

SPRAWOZDANIE
SYNDYKATU POLSKICH HUT ŻELAZNYCH
ZA ROK 1926.

KATOWICE
1927

Egzemplarz Nr. 1

dla wyłącznego użytku

S E K R E T A R J A T U

S. P. H. Z.

w m i e j s c u.

**SPRAWOZDANIE
SYNDYKATU POLSKICH HUT ŻELAZNYCH
ZA ROK 1926.**

**KATOWICE
1927**

2. 76081
23374 III

D-20/54/3



2.07

21-

WŁADZE SYNDYKATU POLSKICH HUT ŻELAZNYCH

SPOŁKI Z OGR. ODP.

Rada Nadzorcza Syndykatu:

Prezydium:

b. Minister Inż. Józef Kiedroń — Przewodniczący,
Prezydent Stanisław Surzycki — I. Przewodniczący-zastępca
złożył na posiedzeniu 13. I. 1927 r. swój mandat, w jego miejsce
wybrano:
b. Ministra Hipolita Gliwica,
Gen. Dyr. Robert Scherff — II. Przewodniczący zastępca.

Członkowie:

Gen. Dyr. Dr. H. Glueck,
Gen. Dyr. Kallenborn,
Tajny radca Dr. Williger,
Prez. Wellisz,
Naddyr. Bernhardt,
Naddyr. Haase,
Dyr. Debrey,
Dyr. Karszo-Siedlewski,
Dyr. Krzechki,
Dyr. Dr. Monden,
Dyr. T. Gieszyński,
Dyr. Dr. Malcher do 31. XII. 1926,
Naddyr. Wauer od 31. XII. 1926,
Dyr. Touttée,
Dyr. Warkotsch,
Prez. Epstein,
Prez. Surzycki,
Radca Meyer do 13. I. 1927.

Zastępcy:

Nacz. Dyr. Gerhardt,
Dyr. Michałowski,
Dyr. T. Neumann,
Dyr. Dr. Tomalla,
Inż. Zalewski.

Zmiany:

26. V. 1926 r. wybrano jako członka: Gen. Dyr. Rogowskiego,
oraz zastępców członków: Dyr. Różyckiego,
Dyr. Dr. Wisłockiego.

13. I. 1927 r. W miejsce p. Radcy Meyera wybrany został p. Prez. Wellisz, a zastępcą jego p. Radca Meyer. W miejsce p. Prez. Wellisza został wybrany p. b. Minister Gliwic, a zastępcą jego p. Nacz. Dyr. Gerhardt.

13. I. 1927 r. P. Prez. Surzycki złożył swój mandat jako I. przewodniczący-zastępcą, a w jego miejsce wybrano: p. b. Ministra Gliwica. Miejsce p. Dyr. Touttée z Huty Bankowej zajął p. Inż. Chabert.

Obecny skład:

b. Minister Inż. Józef Kiedroń — Przewodniczący,
b. Minister Inż. Hipolit Gliwic — I. Przewodniczący-zastępcą,
Gen. Dyr. Robert Scherff — II. Przewodniczący-zastępcą,
Gen. Dyr. Dr. H. Glueck,
Gen. Dyr. Kallenborn,
Gen. Dyr. Rogowski,
Prez. Wellisz,
Tajny Radca Williger,
Prez. Surzycki,
Naddyr. Bernhardt,
Naddyr. Haase,
Naddyr. Wauer,
Prez. Epstein,
Dyr. Debrey,
Inż. Chabert,
Dyr. Gieszyński,
Dyr. Karszo-Siedlewski,
Dyr. Krzechki,
Dyr. Dr. Monden,
Dyr. Warkotsch.

Zastępcy:

Nacz. Dyr. Gerhardt,
Radca Meyer,
Dyr. Neumann,
Dyr. Różycki,
Dyr. Dr. Tomalla,
Dyr. Dr. Wisłocki,
Inż. Zalewski.

Komitety Wykonawczy Syndykatu:

b. Minister Inż. Józef Kiedroń — Przewodniczący,
Prezydent Stanisław Surzycki — I. Przewodniczący-zastępcą, do 13. I. 1927,
b. Min. Hipolit Gliwic — I. Przewodniczący-zastępcą od 13. I. 1927,
Gen. Dyr. Robert Scherff — II. Przewodniczący-zastępcą,
Gen. Dyr. Dr. H. Glueck,
Prezydent L. Wellisz,
Dyrektor Debrey,
Dyrektor Karszo-Siedlewski,
Gen. Dyr. Rogowski od 7. V. 1926.

Zastępcy:

Gen. Dyr. Gerhardt,
Nacz. Dyr. Bernhardt,
Dyr. Gieszyński,
Dyr. Neumann,
Dyr. Warkotsch,
Dyr. Touttée,
Inż. Zalewski.

Obecny skład:

b. Minister Inż. Józef Kiedroń — Przewodniczący,
b. Minister Inż. Hipolit Gliwicz — I. Przewodniczący-zastępca,
Gen. Dyr. Robert Scherff — II. Przewodniczący-zastępca,
Gen. Dyr. Dr. H. Glueck,
Gen. Dyr. Rogowski,
Prezydent L. Wellisz,
Dyrektor Debrey,
Dyrektor Karszo-Siedlewski.

Zarządcy Syndykatu:

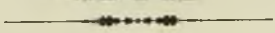
Dyr. Antoni Balzer — Prezes Zarządców,
Dyrektor Otto Albert,
Dyrektor Tadeusz Słubicki,
Dyrektor Józef Gajl,
Prokurent Witold Stadnikiewicz,
Prokurent Paweł Przykłęk-Frankowski,
Prokurent Wiktor Matysik.

Doradcy Syndykatu:

w Centrali: Dyr. Dr. Konrad Malcher,
w Oddziale Warszawskim: Dyr. Stanisław Korzycki.

Komitet Przygotowawczy:

Przewodniczący: p. Dyr. Warkotsch,
Innych członków Komitetu Przygotowawczego wyznaczają poszczególni uczestnicy Syndykatu każdorazowo na każde posiedzenie.



UCZESTNICY SYNDYKATU

Górnośląskie Zjednoczone Huty Królewska i Laura, Spółka Akcyjna
Górnico-Hutnicza, Centralny Zarząd w Katowicach.

Bismarckhütte, Wielkie Hajduki.

Friedenshütte, Spółka Akcyjna, Nowy Bytom, Centralny Zarząd
w Katowicach.

Towarzystwo Akcyjne Zakładów Hutniczych Huta-Bankowa, Dą-
browa Górnica.

Towarzystwo Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza, Spółka Akcyjna,
Warszawa.

Towarzystwo Zakładów Metalowych B. Hantke, Spółka Akcyjna,
Kattowitzer Aktien-Gesellschaft für Bergbau und Hüttenbetrieb, Ka-
towicka Spółka Akcyjna dla Górnictwa i Hutnictwa, Katowice.

Modrzejowskie Zakłady Górnico-Hutnicze, Spółka Akc., Warszawa.

Spółka Akc. Wielkich Pieców i Zakładów Ostrowieckich, Warszawa.

Baildonstal, Spółka Akcyjna, Katowice-Dąb.

Towarzystwo Starachowickich Zakładów Górniczych, Spółka Ak-
cyjna, Warszawa.

Huta Żelazna „Kraków“, Spółka Akcyjna, Kraków.

Huta „Silesia“, Spółka Akcyjna, Paruszowiec, Centralny Zarząd
w Katowicach-Dąb.



SYNDYKAT GÓRNOŚLĄSKICH HUT ŻELAZNYCH

SP. Z. O. O.

od 8. VIII. do 31. XII. 1925.

We wszystkich państwach posiadających nadprodukcję przemysłową, zachodzi potrzeba albo racjonalizowania produkcji przemysłowej, albo racjonalizowania jej sprzedaży. Jak wykazuje praktyka, racjonalizacja produkcji jest problemem nader trudnym, wymagającym dużego kapitału i da się przeprowadzić tylko w krajach zamożnych i żyjących w normalnych warunkach. Natomiast wszędzie tam, gdzie brak tych podstawowych warunków dla racjonalizacji przemysłu, a walka o zbyt doprowadza do ostrej konkurencji i poprostu do ruiny przemysłu, stwarza się kartele względnie syndykaty.

W Polsce, gdzie produkcja przemysłu żelaznego przewyższa dość znacznie wewnętrzne zapotrzebowanie, powstała już wcześniej myśl utworzenia Syndykatu hut, mimo, że wzajemna nieufność hut śląskich i staropolskich podtrzymywała przez długi czas bezwzględną konkurencję; po pierwszych próbach doszło jedynie do porozumienia pomiędzy hutami górnośląskimi, które zresztą, nie znając dostatecznie rynku polskiego, musiały zabezpieczyć się przed stratami, wynikającymi z tej właśnie nieznajomości rynku. Na tej to podstawie stworzone zostało „Polskie Towarzystwo dla Handlu Żelazem“ w Katowicach. Mimo rzeczywistej i pilnej potrzeby wykluczenia konkurencji górnośląskich i polskich hut, nie znalazła się w roku 1922 oraz 1923 żadna platforma, na której huty staropolskie i huty górnośląskie byłyby mogły znaleźć porozumienie i stworzyć jedną wspólną instytucję sprzedaży.

Działalność „Polskiego Towarzystwa dla Handlu Żelazem“ w Katowicach, w którym połączyły się największe grupy hurtowników żelaznych z szeregiem hut górnośląskich w celu sprzedaży żelaza sztabowego i formowego, była potrzebną, a jak się później okazało, mimo skromnie zakreślonego programu, nadzwyczaj korzystną.

Postępująca inflacja i połączony z nią sztuczny popyt na żelazo odroczył zapoczątkowane usiłowania stworzenia syndykatu ogólnopolskiego, i osłabił znaczenie „Polskiego Towarzystwa dla Handlu Żelazem“. Huty coraz mniej odczuwały potrzebę pośrednika pomiędzy sobą a odbiorcą polskim i w konsekwencji tego zorganizowały własne firmy sprzedaży, względnie wyznaczyły na całą Polskę zastępców, wchodząc w ten sposób w bezpośredni kontakt nawet z drobnym odbiorcą żelaza. Oczywiście tego rodzaju organizacja na rynku wewnętrznym mogła się utrzymać tylko przy koniunkturze inflacyjnej. Po ustabilizowaniu waluty, musiał aparat ten przy równoczesnym zmniejszeniu się pojemności rynku wewnętrznego doprowadzić do najostrzejszej walki konkurencyjnej pomiędzy hutami, a w dalszym następstwie rzeczy do kompletnej dezorganizacji rynku żelaznego. Walka konkurencyjna święciła prawdziwe orgie, przynosząc hutom w miejsce zwiększonego zapotrzebowania olbrzymie straty.

Wszystkie bez wyjątku huty przyszły ostatecznie do przekonania, że tak dalej iść nie może i zaczęły szukać porozumienia pomiędzy sobą. Wtedy to z inicjatywy hut górnośląskich w połowie roku 1924 rozpoczęły się ponownie wstępne rozmowy na temat zorganizowania wspólnego biura sprzedaży, a dla zapoczątkowania tej sprawy zgodziły się wszystkie huty na pierwszy etap porozumienia t. j. na konwencję cennikową, wyznaczającą wspólne ceny sprzedaży. Niestety jednak konwencja, tak jak każda inna, miała znaczenie tylko dla tego kontrahenta, który chciał lub mógł się w swojej polityce sprzedaży zastosować do ustalonych cen i warunków. Konkurencja istniała dalej i straty względnie pozycje wątpliwe hut powiększały się z każdym dniem.

Na domiar złego rozpoczęła się wojna celna z Niemcami, która odcięła górnośląski przemysł od swych dotychczasowych głównych rynków zbytu i zmusiła go siłą faktu do szukania większego niż dotychczas zbytu swych wyrobów na wewnętrznym rynku krajowym. W tym okresie nabrała dotychczasowa walka konkurencyjna jeszcze ostrzejszej formy, równocześnie jednak zaczęły się więcej realne niż uprzednio pertraktacje hut w sprawie utworzenia ogólnopolskiego Syndykatu hut żelaznych. Jednakże i wówczas były żądania dotyczące udziałów powodem rozbicia pertraktacji. Ostatecznie zdrowa myśl organizacyjna urzeczywistniła się w sierpniu 1925 r.; po niezliczonych konferencjach z poszczególnymi hutami zorganizowano narazie **Syndykat Górnośląskich Hut Żelaznych**, obejmujący wszystkie górnośląskie huty za wyjątkiem huty Silesia, która dopiero po wyjaśnieniu różnych wątpliwości zdecydowała się wstąpić do Syndykatu.

W tym pierwszym stadjum Syndykat Górnośląskich Hut Żelaznych obejmował tylko sprzedaż żelaza sztabowego, bednarki, żelaza uniwersalnego, walcówki i żelaza formowego.

Był on początkiem skromnym ale stanowczym.

W październiku 1925 r. włączono do zakresu sprzedaży Syndykatu dalsze działy fabrykacji hut, jak półwyroby, materiał dla nawierzchni kolejowej, oraz blachę grubą i blachę cienką.

W grudniu 1925 r. zadeklarowała „Huta Bankowa” swoje przystąpienie do Syndykatu Górnośląskich Hut Żelaznych.

Niezależnie od działalności Syndykatu Górnośląskich Hut Żelaznych prowadzono dalej konferencje z hutami staropolskimi, celem doprowadzenia do ogólnopolskiego Syndykatu; rozmowy te wzięły pomyślny obrót po zadeklarowaniu przystąpienia „Huty Bankowej” do Syndykatu, gdyż w ten sposób pozostałe huty byłyby stały naprzeciw potężnego bloku, przeciw któremu, same między sobą niezorganizowane, a pojedynczo za słabe, walczyć nie mogły. W następstwie tego przystąpiły huty za wyjątkiem Towarzystwa Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza dnia 1. stycznia 1926 roku do Syndykatu, który od tej chwili zmienił nazwę na

Syndykat Polskich Hut Żelaznych
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

SYNDYKAT POLSKICH HUT ŻELAZNYCH

w czasie od 1. stycznia 1926 do 7. maja 1926 r.

Z dniem 1. stycznia 1926 r. należały zatem do Syndykatu Polskich Hut Żelaznych następujące Zakłady:

Zjednoczone Huty Królewska i Laura, Katowice, z kwotą udziałową . . .	22,82%
Bismarckhütte, Wielkie Hajduki z kwotą udziałową	19,12%
Friedenshütte, Sp. Akc. Nowy Bytom z kwotą udziałową	16,68%
Towarzystwo Akc. Zakładów Hutniczych „Huta Bankowa“, Dąbrowa Górnicza, z kwotą udziałową . . .	13,29%
Towarzystwo Zakładów Metalowych, B. Hantke, Sp. Akc., Warszawa, z kwotą udziałową	6,37%
Katowicka Spółka Akcyjna dla Górnictwa i Hutnictwa, Katowice, z kwotą udziałową	5,69%
Spółka Akcyjna Wielkich Pieców i Zakładów Ostrowieckich, Warszawa, z kwotą udziałową	4,68%
Modrzejowskie Zakłady Górniczo-Hutnicze, Spółka Akcyjna, Warszawa, z kwotą udziałową	4,67%
Baildonstal, Sp. Akc. Katowice-Dąb, z kwotą udziałową	3,92%
Huta Żelazna „Kraków“ S. A. Kraków, z kwotą udziałową	1,44%
Huta Silesia, Sp. Akc. Paruszowice, z kwotą udziałową	1,32%
Tow. Starachowickich Zakładów Górniczych, Spółka Akcyjna, Warszawa, według oddzielnej umowy.	

Poza Syndykatem pozostało tylko jeszcze Towarzystwo Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza, z którym pertraktacje trwały dalej.

Huty zamierzały włączyć w zakres działalności jak najwięcej produktów. Te zamiary zostały zrealizowane stopniowo, grupami. Jak już mówiliśmy wyżej, początkowo, t. j. 8. sierpnia 1925 r. zorganizowane były tylko grupy:

- a) żelaza sztabowego,
- bednarki, strypsów i żelaza uniwersalnego,
- b) żelaza kształtowego,
- c) walcówki.

dnia 17. października 25 przyłączone zostały grupy:

- d) półwyrobów,
- e) ciężkich szyn kolejowych,
- f) lekkiego materiału dla nawierzchni kolejowej,
- g) blach cienkich,
- h) blach grubych.

Dopiero w marcu 1926 r. stworzono dwie ostatnie grupy, a mianowicie:

- i) zestawów do kół i ich części
- j) sztuk kutech,

które rozpoczęły jednakże działalność dopiero dnia 1. czerwca 1926 r.

Budowa wewnętrzna Syndykatu jest następująca:

Poszczególne zjednoczenia grupowe łączą się w zjednoczeniu głównym. Prawnym wyrazem zjednoczenia głównego jest Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą Syndykat Polskich Hut Żelaznych.

Musimy zwrócić uwagę na specjalną konstrukcję tej Spółki z ogr. odp., gdyż różni się ona od wszystkich innych analogicznych Syndykatów; § 3 statutu Spółki określa cel tejże jak następuje:

1. Handel komisowy wyrobami hut i surowcami dla przemysłu hutniczego.
2. Ochrona wspólnych interesów gospodarczych udziałowców.

Spółka nie działa w interesie własnym, lecz jedynie w interesie swych udziałowców. Nie osiąga ona przeto z zawartych transakcji żadnych korzyści dla siebie a otrzymuje jedynie od udziałowców zwrot poniesionych przez nią kosztów mianowicie od każdego w stosunku do dokonanych z nim obrotów“.

Poszczególne grupy działają zupełnie samodzielnie i suwerennie, a cel umów grupowych określony został jak następuje:

a) łączna sprzedaż wyrobów zsyndykowanych w granicach obszaru celnego Rzeczypospolitej Polskiej.

b) dążenie do stworzenia ekonomicznych podstaw pracy i obniżenia kosztów produkcji wyrobów zsyndykowanych.

Łącznikiem dla wszystkich zjednoczeń grupowych jest Zjednoczenie Główne, którego cel określa umowa w sposób następujący:

1. „Uczestnicy zawierają niniejszą umowę Zjednoczenia Głównego dla wysyłek w granicach celnych obszaru Rzeczypospolitej Polskiej wyrobów wymienionych w niniejszej umowie oraz zjednoczenia grupowego dla grupy wyrobów ułożonych stosownie do załącznika do tej umowy, o ile przez zawarcie odpowiednich umów tego rodzaju zjednoczenia grupowe zostaną utworzone“.
2. „Uczestnicy zobowiązują się między sobą oraz wobec Syndykatu w imieniu własnym oraz swych następców prawnych brać udział w poniżej przewidzianych zgromadzeniach i poddawać się postanowieniom ustawionych władz“.

Zjednoczenie Główne jak i też poszczególne Zjednoczenia Grupowe posiadają następujące władze:

1. Przewodniczącego Rady Nadzorczej i 2 zastępców.
2. Zarządców Syndykatu.
3. Zgromadzenia Zjednoczenia Głównego i Zjednoczeń Grupowych.

Poszczególne grupy ustalają wszystkie ze sprzedażą i rozrachunkami związane sprawy suwerennie. Tylko ogólne sprawy dotyczące wszystkich uczestników załatwiane są na posiedzeniach Zjednoczenia Głównego. W sprawach dotyczących formalno-prawnych stosunków Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, decyduje wybierana przez uczestników Rada

Nadzorcza, która wylania ze siebie ściślejszy Komitet Wykonawczy.

Dla przygotowania spraw, a szczególnie dla rozpatrywania kwestji technicznych istnieje przy Syndykacie Komitet Przygotowawczy, którego uchwały muszą być zaakceptowane przez Zjednoczenie Grupowe lub Zjednoczenie Główne.

Na tych podstawach organizacyjnych zbudowany jest Syndykat Polskich Hut Żelaznych. Jego działalność obejmuje narazie tylko sprzedaż wyrobów zsyndykowanych wewnątrz kraju, nie dotyczy więc ani eksportu, ani też zapotrzebowania własnych zakładów hut. Poza Syndykatem pozostał dział produkcji surowki żelaznej, rur oraz żelaza gatunkowego o wytrzymałości powyżej 60 kg. wzgl. stal, pozatem żelazo na zimno walcowane i wszystkie te materiały, które wychodzą z hut w stanie obrobionym.

Ze względu na specjalne położenie hut Baildonstal i Silesia, których podstawa surowcowa pozostała całkowicie po stronie niemieckiej, zawarł Syndykat dla uniezależnienia hut tych od półwyrobów zagranicznych specjalną umowę dostawy, będącą częścią umowy syndykackiej, i zapewnił im w ten sposób możliwość pracy na dogodnych warunkach.

Również w oddzielnej umowie został ujęty stosunek Tow. Starachowickich Zakładów do Syndykatu; uczestnik ten, jak wiadomo, uruchomił swoje walcownie.

Oddanie prawa wyłącznej sprzedaży nowej organizacji stanowiło — rzecz jasna — szczególnie dla staropolskich hut, kwestję bardzo poważną, do której odnosiły się początkowo z poważnymi zastrzeżeniami. Nic dziwnego, że właśnie przez te huty podniesione zostało kateryczne żądanie natychmiastowego uregulowania przedewszystkiem i w pierwszej linii kwestji organizacyjnych i personalnych w tej instytucji, której, że tak powiemy, zaprzedały się na czas trwania Syndykatu. Pod ich wpływem głównie, oraz ze względu na konieczność utrzymania jak najściślejszego kontaktu z Rządem i Władzami Centralnemi, uchwały huty pozostawić w Katowicach Centralę Syndykatu, a uruchomić w Warszawie Oddział, wyposażony w takie kompetencje, któreby pozwalały mu wypełniać całkowicie wszelkie czynności akwizycyjne i sprzedaży. Na czoło Oddziału powołany został Zarządca Centrali.

Duży nacisk kładły staropolskie huty też na intensywną czynność akwizycyjną, którą w poszczególnych rejonach wykonywać mieli

zastępcy. Ustanowiono więc na posiedzeniu w dniu 1. III. 1926 r. zastępców takich w Krakowie, Kowlu, Wilnie i Gdańsku, pozatem 2 zastępców dla Kresów z siedzibą w Warszawie.

Dla jak najściślejszego obserwowania rynku zamianowani zostali inspektorzy, których zadaniem nie była akwizycja zamówień, lecz obserwowanie rynku i informowanie Centrali Syndykatu o wszystkich objawach na rynku żelaznym, mających jakiegokolwiek znaczenie dla spraw zbytu produktów syndykackich.

Organizacja ta rozwinęła działalność swoją po szczegółowym wyjaśnieniu wszystkich niejasnych jeszcze spraw wewnętrznych mniej-

więcej z końcem marca, a początkiem kwietnia 1926 r. Odrazu też były widoczne skutki tej działalności. Gdy bowiem w tym czasie Syndykat wystąpił na rynku zwartym szeregiem i z ustalonym programem, stała się kwestja przyłączenia ostatniej huty, nienależącej jeszcze do Syndykatu, natychmiast aktualną. Po bardzo słabej ofenzywie Syndykatu, wymierzonej przeciwko dostawie surowcowej, oraz niektórym działom produkcji Tow. Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza, przystąpiło to ostatnie do Syndykatu dnia 7. maja 1926 r. Od tego czasu datuje się szybki rozwój Syndykatu i dają się zaobserwować wszystkie korzyści skoordynowanej działalności.

SYNDYKAT POLSKICH HUT ŻELAZNYCH

po 7. maja 1926 do 31. XII. 26 r.

Z przystąpieniem ostatniej polskiej huty t. j. Tow. Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza do Syndykatu z dniem 7. V. 1926 r. doznały kwoty udziałowe poszczególnych uczestników pewnych zmian. Udziały te przedstawiają się ostatecznie jak następuje:

Königs-Laurahütte	21,02%
Bismarckhütte	18,01%
Friedenshütte, Sp. Akc.	15,19%
Huta Bankowa	12,21%
Tow. Sosnowieckich Fabryk Rur i Żel.	7,75%
Zakłady Metalowe, B. Hantke	5,77%
Katowicka Spółka Akcyjna	5,23%
Zakłady Ostrowieckie	4,37%
Zakłady Modrzejowskie	4,28%
Baildonstal, S. A.	3,62%
Huta Żelazna „Kraków“	1,34%
Huta Silesia	1,21%

Skoro, doprowadzono w podany powyżej sposób do konsolidacji wewnętrznej, przystąpić było można do ostatecznego zorganizowania działalności Syndykatu na zewnątrz. W 2-dniowym posiedzeniu 26. i 27. maja 1926 r. ułożyły huty wytyczne tej działalności, mającej się przedewszystkiem opierać na ściślejszej współpracy z hurtownym handlem żelaza. W miarę urzeczywistnienia tego programu stali się zastępcy Syndykatu zbędni, wobec czego po zbadaniu wszystkich okoliczności zostali zwolnieni ze swych agend dotychczasowi zastępcy pp. Drobner i Goldfeder, inni zaś a mianowicie pp. Waligórski, Kowel, Turkuł,

Wilno i Wöneckhaus, Gdańsk, zostali zamianowani inspektorami. P. Kurzmann w Krakowie zakończył jako ostatni zastępca swoją działalność z dniem 1. grudnia 1926 r.

