



Nr 6.

Warszawa, dn. 23 marca 1935 r.

Ogóln. zbioru Nr 627.

WYDAWCA: W imieniu Polskiego Związku Przemysłowców Metalowych—Prezes Rady Związku inż. **Piotr Drzewiecki**.
Redaktor odpowiedzialny inż. **Maurycy Chorzewski**.

REDAKCJA i ADMINISTRACJA: **Warszawa, ul. Traugutta 4, tel. 594-26**. Adres telegr.: „**Metalowcy—Warszawa**”.

Prenumerata wynosi z przesyłką w kraju: zł 5 kwartalnie. Numer pojedynczy zł. 1.—

TREŚĆ NUMERU: Umowa dodatkowa do traktatu handlowego z W. Brytanią. — Eksport wyrobów metalowych w oświe-
tleniu przemysłowców (dokończenie). — Umowa o pracę i umowa o dzieło. — Traktat handlowy Polsko-
Brytyjski a motoryzacja kraju. — Wiadomości z zagranicy. — Notatki. — Kronika. — Ceny.

UMOWA DODATKOWA DO TRAKTATU HANDLOWEGO Z W. BRYTANJĄ

Dnia 13 marca weszła w życie umowa dodatko-
wa polsko-angielska do traktatu handlowego Polski
z Wielką Brytanią, który był zawarty w 1923 r. Umowa
ta ma wielkie znaczenie dla dalszego rozwoju
stosunków między obydwojma krajami, który kształ-
tował się poważnie, gdyż Wielka Brytania już od
czterech lat zajmowała pierwsze miejsce w ekspor-
cie polskim, dając stałe saldo dodatnie na naszą
korzyść. To też po wejściu w życie nowej polskiej
taryfy celnej rozpoczęto kroki w celu uzupełnienia
traktatu handlowego polsko-angielskiego, zainaugu-
rowane dwukrotną wizytą w Warszawie na wiosnę
roku zeszłego przedstawicieli angielskiego świata
przemysłowego. Właściwe rokowania rozpoczęły się
w czerwcu 1934 r. i trwały z dwiema przerwami do
dnia 27 lutego r. b., w którym to dniu umowa do-
datkowa została podpisana.

Pomyślane w pierwszym rządzie jako instru-
ment mający ożywić wywóz angielski do Polski
i możliwe wyrównanie niekorzystnego dla W. Bry-
tanji salda bilansu handlowego, rokowania te posta-
wiły z konieczności naszą delegację oficjalną w sy-
tuacji defenzywnej, wobec licznych żądań kontra-
henta. Tem też tłumaczy się poważna objętość listy
zniżek celnych, jakie uzyskali eksporterzy angielscy
przy wywozie swoich towarów do Polski.

Lista tych zniżek obejmuje 432 stawki konwen-
cyjne, przyczem podział tych zniżek przedstawia się
następująco:

Przemysł włókienniczy i konfekcyjny	— 148	stawek
Przemysł metalowy	— 144	„
Przemysł chemiczny i gumowy	— 87	„
Pozostałe przemysły (garbarstwo, pa- piernictwo, przem. spożywczy i t. d.)	— 53	„

Dla przemysłu metalowego groźnemi są zniżki
na łańcuchy rowerowe, kłódki, zamki, maszynki do

strzyżenia, piece kąpielowe, silniki spalinowe, ma-
szyny do szycia, części kołowców, igły do gramofon-
ów, zamknięcia błyskawiczne i wreszcie pióra
i stalówki.

Przy uzyskanych zniżkach przemysł angielski
już swobodnie będzie mógł konkurować z wyrobem
krajowym, zachodzi jednak poważna obawa, że
z udzielonych Wielkiej Brytanji zniżek skorzystają
na zasadzie klauzuli największego uprzywilejowania
w pierwszym rządzie inne państwa, oferujące towa-
ry jakościowo bez porównania gorsze od angielskich,
lecz tańsze.

Wreszcie podkreślić trzeba kontakt zaintereso-
wanych przemysłów obu krajów przy pracach nad
traktatem i bardzo życzliwą współpracę przemysłu
angielskiego nad możliwym usunięciem zbędnych
tarć. Współpraca ta, której rozmiary przekroczyły
daleko dotychczasowe normy, jest bardzo pożąda-
nem zjawiskiem i należy życzyć, aby była wzorem
na przyszłość.

Chociaż wynik rocznej pracy negocjacyjnej no-
si skromną nazwę „Umowy dodatkowej”, to jest on
jednak, przez wprowadzenie celnych zniżek taryfo-
wych, zasadniczym rozszerzeniem traktatu handlo-
wego z 1923 r., który opierał się na klauzuli naj-
większego uprzywilejowania.

PAŃSTWOWE ZAKŁADY INŻYNIERII

Biblioteka F. H. „Orkus”

Załącznik nr. 1 do okólnika Ministerstwa Skar-
bu z dn. 7 marca 1935 r. L. D. IV. 7650/3/35 w spra-
wie tymczasowego stosowania zniżek konwen-
cyjnych, przewidzianych umową polsko-angielską z dn.
27 lutego 1935 r. (Dziennik Urzędowy Ministerstwa
Skarbu Nr. 7 z dn. 10 marca 1935 r. poz. 138) za-
wiera na 23 ch stronach wykaz towarów objętych
umową według pozycji Polskiej Taryfy Celnej. To-
wary, obchodzące przemysł metalowy, wymienione
są na 8-miu stronach, od 17-ej do 24-ej włącznie.

L. S.

EKSPORT WYROBÓW METALOWYCH W OŚWIETLENIU PRZEMYSŁOWCÓW

(Dokończenie, p. Nr 5 „P. M.”).

IX.

Przemówienie Inż. Wł. Leśniewskiego.

Eksport obrabiarek do Z. S. S. R. w okresie sprawozdawczym wyraził się cyfrą 7 milj. zł. Cyfra ta, jakkolwiek w porównaniu z wartością eksportowanego żelaza w tym samym okresie jest nieznaczna, to jednak przedstawia ona zupełnie inny ciężar gatunkowy. Jest to bowiem eksport maszyn, czyli najwyższa klasa eksportu przemysłu metalowego przetwórczego; wartość wyeksportowanych obrabiarek wahała się pomiędzy zł. 4,85 a 5,08 za 1 kg. Pozatem cyfra powyższa w porównaniu z całością produkcji obrabiarek w kraju posiada bezwzględnie znaczną wartość.

Ważną jest rzeczą również zaznaczyć, że eksport obrabiarek w Polsce był łatwiejszy do Z. S. S. R. niż do innych krajów; bardzo poważne zapotrzebowanie obrabiarek w Z. S. S. R. umożliwiło nam budowę tych maszyn w większych serjach, co pozwoliło obniżyć koszt własny i zaferować ceny odpowiednie dla transakcji eksportowych. W innych krajach w czasie kryzysu zapotrzebowanie na obrabiarki jest bardzo nieznaczne i dotyczy przeważnie pojedynczych egzemplarzy maszyn, a zbyt wysokie koszty pozyskania rynków o tak nikłym zapotrzebowaniu absolutnie uniemożliwiają opracowanie terenu, a więc i zawarcie jakichkolwiek transakcyj.

