvezi obravnavamo le vkalkulirane dohodke (bruto plače) po tarifnem pravilniku; osebni dohodki nad tarifnim pravilnikom se krijejo iz ostanka čistega dohodka po odvedbi prispevkov iz dohodka in formiranju obveznih skladov podjetij.

Vsa anketirana podjetja so krila tarifne postavke 100% in preko tega ostvarila še presežek v obliki "dobička".

Vkalkulirani osebni dohodki znašajo v bruto postavkah (1000 din)

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>
v proizvodnji	64.939	48.849	14.291	12.170
v spl.obrat.str.	12.282	20.100	3.560	3.710
v upravnih str.	5.646	8.659	1.845	1.933
	<u>82.867</u>	<u>77.608</u>	<u>19.696</u>	<u>17.813</u>
v celot.dohodku	19%	21.5%	14.6%	15.6%

Po višini kvote osebnih dohodkov v celotnem dohodku je vrstni red podjetij: B, A, Č, C. Udeležba osebnih dohodkov je v obratnem razmerju z deležem poslovnih stroškov.

Vkalkulirani osebni dohodki pomenijo bruto postavke, ki vsebujejo dva izrazito akumulativna elementa (proračun-

ski prispevek in prispevek za stanovanjsko izgradnjo) ter prispevek za socialno zavarovanje, kateri vsaj delno tudi pomeni akumulacijo, vendar ga bomo v nadaljevanju upoštevali kot reproduktivni strošek delovne sile. Strukturo vkalkuliranih osebnih dohodkov nam kaže naslednja razpredelnica (v 1000 din):

- 1 = neto tarifna postavka
- 2 = prispevek za socialno zavarovanje
- 3 = prispevek za stanovanjsko izgradnjo
- 4 = proračunski prispevek

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>	<u>Skupaj</u>
1 -	50.839	47.612	12.083	10.928	121.462
2 -	17.794	16.664	4.229	3.825	42.512
3 -	5.084	4.761	1.208	1.093	12.146
4 -	9.150	8.571	2.176	1.967	21.864
	<u>82.867</u>	<u>77.608</u>	<u>19.696</u>	<u>17.813</u>	<u>197.984</u>

Poprečna urna postavka	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>	<u>Skupaj</u>
v bruto znesku	91.-	89.-	76.-	70.-	86.-
v neto znesku	56.-	55.-	47.-	43.-	53.-

V prednjih postavkah so se poleg plač na uro po tarifnem pravilniku upoštevale tudi nagrade ^{za} prekoračitev norm. Prekoračevanje norm je pri vseh podjetjih približno enako (ne presega 10 % urnih postavk, če računamo odnos med prekoračenjem norm do časovnih postavk vseh zaposlenih).

Nadaljnje tabele 3a, 3b in 3c vsebujejo primerjalne podatke za raziskovanje ekonomičnosti proizvodnje.

Tabela 3a vsebuje količine o porabi osnovne surovine v obliki hlodovine in žaganega lesa ter energije, dalje razčlenitev osebnega dohodka, delovne ure in število zaposlenih.

Tabela 3b vsebuje razčlenitev poslovnih stroškov in dohodkov podjetja na 1 m³ hlodovine in na 1 m³ žaganega lesa, na enega zaposlenega, na eno delovno uro in na en dinar osebnega dohodka.

Tabela 3c ima razčlenjeno surovino, energijo, amortizacijo, osebne dohodke (bruto in neto) na enoto surovine, na enega zaposlenega in na eno delovno uro.

Tabela 4 razčlenjuje ceno osnovne surovine (lesa), ki z njim delajo anketirana podjetja, nazaj do gozdne takse. V prvi koloni je pokazan celotni dohodek finalnega izdelka lesne galanterije, reduciran na 1 m³ porabljenega žaganega lesa. V tej strukturi je kot prva stroškovna postavka porabljeni les v znesku 23.717.-din. Hkrati je pa ta znesek izkupiček žagarske industrije, tako kot je to pokazano v drugi koloni. V drugi koloni je ta izkupiček spet razčlenjen na stroškovne sestavine in ena od njih je cena hlodovine, ki jo jemlje žagarski obrat v žaganje, v znesku 13.571.- Ta znesek je pa obenem izkupiček gozdne eksploatacije, povečan za prevozne stroške do žagarskega obrata tako kot je to pokazano v tretji koloni. Tu je pa zopet ta izkupiček razčlenjen na svoje sestavine, tako da ostane od osnovne surovine samo še gozdna taksa. V četrti koloni je ponovljena cenovna struktura finalnega izdelka iz prve kolone s to spremembo, da je cena osnovne surovine v znesku 23.717 tu razčlenjena med ostale postavke glede na razčlenitev v prejšnjih dveh kolonah. V peti koloni je ista struktura cene finalnega izdelka ponovljena, vendar reducirana sedaj na 1 m³ porabljene hlodovine. Števila 23.717 v prvi, 13.571 v drugi in 4.953 v tretji se nanašajo namreč na 1 m³ žaganega lesa.

Primerjava naše strukture celotnega dohodka
z inozemsko.

Na enaki ravnini je primerjava skoraj neizpeljiva, ker v odnosu na našo strukturo ni v inozemstvu enakih produkcijskih osnov. Medtem ko vsi naši objekti združujejo primarno predelavo s finalno, oziroma nabavljajo bukovo hlodovino s prizadevanjem, da ob dani ponudbi dobijo čim boljše kakovost, dalje vso hlodovino razžagujejo po specifikaciji finalnega obrata in naprej ves žagani les izkoriščajo za izdelavo galanterijskih izdelkov (tudi les najboljše kakovosti), so podobne produkcije v inozemstvu navezane na nakup žaganega lesa in sicer samo takega, ki se ne more uporabiti za vrednejše izdelke (predvsem za pohištvo), prav zaradi tega pa tudi surovino drugače vrednotijo in racionalnejše izkoriščajo.

Za primerjavo navajamo poprečne vrednosti sedmih v Angliji anketiranih podjetij galanterije (za leto 1956):

1. stroški za material:	53.21 %
2. usluge	0.01 "
3. obratovna režija	10.06 "
4. nabavni stroški	4.28 "
5. prodajni "	5.83 "
6. upravni "	4.19 "
	<hr/>
poslovni stroški	77.58 %
7. plače v proizvodnji	19.45 "
8. dobiček	2.97 "
	<hr/>
skupaj	100.00 %

Ako je dovoljeno sklepati, da so v postavki 1 zajeti vsi materialni stroški, potem se med našimi raziskovalnimi vzorci samo B približuje gornji strukturi (54.2%), medtem ko se vsi ostali vzorci močno oddaljujejo (67.5, 72.3, 73.6%). Postavka z višino dobička ne pomeni mnogo, ker so davki, ki jih plačuje podjetje že zajeti v poslovnih stroških; postavka 8 ali profitna stopnja, ki bi jo radi primerjali z našo, pomeni profit lastnika podjetja, ki se zmanjša kvečjemu še za osebni davek od dobička.

V odnosu na vloženi kapital znašajo proizvodni stroški 51.7%, stopnja rentabilnosti pa 5.3%.

Za drugi sektor finalne predelave (za pohištvo) bomo pozneje izpeljali primerjavo po bistveno drugačni metodi.

K razpravi o ekonomski analizi produkcije galanterije priključujemo še tri primerke strukture cene po kalkulaciji proizvajalca in sicer za tri najznačilnejše izdelke: za televizijski stolček (TV), za srednje težki in za težki obešalnik.

Zaključke iz analiz bomo zbrali v tretjem delu elaborata.

Galanterija - podjetje A

Glavni činitelji proizvodnje in struktura celotnega dohodka.
V letu 1957 poprečno zaposlenih 373 oseb, delavcev.

Inštalirani elektr. pogon. stroji 362 KW - na 1 delavca 1 KW.

Poraba elektr. energ. v letu 537.466 kWh - na 1 delavca 1.441 kWh.

Poraba hlodovine 7.843 m³

" žag. lesa 5.430 "

Struktura celotnega dohodka - v 1000 din

1. osnovna surovina (les) - - - - -	139.301	32.2 %
2. ostale surovine in pomožni material (od tega uvoženi 5.594)	128.316	29.6 "
3. električna energija	6.540	1.5 "
4. amortizacija (od uvožene opreme 1.020)	7.492	1.7 "
5. obresti od sklada osnovnih sredstev	3.872	0.9 "
" " " obratnih sredstev	5.279	1.2 "
" " kreditov obrat. sredstev	9.163	2.1 "
6. prispevki in članarine	3.367	0.8 "
7. poslovni stroški	303.330	70.- "
8. dohodek podjetja	130.358	30.- "
9. celotni dohodek	433.688	100 %

Stanje strojne opreme in proizv. naprav:

a) iztrošenost	0.5
b) tehnična raven glede na sodobno v srednji Evropi	0.6
c) delovni pogoji z ozirom na možnost razvoja tehnološkega procesa	0.4

Galanterija - podjetje B

Glavni činitelji proizvodnje in struktura celotnega dohodka.

V letu 1957 poprečno zaposlenih 352 delavcev

Inštalirani elektr.pogonski stroji 580.4 KW - na 1 delav. 1.6 KW

Poraba elektr.ener.v l.1957 - 653.104 Kwh - na 1 delav.1.824 Kwh

Poraba hlodovine 5.858 m3

" žag.lesa 4.101 "

Struktura celotnega dohodka - v 1000 din

1. osnovna surovina (les)	90.818	25.2 %
2. ostale surovine in pomožni material (od tega uvoženi 6.943)	75.092	20.8 "
3. električna energija	8.321	2.3 "
4. amortizacija (od uvožene opreme 1.210)	7.645	2.1 "
5. obresti od sklada osn.sredstev	6.307	1.7 "
" " " obrat. "	7.385	2.- "
" " kreditov na obrat.sred.	7.999	2.2 "
6. prispevki in članarine	2.708	0.8 "
7. poslovni stroški	206.275	57.1 "
8. dohodek podjetja	154.815	42.9 "
9. celotni dohodek	361.090	100.- %

Stanje strojne opreme in proizv.naprav:

a) iztrošenost	0.7
b) tehnična raven glede na sodobno v srednji Evropi	0.6
c) delovni pogoji z ozirom na možnost razvoja tehnološkega procesa	0.85

Galanterija - podjetje C

Glavni činitelji proizvodnje in struktura celotnega dohodka.

V letu 1957 poprečno zaposlenih 105 delavcev.

Inštalirani elektr.pogonski stroji 182.4 KW - na 1 delav. 1.8 KW

Poraba elektr.ener.v 1.1957 - 143.286 Kwh - na 1 delav. 1.365 Kwh

Poraba hlodovine 3.187 m³

" žaganega lesa 2.231 "

Struktura celotnega dohodka - v 1000 din

1. osnovna surovina (les)	53.415	39.8 %
2. ostale surovine in pomožni material (od tega uvoženi 1.763)	36.466	27.2 "
3. električna energija	2.006	1.6 "
4. amortizacija (od uvožene opreme -)	1.996	1.5 "
5. obresti od sklada osn.sredstev	1.890	1.5 "
" " " obrat.sredstev	2.700	1.4 "
" " " kreditov na obrat.sredstva	945	0,8 "
6. prispevki in članarine	418	0.4
7. poslovni stroški	99.836	74.2 "
8. dohodek podjetja	34.750	25.8 "
9. celotni dohodek podjetja	134.586	100.- %

Stanje strojne opreme in proizv.naprav:

a) iztrošenost	0.25
b) tehnična raven glede na sodobno v srednji Evropi	0.3
c) delovni pogoji z ozirom na možnost razvoja tehnološkega procesa	0.3

Galanterija - podjetje Č.

Glavni čimtelji proizvodnje in struktura celotnega dohodka.
V letu 1957 povprečno zaposlenih 104 delavcev.

Instalirani elektr. pogonaki stroji 126.5 KW - na 1 delav. 1.2 KW
Poraba elektr. energ. 186.151 kWh - na 1 delavca 1.790 kWh

Poraba hladovine 3.288 m³
" žag. lesa 2.162 "

Struktura celotnega dohodka - v 1000 din

1. osnovna sredstva /les/	47.059	42.4 %
2. Ostale surovine in pomožni material /od tega uvoženi 2.016/	27.429	24.5 "
3. električna energija	3.539	3.1 "
4. amortizacija /od uvožene opreme - /	1.740	1.6 "
5. obresti od sklada osnovnih sred.	1.074	0.9 "
" " " obrat. "	2.438	2.2 "
" " kreditov na obrat. sred.	1.080	0.9 "
6. članarine in prispevki	948	0.8 "
7. poslovni stroški	85.207	76. - "
8. dohodek podjetja	27.189	24. - "
9. delotni dohodek podjetja	112.396	100. - "

Stanje strojne opreme in proizvajalnih naprav:

a/ iztrošenost	0.3
b/ tehnična raven glede na sedočno v srednji Evropi	0.4
c/ delovni pogoji z ozirom na možnost razvoja tehnološkega procesa	0.2

Struktura cene

po kalkulaciji proizvajalca

Proizvod: TV stolček

Tek.št.	E l e m e n t i	za 1.000 kom
1.	Surovina	110.298
2.	Pomožni material	52.825
3.	Električna energija	10.450
4.	Osební dohodki s prispevki	68.276
	Proizvodni stroški	241.849
5.	Amortizacija	7.057
6.	Obratovna režija:	
	material	34.972
	plače s prispevki	10.364
7.	Obresti od osn.sred.	7.609
8.	Obresti od obrat.sred.	8.152
9.	Upravno prodajna režija:	
	material	9.218
	plače s prispevki	5.994
10.	Lastna cena	315.215
11.	Dobiček	12.485
12.	Proizvajalčeva prod.cena	327.700

leto 1958

Struktura cene

po kalkulaciji proizvajalca

Proizvod: Srednje težki obešalnik

Tek. št.	E l e m e n t i	za 1.000 kom
1.	Surovina	20.209
2.	Pomožni material	17.866
3.	Električna energija	1.844
4.	Osebni dohodki s prispevki	9.744
	Proizvodni stroški	49.663
5.	Amortizacija	1.666
6.	Obratovna režija:	
	material	5.896
	osebni dohodki s prispevki	2.447
7.	Obresti od osnovnih sredstev	1.797
8.	Obresti od obratnih sredstev	1.925
9.	Upravno prodajna režija:	
	material	2.176
	osebni dohodki s prispevki	1.415
10.	Lastna cena	66.985
11.	Dobiček	10.369
12.	Proizvajalčeva prodajna cena	77.354

leto 1958

Struktura cene

po kalkulaciji proizvajalca

Proizvod: Teški obešalnik

Tek. št.	Elementi	za 1.000 kom
1.	Surovina	66.282
2.	Pomožni material	55.153
3.	Električna energija	5.116
4.	Osebni dohodki s prispevki	28.211
	Proizvodni stroški	154.762
5.	Amortizacija	5.777
6.	Obratovna režija:	
	material	20.440
	osebni dohodki s prispevki	8.483
7.	Obresti od osnovnih sredstev	6.229
8.	Obresti od obratnih sredstev	6.673
9.	Upravno prodajna režija:	
	material	7.545
	osebni dohodki	4.906
10.	Lastna cena	214.815
11.	Dobiček	53.207
12.	Proizvajalčeva prodajna cena	268.022

leto 1958

Izračun rentabilnosti galanterijskih podjetij

v 1000 din

Vložena sredstva:	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>Č</u>
osnovna sredstva	75,222	181,916	36,957	23,065
obratna sredstva	<u>240,700</u>	<u>256,400</u>	<u>60,750</u>	<u>58,633</u>
Skupaj	315,922	438,316	97,707	81,638

Dohodek podjetja

Osební dohodki	82,867	77,608	19,696	17,813
"Dobiček"	<u>47,491</u>	<u>77,207</u>	<u>15,054</u>	<u>9,376</u>
Dohodek podjetja	130,358	154,815	34,750	27,189

R_1 - <u>oseb. dohodek</u> vložena sredstva	26 %	18 %	20 %	22 %
R_2 - <u>dobiček</u> vložena sredstva	15 %	18 %	15 %	11 %
R_3 - <u>dohodek podjetja</u> vložena sredstva	41 %	36 %	35 %	33 %
R_4 - <u>dohodek podjetja</u> osnovna sredstva	173 %	85 %	94 %	110 %
R_5 - <u>dobiček</u> osnovna sredstva	63 %	42 %	41 %	41 %

Celotni dohodek na
vložena sredstva:

Na din 1.- osnovnih	5,77	1,98	3,64	4,87
Na din 1.- obratnih	1,80	1,41	2,21	1,92
Na din 1.- skupno vloženih sredstev	<u>1,37</u>	<u>0,82</u>	<u>1,38</u>	<u>1,37</u>

Rezultati po gornjih formulah, ki se uporabljajo kot shema za ugotavljanje rentabilnosti, povedo zelo malo; B je na prvem mestu, po nasprotno pa na zadnjem po R 4. Pozneje bomo upoštevali vse ostale proizvodne činitelje.

DRUGO POGlavJE

EKONOMSKA ANALIZA PRODUKCIJE POHIŠTVA.

Uvodno pojasnilo in izbor objektov.

Sklicujemo se na že obrazloženo metodologijo v poglavju o ekonomski analizi galanterije. Medtem ko so se pri galanteriji raziskali štiri objekti, se je za sektor pohištva raziskovanje izvršilo na treh objektih.

Pri izboru objektov galanterije smo zajeli enotni proizvodni program, ki sloni na enakem tehnološkem procesu in ki se od objekta do objekta spreminja samo po širini (v odvisnosti od kapacitete in variacij strojne opreme). V popolnem nasprotju z izborom objektov galanterije smo v pohištvu zajeli različne proizvodne programe, različne tehnološke procese in tudi bistveno različne orientacije podjetij v odnosu na tržišče. Objekte tudi tu obravnavamo anonimno in sicer pod simboli V, Z in Ž. Med objekti je stara velika mizarska delavnica, ki živi po izgledu več od tradicije kakor od realnih pogojev za industrijo pohištva, dalje nad pol stoletja staro podjetje, katero se je že pred prvo svetovno vojno v svoji branši uveljavilo na svetovnem trgu in sodobna tovarna furniranega pohištva, ki ima za seboj komaj eno desetletje svojega obstoja.

Vsi trije objekti izdelujejo pohištvo, vsak svojo vrsto, niti eden proizvod enega pa se ne pojavlja v proizvodnem programu ostalih dveh. V proizvodnem programu vseh treh objektov so spalnice, jedilnice, omare, komode, mize in mizice, postelje, obešalniki, kredence in ostala kuhinjska oprema, pi-

salne in strojepisne mize, pisarniške omare, šolsko pohištvo, upognjeni stoli, kino-fotelji, ležalniki, mizarski stoli, razno malo pohištvo itd.

Pri izboru objektov se je dalje upoštevala tehnološka struktura podjetij. V dveh primerih gre za tip kombinata, v katerem je izhodiščna surovina hlodovina, ki priteka neposredno iz gozdne eksploatacije. Primarna predelava se vrši izključno za potrebe finalnega obrata ter se vse predhodne faze obdelave podrejajo proizvodnemu programu finalne produkcije. En objekt je pri celokupni porabi žaganega lesa 10.035 m³ obdelal 93 % v svojem žagarskem obratu, le 733 m³ ali 7% količine žaganega lesa je nabavil izven svoje žagarske produkcije, pa še to v poslovni skupnosti z drugim podjetjem, katero je opravljalo žagarsko proizvodnjo po njegovi specifikaciji. Tudi drugo podjetje je nabavljalo hlodovino in se preko svojega žagarskega obrata oskrbovalo z žaganim lesom. S tem, da je razžagalo 6.146 m³ hlodovine v svojih obratih (smreka, jelka, bukev, hrast in ostali listavci), si je to podjetje do 68 % svoje potrebe po žaganem lesu krilo iz kombinata, ostali del pa pri dobaviteljih žaganega lesa.

Nasprotno je tretje podjetje vso svojo potrebo po žaganem lesu krilo z nabavo pri žagarskih podjetjih; zato je moralo plačati smr./jel. žagan les po 14 ozir. 17 % višji ceni kot ostali dve podjetji, bukov in les ostalih listavcev pa ok. 26 % višji ceni. Posledice neenakih možnosti za nabavo lesne surovine se jasno očitujejo v ekonomskih analizah, zato bi bili vsi sklepi, ki bi ne upoštevali bistvenih razlik pri doseganju ekonomskih rezultatov anketiranih podjetij, zgrešeni.

Furnir in vezane plošče so kupovala vsa tri podjetja. Razlike so zopet v tem, da si je eno podjetje izdelovalo pretežno količino furnirja samo (iz 1.730 m³ bukove hlodovine)

in iz tujih virov nabavilo le 117 m³; vesenih plošč si je to podjetje v svoji režiji izdelalo 792 m³ osir. je od drugih produkcij nabavilo le 41 m³. Drugo podjetje je pretežno količino furnirja nabavilo na trgu - vsa poraba je znašala 1.263 m³ - medtem ko si je v svoji režiji izdelalo le luščeni furnir iz 173 m³ bukove hlođovine. Tretje podjetje je prav tako kot žagani les tudi te surovine in pa lesnit (neoplemeniten in emajliran) v celoti nabavljalo iz tujih virov.

Panelne plošče so pri vseh treh primerih medfazni proizvod, ki se v toku proizvodnje pojavlja iz uporabe mehkega žaganega lesa (jelovega, smrekovega in deloma topolovega), luščenega furnirja in lepila in se kot tvorivo vgradi v izdelek. Nakup panelnih plošč je nepomemben, pri enem objektu znaša 2 m³, pri drugem 5 m³, medtem ko tretji objekt sploh ni nabavljal panelnih plošč iz tujih virov.

V pogledu orientacije na tržišče usmerjata dva raziskovalna objekta svojo proizvodnjo primarno na zunanji trg (prodaja na domačem trgu je podrejenega pomena), medtem ko tretji objekt dela izključno za domači trg.

Po gornjem opisu produkcijskih osnov povzemo, da smo pri izboru objektov za ekonomske analize industrije pohištva metodološko izbrali čim večjo neenakost z namenom, da bi dobili čim večjo širino mejnih vrednosti, s tem pa čim reprezentativnejše rezultate za ta sektor finalne predelave lesa. Bistveno različni rezultati naj bi nam nudili osnove za odkrivanje raznih stopenj produktivnosti in iz kakšnih tehnoloških, tehničnih ter komercialnih pogojev rezultira konkretna produktivnost.

Karakteristika glavnih proizvodnih činiteljev.

Število zaposlenih.

Na podlagi podrobnih analitičnih podatkov o izvršenih proizvodnih in režijskih urah, plačanih in neplačanih izostankih, je izračunano poprečno število zaposlenih. Ako bi primerjali mesečne podatke, bi ugotovili, da ti precej odstopajo od letnega poprečja, ker je fluktuacija delovne sile dosti izrazita. Tako je iz V odšlo 129 delavcev v letu 1957, kar pomeni 16,6 % poprečnega števila. V istem letu je na novo vstopilo 202, kar znači 26 % poprečnega števila. Tu je fluktuacija škodljiva zavora za razvoj podjetja, ker so novo zaposleni predvsem nekvalificirani in polkvalificirani v vsakem primeru manj produktivni, kod še uvežbani, ki so podjetje zapustili. Boljša plača v drugem podjetju je bila glavni vzrok za izstopanje delavcev iz podjetja V.

