

BIBLIOTEKA STOWARZYSZENIA WYCHOWAŃCÓW
SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE

T O M I.

ODCZYTY

Seria I

PROF. DR B. MIKLASZEWSKI
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA

E. IWASZKIEWICZ
PROBLEM ORGANIZACJI OBROTU ARTYKUŁAMI ROL-
NICZYMI W POLSCE

INŻ. E. KACZKOWSKI
ZAGADNIENIE SUROWCÓW METALOWYCH W POLSCE

MIN. DR T. SKOWROŃSKI
ZAGADNIENIE ZAOPATRYWANIA POLSKI W SUROWCE
ZAGRANICZNE

DR ALEKSANDRA KIELKIEWICZ
HANDEL ŚWIATOWY BAWĘŁNĄ

W A R S Z A W A 1 9 3 8
WYDAWNICTWO STOWARZYSZENIA WYCHOWAŃCÓW S. G. H.

SPIS RZECZY

	Str.
*	1
Szkoła Główna Handlowa — <i>Prof. dr Bolesław Miklaszewski</i>	3
Problem organizacji obrotu artykułami rolniczymi — <i>Edward Iwaszkiewicz</i>	7
Zagadnienie surowców metalowych w Polsce — <i>Inż. Edward Kaczkowski</i>	20
Zagadnienie zaopatrywania Polski w surowce zagraniczne — <i>Min. dr Tadeusz Skowroński</i>	43
Handel światowy bawełną — <i>dr Aleksandra Kielkiewicz</i>	71
Kronika Stow. Wych. S. G. H.	88

Stowarzyszenie Wychowañców Szkoły Głównej Handlowej organizuje od szeregu lat odczyty i wieczory dyskusyjne na tematy gospodarcze. Akcja ta cieszy się dużą frekwencją zarówno członków jak i zaproszonych gości. Niemniej pewna część kolegów, zwłaszcza stale przebywających poza Warszawą, nie jest w możności uczestniczyć w naszych zebraniach i dyskusjach. Chcąc ich zapoznać z wywodami prelegentów, Stowarzyszenie usiłuje, w miarę możności, rozsyłać członkom streszczenia wygłaszanych odczytów. Streszczenia te jednak nie mogą zastąpić pełnego tekstu wykładu. Wobec tego Zarząd postanowił przystąpić do wydawania niektórych odczytów drukiem i w ten sposób utrwalić dorobek myślowy naszych prelegentów. Tym samym również zostaje uprzyjętniona wszystkim naszym członkom bodaj część zagadnień, omawianych w naszym gronie.

Wydawnictwo to pod nazwą „Biblioteka Stowarzyszenia Wychowañców Szkoły Głównej Handlowej“ otwieramy zbiorem odczytów na tematy surowcowe, które poprzedza streszczenie odczytu Pana Rektora dr. Bolesława Miklaszewskiego o Szkole Głównej Handlowej.

Redakcja pierwszego tomu Wydawnictwa spoczywała w rękach kol. Mieczysława Smereka, a do Komitetu Redakcyjnego wchodzili kol. kol. Jan Chodorowski, Edmund Dąbrowski, Rudolf Pastucha i Bolesław Przeglaliński.

ZARZĄD

STOWARZYSZENIA WYCHOWAÑCÓW S. G. H.
W WARSZAWIE



1000174491

272646

Prof. dr Bolesław Miklaszewski

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA

Streszczenie odczytu wygłoszonego w Stowarzyszeniu Wych. S.G.H. w dniu 29.X.1936 r.

Spośród wielu przyczyn upadku Państwa Polskiego wyodrębnić należy jedną bardzo ważną, a mianowicie nienormalną strukturę gospodarczą i społeczną. Wojna światowa dowiodła, że niezwykle zwarta organizacja gospodarcza Niemiec umożliwiła im wytrzymanie naporu koalicji w ciągu 4 lat. Powstałe po wojnie Państwo Polskie nie może bronić swej niepodległości tylko męstwem swych synów i doskonale zorganizowaną i bitną armią, okrytą chwałą bohaterstwa. Armia najwięcej zwycięska i mężna opierać się musi o doskonałą organizację wytwórczości przemysłowej i rolniczej, o doskonałą, celową politykę ekonomiczną, o doskonałą administrację państwową, komunalną i prywatną oraz wymianę wewnętrzną i międzynarodową. Zależność ekonomiczna z konieczności prowadzi do niewoli politycznej.

Stąd płynie znaczenie wiedzy ekonomicznej, opartej obecnie o ścisłe, matematyczne obserwacje masowych zjawisk i ich współzależności w dziedzinie populacji, produkcji i wymiany. Stąd pochodzą ścisłe naukowe podstawy regulowania zjawisk życia gospodarczego państwa, jego polityki gospodarczej, jego stosunków wymiany wewnętrznej i międzynarodowej, jego organizacji. Konieczność szerzenia wiedzy ekonomicznej, teoretycznej i stosowanej wśród najszerszych warstw społecznych jest oczywistą.

Twórcza myśl gospodarcza, analizująca zjawiska gospodarcze własnej ojczyzny i ich stosunek do koniunktur światowych, obok analizy czynników politycznych i wojskowych jest



3

D-102/50/764

EK. 22, 23

podstawą istnienia każdego państwa i niepodległości narodu. Cechą współczesnego życia narodów jest rozlewność zjawisk na terenie wszystkich państw i wzajemne stosunki codzienne obrotu międzynarodowego, regulowanego interesami tych państw z kapryśną nieraz zmiennością. Nie wystarcza obecnie księgowanie i bilansowanie gospodarki prywatnej; konieczne jest umiejętne zestawianie koniunktur międzynarodowych. Wojna światowa uruchomiła gospodarczo i politycznie pozostałe kontynenty pozaeuropejskie. Po wojnie zorganizowano na całym świecie szkoły akademickie, kultywujące wiedzę ekonomiczną teoretyczną i stosowaną. Zdobycze jej po wojnie są bardzo wielkie. Staje się ona podstawą naukową organizacji samodzielnych szkół i instytutów, których rola wzrasta z dnia na dzień, a których bezstronne badania stają się podstawą polityki gospodarczej państwowej i międzynarodowej.

Akademickie szkoły ekonomiczne i handlowe dostarczają państwom ludzi zdolnych do metodycznego myślenia ekonomicznego i do rozwiązywania umiejętnego najzawilszych problemów gospodarczych z zakresu gospodarki indywidualnej, komunalnej, państwowej i międzynarodowej.

Nauki przyrodnicze i stosowane spowodowały wielki postęp w umiejętności stosowania wolnych i ujarzmionych sił przyrody w celu wzmożenia produkcji przemysłowej i rolniczej. Przyspieszyły one również transport. Obie te dziedziny wiedzy wzmogły współzawodnictwo narodów w zakresie dążeń do samowystarczalności gospodarczej i uregulowanej wymiany międzynarodowej.

Stąd konieczność uwzględnienia w nauczaniu na wszystkich jego poziomach zaprawiania młodzieży do przyszłych czynności gospodarczych. Stąd konieczność organizowania rozległej sieci szkół handlowych i administracyjnych, zastosowanych do najdalej zróżniczkowanych czynności administracji, przetwórczości i wymiany.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, związana tradycją z Wydziałem Handlowym Politechniki Warszawskiej z cza-

sów Lubeckiego, a następnie ze Szkołą Handlową Leopolda Kronenberga, kształci sztabowców życia gospodarczego, uzdolnionych do metodycznego myślenia twórczego do obejmowania istoty zagadnień gospodarczych świata i ich stosunku do interesów Państwa Polskiego. Rozwój Szkoły Głównej Handlowej jest związany ściśle z konsolidacją Państwa Polskiego. Jest ona jednostką prawną, instytucją użyteczności publicznej wyższego rzędu, zbliżoną swym charakterem do podobnych instytucji angielskich, nie obliczonych na zysk. Ustrój jej i organizacja wewnętrzna oparta jest o ustawy Rzeczypospolitej, a w szczególności o ustawy o szkołach akademickich. Jest ona szkołą jednowydziałową. Władzą wykonawczą jest Rektor, zatwierdzany przez Prezydenta Rzeczypospolitej na wniosek Ministra Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego. Rektor jest wybierany przez Senat szkoły na kadencję dwuletnią. Senat jest władzą zbiorową Szkoły i składa się z profesorów akademickich szkoły, obejmujących katedry głównych przedmiotów nauczania. Rektor i senat podlegają bezpośredniej władzy Ministra Oświaty. Kontrola dokonywana jest przewencyjnie przez komisję finansową (kontrola uprzednia), Komisję rewizyjną (kontrola następcza) oraz przez władze Państwa (Najwyższa Izba Kontroli). Posiada ona pełne prawa państwowe szkół akademickich.

Praca osobista studentów, ujęta w organizację wspólnych szkół zachodu, w postaci wykładów, ćwiczeń, kollokwium, seminariów różnego typu i zakresu, kierowana przez profesorów, docentów i asystentów wyrabia w młodzieży uzdolnienia do systematycznej pracy metodycznej i zorganizowanej. Celem nauczania jest wyrobienie metody ścisłego ekonomicznego myślenia oraz umiejętności ścisłego formułowania tez i ich uzasadnienia. Teoria i praktyka idą ręką w rękę w zespole nauczającym i w metodach nauczania. Krytycyzm myśli twórczej profesorów przyzwyczajają uczniów do ścisłego rozumowania i prawidłowego operowania faktami i pojęciami, wziętymi zarówno z życia, jak i z założeń teoretycznych.

Rezultaty pracy metodycznej w szkole uległy wielokrotnej kontroli przez pracę uczniów przy rozwiązywaniu najtrudniejszych zagadnień polityki gospodarczej i administracji, oraz kontroli naukowej przez egzaminy, zdawane w najlepszych szkołach świata przez wysyłanych za granicę uczniów szkoły.

Stały kontakt teorii z praktyką życia gospodarczego znajduje swój wyraz w tym, że wszyscy profesorowie brali lub biorą czynny udział w pracy twórczej i organizacyjnej w różnych dziedzinach teorii i praktyki.

Podaję niektóre dane liczbowe:

Do roku 1936 zaimmatrykulowano 9.040 osób. Zdało egzamin dyplomowy 2.258 absolwentów. Wydano dyplomów zawodowych 1.318, dyplomów magisterskich 104, dyplomów doktorskich 4. Habilitacji odbyło się 2.

Skład nauczycielski był w roku 1935/6 następujący: profesorów zwyczajnych 11, docentów 10, zastępców profesorów 21, nauczycieli przedmiotów specjalnych 15. Razem 52. Według gałęzi wiedzy wykładało: nauki ekonomiczne 16, nauki handlowe 10, nauki prawne 7, nauki historyczne 3, nauki społeczne 6, nauki matematyczne 3, nauki technologiczne 3, języki 10. Asystenci i adiunkci: nauki handlowe 4, nauki ekonomiczne 9, nauki prawne 3, nauki technologiczne 1, nauki matematyczne 4, nauki społeczne 2.

Biblioteka liczyła w r. 1935/6 jednostek bibliograficznych 85.651, tomów 128.011, czytelników 1.413. Personel liczył 13 osób.

Ulg płatniczych udzielono w tym roku na sumę 62.515 zł. Suma należności z ulg wpisowych wyniosła zł 833.361. Udzielone stypendia stanowią na ten rok sumę zł 92.840. Zwroty należności zaległych pomnażają w całości kapitały stypendialne.

Majątek nieruchomy Szkoły reprezentuje plac, dwa budynki szkolne i dom mieszkalny o łącznej pojemności około 90.000 metrów sześciennych, oprócz kilku budowli mniejszych, czasowych.

Edward Iwaszkiewicz

PROBLEM ORGANIZACJI OBROTU ARTYKUŁAMI ROLNICZYMI W POLSCE

*Odczyt wygłoszony w Stowarzyszeniu Wych.
S.G.H. w dniu 22.4.1937 r.*

Jeżeli chodzi o ujęcie tematu, to z jednej strony przedstawimy te specyficzne momenty, które trzeba mieć na względzie, omawiając rynek zbytu produktów rolnych, z drugiej — cechy charakterystyczne dla produktów rolnych jako towarów rynkowych, wreszcie w ujęciach przykładowych postaramy się naświetlić obraz dzisiejszej rzeczywistości istniejącej na naszym rynku rolnym.

Chciałbym zaznaczyć, że wyczerpujące ujęcie problemu zbytu produktów rolnych na naszym rynku wewnętrznym jest bardzo trudne z uwagi na brak podstawowych materiałów, ilustrujących istniejący stan rzeczy. Z tego względu, już dla celów czysto informacyjnych, pozwolę sobie w zakończeniu referatu omówić prace badawcze, które podjęliśmy w Międzysamorządowej Komisji Handlu Wewnętrznego, nad naszym rynkiem wewnętrznym.

Problem organizacji handlu produktami rolniczymi jest u nas najczęściej rozpatrywany jako problem kosztów pośrednictwa. Otóż jest to, moim zdaniem, zbyt wąskie podchodzenie do rzeczy. Musimy pamiętać o tym, że szereg momentów decydujących o stanie organizacji wymiany produktami rolnymi, tkwi poza rynkiem. Przede wszystkim poważny wpływ na organizację zbytu produktów rolnych wywiera sama produkcja rolna, jej poziom, struktura, jakość towarów, stopień przy-

gotowania rolnika w zakresie jego udziału w wymianie towarowej, wreszcie organizacja podaży rolniczej.

Z kolei musimy pamiętać o szeregu specyficznych momentów, dotyczących samego gospodarstwa rolnego — jako podawcy towaru, jak również dotyczących produktów rolnych — jako towarów rynkowych.

Cofając się wstecz do okresu gospodarki zamkniętej, stwierdzimy z łatwością, iż ówczesnym zadaniem gospodarstwa rolnego, było dostarczenie środków spożywczych właścicielowi gospodarstwa i jego rodzinie. W ustroju dzisiejszym warsztat rolny, obok dostarczenia rolnikowi żywności — stanowi źródło jego dochodów. Produkty rolne są towarem rynkowym, produkcja nastawiona jest na zbyt — dla rynku.

Równoległe z tą zmianą obserwujemy jednak inny proces ewolucyjny, polegający na coraz mocniejszym odsuwaniu rolnika od bezpośredniego kontaktu z odbiorcą jego towaru. Rolnik w coraz większym stopniu ogranicza się do czynności związanych z produkcją, coraz dalej odsuwa się od rynku. Coraz mocniej pomiędzy rolnika i rynek wchodzi pośrednik. W tych warunkach rolnik traci w dużym stopniu bezpośrednio wyczuwanie potrzeb rynku, tak co do rodzajów wytwarzanych produktów, jak i co do ich jakości. Jeżeli uwzględnimy poza tym stały proces zmierzający w rolnictwie do rozdrabniania warsztatów rolnych, dochodzimy do wytłumaczenia tych czynników, które od strony produkcji rolnej kształtowały obserwowaną obecnie strukturę całego handlu rolniczego.

Odsunięcie rolnika od szerszego bezpośredniego kontaktu z rynkiem, jest jedną z przyczyn dużej rynkowej bierności naszych warsztatów rolnych. W dzisiejszych warunkach cały szereg czynności związanych z rynkowym przygotowaniem produktów rolnych, przejął od producenta aparat pośrednictwa, z tym że producent ogranicza się wyłącznie do wyprodukowania, a sprzedaż produktów rolnych w wielu wypadkach odbywa się nie na rynku, a w gospodarstwie rolnym. Skoro omawiam ogólne cechy produkcji rolniczej, muszę podkreślić

z kolei tak charakterystyczny moment, jakim jest jej niezmiernie jaskrawa sezonowość. Ogólnie możemy powiedzieć, że $\frac{2}{3}$ całej produkcji rolnej nosi typowe cechy tej sezonowości. Niewątpliwie musi to znaleźć b. głębokie odbicie na samych założeniach organizacji wymiany produktami rolniczymi.

Przykładowo tylko wskażę, na powstające na tle silnej sezonowości produkcji rolnej, zagadnienie finansowania podaży i obrotu artykułami rolniczymi, zagadnienie urządzeń magazynowych i t. d.

Przechodząc do cech charakterystycznych produktów rolnych jako towaru rynkowego, w pierwszym rzędzie musimy zwrócić uwagę na to, że poważna liczba tych produktów to artykuły spożywcze, ulegające łatwemu psuciu się. Jest to moment ważny, mający duży wpływ na samą organizację handlu, na wysokość kosztów pośrednictwa, stopień ryzyka handlowego, kształtowania się specjalnych form handlu (sprzedaż aukcyjna, komisowa) i t. d.

Duża łatwość psucia się produktów rolnych wysuwa m. in. na jedno z pierwszych miejsc sprawę racjonalnych urządzeń magazynowych, oraz kwestię przetwórstwa, jako czynników organizacyjnych i przeciwdziałających dużemu w tym zakresie marnotrawstwu. Następny moment tkwiący w produkcji rolnej, a mający duży wpływ na organizację handlu, wiąże się z dalekoidącym zróżnicowaniem tej produkcji tak co do różnorodności wytwarzanych produktów, jak i co do ich jakości. Z kwestią tą wiążą się od strony organizacji rynku takie sprawy jak: a) klasyfikacja towaru; b) ustalenie jednolitej nomenklatury; c) standaryzacja — bez czego niezmiernie trudno jest mówić o tak podstawowych zagadnieniach, jak notowania cen, informacje o stanie rynku, handel na odległość, t. zn. na podstawie prób i wzorów i t. d.

Podnoszona już uprzednio kwestia sezonowości produkcji rolnej, łatwość psucia się większości produktów rolnych, wreszcie występujące w związku z tym duże marnotrawstwo, wysuwają niezmiernie jaskrawo zagadnienie przetwórstwa pro-

duktów rolnych oraz zagadnienie wyzyskania powstających przy przerobie i przetwórstwie wszelkiego rodzaju odpadków, lub artykułów ubocznych. Kwestia przetwórstwa szeregu produktów rolnych wiąże się poza tym b. mocno z możliwością obniżenia kosztów transportu, zwiększeniem pojemności rynku (np. ziemniaki surowe i płatki ziemniaczane, grzyby suszone i surowe), oraz łatwością ich magazynowania.

Wreszcie ostatni moment, tkwiący już poza produkcją rolną, charakterystyczny jednak dla rynku rolnego, wiąże się z b. silną w handlu rolniczym ingerencją czynników nadzorczych ze strony państwa i samorządu. Obserwujemy tu szeroką płaszczyznę oddziaływania i dużą gamę środków, jakimi przy tym oddziaływaniu posługują się odpowiednie czynniki. Przykładowo tylko wskażę na sprawę administracyjnego regulowania cen, na nadzór sanitarny nad środkami spożywczymi, poza tym szereg przepisów regulujących lub ustanawiających nadzór nad obrotem produktami rolnymi, przekazywanie szeregu funkcji związanych z obrotem do wykonania instytucjom publicznym, jak np. ubój zwierząt rzeźniom publicznym i t. d.

Te słuszne w swoim założeniu normy, w jakich ma się odbywać obrót produktami rolnymi, przy wadliwym ich wykonywaniu, są w wielu wypadkach dodatkowymi hamulcami, krępującymi swobodny rozwój wymiany towarowej. Z drugiej znów strony na odcinku organizacji wymiany produktów rolnych mocniej niż gdzieindziej zarysowuje się duża rola i zadania organizacyjne i inwestycyjne tak Państwa, jak i samorządu miejskiego.

Przytaczając szereg cech charakterystycznych dla produkcji rolnej, artykułów rolnych, jako towarów rynkowych, oraz dla samego rynku rolnego, chcielibyśmy chociażby przykładowo wskazać na to, jak różnorodne i skomplikowane jest pojęcie organizacji rynku rolnego, jak trudno jest zdefiniować zadania organizacyjne, stojące przed nami, i jak niekom-

pletnym jest podchodzenie do tego problemu przy zacieśnianiu go wyłącznie do kwestii wysokości kosztów pośrednictwa.

Przejdźmy z kolei do zarysowania przynajmniej najważniejszych zagadnień, ilustrujących obecny stan rzeczy w zakresie obrotu artykułami rolniczymi na naszym rynku wewnętrznym.

Organizacja podaży produktów rolnych na rynki zbytu.

Pomijając zupełnie sprawy związane z handlem zagranicznym ograniczamy się tylko do handlu na naszym rynku wewnętrznym. Mówiąc zaś o tych dwóch odłamach obrotu, wypadałoby wskazać na dysproporcję, jaka występuje w pracach nad organizacją eksportu i nad organizacją naszego rynku wewnętrznego. Na odcinku eksportu dokonano dużego wysiłku i osiągnięto poważne rezultaty. W przeciwieństwie do tego na odcinku organizacji rynku wewnętrznego nie możemy się pochwalić większymi pracami organizacyjnymi. Problem naszego handlu wewnętrznego leży odłogiem; panuje na tym odcinku poza małymi wyjątkami niespotykany prymitywizm i marnotrawstwo. Będzie może wskazanym przedstawić w kilku cyfrach znaczenie naszego rynku wewnętrznego pod kątem widzenia jego pojemności w stosunku do ogólnych rozmiarów rocznej sprzedaży produktów rolnych przez gospodarstwa rolne.

Otóż z ogólnej rocznej podaży pszenicy około 75% lokowane jest na rynku wewnętrznym i około 25% na rynkach zagranicznych. W życie około 70% przypada na sprzedaż wewnętrzną i około 30% na sprzedaż na rynkach zagranicznych, w jednym tylko jęczmieniu stosunek ten przedstawia się odmiennie, a mianowicie około 35% przypada na sprzedaż wewnątrz kraju, a 65% na eksport. W podobny sposób kształtują się stosunki w zakresie sprzedaży produktów hodowlanych.

Przeciętne dane dla ostatnich kilku lat wykazują, że np.

w bydłe rogatym zaledwie 1,5% ogólnej podaży idzie na eksport, 98,5% znajduje zbyt na rynku wewnętrznym. W trzodzie chlewnej około 30% ogólnej podaży wywożone jest za granicę, a około 70% znajduje zbyt na rynku wewnętrznym.

Przytoczone przykłady ilustrują dostatecznie znaczenie naszego rynku wewnętrznego dla zbytu produkowanych w kraju płodów rolnych. Jeżeli chodzi o próbne szacunki wartości rocznych obrotów artykułami rolniczymi na rynku wewnętrznym, to wynoszą one około 12 miliardów złotych, przy czym sam obrót na rynku mięsnym stanowi około 4 miliardów.

Z tych ogólnych bardzo szacunków dotyczących wartości rocznego obrotu artykułów na naszym rynku wewnętrznym widać, że w grę wchodzi bardzo poważne cyfry i każdy krok prowadzący do usprawnienia wymiany i organizacji rynku może dać poważne korzyści naszemu życiu gospodarczemu.

Przechodząc do omówienia problemu organizacji podaży artykułów rolniczych należy mieć na względzie następujące ważniejsze momenty: a) rozdrobnienie podaży; b) sezonowe wahania podaży; oraz c) stopień rynkowego przygotowania towarów rolniczych.

