



№ 18.

Warszawa, dn. 2 maja 1931 r.

Ogóln. zbioru № 473.

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. 7, 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: Posiedzenie Rady Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych. — Stypendjum ś. p. Bronisława Załęskiego na rok 1930. — W sprawie podatku dochodowego. — Samopomoc P. Z. P. M. — Z Targów Poznańskich — Zjazd Odlewników Polskich — Z działalności Związku Eksportowego Przemysłu Metalowego Przetwórczego. — Zarobki robotnicze w przemyśle metalowym. — Wiadomości z zagranicy. — Kronika. — Notatki. — Ceny. — Patenty.

POSIEDZENIE RADY POLSKIEGO ZWIĄZKU PRZEMYSŁOWCÓW METALOWYCH.

W piątek dn. 8 maja r. b. o godz. 18 w lokalu Związku (ul. Traugutta 4) odbędzie się posiedzenie Rady Polskiego Związku Przemysłowców Metalowców z następującym porządkiem obrad:

1. Zatwierdzenie protokołu posiedzenia z dnia 3 marca r. b.
2. Sprawozdanie dyrekcji z działalności za miesiące luty, marzec i kwiecień r. b.
3. Stan finansowy na dzień 1 maja r. b.
4. Bilans Związku za 1930 r.
5. Program obchodu 25-lecia Związku.
6. Sprawozdanie członków Rady o stanie przemysłu metalowego w oddziałach i grupach zawodowych Związku.
7. Sprawy bieżące.
8. Wnioski członków.

Członkowie Rady, którzy nie będą mogli przybyć na powyższe posiedzenie, proszeni są usilnie o zakomunikowanie pisemne informacji odnośnie p. 6, które są podstawą oświadczeń składanych rządowi i wiadomości ogłaszanych w prasie o stanie przemysłu metalowego.

STYPENDJUM Ś. P. BRONISŁAWA ZAŁĘSKIEGO NA ROK 1930.

Polski Związek Przemysłowców Metalowych komunikuje, że na rok 1931 wakuje stypendjum imienia ś. p. Bronisława Załęskiego, inżyniera-technologa.

O stypendjum mogą się ubiegać słuchacze wydziału mechanicznego Politechniki Warszawskiej lub młodzi inżynierowie, wychowawcy tego wydziału, dla ułatwienia dalszego kształcenia się w kraju lub zagranicą.

W celu otrzymania stypendjum na okres jednoroczny, kandydat, który bezwzględnie musi być Polakiem, powinien złożyć do Zarządu Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych w Warszawie, Krak. Przedm. 5 m. 7, przed 20-ym maja r. b. podanie z załączeniem dowodów:

a) sprawowania nienagannego,

b) postępów zadowalających w nauce, albo spełnianej pracy praktycznej lub teoretycznej w dziedzinie technologii metali.

Przy równych kwalifikacjach przysługuje pierwszeństwo: a) dzieciom pracowników fabryk, należących do Polskiego Związku Przemysłowców Metalowców i b) kandydatom, którzy wykazali się pracą w walcownictwie żelaza, mechanicznej obróbce metali, fabrykacji wagonów lub amunicji, lub organizacji budowy maszyn.

Stypendjum w sumie około 450 zł będzie przyznane na posiedzeniu kuratorium w dniu 21 maja 1931 roku.

W SPRAWIE PODATKU DOCHODOWEGO.

Na podstawie komunikatu Centralnego Związku Polskiego Przemysłu, Górnictwa, Handlu i Finansów z dnia 25 kwietnia 1931 r., podajemy treść okólnika Ministerstwa Skarbu z dnia 28 marca 1931 r. L. D. V. 1791/2/31 r. ogłoszonego w № 10 Dziennika Urzędowego Ministerstwa Skarbu w sprawie kwalifikowania składek na rzecz związków zawodowych przy obliczaniu podatku dochodowego:

„Do wszystkich Izb Skarbowych i Śląskiego Urzędu Wojewódzkiego (Wydział Skarbowy).

W związku z postanowieniami art. 6 i 8 p. 6 ustawy o podatku dochodowym, Ministerstwo Skarbu wyjaśnia co następuje:

Za wydatki związane z osiągnięciem dochodu, potrącalne w myśl art. 6 ustawy, należy uznać składki na rzecz związków zawodowych względnie reprezentacyj gospodarczych, do których należy płatnik, wydatki na czasopisma i inne wydawnictwa fachowe oraz wszelkie wydatki na rzecz pracowników przedsiębiorstwa, chociażby one miały charakter dobroczynny.

Podsekretarz Stanu:

(—) GRODYŃSKI“.

SAMOPOMOC P. Z. P. M.

(Ciąg dalszy, p. „P. M.” № 17).

VI. Akcja grupowa w celu rozwinięcia wywozu wyrobów metalowych.

Na podstawie cyfr statystycznych ruchu towarów w ostatnich miesiącach obserwujemy gwałtowną progresję w zmniejszaniu się obrotów na rynku krajowym, który, wyczerpany do ostatnich granic długotrwałą depresją, wykazuje już nie kryzys, ale raczej zamieranie życia gospodarczego.

Środki zapobiegawcze, jak akcja w kierunku obniżki cen, w formie bezkrytycznie narzuconej społeczeństwu, i jak cała temu podobna inicjatywa, starająca się szumnymi hasłami zastąpić brak realnego programu, mogą być conajwyżej pewnym paljatywem, chybającym celu tam, gdzie wszechświatowy kryzys zachwiał tak dalece strukturą gospodarczą naszego kraju, że tylko celowy i skoordynowany wysiłek Rządu i wszystkich warstw społeczeństwa, przy jaknajwiększym napięciu energii i wytrwałości, może doprowadzić do pozytywnych wyników. Jest to praca żmudna i uciążliwa i jakżeż trudna w naszych warunkach.