Poprečno število zaposlenih se je ugotavljalo analogno kakor pri galanteriji (2440 delovnih ur letno).

Električna energija.

Dva objekta sta vso električno energijo dobivala iz omrežja, tretji pa je črpal 780.240 Kwh iz svojega, mnogo cenejšega izvora (dve vodni turbini in en parni stroj); ta poraba energije (48 % celotne porabe) omogoča tretjemu objektu v energetskega pogledu prednostni položaj.

Tehnična raven objektov.

Na skupnem sestanku predstavnikov vseh anketiranih podjetij so se obravnavali kriteriji, po katerih bi se mogli dobiti primerjalni izrazi za:

- a) izrabljenost obstoječe strojne opreme glede na njeno nabavno stanje brez ozira v koliko bi novo nabavljeni stroji ustrezali današnji tehniki; izraz za nov pogonski ali delovni stroj = 100.
- b) sodobnost obstoječe strojne opreme v odnosu na tehnično raven novega sodobnega obrata v srednji Evropi; optimalni izraz = 100
- c) pogoje za razvoj tehnološkega procesa (skladišča, stavbe, notranji transport, industrijsko/zemljišče s priključki na javno prometno mrežo); optimalni izraz za potencialne možnosti = 100.

Po vsestranski osvetlitvi problematike so se predstavniki anketiranih podjetij zedinili za naslednje izraze:

	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>
V	40	60	50
Z	65	60	100
Ž	26	30	20

Glede na način kako so se izrazi določili, moremo sklepati, da so razmerja pravilno postavljena oziroma, da so napake v vseh primerih enake.

Vrednost proizvodnje.

Podatki so vzeti iz bilance za leto 1957.

Vendar bilančni podatki niso najbolj ustrezni za analizo proizvodnje, ker izkazujejo realizacijo, ta pa ni identična s proizvodnjo. Razen tega so zajeti v bilanci tudi izredni dohodki in izdatki ter drugi elementi, ki pogosto nimajo nobene zveze s samo proizvodnjo. Vendar smo te podatke vzeli kot osnovo za primerjave, ker so tudi podatki za LRS in FLRJ zbrani po istih kriterijih.

V podjetju V znaša presežek izrednih dohodkov nad izdatki din 26,321.000.-, kar predstavlja dobiček podjetja. Glavno postavko izrednih dohodkov predstavlja naknadno obračunan izvozni koeficient (preko 30 milijonov dinarjev), odobreni blagovni skonti (din 5,638.000.-) pa so glavna postavka izrednih izdatkov.

Za ugotovitev reprezentativnosti primerjamo anketirana tri podjetja z vso slovensko in jugoslovansko industrijo pohištva:

Red. št.	P r e d m e t	Milijoni dinarjev			Struktura - %			
		anketi- rana po- djetja	Slove- nija	Jugo- sla- vija	anke- tirana podj.	Slo- veni- ja	Jugo- sla- vija	Podje- tji Z in Ž
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Mater. stroški	1.370	3.618	11.589	52.3	62.1	63.5	61.1
2	Amortizacija	54	102	341	2.1	1.8	1.9	1.7
3	Plače	246	776	2.678	9.4	13.3	14.7	9.1
4	Akumulacija in skl.	946	1.329	3.619	36.2	22.8	19.9	28.1
5	Vrednost proizv.	2.616	5.825	18.227	100	100	100	100

Podjetje V razmeroma odstopa od ostalih podjetij oz. slovenskega in jugoslovanskega poprečja. Je to nekoliko specifično podjetje med proizvajalci pohištva. Če pa pogledamo podjetji Z in Ž, vidimo, da se precej približujeta slovenskemu oziroma jugoslovanskemu poprečju razen pri plačah, kjer so pri vseh treh anketiranih podjetjih precej pod slovenskim oziroma jugoslovanskim poprečjem.

Zanimivo je, da so plače v strukturi cene pri podjetjih Z in Ž za 4.2 % pod slovenskim in za 5.6 pod jugoslovanskim poprečjem, medtem ko je postavka akumulacije in skladov za 5.3 % oziroma za 8.2 % nad poprečjem.

V ilustracijo naj navedemo strukturo delitve dobička podjetja V:

	ooo din	%
- zvezni proračun	275.935	66.4
- zakonske obveznosti	50.086	12.0
- družbeni prispevki	61.614	14.8
- plače iz dobička (neto)	11.405	2.7
- prispevki na plače	5.578	1.4
- sklad za samostojno razpolaganje	11.219	2.7
skupaj	415.837	100 %

Neto plač iz dobička je bilo vsega le 2.7 % od celotnega dobička. To je vsekakor nepomemben znesek. Če gledamo dobiček, kakšen je, je resda visok, vendar ob analizi dobička vidimo, da se pretežni del dobička odvaža kot akumulacija družbi nazaj in da so bili v konkretnem primeru proizvajalci neposredno udeleženi le z vsega 11,405.000.- kar predstavlja v poprečju din 13.109.- na vsakega zaposlenega za celo leto. Na enega zaposlenega je v letnem poprečju odpadlo (136.480 + 13.109) : 12 = din 12.466 neto prejemkov mesečno.

Izvoz izdelkov.

Podjetje V je izvozilo (po prodajni vrednosti) v Veliko Britanijo 63.5 %, v ZDA 23.4 %, ostalih 13.1 % pa v razne druge države..

- Izvoz podjetja V v letu 1957	§	566.284.-
- Vrednost izvoza po uradnem tečaju	1000 din	169.885.-
- Vrednost inozemskih faktur po obračunskem tečaju	"	360.059.-
- Računani izvozni faktor	"	383.032.-

Izvoz v realiziranih dinarjih 1000 din 743.091.-

V pregledih je sicer povsod izkazana realizacija izvoza v višini din 772,410.000.-, kar pa je rezultat omejenega izvoza v letu 1957 in pozitivne razlike izrednih dohodkov in izdatkov iz naslova izvoza.

Podjetje Z je doseglo manjše dinarsko vplačilo za vsak § izvoza, ker so koeficienti drugačni, izvozilo pa je tudi nekaj blaga s koeficientom manjši kot 1.-

Predhodni zaključki na podlagi analiz

1. Iz poglavja o podatkih za podjetji V in M vidimo, da je možno doseči visoko stopnjo rentabilnosti finalne predelave lesa, računano po naši domači strukturi cene. Objektivni pogoji podjetij V in M se ne razlikujejo bistveno, rezultati pa pri podjetju V visoko odstopajo in so tudi precej nad slovenskim in jugoslovanskim poprečjem. Z dobro organizacijo dela bi bilo mogoče znatno izboljšati rezultate tudi pri drugih podjetjih.

2. V strukturi cene žeganega lesa za LR Slovenijo predstavlja akumulacija skupaj s skladi 25.4 %. V proizvodnji

furnirja znaša ta odstotek 26.4 %, pri vezanih in panel ploščah, 24 % ter pri umetnih ploščah 37.2 %. Omenjene štiri proizvodne veje dajejo osnovne surovine za proizvodnjo pohištva, ki pa dosega nadaljnjih 22.8 % akumulacije in skladov v ceni proizvodnje. Pohištvena industrija LR Slovenije je dala tako v letu 1957 1,329,021.000.- dinarjev akumulacije in skladov. Industrija pohištva je vsekakor panoga, ki ne igra baš zadnje vloge v narodnem gospodarstvu.

3. Izvoz žaganega lesa je še vedno pomembna postavka v našem izvozu. Z narodno gospodarskega gledišča bi bilo treba uvoz omejiti na minimum ali celo ukiniti, ker za to ne govorijo samo devizni efekti, ki jih dosežemo pri izvozu lesa, ampak tudi drugi nedevizni momenti:

- zaposli se delovna sila;
- poveča se narodni dohodek v vseh pogledih;
- vsi lesni odpadki, ki nastanejo zaradi predelave lesa v finalne proizvode se porabijo, delno tudi naprej izkoristijo doma;
- za proizvodnjo finalnih izdelkov iz lesa je potrebno predvsem izdelavnega in pomožnega materiala drugih proizvodnih vej, kar torej pospešuje tudi procvit drugovrstnih podjetij.

4. V Sloveniji je še ogromno obrtniških podjetij, ki izdelujejo pohištvo. V teh obratih je izkoristek lesne surovine veliko slabši kot v razviti industriji. Zato je prav, da se pospešuje industrijska proizvodnja pohištva, ker ta bolje izkoristi lesno surovino, ki postaja vse bolj in bolj dragocena.

**PRIMERJALNI PODATKI TREH ANKETIRANIH
PODJETIJ POHIŠTVENE INDUSTRIJE V LR SLOVENIJI
za leto 1957**

Nekaj primerjalnih podatkov za anketirana podjetja

Tek. št.	P r e d m e t	Eno- ta me- re	Podjetje		
			V	Z	Ž
1	2	3	4	5	6
1. Porabljen žagan les					
- smreka, jelka	m3	450	4.101	2.130	
- bukev	"	9.236	540	187	
- hrast	"	223	74		
- javor	"	27			
- jelša, topol	"	32			179
- jesen	"	3			
- oreh	"	24			
- ostali listavci	"	40	958	16	
		10.035	5.673	2.512	
2. Vezane plošče					
m3		833	317	535	
3. Rurnir					
- razni	m3	177	481		
- slepi			691		
- orehov			91		
		177	1.263		
4. Lesonit					
m2				29.590	
5. Lesonit emajl					
"				1.349	
6. Porabljeno število ur					
-proizvodne ure	ure	1,360.014	1,031.277	310.263	
-režijske ure delavcev	"	350.696	323.416	176.500	
-plačani izost.delavcev	"	183.395	139.219	50.370	
-celokupen fond plačanih ur delavcev	"	1,894.105	1,494.649	537.133	
-celokupen fond plačanih ur uslužbencev	"	230.011	130.419	75.307	
-celokupen fond plačanih ur podjetja	"	2,124.116	1,625.068	612.440	
-% proizv.ur v celokupnem fondu plačanih ur	%	64.0	63.4	50.6	

Tek. št.	P r e d m e t	Eno- ta- me- re	Podjetje		
			V	Z	Ž
7.	Povprečno število za- poslenih				
	-delavcev	osebe	776	613	220
	-uslužbencev	"	94	53	31
	-skupaj	"	870	666	251
8.	% uslužbencev vseh zapo- slenih podjetju	%	10.8	8.0	12.3
9.	Električna energija				
	- letna poraba	KWh	1,630.062	664.164	232.719
	- moč instal.motorjev	KW	1.184	732	87
	- instal.na enega delavca	KW	1,53	1,19	0,40
	- letna poraba na enega delavca	KWh	2.101	1.083	1.058
	-na eno proizv.uro odpade elektr.energije	KWh	1.20	0.64	0.75
10.	Vrednost proizvodnje				
	- material	ooo din	485.791	566.622	200.056
	- amortizacija	"	29.591	19.838	4.139
	- obresti od osm.sred.	"	19.895	28.519	2.093
	- netto plače	"	118.737	91.930	34.874
	- prispevek za soc.zav.	"	44.831	35.040	13.336
	- stanov.prispevek	"	11.819	9.193	3.466
	- ostali prispevki	"	33.303	29.206	6.502
	- ostalo	"	28.313	26.894	62.480
	Lastna cena		772.280	807.242	326.946
	Prometni davek		29.253	19.596	-
	Dobiček		415.837	171.525	73.631
	Prodajna cena		1,217.370	998.363	400.577
11.	Struktura vrednosti pro- izvodnje				
	- materialni stroški	%	42.3	59.4	65.6
	- amortizacija	"	2.4	2.0	1.0
	- netto plače	"	9.7	9.2	8.7
	- prisp.za soc.zav.	"	3.7	3.5	3.3
	- ostali prispevki in skladi	"	5.3	6.7	3.0

Tek. št.	P r e d m e t	Eno- ta me- re	Podjetje		
			V	Z	Ž
1	2	3	4	5	6
	- lastna cena	‰	63.4	80.8	81.6
	- prometni davek	"	2.4	2.0	-
	- dobiček	"	34.2	17.2	18.4
	- prodajna cena	‰	100	100	100

12 Na enega zaposlenega odpade

- amortizacija	Din	34.012	29.786	16.490
- netto plač	"	136.480	138.033	138.940
- lastne cene	"	887.678	1,212.071	1,302.573
- dobička	"	477.974	257.545	293.350
- vrednosti proizvodnje	"	1,399.276	1,499.044	1,595.924

13 Na eno proizvodno uro odpade

- amortizacije	Din	22	19	13
- netto plač	"	87	89	112
- lastne cene	"	568	783	1.054
- dobička	"	306	166	237
- vrednosti proizv.	"	895	968	1.291

14 Na eno uro celokupnega fonda plačanih ur delavcev in usl. odpade

- amortizacije	Din	14	12	7
- netto plač	"	56	57	57
- lastne cene	"	364	497	534
- dobička	"	196	106	120
- vrednosti proizv.	"	573	614	654

15 Izvoz izdelkov

- v dinarjih	‰	566.284	417.259	-
- prodaja na domačem tržišču	ooo din	772.410	469.470	-
- % izvoza	‰	444.960	528.893	400.577
- za vsak ‰ izvoza podj. prejme din	Din	1.312	1.124	-

Tek. št.	P r e d m e t	Eno- ta- me- re	Podjetje		
			V	Z	Z
16	Uvoz materiala	‰	20.112	18.963	-
17	Osnovna sredstva				
	a) Gradbeni objekti				
	- nabavna vrednost	ooo din	318.003	414.260	39.520
	- preostala vrednost (31.12.1957)	"	227.388	347.407	22.920
	b) Oprema in ostalo				
	- nabavna vrednost		307.287	238.695	50.028
	- preostala vrednost		122.558	168.237	16.444
	c) Skupaj				
	- nabavna vrednost		625.290	652.955	89.548
	- preostala vrednost		349.946	515.644	39.364
18	Vrednostna struktura osnovnih sredstev				
	a) po nabavni vrednosti	‰	50.7	63.4	44.1
	- stavbe		50.7	63.4	44.1
	- oprema	‰	49.3	36.6	55.9
	b) po preostali vrednosti (31.XII.1957)				
	- stavbe	‰	64.9	67.4	58.2
	- oprema	‰	35.1	32.6	41.8
	c) % izrabljenosti	‰			
	- stavbe		28.6	16.1	42.0
	- oprema		60.2	29.5	67.1
	- skupaj		44.1	21.0	56.0
19	Na enega zaposlenega odpa- de osnovnih sredstev po na- bavni vrednosti				
	- stavbe	ooo din	410	622	157
	- oprema	"	396	358	200
	- skupaj	"	806	980	357

**Normativi za nekatere izdelke pohištva
v podjetjih V in Z**

Izdelek 12

Tek. št.	Element cene	Količina	Cena din	Vrednost din
1	2	3	4	5
1	Bukov žagan les	m ³	1.486	36.510
2	Bukov furnir	"	0.0814	4.285
3	Klej	kg	1.4	350
4	Karbamidno lepilo	"	4.56	300
5	Trdilce	"	0.27	500
6	Moka	"	1.86	52
7	Nitrolak	"	11.0	690
8	Nitrozredčilo	"	7.2	490
9	Špirit	l	1.9	370
10	Šelak	kg	0.22	1.200
11	Ogrodni vijak	kom	200	8
12	Lesni vijaki	"	206	1.80
13	Lesni vijaki	"	206	2.52
14	Žičniki	kg	0.45	226
15	Iušilo	"	0.7	300
16	Klej	"		
17	Izdelovni in pomožni material			57.772
18	Proizv. plače			14.390
19	Obratovna režija			26.258
20	Upravno-prod. režija			12.240
21	PLC			110.660
22	Dobiček			12.340
23	PPC			123.000

Izdelek 12

Tek. št.	Element cene	Enota mere	Količina	Cena Din	Vrednost Din
1	2	3	4	5	6
1	Bukov žagan les	m3	1.948		54.736
2	Bukov furnir	"	0.311		15.817
3	Klej	kg	1.7	350	595
4	Karbamidno lepilo	"	17.17	300	5.151
5	Trdilec	"	0.86	500	430
6	Moka	"	8.58	52	446
7	Nitrolak	"			
8	Nitrorazredčilo				
9	Špirit	l			
10	Šelak	kg			
11	Ogrodni vijak	kou			
12	Lesni vijaki	"	406	1.98	804
13	Lesni vijaki	"	810	1.64	1.328
14	Žičniki	kg			
15	Lužilo				
16	Klej	"	0.10	340	34
17	Izdelovni in pomožni material				79.341
18	Proizvodne plače				16.277
19	Obratovna režija				33.634
20	Upravne-prod. režija				13.835
21	PLO				143.087
22	Dobiček				
23	PPC				

Izdelek 13

Tek. št.	Element cene	Enota mere	Količina	Cena din	Vrednost din
1	2	3	4	5	6
1	Bukov žagan les	m ³	1.486		36.510.
2	Bukov furnir	"	0.101		4.148
3	Klej	kg	1.40	350	490
4	Karbamično lepilo	"	1.68	300	1.104
5	Enotna moka	"	1.84	52	96
6	Trdilec	"	0.18	500	90
7	Nitrolak	"	9.80		6.762
8	Nitrorazredčilo	"	5.80		2.842
9	Špirit	"	1.3		481
10	Šoljak	"	0.28		216
11	Lužilo	"	0.60		180
12	Ogrodni vijaki	kosov	200	8	1.600
13	Lesni vijaki	"	206	1,80	371
14	Lesni vijaki	"	206	2.52	519
15	Ščrniki	kg	0.45	226	102
16	Izdelov. in pomož. mat.				55.511
17	Proizvodne plače				14.205
18	Obratovna režija				26.066
19	Upravno-prodajna rež.				12.074
20	PLG				107.856

Priloga 14

Tek. št.	Element cene	Enota mere	Količina	Cena Din	Vrednost Din
1	2	3	4	5	6
1	Bukov šagan les	m ³	1.614		40.950
2	Bukov furnir	"	0.081		4.285
3	Klej	kg	1.40	350	490
4	Karbamično lepilo	"	4.55	300	1.368
5	Enotna moka	"	1.86	52	97
6	Trdilce	"	0.27	500	135
7	Nitrolak	"	11.0	690	7.590
8	Nitrookrepitevilo	"	7.23	490	3.543
9	Špirit	"	1.62		599
10	Šelak	"	0.22	1.200	264
11	Ločilo	"	0.70	300	210
12	Ogrodni vijaki	kosov	200	8	1.600
13	Lesni vijaki	"	410	1.80	738
14	Lesni vijaki	"	206	2.52	519
15	Žičniki	kg	0.45	226	102
16	Isdelov. in pomož. mat.				62.490
17	Proizvodne plače				13.898
18	Obratovna režija				25.116
19	Upravno-prod. režija				11.251
20	FLO				112.755

Izdelek 15

Tek. št.	P r e d m e t	Knota mere	Normativ sa 100 kosov	Cena din	Vrednost din
1	2	3	4	5	6
1	Žagan les	m3	1.169		31.243
2	Furnir	"	0.096		9.600
3	Vezane plošče 10 mm	"	0.49		56.350
4	Košni klej	kg	1.50	340	510
5	Brusni papir	m2	2	900	1.800
6	Nitrolak	kg	19	760	14.440
7	Nitrosredčilo	"	11	600	6.600
8	Špirit	l	6,5	450	2.925
9	Šalac	kg	0,6	1.570	942
10	Karbamidno lepilo	kg	16	350	5.600
11	Trdilac	"	1.60	850	1.360
12	Izdelavni in pomožni mat.	"			131.370
13	Proisvodne plače				20.307
14	Obratovna režija				39.438
15	Upravno prodajna režija				17.261
16	Lastna cena sa 100 kom				208.376
17	Lastna cena sa 1 kom				2.084
18	Dobiček				1.316
19	Prodajna cena				3.400
20	Normativ časa	ure	278.95		

Izdelek 15

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ sa 100 kosov	Cena din	Vrednost din
1	2	3	4	5	6
1	Žagan les	m3	1.169		31.243
2	Furnir	"	0.096		9.600
3	Vezane plošče 10 mm	"	0.49		56.350
4	Kočni klej	kg	1.50	340	510
5	Brusni papir	m2	2	900	1.800
6	Nitrolak	kg	19	760	14.440
7	Nitrorazredčilo	"	11	600	6.600
8	Špirit	l	6,5	450	2.925
9	Šelak	kg	0,6	1.570	942
10	Karbamidno lepilo	kg	16	350	5.600
11	Trdilac	"	1.60	850	1.360
12	Izdelavni in pomožni mat.	"			131.370
13	Proizvodne plače				20.307
14	Obratovna režija				39.438
15	Upravno prodajna režija				17.261
16	Lastna cena sa 100 kom				208.376
17	Lastna cena sa 1 kom				2.084
18	Dobiček				1.316
19	Prodajna cena				3.400
20	Normativ časa	ure	278.95		

Izdelek 16

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ sa 100 kosov	Cena din	Vrednost din
1	2	3	4	5	6
1	Žagan les	m3	0.998		22.267
2	Furnir	"	0.495		32.592
3	Karbamidno lepilo	kg	60.21	300	18.063
4	Trdilec	"	5.89	500	2.942
5	Brusni papir	m2	2	900	1.800
6	Brusno platno	"	0.6	1.750	1.050
7	Stekleni papir	polo	15	25	375
8	Maricol lepilo	kg	3	780	2.340
9	Lužilo	"	0.9	420	378
10	Salmijak	l	0.35	115	40
11	Goba sa luženje	kg	0.35	260	91
12	Krpe sa politiranje	"	0.35	525	184
13	Nitrolak	"	50	760	38.000
14	Nitrorazredčilo	"	25	600	15.000
15	Špirit	l	5	450	2.250
16	Šelak	kg	0.8	1.570	1.256
17	Železni šarnirji	kom	200	8	1.600
18	Medenin.val.j.	"	200	57	11.400
19	Zakovice	"	1.000	1.396	1.396
20	Žičniki breglavniki	kg	0.4	250	100
21	Podložke	kom	1.000	0.80	800
22	Izdelavni in pomož.mat.				153.924
23	Izdelavne plače				21.764
24	Obratovna rožija				56.435
25	Upravno prodajna rožija				31.916
26	Lastna cena				264.039
27	Lastta cena sa 1 kom				2.640
28	Dobiček				760
29	Prodajna cena				3.400
30	Normativ časa	ure	478.21		

Izdelek 17

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ za 100 Kosov	Cena Din	Vrednost Din
1	2	3	4	5	6
1	Žagani les	m3	2.315		55.486
2	Furnir	"	0.408		24.930
3	Kožni klej	kg	4	340	1.360
4	Brusni papir	"	2	650	1.300
5	Brusno platno	m2	0.60	1.300	780
6	Stekleni papir	pol	20	25	500
7	Lužilo	kg	1.30	420	546
8	Salmijak	"	0.50	110	55
9	Triko krpe	"	1.-	525	525
10	Gobe za luženje	kom	0.5	260	130
11	Nitrolak	kg	34	700	23.800
12	Nitrorazredčilo	"	25	500	12.500
13	Špirit.	l	3.-	410	1.230
14	Šelak	kg	0.50	1.200	600
15	Lesni vijaki	kom	2.107		6.360
16	Gumi odbijači in vložki	kg	4		4.900
17	Uteži	kom	100	25	2.500
18	Polnilec	kg	3.20	300	960
19	Žičniki	"	0.30	250	75
20	Kazein	kg	9.79	600	5.873
21	Kri	"	82.48	5	412
22	Izdelovni in pomožni mat.				144.822
23	Proizvodne plače				19.343
24	Obratovna režija				50.171
25	Upravnoprodajna režija				26.938
26	LC				241.274
27	Lastna cena za 1 kom				2.413
28	Dobiček				787
29	Prodajna cena				3.200
30	Normativ časa	ure	413.72		

