



№ 7.

Warszawa, dn. 14 lutego 1931 r.

Ogóln. zbioru № 462.

WYDAWCA: W imieniu Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych: Wiceprezes Rady Związku inż. S. J. Okolski.
Redaktor odpowiedzialny inż. Maurycy Chorzewski.

REDAKCJA i ADMINISTRACJA: Warszawa, Krak. Przedmieście 5 m. 4, tel. 714-26. Adres telegr.: „Metalowcy — Warszawa“.

Prenumerata wynosi z przesyłką w kraju: zł 5 kwartalnie. Numer pojedynczy gr. 50.

Członkowie Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych otrzymują „PRZEMYSŁ METALOWY” bezpłatnie.

TREŚĆ NUMERU: Nadzwyczajne Walne Zebranie Członków Warszawskiego Oddziału Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych. — Obniżenie cen produktów przemysłowych. — Spis firm eksportowych polskich. — Stan przemysłu metalowego w grudniu 1930 r. — Koniec syndykatu gwoździ i drutu. — Przemysł radiowy w walce z etatyzacją. — W sprawie norm kalkulacyjnych dla odlewni żeliwa. — Sytuacja na światowym rynku metali w 1930 roku. — Kronika. — Wiadomości z zagranicy. — Ceny.

NADZWYCZAJNE WALNE ZEBRANIE CZŁONKÓW WARSZAWSKIEGO ODDZIAŁU POLSKIEGO ZWIĄZKU PRZEMYSŁOWCÓW METALOWYCH.

We środę dnia 18 lutego r. b. o godz. 18 m. 30 odbędzie się w lokalu Związku (ul. Traugutta 4) Nadzwyczajne Walne Zebranie Członków Warszawskiego Oddziału Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych, z następującym porządkiem obrad:

1. Referat p. Sen. Inż. Jerzego Iwanowskiego o niższe cen.

2. Omówienie obecnej sytuacji gospodarczej.

Uprasza się Panów Członków o przyniesienie na Zebranie wszelkich materiałów dotyczących przeprowadzonych niżek cen w ciągu ostatniego roku.

OBNIŻENIE CEN PRODUKTÓW PRZEMYSŁOWYCH.

Artykuł niniejszy drukujemy z opóźnieniem z powodu obfitości aktualnego materiału redakcyjnego.

Redakcja „Przemysłu Metalowego”.

W dobie ciężkiego przesilenia ekonomicznego, jakim dotknięte są wszystkie niemal kraje całego świata, a wraz z nimi i Polska, za jeden z najskuteczniejszych sposobów częściowego bodaj wybrnięcia z dotkliwych kłopotów uznano przystosowanie — a więc obniżenie — cen artykułów przemysłowych do poziomu siły nabywczej ludności rolniczej.

W Polsce, gdzie ludność ta stanowi 72% całkowitego zaludnienia, jest to problem może nawet ważniejszy, aniżeli gdzieindziej, co też z całym naciskiem zostało podkreślone w szeregu enuncjacji rządowych ogłoszonych w ostatnich tygodniach.

Oczywiście nie można kwestionować słuszności teoretycznych przesłanek takiego postawienia sprawy, tembardziej, gdy uznamy za fakt niezaprzeczony, że w wytworzonych warunkach światowych znacznie trudniejszym bądź co bądź wydaje się drugi, wprost przeciwny sposób zaradzenia kryzysowi — wzmocnienie

zdolności nabywczej ludności rolnej przez podniesienie cen artykułów rolniczych.

Wytwory przemysłowe w ostatnim roku obniżyły się u nas w cenie (oczywiście nie mówimy tu o handlu detalicznym) przeciętnie o 10 — 15%; czynniki rządowe uważają, iż jest to spadek za mały, gdyż znacznie odbiega on jeszcze od poziomu cen artykułów rolniczych. Zastanówmy się zatem, jakie istnieją dalsze możliwości w procesie obniżenia cen artykułów przemysłowych, przyczem specjalnie w danym wypadku zainteresujemy się przemysłem metalowym.

W grę tutaj wchodzi dwa czynniki: czysty zysk przedsiębiorstw i obniżenie kosztów produkcji.

O ile chodzi o zyski przedsiębiorstw przemysłu metalowego, to wiemy o tem doskonale, a potwierdzić to mogą również i wszystkie Urzędy Skarbowe, że niewiele jest fabryk z naszej gałęzi, któreby w ostatnich latach mogły się pochlubić zyskiem ponad 5%, a niestety wiele jest takich, które — szczególnie za rok 1930 — wykazą straty.

Przechodząc teraz do omówienia kosztów wytwórczości, pozwalam sobie przedewszystkiem poniżej podać schematycznie w procentach typowe wydatki, dające w sumie cenę sprzedażną przeciętnego artykułu z zakresu wytwórczości przemysłu metalowego, przyczem zaznaczam, że wskazane granice „od — do” uzależnione są od rodzaju wytworu przemysłowego — mniej, lub więcej podlegającego obróbce.

- | | |
|--|-----------|
| 1) Materiały dla produkcji . . . | 40 do 22% |
| 2) „ dla ruchu i drobnych inwestycji. | 5 — 6 „ |
| 3) Robocizna bezpośrednia i pośrednia | 18 — 26 „ |
| 4) Pensje urzędników | 7 — 10 „ |
| 5) Wynagrodzenie dyrekcji i zarządu | 1 — 2 „ |
| 6) Energia mechaniczna | 1 — 2 „ |
| 7) Podatki wszelkie i świadczenia socjalne | 6 — 7 „ |

8) Inne koszty handlowe (pro- wizje, ubezpieczenia, kos- ty biurowe, reklamy, róż- nice kursowe, dyskonto, % od pożyczek i t. p.) .	10 — 12%
9) Kapitał amortyzacyjny . . .	7 — 8 „
Koszty produkcji	95 — 95%
Zysk	5 — 5 „
Cena sprzedażna	100 %

Wielce umiarkowany, bo 5-cio procentowy zysk, zarówno jak i pozycję (9) kapitału amortyzacyjnego uważać należy za nienaruszalne, jakkolwiek niestety obecnie, w dobie „łapania“ zamówień za wszelką cenę, wiele przedsiębiorstw krótkowzrocznie zasady tej nie przestrzega.