O jednym fragmencie tej pracy, zajmującym poważny odcinek na froncie gospodarczym w walce z kryzysem, będę mówił w niniejszym referacie, którego podstawowym tematem jest stworzenie i wyzyskanie wszelkich możliwości zbytu rodzimej produkcji na rynkach zagranicznych.

Biorę pod uwagę następujące wytyczne:

- 1) działalność inicjatywy prywatnej.
- 2) działalność inicjatywy rządowej.

Dziedzina eksportu stanowi żywotne zagadnienie ekspansji społeczeństw uprzemysłowionych, których produkcja przewyższa zapotrzebowanie krajowe. To też i w normalnych warunkach dążność do znalezienia dróg na rynki zagraniczne, ich opanowania i niedopuszczania konkurencji innych obcych państw, jest ciągłą walką gospodarczą, już to pomiędzy poszczególnymi firmami, już to między zrzeszeniami i związkami, lub też nawet całymi państwami, które w zrozumieniu ważności i korzyści, jakie ekspansja zagraniczna danemu państwu przynosi, żywo interesują się stworzeniem jak najdogodniejszych warunków dla eksportu swego przemysłu.

W obecnych czasach ścieranie się konkurencji doszło do stadium kulminacyjnego, wykazującego bezprzykładną zachłanność firm eksportujących, które wszelkimi środkami *per fas et nefas* dążą do uchwycenia każdego zapotrzebowania rynków zagranicznych, stosując dziką konkurencję, już to zapomocą dumpingu cen, już to pod względem wyjątkowych warunków kredytowych, które w normalnym handlu są niedopuszczalne. Gonitwa za konsumentem na rynkach zagranicznych jest zrozumiałą wobec sytuacji analogicznej do naszej, jaką przemysły obcych państw również przeżywają. Są one jednak w szczęśliwszym położeniu niż my, mając oparcie w długoletnim dorobku i wielkich przez to zasobach finansowych, oraz w dobrze zorganizowanych związkach, które, finansując transakcje eksportowe i przeprowadzając je własnym aparatem krajowym i zagranicznym, stwarzają warunki dla swego

eksportu tak dogodnie i tak potężne, że konkurencja mniej zorganizowana sprostać im nie może. Dlatego zadanie naszego eksportu jest tem więcej trudne i wymagające połączenia sił wszystkich zainteresowanych przedsiębiorstw, gdyż tylko wspólna akcja potrafi zapewnić znaczniejsze sukcesy na tem polu.

Ogół polskiego przemysłu eksportowego zdaje sobie sprawę z tej konieczności zrzeszenia się w związkach eksportowych, które, jak np. w eksporcie produktów rolnych i hodowlanych przez unormowanie jakości towaru, wyszukiwanie odbiorców zagranicznych, regulowanie cen według konjunktury światowej i t. p., przynoszą znaczne korzyści poszczególnym zrzeszonym firmom.

Przemysł metalowy posiada już swój Związek Eksportowy Przemysłu Metalowego Przetwórczego, który w tak niesłychanie trudnych warunkach, specjalnie jeszcze zaostzonych dla tej dziedziny przemysłu, czyni wszystko możliwe, aby swemu zadaniu sprostać. Jednakowoż istnieją jeszcze pewne sposoby, które działalność Związku Eksportowego mogłyby rozbudować i uintensyfikować tego stopnia, jakiego wymaga konieczność utrzymania egzystencji polskiego przemysłu przez odpowiednie zwiększenie swego eksportu, mającego zastąpić coraz bardziej kurczący się rynek krajowy.

Studjowanie rynków zagranicznych pod względem możliwości wchłonięcia przez nie polskiej produkcji powinno być przeprowadzane w poszczególnych krajach przez stałych delegatów Związku, odpowiednio przygotowanych na podstawie długoletniej znajomości tych rynków. Niezależnie od placówek państwowych, ludzie ci stanowiliby bezpośredni łącznik z danymi krajami, bardziej ruchliwy i wydajny, a przede wszystkim bardziej fachowy, tak ze strony handlowej, jak i nawet technicznej, aniżeli placówki państwowe. Jako całkowicie uzależnieni od Związku i stosujący się ściśle do jego specjalnych zarządzeń, które nieraz wymagać będą poświęcenia przez dłuższy czas całej uwagi załatwieniu jednej tylko sprawy, oraz mając swe dochody uwarunkowane efektem swej działalności, podobne delegatury Związku będą bezsprzecznie przynosiły faktyczne korzyści w kontakcie z zagranicą, których aparat rządowy, niestety, poza małymi wyjątkami, zapewnić nam nie może.

Przeprowadzanie reklamy i propagandy, jaką stale w danych krajach stosować się powinno, byłoby również powierzone tym delegaturom Związku, które w daleko bardziej odpowiedni i celowy sposób mogłyby zajmować się popularyzowaniem tą drogą wytwórczości polskiej, aniżeli możliwem to jest zapomocą *ad hoc* umieszczanych ogłoszeń i t. p. Do funkcji delegatury należałoby jednakowoż w pierwszym rzędzie wyczuwanie u instytucji rządowych danych krajów, które zajmują się pokrywaniem zapotrzebowania swego kraju, bądź to drogą przetargów, bądź wolnych zakupów, czy też umów kompensacyjnych, jaki program zakupu przez nie jest przewidziany, jakie obce wpływy powinny być na czas usunięte i jaką drogą będzie można najlepiej zapewnić sobie dostawę, co — jak wiadomo — nie jest zależnem jedynie tylko od warunków oferty i oficjalnych pertraktacji.

Dalsze pozatem funkcje stałej delegatury Związku, mającej za zadanie opracowanie odnośnego rynku, określone są w przytoczonym niżej załączniku, zreda-

gowanym w formie kwestjonariusza¹⁾. Sądzę, że w praktyce podobne ogólne dyspozycje będą stosowane na drugim planie, a w pierwszym rzędzie chodzić będzie o załatwienie poszczególnych, z góry zakreślonych transakcyj.