Doświadczenie, nabyte bądź to przez poszczególne huty, bądź też przez Syndykat Polskich Hut Żelaznych w latach 1925 i 1926 doprowadziło do niektórych zmian w postanowieniach umów syndykackich. Najpoważniejsze z tych uchwał są następujące:

1. Rozliczenie dysparytetu frachtowego w stosunku do st. Chebzie; w tej sprawie powzięto uchwałę na posiedzeniach Zjednoczenia Głównego w dniu 10. IX. 1926 r. oraz w dniu 12. X. 1926 r.
2. Ustalono na posiedzeniu 9. Zjednoczenia Głównego z dnia 10. IX. 1926 kiedy daną transakcję przeprowadzić należy poza Syndykatem ze względu na gatunek materiału.
3. Na posiedzeniu hut w dniu 31. VIII. 26. została ściśle oznaczona odpowiedzialność hut z tytułu wystawianych przez Syndykat weksli.
4. Na posiedzeniu w dniu 12. IV. 26. zamianowani zostali do pomocy Centrali i Oddziału Warszawskiego 2 doradcy.
5. Odmienne od umów uchwalony został rozrachunek wpływów za cienkie blachy na 3. pos. Zjednoczenia Grupowego z dnia 19. IV. 1926 i późniejszych.

6. Odmienne od umów uchwalono na 5. i 7. pos. Grup. Blach Cienkich sposób przydziału i rozrachunku za blachy cienkie.
7. Odmienne od umów uchwalono na 7. pos. Zjedn. Grup. Blachy Grubej dnia 27. 7. 26. Punkt 12 traktowanie szerszych niż 2800 mm blach.
8. Odmienne również uchwalono sprawę traktowania blach ocynkowanych na posiedzeniach grupy blach z dnia 27. V. i 14. VI. 26.
9. Bardzo ważną uchwałę przeprowadzono również na pos. Zjedn. Głównego w dniu 1. III. 1926. dot. ograniczenia sposobu produkcji zestawów do kół i ich części.
10. Wyjaśnienia wymagała pozatem sprawa transakcji na pośredni eksport, która kilkakrotnie omawiana była na plenum i w komisjach.

Doświadczenie przekonało większość uczestników Syndykatu o konieczności dalszej rozbudowy tej instytucji. Jak już powyżej powiedzieliśmy, zakres działalności Syndykatu obejmuje tylko sprzedaż wyrobów hutniczych wewnątrz granic celnych Rzeczypospolitej Polskiej. Nie obejmuje ani grupy rur ani też grupy surówki żelaznej, jako też całego zapotrzebowania własnych zakładów hutniczych i bezpośredniego eksportu. Jak organizatorzy tego Syndykatu oświadczyli, problemy te początkowo musiały pozostać nierozwiązane, gdyż byłyby komplikowały pracę organizacyjną w takiej mierze, iż działalność Syndykatu zostałaby odroczone na długi okres czasu, lub byłyby nawet uniemożliwiły dojście do skutku ogólnopolskiego Syndykatu Polskich Hut Żelaznych. Skoro wszystkie polskie huty zrzeszyły się w Syndykacie, oraz gdy działalność Syndykatu przynosiła coraz widoczniejsze korzyści, huty już w lipcu 1926 r. postanowiły Syndykat rozbudować na wzór syndykatów zagranicznych t. j. na Syndykat kompletny.

Dnia 1. III. 1926 r. na posiedzeniu uczestników uchwalono zorganizować grupę surówki. Szereg trudności nie pozwalał wprowadzić dotychczas na aktywowanie tej grupy, jednakże same uchwały jako takie wskazują na konieczność prędszego, czy późniejszego przyłączenia jej do Syndykatu.

Dnia 12. października 1926 roku na posiedzeniu Zjednoczenia Głównego hut uchwalono ostatecznie przystąpić do pertraktacji w sprawie przedłużenia i rozszerzenia działal-

ności Syndykatu. Oczywiście że prac i dążeń tych nie można było wykonać jednym zamachem. Ogrom prac przygotowawczych nie pozwolił również na załatwienie prac przez plenum hut, wybrano więc na 10. posiedzeniu Zjednoczenia Głównego z dn. 12. X. 1926 r. specjalną komisję dla przedłużenia Syndykatu i określono zadanie tej Komisji na 11. posiedzeniu Zjednoczenia Głównego z dnia 3. XII. 1926 r. jak następuje:

„Poleca się Komisji, wybranej do przeprowadzenia prac przygotowawczych, aby rozpatrzyła możliwość przedłużenia Syndykatu na dotychczasowych podstawach z ewentl. koniecznymi zmianami i równolegle do tego rozważyła zamiar utworzenia pełnego Syndykatu, obejmującego także całą produkcję, oraz, aby możliwie rychło nawiązała w tych sprawach bezpośrednie pertraktacje z wszystkimi hutami“.

Komisja przystąpiła natychmiast do swych prac, których jednak do końca roku sprawdawczego nie ukończyła.

W miarę konsolidacji i rozwoju rynku wewnętrznego wznowiły huty usiłowania swe w celu powiększenia produkcji przez uzyskanie zamówień eksportowych. Zapatrywania poszczególnych uczestników na problem eksportowy były bardzo różne, ponieważ staropolskie huty nie kładły nacisku na eksport, a raczej budowały zawsze egzystencję na zapotrzebowaniu wewnętrznym, gdy natomiast huty górnośląskie, nawet w najtrudniejszych czasach eksportowały i zniewolone były eksportować, o ile nie chciały unieruchamiać swych zakładów. Po ustabilizowaniu więc warunków wewnętrznych huty górnośląskie wznowiły przede wszystkim działalność eksportową i — rzecz prosta — zwróciły się w pierwszym rzędzie do najbliższych t. zn. do swych naturalnych rynków zbytu. Huty polskie z powodzeniem zaczęły eksportować do Czechosłowacji, Austrii, Węgier, a szczególnie do Rumunii. Eksport swój jednakże mogły forsować tylko w walce przeciw Czechom, Austrii i Węgrom. Forsowną działalność tę odczuli najpierw Czesi i dzięki temu po kilkakrotnych rozmowach na wspólnym posiedzeniu w Pradze dnia 23. września 1926 r. doprowadzono do wzajemnej ochrony terytorjalnej z hutami polskimi, t. zn. polskie huty zobowiązały się nie dostarczać zsyndykowanych materiałów do Czechosłowacji, wzamian za co huty czechosłowackie zrezygnowały z dostaw do Polski. Po zawarciu tej umowy z Czechami

wypłynął problem ochrony terytorjalnej również z Austrią i Węgrami, w tym względzie jednak nie doszło aż do końca roku sprawodawczego do porozumienia.

W tym samym czasokresie utworzył się znany zachodnio-europejski kartel stalowy, następnie Międzynarodowy Kartel Rur i Międzynarodowy Kartel Szyn. Huty polskie musiały zająć wyraźne stanowisko do tych kartelów, wskutek czego wysunięto sprawę utworzenia Syndykatu Eksportowego.

Tak więc z końcem roku 1926 po wewnętrznym skonsolidowaniu i zorganizowaniu hut w Syndykacie Polskich Hut Żelaznych, roz-

poczęto cały szereg kardynalnych prac, mających na celu zorganizowanie hutnictwa polskiego pod każdym względem, a wszystkie te prace uchwalono względnie przedyskutowano na posiedzeniach syndykackich. **Huty znalazły w Syndykacie Polskich Hut Żelaznych brakującą im dotychczas wspólną platformę dla wzajemnego porozumienia się.** Na doniosły ten fakt musimy zwrócić specjalną uwagę, aby podkreślić również ważność Syndykatu Polskich Hut Żelaznych jako czynnika, jednoczącego wszystkie polskie huty i przygotowującego pewne ich zbliżenie w zapatrywaniach na sprawy gospodarczo-polityczne, które dotąd niestety często były dość rozbieżne.

STATYSTYKA SPRZEDAŻY.

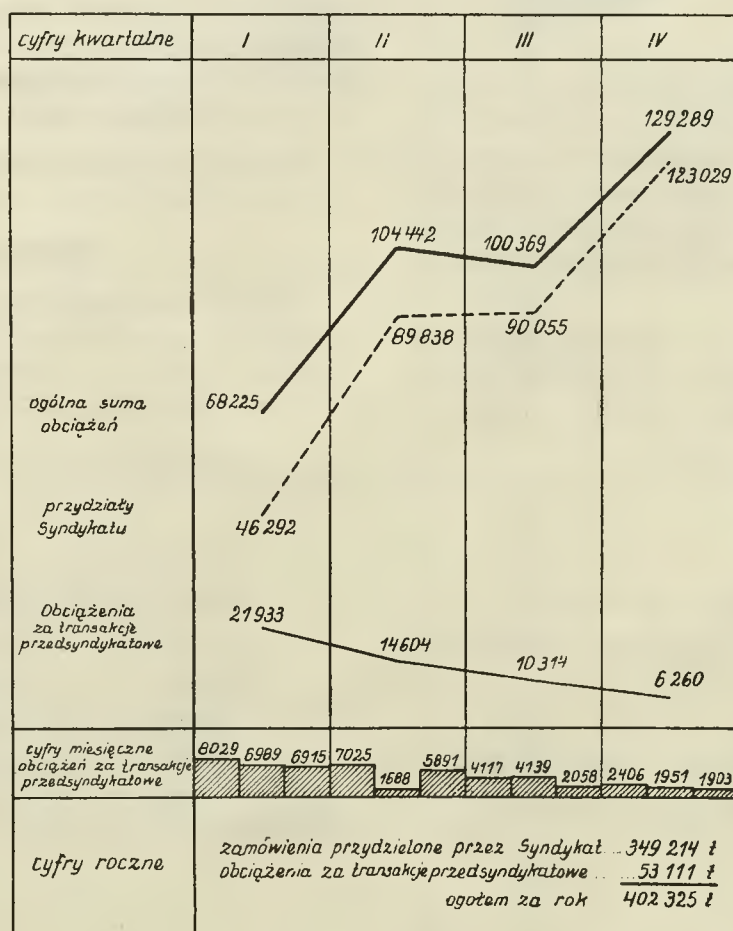
Przedmiotem statystyki sprzedaży, prowadzonej przez Syndykat, są transakcje, obciążające kwoty udziałowe hut oraz zamówienia przydzielone hutom poza ich kwotami udziałowymi.

Przedewszystkiem zajmiemy się rozpatrzeniem transakcji, które zostały obciążone

kwoty udziałowe, zamówienia natomiast przydzielone hutom poza kwotami na warunkach pośredniego eksportu będą przedmiotem naszych dalszych rozważań.

Ogólny stan obciążeń kwot udziałowych za rok 1926 przedstawiony jest w wykresie poniższym.

TABLICA I.



Z cyfr podanych w tablicy I. wypada, że poza przydziałami Syndykatu (349 214 t) zo-

stały huty obciążone z tytułu wykonania zamówień przedsyndykatowych cyfrą: 53 111 t.

Dla lepszego uwidocznienia tempa, w jakim postępowało zmniejszanie się salda zamówień przedsyndykato- wych, podaliśmy w wykresie również i miesięczne cyfry odnośnych wysyłek. Wysyłki te wynosiły w styczniu 1926 r. 8 029 t, w grudniu zaś 1 903 t.

Na dzień 1. stycznia 1927 r. pozostało jeszcze do wykonania na poczet zamówień przedsyndykato- wych 4 470 t. Ilość ta przypadała całkowicie na Sosnowieckie Towarzystwo Rur i Żelaza, które, jak wiadomo, zgłosiło swoje przystąpienie do Syndykatu dopiero 7. maja 1926 roku.

Pozatem nie ukończono jeszcze wykonania długoterminowych kontraktów przedsyndykato- wych, zawartych przez Ostrowieckie Zakłady z firmą K. Rudzki i przez Zjednoczone Górnośląskie Huty Królewską i Laure z firmą Druckenmüller.

Przechodząc do analizy zamówień otrzymanych przez huty za pośrednictwem Syndykatu, stwierdzamy przedewszystkiem, że w 1926 roku dwukrotnie zaznaczyła się silna tendencja wzrostowa, a mianowicie w II. i w IV. kwartale.

Pierwsza wyżka przypada na okres, w którym miało miejsce przystąpienie Sosnowieckiego Towarzystwa do Syndykatu. Pomysłne zakończenie pertraktacji z Sosnowieckim Towarzystwem, które jako ostatnie zgłosiło swój akces, stanowi zamknięcie poprzedniego okresu walki konkurencyjnej pomiędzy hutami.

Na zwiększenie się napływu zamówień w owym okresie złożyły się ponadto dążenia kupiectwa do ściślejszej współpracy z Syndy-

katem, wpływające w wielkiej mierze z coraz to bardziej postępującego konsolidowania się stosunków na krajowym rynku żelaznym.

Pewien wpływ na wzrost zamówień w II. kwartale w porównaniu do I. kw. wywarło również rozpoczęcie się sezonu letniego.

W III. kwartale utrzymały się zamówienia na wysokości zamówień II. kwartału.

Kwartał IV. natomiast przyniósł znowu znaczną wyżkę zamówień, wynoszącą około 37% w zestawieniu z kwartałem poprzednim.

Ożywienie się ruchu zamówień w IV. kwartale pozostaje w związku z ogólną poprawą stosunków gospodarczych w kraju, która była w znacznej mierze wynikiem sprzyjających konjunktur eksportowych na węgiel, drzewo i zboże.

Poczynania Rządu w drugiej połowie 1926 roku, zmierzające do zwiększenia wydatków na inwestycje (tabor kolejowy), łącznie z pewnem zatamowaniem drożyzny i obudzeniem w społeczeństwie zaufania do złotego przyczyniły się również do ożywienia przemysłu.

Ilość zamówień otrzymanych przez Syndykat w IV. kwartale mimo sezonu zimowego i przypadających w tym czasie świąt, osiągnęła 123 029 t, co przewyższa stan zamówień z I. kwartału blisko trzykrotnie.

Ogółem przydzielił Syndykat hutom w 1926 r. na poczet kwot udziałowych:

349 214 t

Podział powyższej ilości zamówień według produktów przedstawiony jest na tablicy II, z której wynika, że z ogólnej ilości zamówień w 1926 r. przypadało na:

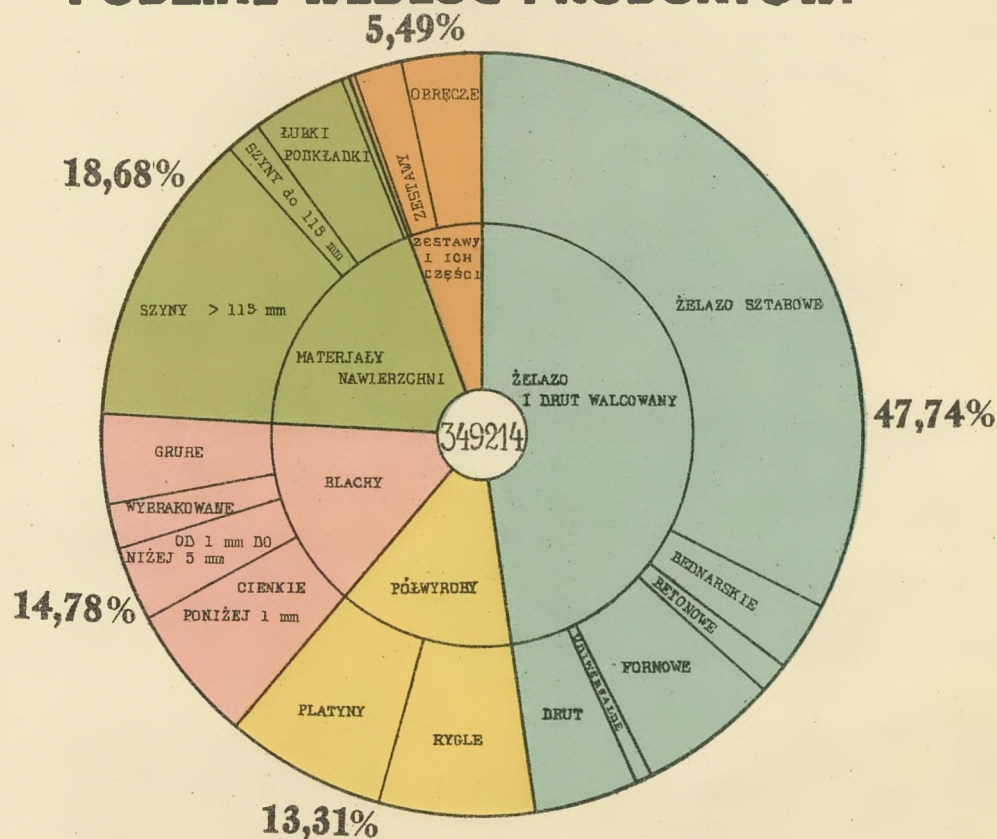
żelazo i drut walcowany	166 690 tonn t. j. 47,74%
materiały nawierzchni kolejowej	65 252 „ „ „ 18,68%
blachy	51 608 „ „ „ 14,78%
półwyroby	46 488 „ „ „ 13,31%
zestawy do kół i części do nich	18 826 „ „ „ 5,39%
sztuki kute	350 „ „ „ 0,10%

Opierając się na bardziej szczegółowych danych, odnoszących się do ruchu zamówień w poszczególnych kwartałach i grupach pro-

duktów, mamy możliwość poczynienia szeregu dalszych spostrzeżeń, z których jedynie najbardziej charakterystyczne podajemy poniżej.

OGÓLNA ILOŚĆ ZAMÓWIEŃ PRZYDZIELONYCH PRZEZ SYNDYKAT NA POCZET KWOT UDZIAŁOWYCH HUT ZA 1926 R.

PODZIAŁ WEDŁUG PRODUKTÓW.



PRODUKTY	TONNY	TONNY	%	%
Rygle	22 976		6,58	
Platyny	23 512		6,73	
Razem półwyroby		46 488		13,31
Żelazo sztabowe	114 148		32,69	
Żelazo bednarskie	10 570		3,03	
Żelazo betonowe	4 149		1,19	
Żelazo formowe	20 618		5,90	
Żelazo uniwersalne	1 837		0,53	
Drut walcowany	15 368		4,40	
Razem żelazo i drut walcowany		166 690		47,74
Blachy cienkie poniżej 1 mm.	20 612		5,90	
Blachy cienkie od 1 mm. do 5 mm.	10 871		3,11	
Blachy cienkie 1 × dekapowane	153		0,04	
Blachy cienkie 2 × dekapowane*	368		0,11	
Blachy cienkie wybrakowane	5 769		1,66	
Blachy grube (5 mm. i powyżej)	13 835		3,96	
Razem blachy		51 608		14,78
Szyny do 115 mm. włącznie wraz z akcesorjami	5 462		1,56	
Szyny o wysokości powyżej 115 mm.	44 805		12,83	
Łubki i podkładowe do szyn powyżej 115 mm.	14 264		4,08	
Łapki do szyn powyżej 115 mm.	721		0,21	
Razem materiały nawierzchni kolejowej		65 252		18,68
Osie	870		0,25	
Koła	825		0,24	
Obrećcze	13 498		3,86	
Zestawy do kół	3 633		1,04	
Razem zestawy do kół i części do nich		18 826		5,39
Sztuki kute		350		0,10
OGÓŁEM		349 214		100,00

ŻELAZO I DRUT WALCOWANY.

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
żelazo sztabowe	10 909	22 969	39 040	41 230	114 148 tonn
„ bednarskie	867	1 859	3 535	4 309	10 570 „
„ betonowe	221	1 142	1 486	1 300	4 149 „
„ formowe	4 009	4 685	6 332	5 592	20 618 „
„ uniwersalne	52	287	872	626	1 837 „
Razem żelazo	16 058	30 942	51 265	53 057	151 322 tonn
Drut walcowany	1 667	3 338	4 668	5 695	15 368 tonn

Badając kwartalne cyfry zamówień żelaza sztabowego i bednarskiego, stwierdzamy ciągle ich wzrost.

Zamówienia w IV. kwartale na żelazo sztabowe osiągnęły 41 230 t. na bednarskie zaś 4 309 t; w porównaniu z I. kwartałem zamówienia na żelazo sztabowe wzrosły zatem czterokrotnie, a na żelazo bednarskie pięciokrotnie.

Z zestawienia powyższych cyfr wynika nadto, że ilość zamówień na żelazo bednarskie w stosunku procentowym do zamówień na żelazo sztabowe wynosiła przeciętnie 9%.

Zamówienia na żelazo betonowe i formowe były stosunkowo niewielkie, co świadczy o nieznacznym ruchu budowlanym w 1926 roku.

Przeciętna ilość miesięczna zamówień na żelazo betonowe wynosiła za II. półrocze 464 t, na żelazo formowe zaś 1 988 t.

Ogólna ilość zamówień na żelazo formowe jest w stosunku do zamówień żelaza betonowego bardzo pokaźna, rozpatrując jednak wzajemny stosunek pomiędzy zamówieniami na te produkty, należy mieć na uwadze, że żelazo

betonowe przeznaczone jest wyłącznie dla celów budowlanych, podczas gdy żelazo formowe używane bywa również jako materiał dla fabryk wagonów i warsztatów mechanicznych.

Żelazo uniwersalne znalazło większy pokup dopiero w ciągu ostatnich 2. kwartałów, dzięki zwiększonemu zapotrzebowaniu fabryk wagonów.

Zamówienia na drut walcowany wzrastały poważnie z kwartału na kwartał, osiągając w IV. kwartale przeciętną miesięczną 1 900 t, wobec przeciętnej miesięcznej za I. kwartał 556 t.

Wydawanie sądu o faktycznym zapotrzebowaniu na drut walcowany tylko na zasadzie zamówień otrzymanych przez Syndykat byłoby błędem, gdyż specjalnie na ten produkt miały huty do wykonania stosunkowo wysokie zamówienia przedsyndykatowe. Przeciętna miesięczna ilość wysyłek z tego tytułu wynosiła w IV. kwartale 865 t. Nadto zaopatrywały huty bezpośrednio swe druciarnie i fabryki gwoździ i to w bardzo pokaźnych ilościach.

PÓŁWYROBY.

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Płatyny	2 264	8 589	1 986	10 137	22 976 tonn
Rygle	3 669	4 806	5 281	9 756	23 512 „
Razem półwyroby	5 933	13 395	7 267	19 893	46 488 tonn

Zamówienia w grupie półwyrobów pozostają przede wszystkim w związku ze stopniem zatrudnienia 2. hut Syndykatowych, będących wyłącznymi prawie odbiorcami półwyrobów.

Czwarty kwartał wykazuje w grupie półwyrobów rekordową cyfrę dla 1926 r. 19 893 t, trzeci natomiast zaledwie 7 267 t, tak, iż przeciętna dla 2. ostatnich kwartałów 13 580 t. odpowiada mniej więcej cyfrze za II. kwartał.

BLACHY.