Materiały surowe — poz. 1 i 2 — nabywane są przeważnie od syndykatów przemysłowych po cenach dyktowanych i — stwierdzić to należy otwarcie — po cenach zawsze wyższych, aniżeli notowane są analogiczne surowce na rynkach zagranicznych. Czy i o ile ceny te mogłyby u nas ulec redukcji — przesądzać nie chcę. Poza to w zakresie oszczędnej gospodarki materiałowej pozostawione jest duże pole pomysłowości konstruktora; niewątpliwie zdolności polskiego inżyniera wyzyskują tę okoliczność w całej pełni.

Płace urzędników i robotników (poz. 3 i 4) czynniki rządowe pragnęłyby widzieć niezmiennymi, aby nie osłabiać zdolności nabywczej tych sfer. Natomiast podkreśla się, że drogą ulepszenia metod pracy można by tutaj osiągnąć duże oszczędności. Istotnie w Polsce pod tym względem dało by się jeszcze dużo zrobić, gdyż w organizacji pracy przeważnie pozostajemy daleko w tyle poza wzorami zagranicznymi. Tłómaczy się to specjalną strukturą przemysłu metalowego u nas (mniejsza specjalizacja), przede wszystkim jednakże — brakiem kapitału, którego wyłożenie jest konieczne przy zakrojonej na większą skalę i racjonalnie postawionej reorganizacji metod pracy.

Robi się to więc u nas stopniowo, z większym lub mniejszym powodzeniem, jednakowoż niewątpliwie się robi, bo zrozumienie konieczności przystosowania się do zdolności konkurencyjnej z zagranicą jest powszechne.

Tutaj nie od rzeczy będzie podkreślić, że pierwszym efektem racjonalnie przeprowadzonej reorganizacji pracy jest zawsze — zmniejszenie się ilości zatrudnionych robotników i powiększenie przez to kadr bezrobotnych.

Wiemy, że fakt ten poruszył już wielu ekonomistów świata, wywołując walkę różnych sprzecznych poglądów, a nawet gdzieś poczynania, zapowiadające jakby zmierzch ery zbyt daleko posuniętej racjonalizacji pracy. Szerzej tego omawiać nie sposób w ramach tego artykułu, tembardziej, że u nas, przynajmniej w przemyśle metalowym, jesteśmy dalecy jeszcze od stanu, któryby uzasadniał podobne refleksje.

A więc — powracając do naszego głównego tematu — stwierdzić należy, że dalsze wysiłki na drodze ulepszenia metod pracy niewątpliwie przyczynią się do osiągnięcia pewnych oszczędności w pozycji robocizny.

Dalej widzimy pozycje (5 i 6) w drobnym tylko stopniu oddziaływające na koszty produkcji. Oczywiście niewielkie oszczędności są tu możliwe, efekt ich

jednakże pod względem zmniejszenia kosztów ogólnych nie może być znaczny.

Podatki, świadczenia socjalne, inne koszty handlowe (poz. 7 i 8) stanowią dość poważną rubrykę w kosztach ogólnych, bo 16 do 19%, i zastosowanie tutaj pewnych redukcji może mieć znacznie większy wpływ na potaniecie produkcji. Niestety jednakże najlepsza wola przemysłowców nie wiele tutaj zdziała, ponieważ duża część kosztów handlowych, jak potaniecie kredytu i dyskonta, a w całości — wysokość podatków i świadczeń, w dużej mierze wymykają się z pod wpływów samego przemysłu.

Na tem zakończyliśmy obiektywne omówienie kosztów produkcji wyrobów przemysłowych w przemyśle metalowym i możliwości zastosowania oszczędności, a co zatem idzie i potanienia tych wyrobów.

Rozważania powyższe można by streścić w ten sposób: wysiłki samych przemysłowców (reorganizacja pracy, zmniejszenie wynagrodzeń zarządów i t. p.) w niewielkim tylko stopniu mogą przyczynić się do obniżenia kosztów produktów, więcej już dałoby potaniecie surowców, dalej — obniżenie płac, co jednak mogłoby nastąpić dopiero po wydatnym spadku cen artykułów pierwszej potrzeby w handlu detalicznym, i wreszcie — dość duże znaczenie miałyby redukcja podatków, świadczeń i potaniecie kredytu, co wszystko jednak zależy od czynników stojących poza przemysłem.

Gdyby teraz, mimo wszelkie zastrzeżenia, udało się zsumować te wszystkie usiłowania, to razem dałoby to kilka — może do 10% — oszczędności w kosztach produkcji i taką obniżkę cen, dalsza obniżka musiałaby być już skuteczną kosztem zniweczenia kapitału amortyzacyjnego, czyli stopniową ruiną przemysłu, jak również — przez zrezygnowanie z minimalnego choćby zysku, co byłoby równoznacznym z ucieczką z przemysłu kapitału krajowego i z ostatecznym odstrąceniem bardzo ostrożnego kapitału zagranicznego.

Nie ulega wątpliwości, że ruina przemysłu nie leży przeciw w planach inicjatorów uzdrowienia naszych stosunków gospodarczych, tembardziej śmiało można wskazać na niebezpieczeństwo takich poczynañ, w których ciężar projektowanej akcji miałby być zwalony zbyt wyraźnie na barki jednego tylko odłamu naszego życia gospodarczego, t. j. przemysłu.

Wszystkie dziedziny, wszystkie warstwy społeczne, wszystkie czynniki w państwie równomiernie do tej wielkiej pracy powołane być winny.

Nie należy zamykać oczu na fakt, że reorganizacja, zmierzająca do potanienia pracy, zrobiła u nas znacznie większe postępy w przemyśle aniżeli w rolnictwie, że dalej metody skupu i organizacja handlu w rolnictwie obracają się nadal, z małymi wyjątkami, przeważnie w formach jaknajbardziej prymitywnych.

Rzucmy teraz okiem na inną dziedzinę — na handel. Ostatnia statystyka wskaźników cen za rok 1930 wykazuje, że artykuły rolne spadły w cenie o 21,2%, lecz w handlu detalicznym tylko o 13,2%, a artykuły przemysłu naogół o 13,1%, lecz w handlu detalicznym zaledwie o — 0,4%!