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ na 100 kovov	Cena Din	Vrednost Din
1	2	3	4	5	6
1	Žagan les	m3	20.232		548.206
2	Furnir	"	3.398		349.200
3	Vezane plošče	"	0.858	119.000	102.102
4	Kazein	kg	25.71	470	12.083
5	Karbamično lepilo	"	206.82	300	62.046
6	Trdilec	"	20.32	500	10.160
7	Kožni in kostni klej	"	26.40	350	9.240
8	Lužilo	"	0.60	2.550	1.530
9	Tempolín lak	"	76	1.180	89.680
10	Klinčar, dozične, 40 mm	kom	100	140	14.000
11	Ščiti	"	100	4	400
12	Zapiralni mehanizem	"	100	200	20.000
13	Lesni vijaki	"	5.800		10.356
14	Žičniki	kg	9.60	220	2.112
15	Očesni vijaki	kom	405	4.50	1.823
16	Izdelovni in pomožni mater.				1.232.938
17	Proizvodne plače				192.930
18	Obrazovna režija				389.354
19	Upravno prodajna režija				163.990
20	Lastna cena				1.979.212
21	Lastna cena za 1 kom				19.792
22	Dobiček				4.208
23	Prodajna cena				24.000
24	Normativ časa	ure	2.559.97		

Izdelak 19

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ sa 100 kosov	Cena Din	Vrednost Din
1	2	3	4	5	6
1	Žagan les	m ³	17.011		475.707
2	Furnir	"	1.313		142.045
3	Vezane plošče 4 mm	"	0.485	119.000	57.715
4	Vezane plošče 10 mm	"	0.727		83.605
5	Čepi za police	kom	1.700	2.50	4.250
6	Bukovi ročaji	"	300	30	9.000
7	Nitrolak	kg	2	800	1.600
8	Kotniki	kom	400	7	2.800
9	Kožni klij	kg	48	350	16.800
10	Iušilo	"	1.90		4.605
11	Tempalin lak	"	60	1.180	70.800
12	Nitrozasredčilo	"	4	490	1.960
13	Roloključavnice	kom	100	180	18.000
14	Rolo ščiti	"	100	4	400
15	Lesni vijaki	"	1.421		1.927
16	Matični vijaki	"	800	16	12.800
17	Žičniki	kg	3	220	660
18	Platno za rolo	m ²	83.20	420	34.944
19	Karbanidno lepilo	kg	95	300	28.500
20	Trdilec	"	9.5	500	4.750
21	Kazein	"	5.83	470	2.740
22	Izdelovni in pomožni mat.				975.608
23	Proizvodne plače				145.021
24	Obratovna režija				262.595
25	Upravno prodajna režija				123.269
26	Lastna cena				1,506.493
27	Lastna cena za 1 kom				15.065
28	Dobiček				3.995
29	Prodajna cena				19.060
30	Normativ časa	ure	1.937.3		

Izdelek 21

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ za 1 km	Cena din	Vrednost din
1	2	3	4	5	6
1	Jelov les	m3	0.445	24.500	10.903
2	Jalšev les	"	0.032	31.000	992
3	Bukov les	"	0.074	39.000	2.886
4	Vezana plošča 4 mm	m2	0.83	463	384
5	" " 8 "	"	5.46	502	2.741
6	Lesonit plošča 4 mm	"	0.82	350	287
7	Orehov furnir	m3	0.00183		4.213
8	Bukov furnir	"	0.00106		1.159
9	Topol. sl. fur. 2,5 mm	"	0.0672	163	4.386
10	Bukov slepi fur.	"	0.05433		3.233
11	Nitrolak	kg	6.89	718	4.947
12	Nitroxazredčilo	"	6.19	500	3.095
13	Ogledalo s str. deli	"			3.200
14	Karbamično lepilo		16.42		4.819
15	Strojni brusni pap.	poln	1.39	450	626
16	Ročni klej	kg	1.35	405	547
17	Trditelc M1 - M5	"	0.98	503	493
18	Lepilni trak	role	2.65	176	466
19	Kovinski deli				9.182
20	Razen material				4.346
21	Hrastov les	m3			
22	Vezana plošča	m2			
23	Hrastov furnir	m3			
24	Izdelovni material				62.905
25	Splošni stroški mat.				2.850
26	Izdelovne plače				11.604
27	Proizvodni stroški				77.359
28	Obratovni stroški				11.836
29	Upravno-prodaj. stroški				5.338
30	PLC				94.533

Izdelek 22

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Normativ za 1 kom	Čena din	Vrednost din
1	2	3	4	5	6
1	Jelov les	m3	0.552	24.500	12.789
2	Jelšov les	"	0.069	31.000	2.139
3	Bukov les	"	0.088	39.000	3.432
4	Vezana plošča 4 mm	m2	0.27	463	125
5	" " 5 mm	"	9.23	502	4.633
6	Lešonit plošča 4 mm				
7	Čreškov furnir	m3	0.0215		20.108
8	Bukov furnir	"	0.02012		1.960
9	Topol, slepi furnir 2,5mm		0.0966		6.295
10	Bakev slepi furnir		0.0041		231
11	Nitrolak	kg	7.56	718	5.428
12	Nitroanredčilo	"	7.63	500	3.815
13	Ogledalo s stran.deli	"			
14	Karbamidno lepilo	"	15.20		4.463
15	Stroji brusni papir	pola	2.63	450	1.184
16	Kožni klej	kg	1.78	405	721
17	Tráilec M1 - M5	"	0.90	503	433
18	Lepilni trak	role	4.03	176	709
19	Kovinski deli				1.764
20	Razen material				5.238
21	Hrastov les	m3	0.020	45.000	900
22	Vezana plošča 3 mm	m2	1.40	420	588
23	Hrastov furnir	m3	0.0226		7.222
24	Izolovni material				84.197
25	Splošni stroški mat.				3.814
26	Izolovne plače				21.175
27	Proizvodni stroški				109.186
28	Obratovni stroški				21.599
29	Upravno-prodajni stroški				9.741
30	PLO				140.525

Struktura cené za izdelke 11 do 19 in 21, 22 (v %)

Tek. št.	Izdelek	Lastna cena	Les	Ostali mater.	Izdel. plače	Obr. rež.	Upr. prod. rež.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Izdelek 11	100	36.9	15.3	13.0	23.7	11.1
2	" 12	100	49.4	6.0	11.4	23.5	9.7
3	" 13	100	37.7	13.7	13.2	24.2	11.2
4	" 14	100	40.1	15.4	12.3	22.2	10.0
5	" 15	100	46.5	16.6	19.7	18.9	8.3
6	" 16	100	20.8	37.5	8.2	21.4	12.1
7	" 17	100	33.2	26.9	8.0	20.8	11.1
8	" 18	100	50.6	11.6	9.8	19.7	8.3
9	" 19	100	51.4	13.2	9.7	17.5	8.2
10	" 21	100	32.9	33.6	12.3	15.6	5.6
11	" 22	100	43.0	17.1	15.0	18.0	6.9

Struktura lastne cene za izdelke 11-19, ki jih izdeluje podjetje V in za izdelke 21,22, ki ju izdeluje podjetje Z, v obliki, kakor je navedena, seveda ni v celoti primerljiva s poprečno strukturo za celotno podjetje. V postavki plače so iskazane le izdelovne plače, medtem ko so ostale upoštevane v obratovni in upravno-prodajni režiji. Namen je bil, le prikazati, kako se struktura lastne cene menja od izdelka do izdelka in da so v okviru poprečja podjetja ali panoge lahko precejšnja odstopanja in da so poprečja prav za prav le splošna orientacija.

Nekaj primerjalnih podatkov podjetja V
v LR Sloveniji in podjetja M v neki drugi republiki.

Podjetji V in M sta po svojem proizvodnem programu povsem sorodni, tako da sta v tem pogledu primerljivi.

Tek. št.	P r e d m e t	Enota mere	Podjetje V	Podjetje M	Indeks: podjetje V=100
1	2	3	4	5	6
1	Realizirana last.cena	ooo din	801.533	838.621	105
2	Dobiček	"	415.837	162.705	39
3	Nabav.vred.prodanega mat.	"	2.802	81.014	2.890
4	Celoten dohodek	"	1,220.172	1,082.340	89
5	Zaposleni delavci	osebe	776	1.317	170
6	Na enega del.odpade				
	-lastne cene	ooo din	1.033	637	62
	-dobička	"	536	124	23
	-celotnega dohodka	"	1.572	822	52
	-celot.dohod.brez nabav.vred.prodanega mater.	"	1.569	760	49
7	Davek od dobička in ostala udeležba družbe na dobičku za jan.-junij 1957	ooo din	173.767	32.924	19
8	Sklad za samostojno razpolaganje za januar-junij 1957	"	14.296	13.804	97
9	Osnovna sredstva				
	-sklad osn.sr. 31.12.1957	"	349.946	399.656	
	-dolgor.kreditni za osn.sr."	"	-	150.307	
	skupaj		349.946	549.963	157
	-na enega zaposlenega odpade		451	418	93
10	Realizacija iz uvoza	"	772.410	649.849	84
	% realizacije iz uvoza v celotnem dohodku	%	64	60	94

Pripombe k prednji razpredelnici:

- 1. Podatki za podjetje V so povzeti iz uradnih dokumentov podjetja, podatki za podjetje M pa iz tovarniške publikacije.**
- 2. Podatki za podjetje V nekoliko odstopajo od onih, ki jih uporabljamo v primerjalni analizi, to pa zato, ker jih je bilo treba prilagoditi razpoložljivim podatkom podjetja M.**
- 3. V vrednosti celotnega dohodka je vključena tudi nabavna vrednost po lastni ceni prodanega materiala.**

Struktura dohodka in delitev dobička
za podjetji V in M za I. polletje 1957.

Tek. št.	P r e d m e t	Podjetje V		Podjetje M	
		ooo din	%	ooo din	%
1	2	3	4	5	6
1	Poslovni stroški	281.558	52	316.662	66
2	Plače s prispevki	62.270	12	95.368	20
3	Lastna cena	343.828	64	412.030	86
4	Dobiček	192.895	36	67.959	14
5	Skupni dohodek	536.687	100	479.989	100
Delitev dobička					
6	Sklad za samostojno razpolaganje	14.296	7.4	13.804	20.3
7	Zakonske obveznosti (brez anuitet)	4.796	2.5	10.523	15.5
8	Anuitete	-	-	10.708	15.8
9	Davek od dobička in ostala udeležba družbe na dobičku	173.767	90.1	32.924	48.4
10	Dobiček skupaj	192.859	100	67.959	100

Proizvodni in drugi ekonomski pogoji obeh podjetij

1. Osnovna sredstva:

Gradbeni objekti: podjetje V ima stare stavbe, saj je podjetje že precej staro in se je postopoma širilo in dozdavalo. Nekateri obrati so celo po nadstropjih, kar ovira izvedbo dobre organizacije dela in povzroča neljub vertikalni transport.

Podjetje M ima nove proizvodne dvorane, zgrajene v zadnjih letih, v katerih so pogoji za razvoj tehnološkega procesa vsekakor lahko znatno boljši kot v podjetju V.

- Oprema je v podjetju V nekoliko modernejša vendar razlika ni bistvena.

2. Oskrba z osnovno surovino - hlodovino.

Podjetje M krije del potreb po hlodovini z lastno eksploatacijo gozda; s tem ima cenejšo hlodovino, ki je glavni element v proizvodnih stroških.

3. Struktura realizacije z ozirom na notranji in zunanji trg je pri obeh podjetjih skoraj enaka, tako da malenkostna razlika ne more biti bistvena. Izvozni koeficient je za enake artikle isti za obe podjetji.

Zunanja tržišča obeh podjetij so ista in bi obe podjetji lahko dosegali za enako kvaliteto enake cene.

Na domačem tržišču je podjetje M v ugodnejšem položaju z ozirom na to, da so njegove cene za 10 - 40% višje od cen podjetja V. Podjetje V ima že od leta 1953 v glavnem nespremenjene cene, zaradi novejših predpisov o kontroli cen pa jih niti ne sme spremeniti, tako da mora nekatere standardne artikle prodajati celo pod lastno ceno.

Prodajna kalkulacija za dva najbolj masovna artikla podjetja V (v Din za 1 kom) - prodaja na notranjem trgu

	Izdelek P	Izdelek R
Lastna cena	1.107	1.127
Maloprodajna cena	1.230	1.230
raboti (6 + 2 %)	- 98	- 98
povprečni prevozi (fto kupec) 2.75 %	- 34	- 34
Čisti izkupiček	1.098	1.098
Izguba za en komad	9	29
Dobiček pri izvozu za 1 kom	498	260

Zaključki iz primerjave produkcij V in M :

1. Produktivnost dela podjetja V je neprimerno višja kot v podjetju M.
2. Delavec v podjetju M dosega le 62% višine lastne cene delavca v podjetju V.
3. Delavec v podjetju M dosega 91% plač delavca v podjetju V.
4. Celoten dohodek (brez nabavne vrednosti prodanega materiala) račun na enega delavca, je pri podjetju V za Din 809.000 višji kot pri podjetju M, pri tem pa je treba poudariti, da je kvaliteta izdelkov podjetja V tudi boljša, saj za istovrtn^se artikle dosegajo na zunanjem trgu višje cene.
5. Akumulacija iz dobička podjetja V je za 427% višja, kot je akumulacija iz dobička podjetja M.
6. Sklad za samostojno razpolaganje podjetja je le za 4% višji kot podjetja M.

7. Delavec podjetja V je prispeval družbi v prvi polovici leta 1957 cca 223.000.-din davka od dobička in ostale udeležbe družbe na dobičku, medtem ko je delavec v podjetju M prispeval le cca 25.000.- dinarjev. Za 198.000.- višji prispevek v družbene sklade je družba priznavala delavcu podjetja V le cca 7.700.- dinarjev višji osebni dohodek, kar predstavlja le cca 5.200.- din netto. To pomeni, da večja produktivnost delavca v produktivnejših podjetjih na podlagi obstoječih gospodarskih predpisov ni stimulirana, saj dobe taki produktivnejši delavci od povečane akumulacije le cca 2.5% osebnega dohodka.
8. Če pogledamo delitev dobička, je podjetju M praktično precej več ostalo kot podjetju V. Podjetje M je dobilo znatno investicijsko posojilo, podjetju V pa so bili vsi rezultati višje storilnosti in prizadevnosti odvzeti in odvedeni kot družbena akumulacija. Materialnega priznanja podjetje V ni dobilo, kar ne daje nobene spodbude za nadaljnje dvigovanje produktivnosti dela.

Struktura cene pohištvenih izdelkov pri nas in v ZDA

V naslednjem poglavju skušamo primerjati strukturo cene pri nas in v ZDA. Popolna primerjava sicer ni mogoča, ker se nekateri pojmi bistveno razlikujejo, vendar v končnem merilu pa vendarle moremo dati neko primerjavo in izpeljati neke zaključke.

Kot osnovo za ZDA vzamemo publicirane podatke, ki so nam bili na razpolago, za naše razmere pa prilagodimo podatke anketiranih treh podjetij.

Vsa ameriška pohištvena industrija ima svojo organizacijo, ki zbira osnovne podatke in skrbi za njihovo primerljivost. Povprečna struktura prodajne cene za 100 podjetij je naslednja:

	%
Material	42
Splošni produk.str.	6.4
Prodajni stroški	9.2
Upravni stroški	5.4
Plače	26.6
Davščine	4.6
<u>Čisti dobiček</u>	<u>5.8</u>
Skupaj	100.0

Profitna stopnja varira od 3.1 % v proizvodnji stolov do 9.2% v proizvodnji drobnega pohištva in novitet. Povprečna profitna stopnja proizvajalcev spalnic pa je cca 8.2% (18)

Struktura prodajne cene dveh podjetij za proizvodnjo pohištva
v ZDA (leta 1950) - (19)

Tek. št.	P r e d m e t	Podjetje x v sev.pred.ZDA		Podjetje y v južnih pred.ZDA	
		%	%	%	%
1	Porabljen material		39,5		50,1
2	Proizvodne (neposredne) plače		17,2		12,0
3	Obratovni stroški				
	-posred.plače in kontrola	11,8		6,0	
	-popravila, vzdrž.in amort.	3,7		2,2	
	-orodje in pribor	2,5		2,0	
	-elektrika, gorivo, voda	2,1		0,9	
	-lokalne takse in zava- rovalnina	2,8	22,9	0,5	11,6
			79,6		73,7
4	Prodajni stroški				
	-plače	5,8		6,1	
	-reklama in drugi stroški	3,7	9,5	3,3	9,4
5	Splošni administrativni stroški				
	- plače	3,3		2,9	
	- drugi stroški	1,7	5,0	1,0	3,9
6	Obresti		0,2		0,2
			94,3		87,2
7	Zvezni davek		2,3		5,5
			96,6		92,7
8	Čisti dobiček		3,4		7,3
9	Skupaj - prodajna cena		100,0		100,0
10	Odstotek čistega profita na vložen kapital				
	- pred zvezno obdavčitvijo		12,4		41,5
	- po zvezni obdavčitvi		7,4		23,4
11	Razm.med vred.proizv.in angaž. kapitalom		2,1:1		3,2:1
12	Razm.likv.vred.laast.,tv.s stroji in produkt.plač		1,0:1		1,5:1
13	Kvadratura na 1 proizv.del.m ²		71		41

Poskus prilagoditve naše strukture cene ameriški metodi

Tek. št.	P r e d m e t	Podjetje V		Podjetje Z		Podjetje Z	
		ooo din	ooo din	ooo din	ooo din	ooo din	ooo din
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Material		456.612		566.622		200.056
2	Plače		130.142		122.007		45.754
	-po tarif.prav.	118.737		91.930		34.874	
	-plače iz dobič.	11.405		30.077		10.880	
3	Prisp.na soc.zav.		49.279		47.672		17.470
	-na pl.po tar.prav.	44.831		35.040		13.336	
	-na pl.is dobička	4.448		12.632		4.134	
4	Amortiz.in vzdr.		37.065		24.564		6.750
	-amortizacija	29.591		19.838		4.139	
	-invest.vzdr.	7.474		4.726		2.611	
5	Ostali proizvodni in reš.stroški		50.018		22.168		59.869
	-tuje storitve	32.378		7.356		56.519	
	-osebni izdatki kot mater.stroš.	6.761		4.831		1.408	
	-drugi stroški	10.879		9.981		1.942	
6	Akum.(dobiček in davki) vklj.anuit.		494.254		215.330		70.678
	-obresti od obr.sr.	25.561		22.319		4.240	
	-zemljarina	62		50		7	
	-obresti od osn.sr.	19.895		28.519		2.093	
	-članarine in drugi prispevki	7.680		6.837		2.255	
	-stanov.prisp.	11.819		9.193		3.466	
	-prom.davek	29.253		19.596		-	
	-dobiček (brez plač in prispevka za soc.sav.is dobička)	399.984		128.816		58.617	
7	Skupaj		1,217.370		998.363		400.577

Primerjava strukture cene ameriških podjetij X in Y z našimi podjetji V, Z in Ž v %

Tek. št.	P r e d m e t	Ameriški podjetji		Naša podjetja		
		X	Y	V	Z	Ž
1	2	3	4	5	6	7
1	Porabljen material (vklj. elektr. gorivo, voda)	41.6	51.0	37.6	56.7	50.0
2	Proizvodne in rež. plače (vklj. soc. zavarovanje)	31.1	27.0	14.7	17.0	15.8
3	Amortizacija in vzdrž.	3.7	2.2	3.0	2.5	1.7
4	Ostali proizvodni in režijski stroški (reklama in drugi stroški)	7.9	6.3	4.1	2.2	14.9
5	Dobiček, davki, takse, prispevki	8.7	13.5	40.6	21.6	17.6
6	Skupaj	100	100	100	100	100

Pri podjetjih V, Z in Ž je upoštevan pri plačah tudi prispevek za socialno zavarovanje kot nekaka protitež z ozirom na to, da so plače pri podjetjih X in Y izkazane v bruto znesku, ker so pač izkazane s stališča stroškov za podjetnika.

Kot največji odstop od strukture cene ameriških podjetij se pojavlja pri nas odstotek plač, ki je veliko nižji, medtem ko je postavka dobička, taks, davkov in prispevkov pri nas precej višja kot pri podjetjih X in Y. Podjetje V ima izredno visok odstotek akumulacije, kar pa je predvsem rezultat visokega odstotka izvoza oziroma izvoznih koeficientov. Odstotek dobička, oziroma akumulacije bi se pri nas lahko znižal in

ustrezno povišal odstotek plač, kolikor bi recimo hoteli obdržati sedanjo raven cen izdelkov. Pri tem pa moramo poudariti, da je število pri nas zaposlenih izredno veliko in da se del za plače razdeli med daleko večje število ljudi kot v ZDA, tako da so pri nas individualni osebni dohodki izredno majhni.

Primerjava višine naših in inozemskih plač je težji problem. Iz knjige *Furniture* razberemo, da računajo v ZDA s povprečno plačo kvalificiranega delavca cca 100 \$ teden-sko, medtem ko angleški delavec zasluži cca 10 funtov teden-sko. Vendar angleški delavec dela za enako količino kruha, za striženje las in za telefon manj časa kot ameriški, zato pa je ta veliko na boljšem pri mleku, mesu, obleki (cca 3.5-krat), stanovanju (za cca 30%), cigaretah (8,8-krat), pivu (2.5-krat), in avtomobilu (6.4-krat).

Omenjena plača je relativno visoka, avtorji publikacije *Timber and the Furniture industry* navajajo namreč povprečne plače za 7 konkretnih podjetij, v katerih se gibljejo med 1.00 in 1.42 \$ za eno plačano uro.

Odstotek plač je pri nas resda majhen, glede produktivnosti dela pa navajamo v tej zvezi samo nekaj ugotovitev. Na eno plačano uro v podjetju V odpade 0.50 \$ in v podjetju Z 0.58 \$ vrednosti proizvodnje. Če vzamemo, da predstavljajo cca 26.6% prodajne cene (poprečje za 100 podjetij po publikaciji *Timber and Furniture industry*), potem bi odpadlo pri nas na eno plačano uro v podjetju V 0.13 \$, a v podjetju Z cca 0.15 \$ plače na uro. Tedenski zaslužek (bruto) zaposlenega bi torej znašal pri nas cca 6.20 ozir. 7.20 \$.

V ilustracijo vrednostne produktivnosti navajamo še primerjavo števila zaposlenih in vrednosti proizvodnje za naši podjetji V in Z ter za 6 ameriških podjetij (po *Timber and Furniture industry*)

Podjetje	Število zaposlenih		Letna vrednost proizv.	
	delavcev	uslužbencev	ena de- lavca %	vse zapo- slene %
V - - - - -	776	94	1.378	1.230
Z - - - - -	613	53	1.540	1.420
I - - - - -	140	46	14.300	10.750
II - - - - -	185	35	11.100	9.300
III - - - - -	144	34	12.500	10.100
IV - - - - -	230	57	10.880	8.710
V - - - - -	550	135	10.900	8.770
VI - - - - -	135	19	7.400	6.490

Predhodni zaključek iz teh primerjav je jasen: produktivnost dela je v naših podjetjih zelo nizka oz. preveč je zaposlenih z ozirom na doseženi volumen proizvodnje.