Rozumie się, że utrzymywanie delegatury będzie opłacało się tylko w takim kraju, który z racji swych warunków gospodarczych może wchłonąć większą ilość wytwórczości polskiej. Do krajów tych zaliczają się państwa Półwyspu Bałkańskiego, jak: Jugosławia, Bułgaria, Rumunia, Grecja, następnie Rosja Sowiecka, kraje bliskiego Wschodu, a może również i Kolonie Francuskie w Północnej Afryce, jak i państwa Południowej Ameryki.

O powodzeniu i rentowności takiej delegatury rozstrzygać będzie przede wszystkim dobór jej kierownika. Wybrany powinien być zatem z pośród takich osób, które już na danym rynku handlowo pracowały, nawiązały stosunki z poważnymi sferami i które pod względem przygotowania fachowego oraz etyki kupieckiej nie pozostawiają nic do życzenia. Projekt kreowania delegatów Związku zagranicą nie jest nowy, gdyż co do rynku bułgarskiego powstały już pewne konkretne wnioski, wypowiadałam się jednak o nim szerzej ze względu na ważność i nieodzowność zorganizowania tego rodzaju aparatu zagranicznego w szerszym zakresie. Jest to bowiem obecnie jedyny sposób dążności naszego przemysłu do uintensywnienia rynków

¹⁾ *Kwestjonariusz dla opracowania rynków zagranicznych.*

1) Rodzaje maszyn i narzędzi, na podstawie posiadanych katalogów wytwórców polskich, które mogą mieć zastosowanie w tamtejszym kraju.

2) Przesyłanie dla orientacji wytwórców polskich obcych katalogów i prospektów na maszyny i narzędzia rolnicze, zaprowadzone i rozpowszechnione w danym kraju.

3) Wysokość zapotrzebowania, oparta na cyfrach importu z lat poprzednich lub na istniejącej statystyce wewnętrznej, preliminarzach oficjalnych i t. p.

4) Oryginalne ceny, kredyt oraz warunki płatności w handlu odnośniami maszynami i narzędziami, przyczem możliwie należy odróżnić ceny hurtowe w handlu importowym od cen detalicznych w sprzedaży. Czy zakup jest zcentralizowany po-
zatem przez instytucje lub Rząd, należałoby wskazać, o ile
możliwość, warunki submisji, oraz ceny przyznane w ostatnim
przetargu.

5) Odnośne stawki celne z wymienieniem taryfy największego uprzywilejowania lub taryfy minimalnej i tych państw, które z niej korzystają.

6) Najdogodniejsze drogi transportu, stawki transportowe i inne koszty, oraz najodpowiedzialniejsze firmy spedycyjne.

7) Informacje o firmach, nadających się do nawiązania kontaktu handlowego, na podstawie ich stanu majątkowego, opinii i wiadomości fachowych, oraz dowodów odpowiedzialnego zaprowadzenia się na tamtąjszym rynku. W danym wypadku jaka jest organizacja tej firmy, w jaki sposób zwykła ona pracować (czy na własny rachunek, czy komisowy), czy ma magazyny, czy nie prowadzi artykułów konkurencyjnych i u kogo można o niej zasięgnąć informacji?

Pozatem, czy są już w danym kraju zastępstwa firm konkurencyjnych i jakie?

8) Czy i jakie specjalne środki reklamowe ułatwić mogą wprowadzenie się na danym rynku.

9) Ogólne uwagi co do widoków eksportu, jak np. sytuacja gospodarcza, budżet państwowy przewidujący ewentualne specjalne fundusze na import, rodzaje i t. p.

zbytu. Na inne bardziej kosztowne organizacje, jak zagraniczne biura propagandy i sprzedaży, jak instytucje bankowo-eksportowe i t. p. zdobyć się nie możemy, nie tyle wobec braku odpowiednich funduszy, ile ze względu na brak należytej konsolidacji i przygotowania przemysłu polskiego.

Powyżej zaznaczone specjalne trudności w eksporcie produktów przemysłowych, jakie stwarza ogólnoswiatowa sytuacja gospodarcza, skłaniają zainteresowane sfery do szukania tem większej pomocy ze strony Rządu, który w tego rodzaju transakcjach powinien być *a priori* zainteresowany. Przyznać trzeba, że Rząd Polski zdaje sobie dobrze sprawę z ważności popierania eksportu, w czym dążność do utrzymania równowagi bilansu handlowego decydująca odgrywa rolę, i czyni dużo, aby ułatwić zadanie naszym przemysłem eksportowym. Forma pomocy Rządu w postaci premij eksportowych, zwrotu ceł, kreowania centralnych organizacji eksportowych pod egidą Rządu oraz stałej interwencji i zainteresowania państwowych instytucyj, specjalnie do popierania eksportu stworzonych, może przynieść dodatnie rezultaty, a o ile nie daje w pełni zamierzonych korzyści, to winna leżeć raczej poza akcją Rządu. Kierując się doświadczeniem jak też i względami budżetowymi, Rząd ujawnia tendencję do przeniesienia punktu ciężkości swej pomocy dla eksportu z premij eksportowych, tak bardzo ciężących na dochodach państwa, na inne formy indywidualnego popierania pewnych transakcyj eksportowych zapomocą przejęcia ich ryzyka i sfinansowania z zasobów „Państwowego Funduszu Eksportowego”. Rozbudowa tej akcji jest w toku. Organizacja instytucji ubezpieczenia kredytu z transakcyj eksportowych, opartej na funduszu eksportowym, jest już obmyślana i o ile względy budżetowe na to pozwolą, powinniśmy spodziewać się, że w niedalekiej przyszłości eksport polski naprawdę dozna racjonalnej opieki i wydatnego poparcia swej trudnej i ryzykownej ekspansji na rynki zagraniczne.