W naszych warunkach kwestia rozdrobnienia podaży nabiera specjalnie ostrych form wobec dalekoidącego rozdrobnienia gospodarstw rolnych.

Dla zilustrowania tego zjawiska podam kilka cyfr w oparciu o dane księgowości drobnych gospodarstw rolnych. Otóż w zakresie podaży zboża cyfry zaczerpnięte z księgowości drobnych warsztatów rolnych wykazują, że najczęściej spotykaną partią zboża wyrzucaną przez te gospodarstwa na rynek jest partia od 2 — 5 q.

Jeżeli przyjmiemy za podstawę te same cyfry i przeanalizujemy gospodarstwa sprzedające na rynek rocznie 5 q zboża, to zobaczymy, że 35% tych gospodarstw sprzedało 5-cio kwintalową nadwyżkę w 5-razowych partiach, t. j. jednorazowo 1 q, 30% gospodarstw w partiach 1/2-kwintalowych, a 5% wykazuje jeszcze dalej idące rozdrobnienie podaży.

Z przykładów tych widzimy, jak daleko idzie rozdrobnienie podaży zboża ze strony naszych drobnych warsztatów rolnych.

Jeżeli chodzi o inne działy produkcji rolnej, np. o hodowlę, a zatem podaż bydła lub trzody chlewnej, produkcja i podaż owoców, drobiu, jaj i t. d. spotykamy podobny stan rzeczy do przedstawionego wyżej na odcinku zboża. Taka struktura podaży wywiera głęboki wpływ na strukturę aparatu pośrednictwa i samego rynku.

Rozdrobnienie podaży artykułów rolnych znajduje poważne odbicie i na stanie ich rynkowego przygotowania. Jeżeli chodzi o ten problem to, niestety, trzeba stwierdzić, że prawie z reguły drobny rolnik wyrzuca na rynek towar nie przygotowany należycie do sprzedaży, bez segregowania jakości i wyglądu zewnętrznego, nie należycie opakowany, niejednorodny i t. d. Rozpatrując wspomniane już wyżej procesy rozdrabniania powierzchni gospodarstw rolnych oraz związane z tym rozdrobnienie podaży produktów gospodarstw wiejskich, spostrzegamy ciekawą różnicę przy porównaniu struktury rynku wyrobów przemysłowych i rynku produktów rolnych. W produkcji przemysłowej mamy do czynienia z tendencją koncentracji produkcji, a tym samym i z dużą koncentracją podaży. Otóż przy skoncentrowanej podaży struktura obrotu opiera się o „wachlarz“ pośrednictwa hurtowego, półhurtowego i detalicznego, co przy ujęciu graficznym daje nam obraz przypominający kształtem literę Y. Przy rozdrobnionej podaży rolniczej i braku rynkowego przygotowania towaru powstaje odmienna struktura rynku, mająca niejako dwa „wachlarze“ aparatu pośredniczącego, przypominającą w ujęciu graficznym literę X.

Od strony rolnika — dolny „wachlarz“ — prowadzi skup rozdrobnionych i nieprzygotowanych rynkowo towarów rolniczych, które przechodzą od drobnych detalistów skupujących do hurtownika. Z tego dopiero miejsca wchodzi w grę górny „wachlarz“ pośrednictwa wykonywujący prawdziwą dystry-

bucję, doprowadzającą towar poprzez półhurtowników i detalistów do konsumenta.

Otóż, zdaniem moim, wszystkie czynności dolnego „wachlarza“, a zatem koncentrację i rynkowe przygotowanie produktów rolnych w zasadzie powinno przejąć rolnictwo, działając zespołowo, a więc w pierwszym rzędzie w oparciu o zasady spółdzielcze. Takie postawienie sprawy związałoby się z redukcją zbędnych w handlu rolniczym ogniw pośrednictwa, obniżeniem kosztów wymiany, zatrudnieniem nadwyżek ludności wiejskiej i t. d.

Jeżeli chodzi o moment sezonowego wahania podaży, obserwujemy tu bardzo jaskrawe zjawiska. I tak w oparciu o cytowane już cyfry księgowości drobnych gospodarstw rolnych stwierdzamy, że zaledwie 10% gospodarstw prowadzących księgowość wykazuje stosunkowo równomierne w ramach roku rozłożenie podaży zboża na rynku. Podaż pozostałej ilości gospodarstw cechują bardzo silne nasilenia sezonowe. Nie mniej jaskrawo występują wahania sezonowe w podaży produktów hodowlanych, w podaży owoców, ryb i t. d.

Jeżeli chodzi o praktyczne rozwiązanie tego problemu, to musi być zwrócona duża uwaga na finansowanie podaży oraz techniczne wyposażenie magazynowe rynku. Bez załatwienia obu tych kwestii nie potrafimy opanować ostrych wahań sezonowych podaży produktów rolnych, a tym samym usunąć tych ujemnych wpływów, jakie te wahania wywierają na ogólny stan rynku.

Z uwagi na ramy referatu zmuszony jestem do traktowania przedstawianych kwestii tylko w zarysie oraz do pomijania szeregu momentów może drugorzędnych, jednak ciekawych i mających duży wpływ na rynek.

Strukturą aparatu pośrednictwa na naszym rynku rolniczym.

Według danych G. U. S. w 1932 r. pracowało na rynku rolnym 17.500 przedsiębiorstw. Stanowi to 5,1% całej ilości

zarejestrowanych przedsiębiorstw handlowych. Według niewykończonych jeszcze materiałów statystycznych następne 3 lata (1933—1935) przyniosły wzrost ogólnej ilości przedsiębiorstw handlowych o 21,5%. Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa zatrudnione w handlu rolniczym, to ilość ich w tym samym czasie wzrosła znacznie silniej, a mianowicie o 47,7%. Jasnym jest, że tutaj zachodzi z jednej strony faktyczny wzrost ilości przedsiębiorstw, a z drugiej objęcie rejestracją istniejących dawniej, jednak nierejestrowanych przedsiębiorstw.

Jeżeli chodzi o podział przedsiębiorstw na poszczególne działy handlu rolniczego, to około 38% przypada na grupę przedsiębiorstw bez szczegółowej specyfikacji branżowej, 16% na handel zwierzętami, 32% na handel produktami roślinnymi, wreszcie 30% na przedsiębiorstwa zatrudnione w handlu mięsem i przetworami mięsnymi.

Bardzo ciekawy obraz dają cyfry ilustrujące podział przedsiębiorstw wg. kategorii świadectw przemysłowych.

Otóż na przedsiębiorstwa wykupujące świadectwa I kat. przypada 0,4% w stosunku do ogólnej ilości przedsiębiorstw zatrudnionych w handlu rolniczym, na przedsiębiorstwa II kat. 3,4%, III kat. — 23,4%, wreszcie IV kat. — 72,4%.

Z przytoczonych cyfr widzimy, jak w wysokim stopniu mamy do czynienia z rozdrobnieniem naszego handlu rolniczego. Główny trzon naszego aparatu dystrybucyjnego stanowią przedsiębiorstwa III i IV kat.

Dużych przedsiębiorstw mających większy zasięg handlowy, prowadzonych fachowo, pracujących na wyższym poziomie kupieckim (przeGs. I i II kat.) mamy niecałe 4% ogólnej ilości warsztatów handlowych. Reszta, to drobne przedsiębiorstwa, ograniczające się w swojej działalności handlowej do lokalnego targowiska, niewychodzące na szerszy rynek, nie rozporządzające żadnymi urządzeniami technicznymi ani magazynowymi, z reguły odczuwające brak kapitału obrotowego. Otóż przy takim aparacie dystrybucyjnym trudno jest mówić o jakiegokolwiek akcji unormowania zwyczajów handlowych,

klasyfikacji towarów, ujednoczenia rynkowych określeń poszczególnych produktów lub ich gatunku, wytworzenia jednolitego rynku w szerszym pojęciu słowa.

Przy takiej strukturze aparatu wymiany, braki w zakresie urządzeń technicznych, jakimi rozporządza aparat handlowy, są naturalną konsekwencją.

Stan ten jest tym gorszy, że w zakresie urządzeń rynkowych występują niestety poważne zaniedbania i tam, gdzie odpowiednie urządzenia wchodzą w zakres obowiązków samorządu terytorialnego lub miejskiego, a nawet państwa.

Mówiąc zaś o programie prac w zakresie usuwania braków w urządzeniach rynkowych, trzeba te urządzenia podzielić na służące: a) do organizacji podaży rolniczej; b) do organizacji dystrybucji.

Brak planowości w tych pracach wprowadza dużą przypadkowość i doraźność inicjatywy, co utrudnia późniejsze zgranie prac inwestycyjnych z ogólnymi pracami nad organizacją rynku, albo co gorsze zmusza do naginania posunięć organizacyjnych do istniejących już inwestycji. Co do kolejności w budowie urządzeń rynkowych, to słusznym wydaje się w pierwszym rzędzie zwrócenie dużej uwagi na urządzenia służące organizacji podaży artykułów rolnych.

Również zasługuje na uwagę dysproporcja, jaka występuje w wyposażeniu technicznym rynków poszczególnych okręgów kraju. Sądzę, że usunięcie tych dysproporcji, częściowe chociaż wyrównanie istniejących różnic dzielnicowych, również jest jasnym i zrozumiałym postulatem. Czy nasze potrzeby inwestycyjne mogą być zaspokojone wysiłkiem finansowym producentów i kupiectwa, a więc na drodze inicjatywy prywatnej? Sądzę, że przy obecnym stanie gospodarczym naszego rolnictwa oraz przy istniejącej strukturze aparatu wymiany trudno jest na to liczyć. Nie kwestionując konieczności odpowiedniego wysiłku tak ze strony rolnictwa jak i kupiectwa, trzeba liczyć się z tym, że przypada tu duży obowiązek na Państwo i samorząd wiejski, z tym jednak, że nie będzie to

powodem do nowych obciążeń obrotu artykułami rolniczymi, a poza tym, że plan prac inwestycyjnych będzie częścią składową ogólnego programu usprawnienia obrotu towarowego.

Kwestia finansowania obrotu.

Te momenty, które poruszyliśmy przy charakterystyce podaży produktów rolnych oraz struktury naszego aparatu pośrednictwa wskazują, że kwestia finansowania obrotu artykułami rolniczymi ma duże znaczenie dla organizacji naszego rynku i usprawnienia handlu. Chodzi tu o złagodzenie nadmiernych sezonowych wahań podaży, obniżenie kosztów pośrednictwa przez usunięcie lichwiarskiego kredytu, wreszcie o możliwość wprowadzenia nowoczesnych form wymiany. W odniesieniu do obecnego stanu rzeczy na odcinku finansowania obrotu artykułami rolniczymi podkreślę jedynie kilka charakterystycznych momentów. Więc przede wszystkim finansowanie obrotu produktami rolnymi odbywa się u nas w większości wypadków poprzez finansowanie produkcji. Poza tym kredyty zorganizowane wprowadzane do obrotu artykułami rolniczymi mają w większości wypadków charakter kredytów osobowych, a nie kredytów rzeczowych.

Przy udzielaniu kredytu, decydującą rzeczą jest nie towar, a osoba kredytobiorcy. Na tle tych warunków dosyć wyraźnie zarysowuje się prymat większych kredytobiorców na niekorzyść małych.

Jeżeli chodzi o zakres akcji kredytowej na odcinku obrotu artykułami rolniczymi, to obecne rozmiary tej akcji są moim zdaniem niewystarczające. Kredyt zorganizowany pokrywa zaledwie część potrzeb istniejących na rynku, a występujący tam kredyt prywatny — tak na wsi jak i w handlu — jest kredytem bardzo uciążliwym, graniczącym w większości wypadków z pojęciem kredytu lichwiarskiego. Podchodząc poza tym do istniejących kredytów prywatnych od strony rolnika, warto zwrócić uwagę na sam system kredytowania, ma-

jący na celu wiązanie podaży produktów z kupcem finansującym producenta, co w konsekwencji odbija się fatalnie na możliwościach zbytu, jakimi rozporządza rolnik i na cenie, jaką uzyskuje za swoje produkty.

Dla scharakteryzowania wpływu finansowania obrotu na koszty pośrednictwa przytoczę przykład z rynku mięsnego, na którym spotykamy często oprocentowanie kredytów prywatnych w wysokości 40% p. a. i wyżej. W dziedzinach handlu artykułami łatwopsującymi, jak np. owoce, ryby, oprocentowanie kredytów prywatnych jest znacznie wyższe, a spotykałem wypadki, gdzie liczono 1% dziennie od sumy udzielonej pożyczki. Ogólnie trzeba stwierdzić, że koszty kredytu prywatnego są bardzo wysokie i wzrastają w miarę występowania wyższego ryzyka handlowego. Rozwikłanie tej sytuacji jest niezmiernie trudne. Jednak przy ubóstwie finansowym całego naszego aparatu dystrybucyjnego, zwłaszcza drobnego, zorganizowana akcja kredytowa może w wielu przypadkach przyspieszyć uzdrowienie stosunków panujących na rynku, przyczynić się do uniezależnienia drobnych warsztatów handlowych lub rzemieślniczych od hurtowników, stworzyć podstawy chociażby powolnej kapitalizacji w drobnych przedsiębiorstwach handlowych.

Problem organizacji rynku rolnego wymaga opracowania szerokiego planu długofalowego działania. Wypracowanie takiego planu powinno być oparte na uprzednim, możliwie dokładnym poznaniu istniejącego stanu rzeczy, oraz poznaniu przyczyn, które ten stał ukształtowały. Początkowe prace o tym charakterze uruchomione są przez Międzysamorządową Komisję Handlu Wewnętrznego, która w r. b. objęła swoimi badaniami (w zakresie obrotu produktami rolnymi) handel zbożem, owocami, mięsem i handel rybami.

Badania te prowadzone są z jednej strony przez monograficzne opracowania poszczególnych gałęzi handlu w płaszczyźnie powiatu, w celu oświetlenia stosunków istniejących w dolnych komórkach wymiany, stojących najwyżej producenta,

z drugiej strony również monograficznie opracowywane są główne rynki zbytu, wreszcie w etapie końcowym przewidziane jest opracowanie generalne w przekroju ogólnopństwowym (w odniesieniu do cytowanych już 4-ch gałęzi handlu): a) produkcji danego artykułu rolnego, b) podaży, c) transportu, d) konsumpcji, e) technicznego wyposażenia rynku, f) finansowania obrotu, g) struktury wymiany.

Jakkolwiek podjęte prace nie mogą dać doraźnego szybkiego efektu, liczymy jednak na to, że zrozumienie konieczności gruntownego zbadania naszego rynku wewnętrznego dojrzało już dostatecznie, że prace te mogą stworzyć podstawę do dalszego programowego postępu w organizacji wymiany produktów rolnych na rynku wewnętrznym.

Jeżeli chodzi o rolnictwo, to zwłaszcza w okresie kryzysu, zrozumiało ono, że niemniej ważną od samej produkcji jest sprawa zbytu wyprodukowanych płodów rolnych.

Z kolei należy dążyć do tego, aby to zrozumienie przekształciło się w realne poczynania organizacyjne, aby tym poczynaniom rolnictwa odpowiadały konieczne wysiłki organizacyjne ze strony kupiectwa i przetwórstwa, oraz odpowiedni plan prac ze strony władz rządowych.

ZAGADNIENIE SUROWCÓW METALOWYCH W POLSCE

*Odczyt wygłoszony w Stowarzyszeniu Wych.
S.G.H. w dniu 7.X.1937 r.*

Definicja i klasyfikacja surowców

Człowiek żyje w materialnym układzie dóbr użytkowych, powstałych drogą procesów naturalnych, względnie drogą współdziałania pracy ludzkiej z tymi procesami.

Pracę wykonywa człowiek przy pomocy wytworzonych uprzednio dóbr użytkowych, które mu służą jako środek do wykonywania pracy.

Przedmioty, z których w wyniku oddziaływania pracy powstają dobra użytkowe, nazwiemy surowcami.

Wszystkie surowce znajdują się w naturze w pewnych środowiskach przyrodzonych, w których powstały dzięki procesom naturalnym.

Praca ludzka pozbawia pewne przedmioty łączności ze środowiskiem przyrodzonym, dla przetworzenia ich na dobra użytkowe, i od tej chwili przedmioty te nazwiemy surowcami.

Środowisko przyrodzone, z którego drogą pracy można wydzielić przedmioty będące surowcami, nazwiemy źródłem surowcowym.

Źródłem surowcowym będą zatem: złoża mineralne, zwierzęta, rośliny.

Praca nad dalszą przeróbką surowca może mieć szereg etapów, produkt końcowy każdego etapu może być surowcem

dla następnego etapu i jednocześnie gotowym przedmiotem (dobrem użytkowym).

W tej ostatniej formie traci on nazwę surowca.

Surowce dzielimy na dwie zasadnicze grupy:

I. Surowce pierwotne (naturalne) — są to surowce, w stosunku do których wykonana praca polegała jedynie na oddzieleniu ich od źródła surowcowego.

II. Surowce pochodne — są to produkty przeróbki surowców pierwotnych, stanowiące przedmioty podlegające dalszym procesom przetwórczym.

Surowce pierwotne dzielimy na cztery podgrupy:

1) surowce pierwotne pochodzenia kopalnianego — są to surowce powstałe w wyniku geologicznych procesów rozwojowych ziemi, cechą ich charakterystyczną jest wyczerpywalność.

2) surowce pierwotne pochodzenia roślinnego.

3) surowce pierwotne pochodzenia zwierzęcego.

Wspólną cechą charakterystyczną surowców pierwotnych pochodzenia roślinnego i zwierzęcego jest ich pomnażalność, t. zn. że źródła tych surowców mogą powstawać drogą współdziałania pracy ludzkiej z procesami naturalnymi.

4) inne surowce pierwotne (powietrze, woda).

Surowce pochodne dzielimy na trzy podgrupy:

1) surowce pochodne uzyskane drogą bezpośredniej przeróbki surowców pierwotnych (przeróbka może mieć kilka etapów).

2) surowce pochodne uzyskane drogą zbiórki odpadków, względnie starych przedmiotów nadających się do powtórnej przeróbki na dobra użytkowe (np. złom żelazny).

3) surowce pochodne syntetyczne, które powstały w wyniku syntezy chemicznej.

Jeżeli chodzi o metale, to pierwotnymi surowcami będą wszystkie ich rudy (ruda żelazna, boksyt, galman, blenda cynkowa i t. d.), natomiast surowcami pochodnymi będą produkty otrzymane z dalszej przeróbki rud (surówka żelaza, stal, tlenek aluminium, miedź hutnicza i elektrolityczna i t. d.).

Ogólny zarys sytuacji surowcowej na terenie międzynarodowym

Sprawa surowców na terenie międzynarodowym nasuwa ostatnio duże trudności, przede wszystkim ze względu na daleko większe ich zapotrzebowanie niż podaż, co w konsekwencji powoduje wzrost cen na najważniejsze surowce, oraz ograniczoną możliwość zaopatrywania się.

Odnosi się to specjalnie do surowców używanych na cele zbrojeniowe, a więc przede wszystkim do metali.

Źródła surowcowe są podzielone pomiędzy poszczególnymi państwami bardzo nierównomiernie. Niektóre państwa, jak: Anglia, Stany Zjednoczone i t. p., posiadają terytoria bogato wyposażone w źródła surowców pierwotnych, co stało się podstawą ich potęgi gospodarczej i politycznej.

Cały szereg krajów, nie posiadających bogactw naturalnych musiał szukać innych form swej ekspansji gospodarczej, zwłaszcza w miarę przyrostu ludności. Ekspansja ta szła w najważniejszej mierze dwoma drogami: w kierunku uprzemysłowienia kraju w oparciu o surowce importowane oraz emigracji do krajów uprzemysławiających się w szybkim tempie, t. j. przede wszystkim do krajów lepiej wyposażonych w surowce.

Obecne ograniczenia w międzynarodowej wymianie dóbr (ograniczenia dewizowe, cła ochronne), utrudnione krążenie kapitałów i uzyskiwanie kredytów międzynarodowych oraz zamknięcie dla emigracji dawniej dostępnych rynków pracy — postawiły w trudnej sytuacji państwa o dużym przyroście ludności i słabym wyposażeniu w bogactwa naturalne. W państwach tych wystąpiła jaskrawo konieczność szybkiej rozbu-

dowy przemysłu w kierunku jak najlepszego wyzyskania swych zdolności gospodarczych i zatrudnienia całkowitego przyrostu ludności.

Dlatego też dla tych państw sprawa uzyskania surowców stała się zagadnieniem ich egzystencji. W rządzie państw, które dzięki dużemu przyrostowi ludności w porównaniu ze stosunkowo słabym uprzemysłowieniem i pewnymi brakami w dziedzinie surowców, specjalnie odczuły ostatnio dokonywujące się przemiany gospodarcze na terenie międzynarodowym — Polska zajmuje jedno z pierwszych miejsc.

Zagadnienie metali w Polsce.

W dziedzinie metali trudności międzynarodowe specjalnie dają się we znaki naszym procesom gospodarczym, ze względu na konieczność importowania znacznych ilości brakujących tych surowców. Obrazuje to najlepiej poniżej podana tabelka:

Import metali w r. 1936

Nazwa metalu	Import w tonach	Wartość importu w zł
Złom żelazny	451.000	37.000.000
Stal, żeliwo, żelazostopy (łącznie z półproduktami)	65.000	16.000.000
Miedź	15.000	16.000.000
Rudy żelazne	346.000	8.000.000
Ruda cynkowa	73.000	4.800.000
Aluminium	1.160	2.830.000
Nikiel	500	2.560.000
Ruda manganowa	58.700	2.500.000
Rudy chromu	7.250	830.000

Za rok 1937 i w latach następnych liczby te ulegną znacznemu wzrostowi, spowodowanemu zdynamizowaniem naszych procesów gospodarczych.

Pociągnie to za sobą przede wszystkim wzrost zapotrzebowania na: żelazo, miedź i aluminium, które to metale stanowią dominantę zagadnienia surowcowego i dlatego poświęcimy im najwięcej uwagi.

W następnej grupie, pod względem hierarchii ważności, z punktu widzenia gospodarczego i obrony kraju, znajdują się: mangan, cynk, ołów, nikiel i chrom.

Spośród pozostałych metali są niektóre b. ważne, zwłaszcza służące do uszlachetniania stali (np. wanad, wolfram, molibden i t. p.), których nie posiadamy w kraju; ilości ich potrzebne są jednak stosunkowo małe (wartość importu nie przekracza pół miliona zł rocznie). Zagadnienie w dziale tych metali sprowadza się do zapewnienia sobie ich dostawy z zagranicy, oraz do zastosowania namiastek, co zresztą posiada ograniczone możliwości.

Chcąc ocenić możliwości zwiększenia spożycia metali w okresie najbliższych kilku lat musimy poddać analizie zapotrzebowanie na następujące cele:

- a) podstawowe urządzenia gospodarcze,
- b) przemysł,
- c) konsumpcja drobna.