A czyż nie jest conajmniej dziwnem, że w czasie propagowania idei obniżki cen spotykamy się w preliminarzu budżetowym na rok 1931/32 z projektem osiągnięcia z podatku przemysłowego o 40 milj. zł więcej; że będziemy mieli zwiększoną cenę zapalek; że czynniki nadzorcze nie reagują na podwyższanie przez gminy samorządowe cen biletów tramwajowych i elektryczności; że bilety autobusowe mają być obłożone 33%

podatkiem, a wszak z komunikacji autobusowej korzysta około 60 milj. pasażerów rocznie.

— Nie! — taką drogą zamierzonego celu nie osiągniemy.

Działać trzeba i zbrodnią byłoby spokojnie, z założonymi rękoma, patrzeć na grożącą nam ruinę gospodarczą. Pamiętać wszakże należy, że jedynie planowe skoordynowanie wszystkich wysiłków, sprawiedliwe rozłożenie ciężarów i ofiar, jakie bezwarunkowo wszyscy ponosić narazie będą musieli, może zapewnić powodzenie wielkiej akcji, wszczętej dla uzdrowienia naszego życia gospodarczego.

Inż. Bol. Benedek.

SPIS FIRM EKSPORTOWYCH POLSKICH.

Izba Przemysłowo-Handlowa warszawska, jako Izba urzędująca Związku Izb Przemysłowo-Handlowych Rzeczypospolitej Polskiej przygotowuje wydanie spisu firm eksportowych polskich, przemysłowych i handlowych w językach polskim, angielskim, francuskim i niemieckim. Spis ten obejmować ma w części I-ej firmy według porządku alfabetycznego oraz w części II-ej artykuły eksportowe, zaopatrzone w odpowiednie numery kolejne tych firm, które je eksportują, względnie eksportować mogą.

STAN PRZEMYSŁU METALOWEGO W GRUDNIU 1930 ROKU.

Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen charakteryzuje w następujący sposób stan przemysłu metalowego w grudniu 1930 roku.

Przemysł metalowy w większości swych działów ograniczył produkcję, której wskaźnik spadł z 97,2 do 93,0. O dalszym dążeniu do zmniejszania wytwórczości świadczy szybki wzrost bezrobocia w styczniu oraz gwałtowne ograniczenie zamówień na materiał przetwórczy. Zakłady, przerabiające walcówkę — cynkowo blachy, fabryki gwoździ i drutu oraz śrub i nitów — zmniejszyły swe zamówienia w hutach żelaznych do poziomu nienotowanego w ostatnich trzech latach dla każdej z tych grup.

Sezon zbytu metalowych materiałów budowlanych (blacha ocynkowana, sanitarja, rury i kształtki zlewowe oraz odlewy kuchenne) skończył się wcześniej niż w ubiegłych latach, obniżając sprzedaż do poziomu najniższego w okresie obecnej depresji. Szczególnie ostro spadek ten występuje w dziale rur wodociagowych.

Podobnie bardzo silny spadek ponadsezonowy zaznaczył się w grudniu w zbycie przedmiotów trwałej konsumpcji domowej (naczynia żeliwne i blaszane).

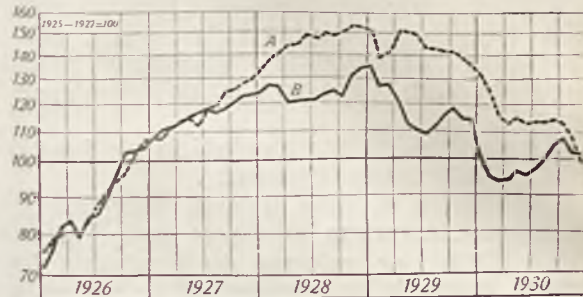
Najniższy również poziom w czasie bieżącej depresji osiągnęły zamówienia na śruby, nakrętki i nity, wobec zmniejszenia się zapotrzebowania ze strony przemysłu maszynowego. Zatrudnienie w zakładach przemysłu maszynowego zmniejszyło się w ciągu miesiąca o 31% (z wyeliminowaniem wpływu sezonowości). Zakłady wyrabiające maszyny przemysłowe zmniejszyły produkcję wślad za kurczeniem się zbytu, o którym świadczy szybki spadek przewozów kolejowych maszyn przemysłowych. Zamówienia zagraniczne na tabor kolejowy nie mogły powetować znacznego zmniejszenia zamówień krajowych, wobec czego produkcja taboru kolejowego w dalszym ciągu zmniejszała się.

Zamówienia na maszyny rolnicze obniżyły się sezonowo przy poziomie bardzo niskim; wzrosły również sezonowo zapasy. Brak wiary w poprawę

sytuacji w roku nadchodzącym sprawił, że przemysł ogranicza bardzo szybko produkcję. W grudniu była ona o 41% niższa niż przed rokiem.

Bardzo ciekawą ilustracją obecnej sytuacji gospodarczej jest poniżej podany wykres opracowany przez Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen.

Wskaźniki produkcji
dóbr wytwórczych i dóbr spożycia
Skala logarytmiczna



A — produkcja dóbr wytwórczych (hutnictwo żelazne i kopalnie rudy żelaznej, przemysł budowlany, mineralny, metalowy i maszynowy oraz chemiczny).

B — produkcja dóbr spożycia (przemysł włókienniczy, odzieżowy, skórný, spożywczy i kopalnie soli, papierniczy i poligraficzny).

Wskaźniki poprawione przez usunięcie wpływu wahań sezonowych.

KONIEC SYNDYKATU GWOŹDZI I DRUTU.

Jak już wspominaliśmy w jednym z poprzednich numerów „Przemysłu Metalowego“, syndykat, który obejmował sprzedaż gwoździ i drutów 26-ciu krajowych fabryk i funkcjonował w ciągu trzech lat pod nazwą „Centralne Biuro Polskich Fabryk Gwoździ i Drutu“, — przestał istnieć.

Mamy więc do zanotowania rzadki w obecnym czasie, nacechowanym ogólnym dążeniem do kartelizowania przemysłu, fakt rozwiązania syndykatu i przystąpieniem do gałęzi produkcji, która — zdawałoby się — więcej niż inne wymagała ujęcia w syndykat, ze względu na znaczną, istniejącą w niej nadprodukcję.