W okresie sprawozdawczym na terenie Z.S.S.R. dokonana została przez eksporterów obrabiarek polskich kolosalna praca. Rosja kupowała niegdyś obrabiarki polskie firmy Gerlach i Pulst, było to jednak w okresie przedwojennym i ci, którzy je znali, dzisiaj w życiu przemysłowym niewiele mają do powiedzenia, ci zaś, którzy w sprawach zakupu maszyn decydowali ostatecznie, obrabiarek polskich nie znali zupełnie, nie mieli do nich zaufania i bali się odpowiedzialności za zakup maszyn, które mogły okazać się złe. Początki pracy były więc bardzo trudne. W okresie jednak ostatnich lat przekonaliśmy bardzo zresztą trudnego i wymagającego kontrahenta, że jakość naszych maszyn w niczem nie ustępuje obrabiarkom fabryk konkurencyjnych innych krajów, a paręset dostarczonych obrabiarek do fabryk od Mińska do Władywostoku, od Leningradu do Tyflisu — zaświadczyły praktycznie wysoką klasę polskich obrabiarek, które zdążyły w ten sposób ostatecznie egzamin techniczny.

Rosja sowiecka zapisała nas na listę swych dostawców, na której figurują tylko pierwszorzędne marki maszyn światowych.

W okresie sprawozdawczym Rosja sowiecka, jak wiadomo, inwestowała bardzo silnie, budując cały szereg obiektów przemysłowych:

Rosja zakupiła obrabiarek:

w r. 1929	za 86 milj. rb. zł.
„ 1930	175 „ „ „
„ 1931	241 „ „ „
„ 1932	214 „ „ „
„ 1933	88 „ „ „

Nasz eksport w powyższych latach stanowił zaledwie niecały 1% ogólnego zapotrzebowania. Dla nas jednak nawet ta znikoma ilość stanowiła znaczną pozycję, gdyż produkcja nasza, ujęta w światowej skali, również nie jest duża.

Fakt, że udział obrabiarek polskich jest drobny w pokrywaniu zapotrzebowania sowieckiego, z punktu widzenia perspektywy dalszego eksportu ma jednak strony dodatnie, albowiem Rosja sow. ze względów politycznych zmienia czasami swoich głównych dostawców, ażeby w ten sposób wywierać nacisk, potrzebny dla jej posunięć politycznych. Polska, jako mały dostawca, z jednej strony nikomu nie przeszkadza, nie może być przedmiotem zmian i rozgrywek politycznych, natomiast przez fakt uskutecznienia dostaw i składania ofert — jest pożądana nawet dla rozgrywki z innymi dostawcami.

Jak już stwierdziłem, ilościowe zapotrzebowanie obrabiarek w Z. S. S. R. jest jednak tak znaczne, że nawet przy spadku zakupu, 1—2%-wy udział nasz w całości zapotrzebowania zagranicznego Z S. S. R. chwilowo pokryćby mógł nasze ambicje eksportowe w tej dziedzinie.

Co się zaś tyczy typów maszyn, importowanych przez Z. S. S. R. to należy zaznaczyć, że choć wewnętrzna produkcja Z. S. S. R. z każdym dniem wzrasta, a mianowicie:

w r. 1929 wybud. ok. 9000 szt. obrab. 10-u typów
w r. 1934 „ „ 18000 „ „ 150-u „

to jednak nie jest budowany cały szereg tych typów obrabiarek, które my w kraju oddawna budujemy.

Specjalnie podkreślić tutaj należy maszyny, używane przez warsztaty kolejowe. Od szeregu lat zaopatrujemy w obrabiarki naszej produkcji kolejnictwo polskie, dla Z. S. S. R. zaś w roku bieżącym dostarczyliśmy kilka obrabiarek do użytku warsztatów kolejowych.

Wobec dużego zapotrzebowania kolejnictwa sowieckiego należy stwierdzić, że są obiektywne dane do dalszego eksportu. Pozostaje jeszcze moment specjalny, wyróżniający eksport do Z. S. S. R. od eksportu do innych krajów.

Z. S. S. R. posiada monopol handlu zagranicznego, czyli zakupem kieruje sam rząd i układa swoje plany zakupów z poszczególnymi rządami państw importujących, osiągając wzajemnie przywileje dla eksportu swoich towarów w formie ulg celnych, kontyngentów i t. p.

Ponieważ nie posiadamy umowy handlowej z Rosją sowiecką, a porozumienie rządów zawierane jest zwykle na pewien okres czasu,—przemysłowcy polscy mają możliwość tylko w takim wypadku mówić o eksporcie swych towarów, o ile sprawa zostanie przez miarodajne polskie czynniki rządowe odpowiednio postawiona w czasie pertraktacji ze stroną sowiecką w sprawach wymiany towarowej.

Ponadto ważną sprawą jest, że plany zakupów w Sowietach układane są zwykle w ostatnim kwartale, poprzedzającym rok wydania zamówień, czyli rozmowy przygotowawcze miarodajnych czynników muszą mieć miejsce również w tym czasie.

Jak wynika z powyższego, przy eksporcie do Rosji sow. musi mieć miejsce ścisła współpraca przemysłu eksportującego z czynnikami rządowymi,

w przeciwnym razie eksporter absolutnie nie jest w stanie zabezpieczyć swoich interesów w kierunku eksportu do Rosji sow., gdyż pertraktując, jako jednostka prywatna z rządem sowieckim, nie jest w stanie wzamian za swoje towary zaproponować żadnych ulg ani koncesyj, bez których Sowiety wogóle do pertraktacji nie przystępują.

Z powyższego wynika, że rola eksportera polskiego jest bardzo ciężka i połączona pozatem z wieloma trudnościami przystosowania się do wymagań technicznych kontrahenta, terminów dostaw, sposobu odbioru i t. p.

Mówiąc o perspektywach eksportu na rok przyszły, należy zaznaczyć, że chwila obecna jest niezmiernie ważna, bowiem teraz właśnie układa się plan zakupów sowieckich na rok przyszły. Delegaci francuscy są obecnie w Moskwie i również układają swe plany eksportowe w dziedzinie obrabiarek.

Min. Przemysłu i Handlu w chwili obecnej ukończyło pertraktacje o żelazo i rury i należy się spodziewać, że niezwłocznie podejmie rozmowy o eksport obrabiarek, ażeby stworzyć podłoże do równoległej pracy eksporterów. Pozwalam sobie wyrazić przypuszczenie, że w pertraktacjach tych Min. Przemysłu i Handlu okaże nam taką samą serdeczną opiekę jaką okazywało nam w dotychczasowym eksporcie i nadmieniam, że opieki tej w chwili obecnej, przy skurczeniu się zapotrzebowania sowieckiego i zmniejszeniu się pojemności rynku wewnętrznego, specjalnie potrzebujemy.