Podstawowe urządzenia gospodarcze, t. j. urządzenia komunikacyjne, energetyczne, wodne, obrotu towarowego oraz budownictwo mieszkaniowe i publiczne stanowią bazę rozwojową dla wszystkich innych dziedzin gospodarstwa narodowego.

Obecny ich stan wymaga ciągłej planowej rozbudowy w tempie znacznie szybszym od obecnego, spowoduje to zwiększenie zapotrzebowania metali na ten cel co najmniej o 15% rocznie w ciągu najbliższych 6 lat.

Przyjęty wzrost, równy średniemu wzrostowi całkowitego spożycia metali w ciągu ostatnich 5 lat jest raczej mały niż duży, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że był to początkowy okres poprawy gospodarczej, a z drugiej strony, jeżeli uświadomimy

sobie ogrom zadań, które spełnić musimy w tym zakresie, a które częściowo już wchodzi w stadium realizacji w formie planu inwestycyjnego p. min. Kwiatkowskiego.

Drugim najpoważniejszym konsumentem metali jest przemysł.

Maksymalny rozwój przemysłu jest obecnie nakazem chwili, a dyktują to:

- a) względy obronne,
- b) sytuacja demograficzna,
- c) zależność gospodarcza od zagranicy,
- d) konieczność podniesienia stopy życiowej ogółu obywateli.

Obecnie nasza sytuacja geo-polityczna wymaga bezwzględnie podniesienia potencjału obronnego, podstawą którego jest odpowiednio rozwinięty przemysł i dlatego konieczność rozbudowy przemysłu podyktowana względami obronnymi nie ulega wątpliwości.

Nie mniej poważnym powodem, dyktującym konieczność rozwoju przemysłu jest nasza sytuacja demograficzna, która wyraża się liczbą około 7 milionów nadmiaru ludności wiejskiej, co powoduje zupełną pauperyzację naszej wsi. Sytuacja ta zaostrza się coraz bardziej dzięki dużemu przyrostowi ludności, nie mającemu, jak dawniej, swego ujścia w formie emigracji czy zatrudnienia w przemyśle.

Zatrudnienie tej masy niewykorzystanych sił roboczych, wegetujących w wynędzniałych wsiach, jest możliwe tylko przy odpowiednim rozwoju przemysłu, który obok wielkich robót inwestycyjnych musi być głównym odbiorcą przybywających sił roboczych.

Jeżeli chodzi o moment uniezależnienia się gospodarczego od zagranicy, to musimy stwierdzić z całym naciskiem, że zmiana obecnego stanu jest możliwa jedynie przez planowy rozwój przemysłu.

Sytuację obecną najlepiej obrazuje fakt, że średnio za jedną tonę produktów importowanych płacimy 327.— zł, gdy za 1 tonę eksportowanych otrzymujemy 79.— zł.

Taki stan wytworzył się przede wszystkim dzięki temu, że zbyt duży udział kapitałów i wpływów obcych w naszym życiu gospodarczym spowodował zahamowanie naturalnego rozwoju przemysłu, wg. istotnych potrzeb kraju i nadał mu kierunek rozwojowy odpowiadający korzyściom międzynarodowej finansjery.

Ostatnim wreszcie powodem dyktującym konieczność rozbudowy przemysłu jest ogromnie niska stopa życiowa szerokich mas ludności, wymagająca stałej poprawy, co przede wszystkim znajdzie swój wyraz w zwiększeniu konsumpcji najpotrzebniejszych wyrobów.

Zagadnienie to wiąże się ściśle z rozwojem przemysłu.

Względy wyżej przytoczone jasno wykazują konieczność intensywnej i planowej rozbudowy naszego przemysłu. Rozbudowa ta niewątpliwie spowoduje znaczny wzrost zapotrzebowania na metale, co zresztą daje się zauważyć już w obecnej chwili.

Zapotrzebowanie żelaza przez przemysł wynosiło w r. 1933 około 50 tys. ton, podczas gdy w r. 1936 około 109 tys. ton, czyli na przestrzeni 4 lat wzrosło o 118⁰/₁₀₀ — odpowiada to około 28⁰/₁₀₀ rocznie; podobnie przedstawia się sprawa z innymi metalami.

W ciągu najbliższych kilku lat wzrost zapotrzebowania metali przez przemysł na pewno utrzyma się na tym samym poziomie, a nawet można się spodziewać większego wzrostu, ze względu na rozpoczętą obecnie i projektowaną budowę szeregu nowych fabryk.

W końcu musimy rozpatrzyć jak się kształtuje zapotrzebowanie metali na cele drobnej konsumpcji, która obecnie stoi na najniższym stosunkowo poziomie. Zapotrzebowanie żelaza na cele drobnej konsumpcji wynosiło w r. 1932 około 47 tys. ton, natomiast w r. 1936 około 143 tys. ton, czyli na przestrzeni

pięciu lat wzrosło o 198%, co odpowiada średnio około 38% rocznie. Wzrost w dziedzinie innych metali jest nieco mniejszy i waha się w granicach 15—25%.

Wzrost ten w ciągu najbliższych lat na pewno nie utrzyma się na tym poziomie, można jednak określić na podstawie przewidywań, że nie będzie mniejszy od 20% średnio rocznie.

Uwzględniając wyżej omówione założenia, możemy z pewnym przybliżeniem określić zapotrzebowanie metali w okresie najbliższych kilku lat. Sytuacja Polski pod względem kilku zasadniczych metali przedstawia się w perspektywie tego okresu następująco:

Ż e l a z o.

Zagadnienie produkcji i spożycia żelaza stanowi dominantę życia gospodarczego każdego kraju, wyznaczając jego potencjał obronny, rozwojowo-wytwórczy i konsumcyjny.

Spożycie żelaza w Polsce, mimo stałego wzrostu w ostatnich latach jest niepomiarne niskie w stosunku do innych państw; ostatnio wyraża się ono liczbą: 600 tys. ton rocznie (wyrobów kutych i walcowanych) t. j. około 18 kg rocznie na jednego mieszkańca, podczas gdy w Anglii, Niemczech, Francji i Czechosłowacji spożycie wynosi 150—200 kg na głowę.

Uwzględniając założony wzrost zapotrzebowania żelaza (wyroby walcowane i kute) dla podstawowych urzędzeń gospodarczych przemysłu i drobnej konsumpcji otrzymamy przypuszczalne zapotrzebowanie na żelazo w r. 1942/43 w ilości około 1730 tys. ton rocznie.

Ta ilość wyrobów kutych i walcowanych odpowiada produkcji około 2350 tys. ton stali surowej rocznie (z 1 tony stali otrzymujemy przeciętnie około 0,74 tony wyrobów walcowanych).

Stajemy zatem wobec zagadnienia w jaki sposób pokryć zwiększone niemal trzykrotnie w stosunku do obecnego zapotrzebowanie żelaza. Opierając się na liczbach podanych przez inż. Kuczewskiego w referacie o hutnictwie żelaznym na Pierw-

szym Polskim Kongresie Inżynierów, możemy określić, że przewidywana produkcja stali przy uwzględnieniu zamierzonych inwestycji wyniesie prawdopodobnie w r. 1942 około 1600 tys. ton stali, czyli o 750 tys. ton rocznie mniej niż wynosi przewidywane zapotrzebowanie kraju, nie uwzględniając eksportu gotowych wyrobów kutech i walcowanych.

Brakującą ilość będziemy musieli zatem importować w formie gotowych wyrobów walcowanych i kutech, lub też rozbudować nasze hutnictwo w stopniu zapewniającym pokrycie całego zapotrzebowania kraju i ewentualnie dającym możliwość eksportowania wyrobów walcowanych i kutech.

Ta druga ewentualność pociągnie oczywiście za sobą konieczność powiększenia importu rudy żelaznej i żelastwa.

Postaramy się teraz pokrótce rozpatrzyć te dwie alternatywy:

W przypadku pokrywania niedoboru 750 tys. ton stali przez import wyrobów gotowych w ilości około 550 tys. ton, obciążymy nasz bilans handlu zagranicznego na ten cel sumą około 130 milionów zł rocznie.

W drugim przypadku zakładamy, że oprócz całkowitego pokrycia zapotrzebowania żelaza w kraju, produkcja hutnicza dostarczy około 400 tys. ton rocznie wyrobów walcowanych i kutech na eksport. Produkcja będzie zatem większa o 950 tys. ton rocznie wyrobów walcowanych i kutech niż w pierwszym przypadku, co odpowiada około 1300 tys. ton stali, do wyprodukowania której musimy dodatkowo importować rocznie około 1200 tys. ton rudy żelaznej i około 400 tys. ton żelastwa (przy założeniu 50% wsadu surówki w piecach Martinowskich).

Na import ten potrzebna będzie suma około 105 milionów złotych rocznie, która będzie w dużej części pokryta eksportem gotowych wyrobów walcowanych i kutech. Przyjmując bowiem eksport 400 tys. ton otrzymamy około 95 milionów złotych. Faktyczne zatem obciążenie bilansu handlu zagranicznego wyniesie około 10 milionów złotych rocznie.

Widzimy zatem, że rozbudowa naszego hutnictwa w skali umożliwiającej produkcję i przeróbkę około 3 miliony ton stali rocznie, może w przyszłości zapewnić około 120 milionów złotych rocznie oszczędności w bilansie handlu zagranicznego, która to suma wydana wewnątrz kraju na produkcję potrzebnych ilości żelaza przyczyni się wydatnie do zwiększenia naszego potencjału obronnego i gospodarczego.

Rozbudowa hutnictwa żelaznego w tej skali przedstawia jednak dwie zasadnicze trudności: jedna — to potrzebne na ten cel ogromne fundusze, wynoszące około 1 miliarda złotych, druga — to sprawa dostawy potrzebnych ilości surowców, a przede wszystkim żelastwa i rudy żelaznej.

Nie sposób w ramach krótkiego referatu rozważyć, jak rozwiązać wyżej wspomniane trudności, ogólnie stwierdzić jednak musimy, że trudności te na przestrzeni najbliższych 6 lat są do pokonania i zdobyć się musimy na podjęcie maksymalnego wysiłku w tym kierunku.

Jeżeliśmy założyli, że będziemy produkować te 3 miliony ton stali rocznie, to musimy mieć następujące surowce:

	tys. ton
50% surówki	1.750
4% żelastwa krajowego	140
18% żelastwa własnego hutniczego (odpadkowego)	630
21% żelastwa zagranicznego	730
7% rudy zagranicznej	250

W ten sposób uzyskamy 3,5 miliona ton wsadu dla nowych stalowni.

Sytuacja z poszczególnymi surowcami przedstawia się następująco:

Żelastwo. Jest ono obecnie szeroko omawiane na łamach prasy technicznej.

Konsumcja żelaza w kraju jest mała, a zatem i odpadki, które możemy zebrać w kraju, nie przedstawiają na tyle dużej

ilości, żeby zaspokoić wymagania hutnictwa. Obecnie wynosi ona około 150 tys. ton rocznie.

W roku 1936 ilość ta wynosiła 140 tys. ton, z czego większość dostarczają koleje, bo około 50%, a resztę rynek.

Jeśli chodzi o osiągnięcie maksymalnej zbiórki żelaza w kraju, to nie możemy liczyć, że zwiększy się ona znacznie w stosunku do ilości obecnej. Możemy drogą różnych zarządzeń uzyskać więcej, ale to mogłoby ogołocić kraj z żelastwa i na wypadek wojny moglibyśmy się znaleźć wobec jego zupełnego braku. Możemy tę ilość zwiększyć drogą odpowiedniej organizacji zbiórki w kraju oraz drogą usunięcia pośredników.

Obecny sposób zakupu złomu nie jest postawiony właściwie. Dużo żelastwa marnuje się dlatego, że cena, którą płaci pierwszy pośrednik, jest tak niska, że nieraz nie opłaca się sprzedać starego pługu czy innego żelastwa mimo, iż cena którą płaci huta jest dosyć wysoka, a ostatnio jeszcze poszła w górę.

Możnaby tu zastosować system zbiórki w oparciu o czynnik społeczny, na przykład zbiórki żelastwa na F. O. N. Należy spodziewać się, że przy użyciu dobrej organizacji zakupu złomu uzyska się około 190 tys. ton rocznie.

S u r ó w k a. Drugim surowcem dla produkcji stali, jest surówka. Obecna produkcja surówki wynosi ponad pół miliona ton rocznie. Jeżeli chcemy pokryć nasze zapotrzebowanie stali w ilości przewidywanej (3 miliony ton), to w najbliższych latach produkcja surówki musi wzrosnąć trzykrotnie. Oczywiście liczba ta byłaby niemożliwa do osiągnięcia przy pomocy obecnie posiadanych urządzeń hutniczych. Należałoby w tym samym stopniu rozbudować wielkie piece, któreby musiały dostarczyć odpowiednią ilość surówki. Wobec braku złomu na rynku światowym i jego wysokiej ceny, musimy przechodzić na proces surówkowy, t. zn. na zwiększenie surówki we wsadzie Martinowskim. Obecny proces stali przedstawia się w ten sposób, że używamy 30% surówki i 70% złomu. Było to podyktowane tym, że złom w poprzednich latach był tańszy,

ale obecnie wobec wzrostu ceny złomu i jego braku na rynku, procent ten trzeba przesunąć na korzyść surówki, co spowoduje zwiększenie konsumpcji surówki i zwiększenie wydobycia rud krajowych oraz przywozu rud z zagranicy. Kalkuluje się to lepiej niż przywożenie złomu z zagranicy.

Jeżeli będziemy chcieli pokryć 50% wsadu stalowni, oraz zapewnić sobie surówkę odlewniczą, to musimy liczyć się z tym, że w ciągu najbliższych lat zapotrzebowanie na surówkę dojdzie do półtora miliona ton rocznie.

Do wyprodukowania tej ilości surówki będziemy używali rud krajowych i zagranicznych, szlaki, zendry, wypalków pirytowych i odpadków zawierających żelazo oraz niewielki procent żelastwa krajowego i zagranicznego.

Jeżeli chodzi o rudy krajowe, to sytuacja przedstawia się następująco:

Zasoby rud żelaznych w Polsce są oceniane na 280 — 300 milionów ton, co odpowiada około 100 milionom ton czystego żelaza. Oczywiście obecnie ilość ta będzie nieco większa, bo dotychczas nie prowadzono systematycznych poszukiwań geologicznych i istnieje możliwość odkrycia nowych złóż rudy o większej procentowo zawartości żelaza.

Mamy dowód, czytając prasę, że w całym szeregu miejscowości w Polsce odkryto rudy i to wysoko procentowe. Dotychczasowe nasze poszukiwania nowych złóż surowców stały na niskim poziomie. Wręcz przeciwnie dzieje się w Niemczech. Niemcy przewierciły swój kraj metr za metrem i wiedzą dokładnie, jakie posiadają zapasy, których obecnie się nie eksploatuje, ale które można będzie eksploatować na wypadek wojny. My nie wiemy co posiadamy. Dopiero w bieżącym roku rozpoczęto poważne badania. Obecnie eksploatujemy rudy ilaste w okolicach Częstochowy, Kielc i Radomia o zawartości 33% żelaza, rudy brunatne w okolicach Olkusza i Tarnowskich Gór o zawartości 34 — 40% żelaza oraz rudy darniowe, które znajdują się w różnych okolicach kraju i zawierają 35% żelaza.

Wydobycie rudy żelaznej wynosi obecnie około 600 tys. ton rocznie. Chcąc ją powiększyć do ilości 1900 tys. ton rocznie, co byłoby możliwe uwzględniając istniejące znane zapasy oraz te zapasy, które są obecnie spodziewane, należałoby dokonać gruntownej przebudowy naszego kopalnictwa rudy żelaznej i odpowiednio wysokich inwestycji. Nasze kopalnictwo rud żelaznych stoi na niskim poziomie. Urządzenia, które są używane w kopalnictwie, nie są nowoczesne, nie są one wydajne. Nasze tereny zbadane są o małej miąższości rudy, są trudne do wydobycia i o małej zawartości żelaza, toteż dużo kopalń rud nie oplaca się, mimo, że robotnik jest tani. Dzięki taniej robociźnie możemy jednakże ją wydobywać i sprzedawać po cenach tańszych niż ceny zagraniczne.

Następnym surowcem są szlaki, zendra i wypalki pirytowe. Są to przeważnie odpadki powstałe z procesów hutniczych obecnych lub dawnych. Jeśli chodzi o dawne procesy hutnicze, to odbywały się one w zagłębiu Kieleckim, a nad rzeką Kamienną jest cały szereg zwalów szlaki zawierających 40% żelaza. Mogą one służyć do wytopu, jednak nie jest ich dużo.

Zendra powstaje przy walcowaniu żelaza w walcowniach (zawiera około 60% żelaza).

Wypalki pirytowe są produktem odpadowym przy fabrykacji kwasu siarkowego i celulozy.

Wszystkie te odpadki mogą dać ogółem pół miliona ton rocznie. Ilość ta oczywiście zwiększałaby się stopniowo (obecnie wynosi około 200 tys. ton).

Również ważnym surowcem w produkcji żelaza jest żelazo-mangan. Ilość potrzebna wynosi 1,3% wsadu stalowni.

W r. 1936 wyprodukowano około 20 tys. ton żelazo-manganu, zużywając 45 tys. ton rud manganowych (50% Mn). Przewidywane zapotrzebowanie do produkcji 3 milionów ton stali wyniesie około 47 tys. ton żelazo-manganu, co odpowiada 100 tys. ton rudy manganowej.

Całe zapotrzebowanie rudy manganowej pokrywamy obecnie drogą importu. Krajowe rudy odkryte niedawno we Wschodnich Karpatach nie są na razie eksploatowane ze względu na trudne wydobycie, oraz gorszą jakość rudy, co utrudnia produkcję. Na wypadek wojny niewątpliwie wykorzystamy je, ale obecnie to się nie opłaca.

M i e d ź. Zapotrzebowanie miedzi czystej i w stopach, t. j. z brązem i mosiądzem wynosi 15 tys. ton rocznie i pokrywane jest wyłącznie drogą importu, co przedstawia w naszym bilansie handlu zagranicznego pozycję 16 milionów złotych rocznie.

Musimy się liczyć z faktem, że rozbudowa naszego przemysłu, a przede wszystkim elektryfikacja kraju spowoduje znaczny wzrost zapotrzebowania miedzi.

Według przybliżonych obliczeń możemy oszacować, że zapotrzebowanie miedzi w ciągu najbliższych 6 lat wzrośnie do 30 tys. ton rocznie, co stanowiłoby pozycję około 34 milionów zł w naszym bilansie handlowym.

Uniezależnienie się od zagranicy, przez pokrycie zapotrzebowania miedzi produkcją krajową, jest w naszych warunkach trudne do zrealizowania.

Co prawda posiadamy złoża rud miedzi, lecz zdatność ich do eksploatacji nie jest dostatecznie wyjaśniona. Potrzebne są tu bardzo intensywne poszukiwania nowych złóż rud miedzianych. Wykorzystanie rud wymaga budowy huty miedzi i rafinerii, które mogłyby pracować również i na rudach zagranicznych. Mielśmy hutę miedzi koło Poznania, jednakże została unieruchomiona i rozebrana w r. 1934, a urządzenia sprzedane. Obecnie ta sprawa powraca i w sferach przemysłowych poważnie jest rozważana możliwość zbudowania nowej huty.

Jeśli chodzi o inne możliwości otrzymywania miedzi, to mamy możliwość otrzymania jej z wypałów pirytowych, pozostawiając

stałych z pirytów przy produkcji kwasu siarkowego i celulozy. Wypałki pirytowe zawierają około 5% miedzi cementowej. Miedź cementowa zawiera około 75% czystej miedzi. Pirytów mamy dosyć dużo w kraju, lecz jeszcze obecnie sprowadzamy je. W Kieleckim jest duża kopalnia w Słupi Nowej, są one dobre pod względem gatunkowym. Należy dążyć również do jak najlepszego wykorzystania odpadków miedzi, które u nas się marnują i są wywożone zagranicę. Istnieje prawo, które ogranicza wywóz tych odpadków w tej formie, że powyżej procentowości (50 kilka procent) nie wolno wywozić, to jednakże handlarze urządzają się w ten sposób, że mając wagon wysokowartościowych odpadków, mieszają z innym szmelcem, obniżając procentowość. Są to stracone pieniądze, gdyż odpadki te przedstawiają dużą wartość. Mamy w Trzebini jedną hutę, która rafinuje miedź z odpadków. W wypadku budowy nowej huty miedzi należy uwzględnić taki oddział, któryby wykorzystywał wszystkie odpadki, powstające przy przeróbce miedzi, by tych odpadków nie wywozić zagranicę, podczas gdy sprowadzamy miedź za duże sumy z zagranicy.

Niezależnie od powyższego należy dążyć do zastąpienia miedzi innym metalem, któryby miał podobne własności i mógłby być produkowany w kraju.

Jednym z takich metali jest żelazo specjalne, t. zw. „Armco“. Jest to patent amerykański. Armco posiada dużo cech zbliżonych do miedzi, między innymi ciągliwość i odporność na rdzę. Różni się od żelaza handlowego tym, że posiada bardzo mały procent domieszek, które wynoszą mniej więcej 0,11%. Jest to niemal czyste żelazo. Odznacza się tym, że jeżeli będzie narażone na rdzę, to pokrywa się nią tylko powierzchnia zewnętrzna i dalej proces rdzewienia nie postępuje.

Ponieważ jest miękkie i łatwo się ciągnie, może być z korzyścią użyte zamiast miedzi, a mianowicie do wyrobu łusek karabinowych i t. p. Próby produkcji żelaza „Armco“ były w Polsce robione i obecnie są ponawiane przez „Hutę Pokój“.

Następnie w wielu wypadkach możemy zastąpić miedź przez aluminium.

Trudno przewidzieć w jakim stopniu wykorzystanie wszystkich możliwych sposobów wpłynęłoby na uniezależnienie się od zagranicy w zakresie pokrycia zapotrzebowania na miedź, w każdym razie możliwym jest utrzymanie się przy obecnej ilości importu, mimo wzrostu zapotrzebowania, sądzę, że około 14 tys. ton miedzi można zastąpić drogą: użycia aluminium dla celów elektrotechnicznych; drogą produkcji miedzi krajowej i zastosowania żelaza „Armco“.

Aluminium. Aluminium posiada niezwykle cenne zalety jako materiał konstrukcyjny, a więc i lekkość przy dużej wytrzymałości, odporność, dobre przewodnictwo elektryczne, możliwość spawania, nitowania, kucia i łatwej obróbki.

Własności te spowodowały, że metal ten znajduje coraz szersze zastosowanie, a produkcja jego zwiększa się z każdym rokiem.

Aluminium otrzymywane jest z boksytu, którego nie posiadamy. Ostatnio czynione są próby wydobywania aluminium ze zwykłej gliny.