Zanim przystąpimy do szczegółowego zanalizowania ruchu zamówień na blachy, uważamy za stosowne nadmienić, że w grupie tej, podobnie jak w grupie drutu walcowanego, od-

grywały poważną rolę transakcje przedsyndykatowe, na poczet których wysłały huty następujące ilości:

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Blachy cienkiej	4 603	2 791	1 910	633	9 937 tonn
Blachy grubej	759	650	676	207	2 292 „

Cyfrom tym należy przeciwstawić zamówienia przydzielone hutom przez Syndykat, a mianowicie:

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Blachy cienkie poniżej 1 mm do cynkowania	265	7 940	2 112	1 360	11 677 tonn
Blachy cienkie poniżej 1 mm handlowe	930	3 257	2 496	2 252	8 935 „
Blachy od 1 mm do 5 mm	1 026	2 270	3 275	4 300	10 871 „
Blachy 1 × dekapowane	—	10	133	10	153 „
Blachy 2 × dekapowane	8	30	260	70	368 „
Blachy wybrakowane	19	1 434	2 473	1 843	5 769 „
Blachy grube (5 mm i powyżej)	1 148	2 034	5 536	5 117	13 835 „
Razem blachy	3 396	16 975	16 285	14 952	51 608 tonn

Znikoma cyfra zamówień na blachy do cynkowania w I. kwartale posiada swe uzasadnienie zarówno w tem, że miesiące zimowe stanowią dla cynkowni sezon martwy, jak również w tem, że huty były zaopatrzone wówczas w znaczne kontrakty przedsyndykatowe. Największą cyfrę zamówień wykazuje II. kwartał, w którym cynkownie, licząc na pomyślną koniunkturę, udzieliły Syndykatom większych zleceń. Niestety w dalszych kwartałach nastąpił znaczny spadek, a to nie tylko ze względu na przemijający sezon, lecz głównie wskutek konkurencji pomiędzy cynkowniami, która sprawiała, że interesowały się one bardziej pośrednim eksportem, niż rynkiem wewnętrznym.

Zamówienia na blachy handlowe poniżej 1 mm miały, począwszy od II. kwartału, stałą tendencję zniżkową.

Blachy od 1 do 5 mm wykazywały natomiast wzrost zamówień, co świadczy o ożywieniu ruchu w metalowym przemyśle przerobczym. Cyfry zamówień w poszczególnych

kwartałach na blachy tej grubości są charakterystyczne, wynoszą one bowiem:

I. kwartał	1 026 tonn
II. „	2 270 „
III. „	3 275 „
IV. „	4 300 „
Razem	10 871 tonn

W grupie blach dekapowanych ilość zamówień, otrzymanych przez Syndykat była minimalna (zaledwie 521 t w ciągu roku), a to z tego powodu, że największy odbiorca na te blachy miał zabezpieczone dostawy na mocy kontraktów przedsyndykatowych. Wykonanie tych zamówień zostało zakończone z końcem roku sprawozdawczego.

Poważną rubrykę zamówień stanowią blachy wybrakowane. Zamówienia na nie zaczęły silniej napływać, począwszy od II. kwartału, osiągając w II. półroczu przeciętną miesięczną 720 t. Ilość zamówień na blachy wybrakowane jest niewspółmiernie wielka w porównaniu z zamówieniami na blachy I. gatunku, znajduje jednak swe uzasadnienie w tem,

że huty zmuszone były lokować na rynku wewnętrznym blachy wybrakowane, powstające przy fabrykacji blach I. gatunku, przeznaczonych na eksport bezpośredni lub pośredni.

Absolutna wysokość zamówień na blachy grube (od 5 mm wzwyż) była w ciągu

roku sprawodawczego zbyt niska w stosunku do zamówień na żelazo i blachy cienkie. W każdym jednak razie w drugim półroczu dała się zauważyć znaczna poprawa, pozostająca głównie w związku z zamówieniami na materiał kolejowy. Przeciętna ilość miesięczna na te blachy wynosiła w II. półroczu 1 775 t.

MATERJAŁY NAWIERZCHNI KOLEJOWEJ.

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Szyny o wysokości do 115 mm włącznie i akcesoria do nich	712	879	1 955	1 916	5 462 tonn
Szyny powyżej 115 mm	15 210	15 301	316	13 978	44 805 „
Łubki i podkładki do szyn powyżej 115 mm	3 240	6 958	301	3 765	14 264 „
Łapki do szyn powyżej 115 mm	52	653	6	10	721 „
Razem materiały nawierzchni kolejowej	19 214	23 791	2 578	19 669	65 252 tonn

Zamówienia na szyny lekkiego typu (do 115 mm włącznie) wykazały dość znaczny wzrost w II. półroczu, w ciągu którego zarysowało się silniejsze zapotrzebowanie ze strony kopalń węgla.

Poza kopalniami, odbiorcami na szyny lekkiego typu były w znacznie mniejszym stopniu cukrownie i przemysł drzewny.

Zamówienia ostatnio wymienionych grup nie osiągnęły niestety rozmiarów, na które można by liczyć, opierając się na cyfrach, określających ich rzeczywiste zapotrzebowanie.

Przyczyny tego niepożądanego zjawiska należy szukać w istnieniu na rynku znacznych zapasów szyn używanych, które, ze względu na swą niższą cenę i dogodniejsze warunki nabycia, stanowiły poważną konkurencję dla materiału nowego.

Odbiorcami szyn używanych były przeważnie cukrownie i przemysł drzewny, dla których zakup szyn stanowi znacznie poważniejszą pozycję w budżecie, niż dla kopalń.

Nie należy również pomijać okoliczności, że odbiorcy ci są obsługiwani przez firmy, tru-

niące się specjalnie montowaniem kolejek polowych i mające ze względu na charakter swej działalności bliski kontakt z oferentami używanego materiału.

Zamówienia na szyny kolejowe osiągnęły w 1926 r. niespełna 45 000 t, co świadczyłoby o nader oszczędnej gospodarce Ministerstwa Komunikacji, znajdującej swe uzasadnienie raczej we względach budżetowych, niż w racjonalnym programie inwestycyjnym.

Mimo wszelkich wysiłków poczynionych przez Syndykat, osiągnięcie większych zamówień na szyny kolejowe nie było możliwe.

Zupełny prawie brak zamówień na łapki w drugim półroczu pozostaje w związku z wprowadzeniem przez Ministerstwo Komunikacji nowego typu szyn, przy którym łapki są zbędne, wobec czego były one zamawiane w drugim półroczu tylko w stosunku odpowiadającym zamówieniom na szyny starego typu dla celów wymiany zużytego materiału, a nie dla nowych inwestycji.

ZESTAWY DO KÓŁ I CZĘŚCI DO NICH.

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Obręcze	17	1 362	5 055	7 064	13 498 tonn
Osie	—	—	182	688	870 „
Koła	—	—	97	728	825 „
Zestawy	—	—	2 362	1 271	3 633 „
Razem zestawy i części do nich	17	1 362	7 696	9 751	18 826 tonn

Wyłączna sprzedaż grupy zestawów została powierzona Syndykatom dopiero z dniem

1. VI. 1926 r., dlatego też niewłaściwym byłoby porównywanie stanu zamówień I. półr. z II.

W każdym razie należy stwierdzić, że zamówienia w grupie zestawów przedstawiały się zupełnie pomyślnie, przyczyny zaś tego leżą w zwiększeniu zamówień Rządu udzielonych fabrykom wagonów i parowozów, a róż-

nież i we wzmożonym ruchu towarowym, co dało się szczególnie zauważyć w II. półroczu w związku ze znacznym ożywieniem się eksportu węgla.

SZTUKI KUTE.

W grupie sztuk kutych obrotu były mini-

malne i osiągnęły w 1926 r. zaledwie 350 tonn.

Z powyższych wywodów wynika, że napływ zamówień Syndykatu wykazywał na ogół stałą tendencję zwykłą, osiągając cyfrę 123 029 t w IV. kwartale.

Jakkolwiek jest to objawem świadczącym o wzmocnieniu konjunktur na krajowym rynku żelaznym, to jednak otrzymane rezultaty nie

osiągnęły cyfr, przewidzianych przez huty przy zawiązaniu Syndykatu. Zamieszczone poniżej zestawienie wykazuje, w jakim stosunku do kwot udziałowych znajdowały się w 1926 r. zarówno zamówienia przydzielone przez Syndykat, jak i wysyłki hut na poczet transakcji przedsyndykatowych.

Grupy produktów	Miesięczne kwoty udziałowe t o n n	Stosunek procentowy		
		przydziałów Syndykatu	obciążeń z tytułu wysyłek na poczet transakcji przedsyndykatowych	ogólnej sumy obciążeń
		do kwot udziałowych		
Półwyroby	6 728	58%	—	58%
Żelazo sztabowe	20 968	51%	10%	61%
Żelazo uniwersalne	848	18%	14%	32%
Żelazo formowe	3 804	46%	5%	51%
Walcówka	4 807	27%	17%	44%
Blacha gruba	2 834	40%	7%	47%
Blacha cienka	6 420	54%	18%	72%
Szyny do 115 mm włącznie . .	1 756	26%	1%	27%
Szyny powyżej 115 mm	7 500	50%	1%	51%
Łubki i podkładki	4 330	28%	1%	29%
Łapki	143	42%	—	42%
Zestawy i części do nich . . .	2 236	70%	5%	75%
Sztuki kute	167	14%	1%	15%
R a z e m	62 541	47%	7%	54%

Z powyższego widzimy, że kwoty udziałowe hut za 1926 r. były wyzyskane bardzo nierównomiernie. Dla poszczególnych produktów stopień wyzyskania kwot wahał się w granicach od 15 do 75%, przeciętna zaś wysokość dla wszystkich produktów wynosiła zaledwie 54%.

Dla wyrazistszego przedstawienia, w jakiej mierze były huty zatrudnione w poszczególnych kwartałach, zamieszczamy obok tablicę III.

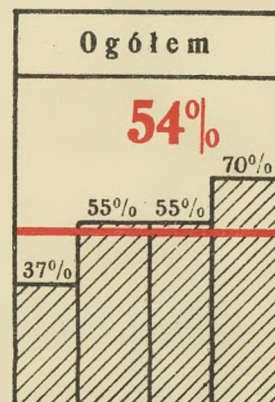
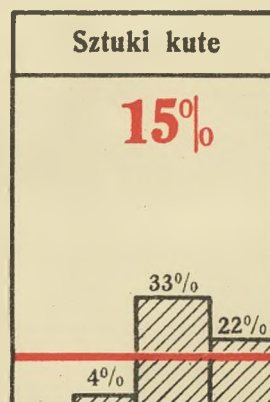
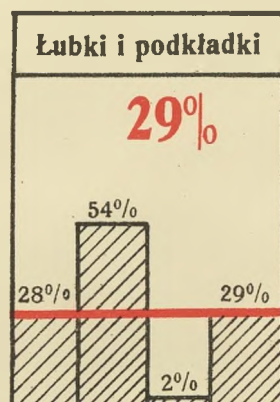
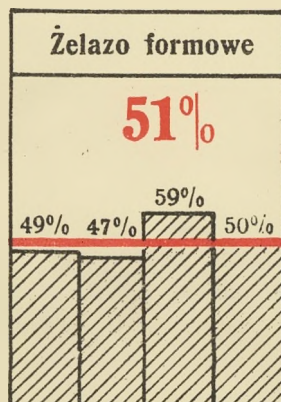
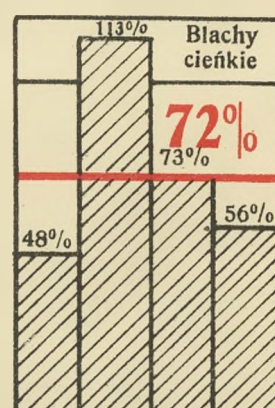
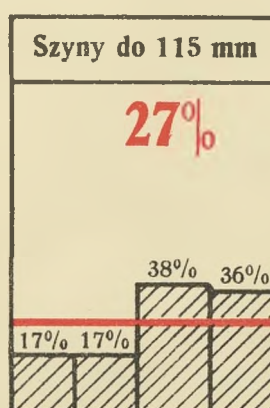
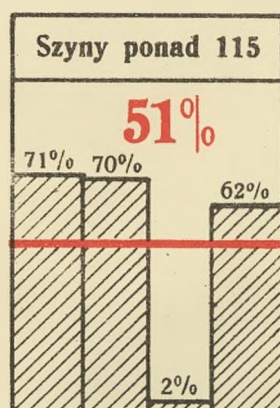
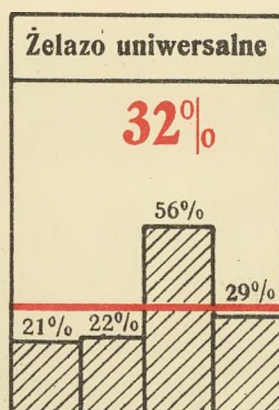
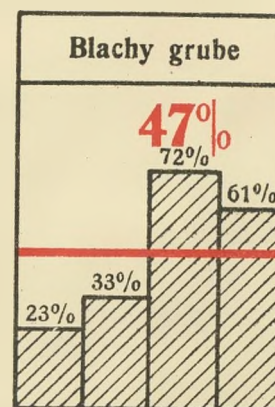
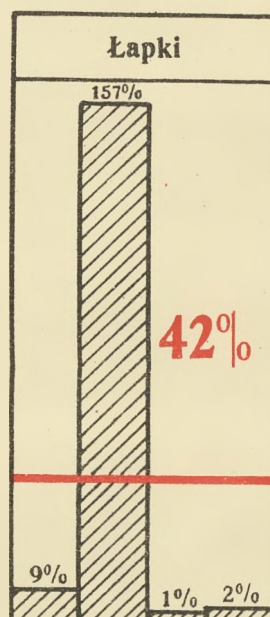
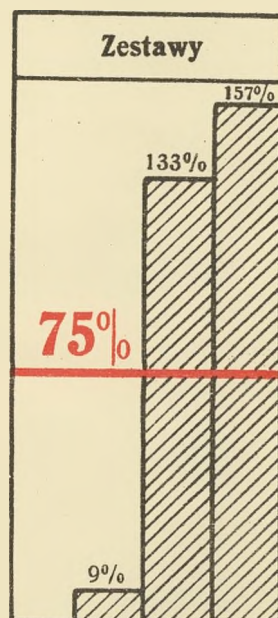
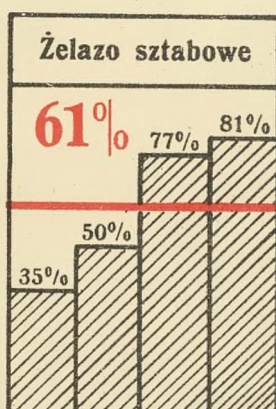
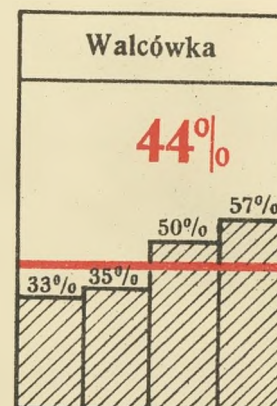
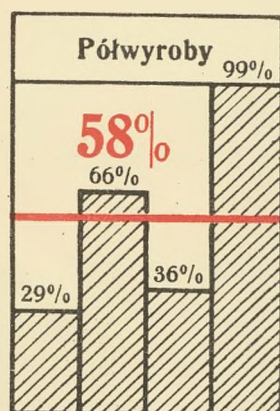
Dane zawarte w tej tablicy potwierdzają spostrzeżenia, które już uczyniliśmy powyżej co do nierównomiernego napływu zamówień w poszczególnych grupach produktów. Rozpatrując cyfry kwartalne konstatujemy pozbawienie, że w niektórych grupach ujawniła się tendencja do bardzo znacznych wahań, co stawiało niejednokrotnie huty w trudnym położeniu, nie zabezpieczając im ciągłości pracy. Szczególnie dało się to odczuć w grupie szyn kolejowych i akcesorii do nich.

KWARTALNE I ROCZNE CYFRY

przydziałów Syndykatu i obciążeń
za transakcje przedsyndykato-
we w stosunku
procentowym do kwot udziałowych hut
za 1926 rok.

▨ cyfry kwartalne

■ cyfry roczne



PODZIAŁ ZAMÓWIEŃ WEDŁUG KATEGORJI ZAMAWIAJĄCYCH I ODBIORCÓW.

Zamówienia za 1926 r. dzielą się w ogólnych zarysach jak następuje:

	wg. statystyki zamawiających	wg. statystyki odbiorców
Handel	148 232 tonn	112 350 tonn
Przemysł . . .	73 959 „	106 083 „
Różni	1 055 „	4 782 „
Rząd	80 112 „	80 049 „
Samorządy . .	921 „	1 933 „
Huty Syndykatowe	44 935 „	44 017 „
Razem	<u>349 214 tonn</u>	<u>349 214 tonn</u>

Porównyując powyższe cyfry zauważamy, że handel z ogólnej ilości zamówionych przez siebie 148 232 tonn odebrał na skład 112 350 t, to jest 75,79%, pozostałe zaś 35 882 t skierował do innych grup odbiorców.

Potwierdzenie tego faktu znajdujemy, rozpatrując cyfry, odnoszące się do zamówień przemysłu.

Zamówienia udzielone Syndykatom bezpośrednio przez przemysł określają się cyfrą 73 959 t, podczas gdy przemysł odebrał faktycznie 106 083 t, to znaczy o 32 124 t więcej.

Analogiczny objaw widoczny jest w grupie drobnych zamówień prywatnych (różni), które według statystyki zamawiających wynoszą zaledwie 1 055 t według zaś statystyki odbiorców dochodzą do 4 782 t, czyli że przewyższają cyfrę zamówień bezpośrednich o 3 727 tonn.

Samorządy pokrywały swe zapotrzebowanie, korzystając głównie z pośrednictwa miejscowych handlarzy. Odebrały one 1 933 t, to jest o 1 012 t więcej, niż zamówiły bezpośrednio w Syndykacie.

Nie ulega wątpliwości, że ilości odebrane przez samorządy nie odpowiadają stanowisku jakie ta grupa winna zająć pośród odbiorców Syndykatu; należy się jednak spodziewać, że poprawa stosunków kredytowych w Państwie oraz sytuacji finansowej samorządów skieruje je na tory szerszego programu inwestycyjnego.

Rząd, w szczególności zaś Ministerstwo Komunikacji, uskutecznia swe zamówienia zasadniczo wprost w Syndykacie. Na różnicę (63 t), jaka daje się zauważyć pomiędzy danymi statystyki zamawiających (80 112 t) i odbiorców (80 049 t) składają się dwie przyczyny:

1. W wypadkach, gdy Rząd zamawia produkty, wymagające dalszej przeróbki odbiorcami Syndykatu są odnośne fabryki przetwórcze.
2. Drobna część swych zamówień udziela Rząd Syndykatom za pośrednictwem handlu, wobec czego w zamówieniach tych figuruje Rząd tylko w statystyce odbiorców.

Zamówienia hut syndykatowych podzieliliśmy na dwie grupy. Pierwsza z nich dotyczy zamówień dwóch hut, do drugiej — należą zamówienia hut pozostałych.

Podział ten został przeprowadzony z tego względu, że przeważna część zamówień Hut Bd. i S. nosi charakter specjalny, przewidziany umową grupową.

Charakterystycznym jest, że w statystyce odbiorców cyfra zamówień pod rubryką „reszta hut” jest o 918 t mniejsza od zamówień, udzielonych bezpośrednio przez huty. Objaw ów znajduje swe wytłomaczenie w fakcie, że część zamówień, pochodzących od uczestników Syndykatu, przeznaczona jest dla zakładów przemysłowych (kopalń, fabryk przerobczych itp.), które wchodzi w skład koncernów, będących własnością poszczególnych hut. Zamówienia te figurują w statystyce odbiorców w grupie „przemysłu”.

Rozpatrując udział procentowy poszczególnych grup klientów w ogólnej wysokości zamówień, zauważamy, że

na zamówienia prywatne przypadało	64%
na zamówienia Rządowe	23%
na zamówienia Hut Syndykatowych	13%

Szczegóły powyższe podaliśmy jako objaśnienie tablicy IV.

HANDEL.

W grupie zamówień handlu uderza nas przede wszystkim wzajemny stosunek pomiędzy zamówieniami kupców I., II. i III. kategorii,

który odzwierciedla się w następujących cyfrach:

Kupcy	wg. statystyki zamawiających	wg. statystyki odbiorców	+	—
I. kategorii	122 649 tonn	54 752 tonn	—	67 897 tonn
II. kategorii	18 591 „	13 299 „	—	5 292 „
III. kategorii	6 992 „	44 299 „	37 307	—
Razem handel	148 232 tonn	112 350 tonn	—	35 882 tonn

To samo w procentach:

Kupcy	wg. statystyki zamawiających	wg. statystyki odbiorców
I. kategorii	82,74%	48,73%
II. kategorii	12,54%	11,84%
III. kategorii	4,72%	39,43%

W poszczególnych kwartałach wysokość zamówień podanych w kolumnie drugiej (według statystyki odbiorców) wynosiła:

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Kupcy I. kategorii	5 894	11 481	17 594	19 783	54 752 tonn
Kupcy II. kategorii	1 622	4 509	4 423	5 000	15 554 „
Kupcy III. kategorii	3 965	8 724	15 815	13 540	42 044 „
Razem handel	11 481	24 714	37 832	38 323	112 350 tonn

Przytoczone cyfry wskazują, że w porównaniu do kupców I. i II. kategorii odebrali kupcy III. kategorii ilości bardzo poważne. W ilościach tych mieszczą się zarówno trans-

akcje tranzytowe kupców I. i II. kategorii na rzecz kategorii III. jak i zamówienia udzielone Syndykatom bezpośrednio przez kupców III. kategorii, które wynosiły:

I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
1152 t	2337 t	1740 t	1763 t	6992 t

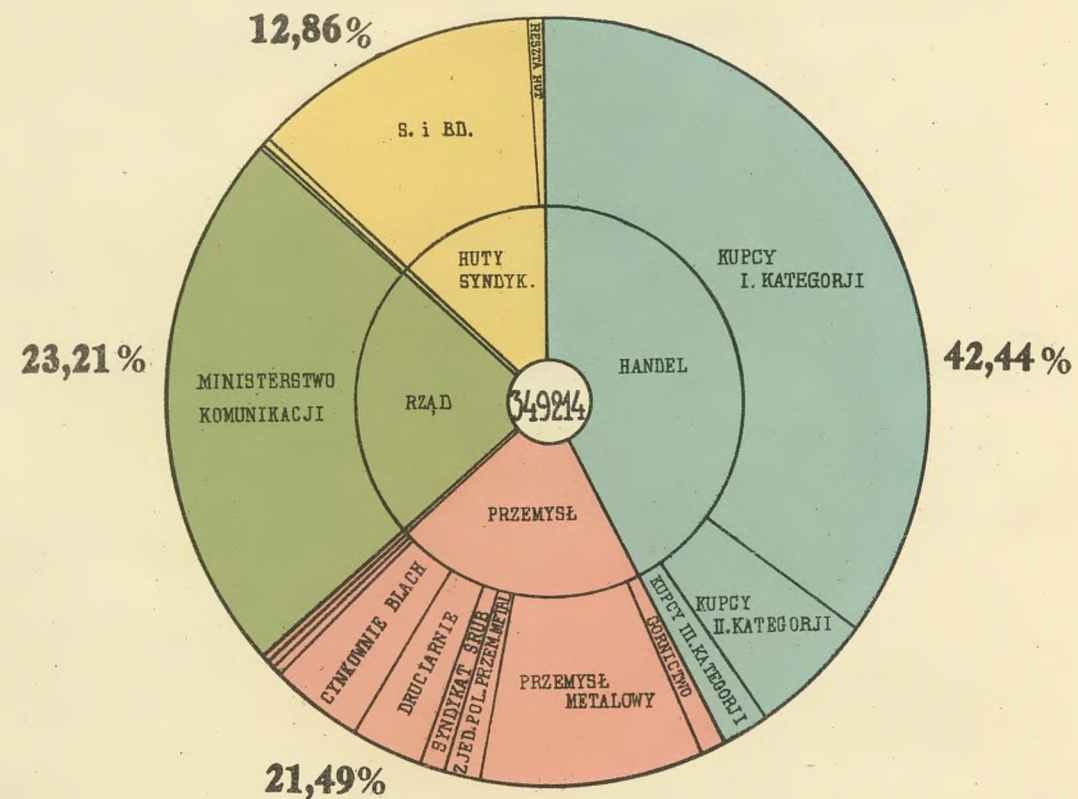
W ostatnim kwartale zaznaczyła się zniżka transakcji tranzytowych z przeznaczeniem dla kupców III. kat., przy jednoczesnym wzroście zamówień kupców I. i II. kat. pod własnym adresem. Dowodzi to, że polityka Syndykatu, zmierzająca do rozwinięcia operacji składo-

wych, uważanych za najzdrowszą formę handlu żelazem i najbardziej odpowiadającą interesom hut ze względu na możliwość uzyskania lepszych specyfikacji, zaczęła wydawać po-myślne owoce.