Eksport roku przyszłego zależy jest od sposobu postawienia sprawy w chwili obecnej i, o ile chwila ta nie będzie należycie wykorzystana, rok przyszły dla eksportu obrabiarek będzie stracony i kilkuletnia mozolna praca w kierunku zdobycia rynku sowieckiego może pójść na marne, gdyż roczna przerwa w eksporcie może łatwo być początkiem zerwania nawiązanych stosunków, na odnowienie których może później już nie starczyć energii ani środków.

Na zakończenie muszę dodać, że konkurencja staje się coraz bardziej trudna, tembardziej, że Sowiety, kalkulując obrabiarki, wliczają w swoją kalkulację 18 miesięczny kredyt z wysokim oprocentowaniem Banku Gospodarstwa Krajowego, podczas gdy inne kraje mają znacznie niższą stopę procentową. Nad sprawą stopy procentowej B. G. K. należałoby się również poważnie zastanowić.

Wyrażam nadzieję, że Pan Minister i Panowie Przedstawiciele Rządu, zawsze tak przychylnie traktujący sprawę rozwoju przemysłu maszynowego w Polsce, dopomogą nam w utrzymaniu się na już zdobytych placówkach eksportowych i równocześnie pozwalam sobie złożyć serdeczne podziękowanie za tak życzliwe dotychczasowe stanowisko w kierunku poparcia rozwoju rodzimego przemysłu obrabiarkowego.

Przemówienia powyższe zostały uzupełnione referatem p. Witolda Wielogłowskiego p. t. „W sprawie eksportu wyrobów odlewniczych“, który podajemy obok w całości.

X.

Referat p. Witolda Wielogłowskiego.

Od pierwszej chwili ustabilizowania się warunków gospodarczych w Niepodległej Polsce przemysł odlewniczy wyteżył swoje siły w kierunku rozwinięcia eksportu wyrobów odlewniczych. Wysiłki te dały pomyślne wyniki, gdyż od 1924 roku do 1930 roku eksport polskich wyrobów odlewniczych stale powiększał się, a wyroby polskie uzyskiwały na rynkach zagranicznych coraz większe prawo obywatelstwa.

Odlewnie polskie zaopatrywały w tym czasie w swoje wyroby przedewszystkiem kraje ościenne, nie posiadające własnego przemysłu odlewniczego lub przemysł niedostatecznie rozwinięty. Głównymi odbiorcami były: Rumunia, Łotwa, Estonia, Finlandja, Danja, w mniejszej mierze Jugosławja, Bułgarja i nawet Sowiety.

Ze względu na nasze dogodne położenie geograficzne, dzięki dogodnym taryfom związkowym oraz stosunkowo małemu zainteresowaniu temi rynkami niemieckiego przemysłu odlewniczego, w szczególności państwami bałtyckimi, polski przemysł odlewniczy zajął wybitne stanowisko, eksportując do tych krajów rury zlewowe, artykuły kanalizacyjne i sanitarne emaljowane, naczynia lano-żelazne emaljowane, żelazka do prasowania oraz szereg drobnych artykułów piecowych.

Ceny były naogół zadowalające, a o ile ulegały w pewnych okresach poważniejszym fluktuacjom, to miało to miejsce przeważnie z powodu organizacji polskich odlewni, które w ówczesnym chaosie konkurowały między sobą na rynkach zagranicznych, doprowadzając niejednokrotnie swoje ceny do fantastycznych poziomów, znacznie niższych od własnych kosztów produkcji, w szczególności celowały w tem nazwijmy zgrywaniu się, mniejsze fabryki, najczęściej nie posiadające odpowiedniego towaru, ani też dostatecznego doświadczenia eksportowego. Pomimo tych braków organizacyjnych eksport polskich wyrobów odlewniczych nabierał stale na sile, o czem świadczą niżej podane cyfry:

	1926	1927	1928	1929	1930
eksport					
w tonnach:	4.661,4	9.778,8	7.064,9	4.622,4	3.626,7
wart. w tys. zł	3.044	4.587,1	3.680,2	2.799,4	2.546,6

Od roku 1930 sytuacja eksportu wyrobów odlewniczych ulega radykalnej zmianie. Możliwości eksportowe zmniejszają się i to w błyskawicznym tempie. Szereg państw ościennych wprowadza utrudnienia wwozowe, a nawet całkowicie zamyka swoje granice dla importu wyrobów żeliwnych. Restrykcje dewizowe nietylko zamrażają stosunkowo poważne kwoty, przypadające polskiemu odlewnictwu, lecz ostatecznie uniemożliwiają dalsze transakcje. Szowinizm gospodarczy, uprawiany przez niektóre państwa ościenne pod hasłem samowystarczalności, oraz wspomniane wyżej utrudnienia wwozowe i dewizowe doprowadzają do stworzenia w tych państwach własnego przemysłu odlewniczego, który w normalnych warunkach ze względu na brak podstawowych surowców nie mógłby istnieć.

W ten sposób powstają w krótkim czasie mniej lub więcej poważne przedsiębiorstwa odlewnicze:

w Rumunii, na Łotwie i Litwie, w Estonii, Finlandii i Danii. Polski przemysł odlewniczy kolejno traci prawie wszystkie swoje dotychczasowe rynki zbytu, a co najważniejsze, traci je bezpowrotnie, ustępując z trudem zdobyte placówki częściowo nowo powstałemu przemysłowi własnemu w odnośnych państwach, częściowo zaś przemysłowi niemieckiemu i belgijskiemu.