Dotychczasowa jednak obserwacja inicjatywy Rządu powoduje obawę, że korzyści z powyżej wymienionych instytucyj nie będą równomiernie i racjonalnie rozłożone na wszystkie gałęzie przemysłu eksportowego, które słusznie domagać się winny, aby, o ile na to warunki koniunkturalne pozwolą, sprawiedliwa ingerencja Rządu umożliwiła im doprowadzenie pewnych transakcyj do skutku. O ile zatem akcja grupowa dla wzmoczenia wywozu wyrobów metalowych, będąca naszym założeniem, nie może wymagać tego, aby Rząd udzielił wyjątkowych przywilejów i specjalnej opieki tylko tym przemysłom, które są w Związku zrzeszone, co sprzeciwiałoby się pojęciu Rządu, jako przedstawiciela całego państwa, to przynajmniej powinniśmy ujawnić o wiele intensywniejszą tendencję do uzyskania takiego udziału w korzyściach skutkiem poparcia ze strony Rządu, jaki słusznie tak ważnej dziedzinie przemysłu krajowego przypadać powinien.

Powyżej wspomniana pomoc Rządu ma na celu ułatwienie już zapoczątkowanych transakcyj eksportowych. Jednakowoż obecne specjalne trudności w samem nawiązaniu transakcji z zagranicą każą szukać jeszcze innych środków interwencji ze strony Rządu, któreby stworzyły odpowiednie warunki do nawiązania kontaktu ze sferami gospodarczymi obcego kraju. Środkiem tym powinny być umowy kompensacyjne przy pokrywaniu zapotrzebowania w masowych artykułach

i na znaczne objekty przez Rząd Polski, względnie instytucje mu podległe. Jak wiadomo z rynkami państw Bałkańskich jest nasz Rząd w stałym kontakcie np. przez Państwowy Monopol Tytoniowy, który sprowadza z tych krajów surowiec do swej produkcji. Rozbudowa i unormowanie tych transakcyj wyłącznie i jedynie w formie umów kompensacyjnych może przynieść przemysłowi polskiemu o wiele większe korzyści, niż dotychczasowy sposób *ad hoc* przeprowadzanych transakcyj, które zamiast ułatwienia powodują tylko chaos i nieporozumienie po obu stronach kontraktujących. Dotychczas inicjatywa Związku Eksportowego Przemysłu Metalowego, zapoczątkowana już w ubiegłym roku, w celu wprowadzenia transakcyj kompensacyjnych na odpowiednie tory, nie przyniosła pożądanego rezultatu. Koniecznym jest dalsze stałe i energiczne wywieranie presji na czynniki rządowe, aby rzecz tę unormowano odpowiednim rozporządzeniem, regulującym wszystkie szczegóły transakcyj kompensacyjnych przy zakupach dokonywanych przez instytucje rządowe na rynkach zagranicznych, oraz ustanawiającem odpowiedni urząd lub związek sfer zainteresowanych, któryby czuwał i przeprowadzał odnośne transakcje z natury rzeczy bardzo skomplikowane. Nie mogą załatwiać ich wyłącznie tylko czynniki rządowe, nieobznajmione odpowiednio z życiem gospodarczym obu krajów i tem samem niedające tych korzyści, jakie transakcja przynieść powinna. Umowy kompensacyjne mają być niejako tym taranem, który toruje drogę ekspansji wytwórczości polskiej na rynki zagraniczne, co jedynie w takim wypadku może dać pożądaną efekt, gdy równocześnie zostanie nawiązany jak najściślejszy kontakt pomiędzy sferami gospodarczymi obu krajów. Dlatego sfery te powinny mieć głos przy ustalaniu warunków takich umów, a odnośny urząd lub związek, który pośredniczyłby w technicznym wykonaniu warunków umowy, powinienby uwzględniać w pierwszym rzędzie możliwość przeprowadzenia transakcji kompensacyjnej w najbardziej do zasad wolnego handlu zbliżony sposób.

Definitywne zatem zawarcie umowy kompensacyjnej powinno poprzedzać gruntowne zbadanie rynku kraju, w którym zakup rządowy jest dokonywany, w czem współpraca stałych delegatur Związku Eksportowego powinna uwidocznic się jak najintensywniej, dzięki czemu polska strona kontraktująca będzie z góry wiedziała, jakie produkty polskie najłatwiej i najkorzystniej będzie można w tym kraju umieścić. Z drugiej strony zagraniczny kontrahent rządowy powinien występować w porozumieniu z poważną organizacją importową swego kraju, któraby zajęła się finansową i kupiecką stroną zbytu tych ilości produktów polskich, jakie umowa kompensacyjna przewiduje.

Specjalna komisja, wyłoniona ze Związku Eksportowego Przemysłu Metalowego Przetwórczego, powinna zająć się opracowaniem szczegółów schematu transakcyj kompensacyjnych, ujętych w takich ramach, aby wszystkie warunki, sposoby i ewentualności tych umów mogły się w nich pomieścić. Mając do wyboru kreowanie nowej organizacji, lub też obarczenie dodatkowymi funkcjami któregoś z istniejących związków lub urzędów, powinna komisja uposażyć odnośną placówkę w takie prerogatywy, aby miała ona należyty wpływ na czynniki rządowe. Powtarzam, że tylko inicjatywa prywatna potrafi zapewnić odpowiedni rozwój i wyzyskanie korzyści, jakie umowy kompensacyjne przynieść mogą.

Wobec powagi i odpowiedzialności obu kontrahentów umowy, którymi są zazwyczaj Rządy obu państw, techniczne rozwiązanie i zorganizowanie aparatu dla tego rodzaju handlu wymiennego jest sprawą, wykluczającą wszelkie zasadnicze trudności. Rozchodzi się tylko o inicjatywę i szczerą wolę naszych sfer rządowych, któreby przy pokrywaniu zagranicą zapotrzebowania artykułów masowej produkcji wyłącznie drogą umów kompensacyjnych kierowały się również i tą myślą, aby przemysłowi polskiemu faktycznie utorować drogę zbytu na rynkach zagranicznych, co wobec terażniejszej depresji rynku krajowego jest kwestją zasadniczej wagi.