OGÓLNA ILOŚĆ ZAMÓWIEŃ PRZYDZIELONYCH PRZEZ SYNDYKAT NA POCZET KWOT UDZIAŁOWYCH HUT ZA 1926 R.

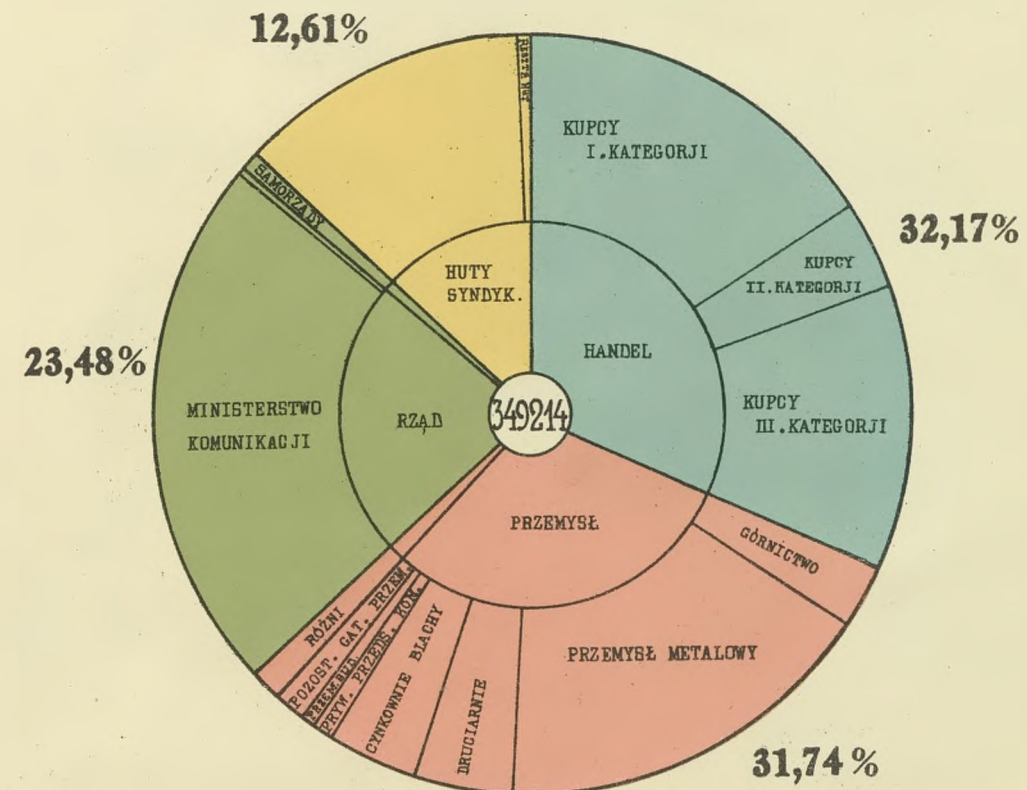
PODZIAŁ MIĘDZY POSZCZEGÓLNE KATEGORJE KLIENTÓW

według pochodzenia zamówień.



KATEGORJE	TONNY	TONNY	%	%
Kupcy I. kategorii	122 849		35,12	
Kupcy II. kategorii	18 591		5,32	
Kupcy III. kategorii	6 992		2,00	
Razem Handel		148 232		42,44
Górnictwo	3 419		0,98	
Przemysł metalowy	32 835		9,40	
Zjednoczenie Przemysłowców Metalowych	5 522		1,58	
Syndykat Śrub	4 304		1,24	
Druciarnie	10 770		3,08	
Cynkowanie blachy	13 832		3,96	
Prywatne przedsiębiorstwa komunikacji	1 605		0,46	
Przemysł budowlany	681		0,20	
Przemysł drzewny	2		0,00	
Cukrownie	16		0,00	
Pozostałe gałęzie przemysłu	973		0,28	
Razem przemysł		73 959		21,18
Różni		1 055		0,31
Razem zamówienia prywatne		223 246		63,93
Ministerstwo Komunikacji	79 197		22,68	
Pozostałe instytucje rządowe	915		0,26	
Razem Rząd		80 112		22,94
Samorządy		921		0,27
Huty S. i Bd.	42 201		12,09	
Reszta Hut	2 734		0,77	
Razem Huty		44 935		12,86
OGÓŁEM		349 214		100,00

według przeznaczenia zamówień.



KATEGORJE	TONNY	TONNY	%	%
Kupcy I. kategorii	54 752		15,68	
Kupcy II. kategorii	13 299		3,81	
Kupcy III. kategorii	44 299		12,68	
Razem Handel		112 350		32,17
Górnictwo	9 610		2,75	
Przemysł metalowy	58 000		16,61	
Zjednoczenie Przemysłowców Metalowych	—		—	
Syndykat Śrub	—		—	
Druciarnie	14 427		4,13	
Cynkowanie blachy	13 871		3,97	
Prywatne przedsiębiorstwa komunikacji	2 812		0,81	
Przemysł budowlany	1 509		0,42	
Przemysł drzewny	793		0,23	
Cukrownie	521		0,16	
Pozostałe gałęzie przemysłu	4 540		1,30	
Razem przemysł		106 083		30,38
Różni		4 782		1,36
Razem zamówienia prywatne		223 215		63,91
Ministerstwo Komunikacji	78 994		22,62	
Pozostałe instytucje rządowe	1 055		0,30	
Razem Rząd		80 049		22,92
Samorządy		1 933		0,56
Huty S. i Bd.	42 201		12,09	
Reszta Hut	1 816		0,52	
Razem Huty		44 017		12,61
OGÓŁEM		349 214		100,00

PRZEMYSŁ.

Należyty sąd o zamówieniach przemysłu możemy sobie wyrobić, opierając się jednocześnie na cyfrach statystyki zamawiających i odbiorców.

Wartość cyfr statystyki zamawiających tkwi w tem, że pozwalają nam one stwierdzić, które gałęzie przemysłu i w jakiej mierze zaopatrywały się wprost w Syndykacie, a które korzystały z pośrednictwa pozostałych grup zamawiających. Istotne jednak znaczenie dla określenia zapotrzebowania przemysłu posiadają cyfry, zawarte w statystyce odbiorców.

Najpoważniejszym odbiorcą Syndykatu był przemysł metalowy (58 000 t), drugie miejsce zajmują druciarnie (14 427 t), na trzecim zaś, co do ilości zapotrzebowanego materiału, stoją cynkownie blach (13 871 t).

Pozatem na wymienienie zasługują zamówienia górnictwa (9 610 t).

Jedno z ostatnich miejsc zajmuje przemysł budowlany (1 509 t).

Przemysł budowlany pokrywa wprawdzie znaczną część swego zapotrzebowania bezpośrednio ze składów kupców, co wymyka się z pod naszej statystyki, drobne jednakowoż zamówienia żelaza betonowego i formowego, o czym już poprzednio wspomnieliśmy, są dostatecznym potwierdzeniem naszej opinii, że ruch budowlany nawet w przybliżeniu nie osiągnął właściwych rozmiarów.

Poniżej zamieszczone cyfry wskazują, w jakich granicach obracały się zamówienia poszczególnych gałęzi przemysłu w okresach kwartalnych.

	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	Razem 1926 r.
Górnictwo	1 724	1 072	3 006	3 808	9 610 tonn
Przemysł metalowy	3 864	9 648	22 089	22 399	58 000 „
Druciarnie	1 699	3 391	4 537	4 800	14 427 „
Cynkownie blach	310	8 787	2 738	2 036	13 871 „
Przedsiębiorstwa komunikacji	68	1 576	592	576	2 812 „
Przemysł budowlany	347	132	736	294	1 509 „
Przemysł drzewny	27	—	700	66	793 „
Cukrownie	323	136	46	16	521 „
Pozostałe gałęzie przemysłu	471	1 119	1 371	1 579	4 540 „
R a z e m	8 833	25 861	35 815	35 574	106 083 tonn

Zamówienia przeznaczone dla górnictwa, przemysłu i druciarni rozwijały się pomyślnie.

Nierównomierność zamówień ujawniła się w grupie cynkowni blach, o czym wypowiedzieliśmy już swe uwagi przy analizowaniu ruchu zamówień na blachy cienkie; pozatem wystąpiły silne wahania w zamówieniach przeznaczonych dla prywatnych przedsiębiorstw

komunikacji i przemysłu drzewnego na skutek kilku poważniejszych transakcji o charakterze sporadycznym, na które złożyły się w II. kwartale zlecenia warszawskich i śląsko-dąbrowskich kolejek elektrycznych, w III. zaś jednego z poważniejszych towarzystw eksploatacji leśnej w Małopolsce.

R Z A D.

Zamówienia rządowe pochodziły w 1926 r. w przeważającej części ze strony Ministerstwa Komunikacji (79 197 t). Z tego też względu wskazanem jest wyodrębnić je od zamówień

pozostałych instytucji rządowych (915 t).

Mając na uwadze znaczenie, jakie w każdym państwie przywiązywane jest do zamówień kolejowych, nie tylko ze względu na ich

absolutną wysokość, lecz i na różnorodność zamawianych materiałów, podajemy poniżej

ogólną ilość zamówień Min. Komunikacji, z wyszczególnieniem każdego produktu:

Żelazo sztabowe	4 792 tonn
Żelazo bednarskie	50 „
Żelazo formowe	176 „
Żelazo uniwersalne	20 „
Blacha cienka poniżej 1 mm . .	2 129 „
Blacha cienka od 1 do 5 mm . .	1 183 „
Blacha gruba 5 mm i wyżej . .	1 029 „
Półwyroby	139 „
Szyny powyżej 115 mm . . .	42 879 „
Łubki i podkładki do szyn powy- żej 115 mm	13 244 „
Łapki	708 „
Zestawy do kół i części do nich	12 839 „
Sztuki kute	9 „
R a z e m	<u>79 197 tonn</u>

Powyższe cyfry świadczą o nader oszczędnej gospodarce Rządu.

Najbardziej widoczne są ograniczenia wydatków w grupie szyn i akcesorji, stanowiącej punkt ciężkości zamówień Min. Komunikacji. Sama wymiana zużytego materiału nawierzchni wymagałaby znacznie większych zleceń ze strony Ministerstwa, niż to w 1926 r. miało

miejsce. Jeżeli pozatem uprzytomnimy sobie, że w zamówieniach rządowych na szyny i akcesorja mieściło się również zapotrzebowanie na rozbudowę istniejących linii kolejowych i na budowę nowych, to wówczas z całą jaskrawością wyłoni się wniosek, że w najbliższym już okresie zamówienia na potrzeby kolejnictwa powinny ulec wielokrotnemu zwiększeniu.

PODZIAŁ ZAMÓWIEŃ PRYWATNYCH NA REJONY.

Zamówienia Rządu i Hut Syndykatowych nie interesują nas z punktu widzenia terytorjalnego.

Natomiast analiza pozostałych zamówień byłaby niekompletna, gdybyśmy nie podali podziału według dzielnic i poszczególnych rejonów.

Podział ten przedstawia tablica V.

Zastanawiając się nad cyframi zamówień poszczególnych dzielnic, zauważamy, że tak według statystyki zamawiających, jak też i według statystyki odbiorców największa rola przypadła w udziale Województwu Śląskiemu i b. Kongresówce.

Łączna wysokość zamówień Poznańskiego, Pomorza i Gdańskiego różni się nieznacznie od zamówień Małopolski.

Najślabszy udział wykazały zamówienia Kresów Wschodnich.

Wypada jeszcze wyjaśnić, jakie zasadnicze

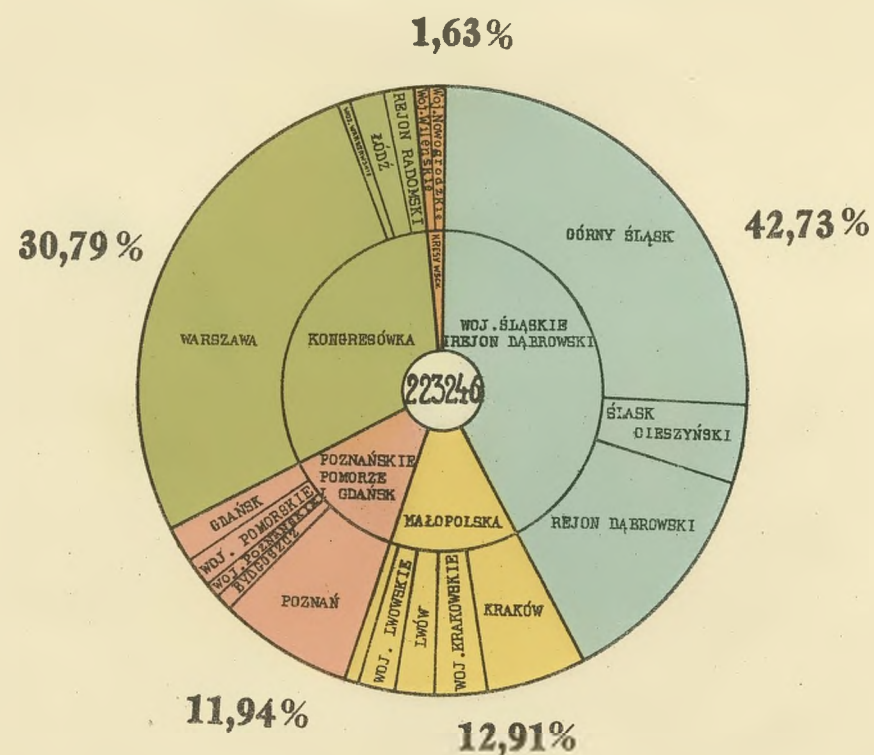
różnice zachodziły w charakterze handlu w poszczególnych rejonach. W tym celu załączamy tablicę VI., przedstawiającą w swej górnej części stosunek ogólnej ilości zamówień handlu do zamówień dla handlu na skład, w dolnej zaś — ilości przeznaczone dla handlu na skład w zestawieniu z ilościami zamówień pozostałych odbiorców.

Rozpatrzenie danych, zawartych w górnej części tablicy, pozwala stwierdzić, że niektóre z dzielnic kroczyły drogą ekspansji, gdyż znajdujące się w nich placówki handlowe zaopatrywały nie tylko teren własny, lecz również i dalsze rejony.

Zjawisko to notujemy w odniesieniu do kupiectwa pracującego w dzielnicach, będących ośrodkami produkcji hutniczej i w stolicy Państwa. W pozostałych dzielnicach, prócz północnej części Kresów Wschodnich, konstatujemy objaw przeciwny.

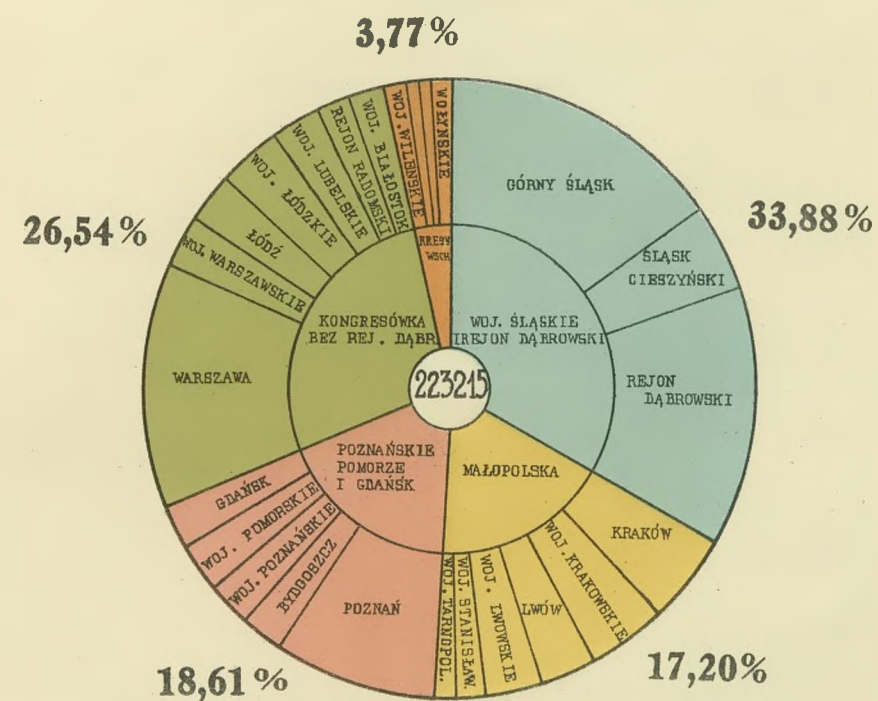
PODZIAŁ ZAMÓWIEŃ KLIENTELI PRYWATNEJ NA REJONY ZA 1926 R.

Według przeznaczenia zamówień



REJONY	TONNY	TONNY	%	%
1. Górny Śląsk	57 858		25,91	
2. Śląsk Cieszyński	9 513		4,27	
3. Rejon Dąbrowski	28 024		12,55	
Razem Wojew. Śląskie i Rejon Dąbrowski		95 395		42,73
4. Kraków	12 189		5,46	
5. Województwo Krakowskie	5 991		2,68	
6. Lwów	4 588		2,06	
7. Województwo Lwowskie	4 534		2,03	
8. Województwo Stanisławowskie	1 292		0,58	
9. Województwo Tarnopolskie	223		0,10	
Razem Małopolska		28 817		12,91
10. Poznań	15 978		7,16	
11. Bydgoszcz	1 775		0,79	
12. Województwo Poznańskie	1 459		0,66	
13. Województwo Pomorskie	3 370		1,51	
14. Gdańsk	4 066		1,82	
Razem Poznańskie, Pomorze i Gdańsk		26 654		11,94
15. Warszawa	59 240		26,54	
16. Województwo Warszawskie	1 407		0,63	
17. Łódź	4 578		2,05	
18. Województwo Łódzkie	306		0,14	
19. Województwo Lubelskie	129		0,06	
20. Rejon Radomski	3 057		1,37	
21. Województwo Białostockie	17		0,00	
Razem Kongresówka bez Rejonu Dąbrowskiego		68 734		30,79
22. Województwo Wileńskie	1 761		0,79	
23. Województwo Nowogrodzkie	1 452		0,65	
24. Województwo Poleskie	25		0,01	
25. Województwo Wołyńskie	408		0,18	
Razem Kresy Wschodnie		3 646		1,63
RAZEM ZAMÓWIENIA PRYWATNE		223 246		100,00

Według pochodzenia zamówień



REJONY	TONNY	TONNY	%	%
1. Górny Śląsk	33 529		15,02	
2. Śląsk Cieszyński	9 596		4,30	
3. Rejon Dąbrowski	32 505		14,56	
Razem Wojew. Śląskie i Rejon Dąbrowski		75 630		33,88
4. Kraków	11 269		5,06	
5. Województwo Krakowskie	9 350		4,19	
6. Lwów	6 629		2,97	
7. Województwo Lwowskie	6 876		3,08	
8. Województwo Stanisławowskie	2 959		1,32	
9. Województwo Tarnopolskie	1 289		0,58	
Razem Małopolska		38 372		17,20
10. Poznań	20 627		9,24	
11. Bydgoszcz	5 320		2,39	
12. Województwo Poznańskie	5 185		2,32	
13. Województwo Pomorskie	5 517		2,47	
14. Gdańsk	4 897		2,19	
Razem Poznańskie, Pomorze i Gdańsk		41 546		18,61
15. Warszawa	29 455		13,19	
16. Województwo Warszawskie	6 656		2,98	
17. Łódź	6 822		3,05	
18. Województwo Łódzkie	4 086		1,83	
19. Województwo Lubelskie	5 401		2,42	
20. Rejon Radomski	3 368		1,52	
21. Województwo Białostockie	3 460		1,55	
Razem Kongresówka bez Rejonu Dąbrowskiego		59 248		26,54
22. Województwo Wileńskie	2 073		0,93	
23. Województwo Nowogrodzkie	1 211		0,54	
24. Województwo Poleskie	1 573		0,71	
25. Województwo Wołyńskie	3 562		1,59	
Razem Kresy Wschodnie		8 419		3,77
RAZEM ZAMÓWIENIA PRYWATNE		223 215		100,00

Województwa Wileńskie i Nowogrodzkie nie były terenem ekspansji handlu innych dzielnic, co specjalnie zasługuje na podkreślenie.

Dolna część tablicy, przedstawiająca zapotrzebowanie handlu na skład i reszty odbiorców, umożliwi nam wyrobienie sobie ogólnego poglądu na konsumpcję żelaza klienteli prywatnej w każdej dzielnicy.

Wojew. Śląskie i Rejon Dąbrowski	75 806 t
Kongresówka bez Rejonu Dąbrowsk.	60 250 „
Wojew. Poznańskie i Pomorskie	37 740 „
Małopolska Zachodnia	20 673 „
Małopolska Wschodnia	17 515 „
Wojew. Poleskie i Wołyńskie . . .	5 170 „
Gdańsk	4 593 „
Wojew. Wileńskie i Nowogrodzkie .	3 401 „
R a z e m	<u>225 148 t</u>

Reasumując wyniki uzyskane na podstawie analizy ruchu zamówień inusimy jeszcze raz podkreślić, że dają nam one tylko częściowy obraz sytuacji na krajowym rynku żelaznym w okresie sprawozdawczym. Opracowany bowiem przez nas materiał cyfrowy odnosi się wyłącznie do zamówień, otrzymanych przez Syndykat na poczet kwot udziałowych hut, poza którymi dokonywały huty licznych transakcji bezpośrednio.

Na transakcje te składały się:

Poza szeregiem ciekawych spostrzeżeń i wniosków, jakie z podanych tam cyfr możemy wysnuć, najbardziej rzucającym się w oczy jest fakt, że pod względem pojemności szły poszczególne części kraju w następującym porządku:

1. zamówienia na produkty, nie objęte umowami grupowymi,
2. szeroko pojęte zapotrzebowanie własne hut, bo z włączeniem ich przedsiębiorstw koncernowych, nawet tych, w których posiadają huty tylko 40% udziału,
3. eksport bezpośredni.

Eksport pośredni stanowił również jedną z dodatkowych pozycji zatrudnienia hut, opracowywany był jednak przez Syndykat bez obciążenia kwot udziałowych i dlatego nie został uwzględniony w cyfrach powyższych.

EKSPORT POŚREDNI.

Syndykat szedł krajowemu przemysłowi metalowemu jaknajdalej na rękę w wypadkach, gdy zachodziła potrzeba ułatwiać w zawieraniu transakcji o charakterze eksportowym. Mimo to zamówienia na pośredni eksport wyczerpały się stosunkowo niską cyfrą (16 683 t).

Z pomiędzy zainteresowanych pośrednim eksportem gałęzi przemysłu udzielały jedynie cynkownie blach poważniejszych zleceń o charakterze stałym. Zlecenia natomiast pozostałych gałęzi napływały nierównomiernie i nosiły charakter dorywczy.

Gdybyśmy dla wydania opinii o pośrednim eksporcie, oparli się jedynie na dostępnym Syndykatomu materiale cyfrowym, to wynikałoby, że przemysł metalowy nie poświęcał należytej uwagi transakcjom tego typu, lub też, że napo-

tykał on na silną konkurencję zagraniczną, uniemożliwiającą mu większą ekspansję.

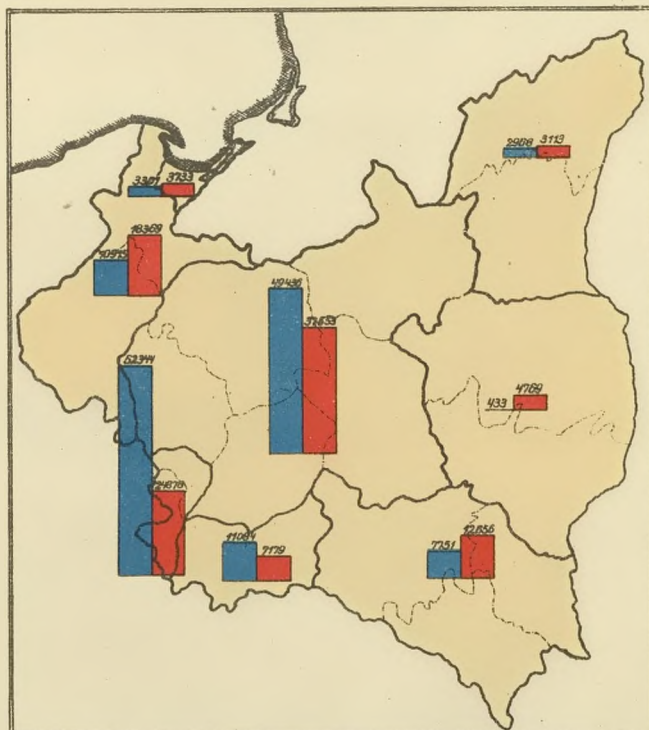
Wypowiedzenie właściwego sądu o wysokości i dynamice pośredniego eksportu wyłącznie na zasadzie transakcji, zawartych przez Syndykat, uważamy za niemożliwe, gdyż znaczna część zamówień krajowego przemysłu metalowego na pośredni eksport była zabezpieczona na mocy kontraktów przedsyndykatowych.