Można powiedzieć, że okres 1930/31 r. był dla polskiego przemysłu odlewniczego przełomowym, bowiem w tym okresie eksport polskich wyrobów odlewniczych jakgdyby zawisł w powietrzu. W tych warunkach przytłaczająca ilość fabryk krajowych zaprzestaje interesować się eksportem jedynie nieliczne fabryki lepiej wyposażone technicznie i zmuszone przez kurczące się zapotrzebowanie krajowe nie ustają pomimo porażki w swej pracy pionierskiej i w dalszym ciągu starają się rozwijać swoją działalność eksportową. Fabryki te zostały zmuszone do szukania nowych i oddalonych rynków zbytu. Już teraz nie chodzi o zwalczanie się wzajemne na rynkach zagranicznych, bowiem eksportujące odlewnie zmuszone są walczyć na oddalonych rynkach ze światową konkurencją i to w warunkach nader ciężkich, łącznie z powstaniem nowych warsztatów pracy w państwach poprzednio nie uprzemysłowionych oraz łącznie ze światowym kryzysem a co zatem idzie ze skurczoną konsumpcją, polski przemysł odlewniczy natrafia na rynkach zagranicznych na nową trudność, którą musi zwalczać, na ogólną wszechświatową nadprodukcję, która w ostatnim 3-letnim okresie powoduje poważny spadek cen, sięgający niejednokrotnie do 40%. Eksportujące polskie fabryki nie zrażają się tą fatalną konjunkturą i stają do walki na oddalonych rynkach z przemysłem niemieckim, belgijskim i angielskim. W krótkim czasie okazuje się, iż walka ta nie jest równą. Dalsze ograniczenia dewizowe, reglamentacja kontyngentowa wwozu, dająca w wielu wypadkach przemysłowi zachodniemu uprzywilejowane stanowisko, zamykają dla polskiego przemysłu odlewniczego dalsze rynki zbytu, jak Turcji, Jugosławii, Bułgarii i t. d.; pozostały jedynie rynki, których obsługiwanie jest utrudnione ze względu na nierówne szanse przemysłu polskiego w stosunku do przemysłu państw zachodnich pomimo, że posiadamy taniego i dobrego robotnika. W tej ustawicznej pogoni za rynkami zbytu polski przemysł odlewniczy natrafia na trudności, których narazie nie może pokonać. Gdyby trudności te mogły być usunięte, należy przypuszczać, że osiągnięte na tym odcinku wyniki mogłyby być więcej dodatnie.

Jedną z głównych przyczyn, które utrudniają konkutowanie z przemysłem odlewniczym zachodnio-europejskim jest niewspółmierność cen naszych surowców w odniesieniu do cen notowanych zagranicą.

Węgiel, niezbędny w znacznych ilościach do celów emaljerycznych, kalkuluje się loco Grudziądz ok. 43.30 zł. za tonnę, podczas gdy tenże sam polski węgiel może nabywać nasza konkurencja zagraniczna po sh 12 — fob statek Gdynia, czyli po zł. 15.60 za tonnę.

Surówka odlewnicza kalkuluje się franco wagon Grudziądz ok. zł. 146.— za tonnę, podczas gdy tenże sam gatunek surówki kosztuje w Anglii ok. 82.— zł. za tonnę.

Boraks krajowy, jeden z głównych składników emalii, kosztuje loco wagon Grudziądz ok. 725 zł. za tonnę, podczas gdy nasza konkurencja zagraniczna ma możliwość zakupywać boraks znacznie taniej. Angielski boraks, ofiarowywany jest w Polsce po Ł 9.— — cif Gdynia, co stanowi zł. 243 za tonnę.

Jeżeli nawet weźmiemy pod uwagę, że zarówno huty żelazne jak i syndykat producentów boraksu udzielają dla celów eksportowych drobnych bonifikat, to są one daleko niewystarczające, ażeby pokryć rozpiętość między cenami krajowymi i zagranicznymi tych surowców, natomiast konwencja węglowa zajmuje nieprzejednane stanowisko w kierunku przyznania niższych cen na węgiel, przeznaczony dla produkcji artykułów eksportowych.

Wygórowane stawki transportu kolejowego również wpływają ujemnie na rozwój eksportu wyrobów odlewniczych. Jako ilustracja służyć mogą następujące cyfry: przewóz 15 tonnowego wagonu węgla z Zagłębia do Grudziądza przy odległości 474 km. wynosi zł. 14 za tonnę, natomiast przewóz węgla eksportowego do Gdyni przy odległości 624 km. wynosi 7,20 zł. za tonnę. Przewóz koksu do Grudziądza wynosi zł. 14 za tonnę, gdy do Gdyni — Port wynosi tylko zł. 8.20 za tonnę. Wysokie stawki transportu surowców nadmiernie obciążają produkcję wyrobów, przeznaczonych na eksport.

Również za wysokie są stawki kolejowe na wyroby żeliwne wogóle, są one niewspółmierne do dzisiejszej wartości towaru, a w szczególności są za wysokie na towary, eksportowane przez Gdynię.

Wielką przeszkodą w rozwoju eksportu jest niesumienność zagranicznych linii okrętowych, utrzymujących komunikację z portami Bliskiego Wschodu. Towar bywa niejednokrotnie niszczonej, wzgl. niezabierany z powodu przeladowania statków w portach wyjściowych i to pomimo przedwczesnego zamówienia miejsca. Stałe zmiany odjazdów powodują zbyt wysokie koszty składowe i ujemnie wpływają na rozwój stosunków z odbiorcami zagranicznymi, którzy wymagają bezwzględnie punktualnej dostawy towarów. Powyższe braki w transporcie morskim niezawodnie znikną z chwilą powiększenia zasięgu przez polskie linie okrętowe. Zanim to jednak nastąpi, pożądanem byłoby, aby w te sprawy wniknęły odpowiednio czynnikami, a w pierwszym rzędzie Gdyniska Izba Przemysłowo-Handlowa.

Przemysł odlewniczy niemiecki korzysta ze znacznie wyższej premii eksportowej niż przemysł polski, co siłą rzeczy daje przemysłowi niemieckiemu uprzywilejowane stanowisko. Przyznanie polskiemu przemysłowi odlewniczemu premii kompensacyjnej nie tylko na kraje zamorskie, lecz również i europejskie oraz wprowadzenie wyrobów odlewniczych na listę towarów kompensacyjnych, wpłynęłoby dodatnio na rozwój eksportu tych artykułów.

Usunięcie wykazanych wyżej braków dałoby niezawodnie powiększenie obrotów eksportowych. Przemysł odlewniczy dał dowody swojej żywotności i umiejętności produkcyjnej, gdyż osiągnął poważne wyniki eksportowe nie tylko w czasie dobrej konjunktury, lecz i w ostatnich latach kryzysowych pomimo szeregu przeciwności i upośledzenia w stosunku do przemysłu zachodnio-europejskiego, wykazując swą aktywność na nowych rynkach zbytu, co ilustrują poniżej podane cyfry:

	1931	1932	1933	1934
eksport w tonn.:	3.041,9	1.335,9	1.884,7	3.414,0
wart. w tys. zł.	2.101	886,7	1.041,1	1.550,2

z czego eksportowała Spółka Akcyjna Herzfeld & Victorius:

	1931	1932	1933	1934
tonn:	2.340,5	1.239,5	1.882,4	3.414,0
zł:	1.461,7	787,4	895,3	1.550,2

Porównując ilości i wartość eksportu stwierdzić trzeba stały niewspółmierny spadek cen, osiągniętych na rynkach zagranicznych.

Są to cyfry znacznie skromniejsze od cyfr z lat przedkryzysowych, biorąc jednakże pod uwagę warunki, w jakich znalazł się przemysł odlewniczy po klęsce w 1930/31 roku i trudności, jakie musi zwalczać, polski przemysł odlewniczy nie miał i przynajmniej narazie nie ma możliwości dalszej rozbudowy swego eksportu, chyba, że uda mu się usunąć istniejące trudności.