Kończąc, wyrażam szczerę pragnienie, aby poruszony przeze mnie temat, tak aktualny i żywoty w obecnym czasie, stał się przedmiotem żywej i wszechstronnej dyskusji, któraby wyświetliła niejedną jeszcze problem wzmocnienia ekspansji naszego przemysłu na rynki zagraniczne.

(C. d. n.)

J. Czarliński.

Z TARGÓW POZNAŃSKICH.

Na tegorocznych Targach Poznańskich jednym z najciekawszych stoisk jest stoisko Towarzystwa Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza, które w tym roku wystąpiło z kilkoma nowymi obiektami swej produkcji, a przedewszystkiem z rurami żebrowymi, stalowymi, kutem, patentu Favier, nadającymi się szczególnie do ogrzewania mieszkań, większych sal, hal fabrycznych, klatek schodowych, jak również do urządzeń chłodniczych. Ciekawie przedstawiają się grzejniki z powyższych rur, gdyż dzięki spawanym połączeniom są one całkowicie pozbawione złącz kołnierzowych, grożących stałe przeciekaniem.

Pozatem wystawiło Sosnowieckie Towarzystwo okrągły grzejnik z wentylatorem „aérocalorigène“, używany zagranicą do ogrzewania wysokich hal i pomieszczeń fabrycznych.

Następnie wystawiło ono okazy rur spawanych elektrycznie patentu „Sönnichsen“, używanych jako ochrony do przewodów elektrycznych, do wyrobu mebli, łózek, rowerów i t. p. Prócz tego wystawione są przez to Towarzystwo rury szczelinowe, które dzięki niskiej cenie nadają się świetnie na barjery, ogrodzenia, słupki, a nawet na meble.

W dziale rur precyzyjnych, będących chlubą Sosnowieckiego Towarzystwa, wystawione są rury precyzyjne z materiałów wysokowartościowych o różnych przekrojach, służące do aeroplanów, rowerów i innych celów.

Szczególne zainteresowanie wzbudzały estetycznym wyglądem i wygodą meble, wykonane w kraju ze stalowych rur sprężnych wyrobu Sosnowieckiego Towarzystwa. Wyrób tych rur w Polsce rozwija się od niedawna, — wróżyśmy mu świetny rozwój. Meble i urządzenia tego typu wykonane z rur wyrobu Sosnowieckiego Towarzystwa dostarczone były przez wytwórnę Sp. Akc. Konrad, Jarnuszkiewicz i S-ka w Warszawie do zamku Pana Prezydenta w Wiśle.

Wreszcie, jako okazy najnowszej swej produkcji, wystawiło Sosnowieckie Towarzystwo całkowite głowice płuzne, specjalnie dostosowane do ciężkich gleb, z odkładnicami ze stali pancernej 3-warstwowej, poprzednio dostarczanymi jedynie przez zagraniczne fabryki. Próby porównawcze dokonane w Politechnice Lwowskiej i przez stację doświadczalną w Dublinach

wykazały ich wartość, równającą się dobroci znanych wyrobów zagranicznych.

Wszystko to dowodzi, że nasz przemysł metalowy świetnie sobie radzi w coraz to trudniejszych działach produkcji, będących dotąd przedmiotem znacznego importu do Polski.

ZJAZD ODLEWNIKÓW POLSKICH.

Dnia 9 maja r. b. nastąpi uroczyste otwarcie Zjazdu Odlewników Polskich w Warszawie w gmachu Politechniki. Obrady Zjazdu trwać będą trzy dni: 9, 10 i 11 maja, w czasie których poruszony będzie szereg aktualnych zagadnień, tak charakteru technicznego jak i gospodarczego. Ze względu na doniosłe znaczenie Zjazdu, który pozwoli zgromadzić odlewników z całej Polski, a także zapoznać się z eksponatami Wystawy „Lekkiej Konstrukcji Metalowej“ (otwarcie Wystawy nastąpi dn. 9.V.r.b.), należy spodziewać się, że członkowie Grupy V Odlewni Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych wezmą liczny udział w Zjeździe.

We wszystkich sprawach dotyczących Zjazdu należy zwracać się do Komitetu Organizacyjnego I-go Zjazdu Odlewników Polskich Warszawa, Czackiego 3/5, a w dniach Zjazdu do Generalnego Sekretarjatu w Gmachu Politechniki od godz. 10-ej.

Z DZIAŁALNOŚCI ZWIĄZKU EKSPORTOWEGO PRZEMYSŁU METALOWEGO PRZETWÓRCZEGO.

Na zasadzie rozporządzeń ministerjalnych o zwrocie cła, Związek Eksportowy P.M.P. wystawił w miesiącu marcu 1931 r. zaświadczenia eksportowe na wywóz zagranicę następujących wyrobów przemysłu metalowego przetwórczego:

	Waga w kg.	Wartość w zł.
1. Odlewy żeliwne		
a) rury żeliwne	90 715	43 450
b) odlewy budowlane	67 410	80 350
c) przybory grzewalnicze	72 210	38 870
d) naczynia żeliwne surowe i emaljowane	40 810	43 974
e) żelazka do prasowania	135	200
	271 280	206 844
2. Maszyny i narzędzia rolnicze	229 403	218 025
3. Blacha pokryta cynkiem	61 989	36 675
4. Wyroby kotlarskie i konstrukcje żelazne	—	—
5. Wyroby z blachy	125	365
6. Naczynia blaszane emaljowane	168 746	316 152
7. Drut żelazny	62 243	33 522
8. Gwoździe	330	200
9. Wyroby żelazne i stalowe		
a) śruby żelazne	2 250	3 824
b) podkółki	1 113	750
9 A. Butle stalowe	—	—
9 B. Rury faliste	4 310	16 100
10. Hacele	—	—
11. Maszyny włókiennicze	46 054	152 636
Ogółem w miesiącu marcu wywieziono	847 843	985 093

ZAROBKI ROBOTNICZE W PRZEMYSŁE METALOWYM.