Istnienie transakcji, nieobjętych statystyką Syndykatu, uniemożliwia nam stawianie zbyt śmiałych wniosków i to nie tylko odnośnie do rozwoju pośredniego eksportu, lecz również, co już na samym wstępie podkreśliliśmy, o faktycznym zapotrzebowaniu i sile konsumpcyjnej Polski.

ZAMÓWIENIA HANDLU W POSZCZEGÓLNYCH DZIELNICACH

za 1926 rok.

- ogólna wysokość
zamówień handlu
- zamówienia handlu
na skład



Wyszczególnienie	Woj. Śląskie i Rejon Dąbrowski	Kongresówka bez Rejonu Dąbrowskiego	Małopolska Zachodnia	Małopolska Wschodnia	Woj. Poznańskie i Pomorskie	Gdańsk	Woj. Wileńskie i Nowogrodzkie	Woj. Poleskie i Wołyńskie	Razem tonn
Handel ogółem	62,344	49,436	11,084	7,751	10,915	3,301	2,968	433	148,232
Handel na skład	24,878	37,653	7,179	12,656	18,369	3,733	3,113	4,769	112,350

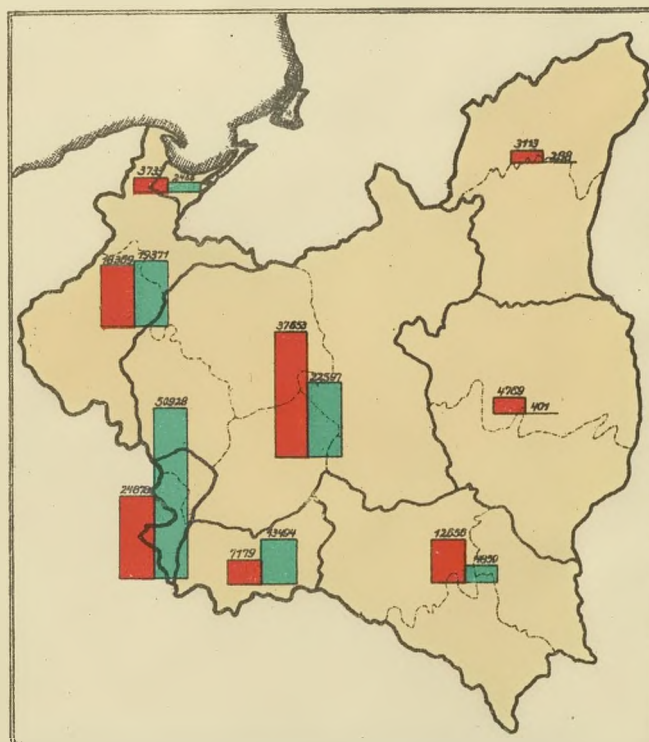
OGÓLNA WYSOKOŚĆ ZAMÓWIEŃ KLIENTELI PRYWATNEJ I SAMORZĄDÓW

WEDŁUG STATYSTYKI ODBIORCÓW

za 1926 rok.

- handel na skład,
- pozostali odbiorcy

NA POZYCJĘ POZOSTALI ODBIORCY,
SKŁADAJĄ SIĘ: PRZEMYSŁ 106.083 t.
SAMORZĄDY 1.933 „
RÓŻNI 4.782 „
112.798 t.



Wyszczególnienie	Woj. Śląskie i Rejon Dąbrowski	Kongresówka bez Rejonu Dąbrowskiego	Małopolska Zachodnia	Małopolska Wschodnia	Woj. Poznańskie i Pomorskie	Gdańsk	Woj. Wileńskie i Nowogrodzkie	Woj. Poleskie i Wołyńskie	Razem tonn
Handel na skład	24,878	37,653	7,179	12,656	18,369	3,733	3,113	4,769	112,350
Pozostali odbiorcy	50,928	22,597	13,494	4,859	19,371	860	288	401	112,798
Razem	75,806	60,250	20,673	17,515	37,740	4,593	3,401	5,170	225,148

Uwaga: W powyższej tablicy uwzględnione są jedynie zamówienia przydzielone hutom na poczet kwot udziałowych. Pozatem przyjęto na warunkach pośredniego eksportu 1606 t dla stoczni gdańskiej, co uwzględniono w wykresie celem lepszego zobrazowania zamówień W. M. Gdańska.

POLITYKA SPRZEDAŻY.

W celu całkowitego opanowania rynku postanowili Zarządcy Syndykatu Polskich Hut Żelaznych wypełnić przedewszystkiem dwa zasadnicze zadania:

1. uporządkować warunki kredytowe dla wykluczenia możliwie wszelkiego ryzyka,
2. uporządkować wewnętrzny rynek zbytu przez zorganizowanie swych odbiorców.

Dążenia te musiały tak długo, jak długo Syndykat obejmował tylko część hut, t. zn. w czasie od sierpnia do 31. grudnia 1925 r. ograniczyć się do wypróbowania metod pracy i do podjęcia pierwszych prób dla uzyskania możliwie najlepszych warunków zapłaty. Musimy jednak stwierdzić, że już wtedy nakreślili sobie zarządcy, z wykluczeniem wszelkiego rodzaju przypadkowości, wyraźny plan działalności i realizację jego przeprowadzili konsekwentnie aczkolwiek powoli i stopniowo.

Dążąc do osiągnięcia pierwszego celu, Syndykat Polskich Hut Żelaznych już w sierpniu 1925 przyjął i ogłosił okólnikiem swym następujące warunki zapłaty: 25% wartości zamówienia płatne są przy udzieleniu zamówienia, reszta płatna jest w przeciągu 10. dni od daty faktury gotówką lub wekslami. Ceny rozumieją się w złotych w złocie.

W roku 1925 nie spodziewano się od klientów branży żelaznej gotówki, wobec tego nie przewidziano żadnych bonifikat względnie żadnego skonta kasowego za gotówkę. Natomiast ze względu na postępującą w tym czasie inflację złotego, Syndykat zniewolony był ceny sprzedaży kalkulować w złotych w złocie, a odstępował od tego warunku tylko w wypadkach zapłacenia całej należności zgóry przy zamówieniu.

Szczególnie jednak ostatni warunek t. zn. obrachunek za dostawy w złotych w złocie, dzięki poważnej inflacji złotego, naprowadził z czasem szereg trudności i niedogodności, co

skłoniło zarządców Syndykatu do zaproponowania hutom na posiedzeniu, odbytem dnia 7. XII. 25, zasadniczej zmiany warunków zapłaty. Ryzyko walutowe zniwelowane zostało po części przez podwyższenie cen. Poza tem wprowadzono następujące warunki zapłaty: 25% wekslami przy udzieleniu zamówienia, reszta należności płatna jest w połowie gotówką i wekslami w przeciągu 10. dni od daty faktury. Weksle kupieckie z żyrem zamawiającego muszą się nadawać do dyskontu w Banku Polskim, obieg ich nie może przekraczać okresu 60 dni. Koszta dyskontu ustalono na 15% rocznie, przy niepunktualnej zapłacie Syndykat miał prawo policzyć odsetki zwłoki w wysokości maksymalnej, dopuszczalnej stopy procentowej.

W okólniku swym z dnia 7. grudnia kasuje Syndykat Polskich Hut Żelaznych dotychczasową klauzulę złotową, a za dowód, że osiągnął już pewne wpływy na rynku, może posłużyć warunek, że uzależnia wysyłki towaru od przyjęcia bez zastrzeżeń nowo ustalonych warunków zapłaty.

Warunki obowiązujące od dnia 7. grudnia 1925 r. traktują jeszcze wszystkich odbiorców zasadniczo na równi, a tylko zupełnie wyjątkowo, i to jedynie w kilku wypadkach, był Syndykat w możności przyznać najpoważniejszym swym odbiorcom pewne ulgi. Syndykat stykał się wówczas jeszcze bezpośrednio z wszystkimi zgłaszającymi się odbiorcami. Ryzyko walutowe, które podówczas nastroczało, ze względu na nadzwyczaj silne wahania kursu złotego, bardzo poważne trudności, usiłował Syndykat zmniejszyć przez wprowadzenie w ofertach cen i warunków t. zw. „ruchomych“, t. j. przez podanie ceny minimalnej, z zaznaczeniem, że dla obrachunku miarodajną będzie cena obowiązująca w dniu wysyłki towaru. Rzecz jasna, że dla całego szeregu odbiorców ten powrót do cen ruchomych oznaczał powa-

żne utrudnienie kalkulacji i dotknął szczególnie przemysł przeróbczy w tych działach, w których zniewolony był kalkulować ceny stałe. Dla złagodzenia tej niedogodności zastosował Syndykat pewne ulgi, a mianowicie umożliwił przemysłowcom w wypadkach koniecznych zapłatę materiałów zgóry własnymi akceptami, w przeciwieństwie do wszystkich innych wypadków, gdzie obstawał przy zapłacie gotówką i rymesami.

W międzyczasie doznała polityka sprzedaży Syndykatu dalszych ułatwień po zorganizowaniu ogólnopolskiego Syndykatu Polskich Hut Żelaznych z dniem 1. stycznia 1926 roku. Z tego też powodu już w styczniu 1926 r. przystąpił Syndykat do pierwszego próbnego podziału swych odbiorców na 3 kategorie, a mianowicie: na wielkich i powszechnie znanych stałych odbiorców, na mniejszych odbiorców, mających jednakże hurtowne składy oraz na wszystkich innych odbiorców. Syndykat zniewolony był podówczas obsługiwać jeszcze o ile możności wszystkich zgłaszających się do niego odbiorców i z tego powodu nie mógł niestety przystąpić natychmiast do zastosowania tych ścisłych warunków dostawy i zapłaty, jakie do ostatecznego uregulowania rynku uważał za potrzebne. Niemniej jednak sama próbna kategoryzacja na odbiorców I., II. i III. kategorii, a przemysłu przeróbczego według porozumienia ze Zjednoczeniem Przemysłowców Metalowych w Warszawie oraz z pozostałymi związkami przemysłu przeróbczego, zapoczątkowała politykę, dzięki której Syndykat osiągnął przez nikogo nieoczekiwane rezultaty. Realnych form nabrała kategoryzacja dopiero przez przyznanie poszczególnym kategoriom rabatów, które ze względu na inflację musiały być dobijane do ustalonych cen. Otrzymały: I. kategoria $2\frac{1}{2}\%$ rabatu, II. kategoria $1\frac{1}{2}\%$ rabatu, III. kategoria żadnych rabatów.

Dla uzyskania lepszych specyfikacji przyznał równocześnie Syndykat rabat za dobrą specyfikację w wysokości 3% od kwoty fakturowej, który to rabat obowiązywał wyłącznie przy zamówieniach, obejmujących przynajmniej 100 ton, jednorazowo przeznaczonych niepodzielnie dla jednego odbiorcy i przy odbiorze minimum 5 ton z jednego wymiaru.

Nie wprowadzono jeszcze skonta kasowego za zapłatę gotówką. Dzięki tym pierwszym próbom, już z końcem lutego był Syndykat w możności ustalić następujące ostre warunki zapłaty: 50% należności płatne są przy zamówieniu,

50% przed wysyłką towaru, t. j. po otrzymaniu zawiadomienia, że materiał jest przygotowany do wysyłki, przyczem połowa towaru płatna jest gotówką, a połowa weksłami. Wysokość kosztów dyskontu: 15% przy wekslach o 2-miesięcznym biegu i dotychczasowych wymogach co do zdatności do redyskontu w Banku Polskim.

Chociaż warunki te stały się odtąd normą, ogłosił Syndykat w okólniku swym z dnia 20. II. 1926 r. następujące udogodnienia:

„Jesteśmy gotowi po otrzymaniu odpowiedniego zabezpieczenia (kaucji, hipoteki itd.) przyznać WPanom ulgi w warunkach zapłaty, zastrzegamy sobie jednakże prawo traktowania tej kwestji odrębnie w każdym poszczególnym wypadku“.

Dla zachęcenia odbiorców do zapłaty gotówką i ze względu na pewną poprawę sytuacji w branży żelaznej przyznał Syndykat klientom z dniem 1. marca 1926 r. 3% skonta kasowego od wszystkich wpłat gotówką, uskuteczniionych w terminie płatności. Poza tem dla zachęcenia poważnych odbiorców do większych obrotów uchwalono bonifikaty ilościowe, według specjalnej skali. Bonifikaty wynosiły od 2,50 do 10,— zł. na tonie.

Chcąc przyzwyczaić klientów do terminowego płacenia zobowiązań, postawił Syndykat następujące warunki:

„W razie niedotrzymania ustanowionych terminów zapłaty, miarodajnymi będą ceny, obowiązujące w dniu wyrównania rachunku, nie niższe jednakże od cen fakturowanych. Poza tem zaliczymy procenty zwłoki, stosowane przez banki prywatne w danych okresach czasu“.

W końcu postawił Syndykat jako zasadniczy warunek dalszego utrzymywania stosunku z odbiorcą zobowiązanie pokrywania całego zapotrzebowania wyłącznie w Syndykacie.

Charakterystyczny jest okólnik Syndykatu z dnia 26. II. 1926 r., bo opiera się na pewnej, choć narazie dopiero zamierzonej organizacji odbiorców i równocześnie nosi wyraźne cechy akwizycyjne w formie skonta kasowego, rabatu dla kategorii, bonifikat ilościowych oraz dążenia do wyłącznego pokrywania zapotrzebowaniu w Syndykacie.

Poraz pierwszy też Syndykat uzależniał dogodniejsze warunki od udzielenia gwarancji, jaką otrzyma ze strony odbiorcy. Odnosi się

to szczególnie do przemysłu przeróbczego, który przez ofiarowanie hipoteki kaucyjnej może uzyskać dość dogodne warunki zapłaty.

Znamienną innowację stanowi również rabat ilościowy, gdyż ma on pobudzać większych odbiorców do wyłączenia swych sił, celem uzyskania większych rabatów. Wszystkie te ostre warunki i zarządzenia miały na celu, przyspieszyć proces konsolidacji branży żelaznej w tym próbnym czasokresie.

Okólnik Syndykatu z dnia 9. kwietnia ujawnia dalszy poważny postęp w dążeniach Syndykatu, świadcząc wyraźnie, że Syndykat kroczy już świadomie po pewnej drodze, opartej na zasadniczych warunkach sprzedaży i że wewnątrz Syndykatu nastąpiła całkowita organizacja i podział pracy.

Ta świadoma i skoordynowana działalność Syndykatu była bezsprzecznie jedną z przyczyn, że Towarzystwo Sosnowieckich Fabryk Rur i Żelaza z dniem 7. maja przystąpiło do Syndykatu.

Po przygotowaniu sprawy w powyżej określony sposób i po przystąpieniu ostatniej polskiej huty do Syndykatu, uchwalono na posiedzeniach dnia 26. i 27. V. 26. ostateczne zasady polityki sprzedaży Syndykatu Polskich Hut Żelaznych w sposób następujący:

Odbiorcy Syndykatu dzielą się na 3 kategorie:

I. kategoria, w skład której wchodzi tylko pewna określona ilość takich odbiorców, względem których nie zachodzą żadne zastrzeżenia pod względem kredytowym. O ile odbiorcy I. kat. są handlarzami, muszą się wykazać minimalnym odbiorem rocznym 3000 ton materiału zsyndykowanego i muszą utrzymywać stale na składzie minimalnie 750 ton artykułów zsyndykowanych.

II. kategoria: Odbiorcy nie nastroczający również pod względem kredytowym żadnych zastrzeżeń i utrzymujący stały skład z przynajmniej 200 ton materiału zsyndykowanego i z minimalnym rocznym obrotem 1 200 ton.

III. kategoria: wszyscy inni odbiorcy.

Poszczególne kategorie różnią się wysokością przyznanych rabatów, mianowicie I. kategoria otrzymuje 4% rabatu, II. kategoria $1\frac{1}{2}\%$, a III. kat. żadnych rabatów od cen syndykackich. Pozatem otrzymują wszyscy odbiorcy 2% rabatu za dobrą specyfikację przy odbiorze co najmniej 100 ton jednorazowo żelaza formowego lub 100 ton jednorazowo żelaza

sztatowego i bednarskiego przy dostawie dla jednego odbiorcy pod jednym adresem, jeżeli dostawa obejmuje w żelazie formowym powyżej 10 różnych profili, a w żelazie sztabowym i bednarskim nie mniej niż 2 000 kg. z jednej sorty.

Rabaty ilościowe nie dotyczą blach gatunkowych, obliczanych w funtach angielskich oraz półwyrobów, żelaza uniwersalnego i walcówki. Skala bonifikat ilościowych została zmieniona w ten sposób, że przy żelazie sztabowym i bednarskim liczy się bonifikaty ilościowe dopiero od 2 000 ton rocznie w wysokości 2 zł do maximum 5 zł od tony. Bonifikaty ilościowe od żelaza formowego liczy się począwszy od 750 ton rocznie w wysokości Zł 1,85 do maximum Zł 5,—; bonifikaty ilościowe za blachę ciekłą liczy się od 3 000 ton rocznie w wysokości 1,5% do maksimum 3,75% od tony. Bonifikaty ilościowe przy odbiorze walcówki ustalono jak następuje: przy miesięcznym odbiorze 45—60 t. - $1\frac{1}{2}\%$, przy miesięcznym odbiorze 60—250 t. - $4\frac{1}{2}\%$, przy miesięcznym odbiorze ponad 250 ton 8%.

Równocześnie uzupełniono dotychczasowe postanowienia następującymi rozporządzeniami:

„Wszyscy nasi odbiorcy są zobowiązani dotrzymywać tak przy sprzedaży ze składu, jak i też przy sprzedażach tranzytowych ściśle ustanowionych przez Syndykat cen i warunków sprzedaży. W tym względzie zawrze Syndykat z każdym poszczególnym odbiorcą specjalną umowę. Klienci, którzy nie dotrzymują ustanowionych cen i warunków sprzedaży, zostaną z listy odbiorców Syndykatu skreśleni“.

Warunki te zostały uzupełnione ostatecznie okólnikiem z dnia 15. października 26. w ten sposób, że również przy sprzedażach żelaza uniwersalnego oraz zakupie walcówki przez handlarzy na skład z ważnością od 1. października 1926. przyzna Syndykat handlarzom 2% rabatu od cen fakturowanych.

Musimy tu zwrócić uwagę jeszcze na jedną zasadniczą sprawę, która kierowała zarządcami w ich usiłowaniach ku uporządkowaniu stosunków w branży żelaznej.

Syndykat wychodził od samego początku działalności z założenia, że handel hurtowny będzie okazywał wydatniejsze zainteresowanie dla handlu żelazem, skoro włoży w ten interes większe kapitały. Z tem połączony być musiał odpowiedni zarobek dla handlarzy. Wyraz

daliśmy tym dążnościom w podwyższeniu rabatu za kategorie i różnych innych rabatów, które razem wynosiły 8%.

Pozatem po zorganizowaniu handlu spowodowaliśmy, pomimo początkowego oporu, Związkę Hurtowników do wspólnego ustanowienia odpowiednich cen składowych, których ścisłego przestrzegania dopilnował Syndykat.

Wobec powyższego zdawaćby się mogło, że postąpiliśmy niekonsekwentnie, zawierając z handlarzami I. kat. umowy komisyjne dla interesów tranzytowych. W rzeczywistości jednak tak nie było. Skoro bowiem wprowadziliśmy teoretycznie pewne ułatwienie w interesach tranzytowych, dopuszczaliśmy w praktyce do tych transakcji tylko tam, gdzie się uniknąć tego w żaden sposób nie dało. Staraliśmy się bowiem wszelkimi dozwolonymi środkami zredukować interesy tranzytowo-komisowe do minimalnych rozmiarów, a forsować w to miejsce interesy składowe. W tym celu stawialiśmy dla transakcji tranzytowych bardzo ciężkie warunki zapłaty, pozatem wymagaliśmy, aby zamówienia opiewały na pewne minimalne ilości z każdej sorty. Usiłowania nasze doznały zupełnego poparcia ze strony hut, które, pragnąc otrzymywać dobre specyfikacje, uchwałyły zaliczanie dopłat za małe ilości, motywując ten krok tem, że drobne specyfikacje powiększają znacznie koszty własne. W dalszym ciągu podwyższyliśmy stopniowo te

dopłaty do takiej wysokości, że interes tranzytowy nie mógł się drobnym odbiorcom opłacać, w następstwie czego ci ostatni pobierali coraz więcej towaru ze składów hurtowników. Uważamy bowiem interes składowy za najsolidniejszy i nie przynoszący ani hurtownikom ani też hutom żadnych strat.

Tak przedstawiają się owoce prac Syndykatu; gdy początkowo warunki zapłaty Syndykatu były: zadatek w przybliżeniu 25%, a reszta w przeciągu 10 dni od daty wysyłki, zaś ceny opiewały w złotych w złocie, doszedł Syndykat stopniowo do tego, że mógł żądać od odbiorców swych 100% wartości zamówienia przed wysyłką towaru i przyznawać ulgi tylko za należytem zabezpieczeniem obligi.

Do tak świetnych, przez nikogo niespodziewanych rezultatów doszedł Syndykat z jednej strony przez jak najściślejszy osobisty kontakt nieomal z wszystkimi odbiorcami, z drugiej zaś strony przez nieustanną obserwację każdego z odbiorców i całego rynku.

Opierając się na tej jak najdokładniejszej znajomości klientów, prowadził Syndykat politykę swoją w ten sposób, że mimo stosowania bardzo daleko idących rygorów wobec nielojalnych odbiorców, nie wywołał wrogiego nastroju przeciwko sobie, lecz przeciwnie odbiorcy jego, za bardzo nielicznymi wyjątkami, uważają dziś działalność Syndykatu za podstawowy warunek ich własnego powodzenia.

POLITYKA CEN.

Kryterjum działalności każdego syndykatu stanowi jego polityka cen. Nierozsądne wykorzystanie siły kartelów przez stosowanie zbyt wysokich cen, jest źródłem wszystkiego złego, dzięki czemu zwalczane bywają kartelee jako szkodniki społeczne. Natomiast rozsądna polityka cen nie tylko gwarantuje normalne korzyści skartelizowanym zakładom, lecz również oddziałuje nadzwyczaj korzystnie i niwelująco na całą gospodarkę danego kraju.

Opierając się na tem przeświadczeniu, chciał Syndykat Polskich Hut Żelaznych osiągnąć korzyści dla hut przede wszystkim przez zredukowanie kosztów handlowych, oraz uporządkowanie warunków kredytowych na rynku, a w drugim dopiero rzędzie przez odpowiednie utrzymanie cen.

Oczywiście w działalności tej odgrywała dużą rolę konieczność poparcia możliwie wydatnie wysiłków eksportowych hut oraz eksportu gotowych wyrobów żelaznych przez przemysł przeróbczy. W tych wypadkach otrzymują huty ceny niższe od ceny własnych kosztów produkcji, co musi znaleźć rekompensatę w cenach rynku wewnętrznego. Huty zaś muszą eksportować ze względu na minimalne zatrudnienie fachowych swych robotników oraz ze względu na konieczność udziału w tworzących się międzynarodowych kartelach, wobec których muszą się wykazać rzeczywistie eksportowanymi kontyngentami. Przy ustalaniu więc wewnętrznych cen musiała i ta okoliczność być brana pod uwagę, gdyż straty, poniesione na eksporcie musiano z konieczności wyrównywać przez odpowiednią cenę w kraju.

Rozwój chronologiczny cen syndykackich był następujący:

W dniu 8. VIII. 1925 ustaloną została cena zasadnicza na żelazo sztabowe w ten sposób, że po odliczeniu potrąceń pozostało hutom

zł. 200,— za 1 000 kg. franko wagon stacja Chebzie. Cena rozumiała się w złotych w złocie; do niej doliczano dopłaty za wymiary pp. według listy dopłat. Od ceny tej nie potrącano żadnych rabatów.