Z artykułów eksportowych, które do niedawna stanowiły poważny obiekt wywozu wielu fabryk krajowych, były naczynia lano-żelazne emaljowane. Eksport tego artykułu całkowicie odpadł. Jest to poważna strata dla przemysłu odlewniczego. Przyczyny zaniku eksportu tego artykułu są różnorodne, w pierwszym jednak rzędzie przypisać należy zaniechanie eksportu tego artykułu utraceniu rynków państw ościennych.

Omawiając sprawy eksportowe nie mogę pominąć milczeniem działalności dwóch instytucji, które wybitnie przyczyniają się do rozwoju naszego eksportu, są to: Państwowy Instytut Eksportowy i Żegluga Polska. Państwowy Instytut Eksportowy rozwinął swą działalność na szeroką skalę i przez umiejętne kierownictwo oraz sprężyste załatwianie spraw ułatwia w wielu wypadkach eksporterom penetrację na rynkach zagranicznych. Żegluga Polska przyczyniła się również w znacznej mierze do ułatwienia eksporterowi polskiemu jego zadania przez szybkie i fachowe załatwianie spraw transportowych oraz umiejętne obchodzenie się z towarem. Bez względu na oba tym instytucjom należy się uznanie ze strony polskich eksporterów.

UMOWA O PRACĘ I UMOWA O DZIEŁO

Wobec wejścia w życie Kodeksu Zobowiązań artykuł mój zamieszczony w „Przemysle Metalowym” w numerze 20 z 1932 roku stał się nieaktualny. Z tego względu niezbędne jest jeszcze raz omówić tę sprawę.

Umowa o pracę.

Definicję umowy o pracę zawiera art. 1 Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. III. 1928 o umowie o pracę robotników (Dz. U. 35 z r. 1928 poz. 324). Definicja ta brzmi: „Umowa o pracę robotników w rozumieniu niniejszego Rozporządzenia jest to umowa, na mocy której robotnik zostaje przyjęty do wykonywania pracy na rzecz pracodawcy wzamian za umówione wynagrodzenie”.

Analizując tę definicję stwierdzamy, że umowa o pracę jest umową o pracę zależną („robotnik jest przyjęty”), że przedmiotem umowy jest świadczenie pracy („do wykonywania pracy na rzecz pracodaw-

cy”, oraz, że umowa obejmuje jedynie pracę odpłatną („wzamian za umówione wynagrodzenie”).

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. III. 1928 o umowie o pracę pracowników umysłowych (Dz. U. 35 z r. 1928 poz. 323) nie zawiera definicji umowy o pracę, tem niemniej z art. 9-go, wymagającego aby pracownik bez zezwolenia pracodawcy nie prowadził własnego przedsiębiorstwa, ażeby bez zezwolenia pracodawcy nie dokonywał transakcyj—czy na własny, czy na cudzy rachunek,—wchodzących w zakres tego przedsiębiorstwa, w którym pracownik jest zatrudniony, oraz z art. 10-go dotyczącego klauzuli konkurencyjnej, zależność pracownika od pracodawcy jest podkreślona nawet wyraźniej; wobec definicji umowy o pracę robotników nie ulega wątpliwości, że definicja ta obejmuje oba Rozporządzenia.

Umowa o dzieło.

Często zdarzają się w przedsiębiorstwach wypadki: angażowania różnych przedsiębiorców robotników do ściśle określonych robót; zachodzi wtedy kwestja, czy są oni pracownikami, czy też przedsiębiorcami lub pracodawcami; z tego też względu niezbędne jest zaznajomienie się z umowami o dzieło.

Definicję umowy o dzieło zawiera art. 478 kodeksu Zobowiązań (Dz. U. 82 z 1933 r., poz. 598) w następującem brzmieniu: „Przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania zamówionego dzieła, zamawiający zaś do zapłaty”.

Przepisy, regulujące obowiązki stron, zawarte są w artykułach 478—497 Kodeksu Zobowiązań; ażeby nie było potrzeby szukania ich oddzielnie, przytaczam je w dosłownem brzmieniu.

Przepisy ogólne

Art. 478. Przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania zamówionego dzieła, zamawiający zaś do zapłaty wynagrodzenia.

Art. 479. Jeżeli nie umówiono się o wysokość wynagrodzenia, należy się wynagrodzenie odpowiadające wartości pracy i wydatkom przyjmującego zamówienie.

Obowiązki przyjmującego zamówienie

Art. 480. Jeżeli obowiązek osobistego wykonania lub kierowania wykonaniem dzieła nie wynika z umowy ani z natury świadczenia, przyjmujący zamówienie może poruczyć wykonanie innej osobie pod własną odpowiedzialnością.

Art. 481. Jeżeli nic innego nie wynika z umowy lub ze zwyczaju, przyjmujący zamówienie winien dostarczyć potrzebnych do wykonania dzieła materiałów, narzędzi i środków pomocniczych.

Art. 482. Jeżeli materiałów dostarcza zamawiający, przyjmujący zamówienie winien użyć ich w odpowiedni sposób i zdać sprawę z zużycia zamawiającemu oraz zwrócić mu nieużyty resztę.

Art. 483. Gdy materiał, dostarczony przez zamawiającego, nie nadaje się do prawidłowego wykonania dzieła, albo gdy istnieją lub zajdą okoliczności, które mogą przeszkodzić należytemu wykonaniu, przyjmujący zamówienie winien o tem niezwłocznie zawiadomić zamawiającego, w przeciwnym razie odpowiada za szkodę.

Art. 484. Jeżeli przyjmujący zamówienie zwleka z rozpoczęciem albo wykonaniem dzieła tak, że nie można przewidywać, iżby zdołał ukończyć je w czasie umówionym, zamawiający może od umowy odstąpić, nie czekając terminu wykonania.

Art. 485. § 1. Gdy w ciągu wykonywania tego dzieła okaże się, że przyjmujący zamówienie wykonywa je w sposób wadliwy albo przeciwny umowie, zamawiający może go wezwać o zmianę sposobu wykonywania i w miarę potrzeby wyznaczyć mu w tym celu odpowiedni termin, a po bezskutecznym upływie tego terminu odstąpić od umowy albo powierzyć prowadzenie lub dalsze wykonanie innej osobie na koszt i niebezpieczeństwo przyjmującego zamówienie.

§ 2. W razie odstąpienia od umowy lub powierzenia wykonania innej osobie, zamawiający może, jeśli sam dostarczył materiału, żądać wydania materiału albo rozpoczęcia dzieła.

Rękojmia za wady dzieła

Art. 486. § 1. Gdy dzieło ma wady, które czynią je niezdatnym do zwykłego użytku, albo które sprzeciwiają się wyrażonej umowie, zamawiający może żądać obniżenia wynagrodzenia w odpowiednim stosunku.