Glina jest łatwo dostępną rudą aluminium i wystarczająco bogata, zawiera ona około 40% Al_2O_3 . Wydobyć z niej aluminium jest trudne i dotychczas nie opanowane w stopniu dostatecznym.

W Polsce P. Prezydent Mościcki zainicjował otrzymywanie aluminium z gliny. Były robione próby w Instytucie Badań Chemicznych. Okazało się, że można otrzymać z naszej gliny aluminium, ale proces ten jest tak drogi, że nie wytrzymuje kalkulacji. Proces przebiega w dwóch fazach: otrzymywanie z rud tlenków aluminium — Al_2O_3 , a następnie drogą elektrolityczną czystego aluminium.

Zagadnienie to łączy się z tanią energią elektryczną, surowiec bowiem jest tani — glina nie kosztuje prawie nic. Boksyt sprowadzany z zagranicy jest również tani, koszt jego

wynosi 7 — 10% całkowitego kosztu tony aluminium, resztę zaś stanowi energia elektryczna i robocizna. Zagadnieniem wytwarzania aluminium jest tania energia elektryczna. Uruchomienie produkcji aluminium w kraju należy podzielić na dwa etapy:

- 1) Produkcja aluminium w kraju z rudy importowanej,
- 2) Produkcja aluminium całkowicie oparta o surowce krajowe.

Przesądzać tego ostatniego nie można, gdyż sprawa wymaga jeszcze długich badań i opanowania procesu pod względem technologicznym.

Pierwszy etap produkcji aluminium należy uruchomić niezwłocznie drogą budowy huty aluminiowej. Jest to w projekcie od kilku lat. Jednakże z przyczyn bliżej mi nieznanych realizacja budowy huty dotychczas nie postąpiła naprzód.

Zapotrzebowanie aluminium w kraju wynosi 2 tys. ton rocznie i prawdopodobnie w ciągu najbliższych 6 lat wzrośnie wielokrotnie, jak to mamy przykład w szeregu innych państw, które w okresie ostatnich kilku lat zaczęły rozbudowywać przemysł lotniczy, jak i uzbrojeniowy. Najlepszym wskaźnikiem, w jakim stopniu państwa te zbroją się, jest ilość zużytego aluminium przez dane państwo. Zapotrzebowanie aluminium trudno jest przewidzieć. Możemy jednak z dużym przybliżeniem je określić na 5—6 tys. ton rocznie w ciągu najbliższych kilku lat.

Do wyprodukowania tej ilości musielibyśmy importować około 25 tys. ton boksytu, co kosztowałoby zaledwie 2 — 2,5 miliona złotych, podczas gdy import czystego aluminium pochłonąłby sumę około 10 milionów złotych. Widzimy więc tu wielkie oszczędności.

Uwzględniając momenty obronne należałoby się liczyć z koniecznością utworzenia pewnych zapasów boksytu w kraju.

Podobną metodę zastosowały Niemcy, które w ciągu 1927 — 1928 sprowadziły z zagranicy prawie 2 miliony ton

boksytu, przerabiając w tym okresie około 35% tej ilości na aluminium.

Reszta stanowi rezerwę niemal dla 5-letniej produkcji. Widzimy z tego jak Niemcy dbają o zapasy na wypadek wojny.

Cynk. Obecna wytwórczość cynku wynosi około 100 tys. ton, z czego około 35% zużywa się w kraju, reszta na eksport.

Jeżeli przejrzymy roczniki handlu zagranicznego, to stwierdzimy, że pod względem eksportu cynku byliśmy na 3-cim miejscu na świecie. Obecnie ten stan pogorszył się, a to z tego względu, że niektóre państwa, które importowały cynk zaczęły go same produkować, j. np. Niemcy, dokąd wywoziliśmy duże ilości cynku.

Do wyprodukowania 100 tys. ton cynku potrzebujemy obecnie około 240 tys. ton rudy, z czego około 45—50% jest pochodzenia zagranicznego i to przeważnie z Niemiec.

Z rudy krajowej możemy wyprodukować około 50 tys. ton cynku. Jest to więcej niż go obecnie spotrzebowujemy i ta ilość wystarczyłaby na wypadek odcięcia dowozu z zagranicy.

Ołów. Produkcja ołowiu jest związana z cynkiem; produkujemy go mało. Na Śląsku jest czynna jedna huta; produkuje ona 12 tys. ton rocznie. Pokrywa to całe zapotrzebowanie kraju, a nawet w roku ubiegłym był niewielki eksport ołowiu w ilości 1 tys. ton. Obecnie już nie eksportujemy, a zapotrzebowanie wzrosło do tego stopnia, w związku z elektryfikacją (ołów idzie na kable i płyty do akumulatorów), że zapotrzebowanie jest na granicy pokrycia. W najbliższych latach przypuszczalny wzrost zapotrzebowania będzie pokryty w kraju jeśli będziemy produkowali większe ilości cynku. Nasze rudy zawierają cynk i ołów na jedną tonę cynku jest około 100 kg ołowiu.

Jeżeli podniesie się zapotrzebowanie cynku na 140 tys. ton, to możemy wyprodukować 15 tys. ton ołowiu, co jednak w ciągu najbliższych kilku lat nie byłoby cyfrą dużą. Spodziewane bowiem zapotrzebowanie wyniesie około 17 tys. ton.

Inne metale. Jeśli chodzi o nikiel, cynę i chrom, to są to metale, które musimy sprowadzać z zagranicy. Jakkolwiek są one ważne ze względów obronnych, to jednak nie stanowią dużej pozycji w naszym bilansie. Najważniejszym metalem jest dla nas nikiel, którego import pochłania 2,5 miliona złotych rocznie, zaś rudy chromu zaledwie 330 tys.; cyna i inne metale stanowią sumy, które wyrażają się poniżej pół miliona złotych rocznie. Nie są to duże ilości. Niektóre specjalne metale służące do produkcji wysokowartościowej stali są tak małej ilości i pojemności, że na wypadek wojny możnaby dowozić je samolotami.

W ten sposób w ramach niniejszego referatu, postarałem się zobrazować sytuację naszego państwa w zakresie surowców metalowych.

Na zakończenie pozwolę sobie podać ogólne wytyczne naszej polityki surowcowej, które szerzej omówiłem w referacie p. t. „Zagadnienie surowców w planie gospodarczym“, wygłoszonym na Pierwszym Polskim Kongresie Inżynierów we Lwowie, dn. 14 września 1937 r.

1) Zagadnienie surowców jest kluczowym elementem życia gospodarczego, wyznaczającym potencjał obronny i rozwojowo-twórczy kraju.

2) Naczelnym celem gospodarczego rozwoju w zakresie surowców jest maksymalne wyzyskanie możliwości oparcia naszych procesów wytwórczych o surowce pochodzenia krajowego.

3) Wydobycie i produkcja surowców krajowych musi pokrywać w jak największym stopniu zapotrzebowanie kraju według następującej hierarchii:

- a) potrzeby obronne;
- b) potrzeby rozwojowo-wytwórcze;
- c) potrzeby konsumcyjne.

Eksport surowców może mieć miejsce tylko w wypadku nadmiaru, po całkowitym pokryciu potrzeb kraju i tylko wtedy, gdy nie zachodzi obawa wyniszczenia bogactw naturalnych kraju.

4) Biorąc pod uwagę, że obecna nasza sytuacja wymaga maksymalnej rozbudowy przemysłu i odpowiedniej do całokształtu potrzeb rozbudowy podstawowych urządzeń gospodarczych, co spowoduje znaczny wzrost zapotrzebowania na surowce zasadnicze, oraz trudności w ich uzyskaniu — należy niezwłocznie zastosować planową gospodarkę surowcami, któraby zagwarantowała spełnienie założeń postawionych w pkt. 2 i 3.

5) Zasadnicze surowce decydujące o potencjale obronnym i rozwojowo-wytwórczym należy uznać jako wspólne dobro Narodu Polskiego, a Państwo ma prawo i obowiązek regulować obroty i rozdział tych surowców, tak wydobytych w kraju, jak i importowanych.

Powierzanie inicjatywie prywatnej użytkowania źródeł podstawowych surowców i ich eksploatacja odbywać się może tylko w ramach określonych przez państwowy plan gospodarczy. Odnosi się szczególnie do surowców kopalnych, które są wyczerpywalne, a gospodarka nimi musi być maksymalnie oszczędna i racjonalna.

Gospodarka surowcami nie może być w żadnym wypadku terenem spekulacji obcych kapitałów, ani też pozostawać pod wpływem czynników w jakikolwiek sposób zależnych od międzynarodowej finansjery.

6) Biorąc pod uwagę, że planowy rozwój całokształtu gospodarstwa narodowego spowoduje znaczny wzrost zapotrzebowania na surowce, należy celem spełnienia postulatów wyżej postawionych położyć maksymalny nacisk na:

- a) prowadzenie intensywnych prac poszukiwawczych nowych źródeł surowców kopalnych, oraz zwiększenie ich wydobywania;

- b) prowadzenie prac badawczych nad wykorzystaniem surowców ze źródeł obecnie znanych, lecz dotychczas nie wykorzystywanych należyście;
- c) podniesienie produkcji surowców zwierzęcych i roślinnych pod względem ilościowym i jakościowym;
- d) odpowiednią rozbudowę przemysłów przerabiających surowce pierwotne krajowe i w razie potrzeby zagraniczne na półfabrykaty, stanowiące surowce dla dalszych procesów przetwórczych;
- e) odpowiednią rozbudowę przemysłów produkujących surowce syntetyczne;
- f) odpowiednią organizację zbiórki i segregacji surowców powstałych z odpadków i zużytych przedmiotów. W akcji zbiórki odpadków należy zaangażować czynnik społeczny.

7) Polska posiada pod względem zaopatrzenia w surowce poważne braki, które zmuszają do importu znacznych ilości surowców — wymaga to odpowiedniej polityki handlu zagranicznego, któraby zapewniła drogą specjalnych umów trwałą dostawę surowców brakujących z zagranicy, przy wykorzystaniu najtańszych i najdogodniej położonych źródeł, oraz w oparciu o jak najkorzystniejszą wymianę towarową.

Należy przy tym stale mieć na względzie moment zapewnienia dostawy surowców w wypadku działań wojennych i z góry przewidzieć trudności, jakie w związku z tym zajdą w dostawie surowców z zagranicy.

8) W pierwszym rzędzie należy zapewnić dostawę z zagranicy następujących surowców:

- a) rudy żelazne i złom żelazny;
- b) aluminium — względnie bauksyt — lub tlenek gliny w wypadku wybudowania huty aluminium w Polsce;

- c) miedź — wzgl. rudy miedzi w wypadku wybudowania huty miedzi w Polsce;
- d) rudy manganu;
- e) metale dla uszlachetnienia stali: chrom, nikiel, wolfram, wanad, molibden, kobalt;
- f) rtęć;
- g) cyna.

9) Należy natomiast dążyć do ograniczenia importu tych surowców, które mogą być uzyskane w kraju w dostatecznej ilości, względnie mogą być zastąpione surowcami innymi (zastępczymi syntetycznymi), do tych należą:

- a) bawełna;
- b) wełna;
- c) juta;
- d) jedwab;
- e) kauczuk;
- f) ziarna oleiste;
- g) tłuszcze zwierzęce;
- h) skóry;
- i) surowce dla przemysłu chemicznego, przeważnie węglo-pochodne.

10) Należy dążyć za wszelką cenę do ograniczenia eksportu surowców w stanie nieprzerobionym, a w szczególności zaniechać eksportu wyniszczającego nasze bogactwa naturalne, dotyczy to specjalnie: ropy i drewna.

Poza tym należy unikać eksportu, którego mała opłacalność powoduje wzrost cen na dany surowiec w kraju, względnie który jest dokonywany kosztem ograniczenia spożycia w kraju, co specjalnie odnosi się do środków spożywczych.

11) Ze względów obronnych należy dążyć do nasycenia rynku oraz do tworzenia składów konsygnacyjnych odnośnie surowców, których dostawa w czasie wojny będzie specjalnie utrudniona; dotyczy to w pierwszym rzędzie:

- a) złomu żelaznego;
- b) miedzi;
- c) aluminium;
- d) manganu;
- e) metali dla uszlachetnienia stali: chrom, nikiel, wolfram, wanad.

12) Biorąc pod uwagę, że zwiększone zapotrzebowanie na zasadnicze surowce, spowodowane planowym rozwojem gospodarczym przyczyni się do zwiększenia importu podstawowych surowców, a z drugiej strony zastosowanie planowej gospodarki surowcami spowoduje ograniczenia w eksporcie posiadanych surowców, musimy się liczyć z poważnymi trudnościami w zrównoważeniu naszego bilansu handlu zagranicznego.

Celem uzyskania możliwie dużego potencjału dewizowego na zakup surowców zasadniczych, należy się liczyć z koniecznością skreślenia z listy przywozowej szeregu wyrobów o charakterze zbytkowym, względnie dających się zastąpić wyrobami krajowymi. Niezależnie od tego należy tak nastawić produkcję przemysłową, aby można było zwiększyć w możliwie dużym stopniu eksport wyrobów gotowych.

Oto jest problem, który przed nami stoi w tej chwili do rozwiązania. Musimy sobie jednak uświadomić, że dokonanie tak wielkiego wysiłku, w ciągu tak krótkiego czasu, nie jest możliwe w obecnym układzie gospodarczym. Układ obecny musimy zdynamizować, musimy wyzbyć się przekonania o własnej niemocy gospodarczej i w ramach szerokiego planu gospodarczego stworzyć nowe wartości.

Czas mija, a dysproporcja potencjałów państw ościennych i naszego wzrasta z każdym dniem, z każdym dniem zostajemy w tyle w wyścigu pracy i zbrojeń, gdy inne narody, dzięki potężnej mobilizacji swego intelektu, śmiało tworzą nowe wartości, inwestując setki miliardów, wykazują niesłychaną prężność rozwojową.

Min. Dr Tadeusz Skowroński

Rio de Janeiro

ZAGADNIENIE ZAOPATRYWANIA POLSKI W SUROWCE ZAGRANICZNE

*Odczyt wygłoszony w Stowarzyszeniu Wych.
S.G.H. w dniu 28.X.1937 r.*

I.

Światowa ewolucja zagadnienia surowcowego.

Problem surowcowy przed wojną światową nie istniał właściwie jako zagadnienie państwowe. Wprawdzie poszczególne koncerny amerykańskie, angielskie, czy niemieckie, względnie grupy interesów, walczyły o skoncentrowanie w swych rękach monopolu kauczuku, miedzi, czy też innego surowca, wytwarzając głównie w Ameryce popularne postaci niekoronowanych królów smalcu i żelaza, jednak w olbrzymiej większości wypadków skupianie dyspozycji surowcami w jednej ręce, oparte było raczej na dążeniu do osiągnięcia większych zysków, niż na świadomej polityce kierującej się interesem państwowym.

Dopiero wojna światowa i przegrana Niemiec, w której decydującym czynnikiem okazał się brak surowców, zwróciła uwagę poszczególnych mocarstw na ważność tego zagadnienia. Zawieranie pokoju i cały okres lat powojennych znajduje się pod wyraźnym znakiem walki o zapewnienie dostępu i posiadanie surowców. Zatarg o naftę w Mossulu w 1923 r. jest tego typowym przykładem.

Kryzys światowy w pierwszej swej fazie częściowo odwrócił uwagę od sprawy surowcowej, gdyż podaź surowców była tak olbrzymia, a ceny tak gwałtownie niżkowały, że każde państwo z łatwością mogło się w nie zaopatrzyć, a nawet liczne zarządzenia reglamentacyjne i kontyngenty przywozowe zostały stworzone m. in. dla obrony przed zalewem surowcowym. Dopiero komplikacje w handlu międzynarodowym, wywołane dążeniami autarkicznymi, a przede wszystkim trudności finansowe, związane z zagadnieniem płatności krajów pozbawionych kolonii, wysunęły zagadnienie surowcowe na forum międzynarodowych dyskusji. Problem ten nabrał całej ostrości w ostatnich czasach wobec fali zbrojeń, jaka ogarnęła wszystkie państwa; jednoczesna zwyżka cen surowców, a nawet chwilowy brak niektórych artykułów, czego przykładem może służyć złom, wywołały stan, który w wielu wypadkach nosi cechy istnej psychozy surowcowej.

Zagadnienie surowcowe na terenie Polski.

W Polsce zainteresowanie się sprawą surowców wybuchło z tym większą siłą, iż właściwie do niedawna mało się nią zajmowano i dopiero w ostatnich dwóch latach zaczęto rozstrząsać tak zwany „problem surowcowy“.

Śledząc jednak rozwój dyskusji surowcowej na łamach prasy, odnosi się wrażenie, iż niejednokrotnie mamy tu do czynienia z pewnego rodzaju pomieszaniem pojęć. A mianowicie: zaopatrzenie Polski w surowce zagraniczne identyfikuje się często z zagadnieniem emigracyjnym i kwestią kolonii oraz kwestią wytwarzania surowców zastępczych.

Otóż nie zmniejszając znaczenia skądinąd celowych dążeń w tych dziedzinach, wydaje mi się, że w obecnym stanie rzeczy szukanie rozwiązań li tylko na płaszczyźnie kolonialno-emigracyjnej przesuwają problem surowcowy na inne tory i odwracają uwagę od kwestii najbardziej zasadniczej, jaką jest w tej chwili, w najszerszym tego słowa znaczeniu, celowa orga-

nizacja naszego importu surowcowego, jako takiego. Rozwiązanie bowiem tej sprawy przez współdziałanie naszej emigracji, względnie eksploatawanie przez nas terenów kolonialnych, może być tylko przyczynkiem, samo jednak przez się kwestii surowcowej nie rozwiązuje. Nie mówiąc już o zorganizowaniu produkcji surowców z przeznaczeniem dla Polski, nawet skup surowców kolonialnych na miejscu przedstawia nieraz trudności nie do pokonania.

Przechodząc do kwestii stosowania i produkcji surowców zastępczych zaznaczyć należy, że jest to problem przede wszystkim o charakterze wewnętrznym i dlatego, z natury rzeczy, nie będzie na tym miejscu roztrząsany.

Niechętne nastawienie do importu w Polsce.

Niniejsze studium poświęcone będzie prawie wyłącznie zagadnieniu organizacji, funkcjonowania i techniki importu surowców do Polski, który to import wyraża się cyfrą około pół miliarda złotych przywozu rocznego, t. j. stanowi blisko połowę całego naszego importu z zagranicy.

Zadanie to jest o tyle trudne, iż sprawa importu była zawsze w Polsce traktowana drugoplanowo, po prostu wyrobiło się pojęcie, iż importer sprowadzając towar popełnia pewnego rodzaju czyn niepatriotyczny, natomiast eksporter jest zawsze uważany za czynnik ekonomicznie dodatni.

W psychologii szerokich mas w Polsce tkwi głęboko przeświadczenie, iż eksporterowi należy zawsze pomagać, importerowi zaś czynić wszelkie trudności, nie orientując się, że dzięki tej taktyce podrażamy import również i surowców, które są podstawą naszego przyszłego wywozu.

Otóż śmiem twierdzić, że bez zasadniczej zmiany naszego podświadomie negatywnego nastawienia się do zagadnienia importu w ogóle, a tym samym i do importu surowców, nie może być mowy o prowadzeniu jakiegokolwiek celowej polityki surowcowej.

II.

Zagadnienie zaopatrzenia Polski w surowce zagraniczne opracowane zostało na zasadzie praktycznych badań i studiów, przeprowadzonych nad światową organizacją rozdziału surowców oraz importu ich do Polski.

Niniejsze studium będzie z natury rzeczy jednostronne, gdyż informacje i materiały czerpane były wyłącznie ze źródeł zagranicznych, z rozmów z kupcami, eksporterami, domami handlowymi, izbami przemysłowymi, związkami branżowymi i t. d. Dlatego też częstokroć zawierać może niezbyt obiektywne krytyki, względnie ujęcie zagadnienia jedynie z punktu widzenia importu danego surowca, nie licząc się np. z produkcją krajową, względami obrony, stałością waluty i t. p. Zdając sobie z tego sprawę, w opracowaniu tym nie poczyniłem jednak żadnych korektur, gdyż chodzi mi o jak najwierniejsze przedstawienie całokształtu polskiego importu surowcowego, widzianego z zagranicy.

Studiując tą metodą poszczególne surowce, obserwowane bądź to z Hamburga, Amsterdamu, Londynu, Antwerpii, czy Paryża i reasumując poczynione spostrzeżenia, dochodzimy do ciekawych konkluzji, które streścić się mogą w następujących punktach:

Pośrednictwo uchwytnie.

1) Surowce konsumowane przez Polskę, jakkolwiek w statystykach polskich figurują jako sprowadzane z krajów produkcji, de facto dysponowane są nie przez tytularnych producentów, ale przypuszczalnie w wysokości około 80% za pośrednictwem wielkich domów handlowych, w pierwszym rzędzie angielskich i holenderskich, które są właściwymi dysponentami surowców światowych.

Typowym przykładem tego stanu rzeczy jest import bawełny do Polski, gdzie Holandia, która w statystykach polskich w ogóle nie figuruje, de facto pośredniczy i dysponuje,

według przybliżonych obliczeń Konsulatu Generalnego R. P. w Amsterdamie, blisko $\frac{1}{3}$ całego naszego wwozu bawełny, t. j. kwotą około 20.000 ton, wartości przeszło 40.000.000 złotych. Import 50% skór do Polski, 90% kopry, 33% bawełny, 80% cyny, 50% kauczuku i t. d. pośredniczony jest przez Holandię. Obiekt pośrednictwa Holandii dla Polski przeszło trzykrotnie przekracza właściwy eksport holenderski do Polski i, według przeprowadzonych badań, można go określić na kolosalną sumę blisko 150 milionów złotych rocznie. (Tablica Nr 1)

TABLICA Nr 1.

Próba określenia pośrednictwa holenderskiego w imporcie surowców do Polski w 1936 roku

	Ogólny import do Polski		Import z Holandii		Całkowite pośrednictwo Holandii w imporcie do Polski		Procentowy udział Holandii w ogólnym imporcie do Polski
	(w-g stat. pol.)		(w-g st. pol.)		do Polski		
	Ton	1000 zł	Ton	1000 zł	Ton	1000 zł	
Masło kakaowe	1158	2190	1113	1874	1158	2189	100%
Kopra	25000	7500	—	—	22500	6500	90%
Cyna	1373	7200	600	2950	1070	5750	80%
Kauczuk	4700	9600	1100	180	2600	5000	55%
Skóry surowe	25200	39000	4390	5750	12000	20000	50%
Tłuszcze przemysłowe							
i surowce tłuszczowe	54000	26000	11500	6700	27000	10000	40%
Herbata	1600	5900	24	8	580	1900	36%
Bawełna	70700	123000	573	84	20000	40000	33%
Wełna	23400	76000	—	—	4500	15000	20%
Quebracho	19300	7835	—	—	3800	1500	20%
Szmaty	24000	23000	3800	3600	3600	3000	15%
Złom	451184	25900	66200	5500	66000	5500	14%
Kawa *)	6258	7549	60	140	530	650	—
Juta *)	16138	7780	—	—	2232	1088	—
Razem	—	368.374	—	26.786	—	118.077	32%

*) Dane tylko według statystyk holenderskich.