Na mocy rozporządzenia Rady Ministrów w dn. 28 lutego 1928 r. oraz uzupełniającego zarządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych, Główny Urząd Statystyczny przeprowadził w końcu r. 1929 statystykę zarobków w niektórych gałęziach przemysłu.

Do tej pory prowadzone były badania nad zarobkami tylko w górnictwie i hutnictwie. W r. 1929 przeprowadzono na mocy tych zarządzeń badania w przemyśle metalowym, włókienniczym, budowlanym, garbarskim i w fabrykach zapatek.

Wyniki ogłoszone w trzech ostatnich zeszytach kwartalnika Głównego Urzędu Statystycznego „Statystyka Pracy“ wykazały szereg braków wynikających z dążenia G. U. S. do jaknajdrobniejszej metody badań. To też w r. 1930 statystyka zarobków w zakresie dotychczasowym została zaniechana, natomiast rozpoczęto prace nad nowymi metodami badań.

Wprawdzie metoda badań, a więc i wyniki są dość odległe od doskonałości, niemniej jednak interesującym jest zapoznanie się z ogłoszonymi wynikami statystyki zarobków w różnych okręgach przemysłu metalowego, tembardziej, że metoda badań w tej gałęzi przemysłu nasuwa stosunkowo najmniej zastrzeżeń.

Podajemy tylko najistotniejsze dane o zarobkach robotniczych w przemyśle metalowym wyjęte z obszernych zestawień G. U. S. Badania w przemyśle metalowym zostały przeprowadzone dwukrotnie we wrześniu i w grudniu 1929 r. *); liczby zamieszczone niżej odnoszą się do września, gdyż dane o zarobkach z grudnia t. j. już z okresu przesilenia sezonowego nie dają istotnego poglądu na zarobki normalne.

W a r s z a w a .

	Przeciętny zarobek za 1 godz. pracy	Przeciętny zarobek tyg. za: godziny zwykłe	zarobek tyg. za: łącznie z godz. nadliczb.
	w z ł o t y c h		
Rzemieślnicy:			
dniówkowi	1,90	83,33	85,75
akordowi	2,45	97,99	98,27
Pomoc fachowa i robotnicy przyuczzeni:			
dniówkowi	1,21	53,51	55,36
akordowi	1,54	59,00	59,16
Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi	1,01	43,11	45,25
akordowi	1,42	58,42	58,45
Uczniowie (w zależności od roku nauki):			
dniówkowi	0,27—0,45	10,54—23,62	10,62—23,72
akordowi	0,34—0,56	14,94—28,02	—
Kobiety:			
dniówkowe	0,63	26,17	26,52
akordowe	1,00	42,22	42,27
Młodociani:			
dniówkowi	0,49	20,92	21,33
akordowi	0,78	33,31	—
	Ł ó d ź .		
Rzemieślnicy:			
dniówkowi	1,27	54,17	57,75
akordowi	1,68	68,00	69,46
Pomoc fachowa i robotnicy przyuczzeni:			
dniówkowi	0,75	28,44	28,70
akordowi	0,98	40,14	42,02
Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi	0,68	29,89	33,82
	L u b l i ń .		
Rzemieślnicy:			
dniówkowi	0,57	71,14	71,61
akordowi	1,57	63,03	63,15
Pomoc fachowa i robotnicy przyuczzeni:			
dniówkowi	0,96	41,71	42,26
akordowi	0,89	40,46	40,75

*) W obu wypadkach objęty został badaniami jeden okres wypłaty.

	Przeciętny zarobek za 1 godz. pracy	Przeciętny zarobek tyg. za: godziny zwykle	Przeciętny zarobek tyg. za: łącznie z godz. nadliczb.
<i>w z ł o t y c h</i>			
Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi . . .	0,78	36,28	38,03
akordowi . . .	0,80	30,95	30,95

C z ę s t o c h o w a .

Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	0,91	38,79	40,58
akordowi . . .	0,98	45,20	45,20

Pomoc fachowa:			
dniówkowi . . .	0,57	27,40	27,51
akordowi . . .	0,58	24,53	24,53

G ó r n y Ś ł ą s k

Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	1,14	51,79	58,73
akordowi . . .	1,55	58,56	64,13

Pomoc fachowa:			
dniówkowi . . .	0,83	38,91	43,35
akordowi . . .	1,05	48,79	54,81

Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi . . .	0,83	35,22	41,28
akordowi . . .	0,67	31,56	34,05

P o z n a ń .

Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	1,38	62,54	63,73
akordowi . . .	1,53	58,46	68,46

Pomoc fachowa:			
dniówkowi . . .	1,10	48,24	48,41
akordowi . . .	1,14	45,57	45,57

Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi . . .	0,90	39,70	39,95

B y d g o s z c z .

Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	1,42	59,41	60,63
akordowi . . .	1,21	50,37	51,12

Pomoc fachowa:			
dniówkowi . . .	1,02	40,58	43,12
akordowi . . .	1,11	48,91	51,44

Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi . . .	0,83	34,02	36,34
akordowi . . .	1,14	51,31	51,31

L w ó w .

Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	0,93	41,33	43,85
akordowi . . .	1,27	60,61	70,53

Pomoc fachowa:			
dniówkowi . . .	0,53	23,45	24,36
akordowi . . .	0,73	32,43	32,43

W zestawieniach brak jest danych kilku ważnych okręgów przemysłu metalowego jak Kraków, Białą—Bielsk, Kielce, Radom i Dąbrowa—Sosnowiec, niemniej dają one wystarczający pogląd na poziom ogólny zarobków w przemyśle metalowym.

Zupełnie wyraźnie uwidatnia się poważna różnica poziomu zarobków w okręgu warszawskim i pozostałych okręgach kraju. Różnica ta na korzyść Warszawy wynosi np. dla rzemieślników średnio około 30%, dla pozostałych kategorii jest nawet wyższą.