§ 2. Jeżeli wady dadzą się usunąć, zamawiający może uprzednio zażądać ich usunięcia i w tym celu wyznaczyć przyjmującemu zamówienie odpowiedni termin z zagrożeniem, że po bezskutecznym upływie tego terminu nie przyjmie naprawy.

§ 3. Przyjmujący zamówienie może odmówić naprawy, gdyby była połączona z nadmiernymi kosztami.

Art. 487. Prawa, wymienione w artykule poprzedzającym, nie służą zamawiającemu, jeżeli wskazówkami swemi wbrew przestrogom przyjmującego zamówienie albo w inny sposób sam spowodował wadliwości dzieła.

Art. 488. O ile z artykułów poprzedzających nie wynika nic innego, do rękojmi za wady fizyczne i prawne dzieła stosuje się odpowiednio przepisy o rękojmi przy umowie sprzedaży z tą zmianą, że roszeń z tytułu rękojmi za wady budynku nie można dochodzić sądownie po upływie lat pięciu od chwili oddania.

Obowiązki zamawiającego

Art. 489. § 1. W braku odmiennej umowy przyjmującemu zamówienie należy się wynagrodzenie w chwili oddania dzieła.

§ 2. Jeśli dzieło ma być oddane częściowo, a wynagrodzenie obliczono za każdą część osobno, wynagrodzenie należy się w chwili oddania każdej części.

Art. 490. § 1. Gdy strony zawarły umowę o ryczałtowe wynagrodzenie, przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociażby w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiarów lub kosztu robót.

§ 2. Gdyby jednak skutkiem zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć, wykonanie dzieła groziło przyjmującemu zamówienie rażąca stratą, sąd może podwyższyć ryczałt lub rozwiązać umowę, jeżeli uzna to za konieczne zgodnie z wymaganiami dobrej wiary, po rozważeniu interesów stron obu.

Art. 491. § 1. Gdy umowa zawarta była na podstawie kosztorysu, a w toku wykonania zajdzie konieczność znacznego przekroczenia kosztorysu, przyjmujący zamówienie obowiązany jest zawiadomić o tem zamawiającego, w przeciwnym razie traci prawo żądania nadwyżki kosztów.

§ 2. W razie konieczności znacznego przekroczenia kosztorysu zamawiający ma prawo odstąpić od umowy, jednakże obowiązany jest uczynić to bezzwłocznie i w tym przypadku obowiązany jest zapłacić przyjmującemu zamówienie godziwe wynagrodzenie za wykonaną pracę.

Art. 492. Gdy wykonanie dzieła nie dojdzie do skutku, zamawiający nie może odmówić wynagrodzenia, jeżeli przyjmujący zamówienie był gotów do wykonania umowy, a do-

znał przeszkody z przyczyn dotyczących zamawiającego. Jednakże w tym przypadku zamawiający może potrącić to, co przyjmujący zamówienie oszczędził z powodu zaniechania dzieła.

Art. 493. § 1. Gdy dzieło przed oddaniem ulegnie utracie skutkiem wypadku, przyjmujący zamówienie nie może żądać wynagrodzenia, chybaby zamawiający dopuścił się przedtem zwłoki w odbiorze.

§ 2. Zamawiający może żądać zwrotu wartości dostarczonego przez siebie materiału, jeżeli przyjmujący zamówienie był w zwłoce, a nie dowiedzie, że utrata dzieła byłaby nastąpiła, chociażby oddał dzieło w czasie właściwym.

§ 2. Jeżeli dzieło ulegnie zniszczeniu skutkiem wadliwości materiału dostarczonego przez zamawiającego, przyjmujący zamówienie, jeśli zwrócił uwagę zamawiającego na wadliwość materiału, ma prawo żądać godziwego wynagrodzenia za wykonaną pracę.

Art. 494. Jeżeli wykonanie dzieła wymaga spółdziałania zamawiającego, przyjmujący może, gdy zamawiający nie współdziała, wyznaczyć mu odpowiedni termin z zagrożeniem odstąpienia, a po jego bezskutecznym upływie od umowy odstąpić.

Art. 495. Zamawiający obowiązany jest odebrać dzieło, które przyjmujący zamówienie oddają mu zgodnie ze swem zobowiązaniem.

Rozwiązanie umowy

Art. 496. Dopóki dzieło nie jest skończone, zamawiający może w każdej chwili odstąpić od umowy za zapłatą umówionego wynagrodzenia, może jednak potrącić to, co przyjmujący zamówienie oszczędził z powodu zaniechania dzieła.

Art. 497. § 1. Umowa o dzieło, którego wykonanie zależy od osobistych przymiotów przyjmującego zamówienie, rozwiązuje się skutkiem jego śmierci lub niezdolności do pracy. Przyjmujący zamówienie lub jego spadkobiercy mogą żądać zwrotu ceny przygotowanego materiału i zapłaty części wynagrodzenia, odpowiadającej wykonanej pracy, o ile jedno i drugie ma wartość dla zamawiającego.

§ 2. Jeżeli umrze zamawiający, spadkobiercy jego są nadal umową związani.

Zasadniczą cechą umowy o dzieło jest zapłata za rezultat, a nie za pracę, i obciążenie pełnym ryzykiem wykonawcy dzieła.

Sposób wykonywania dzieła jest obojętny i pozbawiony kierownictwa ze strony zamawiającego dzieła.

Przykład: angażujemy stolarza, niewykupującego patentu na prowadzenie własnego przedsiębiorstwa, do remontu i przeróbki półek w magazynie; jeżeli umówimy się o płacę dzienną w okresie wykonania tej roboty, to zakwalifikujemy tem samem stolarza do kategorii robotników i tem samem zawieramy umowę o pracę na okres określonej roboty (punkt b art. 4 Rozporządzenia o umowie o pracę robotników). Jeżeli zaś wszystkie roboty będą wyliczone i za całość lub część ustalona będzie cena, to w danym wypadku będzie umowa o dzieło.

Posługiwanie się przez takiego robotnika własnymi narzędziami, czy też narzędziami firmy, dla której wykonywa zamówienie, jest obojętne wobec treści art. 481 Kodeksu zobowiązań.

Umowy o dzieło są poza prawem pracy, nie mają więc do nich zastosowania ustawy ochronne jak: Rozporządzenie o umowie o pracę robotników, o umowie o pracę pracowników umysłowych, o cza-

sie pracy, urlopach i t. p., jak również ustawa o ubezpieczeniu społecznym, funduszu pracy i t. p.

Granica między umowami o pracę a umowami o dzieło w niektórych wypadkach jest trudna do ustalenia i z tego też względu w wypadkach wątpliwych należy dokładnie zbadać cechy zawieranej umowy.