Pośrednictwo obce w zaopatrywaniu Polski w surowce z natury rzeczy nie może być objęte naszą statystyką. W statystykach zaś krajów pośredniczych uwzględnione jest ono jedynie częściowo i to w tych państwach, które podają do wiadomości publicznej wysokość tranzytu z przeładunkiem i jego przeznaczenie, tranzyt bez przeładunku z uwzględnieniem jego kierunkowości oraz handel z wolnych składów. O ile mi wiadomo, jedynie Holandia i Niemcy publikują tego rodzaju dane. Anglia zaś, nie daje na ten temat żadnych bliższych szczegółów, co niezmiernie utrudnia zorientowanie się w udziale jej pośrednictwa dla Polski.

Najpełniejsze dane otrzymać można ze statystyk holenderskich, ale i tutaj zachodzą bardzo poważne trudności, gdyż holenderski importer pośrednicząc niekoniecznie surowce zamorskie, koncentruje je w portach holenderskich, lecz z równym powodzeniem przedysponowuje je np. z Hamburga, czy Hawru do Gdyni.

P o ś r e d n i c t w o n i e u c h w y t n e .

2) W tych przypadkach mamy do czynienia z tak zw. „commerce intermédiaire invisible“, t. j. nieuchwytnym handlem pośredniczym, który cyfrowo określić można jedynie na podstawie danych otrzymanych od poszczególnych firm. W tych warunkach cyfry handlu pośredniczego mogą być tylko orientacyjne.

Istnieje jeszcze drugi rodzaj niewidzialnego handlu pośredniczącego, a mianowicie w przypadku, gdy surowiec dysponowany przez europejskiego pośrednika z kraju produkcji, np. z Brazylii, idzie wprost do portów polskich, bez przeładunku w portach europejskich. Obojętnym jest dla tego zagadnienia, czy transport odbywa się na statku linii polskiej, czy też obcego towarzystwa.

W tych warunkach nadejście każdego polskiego okrętu z Buenos Aires, lub Rio de Janeiro z ładunkiem dla Polski z dumą zazwyczaj podkreślane jest przez naszą prasę w sensie, iż nareszcie dla tego, czy innego surowca nawiązaliśmy bezpo-

średni kontakt z krajem produkcji, co stanowi dalszy krok w kierunku ...i t. d. Tymczasem, w bardzo wielu przypadkach, zachodzi tu fakt, jak to zresztą niejednokrotnie w rozmowach z wielkimi firmami skonstatować mogłem, że pośrednictwo nie zostało bynajmniej tym samym wykluczone, a mamy tu do czynienia tylko z użyciem linii oceanicznej polskiej przez holenderskiego, czy belgijskiego pośrednika.

Obydwie wyżej wspomniane kategorie pośrednictwa nieuchwytnego, niezależnie od pośrednictwa uwidocznionego w statystykach, kupcy roterdamscy określają w odniesieniu do Holandii na około 20 — 30% ogólnego pośrednictwa holenderskiego dla Polski, zależnie od artykułu.

Tego rodzaju obserwacje wykazują przede wszystkim, iż pomimo cyfr statystycznych, bezpośredni nasz handel z krajami zamorskimi istnieje tylko w ograniczonym stopniu, gdy gros naszego importu południowo-amerykańskiego, czy z dominiów angielskich, dysponowane jest przez Amsterdam, Londyn, Antwerpię, a częściowo i Hamburg.

Kwestia surowcowa a obronność Polski.

3) Dla obronności kraju nie jest obojętne zorientowanie się, jakimi drogami kierowane są poszczególne surowce, na jakich warunkach są one kupowane, i w czyich rękach leży ich dyspozycja. Ciekawe jest tutaj ustalenie, nie tylko jaki kraj pośredniczy dany surowiec, ale i spisy domów handlowych i poszczególnych firm. Ważne jest stwierdzenie, czy pomimo, że surowiec idzie z Londynu, nie jest on np. pośredniczony przez firmy niemieckie i odwrotnie. Jakie artykuły zmonopolizowane są w handlu światowym przez Żydów, jakie przez Niemców i t. p. Gdzie istnieją składy, jakiej wysokości są stoki, znajdujące się w Europie i t. d.

Nieświadomość krajów zamorskich.

4) Wiadoma jest wielomilionowa pasywność naszego bilansu handlowego z krajami produkującymi surowce zamor-

skie. I tak: z samą tylko Australią (wraz z Nową Zelandią) posiadamy za rok 1936 ujemny bilans w wysokości 47.000.000 przy znikomym eksporcie polskim, wynoszącym zaledwie 490.000 złotych. To samo dotyczy Indii Brytyjskich, Brazylii, Indii Holenderskich i t. d.

Otóż jedną z największych trudności w dążeniach do zaktywizowania naszego bilansu handlowego z tymi egzotycznymi krajami jest fakt, podkreślany niejednokrotnie przez wielkie domy pośredniczące, że kraje surowcowe w olbrzymiej ilości przypadków nie zdają sobie sprawy, iż prowadzą one w ogóle handel z Polską i że eksport ich jest również od nas zależny. Wiedzą one natomiast, że największymi klientami są: Anglia, Holandia, Niemcy, ściślej powiedziawszy: Londyn, lub Roterдам, względnie Hamburg. Polska w statystykach krajów egzotycznych prawie że nie figuruje jako odbiorca. I tak np. w roku 1935 import nasz z Indii Holenderskich wynosi przeszło 15.000.000 złotych, gdy statystyki indoholenderskie notowały go zaledwie w wysokości 320.000 złotych. I to tylko dzięki stałym interwencjom naszego Konsulatu w Batawii. Jeżeli chodzi o towar tak zw. „flottant“, którego sprzedaż odbywa się na wszystkich giełdach światowych poprzez anonimowe składy wolnocłowe, sprawa przedstawia się jeszcze gorzej, gdyż eksporter brazylijski, czy australijski najczęściej wie i to w najlepszym tylko przypadku, że towar jego poszedł do Europy, względnie Ameryki.

Ta anonimowość w handlu surowcami tłumaczy wielkie trudności w prowadzeniu pertraktacji handlowych z krajami Ameryki Południowej i dominiami angielskimi i t. d., co potęguje jeszcze ta okoliczność, że kraje produkujące surowiec mają bardzo ograniczony wpływ na rozdział ich, gdyż centra dyspozycyjne leżą, jak to już zaznaczono, w wielkich portach europejskich. W tej sytuacji eksporter australijski, rzecz prosta, znacznie więcej liczy się np. z holenderskim importerem wełny, niż z polskim jej odbiorcą, o którego istnieniu w ogóle nie wie, i tym samym nawet ewentualne represje w stosunku do krajów



zamorskich, dążące do zrównoważenia naszego bilansu handlowego, nie osiągają najczęściej zamierzonego celu.

Zużytkowanie pośredników europejskich w naszej polityce handlowej

Zachodzi pytanie, czy w związku z tą sytuacją nie należałoby zwrócić większej uwagi na rolę pośredników i dążyć do wyzyskania go dla interesów gospodarczych polskich, którzy zdając sobie sprawę ze stanu faktycznego przeznaczenia surowców, mają do dyspozycji cały szereg elementów presji dla nas niedostępnych, w stosunku do krajów produkcji.

Odwrotnie, w negocjacjach handlowych z krajami pośredniczącymi możnaby wyzyskać w pewnych warunkach moment wielkich zysków osiąganych przez nie z tytułu pośrednictwa.

Niezależnie od tego z rozmów przeprowadzonych z niektórymi domami światowymi, pośredniczącymi w Holandii, doszedłem do przekonania, że dzięki ich międzynarodowym koneksjom i wpływom, możnaby ich użyć, w pewnych warunkach, jako czynnika dla zwiększenia naszego eksportu.

Stan handlu importowego w Polsce.

5) Studiując zagadnienie surowcowe, tak jak się ono praktycznie przedstawia w krajach, które od setek lat specjalizują się w dystrybucji surowców, dochodzimy do smutnego przeświadczenia, że w Polsce import surowców w europejskim tego słowa znaczeniu prawie że nie istnieje. Domów importowych właściwie nie posiadamy, a nasz kupiec importer spełnia najczęściej tylko funkcje półhurtownika, będąc zależnym niemal całkowicie od zagranicznego pośrednika.

Wyjątek pod tym względem stanowią zdobycze osiągnięte w ostatnich czasach w dziedzinie importów bawełny, gdzie rzeczywiście osiągnęliśmy szereg bardzo poważnych rezultatów, dzięki którym Gdynia zaczyna już odgrywać rolę małej Bremy. W tym dziale Izba gdyńska szacuje udział Polski w bezpośred-

nim handlu bawełną w roku 1936 na ca 20%. Więcej nawet — Gdynia staje się w coraz większej mierze punktem tranzytowym dla bawełny dla takich krajów, jak: Czechosłowacja. Węgry i t. d.

To samo powiedziećby można o złomie, cynie i skórach; nie mniej przeto olbrzymia większość naszego importu surowców zależy wciąż jeszcze od pośrednictwa obcego.

Przyczyny tego stanu rzeczy postaram się zanalizować w drugiej części niniejszego opracowania. Chwilowo chciałbym tylko zaznaczyć, że studium nad surowcami ma m. in. za zadanie dostarczenie kupcowi polskiemu tych wszystkich elementów składowych techniki importowej na wielką skalę, jaką rozporządza prawdziwy importer zachodnio-europejski.

III.

Rola pośrednictwa obcego w imporcie surowców.

Konstatując powyższy stan rzeczy wydawać by się mogło, iż w pierwszym rzędzie polityka surowcowa polska dążyć powinna do omijania tego, na pozór szkodliwego, pośrednictwa, które, jak wyżej powiedziano, sprowadza nas do roli pasywnego odbiorcy, prawie całkowicie zależnego od importera zagranicznego.

Otóż śmiem twierdzić, że w obecnym stanie rzeczy pośrednictwo zagraniczne w olbrzymiej większości przypadków jest dla nas konieczne i — że ominięcie go wywołaćby mogło nieobliczalne wprost skutki dla całości gospodarstwa narodowego. Twierdząc powyższe, nie chciałbym bynajmniej sugerować, że obecny system naszego importu jest zadawalniający. Uważam, że w miarę wzrostu naszych sił wewnętrznych powinniśmy stopniowo rezygnować z usług pośrednika i dążyć do stworzenia własnego handlu importowego, rozbudowa którego stać się powinna jednym z naczelných postulatów naszej niezależności

ekonomicznej. Należy więc uczynić w tym kierunku wysiłki analogiczne do tych, jakie mają miejsce w odniesieniu do naszego eksportu.

Niska stopa procentowa koniecznym warunkiem dla handlu surowcami.

Dla zobrazowania jednak dlaczego dyspozycja surowcami skoncentrowała się w Londynie, Amsterdamie, Antwerpii i Hamburgu i dlaczego w obecnych warunkach trudno jest nam zorganizować własny import surowcowy — przypuszczam, że wystarczy, gdy przytoczę jedno tylko wiele mówiące zestawienie.

Otóż prywatna stopa dyskontowa wynosi obecnie dla Holandii $\frac{1}{5}\%$ (dokładnie 0,19%) w stosunku rocznym, dla Anglii $\frac{3}{4}\%$, a dla Belgii 1,5%, gdy w Polsce prywatne dyskonto określane jest na 9%, przy czym w wielu przypadkach jest ono teoretyczne, gdyż po prostu nie ma u nas dostatecznej ilości kapitału, aby móc zdyskontować weksle z tytułu importowanych surowców, obracające się z reguły w dziesiątkach i setkach milionów złotych.

W tych warunkach jest jasne, że transakcje na artykuły masowe, jakimi są surowce, koncentrować się muszą w krajach, które posiadają najniższą stopę procentową, przy olbrzymich upłynnionych kapitałach, przyzwyczajonych do lokat w towarze.

Rola kredytu w naszym handlu importowym.

Znaczenie kredytu w handlu surowcami szczególnie dla krajów biednych kapitałowo, jak Polska, jest pierwszorzędnej wagi. Polscy imporetryzy w niektórych branżach nie mogą się obyć bez kredytów udzielanych im przez wielkie domy pośredniczące. Kredyty te, zależnie od artykułu, udzielane są na okres

3 do 6 miesięcy, t. j. najczęściej na czas przetworzenia danego surowca na artykuł skończony. W ten sposób zagraniczny importer pośrednio finansuje naszą produkcję i przerwanie kredytu równałoby się w pewnych przypadkach załamaniu się poszczególnych gałęzi wytwórczości. Dotyczy to w pierwszym rzędzie skór, bawełny, szmat i t. p. Ponieważ banki polskie biorą minimalny tylko udział w finansowaniu surowców, rok rocznie płacimy za usługi kredytowe kilka milionów złotych bankom zagranicznym, głównie angielskim i holenderskim.

Charakterystycznym jest, że udzielanie kredytów w Polsce zawdzięczamy przede wszystkim firmom niemieckim, które najlepiej orientują się w sytuacji finansowej odbiorców polskich. Ich moralne żyro otwiera najczęściej kredyt w Londynie, czy Amsterdamie, Nawet w przypadkach, gdy firmy te dawno wyniosły się z Niemiec, jak to ma miejsce w wełnie, bawełnie, kauczuku, korzystamy nadal z ich usług kredytowych, a reprezentanci tych firm nie zaprzestali wizytować klienteli polskiej. Holendrzy wykazują pod tym względem również dużą ruchliwość, natomiast Anglicy, którzy niechętnie wyjeżdżają do Europy wschodniej, bezpośrednio nie biorą prawie udziału w finansowaniu naszego importu, występując najczęściej w roli redyskonterów weksli, żyrowanych przez Holendrów, Niemców, czy Belgów.

Nie tylko jednak mnogość kapitałów płynnych i niska stopa procentowa sprawiają, że surowiec, naturalną siłą rzeczy, koncentruje się w portach Morza Północnego.

Niezwykle ważnym czynnikiem jest swoboda obrotu kapitałami przy braku jakichkolwiek restrykcji dewizowych i przy względnym liberalizmie w reglamentacji towarowej. Anglia, Holandia, Belgia odpowiadają właśnie tym warunkom. Kraje te uświadamiając sobie, że głównym ich bogactwem jest handel pośredniczy, stosowały nawet w dobie kryzysu politykę liberalną, tak w handlu, jak i w obrocie kapitałów, czego dowodem posłużyć może fakt, iż przy eksporcie naszym do Holandii, wynoszącym około 50.000.000 zł rocznie, zaledwie 8%

towarów podpadało pod kontyngenty, reszta zaś, t. j. 92% była w wolnym obrocie.

Zrozumiałym jest, że brak restrykcji w międzynarodowych obrotach kapitałowych wytwarza sprzyjającą atmosferę dla koncentrowania się handlu pośredniczego, nic też dziwnego, że rola Anglii, Belgii, a specjalnie Holandii w ostatnich latach niepomrotnie wzrosła kosztem krajów o systemie reglamentacji. Tak np., zdaniem holenderskich pośredników, Brema, która jeszcze w r. 1926 pośredniczyła blisko w 90% bawełnę dla Polski, dziś pośredniczy zaledwie 10—20% ze stałą tendencją zniżkową. Wełna, która stanowiła ożywiony dział handlu międzynarodowego Hamburga, teraz ogranicza się do rynku niemieckiego. Światowe firmy, jak: Rodhius, Fuhrmann, przeniosły się do Amsterdamu i Roterdamu. To samo dotyczy skór, gdzie na ilość 14 najpoważniejszych firm w Hamburgu — 9 w ostatnich latach przeniosło swoją działalność do Amsterdamu, Roterdamu i Antwerpii. Podobnie ma się sprawa z dogorywającym już dzisiaj centrem pośredniczym, jakim był jeszcze do niedawna Hawr.

Wprawdzie w masowym egzodzie firm niemieckich niepoślednią rolę odegrały i względy polityczne, gdyż większość wspomnianych firm należy do Żydów, nie mniej przeto wśród firm, które przeprowadziły się z Niemiec, znajduje się spora ilość domów 100% aryjskich, kierownicy których dają niedwuznacznie do zrozumienia, że dalsza ich praca w labiryncie przepisów dewizowych, reglamentacyjnych, oraz wobec ciąglego mieszania się rządu w najprostsze funkcje handlowe, stała się niemożliwą.

Zrozumiałym jest, że kraj ubogi w kapitały, z wysoką stopą procentową, z daleko idącą reglamentacją w handlu i restrykcjami dewizowymi, jakim jest Polska, nie stwarza specjalnie dogodnych warunków dla wytworzenia się bezpośredniego handlu importowego.

Istnieje jeden jeszcze, niezmiernie ważny czynnik, natury finansowej, który sprawia, że Holandia wysuwa się coraz bardziej na czoło krajów dyspozycji surowcowej. Otóż w handlu międzynarodowym artykułami o tak olbrzymich obrotach, jak: bawełna, kauczuk, wełna i t. d., przy których zyski jednostkowe są proporcjonalnie minimalne, koniecznym warunkiem powodzenia jest nie tylko kwestia uzyskania wielkich kredytów, lecz i posiadania kapitałów własnych, tym bardziej, że handel oparty na tak wielkich obrotach ulega ciągłym fluktuacjom, pociągając za sobą duże ryzyko nawet dla wyspecjalizowanych w tych branżach firm. Stąd konieczność obok kapitałów zakładowych, posiadania wielkich rezerw.

Otóż w Holandii, w przeciwieństwie do innych krajów, towarzystwa akcyjne płacą podatek jedynie od wypłaconych dywidend, nie zaś od zysków, to znaczy mają zupełną swobodę tworzenia większych rezerw nie podlegających opodatkowaniu, co znakomicie zwiększa ich odporność na ewentualne straty. I tak np. firma bawełniana Katoen Maatschappy w Rotterdamie, rozporządzająca kapitałem zakładowym 100.000 Fl., operuje kapitałem rezerwowym dosięgającym 20.000.000 Fl. (bliisko 60.000.000 zł), który zresztą ujawnia w swym bilansie rocznym, gdyż nie potrzebuje się obawiać fiskusa.

Wielkie firmy holenderskie, znające stosunki polskie, twierdzą, że gdyby tego rodzaju polityka nie opodatkowania rezerw, stosowana była przez nas, byłby to najskuteczniejszy może sposób wytworzenia samodzielnego handlu importowego na wielką skalę.

Nasz radca handlowy Ambasady w Londynie, p. Merdinger w swych konsyderacjach na temat zagadnienia surowcowego nazwał centra redystrybucji surowców „wtórnymi centrami produkcji“. To określenie, które na pozór wydaje się paradoksalnym, przy bliższej analizie wykazuje całą swoją słuszność. Doświadczenie i specjalizacja pośredników zagranicznych odgrywa bowiem olbrzymią rolę w handlu importowym.

Niezapominajmy, że w Amsterdamie, Londynie, czy Hamburgu istnieją firmy, które od 200 lat wyspecjalizowały się w handlu kawą, wełną i innymi masowymi artykułami. Że posiadają one rozsianych na całej kuli ziemskiej agentów, którzy dokonywują skupu w miejscach produkcji i że tylko dzięki olbrzymim ilościom zakupywanym przez te firmy mogą one prowadzić handel światowy. Niepoślednią rolę odgrywa też funkcja sortowania i standaryzowania towaru, nie należy bowiem zapominać, że poszczególne kraje mają nieraz zupełnie odmienne wymagania, co do gatunku towarów i że zaspakajanie tych różnorodnych potrzeb daje możliwość racjonalnej sprzedaży zakupionych stoków. I tak np. zakupując większą partię herbaty pośrednik holenderski zdaje sobie sprawę, że tylko 20% nabytego towaru nadaje się dla konsumpcji holenderskiej, 30% dla Szwecji, resztę zaś musi umieścić w innych krajach, zależnie od lokalnych wymagań.

Otóż, jak widzimy z powyższego, pełne korzyści z handlu surowcami mogą jedynie osiągnąć domy importowe, zakrojone na światową skalę, które jednocześnie obsługują kilka krajów i operują wielkimi ilościami towaru.

Jakie skromne pod tym względem są obroty w naszym handlu importowym i jak zbliżone są one do handlu detalicznego, świadczy fakt, że wartość przeciętnej partii zakupu skór, według danych otrzymanych na podstawie świadectw pochodzenia, wynosi około 4.000 Fl. przy ogólnym imporcie skór sięgającym 50.000.000 Zł, przy czym zakupy partii wartości kilkuset guldenów, nie należą do rzadkości.

Żeby wyczerpać różnorodne elementy składające się na całość kwestii pośrednictwa, zaznaczyć należy, że wielkie domy pośredniczące opierać się mogą o giełdy towarowe i aukcje w Londynie, Amsterdamie, Hamburgu i t. d., dzięki czemu mając możliwość krycia się zakupami terminowymi były np. w stanie w czasie ostatniej haussy surowcowej oferować towar nawet taniej, niż sam producent. Dodać należy, że koncentracji surowców i ich redystrybucji sprzyjają składy własne i por-

towe, sortownie, przede wszystkim zaś rozwój rodzimej floty handlowej i bezpośredniość linii łączących dany port z krajami produkcji.

Fakt posiadania własnej, dostatecznie rozwiniętej floty handlowej należy specjalnie podkreślić, gdyż obok taniego kredytu, obfitości kapitałów i liberalnej polityki handlowej jest on zasadniczym warunkiem stworzenia niezależnego handlu importowego.

W tej dziedzinie możemy się wykazać już pewnym dorobkiem, jakim jest stworzenie dwóch linii oceanicznych, aukcji towarowych oraz zapoczątkowania arbitrażu w Gdyni. Powstanie tego rodzaju urządzeń handlowych sprzyjać będzie niezawodnie wytworzeniu się z czasem bezpośredniego handlu importowego.

Zyski pośrednictwa obcego przy dostawie surowców dla Polski.

Rzecz prosta, iż za swe doświadczenie, kredyt, ryzyko, wreszcie koszty handlowe, pośrednik zagraniczny każe sobie płacić, nieraz bardzo dużo.

Ogólnie zyski zagranicy wypływające z pośredniczenia w imporcie do Polski można rozbić na następujące pozycje:

- 1) zyski handlowego pośrednictwa;
- 2) zyski z tytułu usług kredytowych banków i firm;
- 3) koszty przeładunku, składowania i manipulacji;
- 4) fracht z krajów zamorskich do portów holenderskich (udział bandery holenderskiej);
- 5) fracht z Holandii do portów polskich (udział bandery holenderskiej);
- 6) Koszty asekuracji.