Izhod iz prenizkega učinka dela je v povečani delovni storilnosti, za kar pa je predvsem v ZDA in zahodnih državah recept jasen. Ugotovljeno je namreč, da s povečanjem intenzivnosti dela za poslenih (običajen akordni način proizvodnje) ne dosežemo stalnejšega vidnega izboljšanja. Ključ za dvig delovne storilnosti v pravem smislu besede je v izboljšanju organizacije dela in v boljših fabrikacijskih postopkih (pojmovano tehnično in tehnološko). Zato je organizacija dela in proizvodni postopek center vsega proučevanja industrijske produktivnosti v omenjenih deželah. K temu je treba prej ali slej pristopiti tudi pri nas. Kako in kaj pa že presega okvir te študije. Rezerve pri nas so vsekakor velike in s prvimi prijemi jih ne bo težko izkoristiti.

Devizna bilanca izvoza pohištva

V tem poglavju hočemo prikazati učinek finalne predelave lesa z vidika zunanjetrgovinske bilance. Obdelani sta podjetji V in Z, ki izvažata pretežen del svoja proizvodnje. Poudariti moramo, da v tem poglavju ne upoštevamo vseh elementov kalkulacije, ampak samo tiste, ki so zanimivi za zunanjo trgovino, ne ocenjujemo rentabilnosti proizvodnje, ampak samo ugotavljamo, koliko večji priliv deviz dobimo, če izvažamo namesto hlodovine in žaganega lesa finalne lesne izdelke, kakršne proizvajata podjetji V in Z. Devizni efekt je računat s stališča tako imenovanega izvoza za vsako ceno, ko dinarskim stroškom ne prisojamo nobenega pomena in ni važno, koliko dinarjev nas stane vsak dolar iz izvoza.

Za eksaktno primerjavo bi morali precizno ugotoviti kvaliteto vsega porabljenega lesa in drugega materiala ter določiti ustrezno izvozno ceno. Kvaliteto lesa, porabljenega v tovarni V in Z v letu 1957 smo ocenili, pri čemer pa nismo težili k niskemu ocenjevanju, ampak prej k precenjevanju kvalitete lesa, kar nam daje določeno rezervo v podatkih oz. znižuje pozitivni rezultat.

Vrednost uvozne opreme obeh podjetij je ocenjena, ker nima nobeno podjetje izdelane evidence o izvoru svojih strojev, kar pa zopet ne bi dalo povsem točnih rezultatov, ker se tudi domača proizvodnja strojev razvija.

Devizni saldo je pri obeh podjetjih visoko aktiven. To pomeni, da je za izboljšanje zunanje trgovinske bi-

lance vredno investirati v tovarne za finalno predelavo lesa, kot sta podjetji V in Z.

Če finalna predelava lesa ne bi bila finančno in splošno gospodarsko rentabilna, prav gotovo ne bi Nemčija, Belgija in druge dežele v zah. Evropi uvažale toliko lesne surovine in je predelovale v izdelke za domače potrebe in za izvoz. Delovna sterilnost pa je pri nas zelo nizka, a tudi struktura cene je precej drugačna kot v drugih državah, tako da so slabi rezultati konkurenčne sposobnosti naših podjetij tudi relativni - vsaj v določeni meri.

220

Efektiven izvoz v letu 1957 (po računovodskih podatkih)

Tek. št.	Izdelek	Enota mere	Količina	Cena §	Vrednost §
1	2	3	4	5	6
1. Podjetje V					
1.	Upognjeni stoli	kom	215.789	1.71	378.007
2.	Obešalniki	"	1.230	4.45	5.447
3.	Mizarski stoli	"	77.252	1.37	105.966
4.	Rex izdelki	"	4.732	4.56	21.620
5.	Razne mize in mizice	"	17.521	1.86	32.570
6.	Otroški stolčki	"	19.500	0.40	7.730
7.	Stojalo za revije	"	4.088	1.12	4.570
8.	Razni nadom. deli za stole	"	43.375	0.21	8.937
9.	Letve za embalažo	m3	35.60	39.40	1.407
10.	Skupaj				566.284
Podjetje Z					
1.	Spalnice "London"	kom	1.983	140.4	278.440
2.	Dvodelne spalnice	"	120	128.8	14.500
3.	Trodelne spalnice	"	75	78.8	5.910
4.	Jedilnice	"	297	69.5	20.650
5.	Obešalniki	"	1.000	12.3	12.300
6.	Strojepisne mizice	"	550	57.5	31.635
7.	Omare	"	124	26.2	3.250
8.	Garderobne omare	"	600	25.4	15.290
9.	Kombinirane omare	"	12	43.3	520
10.	Mizice	"	1.212	2.8	3.390
11.	Omarice	"	229	8.4	1.930
12.	Komode	"	300	18.9	5.670
13.	Nočne omarice	"	402	5.8	2.320
14.	Postelje	"	450	15.0	6.746
15.	Burnir	m2	59.600	0.22	13.010
16.	Kopita	kom	421	1.3	570
17.	Razno pohištvo				1.128
18.	Skupaj				417.259

**Dolarska vrednost proizvodnje, prodane na domačem
trgu**

Tek. št.	Izdelki	Enota mere	Količi- na	Cena S	Vrednost S
1	2	3	4	5	6
<u>Podjetje V</u>					
1.	Pisarniške mize	kom	3.874	18.70	72.443
2.	Pisarniške emare	"	2.620	11.88	31.126
3.	Šolsko pohištvo	"	552	5.97	3.295
4.	Upognjeni stoli	"	102.519	1.67	171.207
5.	Obešalniki	"	1.072	4.45	4.770
6.	Stoli vrtiljaki	"	229	4.13	946
7.	Misarski stoli	"	50.206	1.15	57.737
8.	Rex izdelki	"	15.636	4.56	71.300
9.	Kino fotelji	"	9.701	3.87	37.543
10.	Stoli kovina-les	"	8	3.38	43
11.	Otroški stoli	"	2.593	0.74	1.919
12.	Ležalniki	"	121	3.83	463
13.	Stojala za revije	"	924	1.12	1.035
14.	Razni nadomestni deli	"	4.825	0.27	1.310
15.	Razni finalni izdelki	"	16.496	2.93	48.333
16.	Skupaj				503.470

Tek. št.	Izdelki	Enota mere	Količina	Cena \$	Vrednost \$
1	2	3	4	5	6
Podjetje Z					
1.	Dvodelne spalnice	garn	1.761	128.80	226.847
2.	Trodalne spalnice	"	1.872	78.80	147.414
3.	Omare	kom	219	26.20	5.738
4.	Kombinirane omare	"	71	43.30	3.074
5.	Mizice	"	5.085	2.80	14.238
6.	Omarice	"	47	8.40	3.948
7.	Komode	"	59	18.90	1.115
8.	Kavči	"	1.670	30	50.100
9.	Samske sobe	kom	50	65	3.250
10.	Otomane	"	800	10	8.000
11.	Razni tapecirani fotelji	"	2.000	9	18.000
12.	Tapecirani stoli	"	300	1.50	450
13.	Stolčki	"	100	0.60	60
14.	Vzmetnice	"	8.350	5.50	45.925
15.	Skupaj				528.159

Pri izdelkih podjetja se je skušala oceniti dolarska cena za izdelke, prodane na domačem tržišču. Cena je skoraj povsod nižja, ker je v proizvodnji za domači trg del izdelkov, ki po kvaliteti ne ustrezajo izvoznim pogojem. Dolarska vrednost proizvodnje, prodane na domačem trgu je ocenjena, pri čemer je upoštevana specifičnost sortimentov za domači trg v vsaki grupi artiklov. Pri ugotavljanju izvoznih cen je treba poudariti, da je tiista velika razlika v kvaliteti izdelkov za domači trg in za izvoz, ki je bila za prva povojna leta značilna, vedno manjša in da se izdelki za domači trg po kvaliteti vedno manj razlikujejo od izvoznih.

Uvoženi material za proizvodnjo v letu 1957

Tak. št.	Material	Enota mere	Količina	Cena §	Vrednost §
1	2	3	4	5	6
Podjetje V					
1.	Brusni papir in platno	m	14.950	0.49	7.312
2.	Šelak	kg	953	1.22	1.163
3.	Lepila	"	1.355	0.51	691
4.	Nylon vitve in bambus	"	225	7.65	1.722
5.	Politura	l	5.245	0.75	3.934
6.	Orodje, rezervni deli				3.406
					20.112

Podjetje Z					
1.	Brusni papir	m	4.800	0.325	1.563
2.	Lepilo - tegofilm	m ²	60.000	0.039	2.389
3.	Lepilo	kg	36.750	0.285	10.509
4.	Polirna sredstva	"	3.550	0.623	2.923
5.	Orodje rezervni deli	kom	60	24.116	1.447
6.	Okrasne letvice	m	2.000	0.066	132
					18.963

Opomba: podatki so vzeti iz računovodskih evidenc

pogosto pod vplivom pogodbenega sortimenta izvoznih izdelkov in v ne majhni meri odvisna od ponudbe in povpraševanja.

Cene, ki smo jih uporabili za ugotovitev dolarske vrednosti lesa, so prej visoke kot prenizke. To pa nas v končnem merilu niti ne moti, nasprotno, daje našim ugotovitvam še večji poudarek, ker elementi na devizno bilanco niso prikazani tendenciozno.

Kvaliteta ozir. sortiment lesa je ocenjen, pri čemer je treba upoštevati, da je cena določena kot da gre za izvoz samega kvalitetnega blaga, medtem ko vemo na drugi strani, da je treba tudi pri razžagovanju najboljše hlodovine kalkulirati z določenim odstotkom lesa slabše kvalitete.

Struktura napadlega žaganega lesa bukve, ki prevladuje v podjetju V, je bila v letu 1957 naslednja:

a) neklasificiran žagan les bukve:	%
bukove kratice do 1 m	3.27
" " nad 1 m	0.30
" deske 18-22 mm tomb.	7.38
" " 24-25 " "	4.43
" " 27-35 " "	24.75
" " 36-40 " "	0.58
plahi 45-50 " "	6.98
" 51-60 " "	0.13

b) klasificiran žagan les bukve

bukove deske 24-25 mm I-II razr.	4.60
" " 24-25 " III "	10.25
" " 27-35 " I-II "	0.05
" " 27-35 " III "	0.17
" " 38-40 " I-II "	14.74
" " 38-40 " III "	22.36

100 %

**Dolaraka vrednost raznega materiala, ki bi se
sicer lahko izvozil**

Tok. št.	Material	Enota mere	Količi- na	Cena §	Vrednost §
1	2	3	4	5	6
<u>Podjetje V</u>					
1.	Nitrolak	kg	55.817	0.60	33.490
2.	Nitrorazredčilo	"	40.290	0.45	18.130
3.	Špirit	"	14.026	0.55	7.714
4.	Klej	"	8.290	0.34	2.819
5.	Sintetična lepila	"	47.695	0.51	24.324
6.	Trdilec	"	3.270	0.28	916
7.	Lužila	"	1.168	0.22	257
8.	Brusni papir-platno	m	5.580	0.49	2.734
9.	Razen material				18.000
10.					108.384

<u>Podjetje Z</u>					
1.	Nitrolak	kg	45.320	0.60	27.192
2.	Nitrorazredčilo	"	36.180	0.45	16.281
3.	Špirit	"	5.070	0.55	2.789
4.	Razna lepila	"	15.250	0.38	5.795
5.	Trdilec	"	1.870	0.28	524
6.	Razen material				35.000
					87.581

Amortizacija osnovnih sredstev

V devizni bilanci upoštevamo tudi amortizacijo uvoznih osnovnih sredstev. Amortizacije gradbenih objektov in gradbenih del ne upoštevamo. Gledamo namreč s stališča, da pod pasivo devizne bilance upoštevamo le amortizacijo tistih osnovnih sredstev, ki jih je za zgraditev take tovarne treba uvožiti. Netočnost, ki bi izvirala iz dejstva, da je treba neka-

tero opremo, ki jo potrebujejo podjetja, ki bi gradila tako tovarno, uvoziti, zamenjamo.

Po cenitvi bi bilo treba za postavitve tovarne v sagotoviti cca $\text{S } 230.000.-$ za nakup uvozne opreme. Amortizacijo računamo po inozemski praksi na cca 10 let v povprečju. Na eno leto odpade torej $\text{S } 23.000.-$ amortizacije uvozne opreme. Življenjska doba take opreme bo prav gotovo daljša, vendar vkljub temu upoštevamo z ozirom na naše predpise relativno zelo kratko amortizacijsko dobo 10 let, kar v končni meri daje našemu izračunu še določeno rezervo.

Za zgraditev tovarne $\text{S } 190.000.-$ bi bilo treba uvoziti cca $\text{S } 190.000.-$ uvozne opreme. Tudi za to uvozno opremo računamo s amortizacijsko dobo 10 let. Za enoletno proizvodnjo je treba torej kalkulirati s amortizacijo $\text{S } 19.000.-$

Devizni efekt izvoza pohištva.

<u>Tek.</u> <u>št.</u>	<u>P r e d m e t</u>	<u>§</u>	<u>§</u>
<u>Podjetje V</u>			
<u>Aktiva</u>			
1.	- Dosežen izvoz v letu 1957	566.284	
2.	- Izvozna vrednost izdelkov, prodanih na domačem trgu	<u>503.470</u>	1.069.754
<u>Pasiva</u>			
3.	- Efektiven uvoz materiala za proizv. v letu 1957	20.112	
4.	- Vrednost porabljenega lesa po izvoznih cenah	402.649	
5.	- Vrednost materiala, ki bi se sicer lahko izvozil	108.384	
6.	- Amortizacija opreme	23.000	554.145
7.	Saldo		+ 515.609

<u>Podjetje Z</u>			
<u>Aktiva</u>			
1.	- Dosežen izvoz v letu 1957	417.259	
2.	- Izvozna vrednost izdelkov, prodanih na domačem trgu	<u>528.159</u>	945.418
<u>Pasiva</u>			
3.	- Efektiven uvoz materiala za proizvodnjo v letu 1957	18.963	
4.	- Vrednost porabljenega lesa po izvoznih cenah	388.108	
5.	- Vrednost raznega materiala, ki bi se sicer lahko izvozil	87.581	
6.	- Amortizacija opreme	19.000	513.632
7.	Saldo		+ 431.756

**Varianta za ugotavljanje produktivnosti
dela v podjetjih V in Z.**

Produktivnost vsake gospodarske dejavnosti je v najširšem pomenu izraz učinkovitosti činiteljev, ki jih podjetja za opravljanje svojih nalog mobilizirajo; stopnjo učinkovitosti iščemo vedno v razmerju do doseženega gospodarskega uspeha. Po njenem značaju obravnavamo produktivnost kot totalni pojem (odnos med vsami činitelji proizvodnje do stopnje produktivnosti) - po tej metodi smo izvršili pripravljajna dela. Dalje kot relativni pojem - analize anketiranih objektov smo med seboj primerjali - primerjavo vzorcev smo v nadaljevanju razširili na nekatere vzorce izven Slovenije in izven FIRJ. Glede dinamično pojmovane produktivnosti (gibanje produktivnosti v odnosu do posameznih proizvodnih činiteljev ali oĝ enega časovnega razdobja do drugega) nam opazovanje enega leta (1957) ni nudilo nobenih indikatorjev (21).

Med anketiranimi obrati smo pri Z dobili sliko gibanja produktivnosti dela izraĝeno s številom izdelavnih ur za 3 izdelke in za leta 1952 do 1957, ki jo uvrĝamo v naša študijo:

Leto	Izdelek T	R	U	Številno izdel.ur
1952	353	170	154	
1953	307	153	138	"
1954	245	135	125	"
1955	240	125	120	"
1956	230	118	101	"
1957	185	100	76	"
1957/1952	52 %	42 %	50 %	

Gornji numerični podatki kažejo na velik napredek produktivnosti dela v omenjenem podjetju; z našimi analizami nismo mogli poseči nazaj v pretekla leta, da bi mogli ugotoviti na katerih področjih produktivnosti (tehnika dela in višja stopnja mehanizacije, tehnološki proces, organizacija dela in obratovna klima) so se dosegli največji uspehi za dvig produktivnosti dela.

Vse indikatorje o produktivnosti dela smo doslej iskali deduktivno iz vrednostne produktivnosti izražene v dinarskem merilu. Naturalnih pokazateljev za obravnavano predelovalno industrijo nismo mogli uporabljati, ker so izdelki tako različni, da jih na skupni imenovalci ne moremo drugače preračunati kot po njihovi vrednosti. Primerjava naše produktivnosti dela s produktivnostjo podjetij, ki se uveljavljajo kot konkurenca na mednarodnem trgu ne sadeva samo na težave kako vzpostaviti dinarsko merilo s dolarskim, temveč še bolj na težave, kako vzpostaviti našo strukturo poslovnih stroškov, ki se močno razlikuje od tuje.

Odgovor na gornja vprašanja se pri nas išče navadno po dveh metodah:

- a) s dolarako kalkulacijo se obračunajo vsi poslovni stroški; presežek teh do celotnega izkupička se obravnava kot kvota, iz katere naj se krijejo plače in dobiček,
- b) za podjetja, ki delajo za izvoz, se presoja rentabilnost po višini izvoznega koeficienta, s katerim se domača cena izravnava s mednarodno.

Prva metoda nas ne zadovoljuje, ker nam nudi preveč pavihalen izraz, da npr. ostane za delo in dobiček v naši lesnopredelovalni industriji nekih 0.15 % za izvršeno delovno uro. Druga metoda (izvojni koeficienti) nam pa nudi orientacijo o ravni domače in inozemske cene; iz te splošne orientacije moremo izpeljati bolj ali manj pravilne račune glede produk-

tivnosti dela. Pri izvoznih koeficientih pa moramo upoštevati, da se njihova višina določa s osirom na najnižjo produktivnost v neki panogi, ker država stimulira s njimi prav vsa podjetja neke panoge, zato, da pridobi devize in omogoči realizacijo proizvodov, za katere na domačem trgu ni odjema. Analize v naši študiji potrjujejo, kako različna je vrednostna produktivnost anketiranih podjetij ob enotnem izvoznem koeficientu.

Z našo varianto bomo poskusili izpeljati devizno kalkulacijo vzorcev V in Ž na območje nemške marke (DM), da bi iz te prišli deduktivno na presojo naše produktivnosti dela v odnosu na srednjeevropsko; ta premostitev se nam zdi bližja (kot do ameriške) in bo zato tudi bolj nazorna.

Najprej uporabljamo vse podatke iz predhodnega poglavja "Devizna bilanca", ki smo jih preračunali v marke in deloma popravili ter jih v naslednjih tabelah na obe podjetji specificirali:

A.) Devizna kalkulacija za pohištvo - vzorec V

a) Analiza elementov za kalkulacijo

<u>Tek. št.</u>	<u>P r e d m e t</u>	<u>Enota mere</u>	<u>Količina</u>	<u>Cena za enoto DM</u>	<u>Vrednost DM</u>
<u>Osnovni material</u>					
1	Bukova hlodovina za lušč.	m3	1.730	120	207.600
2	Hlod.za žag.sareka in jelka "		531	76	40.356
3	" " buksev	"	12.540	84	1.053.360
4	" " ost.list.	"	204	84	17.136
5	Žag.les sm.jelke	"	105	193	20.265
6	Žag.les bukve	"	469	206	96.614
7	Žag.les bresta	"	93	286	26.598
8	Žag.les javor	"	16	227	3.632

9	Žagan les jelše, topole	m3	20	180	3.600
10	Žagan les jesena	"	2	214	428
11	Žagan les oreha	"	13	286	3.718
12	Žagan les ost. list.	"	15	210	3.150
13	Vesane plošče	"	41	610	25.010
14	Rasni furnir	"	177	1.050	185.850
15	Panel plošče	"	2	462	924

16	Skupaj osnovni material				1.688.241
----	-------------------------	--	--	--	-----------

Pomožni material

1	Nitrolak	kg	55.817	2,52	140.659
2	Nitrorazredčilo	"	40.290	1,89	76.148
3	Špirit	"	14.026	2,31	32.400
4	Šelak	"	590	5,14	3.033
5	Klej	"	8.290	1,43	11.855
6	Sintetična lepila	"	49.000	2,14	10.486
7	Trdilec	"	3.270	1,17	3.826
8	Brusni papir in platno	m	20.530	2,06	42.292
9	Lučila	kg	1.168	0,93	1.086
10	Nylon vitra	"	292	32,10	9.373
11	Politura	l	5.245	3,15	16.522
12	Orodje, rezervni deli	DM			14.300
13	Ostali pomož. mater.	DM			75.000

Skupaj pomožni material					436.980
-------------------------	--	--	--	--	---------

Električna energija

	DM		DM
862 kWh à 63.-	=		54.306

Izdelavne plače v prispevku

VK	17.680 ur	à	3.-	=	53.040
K	703.671 ur	"	2.20	=	1,548.076
PK	573.246 ur	"	1,80	=	1,031.843
NK	65.417 ur	"	1,60	=	104.667
Skupaj	1,360.014			=	<u>2,737.626</u>

Amortizacija

Zgradbe	DM 890.000 x 0.03	=	26.700
Oprava	DM 1,290.000 x 0.10	=	129.000
Skupaj			<u>155.700</u>

Obratovna režija

a) Plače	VK	93.757 ur	à	3.-	=	281.271
	K	242.745 ur	"	2.20	=	534.039
	PK	184.899 ur	"	1.80	=	332.818
	NK	12.690 ur	"	0.96	=	20.304
		534.091 ur				<u>1,168.432</u>

b) Material obrat.režije (pavšal)

210.000

Skupaj obratovna režija

1,378.432

Upravno-prodajna režija

a) Plače	230.011 ur	à	3.-	=	690.033
b) Material in ostalo				=	336.000
Skupaj upravno prodajna režija					<u>1,026.033</u>

Vrednost proizvodnje po specifikaciji v devizni bilanci

4,492.967

b) Izvozna kalkulacija za pohištvo - vzorec V

<u>Tek. št.</u>	<u>Element cene</u>	<u>Skupaj DM</u>	<u>%</u>
1	Materialni stroški- osnovni material	1,688.241	
2	Materialni stroški pomožni material	436.980	
3	Električna energija	54.306	
4	Proizvodne plače	2,737.626	
5	Amortizacija	155.700	
6	Obratovna rešija-mat.	210.000	
	" -plače	1,168.432	
7	Upr.pred.rež.mater.str.	336.000	
	" " plače	690.033	
8	P L O	7,477.318	166 %
9	Izguba	- 2,984.351	- 66 %
10	P P O - iskupiček	4,492.967	100 %

B.) Devizna kalkulacija za pohištvo - vzorec Z

a) Analiza elementov na kalkulacijo

<u>Tek. št.</u>	<u>P r e d m e t</u>	<u>Enota mere</u>	<u>Količi- na</u>	<u>Cena DM</u>	<u>Vrednost DM</u>
<u>Osnovni material</u>					
1	Bukovina za luščenje	m3	173	120	20.760
2	Hlođovina za šag.- smreka in jel.	m3	6.315	76	479.940
3	" šag.ost.list.	"	770	84	64.680
4	Šagah les bukve	"	540	206	111.240
5	" hrasta	"	74	286	21.164
6	" ost.list.	"	839	210	176.190
7	Vesane plošče	"	317	610	193.370
8	Furnir razni	"	143	1.050	150.150

9	Furnir slepi	m3	691	292	201.772
10	Furnir orehov	"	92	2200	202.400
11	Skupaj osn.mater.				1.621.666

Pomožni material

1	Nitrolak	kg	45.320	2.52	144.206
2	Nitrorazredčilo	"	36.180	1.89	68.380
3	Špirit	"	5.070	2.31	11.712
4	Barva lepila (kazeinsko)		15.250	1,58	24.095
5	Trdilac	kg	1.870	1,17	2.188
6	Brusni papir (1s uvoza)	m	4.800	1,36	6.528
7	Tegofilm	m2	60.000	0,16	9.600
8	Lepilo	kg	36.750	1,19	6.982
9	Politura	"	3.550	3,44	12.212
10	Orodje in rezervni deli	DM			6.050
11	Okrasne letvice	m	2.000	0,28	560
12	Ostali pomož.mat. (vklj. tapec.mat.domšč. brusni pap. itd.)	DM			147.000

Skupaj pomožni material

409.513

Električne energije

664. MWh à DM 63.-

41.832

Izdelavne plače

VK 14.420 ur à 3.- =

43.260

K 391.384 " " 2.20 =

861.045

PK 388.621 " " 1,80 =

699.518

N 236.872 " " 1.60 =

378.995

Skupaj 1,031.297

1,982.818

Amortizacija

Zgradbe	DM	1,160.000 x 0.03	=	44.800
Oprema	DM	1,000.000 x 0.10	=	100.000
Skupaj				<u>144.800</u>

Obratovna režija

				DM
a) Plače	VX	117.336 ur à 3.-	=	352.008
	K	131.060 " " 2.20	=	288.332
	PK	178.550 " " 1,80	=	321.390
	N	35.689 " " 1,60	=	58.162
		462.635 ur		<u>1.019.832</u>

b) Material obrat.rež. (pavšal) 176.000

Skupaj obrat.režija 1.195.832

Upravno-prodajna režija

Plača				
a)		130.419 ur à 3.-	=	391.257
b)	Material in ostalo			<u>252.000</u>
Skupaj upravno-prodajna režija				<u>643.257</u>

Vrednost proizvodnje po specifikaciji v devizni bilanci 3.970.756

b) Izvozna kalkulacija za pohištvo - vzorec 3

<u>Tek. št.</u>	<u>Element gena</u>	<u>Skupaj DM</u>	<u>%</u>
1	Mater. stroški-ozn.mat.	1,621.666	
2	" " -pomož.mat.	409.513	
3	Električna energija	41.832	
4	Proizvodne plače	1,982.818	
5	Amortizacija	144.800	
6	Obrat.režija-material	176.000	
	" " plače	1, 019.832	
7	Upr.prod.režija-mater.str.	252.000	
	" " plače	391.257	
<hr/>			
8	P L O	6,039.718	152 %
9	Izguba	- 2,068.962	- 52 %
<hr/>			
10	P P O	3,970.756	100 %

Komentar in zaključek.