Potwierdza to orzeczenie Sądu Najwyższego Izby I, sprawa Nr. C. 201/30 z dnia 4 kwietnia 1930 roku, że do uznania stosunku umownego, czy to za umowę pracy, czy to za umowę innego rodzaju (np. umowę o dzieło t. p.) potrzeba faktycznych ustaleń z zakresu tych kryteriów zasadniczych, które poza cechą płatności pracy rozstrzygają o charakterze stosunku umownego, a mianowicie cechy zależności pracownika od pracodawcy, cechy obciążenia ryzykiem pracodawcy lub pracownika, cechy objęcia umową samej pracy, jako takiej, czy jej rezultatu.

Celem wyeliminowania wątpliwości tego rodzaju umowa o dzieło powinna być zawierana na piśmie i musi zawierać: 1) wzmiankę, że jest umową o dzieło, 2) dokładne wyliczenie jakie dzieło i za jakie wynagrodzenie ma być wykonane, a o ile dzieło składa się z szeregu części składowych, to również muszą być one dokładnie wyszczególnione.

Umowa taka na podstawie art. 90 punktu a Ustawy o opłatach stemplowych z dnia 1 lipca 1926 roku (Dz. U. 41 z 1932 r. pozycja 413) powinna być ostemplowana w wysokości 0,2%. Oczywiście żadnych co do rodzaju umowy wątpliwości niema, gdy umowę zawieramy z rzemieślnikiem lub przedsiębiorcą, który wykupuje patent.

Michał Dzieciotowski.

TRAKTAT HANDLOWY POLSKO-BRYTYJSKI A MOTORYZACJA KRAJU

Ogłoszony w dniu 1. III. 1935 traktat handlowy polsko brytyjski otwiera nową epokę w dziedzinie motoryzacji kraju.

Obowiązująca dotychczas taryfa celna rozróżniała dwie kategorie samochodów osobowych: 1) do 6 cylindrów włącznie, 2) o większej ilości cylindrów. Bardzo wysokie stawki od wagi (600 względnie 750 zł. od 100 kg — dla samochodów produkowanych przez kraje, z którymi zawarliśmy traktat handlowy), oraz 25 lub 30% od wartości składały się na zupełne uniemożliwienie sprzedaży w Polsce samochodów nieuprzywilejowanych marek.

Traktat handlowy polsko-brytyjski zmienia zasadę klasyfikacji, przyjmując za podstawę pojemność silnika. Samochody podzielono na 5 kategorii, ustanawiając niskie stawki od wagi dla wozów o małym litrażu, udzielając natomiast stosunkowo nieznacznych zniżek dla samochodów o pojemności silnika większej nad 2.300 cm³. Prócz opłat od wagi obowiązuje opłata od wartości według stawki w wysokości 25% ceny samochodu.

W ten sposób wyraźnie faworyzowane są wozy fabryk europejskich, które — zwłaszcza w ostatnich latach — szły w kierunku wytwarzania modeli o niewielkim litrażu, tanich i ekonomicznych w eksploatacji. W niekorzystnym położeniu znajdują się samochody amerykańskie, których silniki z reguły mają dużą pojemność.

Najbardziej pokrzywdzone dotychczasowym stanem rzeczy były tanie samochody typu popularnego,

co bowiem wynosiło 102—155% wartości wozu, co uniemożliwiało niemal ich sprzedaż. Obecnie, wobec zniżki stawki od wagi, cło wynosić będzie 30—40% wartości. Umożliwi to zapewne sprzedaż takich samochodów w Polsce w cenie 5—6 tysięcy złotych.

Wozy średniej klasy, o większej mocy, których obciążenie cłem wynosiło 60—115% wartości, obecnie opłacać będą 32—50%.

Najmniej zmieniła się sytuacja wozów wysokiej klasy, które opłacały cło w wysokości 41—83%, dziś zaś obciążone będą cłem wynoszącym 32—58% ich ceny. Dla motoryzacji stanowi to małą przeszkodę, gdyż dzisiejszy stan gospodarczy kraju nie pozwoliłby na szeroki zbył samochodów kosztujących wraz z cłem powyżej 20.000 złotych.

Należy przypuszczać, iż obecnie rozegra się na naszym terenie ostra walka konkurencyjna między najsilniejszymi gospodarczo firmami samochodowymi. Wynikiem jej winno być rozwinięcie w Polsce sieci stacji obsługi oraz ustalenie możliwie przystępnych cen i warunków kredytowych dla nabywców. Ponieważ z drugiej strony Rząd zapowiada energiczną akcję w celu podniesienia stanu dróg, — sprawa motoryzacji kraju rusza z martwego punktu.

Poniżej podajemy przykłady opłat celnych od samochodów angielskich.

Marka i typ	Pojemność silnika	Cena w złotych Ł=25 zł.	Cło dawne zł- %war- tości	Cło nowe zł- %war- tości		
Austin 7	7	2.750	4.000	145	850	32
" 10—4	10—4	3.800	5.600	147	1.150	32
Ford Popular	Poplar	3.000	3.400	113	900	30
Morris 8	8	3.000	4.700	156	900	30
Standard 9	9	3.700	5.400	146	1.200	32
Crossley Regis	Regis	9.000	8.200	91	2.800	31
Humber 12	12	7.300	8.400	115	2.400	32
Riley 1½ lt.	1½ lt.	8.200	8.000	97	2.600	32
Sunbeam Dawn.	Dawn.	10.700	9.500	89	3.400	32
Alvis Firebird	Firebird	13.000	8.000	62	4.200	32
Daimler 15	15	11.500	7.200	63	3.700	32
Lagonda 16—80	16—80	16.000	10.000	63	5.400	34
Triumph Gloria 6	Gloria 6	9.000	8.200	91	3.500	39
Bentley 3½ lt.	3½ lt.	36.000	15.000	42	13.000	36
Daimler 20	20	17.500	10.000	57	8.000	46
Humber Pullman	Pullman	18.000	15.000	63	10.200	57
Kolls—						
Royce 20—25	20—25	40.000	16.500	41	14.000	35

WIADOMOŚCI Z ZAGRANICZY

Przemysł radiowy Italji. Według Instituto Nazionale per l'esportazione w ostatnim dziesięcioleciu przemysł radiowy Italji nie tylko dorósł do zupełnego zaspokojenia potrzeb kraju, lecz nawet pozwolił w ostatnich latach na eksport, mimo napotykanym na obcych rynkach trudności.

Obecnie istnieje w Italji około 30 bardzo nowoczesnie urządzonej wytwórni gotowych aparatów i odbiorników, prócz nich istnieje szereg firm specjalizujących się w wyrobie części. Szczególnie wysoko stanął wyrób lamp radiowych, zdolny do

PAŃSTWOWE ZAKŁADY INŻYNIERSKIE
Biblioteka F. M. „Ursus”

wytwarzania najbardziej nawet skomplikowanych typów (np. oktody). Inne wytwórnie dostarczają kondensatorów, transformatorów, oporów, głośników i t. p.