Niestety bardzo szybko po ustaleniu tej ceny nastąpiły nadzwyczaj silne wahania kursu złotego, który w prywatnych obrotach z końcem listopada i w pierwszych dniach grudnia roku 1925 dochodził do 13,— zł. za 1 dolara. Klientela przy tym stanie rzeczy nie mogła płacić za żelazo 200,— zł. za to w złocie, gdyż przy takim kursie złotego zwyżka żelaza była stanowczo za gwałtowna i za duża. W konsekwencji więc tego nie fakturował Syndykat w praktyce cen w złotych w złocie, dzięki czemu już w październiku, ze względu na cenę rudy żelaznej, wielkiej części złomu żelaznego i t. d. zanosilo się na poważne deficyty hut. Ponieważ kurs złotego w dalszym ciągu podlegał silnym zmianom, uchwałyły huty ostatecznie na posiedzeniu dn. 7. XII. 1925, po długim wahaniu, mimo, że rzeczywista potrzeba podwyżki zachodziła już w październiku 1925 r., podwyższyć cenę zasadniczą żelaza sztabowego na zł. 250,— za to i fakturować w złotych obiegowych. Od tej ceny udzielano początkowo rabatów i bonifikat tak, że Syndykat w rzeczywistości osiągał tylko 235,— zł., jednakże dzięki coraz większemu pogarszaniu się sytuacji mogły huty uniknąć strat tylko przez ustalenie w dniu 1. III. 1926 ceny żelaza na zł. 265,— w złotych obiegowych, od której potrącano rabaty. Do podwyżki tej zmuszony został Syndykat bardzo znacznem podrożeniem wszystkich czynników kalkulacyjnych, jak robocizny, węgla, frachtu, złomu itd., które zresztą w dalszym ciągu wykazywały silną tendencję zwyżkową. Ten niefortunny wzrost drożyzny spowodował z początkiem maja tak silny wzrost kosztów pro-

dukcji, że huty musiały na posiedzeniu w dniu 7. maja podnieść cenę zasadniczą żelaza sztabowego do zł. 325,— w złotych obiegowych za tonę; od tej ceny potrącano rabaty i bonifikaty, wynoszące do 8%. Jednak od 7. V. 26 Syndykat utrzymał już tę cenę bez zmiany aż do końca roku 1926 i nawet w roku 1927.

Musimy fakt ten należyście podkreślić. Cenę zł. 325,— mniej procenty, ustalono na zasadzie rzeczywistych kosztów produkcji obliczonych z końcem kwietnia roku 1926. Koszta te już w maju ub. r. doznały zwwyżki, która w miesiącu czerwcu i lipcu wzrosła tak znacznie, że z końcem lipca huty zmuszone były zastanowić się nad koniecznością podwyższenia cen żelaza. Zrezygnowano podówczas z podwyżki cen dla poparcia dążeń stabilizacyjnych Ministerstwa Przemysłu i Handlu na wewnętrznym rynku. Atoli dalszy wzrost kosztów zmusił huty w miesiącu październiku do ponownego podniesienia kwestji podwyżki cen, tym razem ze względu na poprostu niesłychanie wzrastającą cenę za złom żelazny, oraz ze względu na nowe żądania robotników. I wówczas jednak huty poniosły ostatecznie ofiarę, nie chcąc przeszkodzić Ministerstwu Przemysłu i Handlu w usiłowaniach jego nad ustabilizowaniem rynku wewnętrznego, oświadczyły jednak równocześnie p. Ministrowi Przemysłu i Handlu, że cenę utrzymywać będą mogły w dalszym ciągu tylko wtedy, gdy nastąpi rzeczywista stabilizacja cen za złom żelazny, oraz za robociznę. Skoro ani w jednym ani w drugim wypadku Ministerstwo Przemysłu i Handlu nie mogło zapobiec dalszej zwwyżce, przystąpiły huty na posiedzeniu w pierwszych dniach grudnia 1926 r. do rozpatrywania poważnej zwwyżki cen żelaza, która uważana była jako konieczność już nie tylko ze względu na podrożenie wszystkich czynników kalkulacyjnych, lecz również ze względu na konieczność utrzymania eksportu żelaznego, który przez zakończenie strajku angielskiego oraz przez różne zamierzenia Rumunii i państw bałkańskich poważnie był zagrożony. Zapoczątkowała się wtedy bardzo poważna zniżka cen żelaza na wszystkich rynkach zagranicznych, a zniżkę tą przetrzymać mogły tylko przemysły tych państw, w obrębie których ceny wewnętrzne osiągały taką wysokość, że pozwoliła im ona nawet przy bardzo niskich cenach eksportowych wywozić bez strat. Zagadnienie to z końcem roku 1926 nabrało dla hutnictwa niezmiernej powagi. Huty jeszcze raz zrezygnowały z podwyżki cen ze względu na usilne nalegania p. Ministra Przemysłu i Handlu,

który wzamian za to przyrzekł hutnictwu wszelkiego rodzaju poparcie, a szczególnie przyobiecał wpłynąć na p. Ministra Kolei, aby ten możliwie szybko udzielił hutom polskim takich zamówień, któreby im umożliwiły przetrzymanie niebezpiecznej sytuacji.

Jak wielkie ofiary poniosły huty dla poparcia dążeń stabilizacyjnych p. Ministra Przemysłu i Handlu najlepiej zrozumieć będzie można, jeżeli się zważy, że w czasie od maja do końca roku 1926 podrożały wszystkie czynniki kalkulacyjne, a szczególnie najjaskrawiej te pozycje, które bądź bezpośrednio reguluje rząd, bądź też stoją pod decydującym wpływem czynników rządowych. W tym czasokresie podrożały mianowicie:

- a) przewozy kolejowe o 20—30%,
- b) złom żelazny i to również dostarczony hutom przez Koleje Państwowe złom o 100% łącznie z złomem zagranicznym,
- c) płace robotnicze i pensje urzędnicze średnio o 20—30%, przeważnie na podstawie arbitrażu dokonanego przez delegata rządu,
- d) podatki bezpośrednie o 10%,
- e) stawka od 1 tonny żelaza, płatna na poczet spłaty podatku majątkowego i dochodowego o 50%, tj. ze złotych 5,— na zł. 7,50.

Nie wspominamy tu o całym szeregu innych podwyżek, których suma przyczyniła się do poważnego wzrostu kosztów własnych, nie wyliczamy przedewszystkiem też tych składników, które nie są pod bezpośrednim wpływem rządu. Wskazać musimy jednakże na bardzo poważne podrożenie cen węgla i ceny rud żelaznych. Mimo więc, że wszystkie koszty produkcji wyrobów hutniczych w stosunku do stanu w maju 1926 r. podniosły się bardzo poważnie, cena sprzedaży żelaza została niezmieniona. Temsamem również cała bardzo poważna branża metalowa w Polsce musiała się zastosować do tej ceny, aczkolwiek oczywiście koszta tej stabilizacji poniosły niestety wyłącznie huty.

A przecież nie stało nic na przeszkodzie Syndykatowi Polskich Hut Żelaznych, aby wobec tak poważnego podrożenia wszystkich czynników produkcji podwyższyć również cenę sprzedaży żelaza. Nie było żadnych przeszkód prawnych lub formalnych, przeciwnie, wszystko poprostu zachęcało do podwyżki cen żelaza, a były nawet takie momenty, jak wzgląd na walkę konkurencyjną z Czechami, z Austrią i Węgrami na rynkach zagranicznych, które poprostu wołały o zwwyżkę cen że-

laza wewnątrz kraju dla tem skuteczniejszego zwalczania konkurencji zagranicznej. Przemysł czeski, austriacki i węgierski, którego wewnętrzne ceny sprzedaży nawet po ustaleniu przez Syndykat Polskich Hut Żelaznych ceny na zł. 325,— są jeszcze o całe 20—25% wyższe, zwalczał tą właśnie nadwyżką nasze hutnictwo na rynkach eksportowych.

Jeżeli mimo tych wszystkich momentów Syndykat swoich cen sprzedaży w roku 1926 nie podwyższył, to uczynił to dlatego, że uważał siebie za jednego z głównych czynników stabilizacyjnych życia gospodarczego w Polsce, popierającego wysiłki Rządu, zdążające ku wstrzymaniu wzrostu drożyzny w kraju. Fakt ten należy zaakcentować tem silniej, ponieważ wszystkie inne branże, a nawet jak wyżej wykazaliśmy, sam Rząd nie trzymał się tej zasady.

Temu faktowi głównie przypisujemy zmianę kampanii prasowej, przeciw polityce cen Syndykatu, prowadzonej przez znajdujących się na poważnych stanowiskach w Ministerstwie Przemysłu i Handlu urzędników w czasopiśmie „Przemysł i Handel”. Treść artykułów bowiem skierowywano stopniowo przeciw przeszkodom w dojściu do racjonalizacji produkcji przemysłu przez osiągnięcie niższych kosztów produkcji, a nie przeciw cenom za żelazo.

Reasumując powyższe, musimy stwierdzić, że aczkolwiek wszystko zachęcało Syndykat Polskich Hut Żelaznych do coraz większego podwyższenia cen, oraz chociaż nie było nie tylko żadnych przeszkód w zrealizowaniu tych zachęceń, lecz przeciwnie stanowisko monopolowe Syndykatu mogło kusić do zastosowania wyższych cen, to Syndykat, zdając sobie sprawę z niesłychanie ważnej roli w polskim życiu gospodarczym, zastosował podwyżkę cen dopiero wtedy, gdy po wyczerpaniu wszystkich innych możliwości nie pozostały mu żadne inne środki. Ustaloną zaś raz cenę utrzymywał jak najdłużej, nawet wtedy, gdy z tego tytułu powstały dla hut w niektórych momentach straty.

W ten sposób zaznaczyła się działalność Syndykatu Hut w Polsce jako czynnika równoważącego i jako czynnika stabilizacyjnego, dzięki któremu Rząd potrafił bezwarunkowo znacznie łatwiej normować warunki w całej branży metalowej i przeszkodzić w dowolnem stosowaniu cen. Rząd znalazł w Syndykacie najdoskonalsze narzędzie dla hamowania drożyzny i dla ustabilizowania warunków w bran-

ży żelaznej w całej Polsce i winien z tego wyciągnąć wniosek dla popierania idei Syndykatu, idącej po linii jego własnej polityki. Zasługi stabilizacyjne Syndykatu uwydatniają się zresztą jeszcze korzystniej, gdy porównamy kształtowanie się cen żelaza z cenami innych podstawowych artykułów w Polsce, jak to unaczynia wykres, podany na str. 34.

Uważaliśmy za stosowne wziąć za podstawę ceny oficjalne obowiązujące w roku 1914 jako czasokresu ogólnie uznanego za normalny z dwóch względów: po pierwsze, aby zadać kłam wiecznie i bezmyślnie w celach demagogicznych powtarzanej bajce o nadmiernej wysokości cen za wyroby hutnicze w kraju, a po drugie, aby wykazać, że żywność i inne artykuły przemysłowe, które nie są zsyndykowane i których zsyndykować nie będzie można, wzrosły bez porównania w znaczniejszej mierze niż żelazo.

Posługiwaliśmy się w załączonym wykresie skrupulatnie cenami oficjalnymi, a mogliśmy to uczynić bez zastrzeżeń, gdyż wykres nasz, mając zadanie wyłącznie statystyczne, niema żadnych celów propagandowych.

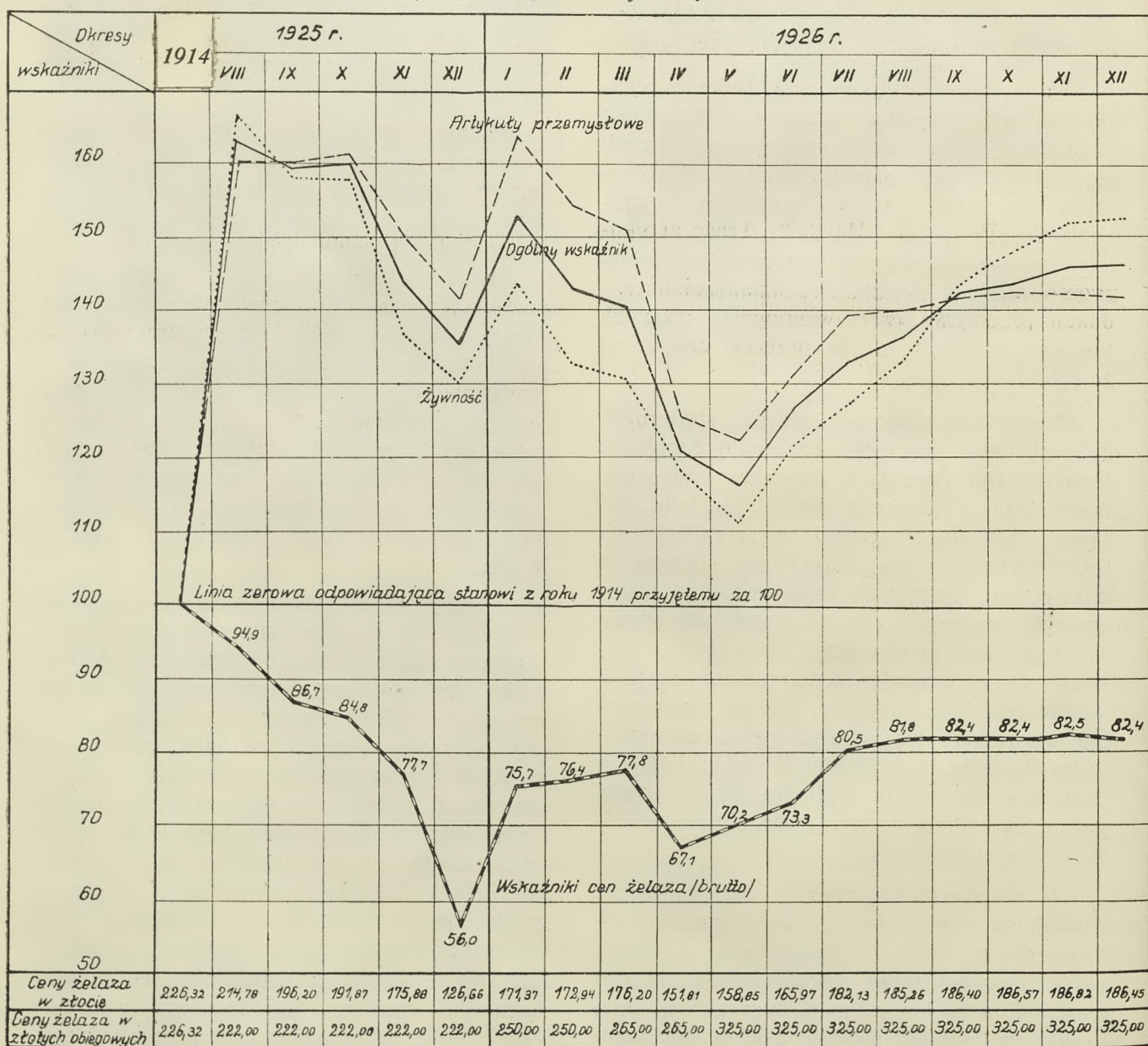
Bardzo interesujące byłoby jeszcze porównanie cen naszych z cenami Czechosłowacji, Austrii, Węgier i Anglii, które są bez wyjątku przynajmniej o 20—25% wyższe od naszych — rezygnujemy jednak z tych przykładów, gdyż jesteśmy przekonani, że i bez tych porównań nawet nasz przeciwnik przyznać musi, że polityka cen Syndykatu była i jest zrównoważona, powściągliwa i uwzględniająca przedewszystkiem życzenia swych odbiorców i dążenia Rządu.

Jeszcze więcej przekonywująco o racjonalności polityki cen Syndykatu działa przeciwstawienie stosunku rozwoju cen żelaza do rozwoju cen poszczególnych najważniejszych czynników kalkulacyjnych, jak robocizny i złomu w czasie po ustabilizowaniu waluty polskiej. Biorąc za podstawę ceny ustalone przez omawianą w jednym z poprzednich działów konwencję cennikową hut z roku 1924, a ceny te są identyczne z cenami Związku Polskich Hut Żelaznych z czasu największej depresji gospodarczej, i porównując je z kształtowaniem się cen robocizny, złomu żelaznego, a nawet oficjalnego wskaźnika drożyznianego, co graficznie uchwyciliśmy na załączonym wykresie (Tabl. VIII.), łatwo nawet nasz przeciwnik może się przekonać o tem, że ceny za żelazo, dzięki działalności Syndykatu, nie doszły do wysokości ogólnej drożyzny, mimo, że ceny

podstawowych czynników kalkulacji ceny żelaza jak złomu i robocizny przy silnych wahanich wzrosły zupełnie niepomernie.

TABLICA VII.

Wskaźniki cen w złocie żelaza, żywności, artykułów przemysłowych oraz ogólny wskaźnik drożyzny w porównaniu ze stanem z 1914 r. przyjętym za 100
/na podstawie danych Gł. Urzędu Statyst./



WSKAŹNIKI:

■ CEN ŻELAZA,

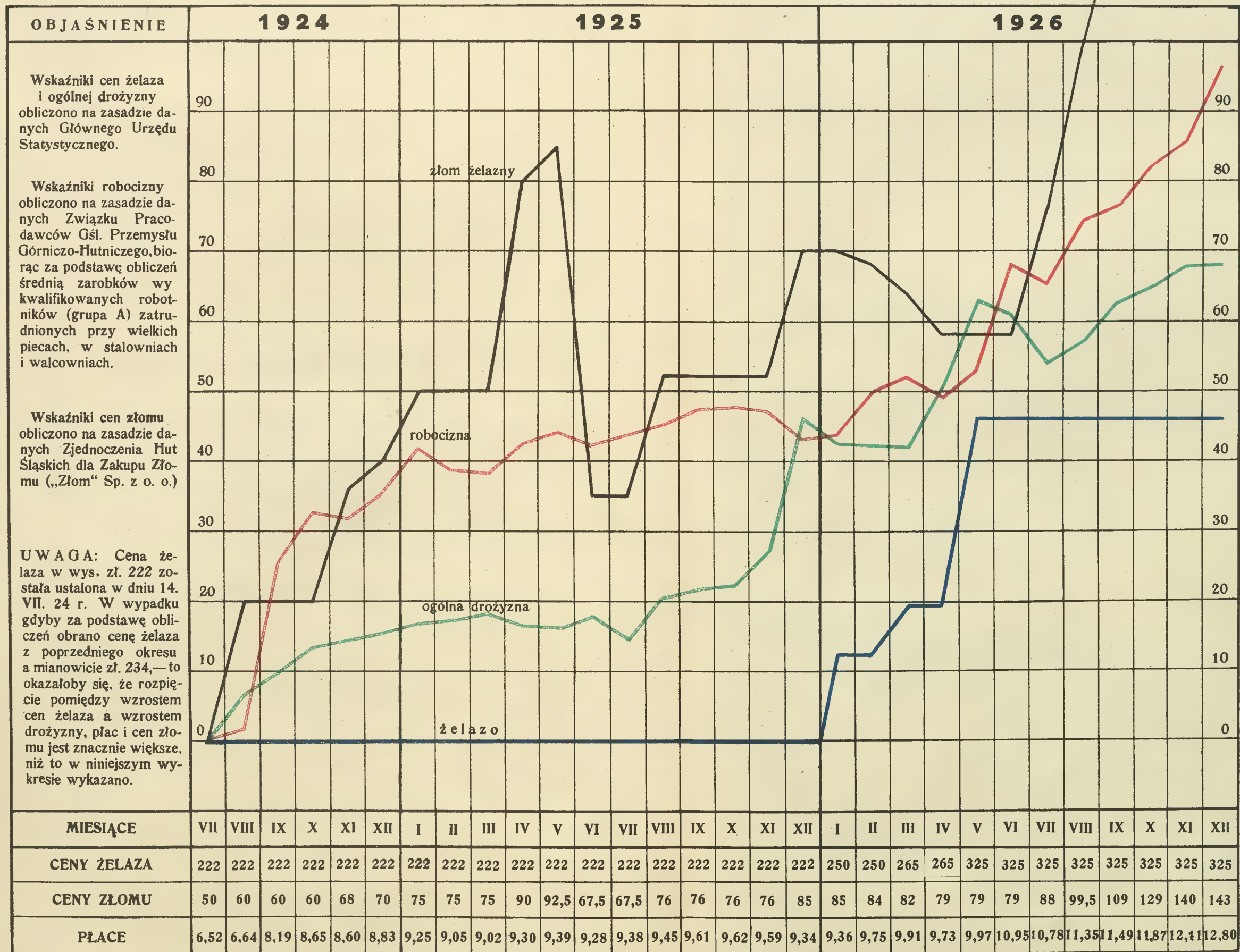
■ CEN ZŁOMU ŻELAZNEGO,

■ ROBOCIZNY I

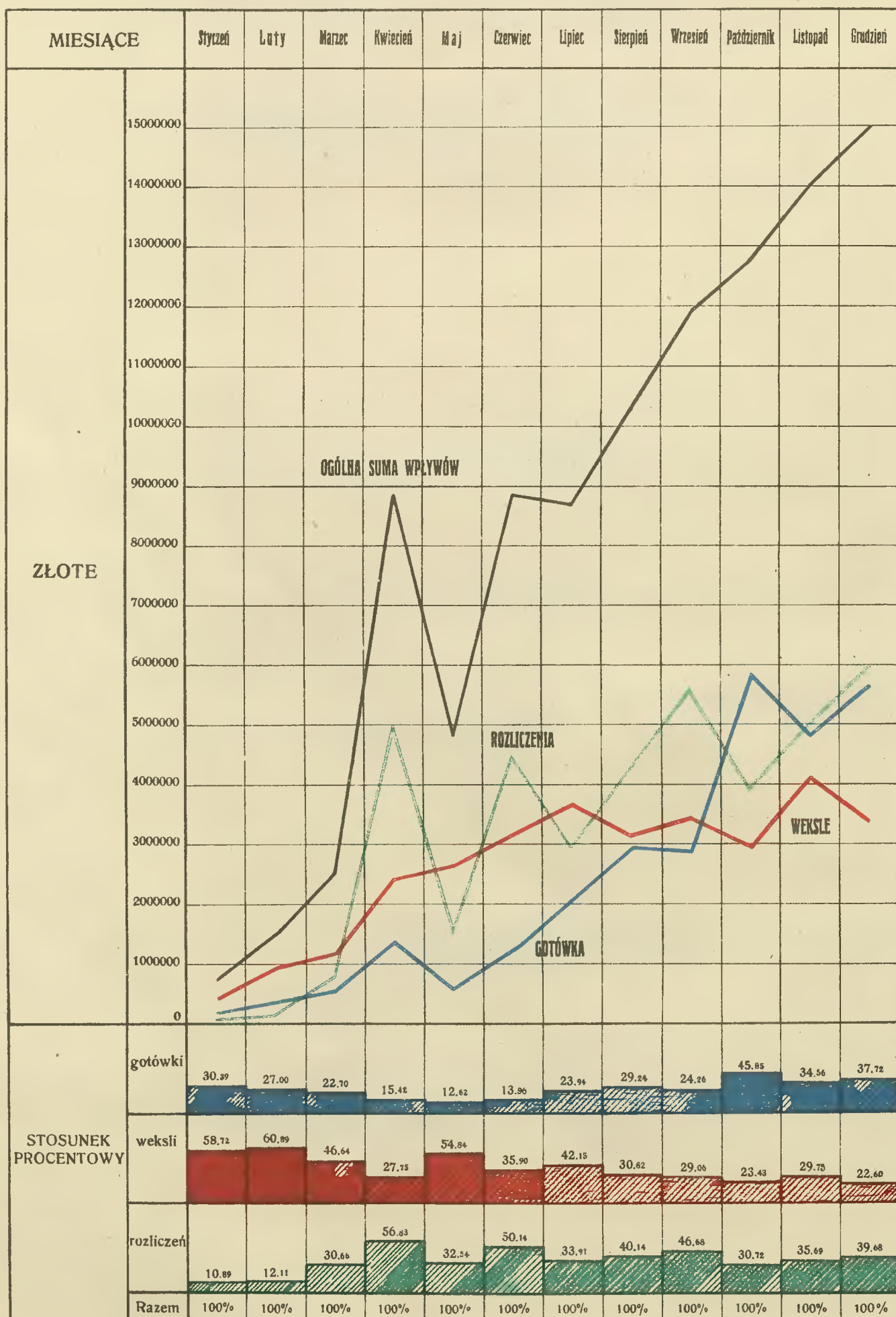
■ OGÓLNEJ DROŻYZNY

za czas od lipca 1924 r. do grudnia 1926 r.