Przyczyną rozpadnięcia się syndykatu, a właściwie jego nieodnowienia, gdyż umowy zawarte w listopadzie 1927-go roku na trzy lata kończyły się same przez się z upływem roku 30-go, były żądania kilku fabryk zwiększenia ich kwot udziałowych. Żądania te jednak nie mogły być zaspokojone, ponieważ żadna z fabryk nie zgadzała się zmniejszyć swego stanu posiadania w syndykacie, t. j. uszczuplić swą kwotę, ustępując część jej fabrykom niezadowolonym.

Ta właśnie przyczyna rozpadania się organizacji kartelowych, polegająca na dążeniu fabryk do rewizji swych kwot po pierwszym okresie trwania kartelu, jest typowym objawem dla wszystkich nieledwie syndykatów, przyczem wiąże się ściśle ze wspomnianym wyżej faktem nadprodukcji przemysłowej.

Kartele tworzą się zazwyczaj w celu dostosowania produkcji do pojemności rynku w tych przypadkach, gdy produkcja pojemność tę przerasta. Za tym zasadniczym celem idą inne, wynikające z niego bezpośrednie, jak ujęcie w pewien system rozdziału produkcji między odbiorców, odpowiednio zorganizowanie handlu skartelizowanymi produktami, unormowanie warunków płatności i należyta ocena siły płatniczej klientów i t. d. Wszakże głównym i zasadniczym bodźcem ku utworzeniu kartelu bywa zawsze świadomość, że dana gałąź przemysłu wytwarza więcej niż

rynek może pochłoniąć, słowem że podaż przewyższa popyt. Powoływany do życia kartel ma wówczas za zadanie ustosunkować należycie podaż do popytu, może zaś to uczynić tylko drogą podziału zbytu między wszystkie przystępujące do kartelu fabryki w odpowiednim kwotowym stosunku.

Zjawisko nadprodukcji występowało w przemyśle gwoździ i drutów bardzo jaskrawo, gdyż możliwość produkcyjna fabryk przerasta nieledwie w dwójnasób możliwość zbytu w kraju. W tych warunkach chęć niektórych fabryk zwiększenia swoich kwot syndykato- wych, a więc zwiększenia swojej produkcji, miałyby jako naturalną konsekwencję zmniejszenie produkcji w innych fabrykach, i bez tego już doprowadzonej do minimum.

Jako następne przyczyny rozbitcia się Syndykatu Gwoździ i Drułu należy wymienić:

a) powstanie w czasie trwania syndykatu szeregu autsajderów, przyczem zaznaczyć trzeba, że prawie wszystkie fabryki nie należące do Syndykatu Gwoździarskiego powstały lub rozszerzyły się już po założeniu Centralnego Biura Sprzedaży Polskich Fabryk Gwoździ i Drułu. Jednocześnie szereg fabryk — co najmniej 10 — choć istniejących przed utworzeniem Centralnego Biura, lecz zatrzymanych jeszcze przed tem utworzeniem na skutek walki konkurencyjnej, wznowiło swą działalność z chwilą powstania syndykatu, dążąc do wyzyskania stworzonej przez Kartel lepszej konjunktury cen i warunków. Cel ten był czysto spekulacyjny, gdyż wobec nadprodukcji rynek nie wymagał zwiększenia ilości fabryk;

b) niemożność opanowania surowego materiału do wyrobu gwoździ i drutu, czyli walcówki, w ten sposób, by jej podział pomiędzy fabryki należące do syndykatu i autsajderami był utrzymany we właściwym stosunku i nie pozwalał na rozrośnięcie się fabryk pozasyndykato- wych kosztem zmniejszenia pracy w fabrykach kartelowych.

Zauważyć należy jeszcze, że niektóre żądania ze strony czynników rządowych, jak np. stanowczy postulat zaopatrywania fabryk pozasyndykato- wych (autsajderów) w walcówkę bez ograniczenia ilości, nie szły po linii wzmocnienia Syndykatu Gwoździ i również przyczyniły się w pewnej mierze do jego rozbitcia.

PRZEMYSŁ RADJOWY W WALCE Z ETATYZACJĄ.

Czytelnikom „Przemysłu Metalowego“ znane są kłopoty, jakie mają producenci sprzętu radjowego w Polsce. Nie dość, że konjunktury są teraz bardzo niepomyślne, jeszcze na dobitkę na rynku zjawił się groźny konkurent w postaci przedsiębiorstwa etatystycznego, które, przystąpiwszy do wytwarzania taniego aparatu dedektorowego, tak zwanego detefonu, weszło w porozumienie z Polskim Radjem i lansuje swój produkt przy pomocy nietylko reklamy dostępnej każdemu przedsiębiorcy, ale nawet i tych środków, które dostępne są tylko dla przemysłu państwowego, opartego z jednej strony o pomoc czynników administracyjnych, a z drugiej strony korzystającego z do- statecznych i tanich kredytów.

W obliczu niebezpieczeństwa, grożącego prywatnemu przemysłowi radjowemu, odbył się w drugiej połowie stycznia r. b. Zjazd Przedsiębiorstw Radjotechnicznych, na którym reprezentowanych było z górą 250 przedsiębiorstw tego działu, zarówno przemysłowych, jak handlowych.

Głównym tematem obrad była obecna sytuacja w tej branży, którą zreferował dyrektor Zrzeszenia Przedsiębiorstw Radjotechnicznych p. Bronisław Soroka. W wyniku bardzo ożywionej dyskusji uchwalona została rezolucja, którą ze względu na aktualność sprawy podajemy poniżej w pełnym brzmieniu:

„Zważywszy, iż podjęta przez państwowe wytwórnie produkcja sprzętu radjotechnicznego:

1) zaprzecza autorytatywnym dotychczasowym oświadczeniom urzędowym na temat państwowej polityki gospodarczej;

2) nie posiada celowości gospodarczej, wobec istnienia dobrze postawionego krajowego przemysłu radjotechnicznego, zdolnego zaspokoić całkowitą chłonność rynku po cenach konkurencyjnych;

3) pogłębia kryzys socjalny, zwiększając za- stęp bezroboczych, zredukowanych z prywatnych fabryk radjotechnicznych;