Obe podjetji V in Z smo predstavili v Nemčijo (delovni kolektiv, objekte s opremo itd.), da bi ob tankajšnjih cenah in plačah delovali kot sta v Jugoslaviji v letu 1957. Plače ustrezajo plačam nemškega neracionaliziranega obrata pohištvene stroke. Poprečna plača na uru znaša za V 2,16 DM in za Z 2,09 DM. Mala razlika izvira iz razlik v kvalifikacijskem sestavu obeh podjetij na osnovi na obračunanih delovnih ur:

<u>Kvalifikacija</u>	<u>V</u>	<u>Z</u>	<u>v %</u>
VK	16	16	
K	44	32	
FK	36	35	
NK	4	17	
	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	

Ves material in ostali poslovni stroški so obračunani, kot je prodaj iz elementov razvidno, po nemških cenah, tako tudi izkupiček. Po zaključku poslovanja leta je imelo podjetje V izgubo, ker je PLC znašala 166% na izkupiček = 100%; pri podjetju Z je PLC v odnosu na izkupiček znašala 152%. V ni moglo kriti niti samih plač, ki so znašale 4.596.091 DM v odnosu na celotni izkupiček kateri je znašal 4.492.967 DM; ves material je pa ostal neplačan. Podjetje Z je z izkupičkom 3.970.756 DM moglo poravnati plače (3.393.907 DM) in ok. 22% poslovnih stroškov.

Da bi podjetji V in Z mogli poravnati svoje obveznosti in preprečiti poslovno izgubo (materiala ne bi mogli brez plačila nabaviti) sta morali znižati stroškovno postavko delo in sicer V za 64.8% in Z za 60.8%. V tem primeru se je povprečna plača na uro znižala v V od 2.16 DM na 0.76 in v Z od 2.09 DM na 0.82.

Če pa bi hoteli doseči dobiček na profitni stopnji pohištvene stroke, bi za toliko morali še naprej znižati plače in sicer V na ok. 0.51, Z pa na ok. 0.34 DM za povprečno delovno uro.

korekcijs

Računska kalkulacije za naši podjetji, predstavljene v Nemčiji, se je morala izvršiti pri stroškovnem mestu "delo" in sicer zaradi nižjega učinka naših kolektivov v odnosu na podobne tovarne v Nemčiji; prav s tem smo pa dosegli redni odnos produktivnosti dela ali konkretno odnos produktivnosti naših tovarn do konkurence v srednji Evropi.

Po prednji metodi smo hoteli proizvodni činitelj "delo" izolirati od ostalih proizvodnih činiteljev (ki smo jih vnesli kot konstante) in ga izolirano obravnavati s namenom, da dobimo pravo sliko o produktivnosti našega dela. V kolikor so plače v neposredni odvisnosti od produktivnosti dela, potem so deduktivno izračunane plače za V in Z tudi približne realne plače.

III. POGLAVJE DOPOLNILNA DOKUMENTACIJA IN OČERA OSTALIH POGOJEV ZA POSPEŠEVANJE PROIZVODNE POBIŠTVA

Racionalizacija izrade osnovnih surovin in pomožnega materiala

V vseh analizah smo odkrili, da je v strukturi cene naših podjetij delež materialnih stroškov drugačen kot pri naši konkurenci v izvozu; zlasti velja to za določene vrste materiala, ki ga v celoti ali v komponentah uvažamo ali pa ga nabavljamo iz domačih virov produkcije po mnogo previsokih cenah. Dokler se ne dosežejo pogoji, da bi mogla finalna lesna industrija nakazani material nabavljati po nižji ceni, je najnaravnejše, da si prizadeva "predragi" material čim racionalneje iskoriščati in ga na vseh delovnih mestih "tehtati z lokarniško tehtnico".

Da bi s naše študije sprožili pobudo za dvig produktivnosti v odnosu na vloženi material, smo naše raziskovanje razširili še na en objekt in sicer na srednje veliko tovarno pohištva v FLRJ, ki jo označujemo s K. Prizadevanja v gornjem smislu v K se vodila do pomembnega uspeha. Iz obširne dokumentacije objekta K bomo povzeli dva pokazatelja za racionalnejše iskoriščanje materiala.

V K so najprej posvetili vse pozornost povečanju produktivnosti dela, ki naj bi se dosegla s skrajšanjem delovnega časa. Z organizacijo delovnega mesta se je delovni čas skrajšal za 7 do 12% v odvisnosti od delovnih operacij in kot rezultat izboljšane načina dela. Ob nadaljevanju prizadevanj za vskladitev časovne norme s tehniško se je pa nasprotno večji produktivnosti dela pojavilo neracionalnejše iskoriščanje materiala.

Tu se je po ekonomskem tehtanju proizvodnih čini-
teljev pojavil specifično naš zaplet, ki ne dopušča analogije

v racionalizaciji proizvodnje po vzoru inozemske tovarne, katere dosega tehniško normo ob bistveno drugačnih pogojih. V našem primeru ne moremo žrtvovati prav nič materiala v odnosu na živo delo, prej obratno: v naši ekonomski strukturi je utemeljeno, da se vloga tudi več živega dela, če se s tem dosega racionalnejše izkoriščanje določenega materiala.

Med surovinami je poleg lesa v proizvodnji pohištva, obdelanega na visoki sijaj, najtežja postavka material na površinsko obdelavo in sicer lak in razredčilo. Medtem ko je razmerje med neto plačo na uro in enoto teže laka npr. v zap. Nemčiji 1 : 2.5 (do največ 3.-), je to razmerje pri nas 1 : 15 (do 17). Ta bistveno različni medsebojni odnos dveh stroškovnih postavk vsebuje matematično zakonitost za drugačno obravnavanje predmetnih proizvodnih činiteljev v enem in drugem primeru.

Ob upoštevanju naših pogojev so na objektu K preformulirali nalogo in prenesli tržišča na racionalnejše izkoriščanje lakov. Naštudirali in vpeljali so drugačni sistem za nanašanje lakov, ki ga v tej zvezi ne moremo podrobneje opisovati. Po pretoku snega leta so ugovorili:

a) naslednji prihranek materiala:

ob porabi 1000 kg laka in 950 kg razredčila se je prihranilo po novem sistemu ok. 45 kg laka in 433 kg razredčila ali v dinarjih izraženo 250.000. Za tovarno K, ki porabi letno ok. 17 ton laka in odgovarjajočo količino razredčila, so z novim sistemom znižali letne stroške za gornji material za ok. 4.250.000 din.

b) z novim sistemom pa se ni doseglo samo znižanje stroškov materiala, temveč tudi večja produktivnost dela.

Po novem sistemu znaša prihranek delovnega časa:

pri najmanjših ploščah od 0.03 do 0.10 m² 9 - 11 % in

" večjih ploščah nad 0.10 m² 12 - 14 %

Is dokumentacije razberemo dalje, da je K dosegel bistvene prihranke tudi z znižanjem stroškov za pomožni material in sicer ob racionalnejši uporabi brusnega papirja. Glede na prejšnjo porabo 1000 t^a brusnega papirja po ceni 494 din /t^a se dosega enak učinek s polovično količino (500 t^a) po ceni 737 din/t^a.

Primer objekta K potrjuje pravilno smer prizadevanj za dvig produktivnosti proizvodnje v finalni predelavi lesa; zato smo ekonomske analize dopolnili s garnjiz prispevkom.

Kvalifikacijski sestav vodilnega kadra v lesni industriji (20)

V uvedbenem delu smo nasnačili kako naglo se pri nas razvija industrija finalne pridelave lesa. Za načrtovanje novih kapacitet, za aplikacijske sodobne tehnologije in tehnike ter za organizacijo nove proizvodnje je treba več znanja, kot za vodstvo že utečene produkcije.

V panogi 122 je bilo v FLRS 30.9.1957 zaposlenih 140.913 oseb
" " " v LRS 31.12.1957 " 19.446 "

Med temi inženirjev v	FLRS	v LRS
lesnoindust. stroke	192	2
gozdarske stroke	106	6
ostalih strok	33	4
skupno inženirjev	331	12

V FLRS pride 1 inženir na 426 zaposlenih v lesni industriji
v LRS " " " 1.621 " " "

Na tehniškem oddelku Gozdarske fakultete v Zagrebu študira sedaj v vseh štirih letnikih 21 študentov po rodu iz Slovenije. Dalje se navaja, da je število v 78 podjetjih lesne industrije v Sloveniji zaposlenih ekonomistov s visokošolsko izobrazbo 4.

To je stanje in perspektiva inženirskega kadra v lesni industriji.

Vprašanje železniških tarif za prevoz pohištva.

Spredej smo ob obravnavanju splošnih pogojev za izvoz pohištva opozorili, da v notranjem prometu velja 6. tarifni razred za železniški prevoz, v izvozu pa 1. Vseh tarifnih razredov za vozovne pošiljke imamo 25, v tej vrsti je 1. najdražji, a 25. najcenejši. Ker moramo blago inozemskemu kupcu dostaviti, sodi tudi cena transporta v okvir konkurenčne sposobnosti; zato bomo obstoječe stanje obrazložili z dokumentacijo.

I. Pregled voznine lesnih izdelkov - za 1 tona v notranjem prometu.

Vrsta blaga	Tarifni razred		Voznina za 1 tona blaga relacija 200 km - 1000 km - din			
	1939	1958	1939	1958	1939	1958
žagan hrastov les	9 c	7 c	179	2.390	883	6.510

P r e g l e d

voznine lesnih izdelkov - za 1 tona v notranjem prometu

Vrsta blaga	Tarifni razred leta		V o z n i n a za 1 tona blaga			
	1939	1958	za 200 km		za 1000 km	
			1939	1958	1939	1958
			Din		Din	
žagan hrastov les	9 c	7 c	179	2.390	883	6.510
žal. pragi hrastovi	11 c	11 c	156	1.860	441	4.920
žal. pragi bukovi	11 c	11 c	156	1.860	441	4.920
parket hrastov	6 c	5 c	272	3.040	734	8.210
parket bukov	7 c	7 c	214	2.730	583	6.510
furnir hrastov	1 c	1 c	384	4.300	1.168	13.040
furnir bukov	5 c	5 c	272	3.040	734	8.210
sodi vinski	10 a	10 a	234	2.620	634	7.080
spalnica komplet	1 a	6.	425	3.450	1.391	9.170
kuhinja komplet	1 a	6.	425	3.450	1.391	9.170

Pri vseh vrstah blaga razen pri sodih, in spalnicah ter kuhinjah je upoštevan 15 tonski vozninski stavek (c) razen pri sodih in pohištvu, pri katerem se upošteva 5 tonski (a) vozninski stavek, to pa iz razloga, ker se pri ostalem blagu lahko izkoristi 15 tonski vagon do polne obremenitve, medtem ko se pri sodih in pohištvu lahko naloži največ 5 ton zaradi obsežnosti blaga.

II. Cene blaga franko nakladalna postaja - za 1 tono v notranjem prometu (cene so vzete iz neuradne statistike)

Predmet:	Leta	
	1 9 3 9	1 9 5 8
žagan hrastov les	2.125	34.060
žel.pragi hrastovi	588	33.333
žel.pragi bukovi	422	27.770
parket hrastov	2.235	103.290
parket bukov	1.882	45.647
furnir hrastov	-	277.700
furnir bukov	-	111.111
sodi vinski	-	120.200
spalnice komplet.	12.500	205.300
kuhinje komplet.	4.500	140.000

Vpliv voznine v %

na ceno blaga v razkladalni postaji v FLRJ

	1939 % za razdaljo 200 km	1958 %	1939 % za razdaljo 1000 km	1958 %
1. rezan les	7,8	6,6	29,3	16,0
2. žel.pragi hrast.	22,0	5,3	42,9	12,9
3. žel.pragi buk.	28,2	6,3	51,1	15,1
4. parket hrastov	10,8	2,9	24,7	7,1
5. parket bukov	10,2	5,6	23,7	12,5
6. furnir hrastov	-	1,5	-	4,5
7. furnir bukov	-	2,7	-	6,9
8. sodi vinski	-	2,1	-	5,6
9. spalnice	3,3	1,6	10,0	4,3
10. kuhinje	8,6	2,4	23,6	6,1

Železniška voznina v notranjem prometu je v odnosu na ceno gornjih izdelkov, tudi za pohištvo, sedaj relativno nižja kot je bila v l. 1939.

III. Primerjalna tabela voznine

v notranjem prometu - pri uporabi določb Izjemne tarife in
v mednarodnem prometu - pri uporabi tarifnih razredov Klasifikacije blaga (RT 4) za jugoslovanski potek:

za 1 tono upoštevajoč 5 tonski /a/ stav.

Vrsta blaga	Tar. raz.	notranji promet		Tar. raz.	mednarodni promet	
		200 km Din	1000 km Din		200 km Din	1000 km Din
spalnice 6		3450.-	9.170.-	1	4.740.-	15.540.-
kuhinje 6		3450.-	9.170.-	1	4.740	15.540.-

za 1 tono upoštevajoč 10 tonski /b/ stav.

spalnice 6		2940.-	7.820.-	1	4.510.-	13.980.-
kuhinje 6		2940.-	7.820.-	1	4.510.-	13.980.-

za 1 tono upoštevajoč 15 tonski /c/ stav.

spalnice 6		2730.-	7.260.-	1	4.300.-	13.040.-
kuhinje 6		2730.-	7.260.-	1	4.300.-	13.040.-

Železniška voznina za pohištvo se resnično zaračuna po 1. tarifnem razredu v mednarodnem prometu in po 6. v notranjem prometu. Prva je za 40 - 80 % višja kot voznina za pohištvo v notranjem prometu.

Poleg nižjega tarifnega razreda za prevoz pohištva v notranjem prometu obstoja še izjemna tarifa (RT 6), po kateri je blago razvrščeno po naslednjih pozicijah:

- poz. 004 pohištvo (kuhinjsko, spalnice)
- " 005 deli zabojev,
- " 006 embalaža itd.

Ista izjemna tarifa se uporablja tudi za izvoz, vendar samo preko pristaniških postaj sa naslednje blago razvrščeno v pozicije:

Rt 6 - poz.	201	- deli zabojev
"	202	- oglje
"	203	- les (borov, bresov, buk, hrastov)
"	204	- les za kurjavo
"	205	- sadna pulpa
"	206	- magnezit
"	207	- pirit
"	208	- fižol v zrnu
"	209	- povrtnina, dinje, lubenice
"	210	- šal. pragi
"	211	- železna ruda
"	212	- seno
"	213	- slama
"	214	- sadni sokovi
"	215	- vino
"	216	- sveže sadje
"	217	- kostna moka
"	218	- boksit
"	219	- odpadki pri žaganju lesa
"	220	moka, jačmen, šito, korusa, otrobi.

Izjemna tarifa za izvoz preko pristaniških postaj velja torej za les in nekatere izdelke na nižji stopnji obdelave, ne velja pa za finalne lesne izdelke.

Z gornjimi podatki smo dokazali, da se železniška voznina zaračuna za pohištvo in ostale finalne izdelke po nižjem tarifnem razredu v notranjem prometu kot v izvozu in da izjemne tarife veljajo za pohištvo v notranjem prometu, vendar pa za pohištvo in ostale finalne izdelke ne velja v izvozu izjemni popust, ki ga uživajo pozicije 201 do 220.

Glede na konkurenčno sposobnost našega pohištva na mednarodnem trgu je treba ugotoviti, da obstoječi tarifni razredi za transport v izvozu ne vplivajo stimulatивно. Priporoča se, da industrija pohištva opozori na nelogično razmerje tarif.

V sveti s železniškim transportom bi bilo
že umetno omeniti velike težave zaradi vednega pomanjkanja
fery vagonov za prevoz v Anglijo. Naša država nima lastnih
fery vagonov, zaradi česar je izvršitev dobav vedno odvisna
od slučajnih inozemskih, če in kadar se dostavijo.

Embalaza za izvoz finalnih lesnih izdelkov.

Embalaza je za izvoz lesnih izdelkov pomembna stroškovna postavka, mora ustrezati zahtevam kupcev, načinu transporta ter čisto tudi reklamnim namenom. Spredej smo pri galanteriji že omenili, da imajo naši izvozniki s embalažo najrazličnejše težave in da je sicerkrat, kaj naša domača industrija embalaže še ni dovolj razvita, delno tudi uvogni material v raznih oblikah.

Način embaliranja, predpisi transporta in zahteve kupcev se seveda razlikujejo med kontinentalnim in prekomorskim izvozom. Nekaj podatkov o embalaži smo dobili od treh anketiranih objektov; pri teh znašajo stroški embalaže pri izvozu galanterije v enem podjetju 6.250.000.-din, pri izvozu pohištva blizu 24 milij.din in pri tretjem objektu (pohištvo za notranji trg) 2.370.268 din, oz. v % od prodajne cene v izvozu 6 % in 4.39 %.

Za eno podjetje navajamo podrobno material, porabljen za embaliranje v l. 1957:

Vrsta materiala	Količina	Enota mere	Povpr. cena	Vrednost v din
netvoz	6.676	kg	478.-	3.189.600.-
ovojni papir superior	6.294	kg	185.-	1.164.400.-
ovojni papir loms	32.661	kg	136.-	4.430.800.-
ovojni papir klobučni	7.046	kg	280.-	1.973.300.-
ovojni papir časopični	1.753	kg	79.-	139.300.-
lesna volna	30.842	kg	30.-	923.200.-
slama	23.240	kg	8.-	185.900.-
valjanec 15 mm	1.422	kg	224.-	319.000.-
zaboji (2411 kom)	258	m ³	29.153.-	7.521.474.-
S k u p o j				19.847.174.-

Vseh 7 anketiranih podjetij porabi za embalažo nad 1.000 m³ mehkega žaganega lesa letno, ki bi ga v značni meri mogli nadomestiti s kartonom. Nekatera podjetja ravnajo s porabo lesa za embalažo dokaj racionalno in sicer izdelujejo zabojne desekline iz desk, ki se predhodno porabljajo eno leto za strehe na kopah žaganega lesa na naravnem sušenju.

Kakor smo že spredaj podčrtali pomen bazične industrije za finalno predelavo, bi v isti okvir mogli šteti tudi našo proizvodnjo embalaže, katera ima podobno, kot oene ostalega materiala določen vpliv na našo konkurenčno sposobnost na zunanjem trgu.

V zvezi s embalažo kot posebnim sektorjem predelave lesa pa opozarjamo na spredaj vložene diagrame (5) kakšno mesto pripisujejo v ZDA porabi lesa za embalažo.

T R E T J I D E L

ZAKLJUČKI IN SKLEPNA PRIPOROČILA

- I. POGlavJE NARODNOGOSPODARSKA PRIMERJAVA GOSPODAR-
SKEGA USPEHA VSEH ANKETIRANIH PODJETIJ
- II. POGlavJE ZAKLJUČKI GLEDE KONKURENČNE SPOSOBNOSTI
NAŠIH PODJETIJ V IZVOZU
- III. POGlavJE ZAKLJUČKI NA PODLAGI RAZŠIRJENEGA
PRODUKCIJSKEGA PROCESA
- IV. POGlavJE ZAKLJUČKI GLEDE PRODUKTIVNOSTI DELA V
NAŠI FIZIČNI PREDBLAVI LESA

SKLEPNA PRIPOROČILA

SLOVSTVO

P R V O P O G L A V J E

Narodnogospodarska primerjava gospodarskega uspeha vseh anketiranih podjetij.

V drugem delu elaborata smo izdelali ekonomske analize ločeno za vsak sektor finalne predelave (galanterija-pohištvo). Ker sta oba sektorja v okviru našega lesnega gospodarstva, posebej pa še za izvoz nepogrešljiva, bomo v zaključkih obdelali oba po enotni metodi. Oba bazirata na lesu kot osnovni surovini, ostalih surovin rabi eden nekaj več kot drugi, pravtako tudi pomožnega materiale. V vseh podjetjih se mora izvršiti racionalizacija proizvodnje, nekateri objekti se morajo rekonstruirati, dve podjetji pa bi že davno morali priti do novih tovarniških objektov in do nove opreme.

Iz hlobov se najprej našagajo deske, te se sušijo in ev. parijo, potem se razžagajo v obdelke vseh mogočih mer, ki se na velikem številu strojev najprej grobo, v nadaljnjih fazah pa vse bližje končnemu namenu oblikujejo in površinsko dovršujejo; v končni fazi se izdelani deli sestavijo v celoto, ev. se še dekorativno opremijo in postanejo godni za odpremo. Ob po več mesecev trajajočem procesu izdelave od hloda do finalnega izdelka se izloči od prvotne surovine v odpadek 69 do 80 % ozir. preide od prvotne lesne tvarine v končni izdelek le 20 do največ 31 %. Sodobna tehnologija, za katero pa pri nas še vedno ni razumevanja, odpira sveda nove možnosti za mnogo racionalnejša izkoriščanje lesne surovine kot ga dosegajo naše tovarne za finalno predelavo lesa.