(na podstawie cen w złotych obiegowych).

Wzrost wskaźników
w stosunku
do lipca 1924 roku.

WPŁYWY SYNDYKATU W GOTÓWCE, WEKSLACH I W DRODZE ROZLICZEŃ ZA 1926 R.



SPRAWY FINANSOWE.

Obroty pieniężne, w czasie od założenia Syndykatu do końca okresu sprawozdawczego

1925 r. Obroty, dokonane na warunkach normalnych

wrzesień	zł.	603 311,31
październik	„	1 164 385,51
listopad	„	1 148 563,30
grudzień	„	885 197,30

1926 r.

styczeń	„	1 335 887,18
luty	„	2 651 123,43
marzec	„	5 875 515,80
kwiecień	„	5 789 426,50
maj	„	8 275 040,32
czerwiec	„	10 148 788,51
lipiec	„	11 724 985,08
sierpień	„	12 157 701,26
wrzesień	„	11 912 591,89
październik	„	12 112 956,22
listopad	„	13 555 005,26
grudzień	„	13 515 365,56

zamykają się w następujących cyfrach miesięcznych:

Obroty na eksport pośredni

R a z e m

—	=	zł.	603 311,31
—	=	„	1 164 385,51
—	=	„	1 148 563,30
—	=	„	885 197,30

zł.	8 479,89	=	„	1 344 367,07
„	14 543,42	=	„	2 665 666,85
„	274 132,57	=	„	6 149 648,37
„	297 548,58	=	„	6 086 975,08
„	107 936,62	=	„	8 382 976,94
„	403 708,30	=	„	10 552 496,81
„	153 039,86	=	„	11 878 024,94
„	583 961,10	=	„	12 741 662,36
„	797 911,56	=	„	12 710 503,45
„	661 028,46	=	„	12 773 984,68
„	961 158,56	=	„	14 516 163,82
„	669 220,49	=	„	14 184 586,05

Jak z powyższego zestawienia wynika, poza nieznaczną zniżką w grudniu 1925 postępowala zwyżka obrotów pieniężnych sukcesywnie z miesiąca na miesiąc, a obroty w grudniu 1926 wynoszą 10-ciokrotną obrotów styczniowych tegoż roku.

Należitości swe otrzymywał Syndykat od odbiorców w formie weksli, gotówki i rozrachunków bezpośrednich z hutami. Stosunek wpływów wekslowych do wpływów gotówkowych i rozrachunków w poszczególnych miesiącach okresu sprawozdawczego jest przedstawiony w załączonym wykresie graficznym. (Tabl. IX.)

Wykres powyższy uwidacznia silny systematyczny wzrost wpływów gotówkowych, począwszy od maja roku 1926 i świadczy o poprawieniu sytuacji na rynku pieniężnym oraz o skuteczności zarządzeń Syndykatu co do warunków zapłaty, zmierzających do tego, aby

możliwie najwięcej należności za dostarczony materiał otrzymać w gotówce. Zarządzenia te omawialiśmy, szczegółowo w rozdziale „Polityka sprzedaży“ niniejszego sprawozdania. Znamienną aczkolwiek zrozumiałą jest również wysokość rozliczeń z hutami szczególnie w tych miesiącach, które poprzedzają zwyżkę cen żelaza.

Protesty wekslowe, pojawiające się od listopada roku 1925, nie osiągnęły w żadnym miesiącu nienaturalnej wysokości, a ich stosunek procentowy przedstawia się w każdym miesiącu okresu sprawozdawczego korzystniej, aniżeli ogłoszona oficjalnie w sprawozdaniach miesięcznych procentowa ilość protestów w Banku Polskim. Stosunek protestów Syndykatu do protestów Banku Polskiego przedstawia poniższy wykres (Tabl. X.), który winien być również dowodem tego, że Syndykat w udzielaniu kredytu i ocenie materiału wekslowego był nadzwyczaj ostrożny.

Ogółem zaprotestowano weksli w okresie sprawozdawczym na sumę zł. 642 216,12, przy-
czem w poszczególnych miesiącach sprawa ta
przedstawia się następująco:

Zaprotestowano w stosunku do ogól-
nej kwoty zainkaso-
wanych w tymże
miesiącu weksli

1925 r.

listopadzie 1,25%
grudniu 1,67%

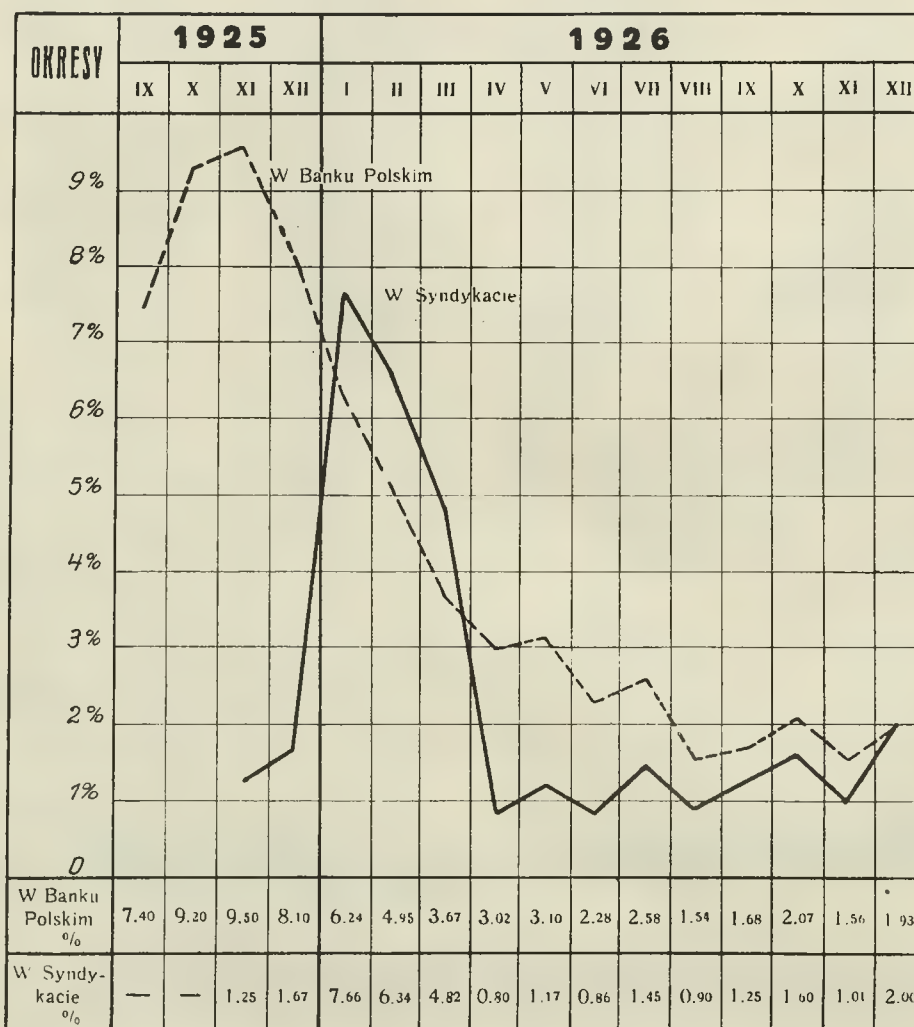
1926 r.

styczniu 7,66%
lutym 6,34%
marcu 4,82%
kwietniu 0,80%
maju 1,17%
czerwcu 0,86%
lipcu 1,45%
sierpniu 0,90%
wrześniu 1,25%
październiku 1,60%
listopadzie 1,01%
grudniu 2,00%

TABLICA X.

STOSUNEK PROCENTOWY WEKSLI PROTESTOWYCH DO OGÓLNEJ SUMY PORTFELU WEKSLOWEGO W BANKU POLSKIM I W SYNDYKACIE POLSKICH HUT ŻELAZNYCH

za czas od 1. IX. 1925 r. do 31. XII. 1926 r.



Dane odnoszące się do Banku Polskiego zaczerpnięte ze sprawozdania B. P., złożonego wal-
nein zebraniu akcjonariuszów w dniu 10. lutego 1927 r.

Zestawienie powyższe wykazuje stosunkowo znaczne zwiększenie się protestów w miesiącu styczniu 1926 r., co zmienia się jednak na korzyść już w lutym i marcu, w kwietniu zaś protesty dochodzą do minimalnej ilości 0,8%. Pozwalamy sobie zaznaczyć, że w podanych w poprzednim zdaniu miesiącach (styczeń, luty, marzec) dało się zauważyć w ogólności na rynku krajowym znaczne zwiększenie protestów, prawdopodobnie ze względu na zamknięcie rachunków rocznych banków.

Pewna niewielka stosunkowo zwyżka w grudniu 1926 r. została spowodowana znaczną ilością protestów jednej firmy warszawskiej, względem której zastosowaliśmy jednakże rygory, wykluczające ryzyko.

Poważny obrót Syndykatu, zwiększający się z miesiąca na miesiąc, zmusił nas do nawiązania ściślejszego kontaktu z bankami. Starania w tym względzie poczyniliśmy już w pierwszych tygodniach istnienia Syndykatu, przyczem zwróciliśmy się przede wszystkim do Banku Polskiego i Banku Gospodarstwa Krajowego z prośbą o kredyt dyskontowy, wychodząc z tego założenia, że obowiązkiem naszym jest płacić uczestnikom Syndykatu przede wszystkim gotówką i że zapłatę weksłami należy uważać za ostateczność, tembardziej, że huty nasze, nie posiadając zbyt wielkich kontyngentów dyskontowych w Banku Polskim, zmuszone są czasami nawet przez dłuższy okres czasu przechowywać weksle w własnym portfelu.

Niezależnie od starań w Banku Polskim i Banku Gospodarstwa Krajowego nawiązaliśmy stosunki z Bankiem Francusko-Polskim w Paryżu, Oddział w Katowicach, który w dniu 10. kwietnia 1926 r. zaproponował nam kredyt dyskontowy w wysokości zł. 500 000,— oraz kredyt in blanco w rachunku bieżącym do wysokości zł. 200 000,—, zaznaczając równocześnie, że wysokość kredytu zwiększy się znacznie po porozumieniu się tutejszej dyrekcji Banku z dyrekcją Zakładu Centralnego w Paryżu.

I rzeczywiście już w drugiej połowie maja roku sprawozdawczego zawiadomił nas Bank Francusko-Polski, że udziela nam kredytu w nieograniczonej wysokości, rzecz jasna w ramach własnych zasobów pieniężnych, i że dotyczy to tak kredytu dyskontowego, jak i kredytu otwartego.

Dnia 3. sierpnia 1926 zawiadomił nas Bank Polski o przyznaniu kredytu w redyskoncie weksli narazie do zł. 500 000,—, a 26. listopada tegoż roku przyznał nam Bank Gospodarstwa Krajowego kredyt dyskontowy do zł. 1 000 000,— oraz krótkoterminowy kredyt w rachunku bieżącym w ramach zł. 500 000,—.

Następna podwyżka kredytu dyskontowego w Banku Polskim nastąpiła 20. września 1926 w formie przyznania jednorazowego kontyngentu w wysokości zł. 1 000 000,—, nie licząc dotychczasowego kredytu zł. 500 000,—.

Tak więc per ultimo grudnia 1926 r. mieliśmy do dyspozycji ogółem w Banku Polskim zł. 1 500 000,— kredytu dyskontowego; dla skompletowania obrazu dodajemy, że następne podwyżki nastąpiły już w roku 1927, i że obecnie rozporządzamy w Banku Polskim pokaźną kwotę zł. 8 000 000,— kredytu.

Z chwilą utworzenia ogólnopolskiego Syndykatu, przedstawiały się wątpliwe pretensje nasze do naszych dłużników per 31. grudnia 1925 r. następująco:

Częstochowska Fabryka Wyrobów Blaszanych, w Częstochowie

która ogłosiła upadłość, została nam dłużną resztę zł. 5 168,21
Kwotę tę uważamy za nieściągalną.

Firma „Żelazo i Stal“, Inż. Krettek

ogłosiła konkurs i została nam dłużną „ 361,60

Wydział Handlowy Producentów Rolnych, w Poznaniu

po przyjęciu nadzoru sądowego przeprowadził ugodę przymusową, płacąc jedynie 20% długów; na ugodę tą nie zgodziliśmy się, zostaliśmy jednak przegłosowani przez innych wierzycieli, w następstwie czego powstała strata „ 4 578,77

Polska Budowlana Spółka Handlowa w Warszawie

dłużną jest nam kwotę „ 25 314,43
Firma ta znajduje się obecnie pod nadzorem sądowym, są jednak wszelkie widoki, że straty w tym wypadku nie poniesiemy. Pertraktacje co do zapłaty są w toku.

Tak przedstawiały się wątpliwe pretensje nasze z czasu działalności Syndykatu Górnośląskich Hut Żelaznych, a więc z czasu największej depresji gospodarczej i chaotycznych stosunków na wewnętrznym rynku.

Per 31. XII. 1926 r., a więc per ultimo okresu sprawozdawczego powiększyły się na-

sze wątpliwe wierzytelności, obok wyżej wymienionych 4 firm tylko jeszcze o następującą pozycję:

Firma A. Wawerda, Szarlej

przyjęła nadzór sądowy i zo-

stała nam dłużną zł. 1 834,16



ORGANIZACJA HURTOWNEGO HANDLU ŻELAZEM.

Stwierdziliśmy już, że w uporządkowaniu warunków sprzedaży i zapłaty oraz wewnętrznego rynku zbytu przez zorganizowanie odbiorców widzieli Zarządcy Syndykatu swe dwa naczelne zadania.

Sposób realizacji punktu pierwszego wykazaliśmy już powyżej, pozostaje zatem jeszcze do wyjaśnienia, co uczyniono względnie co osiągnięto w sprawie zorganizowania odbiorców. Kwestja ta musi być rozpatrywana z dwóch punktów widzenia i to zależnie od tego, czy odbiorcą jest handlarz czy też przemysłowiec. Poniżej zobrazujemy najpierw te kroki, które zarządcy Syndykatu poczynili dla zorganizowania handlu.

Dla należytego zrozumienia musimy przedstawić nasamprzód sytuację na rynku polskim, jaką zastali zarządcy Syndykatu w sierpniu 1925 r. przy rozpoczęciu swej działalności.

Trzy największe huty, Zjednoczone Huty Królewska i Laura, Bismarckhütte, i Friedenshütte, posiadały 3 własne na szeroką skalę rozbudowane firmy sprzedaży, mianowicie: firmę „Żelazohurt“ z Oddziałami w Katowicach, Poznaniu, Bydgoszczy i reprezentacjami w Gdańsku, na b. Kongresówkę i Galicję, firmę Koks i Ska, S. A. w Katowicach z Oddziałami w Bielsku, Krakowie, Lwowie oraz reprezentacjami na b. Kongresówkę i na b. zabór pruski oraz Górnośląską Centralę Żelaza w Katowicach z połączonemi z nią firmami w Polsko-Gdańskim Koncernie Żelaza w Poznaniu, Bydgoszczy i Gdańsku i reprezentacjami w Warszawie na b. Kongresówkę i na Galicję.

Wszystkie inne huty posiadały zastępców i komisjonerów nieomal w każdym większym mieście w Polsce.

Obok tych handlarzy, t. zw. pierwszej ręki, zwalczających się wzajemnie najostrejszymi środkami, stał tradycyjnie znany hurtowny

handel żelaza, zniechęcony jednak do pracy ogólnym chaosem i walką konkurencyjną samych hut, handel, którego zresztą czasy inflacyjne i kryzys poinflacyjny naogół w małym tylko stopniu dotknęły.

Powiększona była natomiast bardzo znacznie ilość mniejszych hurtownych kupców żelaza, którym jako pozornie dobrze ustosunkowanym handlarzom, tak własne firmy hut, jako też zastępcy hut poprostu pchali żelazo bez względu na oblię odbiorcy.

Pracowała pozatem cała chmara pośredników ale najwięcej destrukcyjną rolę odgrywali ci wszyscy kupcy żelaza, którzy, nie utrzymując żadnych składów, lecz żyjąc tylko z pośrednictwa lub co gorzej, żyjąc tylko z nieuczciwego wykorzystywania walki konkurencyjnej hut, wszelkimi możliwemi sposobami rujnowali swych dostawców i siebie wzajemnie.

Zdawało się, że z tego niesłychanego chaosu wybrnąć jest rzeczą niepodobną. Panoowało — a to było najcharakterystyczniejsze — również pomiędzy hutami staropolskimi przekonanie, że w handlu żelazem w Polsce ładu zaprowadzić wogóle nie można ze względu na poziom intelektualny handlarzy.

Wstępna działalność Syndykatu w r. 1925 ograniczyła się w pierwszym rzędzie do wysondowania położenia i wypróbowania metod zamierzonych prac organizacyjnych. Dopiero, gdy z dniem 1. stycznia 1926 r. powstał Syndykat Polskich Hut Żelaznych, nastąpił okres stopniowego realizowania zamierzeń zarządców Syndykatu.

Pierwsze ich kroki musiały zmierzać do zasadniczego uporządkowania stosunków w handlu żelazem przez dopuszczenie do tego handlu tylko takich kupców, którzy zajmowali się nim zawodowo a nie pobocznie.

Syndykat musiał więc przede wszystkim wykluczyć z rynku żelaznego wszystkich tych spekulantów, którzy nie utrzymując żadnych składów, raczej okazjnie handlowali żelazem i głównie przyczyniali się do dezorganizowania rynku wewnętrznego.

W tym celu ustanowiono już w styczniu listy odbiorców hut; z list tych następnie powykreślano wszystkich tych kupców, którzy przez nieuczciwe prowadzenie handlu narazili huty na straty.

To pierwsze zarządzenie Syndykatu spotkało się oczywiście z ostrym protestem wszystkich w ten sposób dotkniętych, a wyrazem jego była ostra kampania, prowadzona przeciw Syndykatowi nieomal we wszystkich dziennikach w Polsce.

Dobre strony jednak tego energicznego wystąpienia okazały się niebawem w nadzwyczaj szybko postępującej organizacji odbiorców.

Pozostali bowiem na rynku starzy hurtownicy, mniejsi składnicy hurtowni, oraz firmy własne hut i ich zastępcy, których stosunek do Syndykatu wymagał natychmiastowego uregulowania.

W imieniu dobra ogólnego zdecydowały się huty w marcu b. r. na doniosłe i ofiarne postanowienie, a mianowicie: zastępcy hut zaprzestali swojej działalności w grupach żelaza, objętych Syndykatem a własne firmy hut zostały zrównane co do warunków i cen z hurtownikami I. kategorii.

W ten sposób Syndykat miał już do czynienia w handlu tylko jeszcze z dwoma grupami: z prawdziwymi hurtownikami, oraz z mniejszymi, aczkolwiek czasem dość poważnymi składnikami żelaza. Należało więc jeszcze uporządkować te dwie kategorie odbiorców, aby usunąć wszystkie przeszkody na rynku. Przystąpiono do tego w maju 1926 r., a mianowicie: na posiedzeniu hut w dniu 27. maja odbiorcy zostali ostatecznie podzieleni na odbiorców I. i II. kategorii na zasadzie ich obrotów w latach 1925 i 1926 i doświadczeń poczynionych przez huty i Syndykat.

Po tego rodzaju wyjaśnieniu stosunków na rynku żelaznym nie uważał jednak Syndykat roli swojej za skończoną. Chcąc się bowiem opierać na zdrowym hurtownym handlu z wykluczeniem wszystkich niepotrzebnych pośredników, musiał sobie zdawać z tego sprawę, że skoncentrowane w ten sposób delcredere będą mogli hurtownicy tylko wtedy ponosić całkowicie, jeżeli będą finansowo silni i jeżeli

będą mieli zapewniony skromny lecz niewątpliwy zysk.

Wychodząc z tego założenia, Syndykat przystąpił do skoordynowania czynności poszczególnych hurtowników I. kategorii i ich stosunku do siebie. Uczynił to w ten sposób, że hurtowników I. kategorii, do których, jak powyżej wspominaliśmy, zaliczone były również własne firmy hut, zorganizował według naturalnych terenów zbytu w 4 rejonowe związki hurtowników, a mianowicie:

Związek Hurtowników Żelaza Województwa Śląskiego oraz Zagłębia Dąbrowskiego z siedzibą w Katowicach,

Związek Hurtowników Żelaza Małopolski z siedzibą w Krakowie,

Związek Hurtowników Żelaza Poznania, Pomorza i Gdańska z siedzibą w Poznaniu,

Zrzeszenie Hurtowników Żelaza b. zab. Rosyjskiego z siedzibą w Warszawie.

Związkom tym nadano charakter osób prawnych, a pierwsza ich działalność szła w kierunku ustabilizowania cen rynkowych żelaza. Obok cen Syndykatu, ustalono minimalne ceny składowe, przestrzeganie których zagwarantowane zostało ostrymi zobowiązaniami hurtowników względem Syndykatu i pomiędzy sobą. Równocześnie uregulowano stosunek odbiorców II. kategorii do siebie i do Syndykatu.

Ukończono narazie organizację hurtownego handlu uchwałą stworzenia Związku Związków Hurtowników Żelaza na I. ogólnopolskim Zjeździe Hurtowników I. kat., odbytym dnia 1. i 2. września 1926 r., do którego zgłosiły swoje przystąpienie wszystkie bez wyjątku Związki.

Wspominamy o tym zjeździe hurtowników nie tylko dlatego, że był on rewją elity kupiectwa polskiego z branży żelaznej, ale również dlatego, że w programowych przemówieniach prezesów poszczególnych Związków stwierdzono racjonalność poczynień organizacyjnych Syndykatu, co dało podstawę do dalszej w tym kierunku działalności.

Znamienną jest rezolucja tego Zjazdu:

„Ogólnopolski zjazd hurtowników żelaza I. kat., który odbył się w Katowicach dnia 1. września 1926 r. po wysłuchaniu referatów przedstawicieli poszczególnych Związków i przeprowadzeniu wyczerpujących dyskusji, stwierdza z zadowoleniem, że od chwili ostatecznego zorganizowania się Syndykatu nastąpiło znaczne polepszenie stosunków w handlu żelazem na całym terenie Rzeczypospolitej.

Celom dalszej owocnej współpracy Syndykatu z organizacjami hurtowników i celem zadośćuczynienia żywotnym interesom handlu żelaza, Zjazd uważa za wskazane uwzględnienie następujących dezyderatów:

1. Pożądanem jest, aby wszelkie zmiany i zarządzenia, dotyczące organizacji handlu żelazem były stale przeprowadzane w porozumieniu z odnośnymi Związkami Hurtowników. Pożądanem jest również, aby odbiorców nienależących do I. lub II. kategorii Syndykat kierował w miarę możliwości do hurtowników I. kat. danych okręgów.

Jednocześnie Zjazd przyjął z zadowoleniem do wiadomości oświadczenie Dyrekcji Syndykatu, że zmiany w kategoryzacji hurtowników będą dokonywane w zasadzie po uprzednim porozumieniu się z odnośnymi organizacjami hurtowników.

2. Zjazd wypowiada się za podwyższeniem dotychczasowych norm rabatowych oraz złagodzeniem niektórych zbyt wygórowanych opłat i świadczeń.

3. Zjazd uważa, że dotychczasowe 10-cio dniowe respiro przy regulacji rachunków jest zbyt krótkie i proponuje, by regulacja tychże następowała do dnia 20. następującego po dostawie miesiąca, przy utrzymaniu 3-procentowego skonta za wszelkie wpłaty gotówkowe. Stopa dyskontowa od weksli winna być niższa do normy stosowanej przez Bank Polski, za weksle zaś na miejscowości nieobjęte listą Banku Polskiego do stopy procentowej Banku Gospodarstwa Krajowego.

4. Zjazd dowiedział się ku swojemu zdziwieniu, że Syndykat zaliczył do kategorii I. przedstawicielstwo zagranicznych hut żelaznych i prosi, aby Syndykat przedsięwziął kroki dla uchylenia mogącej stąd wyniknąć groźnej konkurencji.