Określenie zysków pośrednich z tytułu tych usług importowych można podać jedynie w cyfrach orientacyjnych. Ponieważ nie posiadam bardziej kompletnych danych dla innych krajów, będę się posługiwał jedynie cyframi ustalonymi dla

Holandii na zasadzie informacji dostarczonych przeważnie przez samych pośredników. Ustalenie zysków z tytułu pośrednictwa nawet dla samej tylko Holandii jest niezmiernie utrudnione, zważywszy mnogość elementów, z którymi ma się tu do czynienia. Dla pewnego zorientowania się jednak w tej dziedzinie wybrałem pięć artykułów, co do których ustalić można w bardziej ścisły sposób składowe z zysków pośrednictwa. A mianowicie: skóry, cyna, kauczuk, kopra i oleje.

Wspomnianych 5 artykułów przedstawia wartość wwozu w r. 1936 około 47.000.000 Zł i stanowi około 33% ogólnego pośrednictwa Holandii dla Polski (tabl. 2).

TABL. Nr 2.

Próba określenia całkowitych zysków pośrednictwa holenderskiego przy imporcie skór, cyny, kauczuku, kopry, olejów i tłuszczów przemysłowych.

Rok 1936	Całkowite	Przypuszczalne	Usługi	Koszty przeta-	Fracht z krajów	Fracht do Pol-	Ogólny zysk
	pośrednictwo hol.	zyski tylko handlowe	kredytowe	dunku, skład. i manip.	zamorsk. (band. hol.)	ski (band. hol.)	
w tysiącach złotych polskich							
Skóry	20.000	1.400	500	100	300	75	2.375
Cyna	5.750	110	—	—	140	10	260
Kauczuk	5.000	200	90	—	100	—	390
Kopra *)	6.500	325	90	—	2.200	—	2.615
Tłuszcze przemysłowe i surowce tłuszczowe	10.000	1.000	—	450	600	—	2.050
R a z e m	47.250	3.035	680	550	3.340	85	7.680

Zyski handlowe wynoszą tu 3.035.000 Zł; usługi kredytowe 680.000 Zł; koszty składowe i przeladunku 550.000; fracht z krajów zamorskich (udział flagi holenderskiej) 3.300.000 zł; udział bandery holenderskiej we frachcie z portów holender-

*) Dane przeciętne za lata 1934, 5, 6.

skich do polskich 85.000 zł. Razem wszystkie zyski holenderskie wynoszą przeszło 7.500.000 zł, co stanowi około 16% wartości towaru importowanego.

Jak widzimy z przytoczonych danych, zyski są bardzo nierównomiernie rozłożone. I tak np. przy koprze zysk handlowy wynosi wszystkiego 325.000 zł, gdy fracht z Indii Holenderskich przypadający fladze holenderskiej — aż 2.200.000 zł przy wartości 6.500.000 zł towaru pośredniczonego. Przy skórach natomiast udział przewozu flagi holenderskiej wynosi zaledwie 300.000 zł, usługi zaś kredytowe przeszło ½ miliona złotych, nie mówiąc już o zysku handlowym, który określany jest na 1.400.000 zł.

Jeżeli rozpatrywać będziemy tylko zyski handlowe bez transportu, usług kredytowych, kosztów przeładunku i t. d. dla jedenastu podstawowych surowców, pośredniczonych dla Polski przez Holandję, otrzymamy zestawienie (tablica Nr 3),

TABL. Nr 3.

Próba określenia zysku handlowego pośredników holenderskich (bez uwzględnienia usług kredytowych, frachtów, kosztów składowania i t. p.).

	Całkowite pośrednictwo Holandii w imporcie do Polski dla 11 surowców		Przypuszczalne zyski tylko handlowe 1000 zł	Zyski wyrażone w % wartości towaru pośredniczonego
	Ton	1000 zł		
Bawełna	20.000	40.000	600	1.5%
Wełna	4.500	15.000	900	6%
Szmaty	3.600	3.000	300	10%
Herbata	580	1.900	200	11%
Kauczuk	2.600	5.000	200	4%
Skóry	12.000	20.000	1.400	6.5%
Kopra	22.500	6.500	325	5%
Tłuszcze przem. i ważniejsze surowce tłuszczowe	27.000	10.000	1.000	10%
Quebracho	3.800	1.500	150	10%
Cyna	1.070	5.750	110	2%
Złom	66.000	5.500	700	12%
R a z e m		116.150	5.885	

z którego wynika, że przy ogólnej sumie około 120.000.000 zł wartości pośredniczonych dla Polski surowców, objętych powyższym zestawieniem, zysk handlowy kupca holenderskiego wyniósł około 6.000.000 zł, t. j. mniej więcej 5%.

Dla całości pośrednictwa holenderskiego dla Polski, które można oszacować na około 150.000.000 zł, zysk handlowy wynosi około 7,5 mil. zł.

Podkreślam raz jeszcze, że chodzi tu o zorientowanie się, czy ma się do czynienia z dziesiątkami, setkami tysięcy, czy milionami złotych i zależy raczej na ustaleniu pewnych indeksów cyfrowych, niż na ścisłych danych. Nie mniej przeto ciekawą byłaby próba odtworzenia, na podstawie znanych nam już cyfr dotyczących Holandii, przypuszczalnych zarobków pośrednictwa obcego dla całości surowców sprowadzonych przez Polskę.

Przypuszczając, że ogólny import surowców do Polski wynosi około $\frac{1}{2}$ miliarda złotych i założywszy, że 80% tych surowców sprowadzanych do Polski przechodzi przez pośrednictwo obce, otrzymamy sumę 400.000.000 złotych, stanowiącą przypuszczalny obiekt pośrednictwa zagranicznego. Stosując tę samą stopę zysków, jaka określona została dla pośrednictwa holenderskiego, otrzymalibyśmy sumę przeszło 20 milionów złotych, które kupiec zagraniczny inkasuje z tytułu usług pośredniczych. Zyski ciągnięte przez banki i domy handlowe zagraniczne, koszty przeładunku w portach obcych, frachtu, flagi obcej zainteresowanej w transporcie towarów dla Polski, asekuracji i t. d., stanowią niezawodnie kilkakrotnie wyższe pozycje do przypuszczalnej sumy zysków handlowych zagranicznego pośrednika.

IV.

Szukanie rozwiązań dla uzdrowienia zagadnienia surowcowego.

Wyżej przytoczone miliony, które rok rocznie płacić musimy pośrednictwu obcemu, nie zmieniają bynajmniej mego

poprzedniego twierdzenia, iż jakiegokolwiek nerwowe posunięcia w kierunku zmiany istniejącego stanu rzeczy, odbiłyby się w sposób bardzo ujemny na naszym życiu gospodarczym i że pośrednictwo obce jest dla nas, w obecnej sytuacji finansowo-ekonomicznej, smutną koniecznością.

Tym nie mniej powinniśmy dążyć stopniowo do rezygowania z usług pośrednictwa obcego oraz do użycia wszelkich środków, celem zmniejszenia zysków czerpanych przez zagranicę z tego tytułu, szczególnie w tych wypadkach, gdzie takie możliwości istnieją. Walka jednakże z tym stanem rzeczy powinna się odbyć przede wszystkim od wewnątrz.

Czy wiedzą Panowie, że w cenie płaconej przez nas za cały szereg towarów importowanych figuruje niejednokrotnie dodatkowa pozycja w wysokości od 2 do 3% wartości towaru. Gdy pytałem wielkich eksporterów holenderskich, co oznacza ta pozycja, otrzymałem odpowiedź, że jest to pewnego rodzaju premia asekuracyjna, mająca na celu zabezpieczenie się przede wszystkim przed niedomaganiem polskiej techniki importowej, która ciągle jeszcze jest bardzo niedoskonałą.

Otóż przede wszystkim nie należy zapominać, że każda zwłoka w oddaniu surowca w ręce konsumenta, ściślej powiedziawszy fabrykanta, wadliwa technika zakupu i t. d. odbija się ujemnie na cenie surowca, a tym samym na taniości produkcji, przede wszystkim zaś wyczerpuje bezprodukcyjnie kredyty towarowe udzielane nam przez zagranicę.

Pierwszym więc postulatem jest usprawnienie naszej administracji przy imporcie surowców. Pod tym względem można już zanotować pewien postęp: personel celny w Gdyni został ostatnio wybitnie powiększony, zniesiono również szereg zarządzeń natury weterynaryjnej, specjalnie dotkliwych przy imporcie niektórych surowców, np. skór; uproszczono procedurę otrzymywania pozwoleń wwozu, świadectw pochodzenia itd. Wszelkie jednak reformy dążące do usprawnienia techniki importu w tej dziedzinie mają pierwszorzędne znaczenie.

Kiedy mówimy o komplikacjach natury administracyjnej przytoczę dla przykładu kwestię rąbania szmat, żadaną przez urzędy celne, czy skażania olejów, co u nas, ze względu na specyficzne warunki miejscowe jest o wiele rygorystyczniej traktowane, niż to ma miejsce zagranicą i co pośrednio przyczynia się do podrożenia tych surowców w Polsce. Tak np. samo skażanie olejów kosztuje, według danych dostarczonych przez domy handlowe amsterdamskie, około 4.50 zł od 100 kg, co przy imporcie 10.000 ton rocznie wynosi prawdopodobnie około 450.000 zł rocznie.

Importerzy zagraniczni uskarżają się również na zbyt krótki okres ważności pozwolenia przywozu, który u nas wynosi 3 miesiące, co jest stanowczo za krótkim okresem czasu dla sprowadzenia surowców zamorskich z odległej Australii, czy Indii. Byłoby więc wskazane, by władze celne miały prawo przedłużenia we własnym zakresie ważności pozwoleń wwozu oraz korygowania oczywistych pomyłek bez uciekania się do ponownej procedury uzyskiwania pozwolenia przez importera.

Szukanie jednak rozwiązań w dziedzinie celowego zorganizowania naszego importu jedynie przez usprawnienie i racjonalizowanie funkcji naszej administracji, nie osiągnie zamierzonego celu, jeżeli równoległe nie nastąpią zmiany w samym aparacie importu.

Jak już zaznaczyliśmy powyżej, w olbrzymiej większości dziedzin naszego zaopatrywania w surowce, handel importowy właściwie nie istnieje i w wielu wypadkach nosi on charakter handlu półhurtowego, względnie nawet detalicznego.

Domy importowe, zorganizowane na zdrowych podstawach finansowych i rozporządzające odpowiednim kapitałem nie występują prawie wcale w naszym ustroju ekonomicznym.

Zagraniczni eksporterzy skarżą się też na istniejącą u nas zbyt wielką ilość drobnych firm, które nie dając z natury rzeczy dostatecznej gwarancji, utrudniają tylko handel surowcami, podwyższając moment ryzyka dla eksportera.

W niektórych branżach, to co w Holandii załatwiane jest i to na stokroć większą skalę przez 5—10 domów handlowych, u nas rozkłada się nieraz na np. 200 małych importerów (herbata), których w wielu wypadkach w pierwszym rzędzie interesuje handel pozwoleniami przywozu, a nie handel danym surowcem.

Zrozumiałym jest, iż mały pseudo importer surowcowy nie ma możliwości ani kupowania wprost na giełdach i aukcjach, ani tym bardziej bezpośrednio u producenta. Ten stan rzeczy wytwarza i pogłębia zależność naszego kupca od zagranicznego hurtownika.

Najsmutniejszym objawem naszego handlu importowego jest fakt, że tylko w wyjątkowych wypadkach import polski korzysta z pośrednika zagranicznego jako komisanta, najczęściej zaś kupuje on po prostu z jego składów. Zakupom na podstawach komisowych staje na przeszkodzie niemożność uzyskania w bankach polskich 3-miesięcznego przynajmniej kredytu pod zastaw sprowadzonego towaru. I tak np. specjaliści roterdamscy twierdzą, iż zaledwie 10% importu polskiego skór oparte jest na tranzakcjach komisowych, reszta zaś, t. j. 90%, pochodzi ze sprzedaży ze stoków własnych. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że chodzi tu o obiekt wartości 40.000.000 zł, oraz że zyski przy handlu komisowym wynoszą 2 do 3%, przy sprzedaży zaś ze stoków 8—10% (w Hamburgu circa 8%). Zarobki pośredników zagranicznych w tym ostatnim wypadku są nieproporcjonalnie wielkie i wynoszą prawdopodobnie dla samej branży skór blisko 3.000.000 zł, gdy przy jedynie racjonalnym handlu, jakim jest handel komisowy, wynosiłyby one niecały milion złotych.

Z tym samym objawem mamy do czynienia przy innych surowcach, np. przy herbacie, gdzie, zdaniem amsterdamskich hurtowników, najwyżej jedna, czy dwie firmy polskie zakupują bezpośrednio na aukcjach, reszta zaś zaopatruje się u hurtowników ze składu. Zysk eksportera zagranicznego herbaty przy

sprzedaży komisowej wynosi 6 — 8%, gdy tymczasem przy sprzedaży ze składów dochodzi on do 15%.

W ten sposób eksporterzy zagraniczni ciągną z transakcji z Polską nieproporcjonalnie większe zyski, aniżeli w odniesieniu do innych państw, które przeważnie kupują komisowo.

Gdyby banki nasze, tak państwowe, a przede wszystkim prywatne, były w stanie rozszerzyć swą działalność w kierunku udzielania kredytów pod zastaw surowców importowanych, co normalnie uważane jest za najlepszą i najrentowniejszą krótkoterminową operację bankową, zaoszczędziłoby to dla całości gospodarki narodowej kilkanaście milionów złotych, które wypłacamy rok rocznie zagranicy z tytułu półdetalicznego charakteru naszych zakupów surowcowych. Nie ulega kwestii, że uruchomienie na większą skalę już tylko kredytów warrantowych i remboursowych poprawiłoby znacznie sytuację pod warunkiem wprowadzenia większego liberalizmu w tej dziedzinie.

Drugim wnioskiem, który logicznie wysuwałby się z powyższych przykładów, powinna być zdwojona opieka naszych władz i ustawowe wyróżnianie tych firm, które mogą się wykazać, iż kupują na zasadzie komisowej, a nie ze składów. Mogłoby to np. przejawiać się w uprzywilejowaniu tych firm przy rozdziale pozwoleń przywozu, a nie traktowanie ich, ja kto ma dotychczas miejsce, na równej płaszczyźnie z każdą inną firmą.

Jeżeli rozwodzę się dłużej na ten temat, to głównie dlatego, że przy przedstawieniu się na sprzedaż komisową poprawilibyśmy poważnie stan naszego bilansu handlowego, powstrzymując efektywny odpływ dewiz z tytułu kosztów pośrednictwa.

Przy tak niedoskonałym aparacie importowym, jaki posiada Polska, a przede wszystkim przy braku kapitałowo silnych firm, kwestia bezpośredniego skupu surowca z krajów produkcji wydaje się niezmiernie utrudniona. Nie chciałbym jednakże twierdzić, że jest to niemożliwe, szczególnie w arty-

kułach kolonialnych oraz w pewnych warunkach w artykułach masowych, jak: bawełna, a może nawet wełna i tłuszcze.

Opieranie się na naszym wychodźstwie jako producencie może być brane pod uwagę, pod warunkiem jednak, żeby towarzystwo skupu, względnie nawet towarzystwa zakładające własne plantacje, były finansowo odpowiednio silne i rozporządzały dostatecznymi kredytami oraz doświadczeniem. Dla tego też uważam, iż w powzięciu każdej tego rodzaju inicjatywy trzeba być niezmiernie ostrożnym, gdyż niepowodzenie, lub załamanie finansowe tego rodzaju instytucji odbić by się mogło na naszej emigracji zamorskiej również fatalnie, jak w swoim czasie załamanie się filii banku dla handlu i przemysłu we Francji. Zresztą w obecnych warunkach nie wyobrażam sobie, by inaczej można było kupować u kolonisty polskiego, jak za gotówkę, a przecież, jak to powyżej była mowa, przychodzi nam to z wielką trudnością nawet w Amsterdamie, czy Londynie, a cóż dopiero mówić o krajach zamorskich, gdzie importer polski musiałby finansować ponadto fracht morski, przewyższający niejednokrotnie wartość samego towaru.

Pragnąłbym jeszcze specjalnie podkreślić, iż bez własnej floty transoceanicznej nie może być w ogóle mowy o jakimkolwiek uniezależnieniu się w dziedzinie surowcowej.

Jak już wyżej wspomniano, transport morski stanowi nieproporcjonalnie wielką pozycję w cenie surowca. Z badań, skądinąd aproksymatywnych, przeprowadzonych przez nasze Konsulaty, otrzymujemy cyfry orientacyjne, które pozwolę sobie zacytować. I tak np. przy imporcie kopry z Indii Holenderskich, której przywóz do Polski w 1935 r. wynosił 23.000 ton, wartości przeszło 7.000.000 zł, na samą tylko Holandię przypadło z usług transportowych około 3.000.000 zł, t. j. około 40% wartości towaru.

Koszty frachtu przy tak masowych transportach, jak: bawełna, wełna, rudy i t. d., kształtuje się w dziesiątkach milionów złotych.

Otóż każda nowouruchomiona linia okrętowa polska, przejmując część frachtów danego surowca od obcych linii, oddziałuje bezpośrednio na nasz bilans płatniczy. Nie koniec jednak na tym, nawet przy tych samych stawkach frachtowych, które pobiera flaga obca, bezpośrednio linie wpływają na obniżenie kosztów surowca. Typowym przykładem tego są skóry, przy których przeładunek w porcie zagranicznym, pociągający za sobą trzepanie, odsalanie kosztuje nas około 20 złotych za tonę, a z tego tytułu samej tylko Holandii wypłaciliśmy w 1935 r. przeszło 100.000 złotych.

Bezpośrednie linie okrętowe, dzięki którym unika się przeładunku w portach obcych, są poza tym jedynym sposobem unikania anonimowości importu polskiego, o czym szeroko już poprzednio wspominałem. I tak np. Brazylia i Argentyna zaczynają kwalifikować w statystykach swych różne towary, jako idące do Polski, gdy do niedawna jeszcze podawały one kraj przeładunku, jako kraj przeznaczenia.

Na co jednak uskarżają się kupcy zagraniczni posługujący się liniami polskimi, to na rzadkość ich rejsów, nadający im charakter raczej trampów o charakterze pewnej regularności, niż stałych linii oceanicznych. Nowe statki, które obecnie są w budowie, zaradzą prawdopodobnie temu niedomaganiu i nadadzą naszej wymianie z Ameryką Południową charakter większej stabilizacji.

Jak ważną rolę w potaniu surowców gra stopniowe uznawanie Gdyni za port bazowy, nie potrzeba chyba tego dowodzić. Nie zapominajmy, że dopłata przy wielu artykułach pochodzących z krajów, w których Gdyni nie przysługuje prawo bazowości, wyraża się w bardzo poważnych cyfrach, co proporcjonalnie wpływa na podrożenie surowca.

Wprawdzie w praktyce istnieją różne sposoby omijania przepisów Konferencji, nie mniej przeto przeciętna dopłata za niebazowość Gdyni w transporcie np. z Indii wynosiła przed podwyżką 3.75 Fl. do 5.40 Fl. za tonę, t. j. od 10—15 zł, zależnie od surowca. Tak więc przy całkowitym imporcie z Indii

wynoszącym w r. 1935: 29.000 ton, dopłaciliśmy około 350.000 zł do towaru importowanego.

W tych warunkach posiadanie linii bezpośredniej, niekoniecznie nawet własnej, łączącej nas ze źródłami surowców, daje podstawę do uznania bazowości Gdyni i przyczynia się automatycznie do obniżenia cen surowców importowanych.

Bezpośrednie linie okrętowe z krajami zamorskimi wytworzyć muszą z czasem w Gdyni ośrodek handlu tranzytowego, w pierwszym rzędzie z krajami zaplecza polskiego, co stymulować możemy pertraktacjami na temat przeciągnięcia tranzytu z wielkimi pośrednikami holenderskimi, czy belgijskimi ofiarowując im w zamian specjalne taryfy kolejowe, czy inne udogodnienia.

Przeciągnięcie tranzytu dla Czechosłowacji, Węgier, Rumunii i t. p. ma poza stroną handlową, ten wielki plus, iż nie mogąc w obecnej sytuacji finansowej pozwolić sobie na stworzenie stoków, otrzymać możemy ruchome zapasy surowcowe, co nie jest bez znaczenia dla obronności kraju.

R e k a p i t u l a c j a .

Reasumując powyższe dociekania na temat surowców dochodzimy do konkluzji, które możnaby ująć w następujących punktach:

1) Pierwszym postulatem, koniecznym przy rozwiązywaniu problemu importu surowców zagranicznych, jest przełamanie psychologicznie negatywnego nastawienia się społeczeństwa i naszej administracji, do importu w ogóle, a do importu surowców w szczególności.

2) Rozwiązanie zagadnienia surowcowego powinno być przedsięwzięte przede wszystkim od strony uzdrowienia techniki i metod importu surowców, kwestie zaś surowców zastępczych i całe zagadnienie kolonialne powinno być traktowane niezależnie od importu jako rozwiązania obliczone na dalszą metę.

3) Centra produkcji surowców nie pokrywają się bynajmniej z centrami ich dyspozycji, które mieszczą się przede wszystkim w wielkich portach Morza Północnego, w Londynie, Amsterdamie, Hamburgu i Antwerpii.

4) Handel światowy surowcami skoncentrował się przede wszystkim dlatego w portach Morza Północnego, że: a) kraje te posiadają kolosalne kapitały płynne, konieczne dla transakcji surowcami, zakrojonych na światową skalę; b) niską stopę prywatnego dyskonta, która obecnie np. w Holandii wynosi $\frac{1}{3}\%$ w stosunku rocznym.

5) Dla handlu surowcowego konieczne są też wielomilionowe rezerwy kapitałowe domów pośredniczych, co w Holandii np. umożliwione jest przez ustawodawstwo skarbowe, które nie opodatkowuje rezerw towarzystw, tylko ich dywidendy.

6) W obecnej sytuacji ekonomicznej i finansowej Polski nie możemy się prawie obyć bez pośrednictwa obcego w zaopatrywaniu się w surowce, które to pośrednictwo obejmuje około 80% naszego importu surowców, sięga więc sumy blisko 400.000.000 złotych.

7) Zdanie sobie sprawy, kto jest właściwym dysponentem surowca zamorskiego, jakie domy, firmy, banki i konsorcja biorą udział w jego dystrybucji, jest koniecznym warunkiem prowadzenia świadomej polityki zaopatrywania się w surowce.

8) Skonstatowanie powyższego mieć może niezawodnie duże znaczenie dla obronności kraju.

9) Znając pośredników i orientując się co do zysków, jakie ciągną z pośrednictwa dla Polski, możnaby ich zużyć w pewnych warunkach dla forsowania naszego eksportu do krajów zamorskich, w których to krajach wielkie domy pośredniczące mają szeroko rozwinięte stosunki handlowe i koneksje oraz sieć własnych agentów.

10) Bezsprzecznie w interesie gospodarczym Polski leży, aby surowiec sprowadzany kalkulował się najtaniej, gdyż od-

cięża to nasz bilans handlowy oraz przyczynia się z kolei do konkurencyjności naszego eksportu.