Vsa podjetja poravnava svoje obveznosti redno, realizacija proizvodnje teče normalno, v finančnem pogledu so vsa rentabilna, saj niti eno ni zaključilo leta 1957 s poslovno

izgubo. Študija o ekonomski utemeljitvi obravnavane panoge naj bi dala odgovor, če so naša podjetja konkurenčno sposobna, da obdržijo dosežene položaje v izvozu in da izvoz še povečajo, saj so vsa podjetja (razen omega) s svojo proizvodnjo najprej orientirana na zunanji trg.

Obrazložitev izvršene narodnogospodarske primerjave.

V prejšnjih poglavjih je na podlagi obračuna med izkupičkom (celotnim dohodkom) in stroški posameznih podjetij izkazana njihova donosnost, tako kot je doživljajo podjetja sama. Če pa hočemo dobiti podobo o pomenu, ki ga ima posamezno podjetje za narodno gospodarstvo, moramo postavke v računu celotnega dohodka, kakor je predpisan tako pregrupirati in zložiti, da se nam pokaže delež podjetja na družbenem produktu, narodnem dohodku in njeni porabi.

Žal ne razpolagamo s zadostnimi podatki, da bi lahko izračunali prispevek posameznega podjetja k bruto družbenemu produktu in se moramo zato zadovoljiti s njihovimi izkupički, to je s realiziranim delom družbenega produkta, vendar za namene naše analize zadostuje tudi ta pokazatelj, ker nam ne gre toliko za časovno razmejitev družbenega produkta kot za njegovo razmejitev med posameznimi gospodarskimi organizacijami oziroma panogami. Ne glede na to pa praktično ni posebniješe razlike med enim in drugim podatkom, kjer saloge fluktuirajo normalno. Kjer torej govorimo o družbenem produktu je mišljen vedno izkupiček (realizacija).

Z narodnogospodarskega stališča nas predvsem zanima, kolikšen del vrednosti družbenega produkta, oziroma v našem primeru, kolikšen del izkupička je bil na novo ustvarjen v opazovanem podjetju in koliko vsebujejo samo od drugih prenešenih vrednosti. Pri vrednosti, ustvarjeni v opazovanem podjetju, je spet treba ločiti, koliko je bilo izpalačane kot osebni dohod-

T A B E L A Q

Struktura izkupička	Anketirana podjetja		A		B		C		Č		A - Č		V		Z		Ž		V - Ž		
I. Izkupiček v celoti - 1.000 din																					
materialni stroški (c)	281.049	65 %	181.876	50 %	93.883	70 %	79.767	71 %	637.175	61 %	543.695	45 %	613.354	61 %	266.675	67 %	1.423.724	54 %			
osebni dohodki (v)	58.839	14 %	59.612	17 %	15.083	11 %	12.928	11 %	144.462	14 %	130.142	11 %	122.007	12 %	45.754	11 %	297.903	12 %			
kolektivni dohodki (m)	93.200	21 %	119.602	33 %	25.620	19 %	19.701	18 %	260.123	75 %	543.533	44 %	263.002	27 %	88.148	22 %	894.683	34 %			
narodni dohodek (v+m)	152.039	35 %	179.214	50 %	40.703	30 %	32.629	29 %	404.587	39 %	673.675	55 %	385.009	39 %	133.902	33 %	1.192.586	46 %			
izkupiček (c+v+m)	433.688	100 %	361.090	100 %	134.586	100 %	112.396	100 %	1.041.760	100 %	1.217.370	100 %	998.363	100 %	400.577	100 %	2.616.310	100 %			
II. na 1 m3 porabljene hlodov.																					
delovnih ur	110		149		81		85		115		125		119		109		120				
el. energ. kWh	68.53		111		45		62		76		96		49		42		70				
akumulacije din	955		1.305		626		577		940		1.737		1.449		739		1.475				
osnovnega materiala din	17.761	32 %	15.503	25 %	16.760	40 %	15.619	42 %	16.612	32 %	15.621	22 %	21.596	30 %	23.333	33 %	19.062	26 %			
ostalega materiala "	18.150	33 %	15.544	25 %	12.628	30 %	10.855	29 %	15.405	29 %	16.299	23 %	23.210	31 %	24.254	34 %	20.131	28 %			
c	35.911	65 %	31.047	50 %	29.408	70 %	26.474	71 %	32.017	61 %	31.920	45 %	44.806	61 %	47.587	67 %	39.193	54 %			
v	7.502	14 %	10.176	17 %	4.733	11 %	4.291	11 %	7.259	14 %	7.640	11 %	8.913	12 %	8.165	11 %	8.201	12 %			
m	11.883	21 %	20.417	33 %	8.039	19 %	6.538	18 %	13.071	25 %	31.911	44 %	19.213	27 %	15.728	22 %	24.629	34 %			
v+m	19.385	35 %	30.593	50 %	12.772	30 %	10.829	29 %	20.330	39 %	39.551	55 %	28.126	39 %	23.893	33 %	32.830	46 %			
c+v+m	55.296	100 %	61.640	100 %	42.230	100 %	37.303	100 %	52.347	100 %	71.471	100 %	72.932	100 %	71.480	100 %	72.023	100 %			
III. na 1 delavca - leto																					
porabljene hlodovine m ³	21.03		16.36		30.35		28.70		21.15		19.6		20.55		22.3		20.33				
el. energ. kWh	1.441		1.824		1.365		1.773		1.615		1.874		997		927		1.414				
amortizacije din	20.086		21.355		19.009		16.571		20.056		34.012		29.787		16.490		29.976				
osnovnega materiala din	373.461	32 %	253.682	50 %	508.714	40 %	448.181	42 %	351.321	32 %	205.822	22 %	443.886	30 %	520.940	33 %	387.492	26 %			
ostalega materiala "	381.630	33 %	254.352	50 %	385.409	30 %	311.505	29 %	325.804	29 %	319.115	23 %	477.066	31 %	541.510	34 %	409.219	28 %			
c	755.091	65 %	508.034	50 %	894.123	70 %	759.686	71 %	677.125	61 %	624.937	45 %	920.952	61 %	1.062.450	67 %	796.711	54 %			
v	157.745	14 %	166.514	17 %	143.628	11 %	123.124	11 %	153.520	14 %	149.589	11 %	183.193	12 %	182.287	11 %	166.706	12 %			
m	249.866	21 %	334.084	33 %	244.000	19 %	187.628	18 %	276.433	25 %	624.750	44 %	394.898	27 %	351.187	22 %	500.662	34 %			
v+m	407.611	35 %	500.598	50 %	387.648	30 %	310.752	29 %	429.953	39 %	774.339	55 %	578.091	39 %	533.474	33 %	567.368	46 %			
c+v+m	162.702	100 %	1.008.632	100 %	1.281.771	100 %	1.070.438	100 %	1.107.078	100 %	1.399.276	100 %	1.499.043	100 %	1.595.924	100 %	1.464.079	100 %			

dek neposrednim producentom in koliko je bilo presežnega produkta, ki ga je prejela družba.

Med vrednosti, prenesene od drugod oziroma med materialne stroške (o) smo šteli ves nabavljeni osnovni in pomožni material, elektr.energije, storitve in amortizacijo vendar brez obresti. Med osebne dohodka (v) smo šteli izplačane meseče po tarifnih postavkah, premije za prekoračenje norm, režijske ure in udeležbo na dobičku. Presežni produkt (m), ki ga je v naših razmerah najbolj primerno imenovati kolektivni dohodki, obsega potem vse obresti, prispevke, članarine, davke in ves "dobiček" po odbitku tistega dela, ki se izplača delavcem kot dodatni dohodek.

V tem smislu je v tabeli Q zložen oziroma razdeljen izkupiček (celotni dohodek) anketiranih podjetij, kot je ugotovljen v prejšnjem poglavju, najprej za vsako podjetje posebej in nato še skupaj za vsa štiri galanterijska in posebej skupaj za vsa tri pohištvena podjetja, in sicer pod I. celotni izkupiček, pod II. izkupiček na 1 m³ porabljene hlodovine in pod III. izkupiček, kolikor odpade na 1 delavca - leto. Globalne in absolutne številke pod I. povedo, s kolikšnimi vrednostmi so udeležena posamezna podjetja v družbenem produktu oziroma narodnem dohodku. Početki pod II. in III. pa naj povedo, kolikšen gospodarski uspeh pomeni ta narodni dohodek v razmerju do vloženga dela in sredstev. V ta namen so materialni stroški še razčlenjeni v osnovni in pomožni material, porabljena osnovna sredstva (amortizacijo) in porabljeno električno energijo in so nekateri podatki zaradi večje plastičnosti dani kot naravne količine (električna energija in delovne ure).

Najpomembnejši podatek za namene naše analize, je narodni dohodek, ki ga ustvarjajo posamezna podjetja. Ne sicer v absolutnih številkah, ker ni važno, koliko prispeva ravno sedem anketiranih podjetij k narodnemu dohodku cele panoge oziroma cele Slovenije ali Jugoslavije (koliko cela panoga prispeva

k narodnemu dohodku LRS in FLRS, je bilo povedano že v prejšnjih poglavjih), ampak, kolikšen del izkupitka podjetij je njihov narodni dohodek in koliko narodnega dohodka ustvarijo na enega delavca-leto oziroma na eno enoto surovine (hlodovine). V tem oziru nam kaže tabela št. 1 tole sliko:

Tabela št. 1
N a r o d n i d o h o d e k
- (v din)

Podjetje	a) na 1 delavca-leto	b) na 1 m ³ hlodovine		c) v % od izkupitka		
		indeks		indeks	indeks	
A	407.611	95	19.385	95	35	90
B	500.598	116	30.593	150	50	128
Č	387.648	90	12.772	63	30	77
Š	310.752	72	10.829	53	29	74
A-Č	429.953	100	20.330	100	39	100
V	774.339	180	39.551	195	59	141
Ž	578.091	134	28.126	138	39	100
Ž	533.474	124	23.893	118	33	85
V-Ž	667.368	159	32.830	161	46	116

Najboljše nam pokažejo uspešnost podjetja številke o narodnem dohodku, ki pride na enega delavca na leto. Tu vidimo, da so pohištvena podjetja neprimerno bolj uspešna kot galanterijska in od pohištvenih podjetij podjetje V daleč bolj kot drugi dve. Najboljše galanterijsko (B) ne doseže najnižjega od pohištvenih, kljub temu pa je še precej pred drugimi tremi galanterijskimi. To razvrstitev v glavnem potrujeta kriterija porabljenе hlodovine in udeležbe v izkupitku.

Odstotek udeležbe narodnegadohodka na izkupitku in znesek dohodka, ki pride na porabljeni m³ hlodovine kažeta ko-

ličino v finalni produkciji dodane nove vrednosti v razmerju do ustvarjene vrednosti v prejšnjih stopnjah produkcije. Znesek dohodka na 1 delavca-letu pa kaže učinkovitost dela v podjetju. Vse seveda s pogojem, da so ostali faktorji neepremenjeni. Če se vse tri serije vzporedno spreminjajo, pomeni to, da so v finalni produkciji dodane večje (manjše) vrednosti posledica večje (manjše) produktivnosti dela. Nevzporednost serij o udeležbi dohodka v izkupičku in zneska dohodkov na 1 m³ hlodovine pa pomeni različno porabo pomožnega materiala. Če ima na primer neko podjetje večjo udeležbo dohodkov v izkupičku kot bi sledilo iz njenega mesta v dohodkih na 1 m³ hlodovine, pomeni to, da ima drugih stroškov sorazmerno manj (manjšo porabo pomožnega materiala ip.) Vse to je treba vzeti s rezervo oziroma s predpostavko, da so prodajni in drugi pogoji enaki za primerjana podjetja. Boljši prodajni pogoji, doseganja večje cene ali že samo bolji koeficient pomeni večji dohodek ip. Zato dobimo lahko bolj zanesljivo sliko samo s več različnimi primerjavami.

Kolikor imajo gospodarskega pomena absolutne številke o družbenem bruto produktu (= izkupičku), ki ga ustvarja finalna lesna industrija, je bilo o tem govorjeno že v prejšnjih poglavjih. Za strukturo pa ima poleg številke o narodnem dohodku bruto-produkt pomen, kolikor^{po} kaže v zvezi s številkami o narodnem dohodku razmerje med vrednostjo ustvarjeno v opazovanem podjetju in vrednostjo, ki je bila v podjetje prenesena iz prejšnjih produkcijskih stopenj. V tej zvezi je pomembno še to, da delavec s svojim delom ustvarja novo vrednost, poleg tega pa prenaša s produkcijskih sredstev, torej s materiala in orodja, ki ga uporablja, vrednost na novi produkt. Kolikor torej neko podjetje uporablja tak material, surovine, polizdelke, pomožni material itd., ki bi se sami kot taki sploh ne dali ali samo težko in slabo dali vnovčiti, ni gospodarsko

pomemben samo njegov narodni dohodek, ampak tudi njegov bruto produkt. To podjetje je namreč s svoje produkcije vnovčilo ne samo uspehe svojega dela, ampak tudi uspehe dela podjetij, od katerih dohiva material, ki bi se sicer ne vnovčil ali samo s slabšimi pogoji. To velja recimo za finalno lesno produkcijo, kolikor izdeluje visoko kvalitetne izdelke, pri tem pa uporablja po vrsti in kvaliteti manj kura₁tni lesni material. Nasprotno pa pomeni tam, kjer se uporablja uvoženi ali sicer deficiitarni material, velik razpon med narodnim dohodkom in bruto produktom podjetja njegovo šibko točko.

Kot se vidi iz tabele št. 1 imajo od anketiranih podjetij tista z večjim narodnim dohodkom manjši razpon med izkupičkom in narodnim dohodkom. Podjetje Č s najnižjim narodnim dohodkom na 1 delavca-letu ima največji razpon med dohodkom in izkupičkom (29:100). Pri podjetju ki daje največji dohodek na delavca (V), je pa razpon med dohodkom in izkupičkom samo 55:100. Ta razpon je tem manjši, čim večji odstotek vrednosti dodaja podjetje k nabavljenemu materialu in čim bolj varčno dela z materialom. Iz teh razlogov podatki o izkupičku na delavca ali na enoto surovine ne dajejo zares prave podobe o uspešnosti podjetij. To se vidi tudi v našem primeru iz naslednje tabele:

Tabela Na 2
I z k u p i š e k
(v din)

	a) na 1 delavca-leto - Indeks	b) na 1 m ³ hlodov.-Indeks
A	1,152.702	105
B	1,008.632	91
C	1, 281.771	116
Č	1, 070.438	97
A-Č	1, 107.078	100
V	1,399,276	126
Z	1.499.043	135
Ž	1,599.924	144
v-ž	1.464.079	132

Naslednja tabela Na 3 naj pokaže tiste tehnične faktorje, ki bi mogli biti vzrok večjega ali manjšega uspeha podjetja (narodnega dohodka na 1 delavca-leto). Pokaže naj, koliko je uspeh podjetja odvisen od manjše ali večje porabe elektr. energije, večje ali manjše tehnične opremljenosti (vse ta je višina amortizacije zaradi pomanjkanja boljših kriterijev), večje ali manjše porabe delovne sile na enoto delovnega predmeta (osnovnega materiala lesa) in večje ali manjše porabe delovnega predmeta na 1 delavca-leto.

Tabela najprej pokaže, da je podjetje Ž izjema, da je po narodnem dohodku, ki ga doseže, na tretjem mestu anketiranih podjetij, da pa so vsi njegovi tehnični podatki za dve ali celo več mest nižje. Podjetje Ž je edino podjetje, ki dela samo za domači trg. Morebiti je to varok, da že pri nižji tehnični opremlitvi doseže boljše cene in sato boljši narodni dohodek. Vsekakor ima Ž vse prednosti ozke specializacije produkcije na en sam standardni izdelek. Če izpustimo to podjetje in primerjamo samo ostalih šestih, vidimo, da je najboljši pokazatelj za donosnost nekega podjetja njegova tehnič-

na oprema. Čeprav smo vzeli zelo grobe podatke zanjo (celotno amortizacijo), se vendarle vidi, da se višina doseženih dohodkov posameznih podjetij (bres Ž) giblje točno vzporedno z višino njihovih amortizacijskih odpisov na delavca-letu in skoraj točno z vrstnim redom višine amortizacije, kolikor je odpade na 1 m3 hlodovine.

Tabela št. 3

Razmerje v produkcijskem procesu

Na 1 m3 porabljene hlodovine je dodano:

Podjetje	a) kWh - Indeks		b) izrablj. osnov. sr. amortizac.) din		c) delovnih ur indeks	
				Indeks		
A	69	91	955	101	116	101
B	111	146	1.305	138	149	130
O	45	59	626	66	81	70
Č	62	82	577	61	85	74
A-Č	76	100	948	100	115	100
V	96	126	1.737	183	125	109
Z	49	64	1.449	153	119	103
Ž	42	55	739	78	109	95
V-Ž	70	92	1.475	156	120	104

Na 1 delavca-letu se porabi:

	δ) hlodovine m3	d) osnovnih sreds. (am.) din		e) el.en. kWh indeks	
		indeks		indeks	indeks
A	21.03	99	20.086	100	1441 89
B	16.36	77	21.355	106	1824 113
O	30.25	143	19.009	93	1365 83
Č	28.70	136	16.571	83	1773 110
A-Č	21.15	100	20.056	100	1615 100
V	19.60	93	34.012	170	1874 116
Z	20.55	97	29.787	144	997 62
Ž	22.30	105	16.490	82	927 57
V-Ž	20.33	96	29.976	149	1414 88

Po vzporeditvi narodnega dohodka, inkubička in razmerja dodane vrednosti v proizvodnijskem procesu smo raziskali še razmerje med narodnim in osebnim dohodkom, da bi odkrili v kakšnem sorazmerju stimulirajo obstoječi instrumenti večjo produktivnost. Spodnja tabela naj pokaže razmerje med uspehom podjetja in zaslužkom delavcev. Kot uspeh podjetja je pokazan doseženi narodni dohodek na enega delavca na leto. V drugem stolpcu so pa delavski zaslužki skupno s plačami in dodatnimi plačami iz dobička, torej skupni letni dohodki enega delavca-leto.

Tabela Na 4

Razmerje med uspehom podjetja in zaslužkom delavcev.
Na 1 delavca - leto pride dinarjev:

Podj.	a) nar. dohodka	b) oseb. dohodka	c) $\frac{v+m}{v}$	č) čista plača na uro brez dobič.		
	indeks	indeks				
A	407.611	95	157.745	102	39%	56.-
B	500.598	116	166.514	108	33%	55.-
C	387.648	90	143.648	93	37%	47.-
Č	310.752	72	123.124	79	40%	43.-
A-Č	429.953	100	153.520	100	36%	-
V	774.339	180	149.589	97	19%	56.-
Z	578.091	134	183.193	119	32%	57.-
Ž	533.474	124	182.287	118	34%	57.-
V-Ž	667.368	155	166.706	108	25%	-

Velikostni vrstni red osebnih dohodkov se ujema za 6 podjetij z vrstnim redom narodnega dohodka; neverjetno in nelogično izjemo dela V, ki bi ustrezno s višino narodnega dohodka moral biti po vseh pravilih med osebnimi dohodki prvi, dejansko pa v lestvici osebnih dohodkov zaseda na 5. mesto ozir. na zadnje med pohištvenimi in na 3. mesto med galanterijskimi podjetji.

iz stolpca c) $\frac{y + m}{V}$ se dalje vidi, da manj donosna podjetja morajo večji % narodnega dohodka porabiti za kritje osebnih dohodkov kakor donosnejša. Tu se zopet vidi kako daleč odstopa od vseh drugih V.

Zadnji stolpec e) kaže, da pri podjetju V niso sa tako nizke osebne dohodka krive plače (na uro po tarif.prav.) temveč nizka udeležba na dobičku podjetja.

DRUGO POGlavJE

Zaključki glede konkurenčne
spособnosti naših podjetij v izvozu.

Vsi dosedanja računi so bili napravljeni na podlagi dejanskih iskupičkov, ki so jih podjetja dosegla (v l. 1957) v dinarjih. Ker pa galanterijska podjetja skoraj v celoti vse svoj izdelek izvosijo, pohištvena pa večji del (razen podjetja Ž, ki dela samo za domači trg), je iskupiček pri galanterijskih skoraj v celoti, pri pohištvenih dvah V in Ž pa v pretežni meri odvisen od tega, kako se jim v tujem denarju doseženi iskupiček spremeni v dinarje. Kot je bilo že prej povedano, se jim iskupiček v tuji valuti zamenjuje s dodatkom koeficientov od 1,5 do 2,2. To se pravi, da dobe, recimo za 1 dolar namesto obračunskega tečaja 632 din kar 948 do 1390 din, odvisno od posameznega izvoznega predmeta. (To prejšnjih analiz o rentabilnosti ne moti, ker se koeficienti ravnajo po notranjih cenah in ne naroče).

Če se postavimo na stališče, da predstavlja obračunski tečaj dinarja približno pariteto kupnih moči dinarja in ustreznih tujih valut, je vse, kar se podjetjem za iskupiček v tuji valuti plača nad to pariteto (pri dolarju nad 632 din), subvencija, ki jo podjetja prejemajo od skupnosti. Ako od iskupičkov posameznih podjetij odštejemo to subvencijo (pri vseh razen Ž, ki je nima, ker dela samo za domači trg), bi ostal podjetju V malenkosten kolektiven dohodek po poravnavi vseh materialnih stroškov in osebnih dohodkov, tako, kot so iskaza-

ni v tabeli Q, podjetje B ne bi imelo nobenih kolektivnih dohodkov in bi poleg vseh materialnih stroškov lahko poravnalo samo dve tretjini izkazanih osebnih dohodkov. Ker je v materialnih stroških, tako kot jih podjetja po obetoječih predpisih knjižijo, tudi večji ali manjši odstotek akumulacije, lahko rečemo na grobo, da bi podjetje B lahko poravnalo iz realnega dinarskega iskupička poleg resničnih materialnih stroškov še vse osebne dohodke in samo kolektivnih dohodkov ne. Vsa druga podjetja (A, C, Č in Z) pa iz realnega dinarskega iskupička (632 din za 1 S) ne bi mogla poravnati ne izkazanih kolektivnih, ne osebnih dohodkov in celo ne vseh materialnih stroškov. Brez omenjene državne subvencije v obliki izvoznih koeficientov, bi morala likvidirati, ker za produkcijo v njihovem obsegu na domačem trgu ni odjema. Dejstvo, da podjetje Ž, ki dela samo za domači trg, dosega sorazmerno lepe uspehe brez državne subvencije, in ima pri tem še razmeroma slabo mehanizacijo in je od drugih podjetij v neugodnejšem položaju tudi zato, ker mora vso osnovno surovino kupovati po višji ceni, med tem ko je druga podjetja večidel sama producirajo in kupujejo hlodovino - kaže na to, da je iskupiček, ki ga naša podjetja lahko dosežejo za svoje izdelke na zunanjem trgu, brez subvencije, dosti nižji, kot iskupiček, ki ga lahko dosežejo na domačem trgu; toliko nižji, da bi večidel podjetja ne mogla kriti s njim niti vseh svojih produkcijskih stroškov.