W parze z udoskonaleniem sprzętu idzie rozwój radjofonji italskiej. W roku 1924 Italia posiadała w Rzymie jedyną stację nadawczą o mocy 1,5 KW dziś liczy 14 rozgłośni o łącznej mocy 190 KW, w najbliższych latach przewiduje się budowę piętnastej rozgłośni i powiększenie mocy istniejących do 450 KW.

Wytwórnie sprzętu radiowego zgrupowane są głównie w Lombardji, Piemontie i Emiliji. Zatrudniają one dziś około 320 inżynierów i 5000 robotników. Kapitały włożone w te przedsiębiorstwa sięgają wysokości 175 milionów lirów, wartość rocznej produkcji — 120 milionów.

Wytwórnie odbiorników lampowych budują najczęściej różne typy superheterodyn o zakresach fal: średnich (200—600 m) i krótkich (20—50 m). Italia nie posiada rozgłośni długofalowej, odbiory zaś zagranicznych stacji długofalowych są utrudnione i nie cieszą się popularnością. Większość odbiorników posiada urządzenia do automatycznej regulacji mocy odbioru oraz barwy dźwięku. Wyraźnie widać dążenie do uproszczenia obsługi przez stosowanie jaknajwiększej ilości urządzeń regulacyjnych.

Prócz w wyrobie normalnych odbiorników radiowych wytwórnie włoskie specjalizują się w budowie radjogramofonów oraz odbiorników specjalnych (samochodowych, lotniczych). Rozwinięta jest produkcja aparatury do filmów dźwiękowych, wzmacniaczy do aparatów lekarskich, jak np. elektrokardjografów i t. p.

Wartość roczna eksportu sprzętu radiowego sięga sumy 2—3 milionów lirów, w tem przypada:

- 25% na odbiorniki o ilości lamp nie wyżej nad 5 (łącznie z prostowniczą),
- 25% „ odbiorniki inne,
- 15% „ lampy radiowe (odbiorcze i prostownicze oraz prostowniki rtęciowe),
- 15% „ części odbiorników, aparaturę dźwiękową do kina etc.
- 15% „ aparaty nadawcze,
- 5% „ głośniki.

Głównymi odbiorcami prócz kolonii italskich są Tunis, Szwajcaria, Turcja, Palestyna, Albania i niektóre kraje zamorskie (Argentyna).

J. O.

NOTATKI

Zanik inicjatywy prywatnej. Rozważając zagadnienie bezrobocia na wsi, tygodnik łódzki „Prawda” stawia w Nr. 10 z r. b. pytanie „dlaczego nie rozwija się inicjatywa prywatna w przemyśle i handlu?” Z odpowiedzi „Prawdy” na to pytanie przytaczamy dwa najważniejsze ustępy.

Ewolucję na wsi ku lepszemu możnaby wywołać tylko przez stworzenie możliwości odpływu nadmiaru ludności ze wsi do miast. A to — wobec braku emigracji — byłoby możliwe do osiągnięcia tylko przez ożywienie działalności przemysłu i handlu. Działalność ta krępowana jest obecnie przede wszystkim polityką fiskalną i socjalną.

Jak długo miasta uginać się będą pod ciężarem niezliczonych podatków i danin, jak długo pierwszy lepszy funkcjonariusz urzędu skarbowego lub ubezpieczalni społecznej będzie miał prawo robić skandal i piekło przemysłowcowi i kupcowi za to, że nie wypetnił jakiegoś papierka, nie sporządził na czas jakiegoś „wykazu”, lub uczynił to niezgodnie z okólnikiem 000013/22-V. D. O./196/h. R., jak długo każdy urzędnik skarbowy, administracyjny, ubezpieczeniowy, magistracki będzie miał kilkadziesiąt tytułów do sporządzenia protokołów, nakładania grzywien, odrzucania słusznych reklamacyj, cytowania przed sądy starościńskie, inspekcyjne, grodzkie, jak długo tuzin najróżniejszych urzędów i instytucyj będzie miało prawo do gospodarowania w prywatnym przedsiębiorstwie jak u siebie, przerzucania ksiąg, zagładania do szaf i biur, wydawania nakazów, rozkazów i poleceń — tak długo prywatna inicjatywa rozwijać się nie będzie nawet w takich dziedzinach, które poprostu proszą się o to, by ktoś zechciał skorzystać z tkwiących w nich możliwościach zarobku.

OFIARY NA RZECZ FUNDUSZU BUDOWY GMACHU DLA MUZEUM PRZEMYSŁU I TECHNIKI

W dalszym ciągu podajemy wykaz większych ofiar na rzecz Funduszu.

	Gotówką	Pożyczką Narodową
Zrzeszenie Produc. Drożdzy	—	zł. 10.000
Gen. Dyr. Inż. S. Surzycki	zł. 1.000	—
Inż. Z. Słomiński b. Prezydent Miasta	—	„ 1.000
Gen. Dyr. Inż. A. Ciszewski	„ 500	„ 500
Zjedn. Browary Warszawskie p. f. Habermusch i Schiele, S. A.	—	„ 3.000
Sp. z o. o. „Scintilla“	„ 300	—
Sp. z o. o. „Sepewe“	—	„ 1.000
Polska Akcyjna Spółka Telefoniczna	„ 5.000	—
E. Grotowski	—	„ 500
Dr. M. Szpilfogel, Wola Krzysztoporska	—	„ 400
Państw. Wytw. Uzbrojenia	„ 15.000	—
Państwowa Wytwórnia Prochu	„ 15.000	—
Państwowe Zakłady Inżynierji	„ 15.000	—
Państwowe Zakłady Lotnicze	„ 15.000	—
Sp. Akc. K. Szpotański i S-ka.	„ 1.000 (materiał)	—
Zrzeszenie Przemysłowców Ceramicznych	„ 15.000 (materiał — narazie.)	—

Ceny metali według notowań giełdy londyńskiej w dn. 18. III. 1935 r. w złotych po kursie dnia za tonnę metr.

Aluminijs	2470	Miedź standard	691
Antymon	1543	Ołów miękki	272
Cyna standard	5154	Nikiel	5000
Cynk hutniczy	296	Rtęć	7212
Miedź elektrolityczna	766	Srebro za 1 kg.	92

Ceny metali w Warszawie.

Dom handlowy A. GEPNER notował w ostatnim tygodniu następujące ceny metali:

Cyna Banka w blokach	zł. 6.40 za kg.
Ołów hutniczy	„ 0,65 „ „
Cynk hutniczy	„ 0,70 „ „
Antymon	„ 1,75 „ „
Aluminijs hutnicze	„ 3,30 „ „
Blacha miedziana	„ 2,60—3,30 za kg.
„ mosiężna	„ 2,40—3,50 „ „
„ cynkowa	„ 0,83 „ „
Nikiel w kostkach	„ 7,50 „ „