4) jest szkodliwą dla Skarbu Państwa, zwiększając obciążenie z tytułu zapomóg bezrobotnym przy równoczesnym zmniejszeniu wpływów skarbowych z tytułu podatków pobieranych od przedsiębiorstw radjotechnicznych;

5) jest niebezpieczną dla bilansu państwowego, płatniczego i handlowego, bowiem godząc w krajowe przedsiębiorstwa radjotechniczne przyczynia się do wzmoczenia inwazji fabrykatów obcokrajowych, co w konsekwencji swej przy obecnym stanie rezerw walutowych może spowodować poważne następstwa natury finansowej;

Ogólnopolski Zjazd Przedsiębiorstw Radjotechnicznych w rzetelnej trosce o dobro Państwa oraz w obronie dalszej egzystencji i rozwoju krajowych przedsiębiorstw radjowych pozwała sobie zwrócić się do Pana Ministra Przemysłu i Handlu, jako ustawowego rzecznika interesów przemysłu i handlu w łonie Rządu R. P., z prośbą o wydanie zarządzenia w kierunku zaniechania zarówno już podjętej etatyzacji w przemyśle radjowym jako też ewentualnych analogicznych zamierzeń w zakresie handlu radjowego“.

Inicjatywa przemysłowa państwa rozwija w ostatnich czasach bardzo żywą działalność, sięgając w dziedzinie produkcji nietylko pionierskiej, ale obejmując również i te działy wytwórczości, które — jak to jest naprzykład w przemyśle radjowym — nietyko są zdolne zaspokoić zapotrzebowanie krajowe, ale mogą nawet z całą łatwością dać poważne nadwyżki i gdyby tylko rozporządzały odpowiednimi środkami, mogłyby stać się placówkami eksportowemi.

Jeżeli zważywszy, że żyjemy w dobie kryzysu, który jest kryzysem nadprodukcji, to tego rodzaju rozwój działalności państwowej musi nam się wydać bardzo niepożądanym.

W SPRAWIE NORM KALKULACYJNYCH DLA ODLEWNI ŻELIWA.

Po przeczytaniu wyjaśnień p. prof. K. Gierdziewskiego, zamieszczonych w № 6 „Przemysłu Metalowego“, chętnie przyznaję, że przesyłając uwagi swoje w sprawie norm ogłoszonych w № 47 „Przemysłu Metalowego“, nie znałem dokładnie genezy powstania tych norm. Ja również żałuję, że normy te zostały wydrukowane tylko w formie krótkiego komunikatu

bez żadnych wyjaśnień, gdyż wówczas uwagi swoje ująłbym może z innego punktu widzenia.

Intencją uwag moich wówczas i obecnie jest jedynie to, aby normy kalkulacji zalecane naszym odlewniom były nietylko możliwe proste, ale i możliwie — dokładne. Nie mogę, niestety, za takie uznać normy, gdzie dla określenia kosztów ruchu zalecane jest stosowanie do wszelkiego rodzaju odlewów jedynkowego współczynnika 170% od robocizny głównej. Przecież różno będą koszty ruchu przy ciężkim kole zamachowym i jakiejś lekkiej sztuce maszynowej, jak również przy ręcznie formowanym skomplikowanym kole zębatym (droga robocizna) i formowanych masowo na maszynie formierskiej — rusztach. 170% od robocizny głównej bardzo daleko będzie odbiegało od rzeczywistych kosztów ruchu.

Szanowny autor doskonale napisanej rozprawy o „Kalkulacjach w odlewni“¹⁾ którą — mówiąc nawiasem — przeczytałem dopiero niedawno, przyzna mi chyba tutaj rację. Inna rzecz, jak to zrobić, aby schematu norm zbytnio nie skomplikować.

Oczywiście należy to zrobić, wprowadzając jakiś dodatkowy prosty współczynnik. Jaki mianowicie — przesądzać nie będę, nie chcąc wchodzić w kompetencje istniejącej, jak się obecnie dowiedziałem, stałej Komisji Kalkulacyjnej przy Kole Odlewników. Nie wątpię jednak, że tak poważne grono fachowców nie zaprzestanie wszak swej pożytecznej pracy i, ulepszając w dalszym ciągu normy kalkulacyjne, niewątpliwie znajdzie sposób, aby dawały one rezultaty możliwie dokładne, jednakże bez zbytniego uszczerbku dla prostoty tych norm, gdyż zgadzam się najzupełniej z tym poglądem, że dla ogromnej większości polskich odlewni metody kalkulacyjne, aby wogóle były stosowane, muszą być nie tylko dość dokładne, ale i proste.

B. Benedek.

SYTUACJA NA ŚWIATOWYM RYNKU METALI W 1930 ROKU.

(Dokończenie)²⁾

Światowy rynek ołowiu opany jest głównie przez cztery państwa, t. j. Stany Zjednoczone Ameryki, Anglię, Niemcy i Francję, których wpływy dzielą się w ten sposób, że Stany Zjednoczone kontrolują 48,6% produkcji światowej, Anglia 17,2%, Niemcy 15,3%, a Francja 12,7%. Jako charakterystyczne dla stosunków rynkowych wskazać trzeba, że produkcja Stanów Zjednoczonych idzie na potrzeby ich własnego rynku wewnętrznego, podobnie jak i produkcja kontrolowana przez Anglię zaspakaja zapotrzebowanie przemysłu przetwórczego w tym kraju, uniezależniając go od rynków międzynarodowych. Inne kraje europejskie korzystają z ołowiu eksportowanego z Hiszpanji, Meksyku, Kanady, Australji, a także i z Polski.

Pomimo istnienia kilku poważnych koncernów producentów ołowiu, położenie na rynkach tego metalu kształtuje się naogół dość niezależnie i nie jest ujęte w ramy żadnej stałej międzynarodowej konwencji. Jedyną więzią łączącą producentów ołowiu jest układ (pool) ustalający warunki wspólnej akcji na wypadek zachwiania się cen ołowiu. Dzięki zapobiegliwości kierowników tego porozumienia, sytuacja rynkowa ołowiu kształtowała się w ostatnich latach pomyślnie,

a cena ołowiu nie uległa w ciągu 1928 i 1929 roku żadnym poważniejszym zmianom. Stało się to dzięki bardzo umiejętnej polityce producentów, którzy nietylko przystosowali swoją produkcję do światowego zapotrzebowania rynkowego, ale nawet umieli w wypadkach, gdy na rynku ukazywała się nadmierna ilość ołowiu, wykupywać go i magazynować w swoich składach.