Da se na zunanjem trgu tudi pri sicer enakih pogojih manj izkupi kot doma ni nič nenavadnega, ker mora izvoznik na tujem trgu, da je konkurenčen pri enaki kvaliteti biti cenejši, kot so domačini, kljub temu, da je njegovo blago dodatno obremenjeno z večjimi prevoznimi in prodajnimi stroški in še s morebitno uvozno carino. Zato je izvoz rentabilen samo tam, kjer ima izvozna dežela za neko blago znatno ugodnejše produkcijske pogoje kot uvozna.

V našem primeru so ugodnejši pogoji v tem, da je osnovna surovina les - naša avtohtona surovina, da je imajo naša podjetja danes na razpolago za ok. 20% pod cenami na mednarodnem trgu (in če jo predelavajo na svojih žagarskih obratih pa še precej več). Druga ugodnost je razmeroma nizka cena delovne sile pri nas. Če so kljub tem ugodnostim naše produkcijske cene konkurenčne na mednarodnem trgu samo s pomočjo državne subvencije, je to znamenje, da imamo po drugi strani faktorje v strukturi cen, ki jih močno potiskajo navzgor.

Predvsem je mogoče, da je vzrok nekonkurenčnosti v tretji sestavini cen, ki obstoji poleg materialnih stroškov in osebnih dohodkov, to je v višini akumulacije in javnih dajatev, ki bremenijo cene. Če ta postavka, ki smo jo imenovali kolektivni dohodek (glej tabelo 9), znaša pri posameznih podjetjih od 18% do 44% cene, lahko brez nadaljnjega trdimo, da precej prispeva k nekonkurenčnosti naših cen oziroma, da paralinira do neke mere nizke cene osnovnega materiala in delovne sile. Če pa pomislimo, da naša podjetja ne bi mogla obstajati tudi če bi jim odpisali vso postavko kolektivnih dohodkov, kot smo prej ugotovili (samo podjetji V in B bi bili v tem primeru nekako aktivni, vendar brez vsakega prebitka nad materialnimi stroški in osebnimi dohodki), moramo iskati vzroke za nekonkurenčnost naših cen tudi v prvih dveh sestavinah cen (osebni dohodki in materialni stroški,) čeprav sta navidezno to naši dve ugodni postavki.

Osebnih dohodki, to je plače po tarifni postavki in plače iz dobička, brez plač in drugih osebnih dohodkov, ki so skriti v materialnih stroških, znašajo pri anketiranih podjetjih največ 17% in najmanj 11% iskupička oziroma prodajne cene blaga. Če jih primerjamo s tovrstnimi angleškimi (str. 177) in ameriškimi podjetji (str. 220) pri katerih znaša postavka plač 19% oz. 27% cene vidimo, da nas postavka osebnih dohodkov ne

delo nekonkurenčnih na mednarodnem trgu, ker je skupno še smeraj nižja kot tam. Po drugi strani pa postavka osebnih dohodkov spet ni toliko nižja pri nas, kot bi morala biti zaradi dvakrat, trikrat ali celo večkrat nižjih plač. To pomeni, da se prednost, ki jo imajo naša podjetja pred tujimi zaradi povišani delovne sile pri nas, izravna precej s njihovo manjšo produktivnostjo, vendar ne popolnoma in se torej plače pri nas vendarle še nižje, kot bi ustrezalo naši manjši storilnosti (seveda, če ne upoštevamo tistega dela osebnih dohodkov, ki jih delavci prejemajo iz kolektivnih dohodkov). Po drugi strani pa dejstvo, da znesejo osebni dohodki v strukturi cen finalnih lesnih izdelkov največ 17%, pove, da tudi sicer ne morejo biti odločilen varok njihovih nekonkurenčnih cen.

V materialnih stroških se nahaja poleg stroškov osnovnega materiala (lesa), ki ima ugodno ceno, kot smo ugotovili, še pomožni material. Kakšen pomožni material uporablja ta industrija (brusni papir, šelak, nitrolak, okovje, steklo itd.) o tem smo govorili v prejšnjih poglavjih o pomožnem materialu na str. 160. Iz poročila sledi, da večji del tega materiala dobavljajo od domačih podjetij in so štiri anketirana galanterijska podjetja, kot se vidi iz tabele 2 (galanterija), od celotne postavke porabljenega pomožnega materiala v znesku 267.303.000 din uvozila samo za 16.316.000. Ta številka je pa točna samo za anketirana podjetja ne pa za narodno gospodarstvo, ker podjetja, ki dobivajo ta pomožni material našim podjetjem, uvažajo velik del surovin za izdelavo tega pomožnega materiala, tako da se velik del uvoza samo prenese od anketiranih podjetij na tista, ki anketiranim ta material dobavljajo.

Iz omenjenega poročila sledi nadalje, da znaša povprečni uvozni koeficient za ta vrženi pomožni material 2,34 (lak ima uvozni koeficient 2,50). Ker so koeficienti nastavljeni tako, da izravnajo domače in tuje cene, sledi iz tega, da so cene domačega pomožnega materiala 2,34 x višje kot mednarodne

cene. Kaj to pomeni, si lahko predstavljamo, če pomislimo, da da pomožni material štirih anketiranih galanterijskih podjetij četrtno njihovega celotnega izkupička. Če bi tedaj ves pomožni material za anketirana galanterijska podjetja samo uvažali in uvozili po koeficientu 1, bi prihranili okoli 150 milijonov na materialnih stroških. Anketirana podjetja, ki bi bila sicer, kot smo videli, brez subvencije tako globoko pasivna, da ne bi mogla dajati ne samo nobene akumulacije in javnih dejatev in ne plačati nobenih osebnih dohodkov delavcem iz svojega izkupička, ampak bi celo ne mogla v celoti kriti porabljenega materiala, bi s tako poprečjenimi cenami pomožnega materiala lahko pri koeficientu 1.- krita iz izkupička vse materialne stroške in izplačala delavcem in uslužbenecem še okoli 80 % iskazanih osebnih dohodkov, brez plač iz dobička.

Kakor hitro bi pa dvignili izvojni koeficient od 1.- na 1,2, bi bila naša galanterijska podjetja že aktivna; pokrila bi s izkupičkom vse materialne stroške in osebne dohodke in še nekaj milijonov bi ostalo za kolektivne dohodke. Če bi pa povišali koeficient na 1,3, bi pa poleg pokritja vseh stroškov, lahko kolektivni dohodki znesli še toliko kot znesejo iskazani osebni dohodki.

Rasporednica Koef.

(Po podatkih tabele Q).

Uvoženi pomožni material anketiranih galanter. podjetij znesse po notr. cenah	267.303.000 din
reduciran z uvoznim koefio. 2,34 znesse	114.230.000 din
državna subvencija	153.073.000 din
Materialni stroški A-Č	637.175.000 din
manj na koef. 1.-reduciran pomož. mater.	153.073.000 din
	484.102.000 din
izkupiček s koef. 1.- bi znesel	578.600.000 din

za osebne dohodke bi v iskassnem znesku 144.462.000 ostalo -	94.498.000
oziroma po odbitku plač iz dobička	121.462.000 ali 78 %
Iskupiček pri koef. 1.2	694.320.000
stroški reducirani kot prej	484.102.000
ostane	210.218.000
plače brez dobička	121.462.000
ostane za kolektivne dohodke	88.756.000
Iskupiček pri koef. 1.3	752.180.000
- reducir. stroški materiala	484.102.000
plače brez dobička	121.462.000
	146.616.000

Pri koef. 1.3 bi se že krile vse plače iz dobička in 56 % kolektivnih dohodkov (od 260 mio din)

Koeficient 1.2 ali 1.3 pa v mednarodni trgovini glede višine podpore izvoznemu podjetju ni nič nenavadnega. Države se nmeraj stimulirale izvoznike, v kapitalističnih državah z odpisovanjem davkov za izvoženo blago in s podporami (subvencijami, regresi) v najrazličnejših oblikah. Kot smo že prej omenili, je treba izvozniku, ki je apriori v neugodnejšemu položaju od domačega prodajalca, omogočiti tolikšne prednosti, da pride v ugodnejši položaj, če hočemo, da bo izvoz uspel. Čim bolj neka država potrebuje deviz za izravnavo svoje plačilne bilance oziroma za poravnavo nujnega uvoza, tem širši krog podjetij mora na en ali drug način stimulirati, da sčno svoje izdelke izvažati. Ko pa razširjamo krog izvoznikov, se obračamo

na zmeraj manj produktivna, torej na mednarodnem trgu manj konkurenčna podjetja, ki jih moramo zato stimulirati z večjimi podporami.

Gotovo pa spadata lesno galanterijska in pohištvena industrija k tistim našim gospodarskim panogam, ki sta po svojih gospodarskih in tehničnih pogojih v prvi vrsti poklicani, da nastopata tudi na mednarodnem trgu z izvozom svojih izdelkov. Da imata za to pogoje, se vidi tudi iz tega, da se surovina, ki z njo delata, iavaža s koeficientom 1 ozirema v nekaterih primerih celo pod 1.— Kljub temu ne moremo zahtevati, da bi pohištvena in galanterijska industrija izvažali s koeficientom 1. Pri žaganca lesu konkuriramo na mednarodnem trgu v glavnem s svojo surovino, ki je imamo zlasti v bukovini preveč, s drugimi državami, ki je imajo veliko manj; pri lesnih finalnih izdelkih pa konkuriramo — in to tem bolj čim bolj so finalni izdelki — s tujo, zahodno evropsko in ameriško tehnično opremo in produktivnostjo.

Da ne ishajamo s koeficientom 1,3, ki bi bil glede na povečano gospodarsko upravičen, kot smo videli, ni kriva cena osnovnega materiala in tudi ne izdatki za delovno silo, ker so kljub manjši produktivnosti pri nas v primeri s zahodnimi deželami še zmeraj nižji, ker so nižja produktivnost več kot prebota s nižjimi zaslužki delavcev. Glavni varok nekonkurenčnosti realnih dinarskih cen naše lesne galanterije in pohištva na mednarodnem trgu so nerealne cene pomožnega materiala, ki s njim lesna galanterija in pohištvena industrija dela. Na podlagi povprečnega koeficienta (2,34), s katerim dela industrija tega pomožnega materiala, smo ugotovili, da naša galanterija plača za pomožni material ok. 150 milijonov več kot bi, če bi ta material uvozila (267 milijonov namesto 114 milijonov). Ta davak industriji pomožnega materiala je pri pohištveni industriji še mnogo višji, ker ta porabi veliko več tega materiala: anketirana tri pohištvena

podjetja okoli 730 milijonov pri 692 milijonih osnovnega materiala. Če je torej razmerje med osnovnim in pomožnim materialom pri galanterijskih podjetjih 100 : 75 je pri pohištvenih 100 : 111.

Ako napravimo podoben čisto grob račun še za pohištveno industrijo na približnih predpostavkah, da izvažala s koeficientom 2.- in da industrija, ki ji dobavlja pomožni material dela s koeficientom 2.-, bi znašal celotni izkupiček 2.616 mio-din, pri koefic. 1.- = 1.308 mio-din in pomožni material 730 mio-din pri koef. 1.- je 365 mio-din.

Materialni stroški bi znašali potem samo 1059 mio-din + osebni dohodki 297 mio-din oziroma PLO skupaj 1.356 mio-din. Ob obojestranskem koefic. 1.- za izvoz pohištva in za pomožni material bi bila pohištvena podjetja pasivna samo še za 48 mio-din (PLO = 1.356 - izkupiček 1.308). Pri invornem koeficientu 1.1 bi bila pa že za 82 mio-din aktivna.

Gornje zaključke o konkurenčni sposobnosti naših podjetij v izvozu bi morali dopolniti s pripombo, da so dogane ne poprečne vrednosti več ali manj dobro sadete za Slovenijo, da pa so tudi tu precejšnja odstopanja. Ako bi analizo razširili na vso državo (nekotere republike se še borijo s težavami začetnikov), bi verjetno prišli do sklepa, da so za vso državo enotni izvozni koeficienti utemeljeni samo zaradi korekturo cene, v kolikor je ta pod vplivom disperitetne cene za pomožni material. Ta vpliv pa je za vsa podjetja v državi enak, glede vseh ostalih elementov cene so pa od podjetja do podjetja velike razlike (zlasti v tehnični ravni in v produktivnosti dela) ter bi bilo legično (vprašanje pa je kako je isvedljivo), da se izvozni koeficienti diferencirajo po pogojih produkcije.

T R E T J E P O G L A V J E

Zaključki na podlagi razširjenega produksijskega procesa.

Na vprašanje zakaj ^{sa} so/izvoz finalnih lesnih izdelkov neogibni izvozni koeficienti v višini od 1.8 do 2.2, ko pa se surovina, iz katere se izdelujejo, more izvažati po koeficientih v mejah od 0.9 do 1.4, smo v naši študiji že na več mestih podčrtali, da je formulacija vprašanja zgrešena. Kriva je najprej lesna industrija, ker ne detekminira svojih osnovnih surovin oziroma ker vse nalesne surovine obravnava kot pomočni material, v katerem pa je stroškovno osnovnih surovin 70-80% in le 20-30% resničnega pomočnega materiala. Delož pomočnega materiala (in v njem osnovnih surovin) v materialnih stroških smo obdelali že v prejšnjem poglavju.

V nadaljevanju hočemo napraviti zaključke s vidika narodnega gospodarstva po metodi, da bomo obdelali vso verigo produkcijskega procesa od gozda do finalnega izdelka. Tabela 4 (Ekonomska analiza galanterije) vsebuje strukturo stroškov hlodovine, žagarske proizvodnje in finalne predelave. Iz te tabele posnemamo, da je kalkulacijska cena žaganega lesa 23.717 din/m³ in da se po elementih cene sestavlja iz :

4953 din gozdna taksa

7579 din prevozi

508 din pomočni material

214 din električna energija

989 din amortizacija

6700 din obresti, prispevki, dobiček

2780 din plače

skupaj 23.723 din

Ako damo še polovico godne takse med akumulacijo, drugo polovico pa računamo kot materialne stroške skupaj s prevozi pomožnim materialom, električno energijo in amortizacijo, dobimo tole razdelitev:

9177 din akumulacija in davjatvo (kol. doh.)	-	39 %
11766 din materialni stroški	-	49 %
2780 din plače	-	12 %
<hr/>		<hr/>
23723 din		100 %

To, kar so se finalno industrijo stroški za osnovni material, je za šgarsko industrijo izkupiček, in v tem izkupičku je samo še slaba polovica ostala kot vrednost materiala, druga polovica se je spremenila v osebne ⁱⁿ kolektivne dohodke. Če bi sedaj preostali material šli nazaj raziskovati v tista področja, od koder izvira, bi na koncu ostala od materialnih stroškov raven osebnih in kolektivnih dohodkov v glavnem samo še amortizacija.

Po statističnem billetu SZS št. 106 z naslovom "Struktura vrednosti industrijskih proizvoda u 1956" (novejši še ni izšel), je našala povprečno razmerje med plačnim fondom (osebni dohodki z amortizacijo na eni strani) in akumulacije in fondi (kolektivnimi dohodki na drugi strani) v bruto družbenem produktu vseh panog industrije v Jugoslaviji 25 : 75. Povprečni delež osebnih dohodkov z amortizacijo v bruto produktu je samo pri industriji stavbenega materiala, pri premogovnikih, pri grafični, filmski industriji, ledjedelništvu in elektrogošpodarstvu nad 30%; pri vseh drugih industrijah je povsod pod 30% (od tega 1/3 amortizacija) in torej akumulacija in fondi nad 70%. Pri kemični in tekstilni industriji, od koder pride večina pomožnega materiala, ki z njim dela finalna lesna industrija, znaša to razmerje 21 : 79 (kemična) in 16 : 84 (tekstilna).

Ti podatki so res za leto 1956, ker novejši še niso objavljeni, vendar bistvenih razlik po enem letu, v letu 1957, ki nanj delamo nešo analizo, ne bo. Če po vsem tem vzamemo, da je v strukturi stroškov pomožnega materiala, ki ga uporablja lesna finalna industrija (če ne bi bilo nič uvoženega) na 3 kolektivnih dohodkov, lahko rečemo, da smo na-pravili skrajno previdno predpostavko. Od pomožnega materiala, ki so ga izkazala galanterijska podjetja v skupnem znesku 267 milijonov din, je tedaj najmanj 187 milijon kolektivnih dohodkov in 80 milijon osebnih (vključno amortizacija).

V še omenjeni tabeli 4 je v strukturi finalnih lesnih produktov postavka osnovni material (žagani les) v znesku 23.717 din razčlenjena v stroškovne postavke, ki jih ima v žagarski industriji. Od teh je vrednost hlodovine 11.571, ki se nato spet razčleni v stroškovne postavke, ki jih ima hlodovina v gospodni eksploataciji. No, in tu se pokaže, da ostane od vsega osnovnega materiala samo še gospodna taksa v znesku 4.953 (na 1 m³ žaganega lesa oziroma 3.470 na 1 m³ hlodovine). Ta gospodna taksa je brez nadaljnjega do polovice akumulacija, druga polovica bi se pa dala še nadalje razčleniti, ^{tako} če bi končno kaj malo ostalo od osnovnega materiala. Če se pa zadovoljimo s razčlenitvijo do gospodne takse kot omenjena tabela, lahko v skladu s njo napravimo take strukture elementov lesne industrije, kolikor jih odpade na 1 m³ hlodovine:

	za 1 m3 din	za 19.891 m3 tisoč din	od tega prejela skupnost tisoč din
gozdna taksa	3.470	69.022	34.511 (50%)
prevozi	5.302	105.462	?
pomožni material	13.763	273.760	191.632 (70%)
elektr. energija	1.197	23.809	?
amortizacija	1.634	32.502	?
obresti in prisp.	8.169	162.991	162.991 (100%)
neto osebni doh. po t.p. in iz do- bička	8.492	168.180	(100%)
dobiček brez oseb. dohodka	10.364	206.025	206.025
Oslotni dohodek	52.391	1.041.751	593.159

Dobljeni osebni dohodki (168 miočin) in kolektivni dohodki (593 miočin) so si v razmerju 22 : 78. Kakšno razmerje bi dobili, če bi razdelili še ostale postavke, ne moremo reči; vendar glede na prej povedano o deležu akumulacije in fondov v strukturi naših cen, ni verjetno, da bi se to razmerje spremenilo v korist osebnih dohodkov. Glede na to napravimo lahko tako ugotovitve:

Pri povprečnem koeficientu 1.8, ki ga ima lesna galanterija, razpade iskazani izkupiček štirih anketiranih podjetij 1.042 miočin v znesek 579 miočin kot proti-vrednost po obračunskem tečaju 632 za 1 dolar, ostanek 463 miočin pa kot subvancija države. S realnim dinarskim izkupičkom 579 miočin (koeficient 1.-) je kritih:

polovica gozdne takse (stroški nege gozdov)	35 miočin
vsi prevozi	105 "
osebni dohodki pri produkciji pom. mater.	55 "
električna energija	24 "
amortizacija	60 "
vsi ostali oseb. dohodki	168 "
in del kolektivnih dohodkov	132 "
	579 miočin

Če zaradi preglednosti še nekoliko složimo to postavke, dobimo:

stroške nege gozdov, poraba elektr. energ. in amortizacija	119	miodin
prevazi - - - - -	105	"
osebni dohodki - - - - -	223	"
delež kolektivnih dohodkov - - - - -	132	"
	<hr/>	
	579	"

Če torej vzamemo celo panogo kot celoto z lastno eksploatacijo gozdov in lastno produkcijo pomočnega materiala (kar tudi ustreza naši družbeni ureditvi, ker vse spada pod splošno ljudsko premoženje), izvor leane galanterije (prikazan na anketiranih štirih podjetjih) tudi pri koeficientu 1.- ni pasiven. Pri tem koeficientu doseženi izkupiček 579 miodin da po poravnavi vseh stroškov in vseh osebnih dohodkov še 132 miodin kolektivnih dohodkov. Če smo prej rekli, da pri koeficientu 1.- izkupiček 579 miodin ne krije niti vseh materialnih stroškov anketiranim podjetjem, ki znašajo 637 miodin, je to res s stališča anketiranih podjetij samih kot zadnje stopnje celotnega produkcijskega procesa, potem ko je ta zadnja stopnja vsem predhodnim izplačala v cenah surovin, polizdelkov, osnovnega in pomočnega materiala, ki jih je od njih nabavila 100% njihovo akumulacijo in fonde, tako kot bi se potem pri izvoznih cenah tudi ti celotni kolektivni dohodki res 100% kásirali. V resnici pa tuji odjemalec plača namesto 1,042 miodin, pri katerem znesku bi se pokrili ti celotni kolektivni dohodki vseh stopenj v znesku 593 miodin, samo 579 miodin (ostanek do 1,042 miodin dobe podjetja od skupnosti v obliki koeficientov). S temi 579 miodin je pa kritih poleg poravnave vseh stroškov in osebnih dohodkov vseh stopenj samo 132 miodin kolektivnih dohodkov vseh stopenj. Ker so pa anketirana podjetja svojim produkcijskim prednikom v cenah nabavljenega materiala že poravnala za 333 miodin kolektivnih dohodkov (593 miodin manj 260 miodin, kot znašajo

kollektivni dohodki anketiranih galanterijskih podjetij), morajo postati pasivna za 201 mio din, tako, da ne morejo potem poravnati niti lastnih osebnih dohodkov in celo od materialnih stroškov ne 57 mio din.

S tem možemo reči, naj bi podjetja, ki so produkcijski predniki finalnih izvoznih podjetij, svoje cene primerno znižala (to ne bi bilo priporočljivo, ker ta podjetja prodajajo tudi za domačo porabo), ampak samo to, da se pri presoji rentabilnosti izvoznih podjetij moramoavedati, da jim regresii, ki jih dobivajo v obliki koeficientov od skupnosti, niso dani samo zaradi njihove nerentabilnosti ampak v večjem delu zaradi nerentabilnosti vseh tistih podjetij, od katerih dobivajo material, nazaj do začetka verige produkcijskega procesa. Fri producentih finalnih izdelkov se nekopičijo posledice nekonkurenčnega poslovanja vseh predhodnih producentov v navpični produkcijski lestvici. To velja za pohištvena podjetja še bolj, ker delajo še z večjim deležem pomožnega materiala.

Če se finalni izdelki prodajajo na domačem trgu, se te posledice pokažejo v visokih cenah, ki jih mora plačevati domači kupec. Če se pa finalni izdelki izvažajo, se pokaže, da mednarodne cene lahko krijejo samo del naših produkcijskih stroškov. To pa ne velja samo za finalnega producenta, ampak za vse njegove produkcijske prednike in ne velja samo za lasno stroko, ampak za večino naših industrijskih panog. Zato se vse potrebne višjih ali nižjih izvoznih koeficientov in poprečni izvozni koeficient za industrijo kot celoto je v letu 1957 prišel na 1.55 in v letu 1958 na 1.49. Če morajo pa na splošno vse industrije dobivati podpore, če hočejo invakati, pomeni to stvarno, da je produktivnost pri vseh pod mednarodnim poprečjem, formalno pa da je naš obračunski tečaj 632 din za 1 % še smeraj praznik. Ta tečaj ne izraža enakih kupnih moči oziroma enakih vrednosti, ustvarjenih v eni delovni uri pri nas in v tu-

jini. Namesto da bi ga popravili v celoti, ga popravljamo za vsako blago posebej s koeficienti. Ali in koliko je to bolj primerno kot popraviti splošni tečaj dinarja, je vprašanje, ki ne spada semkaj.