W pozostałych okręgach poziom zarobków jest mniej więcej wyrównany, chociaż np. Lublin i Poznań wykazują nieco wyższe zarobki niż G. Śląsk, Łódź i Bydgoszcz, najniższe zarobki wykazują okręgi Lwów i Częstochowa.

Przytoczone badania potwierdzają w głównych zarysach rezultaty ankiety przeprowadzanej dla okręgu Warszawskiego przez Polski Związek Przemysłowców

Metalowych. Obalają one z jednej strony legendy o niskim poziomie zarobków, z drugiej strony wykazują, że pogląd o wysokości zarobków rzeczywistych nie może się tworzyć na podstawie stawek płac, lub płac minimalnych, ustalanych w umowach zbiorowych. Stosunek stawek płac do zarobków rzeczywistych (za godzinę pracy) przedstawiał się bowiem jak następuje:

W a r s z a w a .

	Stawka płacy za godzinę	Przeciętny zarobek za zwykłą godz.	Różnica w %
<i>w z ł o t y c h</i>			
Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	1,05	1,90	81,0%
akordowi . . .	1,31	2,45	90,0
Pomoc fachowa:			
dniówkowi . . .	0,78	1,21	55,0%
akordowi . . .	0,98	1,54	57,0
Robotnicy niewykwalifik.:			
dniówkowi . . .	0,69	0,99	43,3%
akordowi . . .	0,86	1,42	65,0

Ł ó d ź .

Rzemieślnicy: ogółem . . .	0,95	1,27—1,68	33,7—77,0%
----------------------------	------	-----------	------------

L u b l i n .

Rzemieślnicy: ogółem . . .	1,06	1,57	48,1%
----------------------------	------	------	-------

G ó r n y Ś ł ą s k .

Rzemieślnicy:			
dniówkowi . . .	0,86	1,14	32,5%
akordowi . . .	0,75	1,55	98,7

P o z n a ń .

Rzemieślnicy: dniówkowi . . .	1,00	1,38	38,0%
-------------------------------	------	------	-------

B y d g o s z c z .

Rzemieślnicy: dniówkowi . . .	0,92	1,42	54,3%
-------------------------------	------	------	-------

We wszystkich okręgach, jak z powyższego wiadać, stawki umowne płac posiadają tylko charakter orientacyjny, zupełnie teoretyczny. Rzeczywiste zarobki kształtują się najzupełniej odrębnie, odbiegając zasadniczo od poziomu stawek, jednak w stopniu dość różnym w poszczególnych okręgach.

Jak już zaznaczone było we wstępie, metoda badań statystycznych G. U. S. wywołała liczne zastrzeżenia ze strony przedstawicieli przemysłu. Praktyka zbierania i opracowywania wyników badań w znacznej części potwierdziła słuszność tych obiektyw. To też G. U. S. zaniechał przeprowadzenia badań w roku 1930, przystępując natomiast do opracowania nowej, lepszej metody. W sprawie tej wypowiedziały się również organizacje przemysłowe, streszczając swe postulaty w następujących punktach:

1) Ograniczenie badań tylko do większych i bardziej zasadniczych ośrodków każdego przemysłu, a więc np. zaniechanie badań w okręgach o tak stosunkowo niewielkim znaczeniu dla całości przemysłu metalowego, jak okręgi: Lublin, Częstochowa, Toruń i t. d.

2) Ograniczenie badań tylko do zakładów pracy typowych, zamiast obecnego zakresu, obejmującego wszystkie przedsiębiorstwa, zatrudniające 20 i więcej pracowników.

3) Ograniczenie kategorii robotników do najbardziej zasadniczych jak np. rzemieślnicy, pomoc fachowa, niewykwalifikowani, kobiety i młodociani.

4) Ustalanie zarówno okręgów badań jak i typowych zakładów pracy w porozumieniu z zainteresowanymi związkami przemysłowymi. J. B.

WIADOMOŚCI Z ZAGRANICY.

Ceny eksportowe drutu w Niemczech i Belgji.
Poniżej podajemy ceny eksportowe niemieckiego Związku Drutu. Ceny w funtach sterlingach rozumieją się za tonnę fob Antwerpja lub Rotterdam. Podajemy je w zestawieniu z belgijskimi cenami eksportowymi:

	Cena niemiecka	Cena belgijska
drut goły	£ 5/2/6	£ 4/18/6
drut lakierowany	6/0/0	?
drut ocynkowany	6/10/0	6/5/0
drut wyżarzony	5/12/6	5/8/6
drut kolczasty B. W. G. 12	8/17/6	8/13/6
B. W. G. 14	10/0/0	8/16/0
gwoździe druciane	5/3/0	4/18/6

Z przemysłu emaljerskiego w Niemczech. Do syndykatu odlewów żeliwnych emaljowanych, świeżo zorganizowanego w Niemczech, przyłączyły się wszystkie niemieckie wytwórnie wanień kąpielowych, z wyjątkiem zakładów niemiecko-amerykańskich p. f. „Standard“.

Niemieckie hutnictwo żelazne w marcu. Wytwórczość hut żelaznych w Niemczech wykazuje w dalszym ciągu poważną obniżkę, a pomimo to składy gotowych wytworów są w hutach bardzo znaczne. Zmniejszenie wytwórczości surówki w marcu wyniosło około 10% w stosunku do poprzednich miesięcy. W związku z zanikiem wewnętrznego zapotrzebowania podnoszona jest ponownie kwestja dalszej obniżki cen. Mowa jest obecnie o obniżce o RM 15 na tonnie, przyczem jednak wysuwane jest, że równolegle z tą obniżką powinna iść zniżka płac robotniczych, stawek przewozowych i t. p. Eksport wykazał w ostatnich dniach lekką poprawę w związku z otrzymaniem zamówień rosyjskich na 25 000 tonn żelaza kształtowego.

Przymusowa kartelizacja przemysłu w Rumunji. Minister handlu Manoilescu opracował w swoim czasie projekt ustawy o przymusowej kartelizacji przemysłu.