Ta polityka producentów ołowiu sprawia, że rynek tego metalu nacechowany był w obu latach, poprzedzających omawiany rok 1930, tą pewnością, jaką do dziś dnia odznacza się światowy rynek niklu, czy w pewnej mierze światowy rynek rtęci. Jednak wobec stale malejącego zapotrzebowania rynkowego, nastąpiło w 1930 roku załamanie.

Analiza kształtowania się cen w pierwszej połowie 1930 roku wskazuje, że po pierwszym zachwianiu się, jakie nastąpiło w pierwszej połowie marca 1930 roku, w którym to czasie cena ołowiu spadła z 961 zł za tonnę na 787 zł, nastąpił okres energicznej interwencji producentów, którzy pomimo ogólnego nastroju depresji na rynku światowym metali stabilizują dzięki swej polityce interwencyjnej cenę ołowiu na poziomie 780 zł za tonnę. Cena ta utrzymuje się z małoznacznymi wahaniami aż do połowy września 1930 roku (17 września giełda londyńska notuje ołów 771 zł za tonnę). Jednak widocznie interwencja wyczerpała środki producentów ołowiu, a stan zapasów w hutach zbyt się powiększył, bo od tego czasu, to jest od połowy września ub. roku, notujemy stały spadek ceny ołowiu. Dnia 2 października cena ta wynosi 701 zł za tonnę; 15 października 654 zł za tonnę, by spaść pod koniec roku do poziomu 623 zł za tonnę.

Poniższe zestawienie ilustruje kształtowanie się cen ołowiu w 1930 roku w porównaniu z latami poprzednimi (ceny giełdy londyńskiej w przeliczeniu na złote i tonny metryczne pg. notowań cen tygodnika „Przemysł Metalowy“).

przeciętna za 1913 r.	963	lipiec	1930 r.	782	
„	1928 r.	923	październik	„	654
grudzień	1929 r.	930	grudzień	„	623
kwiecień	1930 r.	757			

Początek roku bieżącego wykazuje w dalszym ciągu spadek notowań giełdowych ołowiu. Jednak zjawisko to ma w pewnej mierze swoje uzasadnienie. Polityka światowych potentatów tego działu idzie obecnie w kierunku możliwie dalekiego ograniczenia produkcji własnej i jak najszybszego pozbycia się zapasów ołowiu przeszkadzających normalnej pracy w hutach. To też spodziewać się trzeba, że jeszcze w ciągu bieżącego roku nastąpi okrzepnięcie rynku ołowiu, a ceny ulegną wydatnej poprawie.

O wiele mniej pomyślnie przedstawiało się w 1930 roku położenie światowego rynku cyny. Istnieje tu coprawda międzynarodowy kartel cynowy „Tin Producers Association“, założony w połowie 1929 roku, jednakowoż wysiłki jego nie mogły dać żadnych poważniejszych rezultatów, choćby z tej prostej przyczyny, że kontrolowana przez niego produkcja nie wynosi nawet połowy światowej wytwórczości tego metalu, przyczem podkreślić trzeba, że resztę, a właściwie większość stanowią małe i zupełnie niezdiscyplinowane przedsiębiorstwa w Indjach Holenderskich, na półwyspie Malajskim i na wyspie Banka.

Takie nieuporządkowanie produkcji i wprost niemożność poddania jej bodaj najogólniejszej kontroli, sprawiły, że z chwilą załamania się ogólnej konjunktury

¹⁾ Odbitka z „Hutnika“. Patrz recenzję w № 1 „Przemysłu Metalowego“ z r. b. (przyp. Red.).

²⁾ p. № 5 „Przemysłu Metalowego“ z r. b.

zapanował na światowym rynku cyny kompletny chaos, który pogarszał się stale w miarę, jak zapotrzebowanie zmniejszało się. Stała nadprodukcja tego metalu, obserwowana już od kilku lat, zaakcentowała się w sposób szczególnie ostry w roku ubiegłym, w następstwie czego stan światowych zapasów cyny wzrósł z 25 000 tonn w 1928 roku do 50 000 tonn w końcu 1930 roku; w 1926 roku stan zapasów cyny wynosił około 17 000 tonn (zaznaczyć trzeba, że światowa produkcja cyny wzrosła w okresie 1926—1930 r. z 144 000 tonn na 174 000 tonn rocznie).

Jak już zaznaczyliśmy, rozdrobnienie produkcji cyny sprawiło, że pomimo znacznego spadku zapotrzebowania rynkowego, produkcja tego metalu nie spadła. To też już od kwietnia 1929 roku notujemy stały spadek cen cyny, któremu nie mógł przeciwstawić się ani kartel, ani wysiłki poszczególnych grup producentów.

Poniższe zestawienie ilustruje kształtowanie się cen cyny w 1930 roku w porównaniu z latami poprzednimi (ceny giełdy londyńskiej w przeliczeniu na złote i tonny metryczne pg. notowań tygodnika „Przemysł Metalowy“).

przeciętna za 1913 r.	8 669	lipiec	1930 r.	5 772
„	1928 r. 7 679	październik	„	5 059
grudzień	1929 r. 7 618	grudzień	„	4 458
kwiecień	1930 r. 6 855			

Dopiero pod koniec roku, wobec bardzo niepokojącej sytuacji, została zawarta pewnego rodzaju konwencja, na mocy której zarówno producenci zrzeszeni w Tin Producers Association, jak i niezorganizowani producenci Indyj Holenderskich (ci ostatni pod naciskiem rządu holenderskiego) zobowiązali się do wydatnego obniżenia produkcji aż do czasu poprawy cen rynkowych. Pierwszy miesiąc roku bieżącego przyniósł dość wydatną poprawę notowań cen cyny (4 909 zł za tonnę). Jednakowoż, wobec specyficznych warunków produkcji tego metalu, a w szczególności wobec trudności utrzymania w korbach drobnych producentów malajskich (którzy, pamiętać trzeba, dostarczają bez mała połowę światowej produkcji tego metalu) nie można robić żadnych przewidywań co do przyszłości rynku cyny.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja na światowym rynku żelaza. Już specyficzne warunki produkcji tego metalu stwarzają odrębność warunków rynkowych dla niego. W przemyśle hutniczym żelaza mamy do czynienia niemal wyłącznie z wielkimi organizmami przemysłowymi, które już z samej racji swoich rozmiarów są stosunkowo bardziej wytrzymałymi na zmienności koniunktury rynkowej. To też przy analizie położenia na światowym rynku żelaznym powierzchowny obserwator znajdzie zawsze mniej widocznych objawów złej koniunktury aniżeli w produkcji hutniczej innych metali, co niejednokrotnie może prowadzić do fałszywego wnioskowania.