11) Tymczasem niedomagania naszej techniki importowej w odniesieniu do importu wobec istnienia reglamentacji przywozu w dziedzinie celnej, weterynaryjnej, świadectw pochodzenia, pozwoleń przywozu i t. d. bezwiednie podrażają import surowców, co w konsekwencji pociąga podrożenie naszego eksportu. Przy tym powolność naszej procedury sprawia, że wyczerpujemy kredyty zagraniczne w sposób nieprodukcyjny i stwarzamy dodatkowe obciążenia.

12) Nasz handel importowy przedstawia się bardzo słabo i właściwie nie posiadamy importerów, a tylko półhurtowników, zaopatrujących się ze składów pośredniczych europejskich. Dowodem tego jest, że w niektórych branżach blisko 90% handlu surowcami jest właśnie tego typu, a tylko w 10% kupujemy komisowo, co jest stanowczo nienormalnym objawem. Zbyt wielka ilość drobnych firm importowych również utrudnia wytworzenie się u nas handlu importowego na światową skalę.

13) Główną przeszkodą rozwinięcia się samodzielnego handlu importowego surowcami jest niedostatecznie rozwinięty wewnętrzny kredyt towarowy, warantowy i rembour-sowy.

14) Rozwój marynarki handlowej i bezpośrednich linii oceanicznych daje podstawy do uzyskania samodzielności i bezpośredniości w zaopatrywaniu się w surowce. Linie bezpośrednie zaoszczędzają ponadto dopłat, które obecnie w większości wypadków musimy uskutecznić z tytułu niebazowości Gdyni, nie mówiąc już o kosztach przeladunku w portach obcych, które, z natury rzeczy, są wydatkami nieprodukcyjnymi. Zagadnienie morskie jest zagadnieniem kluczowym kwestii usamodzielnienia się i potania importu surowców i dlatego wszelkie ofiary i nakłady w tej dziedzinie są najbardziej istotne i w konsekwencji zawsze są opłacalne.

Dr Aleksandra Kielkiewicz

HANDEL ŚWIATOWY BAWELNĄ

*Odczyt wygłoszony w Stowarzyszeniu Wych.
S.G.H. w dniu 15.II.1938 r.*

Za najważniejsze punkty dla charakterystyki handlu światowego bawełną uważamy omówienie właściwości surowca, przy czym cechy surowca tłumaczą poniekąd formę organizacji handlu oraz koncepcję ubezpieczania się kontrahentów od ryzyka na rynku terminowym.

1. Ocena bawełny z punktu widzenia handlowego i pod kątem potrzeb przemysłu.

Włókna bawełniane, których używa się do wyrobu przędzy, są włóknami nasiennymi rośliny bawełnicy i otaczają cienkimi włoskami ziarno nasienne. Bawełna istnieje jako roślina zielna (0.5 m), krzewna (2 m) i drzewna (4.7 m). Bawełna drzewna i krzewna dostarcza lepszych gatunków włókien niż zielna. Przedmiotem hodowli jest głównie bawełna krzewna. Bawełna jest przeważnie produktem małej własności rolnej. Warunki produkcji są b. różnorodne. Istnienie 3-ch grup botanicznych bawełny, właściwości klimatyczne, rodzaje gleby i lokalne warunki społeczne przyczyniły się do wytworzenia kilkuset odmian bawełny. Rolnik sprzedaje włókna w różnym stopniu zanieczyszczone i różnorodnej długości. Dopiero w handlu segreguje się partie bawełny według długości włókien i stopnia zanieczyszczenia. W zależności od pochodzenia dzielimy bawełnę na cztery grupy:

- 1) amerykańską (przeważnie średniowłóknistą),
- 2) egipską („ długowłóknistą),
- 3) indyjską („ krótkowłóknistą),
- 4) egzotyczną („ długo i średniowłóknistą).

Zajmiemy się charakterystyką bawełny amerykańskiej, odgrywającej w ogólnej produkcji najważniejszą rolę (udział wynosił w r. 1934/35 — 55.8%).

Bawełnę „Lint“ kupuje się wyłącznie celem otrzymania przędzy. Odpadki bawełniane oraz strzepy „Linters“ służą natomiast do wyrobu filcu, waty opatrunkowej, papieru, słowem takiej produkcji, gdzie nie ma procesu przędzenia. Bawełnę kupuje się w stanie zanieczyszczonym w różnym stopniu, nie zawiera ona jednak nasion. Ilość zanieczyszczenia szacuje się na oko. Dokładny procent zanieczyszczenia można stwierdzić dopiero à posteriori w laboratorium przędzalni na podstawie wagi odpadków przy procesie przędzalniczym w stosunku do wagi całej partii. Procent zanieczyszczenia przy bawełnie waha się w granicach od 5%—50%. Należy jednak pamiętać, że bawełna zanieczyszczona w różnym stopniu, taka jaką spotyka się w handlu, podlegała już procesowi oczyszczania, mianowicie usunięciu nasion w odziarniarni oraz pewnej ilości zanieczyszczeń częściami roślinnymi. Właściwe oczyszczenie bawełny jest zatem procesem fabrykacyjnym. Gdyby nasiona nie wpływały tak silnie na wagę, odziarnianie następowaloby też w przędzalni, jak to miało miejsce w początkach rozwoju handlu bawełną. Niezmiernie ważną rzeczą dla przędzalnika przy zakupie bawełny jest dokładna znajomość wartości przemysłowej bawełny. Wartość przemysłowa zależy zatem od następujących rzeczy:

- 1) barwy, która świadczy o pewnych właściwościach gatunkowych oraz o tym, kiedy bawełna jest zbierana. Z barwy można wysnuć pewne przypuszczenia co do istnienia innych cech, np. stopnia zanieczyszczenia i mocy;

- 2) stopnia zanieczyszczenia częściami roślinnymi oraz piaskiem i pyłem. Bawełna b. zanieczyszczona wymaga dłuż-

szego procesu oczyszczania, przy czym znaczna ilość odpadków stanowi stratę dla przędzalnika, który kupuje bawełnę na podstawie stwierdzenia wagi;

3) długości włókna;

4) całego szeregu innych cech fizycznych, które składają się na t. zw. charakter bawełny.

Przędzalnik musi otrzymać towar jednolity i dostosowany do celu fabrykacji. Sporządzanie jednolitych partyj surowca jest funkcją handlu.

Początkowo handel odbywał się wyłącznie według prób, które trzeba było wraz z ofertą przesłać odbiorcy. Pewne miejscowości specjalizowały się w handlu określonym rodzajem bawełny, która do tego punktu napływała z najbliższych okolic i przeważnie nosiła miano tego punktu. Nazwy okolic tak już przeszły w powszechne użycie, że stanowiły jakby wyjaśnienie gatunku bawełny. Różnice w tym okręgu między poszczególnymi gatunkami bawełny były b. subtelne. Poszczególnych odmian bawełny na rynku było niezwykle dużo, niemal każdy dom eksportowy miał własne próby. Taki stan rzeczy utrudniał niepomrotnie obroty w handlu. Próby miały moc obowiązującą jeden rok, względnie dłużej, zależnie od zapasów bawełny na rynku, pozostających na następnym rok rolniczy. W następnym roku rolniczym gatunek mógł ulec zmianie i wykazywać odmienne cechy. Corocznie zatem przędzalnik musiał otrzymywać od eksportera próbki bawełny, celem skonstatowania cech bawełny niezbędnych dla jego warsztatu. Próbka taka nosi nazwę typowej, reprezentuje bowiem pewien typ bawełny pod względem długości włókna, stopnia zanieczyszczenia, barwy, sprężystości, mocy i miękkości. Próbki typowe miały w gruncie rzeczy zakres lokalny. Jakiś dom eksportowy mógł mieć próby np. ze stanu Louisiana, które reprezentowały bawełnę Louisiana, wykazującą podobne własności (w bawełnie nie ma identyczności), co próbki bawełny ze stanu „Texas“, reprezentujące bawełnę „Texas“, sprzedawaną przez inny dom eksportowy. Ale te własności trzeba

było dopiero stwierdzić; nie było wspólnego miernika, który by określał próbę pod względem jakości w sposób powszechny. Przed wprowadzeniem nowoczesnych sposobów standaryzacji rozróżniano również odchylenia w jakości bawełny pochodzącej z jednego miejsca i poszczególne odmiany oznaczano numerami 1, 2, 3, 4 i t. d., ale jakość była cechą ogólnikową; numer bawełny danego pochodzenia pod względem jakości nie odpowiadał takiemu samemu numerowi bawełny innego pochodzenia. Tego rodzaju klasyfikacje wprowadzały zamęt w handlu i musiały ulec zmianie. Aby usunąć błędy, jakie wprowadzały lokalne metody klasyfikowania postanowiono całą produkcję rozpatrzyć z punktu widzenia barwy, stopnia zanieczyszczenia i przygotowania, dać dokładny opis poszczególnych klas oraz zilustrować klasę odpowiednią próbką.

Takie próbki typowe, uszeregowane w pewnym porządku noszą nazwę s t a n d a r d ó w. Kupno bawełny według standardu oznacza kupno według pewnych cech, ujętych w formę opisową, zilustrowanych próbką. Próby ilustrujące standardy zarówno dla bawełny białej jak i barwnej zostały wykonane ściśle na podstawie odnośnych rozporządzeń. Każda klasa składa się z dwunastu prób zwiniętych w rulony, umieszczonych w pudle z masy papierowej, powleczonym płótnem. Dwanaście prób znajdujących się w pudle wykazuje nie tylko dozwolone odchylenia jakościowe w obrębie klas, lecz również i różnice istniejące zależnie od pochodzenia bawełny. Dla lepszej orientacji każdy wzór ma numerowane miejsce w pudle. Istnieje dziewięć klas dla bawełny białej:

1. middlingfair
2. strictgoddmiddling
3. goodmiddling
4. strictmiddling
5. middling
6. strictlowmiddling
7. lowmiddling
8. strictgoodordinary
9. goodordinary

Klasyfikację bawełny przeprowadzają urzędowo specjaliści klasyfikatorzy, t. zw. *cotton classers*, wyznaczeni przez minist. rolnictwa. Zadanie ich polega na zbadaniu klasy bawełny, długości włókna i charakteru, słowem tych wszystkich cech, które składają się na pojęcie gatunku bawełny. Bawełna klasyfikuje się na podstawie wyciągniętych z niej próbek (*actual samples*). Czynność klasyfikatorów polega na ustaleniu przez porównanie ze standardami (najczęściej pamięciowe) klasy, długości oraz w pewnych przypadkach charakteru badanej partii bawełny. Na lokalnych oraz niekiedy na wewnętrznych większych rynkach handlowych klasyfikuje się bawełnę pod gołym niebem (*cotton yard*). Staranna klasyfikacja musi jednak odbywać się w odpowiednich warunkach świetlnych i atmosferycznych. Firmy eksportowe i spedytorskie mają własne laboratoria, t. j. specjalne pomieszczenia o mniej więcej jednakowym naświetleniu. Aby określić klasę bawełny, klasyfikator musi jednym spojrzeniem oszacować barwę, ilość ciał obcych i przygotowanie wyciągniętej z tej bawełny próbki, przy czym tego rodzaju właściwości w podobnym stosunku nie spotka się w żadnym z próbkami.

Bardzo mało bawełn przedłożonych klasyfikatorowi odpowiada całkowicie próbce typowej standardu. W wielu przypadkach klasyfikator jest zdany na swe doświadczenie, musi bowiem znaleźć przeciętną między barwą, ilością zanieczyszczeń oraz przygotowaniem każdej bawełny. Na tym polega sztuka klasyfikowania, dla której nie można skonstruować dokładnie zbudowanych i mocnych reguł.

2. Handel efektywny bawełną.

Zasadniczym przeznaczeniem bawełny jest otrzymanie z niej przędzy. Punktem wyjściowym obiegu bawełny jest sprzedaż jej przez farmera. W interesie farmera leży jak najszybsze zbycie bawełny po cenach odpowiednio słusznych, natomiast przędzalnik woli kupować bawełnę partiami w miarę otrzymywanych zamówień na przędzę. Rozdział bawełny w

miejscu i w czasie jest funkcją handlu, a organizacja i ilość ogniw handlu zależy od czynników geograficzno-przyrodniczych oraz od ogólnej kultury.

Z tych powodów organizacja handlu na poszczególnych rynkach eksportowych i importowych wykazuje specyficzne własności. Na rynku amerykańskim np. bawełnę zakupuje u farmera drobny kupiec (*country merchant*), który sprzedaje ją kupcom (*fob-men*) w większym ośrodku, ci zaś odsprzedają ją hurtownikom w centralnym punkcie handlowym lub eksporterom w portach (*cotton buyers and shippers*). Na rynku bremeńskim np. bawełnę sprowadzają importerzy, posiadający w okręgach przemysłowych bawełnianych swych agentów. Technika zawarcia transakcji efektywnej jest niezmiernie prosta. Dla przykładu omówię technikę zawarcia transakcji na zakup bawełny przez przedsiębiorcę.

Przedsiębiorca, który chce nabyć partię bawełny, nawiązuje stosunki z agentami lub komisjonerami, reprezentującymi na miejscu domy wielkich hurtowników; otrzymuje od nich ofertę i po dokładnej analizie akceptuje ofertę, wykazującą stosunkowo najniższą cenę. Często przedsiębiorca pozostaje w stałych stosunkach handlowych z jakimś domem agenturowym, który reprezentuje firmę handlującą specjalnym gatunkiem bawełny i wtedy otrzymuje od niego ofertę. Gdy podana cena nie odpowiada przedsiębiorcy, wtedy składa on swą własną ofertę (*contr-ofertę*).

3. Przeprowadzanie transakcji ubezpieczeniowej na rynku terminowym.

Zawarcie umowy na odbiór bawełny po danej cenie giełdowej może być źródłem strat dla przedsiębiorcy, jeżeli nie zawarł on transakcji na zbyt przedziwną po określonej cenie. Przypuśćmy, że przedsiębiorca zawarł transakcję na nabycie bawełny po cenie, która w chwili dostawy okazuje się znacznie wyższa od ceny giełdowej w owym terminie. Przedsiębiorca znajdzie się zatem w gorszej sytuacji w porównaniu z innymi przedsiębiorcami

kami, nabywającymi wówczas bawełnę na giełdzie i jego przędza powinna być droższa, względnie jeżeli sprzedawana będzie po cenie rynkowej, to osiągnie mniejszą stopę zysku, lub nawet poniesie stratę.

Od tego ryzyka kupiec może uwolnić się drogą zawarcia transakcji na rynku terminowym. Transakcja ta polega na tym, że sprzedalnik dokonywa na giełdzie terminowej transakcji sprzedaży bawełny po cenie odpowiadającej cenie, po jakiej zawarł transakcję efektywną na zakup bawełny. Np. dn. 6.4. 1936 sprzedalnik nabywa 100 bel bawełny po cenie 11.5 cents za 1 lb. z dostawą w lipcu dokonywując jednocześnie odpowiedniej transakcji na przędzę; w tym przypadku sprzedalnik jest całkowicie pokryty. Załóżmy teraz, że sprzedalnik w dn. 6.4. nabywa 100 bel bawełny po cenie 11.5 za 1 lb, nie przeprowadziwszy odpowiedniej transakcji na zbyt przędzy; wówczas dla sprzedalnika powstaje zagadnienie:

1) cena bawełny może spaść i w związku z tym spadnie cena wyrobu;

2) cena bawełny wzrośnie i w związku z tym wzrośnie cena przędzy.

Ta ostatnia sytuacja dogadzałaby jedynie sprzedalnikowi. Ponieważ jednak w intencji sprzedalnika nie leży chęć spekulacji, lecz tylko przeprowadzenie ścisłej kalkulacji, opartej na pewnych podstawach, sprzedalnik kupując bawełnę dla celów przerobu, sprzedaje jednocześnie taką samą ilość bawełny na rynku terminowym; natomiast z chwilą dokonania transakcji na zbyt przędzy, kupuje na rynku terminowym pewną ilość bawełny, odpowiadającą stosunkowi ilości sprzedanej przędzy.

Przykład:

Rynek efektywny	
6.4.1936 kupno	cts. 11.5
15.7.1936 sprzedaż	„ 9.5
<hr/>	
strata	cts. 2.-

Rynek terminowy	
6.4.1936 sprzedaż	cts. 11.5
15.7.1936 kupno	„ 9.5
<hr/>	
zysk	cts. 2.-

Na rynku efektywnym stracono cts. 2 na 1 lb, natomiast na rynku terminowym uzyskano cts. 2, co się wzajemnie kompensuje. Z przykładu widać, że kompleks transakcyj terminowych służy do zabezpieczenia przedzalnikiem odpowiedniego odstępu pomiędzy ceną bawełny, a ceną przędzy; ten odstęp jest podstawą jego zysku fabrykacyjnego jako przędzalnika. Ta para transakcyj powiązana z transakcjami efektywnymi nosi nazwę transakcyj ubezpieczeniowych, jest to t. zw. „Hedge“ (*Hedging*).

4. Pojęcie transakcyj „on call’owych“ (na wywołanie).

Cena, po której uskutecznią się transakcje efektywne, jest zawsze wyższa od odpowiedniego notowania terminowego danego rynku na określony miesiąc, gdyż dochodzą koszty manipulacyjne, wynikające z efektywnej dostawy surowca: jak koszty transportu, koszty handlowe, ubezpieczenie, premia za jednolity skład partii surowca oraz zysk kupca. Tę różnicę między ceną bawełny efektywnie dostarczonej a ceną bawełny terminowej nazywa się podstawą, częścią podstawową ceny (*Basis*). Z powyższych rozważań wynika, że cena bawełny składa się z 2 części: 1) ceny tendencyjnej, jest to notowanie ceny bawełny (za klasę middling) na giełdzie terminowej na odpowiedni miesiąc, przy czym to notowanie rzuca światło na ogólną sytuację rynku bawełnianego i 2) podstawowej części ceny (podstawy, *Basis*), której poziom i wahania mogą świadczyć np. między innymi o zaopatrzeniu rynku w poszczególne gatunki bawełny.

Tego rodzaju podział ceny na dwie części przyczynił się do powstania specyficznej techniki ustalania ceny między przędzalnikiem i kupcem. Przeprowadzając transakcję kontrahenci nie ustalają od razu całkowitej ceny za jednostkę, a tylko omawiają podstawę, podczas, gdy druga część ceny, t. zw. cena tendencyjna, zostaje przez przędzalnika ustalona później (wywołana) na podstawie odpowiedniego notowania termino-

wego. Ten sposób ustalania ceny nosi nazwę „ustalanie ceny przez wywołanie“ (*on call*) i rozpowszechnił się w szczególności w dobie powojennej.

Sumując to wszystko możemy stwierdzić, że istnieją dwa sposoby ustalania ceny:

1) cenę bawełny ustala się i akceptuje od razu w umowie opierając się na notowaniu w danym dniu na odpowiedni miesiąc. Ustalenie ceny w kontrakcie przedstawia jednak pewne ryzyko, gdy przedsiębiorca nie zawarł odpowiedniej transakcji w towarze (na sprzedaż przędzy) i nie uzyskał w ten sposób podstawy dla kalkulacji surowca. W tym przypadku z pomocą przychodzi mu rynek terminowy, na którym ubezpiecza się. Zlecenie przeprowadzenia odpowiedniej transakcji odwrotnego znaku (ubezpieczeniowej) daje przedsiębiorca firmie, która zawodowo trudni się handlem terminowym (jest członkiem giełdy terminowej) i pobiera za dokonanie transakcji prowizję.

Dużo wygodniejszym sposobem, prostszym i niepociągającym za sobą kosztów jest ustalanie ceny w formie t. zw. wywołania, t. j. *on call*. Przedsiębiorca, zawierając transakcję na odbiór bawełny w przypadku, gdy nie ma jeszcze odpowiedniej transakcji na sprzedaż przędzy, oznacza od razu w kontrakcie wysokość podstawy (*Basis*), natomiast ustalenie ceny terminowej, a w związku z tym i ceny całkowitej jednostki bawełny następuje w przyszłości na podstawie odpowiedniego notowania giełdy terminowej. Przepisy giełdowe określają termin, do którego wywołanie winno nastąpić i gdyby cena bawełny do tego czasu nie została zafiksowana, to sprzedawca bawełny sam ustala cenę. Ustalenie ceny w Bremie musi nastąpić w miesiącu poprzedzającym miesiąc dostawy i w terminie do dn. 25-go do godz. 11-ej rano (np. na lipiec w czerwcu do dn. 25-go). Ustalenie ceny w Liverpoolu ma miejsce przedostatniego dnia miesiąca, poprzedzającego miesiąc dostawy (*on the last business day but one of the month*). Najczęściej przedsiębiorca nie czeka terminu prekluzyjnego, lecz z chwilą zawarcia transakcji na sprzedaż przędzy ustala cenę na surowiec na podstawie noto-

wań danego dnia i zawiadania o tym telefonicznie swego agenta, potwierdzając przeprowadzoną rozmowę listem.

Dla przedsiębiorcy przy kalkulowaniu ceny poszczególnego gatunku bawełny b. ważną rolę odgrywa podstawa (*Basis*). Zmiany w podstawie zdarzają się rzadziej, przy czym odchylenia są nieznaczne, a w szczególności dość sztywną jest dolna granica, wartość bowiem *Basis* nie może spaść nieograniczenie, gdyż składa się ona z całego szeregu stałych składników zupełnie niezależnych od konfiguracji na rynku surowca. W ten sposób odchylenia w cenie dla poszczególnych gatunków bawełny są do pewnego stopnia stałe. Również taką tendencję wykazują w stosunku do siebie poszczególne numery przędzy. Natomiast zmiany w cenie terminowej są znacznie częstsze oraz o większej amplitudzie, zależne od sytuacji na rynku lokalnym i światowym. Tego rodzaju zmiany powstałe na rynku surowca wpływają również na cenę przędzy, która waha się w analogicznym kierunku co surowiec. I dlatego wygodnie jest dla przedsiębiorcy, który nie zawarł transakcji na sprzedaż przędzy, dokonać transakcji zakupu bawełny sposobem *on call*.