Projekt tej ustawy ma być obecnie ponownie rozważany na specjalnej komisji przy ministerstwie handlu. Myśl przymusowej kartelizacji wywołuje w kołach handlowych specjalnie silną opozycję. Wypowiedziały się już przeciwko projektowi prawie wszystkie izby handlowe.

SKUTKI ROZUMNEGO ZARZĄDZENIA.

Nadużywanie w Niemczech przez ubezpieczonych w Kasach Chorych porad lekarskich i lekarstw udzielanych bezpłatnie zmusiło rząd niemiecki do ukrócenia tych nadużyć w ten sposób, że rozporządzeniem Prezydenta Rzeszy zostały wprowadzone drobne opłaty za powyższe świadczenia. Skutek był natychmiastowy. Oto jak brzmi komunikat ministerstwa pracy Rzeszy Niemieckiej (cytujemy w brzmieniu przytoczonym przez łódzką „Prawdę“ w № 17 z r. b.).

„W wyniku wprowadzenia w życie Rozporządzeń Prezydenta Rzeszy, dotyczących opłat za porady lekarskie i lekarstwa w kasach chorych, ilość zgłoszeń spadła w kasach przeciętnie o 20 do 25%, wydatki kas na lekarstwa o około 30%, a wydatki na lekarzy o 12%. Stosunkowo nieznaczny spadek wydatków na lekarzy tłumaczy się tem, że dotychczas nie wygasły jeszcze wszystkie kontrakty lekarzy, którzy otrzymali wypowiedzenie, i nowe warunki pracy lekarzy nie weszły jeszcze w życie.

Składki na kasy chorych mogły być skutkiem tego obniżone dotychczas od 1 do 1,5%. Należy oczekiwać, że dzięki

wspomnianym na wstępie Rozporządzeniom Prezydenta Rzeszy ogólne wydatki na ubezpieczenie chorobowe zmniejszą się o 300 do 350 milj. marek rocznie. Z powyższego wynika, że skutki wprowadzenia w życie tych rozporządzeń są tak wielkie, że pozwolą na osiągnięcie poważnej i odczuwalnej redukcji ciężaru ubezpieczenia chorobowego“.

ZWYCZAJE HANDLOWE W HANDLU MASZYNAMI.

Izba Przemysłowo-Handlowa we Lwowie wydaje orzeczenia o zwyczajach handlowych, przyjętych w stosunkach handlowych polskich i ogłasza je w swoim organie „Wiadomości Gospodarcze Izby Przemysłowo-Handlowej we Lwowie“, wychodzącym dwa razy na miesiąc.

W № 8 „Wiadomości“ z dn. 16 kwietnia r. b. znajdujemy dwa orzeczenia, z których jedno dotyczy handlu maszynami, drugie zaś — przemysłu maszynowego. Pierwsze z nich, pod liczbą 430, brzmi jak następuje:

430. W handlu maszynami do szycia, sprzedawanymi na raty stosownie do umowy, zawartej między sprzedawcą a agentem handlowym, istnieje — w braku wyraźnej odmiennej umowy — zwyczaj handlowy, wedle którego agentowi należy się prowizja od wszystkich rat z interesów przez niego zawartych, aż do całkowitej spłaty ceny kupna maszyn. Wedle tego zwyczaju handlowego agentowi należy się prowizja — o ile chodzi o interesy przez niego uskutecznione — również od rat wpłaconych bezpośrednio do rąk sprzedawcy względnie zainkasowanych, po zerwaniu stosunku z agentem, przez innego funkcjonarjusza sprzedawcy względnie innego agenta. (25 III 1931 L. 5 123).

Drugie orzeczenie nosi liczbę porządkową 438 i ma treść następującą:

438. W przemyśle maszynowym nie wytworzył się zwyczaj handlowy, któryby w braku wyraźnej umowy uprawniał fabrykę maszyn do pobierania składowego za sporządzone na zamówienie i przechowywane w fabryce maszyny względnie aparaty w razie ich nieodebrania przez zamawiającego. Praktyka w tym względzie również nie jest jednolita. Gdy bowiem niektóre fabryki pobierają w takich wypadkach składowe, a to tytułem wynagrodzenia za zajęcie lokalu fabrycznego lub magazynowego względnie z tytułu odpowiedzialności za utrzymanie w należyłym stanie przechowywanych maszyn, inne przedsiębiorstwa nie zaliczają z tego tytułu żadnego wynagrodzenia.

Zaliczona tytułem składowego należytość w wysokości 12 zł miesięcznie za nieodebranie aparatu rurowego do chłodzenia brzezki piwnej 2 120 mm wysokości i 3 050 mm szerokości o powierzchni chłodzącej 14 m², nie jest z uwagi na rozmiar i jakość aparatury — wedle uzyskanych informacji — wygórowana. (25 III 1931 L. 2 506).

PROJEKT REFORMY UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH.

Wyszła z druku praca p. Juljusza Brauna p. t. „Oszczędność przymusowa i częściowe ubezpieczenie, jako wytyczne reformy systemu ubezpieczeń społecznych“.

Treść powyższej pracy jest następująca: część I jest ogólna, omawia aktualność zagadnienia i istotę projektu; II. Rys historyczny; III. Zagraniczne idee reformy ubezpieczeń społecznych na zasadzie przymusowej oszczędności indywidualnej i ustosunkowanie się do nich; IV. Do jakich działań ubezpieczenia może być zastosowana projektowana reforma; V. Cyfrowe przedstawienie zasad projektu w odniesieniu do części zasiłkowej ubezpieczenia chorobowego; VI. Zastosowanie projektu do zabezpieczenia na starość; VII. Oparcie akcji o Poczтовую Kasę Oszczędności; VIII. Korzyści, jakie projektowana reforma przyniosłaby sferom pracowniczym, warsztatom pracy i całemu krajowi. Za. kończenie.

Praca powyższa w cenie zł 2,50 za egzemplarz jest do nabycia w Izbie Przemysłowo-Handlowej w Sosnowcu, ul. Małachowskiego 3.