Światowy rynek żelazny kontrolowany jest przez kilka wielkich organizmów gospodarczych, z których na pierwszym miejscu wymienić trzeba United States Steel Corporation (reprezentujący około 40% produkcji światowej) i Międzynarodowy Kartel Stali (reprezentujący około 35% produkcji światowej). Oba te skupienia producentów żelaza kontrolują więc 75% światowej wytwórczości żelaza i co najważniejsze nie są bynajmniej w jakimś ostrzejszym z sobą załargu, dzieląc swoje wpływy w ten sposób, że United States Steel Corporation przoduje na rynku amerykańskim, a Mię-

dzynarodowy Kartel Stali odgrywa swoją rolę w Europie. Taki układ stosunków stwarza tę sytuację, że rozpatrywanie położenia na światowym rynku żelaza musi odbywać się osobno dla Ameryki, osobno dla Europy.

Jeżeli poddamy analizie sytuację europejskiego rynku żelaznego w 1930 roku, to stwierdzić trzeba ogólnie, że kształtowała się ona pod znakiem upadku wpływów Międzynarodowego Kartelu Stali i będącego w pewnej mierze odpowiednikiem tego Kartelu w dziale surówki Zachodnio-europejskiego Związku Surówki. Obie te organizacje nie wytrzymały pogorszenia się koniunktury i uległy, tracąc na wewnętrznej spoiwości organizacyjnej.

Już pod koniec 1929 roku kierownicy Międzynarodowego Kartelu Stali, zdając sobie sprawę z niebezpieczeństwa grożącego europejskiemu hutnictwu, przystąpili do wytworzenia wewnętrzno-organizacyjnych syndykatów¹⁾. Akcja ta, trwająca zaledwie pół roku, zakończyła się zupełnym niepowodzeniem. Wskutek nielojalności członków organizacji syndykalnych nie udało się utrzymać cen rynkowych, tak że już we wrześniu 1930 roku przestał istnieć ostatni z syndykatów Międzynarodowego Kartelu Stali.

Również prowadzona przez Międzynarodowy Kartel Stali polityka ograniczenia produkcji nie dała rezultatów, pomimo że w okresie od października 1929 roku do końca 1930 roku program produkcyjny Kartelu obniżył się w stosunku do kwoty programowej o 25%. Niepowodzenie tej akcji przypisać trzeba w pierwszym rzędzie faktowi istnienia obok Kartelu bardzo silnych autsajderów, którzy konkurując z członkami Kartelu pogarszali jeszcze sytuację rynkową.

Gdy dodamy, że w tym samym czasie zmalały również wpływy Zachodnio-europejskiego Związku Surówki, który również wskutek nielojalności niektórych z członków utracił zupełnie swoje znaczenie, stwierdzić możemy ogólnie, że rok 1930 kształtował się z punktu widzenia organizacyjnego przemysłu żelaznego zupełnie niepomyślnie.

Jeżeli zaś chodzi o wyniki produkcyjne, to rok 1930 przyniósł w Europie poważne zmniejszenie się tych wyników, gdyż produkcja stali spadła w tym czasie z 59 milj. tonn na 49 milj. tonn, zaś produkcja surówki z 50 milj. tonn na 42 milj. tonn.

Oczywiście i ceny żelaza wykazały poważny spadek. Spadek ten dotyczy przede wszystkim cen eksportowych, gdyż ceny wewnętrzno-krajowe nie uległy, dzięki istnieniu syndykatów krajowych, poważniejszym zmianom.

Obserwując rozwój wypadków na rynku amerykańskim, zanotować trzeba, obok zjawisk natury ogólnej, a więc zmniejszonego napływu zamówień i spadku cen, znamienny proces koncentracji przemysłu żelaznego. Obok United States Steel Corp. coraz większą rolę odgrywa tam koncern Bethlehem Steel Corporation, który skupił około siebie kilka pomniejszych koncernów Stanów Zjednoczonych, stając się w ten sposób już groźnym rywalem United States Steel Corporation.

Wyniki cyfrowe produkcji żelaza w Ameryce w 1930 roku przedstawiają się w ten sposób, że produkcja stali spadła z 53 milj. tonn na 43 milj. tonn, a produkcja surówki z 43 milj. tonn na 32 milj. tonn.

¹⁾ p. „Przemysł Metalowy“ № 9 z 1930 r. str. 69 i 70.

Na zakończenie stwierdzić trzeba ogólnie, że położenie hutnictwa światowego weszło w 1930 roku w okres prawdziwie niebezpieczny, gdyż poziom przeciętnych cen rynkowych (średnia cen eksportowych i wewnątrzno-krajowych) stoi dziś na ostatniej granicy rentowności.

St. Gruchała.

WYWÓZ WĘGLA, ŻELAZA I CUKRU Z POLSKI W ROKU 1930.

Pomimo spadku cen na rynkach światowych, ekspansja naszych standardowych artykułów wywozowych w r. 1930 wzrosła. Stosunek wywozu węgla do wydobycia wyniósł w r. 1930 przeszło 33,3%, wobec 31,8% w roku poprzednim, przyczem szczególnie silnie wzrósł wywóz węgla na rynki zamorskie (z 65% całkowitego wywozu na 75%). Rynki te wykazały w ubiegłym roku szczególnie gwałtowny spadek cen węgla, skutkiem czego nasz wywóz na rynki zamorskie, stanowiący blisko 25% wydobycia kopalni, dotknięty został redukcją cen wynoszącą 40% — 50%.