5. Charakterystyka transakcyj terminowych oraz odnośne przepisy giełdowe.

Transakcje terminowe stanowią specjalny rodzaj transakcyj giełdowych i podobne są do transakcyj efektywnych z dostawą w przyszłości, ale tylko ze względu na termin wykonania transakcji, który przypada w przyszłości. Ponieważ rynek terminowy ma zupełnie odrębne cele, aniżeli efektywny i w pierwszym rzędzie służy jako zabezpieczenie transakcyj zawartych na rynku efektywnym, przeto sposób zawarcia i wykonania takich transakcyj terminowych winien być łatwy i prosty. W myśl tego wszelkie warunki dotyczące strony merytorycznej oraz formalnej transakcji zawartej na rynku terminowym są wydrukowane na formularzu i obowiązują wszystkich kontrahentów, nie są więc omawiane indywidualnie i każdorazowo jak przy interesie z dostawą w przyszłości. Jakość i ilość są standaryzo-

wane. Transakcje terminowe przeprowadza się jednym gatunkiem bawełny; jest to klasa middling oraz ustalona długość włókna zależnie od zwyczajów giełdy. Najmniejsza ilość ustalona dla kontraktu nosi nazwę jednostki kontraktowej. Wielkości tej jednostki nie wolno zmieniać, można tylko kupić większą lub mniejszą ilość podstawowych jednostek kontraktowych. Znaczna wielkość jednostki kontraktowej (50 bel, t. j. 25.000 lbs.) stanowi w niektórych przypadkach mniej dogodną stronę umowy terminowej. Chodzi jednak o wyeliminowanie kontrahentów gospodarczo słabych, którzy nie mając odpowiednich środków do należytego wywiązania się z tytułu przeprowadzonych transakcyj, opóźnialiby likwidację transakcyj i w ten sposób mogliby wpływać ujemnie na bieg handlu. Również terminy wykonania transakcji są ustalone na pewne miesiące i nie można ich dowolnie przesuwac, gdyż przypadają na t. zw. miesiące czynne, t. j. takie, w których dokonywuje się przeważnej ilości transakcyj terminowych. Dzięki tej wielorakiej standaryzacji łatwo jest dokonać transakcji na rynku terminowym (przeciętnie na godzinę wypadaloby około 600 transakcyj kupna-sprzedaży bawełny amerykańskiej przeprowadzanych na wszystkich giełdach, czyli ca. 100 kontraktów wypada na giełdę w ciągu godziny). Można więc bez specjalnego trudu mając transakcję kupna zawrzeć każdej chwili transakcję sprzedaży i w ten sposób umowę skompensować.

Transakcje terminowe zawiera się w ściśle określonym czasie w specjalnej sali, zwanej *ringiem*. Zawieranie transakcyj poza *ringiem* lub w nieprzepisanym czasie jest niedopuszczalne. Transakcje terminowe przeprowadzają jedynie członkowie giełdy. Firmy, które nie są członkami giełdy terminowej, a chcą zawrzeć transakcje terminowe, dają krótkie zlecenie komisjonerowi lub jego agentowi, pozostającemu w kontakcie z członkami giełdy i już nazajutrz otrzymują terminatkę na dowód zawarcia transakcji oraz kontrakt do podpisania. Na giełdach amerykańskich odbywają się t. zw. wywołania *call*, polegające na tym, że specjaliści giełdy wymieniają poszczególne

miesiące po porządku, na które członkowie, uczestnicy zebrania giełdowego, mogą zawierać transakcje. Takie wywołania mają miejsce 3 razy dziennie. W podobny sposób zawierane są transakcje w Bremie. Po zawarciu wszystkich transakcji na dany miesiąc i zanotowaniu na tablicy ceny, ogłasza się kurs, t. j. przeciętną cenę, po której zostały przeprowadzone transakcje na dany miesiąc, po czym przystępuje się do następnego miesiąca. Rynek w Liverpoolu nie zna wywoływań *call*. Transakcje są zawierane na różne miesiące w dowolnej kolejności w ciągu całego czasu wyznaczonego na zebranie w każdym z 3 ringów: amerykańskim, indyjskim oraz przeznaczonym dla bawelny egipskiej i egzotycznej. Transakcje są dokonywane z reguły bez pośrednictwa maklerów. Notowanie ustala się na podstawie wszystkich osiągniętych cen na rynku terminowym. Sprzedawca winien postarać się możliwie szybko o sporządzenie umowy (*contrat, contract, Terminvertrag*) na specjalnym formularzu. W celu ułatwienia przeprowadzenia rozliczeń wynikłych z dokonania transakcji terminowych, utworzono przy giełdach kasy likwidacyjne, które bądź są wydziałami giełdy, jak Izba Rozrachunkowa w Liverpoolu (*Clearing House*), bądź odrębnymi pod względem prawnym instytucjami, jak *Liquidationskasse* w Bremie. Strony muszą zawiadomić kasę likwidacyjną o dokonaniu transakcji na specjalnym formularzu, który pozostaje w biurze i służy jako dowód do księgowania w dzienniku. Formularze wypełniają obydwaj kontrahenci. Transakcje terminowe zawarte na dostawę w bieżącym miesiącu muszą być zapisane niezwłocznie po ich dokonaniu, natomiast transakcje z terminem wykonania przypadającym w innym miesiącu przedstawia się w biurze kasy likwidacyjnej najpóźniej w ciągu pół godziny po zakończeniu wszelkich czynności w ringu. Po wypełnieniu formularza zawierającego wniosek w sprawie księgowania, należy uiścić do kasy likwidacyjnej zaliczkę w wysokości określonej przez radę nadzorczą. Po zarejestrowaniu w dzienniku transakcji strony są związane umową. Kasa likwidacyjna przyjmuje wtedy na siebie odpowiedzialność za zlikwi-

dowanie transakcji, np. kasa likwidacyjna w Bremie wydaje gwarancję na każdą jednostkę kontraktową za należyte wykonanie transakcji.

Pod koniec miesiąca przeprowadza się z reguły obrachunek dla wszystkich transakcyj, których termin wykonania przypada w bieżącym miesiącu. W związku z tym należy najpóźniej na 3 dni przed zakończeniem miesiąca zwrócić wszelkie gwarancje, które urzędnik sprawdza z zapisami na koncie.

Obrachunku można zażądać zresztą w każdej chwili, zarówno przed miesiącem, na który przypada termin wykonania, jak i w ciągu miesiąca, w którym ma nastąpić wykonanie transakcji. Strona musi jednak złożyć w kasie likwidacyjnej dwie gwarancje na jednakowy miesiąc, z których jedna dotyczy transakcji kupna, druga — transakcji sprzedaży.

Na giełdzie przeprowadza się transakcje nie tylko takie, których wykonanie (o ile nie przeprowadzono kompensacji) ma miejsce bawelną z obecnych zbiorów, lecz również transakcje zawarte na bardzo odległy czas, których wykonanie nastąpiłoby już z nowych zbiorów. Np. giełda liverpoolska notuje ceny bawełny na podstawie dokonanych transakcyj na okres 17 miesięcy. W ten sposób handel terminowy stwarza ciągłość rynku i wiąże jeden okres produkcji z drugim. Handel terminowy, rzecz prosta, powstaje tylko wtedy, jeżeli istnieje rozwinięty handel efektywny. Jest on zatem przede wszystkim funkcją, a raczej uzupełnieniem handlu efektywnego; tam gdzie handel efektywny jest rozwinięty powstaje konieczność ubezpieczenia się i w tym celu wyzyskuje się rynek terminowy.

Handel terminowy bez handlu efektywnego istnieć nie może, natomiast rynek efektywny może istnieć bez rynku terminowego (gdy nieznaczna ilość transakcyj efektywnych nie pozwala na utworzenie własnego rynku terminowego), lecz wtedy transakcje ubezpieczeniowe zawiera się na jakimkolwiek rynku terminowym w innym państwie.

Powstanie rynku terminowego wymaga szeregu warunków:

1) Przedmiotem handlu musi być surowiec standaryzowany, łatwo zamienialny, aby można oznaczyć jakość bez konieczności okazywania próbek na podstawie ujednostajnionego brzmienia.

2) Warunki umowy muszą być dokładnie sformułowane i do tego stopnia ujednostajnione, by kontrakty przeciwnego znaku można było kompensować, kontrakty muszą tylko różnić się ceną.

3) Na rynku efektywnym musi być duże zapotrzebowanie na bawełnę, spowodowane bądź dużym popytem ze strony przemysłu (Anglia), bądź popytem ze strony handlu (Niemcy).

4) Rynek terminowy musi być obficie zaopatrzone, bowiem część transakcyj terminowych, t. zw. transakcji krańcowych (Spitzentransaktionen), realizowana jest w drodze efektywnej dostawy. Te krańcowe transakcje wiążą rynek terminowy z rynkiem efektywnym i powodują, że rynek terminowy nie jest czymś oderwanym, nierealnym. Rynek terminowy jest ściśle związany z rynkiem efektywnym, a cena notowana na rynku terminowym jest miarodajna i obowiązująca dla handlu efektywnego. Handel terminowy nie stanowi pod względem swego charakteru instytucji odrębnej od handlu efektywnego, lecz przez specyficzną technikę możliwości likwidowania transakcyj ma również swoisty cel, mianowicie pełni funkcję instytucji ubezpieczeniowej. Gatunek bawełny, który w handlu efektywnym tak wielką rolę odgrywa, w handlu terminowym po prostu jest niewiadomy. Rynek terminowy jako dostawca surowca dla przedsiębiorcy jest zupełnie nie odpowiedni (przedsiębiorcy specjalizują się w produkcji przędzy i zgłaszają zapotrzebowanie na niektóre gatunki bawełny, np. K. Scheibler w Łodzi przeważnie na strict midling).

Pokrywanie ryzyka drogą zawarcia transakcyj ubezpieczeniowych uchodzi w sferach gospodarczych za solidny sposób prowadzenia interesów. Również instytucje finansowe przy udzielaniu kredytu przedsiębiorcom wymagają ubezpieczenia transakcyj efektywnych drogą zawarcia transakcyj termino-

wych. Zasadą jest, by transakcję terminową ubezpieczeniową zawierać natychmiast po dokonaniu transakcji efektywnej na takim rynku, jaki w danej chwili pozostaje do dyspozycji. Na ogół każda z giełd ma swój własny teren, na który wywiera szczególny wpływ. Odstęp kilku godzin między dokonaniem transakcji efektywnej i terminowej jest już spekulacją.

6. Rynek terminowy jako teren spekulacji.

Spekulacja spełnia taką samą rolę na rynku terminowym jak kupcy na rynku efektywnym. W jesieni po zakończeniu zbiorów świeże partie bawełny oczekują na przedalnika, aby ulec przeróbce. Ceny w tym okresie wykazują tendencję zniżkową. Na zbyt duże wahania w podaży nie pozwalają kupcy, którzy korzystają z dogodnej sytuacji i zakupują bawełnę na rynku efektywnym stwarzając popyt. Zakupioną bawełnę kupcy przechowują na składzie nie spiesząc się z jej wyprzedaniem. Kupując duże ilości bawełny w jesieni na rynku efektywnym kupcy przeprowadzają jednocześnie transakcje ubezpieczeniowe. Rynek terminowy w tym okresie charakteryzuje znaczna ilość zawartych transakcyj sprzedaży (zupełna para-
lela między rynkiem efektywnym i terminowym). Ceny na rynku terminowym uległyby znacznemu spadkowi, gdyby nie było reflektantów do zawierania transakcyj kupna, t. j. gdyby nie było spekulacji, która przypuszcza, że te kontrakty odsprzeda na wiosnę po cenie wyższej. Kupcy zrzucają ryzyko z siebie (z rynku efektywnego) na rynek terminowy, stąd rynek terminowy może uchodzić za barometr nastrojów rynku efektywnego. Na wiosnę natomiast, gdy ilość bawełny coraz bardziej zmniejsza się, a popyt ze strony przedalników wzrasta, kupcy wyprzedają stopniowo swe zapasy i przez tak regulowaną podaż na zasadzie wolnej konkurencji nie dopuszczają do obniżki cen bawełny. Rynek terminowy znów odzwierciedla nastroje rynku efektywnego. Coraz częściej zawierane są kontrakty kupna, zabezpieczające odpowiednie transakcje sprzedaży na rynku efektywnym. Terminowe transakcje kup-

na służyć jednocześnie do zlikwidowania terminowych sprzedaży, zawartych w jesieni.

Terminu spekulacja w handlu bawełną można używać w znaczeniu węższym i szerszym. Spekulacja w znaczeniu szerszym oznacza dokonywanie transakcyj wyłącznie na rynku terminowym bez zawarcia odpowiednich transakcyj na rynku efektywnym, przy czym obydwie transakcje terminowe są zawarte prawie że jednocześnie, a arbitrażer osiąga od razu określoną różnicę i nie ponosi żadnego ryzyka. Terminu spekulacja w znaczeniu węższym używa się dla takich operacyj, które dzieli odstęp czasu, przy czym spekulant nie ma pewności, lecz przypuszcza, że osiągnie pożądaną zmianę w cenie. Przy tego rodzaju operacjach wchodzi w grę ryzyko.

Spekulacja stara się na rynku terminowym zarobić. Zyski osiągane są nieduże i wahają się w granicach od 1% do 4%. Na rynku jedni spekulanci tracą, inni zarabiają. Zawsze suma algebraiczna różnic powstałych na dokonanych transakcjach, a wyliczonych przez kasę likwidacyjną, daje 0. Nie należy jednak przypuszczać, że zaledwie połowa spekulantów zarabia, gdyż raczej większość spekulantów zarabia jako znających doskonale mechanizm rynku terminowego i przewidujących na ogół trafnie. Część strat powstałych na rynku terminowym ponoszą reprezentanci handlu efektywnego bez żadnych ujemnych skutków dla siebie. Przędzalnik woli nawet stracić na giełdzie terminowej w tym przypadku, gdy ceny bawełny idą w górę, gdyż wtedy i cena przędzy się podnosi, wzrasta popyt na tkaniny i istnieje możliwość zwiększenia swych obrotów.

7. Handel bawełną w Polsce.

Wysiłki w celu skierowania bawełny przez Gdynię zostały całkowicie osiągnięte. Bawełnę sprowadza się głównie z Ameryki Płn. za pośrednictwem przedstawiciela firmy bremeńskiej w Łodzi, oraz nieznaczne ilości egipskiej, indyjskiej i egzotycznej. Należność za bawełnę reguluje się walutami, a nie przeprowadza się rozrachunku w drodze clearingu.

W kwietniu 1935 r. utworzono w Gdyni „Zrzeszenie interesantów handlu bawełną“, do którego wchodzi przedstawiciele wszystkich dziedzin życia gospodarczego, zainteresowani w handlu bawełną. Zrzeszenie opracowało statut instytucji arbitrażowej 1-go stopnia, zatwierdzony w lutym 1935 r. Na utworzenie instytucji arbitrażowej wyrazili swą zgodę załadowcy amerykańscy i uznali t. zw. klauzulę arbitrażową gdyńską. Obserwując rozwój Gdyni i porównując go z rozwojem Bremy możemy stwierdzić, że import bawełny przez Gdynię powstał niezmiernie szybko, niemal natychmiast po powzięciu decyzji. Tymczasem projekt sprowadzenia bawełny przez Bremę powstał w r. 1870, a dopiero w r. 1886 przemysłowcy niemieccy zaczęli importować bawełnę przez Bremę, bezpośrednio z Ameryki Płn. z pominięciem rynku liverpoolskiego. Transakcje terminowe zostały wprowadzone dopiero w r. 1914, czyli w 42 lata od chwili powzięcia decyzji sprowadzania bawełny przez Bremę. W dzisiejszej sytuacji gospodarczej, t. j. w dobie zanikania handlu światowego i przeprowadzania wymiany w sposób niemal pierwotny (kompensacja) wydaje się wątpliwe, aby Gdynia w dalszym ciągu mogła pójść w ślady dawnej Bremy. Poza tym powstanie rynku terminowego zależy w pierwszym rzędzie od ilości dokonywanych transakcyj efektywnych. Ilość operacyj efektywnych, dokonywanych przez przedsiębiorców i kupców polskich na rynku krajowym nie wystarcza dla powstania rynku terminowego.

KRONIKA STOWARZYSZENIA WYCH. S.G.H. W WARSZAWIE

SPRAWOZDANIE SEKCJI NAUKOWO-ODCZYTOWEJ

DZIAŁALNOŚĆ ODCZYTOWA

W okresie sprawozdawczym, t. j. w ciągu 1937 roku i pierwszego kwartału 1938 r., działalność Sekcji Naukowo-Odczytowej obejmowała w dalszym ciągu organizowanie wieczorów dyskusyjnych, na które zapraszeni byli głównie członkowie Stowarzyszenia, oraz odczytów, dostępnych również szerszej publiczności. W okresie powyższym zostało wygłoszonych 13 odczytów i zorganizowano 16 wieczorów dyskusyjnych. Ideą przewodnią zarówno odczytów jak i wieczorów dyskusyjnych było poruszanie aktualnych tematów z życia gospodarczego Polski. W serii tegorocznej zorganizowano dwa cykle, z których pierwszy poświęcony był zagadnieniom surowcowym, na który złożyły się prelekcje doc. dr. Zbigniewa Sujkowskiego, kol. Edwarda Iwaszkiewicza, inż. Edwarda Kaczkowskiego, min. dr. Tadeusza Skowrońskiego i kol. dr. Aleksandry Kiełkiewicz. Drugi cykl, poświęcony zagadnieniom skarbowym, zorganizowany został wspólnie z bratnim Stowarzyszeniem Skarbowców Wychowawców S.G.H.; obejmował on prelekcje wygłoszone przez kol. Michała Mikuśkiewicza, kol. Jana Klusę, kol. Alfonsa Grajewskiego i prof. Romana Rybarskiego.

Dorobek odczytowy za okres sprawozdawczy przedstawia się następująco:

Data	Prelegent i temat	Liczba obecnych
O d c z y t y		
7 stycznia 1937 r.	Min. Józef Koźuchowski: „Organizacja prac nad przebudową przemysłową Polski”	208
11 marca 1937 r.	prof. Stanisław Grabski: „Niezbędne podstawy uprzemysłowienia Polski”	197

Data	Prelegent i temat	Liczba obecnych
15 kwietnia 1937 r.	doc. dr. Zbigniew Sujkowski: „Nasze surowce mineralne, jako podwaliny rozwoju gospodarczego“	109
22 kwietnia 1937 r.	kol. Edward Iwaszkiewicz: „Problem organizacji obrotu artykułami rolniczymi w Polsce“	73
7 październ. 1937 r.	inż. Edward Kaczkowski: „Zagadnienia surowców metalowych w Polsce“	53
14 paździer. 1937 r.	poseł Brunon Sikorski: „Unarodowienie życia gospodarczego w Polsce“	88
28 paździer. 1937 r.	dr. Tadeusz Skowroński: „Zagadnienie zaopatrzenia Polski w surowce zagraniczne“	42
2 listopada 1937 r.	kol. Kazimierz Jabłowski: „Centralny Okręg Przemysłowy“	105
4 listopada 1937 r.	inż. Zygmunt Sławiński: „Zagadnienie państwowego planu gospodarczego na I-ym Polskim Kongresie Inżynierów we Lwowie“	67
18 listopada 1937 r.	dr. Kazimierz Studentowicz: „Rola gospodarcza ekonomisty, administracji państwowej, przedsiębiorcy i inżyniera“	91
16 grudnia 1937 r.	kol. Zygmunt Michałowski: „Nauka reklamy w Niemczech“	57
3 marca 1938 r.	dr. Stefan Buczkowski „Ekonomia w odwrocie“	33
24 marca 1938 r.	prof. Roman Rybarski: „Zagadnienie inwestycji w budżecie państwa i w gospodarstwie społecznym“	135

Wieczory dyskusyjne

8 stycznia 1937 r.	prof. Stanisław Grabski: „Dyskusja nad odczytem z 7 stycznia“	111
16 lutego 1937 r.	kol. Józef Jakubowski: „Problem dystrybucji“	42
25 lutego 1937 r.	kol. Józef Wojtyna: „Zasady organizacji rynku mięsnego w Polsce“	25
9 marca 1937 r.	kol. Józef Poniatowski: „Problematyka programu gospodarczego“	24

Data	Prelegent i temat	Liczba obecnych
6 kwietnia 1937 r.	dr. Stefan Buczkowski: „Warunki pracy przedsiębiorstwa w Polsce“	58
11 maja 1937 r.	kol. Edward Iwaszkiewicz: „Dyskusja nad odczytem z dnia 22 kwietnia“	11
18 maja 1937 r.	kol. Zdzisław Łopieński: „Warunki rozwoju polskiego handlu zagranicznego“	43
5 paździer. 1937 r.	kol. Mieczysław Chmielewski: „Zagadnienia dystrybucyj na IX kongresie Międzynarodowej Izby Handlowej w Berlinie“	16
9 listopada 1937 r.	kol. mgr. Eugeniusz Ugniewski: „VI międzynarodowy kongres wiedzy i techniki bankowej w Paryżu“	41
7 grudnia 1937 r.	kol. Józef Buczkowski: „Rozwój i stan ubezpieczeń prywatnych w Polsce“	28
14 grudnia 1937 r.	kol. Józef Buczkowski: Dalszy ciąg dyskusji	25
18 stycznia 1937 r.	kol. Michał Miłkuśkiewicz: „Polityka podatkowa Polski po 1926 r.“	62
27 stycznia 1938 r.	kol. Jan Leopold Klasa: „Rola podatku przemysłowego w życiu gospodarczym Polski“	51
8 stycznia 1938 r.	kol. Alfons Grajewski: „Rola podatku dochodowego w życiu gospodarczym Polski“	39
15 lutego 1938 r.	kol. dr. Aleksandra Kiełkiewicz: „Handel światowy bawełną“	30
8 marca 1938 r.	kol. Tadeusz Czajkowski: „Zagadnienia strukturalne rynku pracy umysłowej w Polsce“	23

Przeciętna frekwencja na odczytach wynosiła zatem 97 osób, a na wieczorach dyskusyjnych 39. Porównując okresy kalendarzowe stwierdzamy, że w 1937 r. odbyło się 11 odczytów z przeciętną ilością obecnych 99 osób, gdy w 1936 r. było 5 odczytów przy frekwencji wynoszącej przeciętnie 67 osób. Wieczorów dyskusyjnych zorganizowano w 1937 r. 11, przy przeciętnej liczbie obecnych 39 osób, a w 1936 r. 15, przy przeciętnej liczbie obecnych 22 osób.

DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA

Zarząd Stowarzyszenia kierowany chęcią udostępnienia bodaj niektórych odczytów u nas wygłaszanych kolegom zamieszkałym poza Warszawą, oraz tym z pośród kolegów warszawskich, którzy nie mogli uczęszczać na nasze zebrania, postanowił zapoczątkować wydawanie niektórych odczytów drukiem. Dzięki pomyślnemu rozwiązaniu trudności finansowych, ukazała się na początku kwietnia 1938 r. pierwsza seria odczytów, obejmująca prelekcje na tematy surowcowe kol. Edwarda Iwaszkiewicza, inż. Edwarda Kaczkowskiego, min. dr. Tadeusza Skowrońskiego i kol. dr. Aleksandry Kielkiewicz. Odczyty te zostały poprzedzone strezczeniem odczytu Pana Rektora dr. Bolesława Miklaszewskiego o Szkole Głównej Handlowej, wygłoszonego w naszym Stowarzyszeniu dnia 29 października 1936 roku.



Biblioteka Uniwersytetu
MARII CURIE SKŁODOWSKIEJ
w Lublinie

272646

Do użytku tylko w obrębie
Biblioteki



1000174491

*Odbito w Zakładach Graficznych
Tow. Wyd. „B L U S Z C Z”
Warszawa, Solec 87 Tel. 244-18*