V začetku, ko še nismo razčlenili stroškov pomožnega materiala, smo rekli, da višina osebnih dohodkov v strukturi cen galanterijskih izdelkov in pohištva ne more biti bistveni vzrok njihovih nekonkurenčnih cen na mednarodnem trgu, ker je njihov odstotek v izkupičku od 11 do 17 %, dosti nižji kot v strukturah cenah srednjih podjetij v Angliji in Ameriki. Iz tega smo sklepali, da se naša nižja produktivnost več kot pobota s našimi nižjimi plačili. Rekli smo, da mora biti vzrok naših nekonkurenčnih cen v visokih cenah pomožnega materiala. Ko smo tudi pomožni material razčlenili na posamezne elemente, smo dobili, da se realni dinarski izkupiček izvoženega blaga štirih galanterijskih podjetij sestoji iz:

stroški goj.gozd.el.energije in amortiz.	119	milodin	21 %
prevozi - - - - -	105	"	18 %
osebni dohodki - - - - -	223	"	38 %
delež kolektivnih dohodkov - - - - -	132	"	23 %
	<hr/>		
skupaj	579	milodin	100 %

Če na ta način posežemo s razčlenitvijo cen izvoženih izdelkov nazaj na vsa predhodna podjetja, ki na prejšnjih produkcijskih stopnjah sodelujejo pri ustvarjanju njihove vrednosti smo rekli, da se pokaže, da nimamo izgube pri izvozu. Kljub temu pa ne moremo biti zadovoljni s to ceno, ker daje skupnosti samo 132 milodin kolektivnih dohodkov na vseh produkcijskih stopnjah skupaj namesto 593, kot bi jih dobili, če bi blago prodali doma. S tako višino kolektivnih dohodkov v naših cenah ne bi mogli misliti na potrebne investicije v gospodarstvu. Naši kolektivni dohodki morajo biti višji

tudi zato, ker krijemo iz njih po ovinku del zneskov, ki so drugod osebni dohodek.

Če pa hočemo pri danih mednarodnih cenah priti do večje postavke kolektivnih dohodkov, je to mogoče samo s znižanjem drugih stroškovnih postavk. V postavki gojitve gozdov itd. v aneksu 119 miodin je komaj še kaj rezerve, pa tudi čela ni velika. Verjetno je več rezerve v postavki prevozov, ker je razmeroma visoka in bi se tu s večjim varčevanjem in boljšo tehnično opremo in organizacijo dalo precej prihraniti v korist kolektivnih dohodkov.

Največja stroškovna postavka so osebni dohodki in bi zato varčevanje tu največ saleglo. Ne moremo sicer misliti na zniževanje plač, če so že tako in tako preniske, ampak na večjo produktivnost dela, in to ne samo v finalni lesni industriji, ampak še bolj v vseh tistih industrijah, ki od njih finalna prejema pomožni material. S tem pa pridemo na problem, ki se tiče vse naše industrije: povečanje produktivnosti dela.

Valgarno gledano je problem povečanja stroškovnosti povečanje delovne intenzivnosti. Lahko pa rečemo, da dajo naših delavcev kvantitativno ne zaostaja za evropskim povprečjem.

Zato je sicer pravilno, da hočemo upeljati namesto norm plače po učinku, da bo razmerja med posameznimi zaslužki bolj ustrezno, veliko pa s tem ne bomo povečali družbenega produkta. Neprimerno več prispeva k produktivnosti dela sodobnejša tehnologija in tehnika ter ustreznejša tehnična oprema in pa - na kar se navedno ne polaga sadosti važnosti - boljše organizacija dela, v okviru posameznega obrata in v okviru posameznih panog in pa celoga narodnega gospodarstva.

Dejatve pa, da so se osebni dohodki, to je stroški za delovno silo pokazali kot važen element v naših računih šele po ovinku, potem ko smo razčlenili na osnovne elemente še pomožni material, kaže, na to da mora biti eden od pomembnih vzrokov naše majhne produktivnosti tudi premajhna varčnost s

materialom. Tista naša podjetja, ki delajo za domači trg /vsaj neposredno/ in ki bi zmeraj lahko več prodala, kot morejo producirati, njihov monopolni položaj stimulira k neekonomičnemu poslovanju. Pri tem jih še naši okorni predpisi podpirajo. Podjetja so predvsem omejena pri osebnih izdatkih, nasprotno je pa vsak materialni izdatek že kot tak principiëlno upravičen in velja kot naravna sestavina cene. Ker cene na domačem trgu niso problem, nimajo podjetja prav nobenega razloga, da bi varčevala z materialom, ker ga toliko kot ga porabijo konsument plača v blagu. Najbolj eklatantno se to vidi pri stavbeništvu. Zaradi prenapete investicijske dejavnosti je povpraševanje po stavbenih storitvah leto za letom veliko večje kot je zmogljivost stavbene industrije. Posledica tega je, da je podražitveni faktor v primeri s predvojnimi cenami nad 40 med tem ko je sicer pa splošno v industriji samo ok. 20. Vsak akumulirani dinar se nam ko ga investiramo v stavbo, devalvira na polovico. Prav tu je tudi glavni vir vzrokov, da se cene mehkega žaganega lesa, ki ga po količini troši stavbeništvo nad 65%, nikakor ne morejo stabilizirati.

Z neekonomično rabo materiala dejansko neekonomično rabimo delovno silo tistih podjetij, ki smo pri njih nabavili ta material. Če torej narečimo strukturo cen za finalne izdelke z razšlenitvijo cen na vseh posameznih stopnjah produkcijskega procesa navzdol do začetka, se vsaka potrebna raba materiala pokaže v visokih postavkah za osebne dohodke.

Č E T R T O P O G L A V J E

Zaključki glede produktivnosti dela v
naši finalni predelavi lesa.

V drugem delu elaborata smo izdelali variante za ugotavljanje produktivnosti dela v podjetjih V in Ž po metodi, da smo obe tovarni predstavili v Nemčijo. Vse ostale proizvodne činitelje smo obravnevali kot konstante, da smo mogli faktor dele izolirano opasovati in izpeljati dedukcijo samo na ta faktor. Če bi bilo dele naših tovarn produktivnejše bi se kalkulirana plača na uro v strukturi cene mogla povečati, dejansko se je pa morala močno znižati, da se je dosegel povprečni dobiček. Vprašanja za koliko manj bi se znižala cena dela, ako bi se z reorganizacijo hkrati znižala količina dela, v dotičnem poglavju nismo našli.

V zaključkih bomo prednje variante dopolnili po drugačni metodi. Povzemo se na strukturo cene dveh ameriških pohištvenih podjetij X in Y (str. 223). Ako to strukturo složno tako kot smo to naredili za anketirane obrate (tabela Q) v vrednostne elemente o, v in m in jo primerjamo s povprečno strukturo naših V - Ž dobimo, v relativnih številkah naslednje razporeditve:

	X	Y	V - Ž
o	53.2	59.5	34
v	38.1	27.0	22
m	8.7	13.5	34
v + m	46.8	40.5	46
o + v + m	100.0	100.0	100.0

Iz rasporedelnice vidimo, da se delež postavke o in delež postavke v + m v iskupičkih naših in američkih podjetjih kar dobro ujemata, razloček je predvsem v deležu, ki ga imata v in m vsak zase v postavki v + m. Razloček je pa nadalje tudi v tem, da je absolutna številka našega iskupička o + v + m na grobo rečeno še enkrat višja kot pri američkih podjetjih (predpostavka, da je povprečni izvozni koeficient sarkrožen na 2.-) zato smo rekli, da naša podjetja poprečno ne morejo kriti niti vseh materialnih stroškov (o), še se jim iskupiček za izveženo blago po mednarodnih cenah (1 \$ = 632 din) zamenja po koeficientu 1.-, saj znašajo 54 % od iskupička.

Strinjamo se s splošno veljavnim pravilom, da je v mednarodni trgovini ponudba industrijskega blaga češal v večjo produktivnostjo tudi konkurenčno ugodnejša. Kakšna bi bila slika, če bi ameriški X in Y prodajali svoje pohištvo pri nas po naših notranjih cenah? Tega ne moremo predpostavljati, da bi pri nas dosegali svojo dvojno ceno, kar bi logično sledilo iz koeficienta 2.- za naše izvoznike. Iskupiček naših izvoznikov je namreč nižji za prevoz do odjemalca, za ^{ov} dvožno carino, za provizije posrednikov, za razliko med grosistično in maloprodajno ceno sadnjega prodajalca v inozemstvu in še zato, ker morajo dati konkurenčne cene, da pride do dobavne pogodbe.

Zato pri koeficientu 2.- cene pohištva na tujem trgu niso za celih 100 % nižje kot pri nas, ampak recimo za nekaj 65 %. Prodajna cena ameriških X in Y na američkem trgu bi bila tedaj samo 65 % prodajne cene pri nas; iz tega sklepamo, da bi s prodajo na našem trgu podjetji dosegli posebni eksportni dobiček 35 %. Pri prištetju teh 35 \$ k njihovim cenam bi prišli do naših notranjih cen in bi se vrednost njihovega iskupička izenačila s našim tudi v absolutnih številkah.

Če v tem smislu popravimo prej razčlenjeno strukturo za X in Y in jo primerjamo s našo, dobimo:

	X	Y	V-Š
o	34	39	54
v	25	17	22
m	5	9	34
eksportni ekstra m	35	35	-
akupni m	41	44	34
v + m	66	61	46
o + v + m	100	100	100

To je groba primerjava, ki se stvarnosti približuje, čia dolj smo sadeli tisti posebni izvozni dobiček, ki bi ga imela inosomaka produktivnejša podjetja ob izvozu svojih izdelkov na naš domači trg (seveda pod predpostavko, da ne bi bilo nobenih uvoznih omejitev osir. če bi splah imela možnost prodajati po naših cenah).

Negleds na to, ali so postavke o in v v strukturi cen podjetij X in Y malo večje ali nižje, nam prednja tabela potrjuje pravilnost naših prejšnjih izvajanj, ki smo jih naslonili na vkladitev naše strukture cen s mednarodno višino cen. Vidimo, da pridemo do enakih sklepov, če ameriške strukturo vkladimo s višino naših cen.

Ker smo s došanim izvoznim dobičkom vkladili cenno podjetij X in Y s našimi V-Š, predstavljajo relativne številke v tabeli tudi ustrezne enake absolutne številke. In tu vidimo, da naše cene niso nekonkurenčne s ameriškinimi zaradi postavke v ampak zaradi postavk o in m. Manjša produktivnost se pokaže v večjem številu porabljenih delovnih ur in v večji porabljeni količini materiala za isti uspeh. Stroškovno se pa manjša produktivnost paralizira s ustrezno manjšo ceno delovne sile in materiala. Iz tabele vidimo tudi, da smo kljub to-

likokrat manjši produktivnosti naših podjetij V-Ž napram X in Y kot je pokazano na strani 225 stroškovno glede delovne sile konkurenčni, ker je delež stroškov v ceni podjetij V-Ž za delovno silo 12 delež podjetij X in Y pa 25 oziroma 17. V eni ameriški delovni uri se res neprimerno več naročnega dohodka ustvari kot pri nas, ampak za en dolar mesde ga pa naši delavci ustvarijo več kot ameriški.

Drugade je pri postavki materialni stroški (o). Ta je naša precej višja od ameriške in to kot smo videli prej, ne zaradi visokih cen osnovnega materiala lesa, ampak zaradi visokih cen pomožnega materiala, v katerem se sicer prav tako razmeroma nizke mesde ampak visoka akumulacija in fondi. Če bi akumulacijo in fonde znižali v materialnih stroških na ameriško mero 6 oziroma 9, bi se ti materialni stroški zaradi naših niskih mesde gotovo znižali po ameriške, ki so pri X 34 in pri Y 39. V tem primeru smo pa videli pri prejšnjih računih, da bi bila naša podjetja finalne lesne industrije še aktivna in to najbrže^{ne} s manjšim odstotkom kot omenjeni ameriški dve. Izračunali smo, da bi akumulacija in fondi pri izkupišku 579 mio din na vsak stopnjah produkcijskega procesa vnesli najmanj 132 mio din. S tako nizko akumulacijo se seveda ne moremo zadovoljiti kot tudi ne s standardom, ki ga imamo pri teh ploščah. Zato je nujno povečanje produktivnosti proizvodnje, ki je možno:

- a) neposredno in ob danih pogojih: s racionalnejšim iskoriščanjem surovin in pomožnega materiala na prvem mestu in z dvigom produktivnosti dela in izboljšanjem organizacije dela na drugem mestu
- b) perspektivno z načrtno racionalizacijo proizvodnje: rekonstrukcija obratov, aplikacija sodobne tehnologije, spopolnitev tehnične opreme, povečanje mehanizacije, specializacija proiz-

vodnje itd. Vse sgoraj povedano pa ne velja samo za vinski-
no lesno industrijo in za vse tiste industrije, ki od njih
dobiva finalna lesna material, ampak se vso našo industri-
jo brez ozira ali dela na domači trg ali pa na izvoz.

Sklepusa priporočila.

Lesna industrija ima v Sloveniji že prvih sto let razvoja za seboj. Avtohtona surovina, stara in preastara tradicija, sposobni kadri - vsak peti delavec je lesar -, geografski položaj itd. so neuhajljivi viri za razvoj vseh vej predelave lesa. Nekdanje možnosti so se zelo razširile z elektrifikacijo podeželja in z boljšo transportno mrežo.

Po opešanju hitne obrti in po stagnaciji obrtne proizvodnje je na takoče desetletje najznačilnejši vzpon industrije finalnih izdelkov, v okviru katere se poleg drugih najmočnejše uveljavljata galanterija in pohištvo.

Perspektivni plan 1957 - 1961 določa povečanje proizvodnje pohištva od 30.000 garnitur na 50.000 in povečanje bruto produkta panoge 122 od 26.- na 35.- milijard din. Glavni prispevek k povečanju naj bi dala finalna predelava. S predhodno študijo o razvoju proizvodnje pohištva v LRS (15) so se podrobno obdelale obstoječe in perspektivne potrebe in proizvodne kapacitete kakor tudi potrebne investicije za rekonstrukcijo obstoječih in gradnjo novih obratov. Naša študija dopolnjuje predajo, njen glavni poudarek pa je na ekonomskih analizah, na vprašanju, ki bi ga najbolj jedrnato formulirali, če bi rekli ali smo konkurenčno sposobni, da povečamo naš sedanji delež na mednarodnem trgu lesnih izdelkov. S tem mislimo, da se bo v Sloveniji povečana proizvodnja lesnih izdelkov prvenstveno orientirala na mednarodni trg, kajti v onih pokrajinah države, v katerih sosenkrat še ni po-

bištvane industrije, se bo še hitro razvila vsaj za kri-
tje lokalnih potreb.

Z analizami smo vsestransko opovtili najbolj
trdne, šibke in najšibkejše točke obstoječe produkcije. Naša
riziškovanja so pokazala, da se v pogledu rentabilnosti ga-
lanterija in pohištvo precej razlikujeta. Dejansko gre za
dvojno, skrajaj bistveno različno problematiko, na katero mora-
me v priporočilih še enkrat opozoriti.

Galanterija rešuje po svoje problem uporabe osir,
vnovčenja bukovega lesa; problem smo kompleksno za vse dr-
žavo obdelali v prvem delu IV. pogl. Neizdelanih bukovih desk,
kakor ležajo v kopah pri galanterijskih obratih, ne bi mogli
vedno vnovčiti za izvoz; ob sedanjem tržnem položaju bi pre-
jeli 4-5.000 din/m³ franko meja več kakor se kalkulirajo kot
surovina za predelavo v galanterijo. Analize potrjujejo pre-
pričljivo letera variante je ekonomsko koristnejša. Na drugi
strani ni s cenono prodaje bukovega žaganelega lesa sami ustvar-
jamo konkurenco v finalnih izdelkih od strani držav, ki so
naše odjemalke buk. žag. lesa - primer vzh. Nemčije, kateri do-
bavljamo buk. žag. les in njeni skladiščniki s angleškimi kapei
galanterije (vsekakor v našo škodo).

Z vidika našega lesnega gospodarstva je industrija
galanterije, čeprav manj rentabilna, zaslužnejša kot pohištvo,
kar prispeva več k reševanju problema št. 1. Prav s pomočjo
finalne predelave je Slovenija že prišla v položaj, da iz-
korišča vso bukovno žagarsko hlodovino medtem ko se v povpreč-
ju države izkorišča še komaj 41 % oštne količine hlodovine.
Procesa sabukovljenja gozdov še nismo zaustavili in ga tudi
ne bomo, dokler ostajajo tako velike rezerve bukve neizkori-
šene, v iglavce pa že desetletja premočno posegamo.

Je možno pričakovati, da se bodo mogle vse ogromne
rezerve bukovine finalno predelati. Problem je dolgoročen

in tehnološko pa tudi ekonomsko zapleteni. Požrtvati smo specifični pomen galanterije preko katere se izveža strovina, ki na mednarodnem trgu ni posebno iskana in ki ima zato tudi sorazmerno nizko ceno.

Pohištvo smo povežali s drugim osnovnim problemom, to je s vprašanjem bazične industrije. Industrija pohištva oblikuje, sestavlja in dekorativno opremlja izdelke na zaključni stopnji različnih predhodnih industrijskih panog. Njene ekonomske šikne točke so v razširjenem produkcijskem procesu, v tovarnah, ki izdelujejo lesna tvorniva, ki izdelujejo lepilo, lake, okovje, brusne papirje, steklo, tekstilije, sintetične tkanine itd. Zlasti glede onega dela bazične industrije, ki ga ima rešiti lesna industrija (furnir, panelne plošče, vesene plošče, iverne plošče itd) imamo optimalne pogoje za veliko potasno utrditev osnov pohištveni industriji. Vprašanje kapacitet pohištvene industrije se ne meri po njenih oddelkih montaže, temveč po kapacitetah bazične industrije. Obstoječe tovarne pohištva bi morale za 50% povečati svojo proizvodnjo, čim bi se razbremenile na področju, ki ni njihovo primarno delovno področje.

Z gornjih vidikov je študija pokazala, da sistem planiranja posameznih vej lesne industrije ni bil dovolj učinkovit, da bi se mogel preprečiti stihijski razvoj bazične industrije in da končno vse napake nekoordiniranega razvoja in oskih gnil v bazični industriji plačuje finalna predelava.

Po predhodno tehnološko napredni rešitvi problemov bazične industrije bi se naj v Sloveniji zgradile dve ali tri nove tovarne pohištva na ravni sodobnih srednjeevropskih tovarn, ki bi se s proizvodnjo orientirale prvrstveno na izvoz in ki bi služile kot vzor za nadaljnji razvoj industrije pohištva v Jugoslaviji.

8 študijo smo opozorili tudi na ostale pogoje za razvoj finalne industrije, ki izgledajo, da so spričo osnovne problematike podrejenega pomena. Priporočamo, da se tudi ti problemi preučujejo in išče boljše rešitve. Navedeno samo nekatere:

- a) gospodna eksploatacija bukovine,
- b) eksportna služba kot posrednik med produkcijo in trgom,
- c) vprašanje šolesniških tarif za transport finalnih izdelkov v izvoz,
- d) vprašanje proizvodnje in cene ustrezne embalaže za izvoz finalnih izdelkov,
- e) kvalifikacijski sestav vodilnega kadra itd.

Zadnja točka (gl. dokumentacijo v drugem delu str. 250) izgleda, da je spričo aktualnih nalog za dvig produktivnosti sploh najšibkejša točka celotne panoge 122 v Sloveniji.

Na zadnjem sestanku s predstavniki anketiranih podjetij, ki se je vršil dne 26.1.1959 v Inštitutu, se je od strani podjetij preslišalo stališče, da je glavni vzrok nesadovoljivi rentabilnosti finalne lesne industrije treba iskati v previsokih cenah materiala in da večja produktivnost dela ne bi mogla bistveno prispevati k povečanju rentabilnosti.

Po naši metodologiji smo znanstveno raziskali čako s tehničarh kakor z ekonomskih vidikov vse proizvodne činitelje in njihov učinek v proizvodnji najprej v posameznem podjetju, potem v vseh anketiranih podjetjih skupaj. Dognane rezultate smo v nadaljevanju primerjali z učinkom ranih proizvodnih činiteljev v inozemskih podjetjih proti katerim se naša finalna lesna industrija šeli v eksportu še bolj afirmirati.

Na kraju izražamo upanje, da bo obilno delo, ki smo ga opravili, po svoje prispevalo k hitrejšemu napredku naše lesne industrije.

S L O V E N S K O

Uporabljeni viri.

- 1 Blaznik P. : Kolonizacija selške doline-Ljubljana 1928
- 2 Statistični letopis ministratve za poljedelstvo na Dunaju za l. 1885
- 3 Marchet J. : Holzproduktion und Holzhandel des oesterr. ung. Zollgebietes - Wien 1906
- 4 Holz als Roh - und Werkstoff - Reinbek H 12/1952, 9/1953
- 5 Stanford Research Institute: American Demand for Wood 1929-1975 (1954)
- 6 Žumer L. : Ravnanosje med mehanično in kemično predelavo lesa Les - 4/1956
- 7 Varnuženje drvene industrije Jugoslavije: Anкета o cenama četinarskog drveta, 3 knjige Beograd 1950
- 8 Mohorič J. : Problematika domače obrti v našnjem stoletju Slovenski etnograf, Ljubljana 1951
- 9 Trošt J. : Ribniška suha roba v lesni domači obrti Slovenski etnograf, Ljubljana 1951
- 10 Ras J. : Suha roba ali ribniški mali človek, Ljubljana 1941
- 11 Statistika šuma i šumske privrede Beograd 1939 (Domača obrt - hišna obrt sa predelavo lesa)
- 12 Žumer L. : Les kot kurivo v toplotni preskrbi Slovenije, ZSE, Ljubljana 1954
- 13 Žumer L. : Bukovina kot industrijska surovina (referat na I. mednarodni konferenci o bukovini - Bratislava 1957)
- Stamenković B. : Plešman bukovog drveta - Beograd 1959
- 14 Laca Gh - Vintila E. : L'emploi du bois de hêtre dans la fabrication des caisses d'emballage (Bratislava 1957)
- 15 Zavod za gospodarsko planiranje LRS: Študija o razvoju proizvodnje pohištva v Sloveniji - izdalana v Biroju za lesno industrijo, Ljubljana 1956

- 16 Stamenković B.: Učreščenje drvene industrije Jugoslavije: Anketa o cenama latinarskog drveta - Na-
metaj - Beograd 1958
- 17 Žumer L.: Plošče v lesni industriji - Zbornik Inšti-
tuta za goščno in lesno gospodarstvo št.2,
Ljubljana 1957
- 18 OBEU : Timber and the Furniture Industry - Paris
1953
- 19 Furniture, Report of a visit to the USA in 1951 of a
Productivity Team representing the British
Furniture Industry - London 1952
- 20 Učreščenje drvene industrije Jugoslavije: Tiskano poročilo
za letno skupščino - Beograd 1958
- 21 Žumer L. : Dvig produktivnosti lesne industrije -
Referat za posvetovanje o produktivnosti
dela v Beogradu, 1959

Vsa dokumentacija anketiranih podjetij se je vrnila v študij-
sko gradivo Inštituta za goščno in lesno gospodarstvo ILS.