Również w hutnictwie żelazem odsetek wywozu na wyraźnie nierentowne rynki zamorskie wzrósł w 1930 roku, pomimo, że cena żelaza prętowego na tych rynkach spadła w ciągu ubiegłego roku o przeszło 33%. Fakt uzyskiwania w wywozie naszego żelaza do Z. S. R. R. ceny nieco wyższej od światowej, choć również niższej od zeszłorocznej, tłumaczy się specjalnym ryzykiem, związaniem z tą transakcją.

Szczególnie ciężka sytuacja panowała w przemyśle cukrowniczym, gdzie przynoszący duże straty w ubiegłym roku wywóz wzrósł, obejmując w kampanji 1929/30 r. blisko połowę wytwórczości. Wobec spadku cen cukru, osiągnięta dotąd na rynkach zagranicznych cena pokrywa zaledwie 1/3 część kosztów wytwórczości.

Przykłady te świadczą o ogromnych stratach, jakie na skutek spadku cen na rynkach światowych ponosi szereg poważnych działów naszej wytwórczości. Jedynie silne oparcie o rynek krajowy umożliwia podtrzymywanie tej ekspansji, koniecznej zarówno z punktu widzenia interesów bilansu handlowego, jak i najszerzych warstw robotniczych.

PRZYWÓZ BAWĘŁNY Z AMERYKI DO POLSKI PRZEZ GDYNIĘ.

Z artykułu w № 4 „Prawdy“ dowiadujemy się, że dzięki wprowadzeniu od 1 stycznia 1931 r. nowej taryfy kolejowej na przewóz bawełny z Gdyni do Łodzi, opłaca się sprowadzanie bawełny surowej z Ameryki przez Gdynię zamiast przez Bremę, co wykazuje następujący rachunek.

Do dnia 31 grudnia 1930 roku koszt przewozu 100 kg bawełny z Bremy do Łodzi przedstawiał się jak następuje:

Przewóz Brema—granica polsko-niem.	zł 4,17
„ granica polsko-niem.—Łódź	„ 4,70

razem zł 8,87

a przez Gdynię:

Przewóz Gdynia—Łódź	zł 6,13
różnica na korzyść Gdyni	zł 2,74

Z dnem 1 stycznia 1931 roku rachunek powyższy przedstawia się jeszcze korzystniej:

Brema—granica polsko-niem.	zł 4,17
Granica polsko-niem.—Łódź	„ 5,15

razem zł 9,32

a przez Gdynię:

Przewóz Gdynia—Łódź	zł 5,04
Różnica na korzyść Gdyni	zł 4,28

Koszt przewozu morskiego Ameryka—Brema i Ameryka—Gdynia jest oczywiście równy, gdyż linje okrętowe, przystępując do zorganizowania tej bezpośredniej linii, ustanowiły identyczną stawkę przewozową dla transportów bawełny do Bremy i do Gdyni. Gdyby przeto koleje niemieckie, pragnąc szkodzić Gdyni, przewoziły bawełnę do Polski nawet zupełnie darmo, to i wówczas transport przez Gdynię jeszcze się opłaca.

BRAK RÓWNOWAGI W STOSUNKACH HANDLOWYCH POLSKO NIEMIECKICH.

Analiza obrotu towarowego Rzeszy Niemieckiej w okresie styczeń — wrzesień 1930 r. wykazuje, że podczas gdy ogólny przywóz do Niemiec produktów spożywczych, surowców i półwyrobów w porównaniu z tym samym okresem 1929 r. zmniejszył się o 20%, spadek przywozu z Polski w tych samych grupach towaru wyniósł 28,4%. Świadczy to, że spadek wywozu polskiego do Niemiec jest niemal półtora raza większy od spadku powszechnego. Wynika z tego, że obecna polityka gospodarcza Niemiec szczególnie silnie upośledza przywóz z Polski.

Dalszem potwierdzeniem zachwiania się równowagi na naszą niekorzyść w polsko-niemieckim obrocie towarowym jest fakt, że Niemcy w ostatnich miesiącach zwiększyły, w liczbach względnych, wywóz do Polski produktów, stanowiących 95% ich ogólnego wywozu do Polski.

WIADOMOŚCI Z ZAGRANICY.

Wspólnota interesów fabryk Saurer i Armstrong — Whitworth. Pomiędzy szwajcarską fabryką samochodów Saurer i angielską fabryką Armstrong — Whitworth podpisana została umowa o wspólnocie interesów. Na mocy umowy utworzone zostało w Anglii nowe towarzystwo pod firmą Armstrong & Saurer Co., którego celem jest wytwarzanie motorów systemu Saurer-Diesel dla angielskich samochodów ciężarowych.

Jak wiadomo firma Saurer współpracuje w Polsce z państwowym koncernem „Państwowe Zakłady Inżynierji“ i „Ursus“.

Niemiecki przemysł maszynowy w styczniu 1931 roku. Położenie niemieckiego przemysłu maszynowego kształtowało się w styczniu w dalszym ciągu niepomyślnie. Stan zatrudnienia wynosił zaledwie 40% normalnego.

Na pogorszenie się konjunktury wpłynęło w pierwszym rzędzie ogólne przygnębienie i niewiara, aby na rynku mogła nastąpić dość rychła poprawa. Zniżka cen żelaza, jaką przeprowadzono w pierwszej połowie miesiąca okazała się niedostateczną i nie wywarła żadnego poważniejszego wpływu na kształtowanie się cen własnych wyrobów przemysłu żelazoprzetwórczego. To też w kołach hurtowników panuje przekonanie, że jeszcze w najbliższym czasie musi nastąpić dalsza obniżka wewnątrzno-krajowych cen surowców. Natomiast w kołach nabywców maszyn i wyrobów żelaznych obniżenie cen surowca wywołało zdecydowany nastrój uzyskania niżki cen na wyroby przemysłu żelazoprzetwórczego, która to niżka jest obecnie niemożliwością.

W poszczególnych działach przemysłu maszynowego sytuacja przedstawiała się w sposób następujący:

W dziale obrabiarek stan produkcji cokolwiek obniżył się. W dziale obrabiarek do drzewa sytuacja jest bardzo niepomyślna. W dziale pomp i kompresorów sytuacja jest bez zmiany na poziomie ubiegłego miesiąca, przy nieco zmniejszonym napływie zamówień