Dezyderaty zawarte w referatach poszczególnych zrzeszeń, a nie objęte powyższymi rezolucjami, Zjazd przekazuje Syndykatoowi do życzliwego rozpatrzenia“.

Nie możemy pominąć okazji, aby nie wskazać na zasadniczo przychylną atmosferę, której daje wyraz rezolucja. W tej atmosferze przygotowywała się bowiem ścisła współpraca hurtownego handlu żelazem całej Polski ze Syndykatem; rezolucja jest również poniekąd przełomową dlatego, że rozprasza wszelkie wątpliwości co do zajętego przez Syndykat

stanowiska, że interes Syndykatu nie jest przeciwny interesom handlu, a przeciwnie, że oba idą równolegle ze sobą. Ta solidarność stała się później wielce pożyteczną w walce hutnictwa polskiego przeciw napływowi wyrobów konkurencji zagranicznej.

Wprawdzie zobowiązaliśmy specjalną umowę hurtowników do pokrywania całkowitego zapotrzebowania swego w Syndykacie, jednak zdajemy sobie sprawę, że bez tej zasadniczej zgodnej współpracy Syndykatu z hurtownym handlem konkurencja zagraniczna byłaby zaszkodziła poważnie polskim hutom — mimo papierowej umowy.

Umowa ta brzmi jak następuje:

„Zobowiązujemy się zarówno przy sprzedaży ze składu, jak i przy dostawach bezpośrednich z hut, przestrzegać ściśle cen i warunków sprzedaży, ustalonych przez Syndykat Polskich Hut Żelaznych.

W razie przekroczenia zobowiązujemy się tytułem kary uiścić niezwłocznie do kasy Syndykatu po zł. 100,— od 1000 kg. odnośnej transakcji, przynajmniej jednak zł. 1000,— (tysiąc) za każdy poszczególny wypadek, niezależnie od czego Syndykat może skreślić nas z listy swych odbiorców.

Zobowiązujemy się pozatem przedstawić do kontroli organów Syndykatu książki handlowe i całą korespondencję handlową.

Równocześnie zobowiązujemy się pokrywać całkowicie zapotrzebowanie swe na materiały zsyndykowane tylko w Syndykacie Polskich Hut Żelaznych.

Jako przekroczenie uważać się będzie nie tylko bezpośrednie lub pośrednie stosowanie opustów od ustalonych przez Syndykat cen, lecz również sprzedaż poniżej ceny dnia innych artykułów przy przeprowadzeniu transakcji materiałem zsyndykowanym wzajemian opustu“.

Wystarczył wtedy jeden okólnik, aby powstrzymać wszystkich odbiorców I. i II. kategorii od wszelkich zakupów u konkurencji zagranicznej, pomimo, że jej oferty były nadzwyczaj dogodne, a ceny gwarantowały hurtownikom bardzo poważne zyski.

Z końcem roku 1926 pozostał Syndykatoowi do zorganizowania tylko jeszcze jeden dział w hurtownym handlu, mianowicie dział materiałów dla nawierzchni kolejowej. Zarządzenia dotychczasowe nie uwzględniały specyficz-

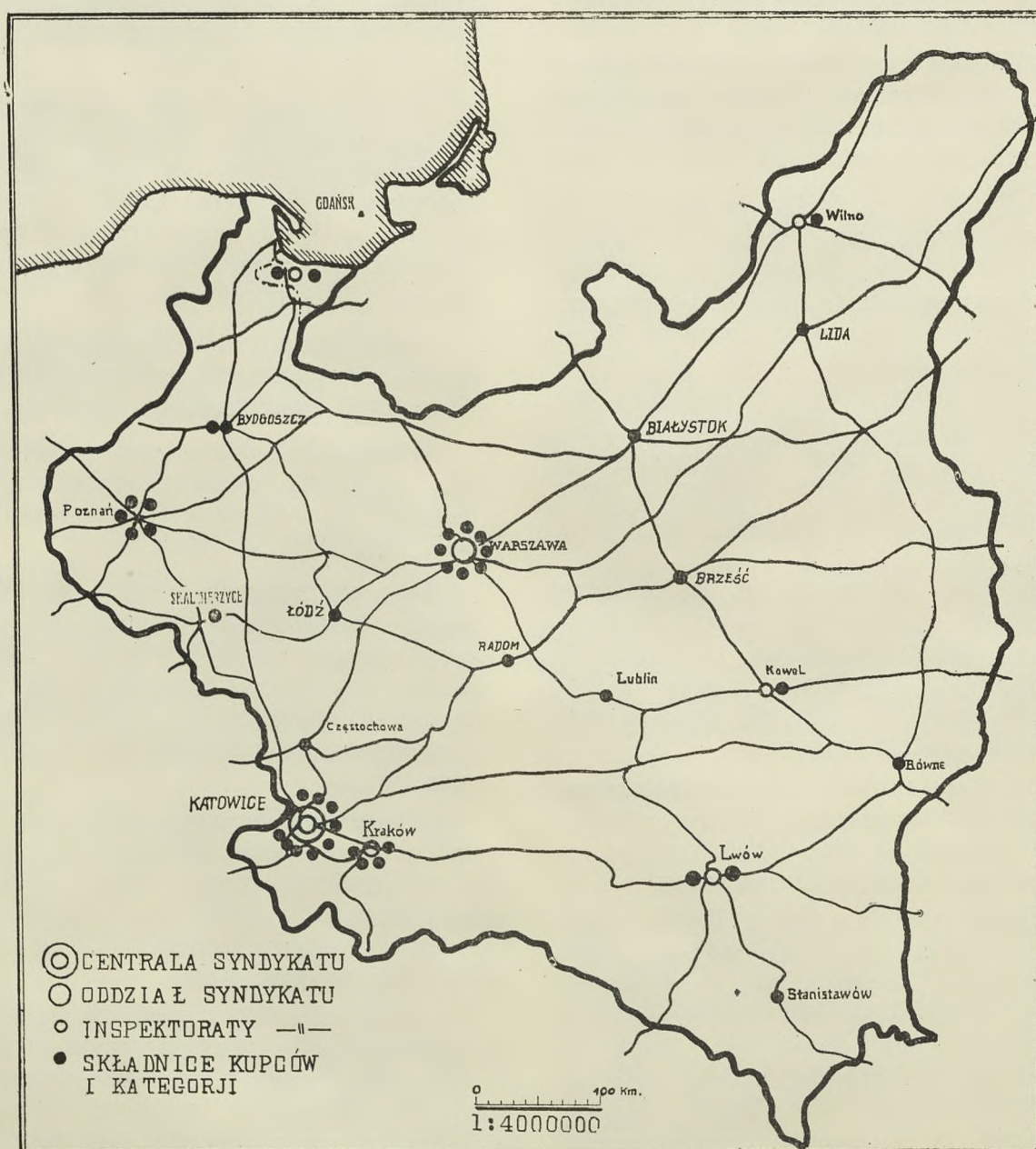
nego charakteru handlu materiałem dla nawierzchni kolejowej.

Firmy trudniące się wyłącznie tym handlem osiągały na nowym materiale za małe zyski i zniewolone były w roku sprawozdawczym przenieść ciężar swych interesów na stare i używane materiały dla nawierzchni kolejowej, które dostawały się w dostatecznej ilości na rynek czy to ze sprzedaży dokonywanych przez Ministerstwo Kolei Żelaznych, czy też ze strony Ministerstwa Spraw Woj-

skowych. Szczególnie na Kresach Wschodnich zdemontowane zostały w roku 1925 i 1926 duże ilości szyn z czasów okupacji. Wszelkie wysiłki organizacyjne Syndykatu musiały być wobec sytuacji rynkowej dla tego materiału przedwczesne. Sprawą tą po dokładnem zbadaniu wszelkich możliwości zajmować się będzie Syndykat w r. 1927 i ma nadzieję, że wpłynie to na ożywienie zatrudnienia hut w dziale lekkiego materiału dla nawierzchni kolejowej.

TABLICA XI.

PLACÓWKI SYNDYKATU POLSKICH HUT ŻELAZNYCH I SKŁADNICE KUPCÓW I. KATEGORJI



STOSUNEK SYNDYKATU DO METALOWEGO PRZEMYSŁU PRZERÓBCZEGO.

Sprawozdanie nasze nie byłoby kompletnem gdybyśmy nie omówili delikatnej wprawdzie, lecz bardzo ważnej sprawy naszego stosunku do metalowego przemysłu przetwórczego.

Nikt bowiem może tak niechętnie nie przypatrywać się tworzeniu i konsolidowaniu się Syndykatu jak przemysł przeróbczy. Wprawdzie dzięki powstaniu Syndykatu i dla przemysłu przetwórczego stworzone zostały jednolite i przejrzyste warunki dla kalkulacji surowca, jednakże początkowo przeważała obawa przed możliwością wyzyskania przemysłu przez Syndykat dzięki jego stanowisku monopolowemu.

Działalność Syndykatu bardzo szybko rozproszyła wszelkie początkowe obawy. Rozwiązaliśmy zagadnienie warunków zakupu i kredytu dla każdego przedsiębiorstwa indywidualnie, a szczególnie liberalnie postępowaliśmy po otrzymaniu zabezpieczeń pretekstów przez hipoteki kaucyjne itd. Oczywiście teoretycznie stwarzał np. warunek Syndykatu, dotyczący ruchomych cen, dla przemysłu przeróbczego przy dostawach rządowych komplikacje. W praktyce jednak zawsze znajdowano drogę do porozumienia i wykluczenia ryzyka dla interesowanego przemysłowca.

Pozostała natomiast nierozwiązana jeszcze — wprawdzie niezależnie od Syndykatu — kwestja ustosunkowania prywatnego przemysłu przetwórczego do zakładów przeróbczych hut.

Zagadnieniem tem zajął się Syndykat już w styczniu 1926. Od tego też czasu dwie niezależne organizacje zawodowe przemysłu prze-

róbczego domagały się zasadniczego rzeczowego uregulowania stosunku swego do nas.

Ze Zjednoczeniem Polskich Przemysłowców Metalowych jako organizacją, reprezentującą przeważnie przemysł b. Kongresówki, zawarliśmy układ, na podstawie którego za strony tej organizacji nie potrzebowaliśmy obawiać się walki bezpośredniej, jednakże sprawa nie była przez to zasadniczo załatwioną. Syndykat był bowiem zniewolony układać się indywidualnie z każdym poważniejszym przedsiębiorstwem, należącemu db Zjednoczenia.

Z drugą organizacją, reprezentującą metalowy przemysł przeróbczy byłego zaboru pruskiego i austriackiego, nie pertraktowaliśmy tak długo, dopóki nie stworzyła ona jednolitego obozu. Jednakże już w czerwcu 1926 r. po ustaleniu polityki handlowej Syndykatu na posiedzeniu Zjednoczenia Głównego w dniu 27. maja br. skoordynowały poszczególne Związki swoje żądania i dnia 4. czerwca br. mieliśmy możność odbyć z nimi wspólne posiedzenie i następnie prowadzić dalszą z nimi korespondencję.

Niebawem wszakże wszystkie Związki zażądały jednogłośnie rozpatrzenia jednego elementarnego postulatu, od załatwienia którego uzależniały lojalną współpracę z nami lub walkę przeciw nam, mianowicie zażądały **postawienia przemysłu przeróbczego możliwie na równi z tak zwanem „własnem zapotrzebowaniem hut“** przez włączenie tegoż do Syndykatu. Związki oświadczyły:

„...Powołując się na swoją gospodarczą rolę i znaczenie, przemysł nie może się pogodzić z tą krzywdzącą sytuacją i albo musi dążyć do należytego uregulowania sprawy

w drodze wolnego układu z Syndykatem Polskich Hut Żelaznych, który w tym wypadku musiałby ustalić przede wszystkim jednolite podstawy zakupu surowca, albo też przemysł przerabiający **musiałby się zwrócić do Rządu jako naczelnej instancji wykonawczej** z żądaniem ochrony przeciw Syndykatom.

Wobec takiego postawienia sprawy każdego rodzaju doraźne załatwienie tej kwestji, mające na celu chwilowe uspokojenie Związków, stało się bezcelowem.

Po rozważeniu sprawy ostatecznie huty zdecydowały się zasadniczo przystąpić do rozwiązania tego problemu drogą stworzenia wspólnych z przemysłem przeróbczym syndykatów sprzedaży w tych branżach, w których prywatny przemysł uważał się za najwięcej upośledzony, mianowicie syndykatów:

fabryk śrub i nitów,
fabryk gwoździ i drutu,
fabryk dla ocynkowania blach.

W roku 1926 doszedł do skutku tylko Syndykat śrub i nitów. Dla pozostałych dwóch gałęzi przemysłu przeprowadzono w r. 1926 wszystkie prace przygotowawcze, wobec czego należy się liczyć z tem, że te zamierzone Zrzeszenia powstaną w pierwszej połowie roku 1927.

Zarządcy Syndykatu kładli zawsze duży nacisk na utrzymanie jak najdalej idącego oso-

bistego kontaktu ze swymi odbiorcami. Zasady tej trzymali się szczególnie względem przemysłu przeróbczego. Osobiste wizyty w fabrykach i umożliwienie przemysłowcom w każdej chwili dostępu do Zarządców Syndykatu łagodziły, mimo czasami rzeczywiście wojennego stanowiska związków przemysłowych, sytuację bardzo szybko i nie doprowadziły nigdy do pasywnej resystencji ze strony przemysłu lub do środków represji ze strony Syndykatu.

Jak dalece Syndykat potrafił działać pośrednicząco, niech zaświadczy list, wystosowany ostatnio przez najwięcej nam wrogiego Związek Gospodarczy w Katowicach do Zarządców Syndykatu.

„Z prawdziwem zadowoleniem przychodzi nam stwierdzić, że po przebyciu pierwszego trudnego okresu naszych negocjacji, dot. ułożenia stosunku przemysłu metalowego przetwórczego do Syndykatu, dzięki zrozumieniu, jakie Pan Dyrektor ma dla naszego przemysłu i należytemu ocenieniu jego znaczenia dla gospodarstwa krajowego, rozmowy nasze doprowadziły do wcale pomyślnego rezultatu. Z jednej strony zdrowy zmysł kupiecki, z drugiej strony należyta i niemałoduszna ocena problemów gospodarczych ze strony Pana Dyrektora zdołały usunąć gromadzące się trudności...”

PROBLEM GDAŃSKI.

Po ześrodkowaniu w Syndykacie sprzedaży żelaza pp. wszystkich bez wyjątku hut polskich, tendencja Syndykatu poszła po linii ujęcia całego rzeczywistego zapotrzebowania na te materiały. Odrazu wyłoniły się dwa specjalne problemy, wymagające indywidualnego rozwiązania, a mianowicie problem Kresów Wschodnich oraz problem gdański.

O problemie Kresów Wschodnich złożymy sprawozdanie w następnym rozdziale. Do problemu gdańskiego ustosunkowaliśmy się w następujący sposób:

W pierwszym rzędzie musieliśmy stwierdzić rzeczywistą konsumpcję rynku gdańskiego, a następnie jego zdolność konsumcyjną. Poza tym musieliśmy stwierdzić stan kredytowy poszczególnych większych odbiorców i ułożyć ostatecznie plan pozyskania rynku gdańskiego oraz warunki naszej pracy.

Sytuacja na rynku gdańskim jest dlatego odmienną od sytuacji całego innego rynku w granicach celnych Rzeczypospolitej Polskiej, że na podstawie umowy polsko-gdańskiej materiał sprowadzany przez stocznie gdańskie do budowy okrętów, wolny jest od cła oraz że dzięki tej sytuacji i dzięki niepewności funkcjonowania aparatu celnego na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej i Wolnego m. Gdańska łatwo mogło przez Gdańsk napłynąć żelazo i wyroby hutnicze z zagranicy, bez należytej kontroli i co więcej, nawet bez cła. Ze względu zaś na przywilej, z którego korzystają stocznie gdańskie, łatwo może zająć wypadek, że również materiały nieużyte dla budowy okrętów napłynąć mogą do obszaru celnego Rzeczypospolitej Polskiej. Z drugiej strony po wyłączeniu stoczni, istnieje cała reszta odbiorców, niekorzystająca z tych przywilejów, do których należało się planowo ustosunkować.

Problem gdański okazał się odrazu dość skomplikowanym. Staliśmy przed 3 różnymi

zagadnieniami, mianowicie, w jaki sposób ustosunkuje się Syndykat

- a) do stoczni gdańskich,
- b) do różnych odbiorców prywatnych,
- c) do władz komunalnych gdańskich.

Przed rozpatrzeniem powyższych kwestii musimy zobrazować rynek gdański jako odbiorcę. Na zasadzie półurzędowych statystycznych danych dostarczono do Gdańska z Polski od 1. stycznia do listopada 1926 roku około 7 000 ton materiałów zsyndykowanych. Z tego materiału pozostało ca. 6 250 ton w obrębie Wolnego m. Gdańska, a ca. 750 ton zostało z powrotem wysłane na Pomorze. Odbiorcami powyższych ilości byli:

Metalowy przemysł przeróbczy			
za pośrednictwem handlu 2 880 t			
kolej	„	„	200 „
stocznie	„	„	200 „
W. m. Gdańsk	„	„	200 „
zarząd portowy	„	„	200 „
zaś pozostałość w ilości			2 500 „
otrzymały stocznie bezpośrednio.			

W tym samym czasokresie sprowadzono z zagranicy prawie 21 000 tonn materiału i to w poszczególnych kwartałach jak następuje:

w styczniu, lutym i marcu importowano do W. m. Gdańska razem		428 512 kg
z tego z Niemiec	331 163 kg	
z innych krajów	97 349 kg	
w kwietniu, maju i czerwcu przywieziono z zagranicy do W. m. Gdańska razem		4 886 829 kg
z tego z Niemiec	2 166 889 kg	
z innych krajów	2 719 940 kg	
w lipcu, sierpniu i wrześniu importowano z zagranicy do W. m. Gdańska razem		6 688 483 kg
z tego z Niemiec	3 870 473 kg	

z innych krajów	2 818 010 kg
w październiku importowano z zagranicy do W. m. Gdańska razem	4 159 521 kg
z tego z Niemiec	2 212 636 kg
z innych krajów	1 946 885 kg
w listopadzie importowano z zagranicy do W. m. Gdańska razem	2 420 000 kg
z tego z Niemiec	1 370 000 kg
z innych krajów	1 050 000 kg

Musimy zaznaczyć, że powyższe dość znaczne ilości żelaza nie stanowią ani w przybliżeniu normalnego zapotrzebowania rynku gdańskiego, gdyż np. w pierwszym kwartale 1926 r. stocznie nieomal zupełnie nie pracowały, a działalność ich rozwinęła się właściwie dopiero w 4. kwart. 1926 r., i temsamem wzrosło zapotrzebowanie żelaza. Wprowadzono do Gdańska następujące artykuły:

surówka żelazna	770 t
półwyroby	76 „
żelazo sztabowe	3 800 „
szyny powyżej 90 mm	252 „
żelazo profilowe i blachy grube . .	12 000 „
szyny tramwajowe	458 „
akcesoria	13 „
żelazo formowe, bednarka, żelazo uniwersalne, blachy średnie . .	1 461 „
bednarka i blachy cienkie	290 „
blachla ocynkowana, ocynowana itd.	1 750 „
	<u>20 870 t</u>

Największym odbiorcą na rynku gdańskim są oczywiście stocznie, wszystkie inne zakłady czy to przeróbcze metalowe, czy też handel nie dorównywuja im. Pomiedzy stoczniami największą rolę odgrywa stocznia „Schichau“, której znaczenie międzynarodowe jest ustalone. To też największe ilości powyżej wyszczególnionych pozycji importowanych przeznaczone są dla stoczni; głównie dla budowy okrętów zużyto z importowanego

żelaza sztabowego	3 800 t
żelaza profilowego i blach grubych .	12 000 „
poza to żelaza formowego, bednarki, żelaza uniwersalnego i blach średnich	1 461 „

Tak poważne ilości materiałów zostały sprowadzone z zagranicy dlatego, że jak już powyżej wspominaliśmy korzystają stocznie przy zaopatrywaniu się w materiały dla budowy okrętów z tego przywileju, że mogą sprowadzać żelazo bez cła. Z tego powodu zaku-

pują one wyłącznie tylko u tych dostawców, którzy ofiarują im najlepsze warunki i ceny. Pozatem stocznie zaopatrują się w materiał najchętniej tam, gdzie otrzymują wszystkie zapotrzebowane materiały, a przedewszystkiem zakupują blachy grube, żelazo sztabowe i formowe u tych dostawców, którzy dostarczają im równocześnie specjalnych profilów do budowy okrętów. Niestety żadna z polskich hut nie walcuje specjalnych profilów do budowy okrętów i już z tego powodu bardzo poważna ilość zamówień gdańskich jest dla hut polskich stracona. Dochodzi do tego jeszcze fakt, że zamawiający w stoczni okręt przepisuje zwykle proveniencję materiału na budowę, aby mieć pewność co do jego gatunku.

Nawet wówczas więc, gdybyśmy abstrahowali od ogólnie znanej niechęci gdańskich odbiorców do pokrywania zapotrzebowania swego w Polsce, istnieją jeszcze obiektywne powody do sprowadzenia do Gdańska dużej ilości materiałów z zagranicy. Z miłą chęcią konstatujemy tu fakt, że Syndykat w usiłowaniach swych dla zdobycia rynku gdańskiego popierany był przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu, które przy każdej nadarzającej się okazji zwracało stoczniom na to uwagę, że winne się w pierwszym rzędzie zaopatrywać się w hutach polskich.

Aby należycie zobrazować gdański rynek, musimy osobno omówić jego najpoważniejszych odbiorców.

Otóż **Stocznia Gdańska**, w której Rząd Polski ma poważny udział, zmieniła zasadniczo swój kierunek produkcji i ze stoczni, pracującej nieomal wyłącznie dla celów marynarki wojennej, przekształciła się po wojnie na dużą fabrykę maszyn, budując jedynie tylko mniejsze okręty. Jak nas informują, wynosi zdolność przeróbcza Stoczni Gdańskich przy uruchomieniu wszystkich warsztatów rocznie ca. 20 000 ton materiałów zsyndykowanych. Stocznia Gdańska stara się sprowadzać materiał w miarę możliwości z hut polskich i jest dotychczas najpoważniejszym odbiorcą Syndykatu.

Stocznia „Schichau“ jedna z największych swego rodzaju cierpi po wojnie periodycznie na brak zamówień, chociaż potrafiła przez przyłączenie różnych działów gotowych wyrobów żelaznych i stolarskich jako tako przejść przez najgorsze czasy. Załoga wynosiła swego czasu 4 000 robotników, w pierwszym kwartale 1926 r. zeszła na 800 ludzi, a obecnie pod-

niosła się znowu na ca. 1 700 robotników. Stocznia Schichau otrzymała w połowie r. 1926 cały szereg większych zamówień i dzięki temu jej zapotrzebowanie na wyroby hutnicze wynosiło w roku 1926 ca. 15 000 ton. Przy pełnym zatrudnieniu stocznia „Schichau” potrzebuje rocznie ca. 25 000 ton żelaza.

Pozostałe stocznie, mianowicie:

„Klawitter-Werft” i

„Wojan-Werft”

są mniejszymi zakładami, pracującymi więcej jako zakłady reparacyjne aniżeli jako zakłady budowy nowych okrętów. Zapotrzebowanie tych dwóch stocznii na materiały zsyndykowane wynosi rocznie ca. 3 000 ton.

Poza stoczniami najpoważniejszym odbiorcą materiałów zsyndykowanych jest **Gdańska Fabryka Wagonów**, która zatrudnia do 6 00 robotników i ma roczne zapotrzebowanie na ca. 3 600 ton żelaza. Chwilowo fabryka ta ograniczyła w dużej mierze pracę i jej zapotrzebowanie obecne wynosi zaledwie 20% zapotrzebowania normalnego.

Firma **Walter Hoehne**, jako fabryka wagonów i lokomobil wążkotorowych, sprowadza również przeważnie poszczególne części wagonów lub lokomobil z zagranicy i ogranicza działalność swoją do montowania tych części. Poza tym firma ta, trudniąc się równocześnie handlem materiałami dla nawierzchni kolejowej, starała się zakupić niektóre ilości tych materiałów w Syndykacie Polskich Hut Żelaznych, jednakże naogół dotychczas działalność firmy zależną była od działalności konkurencji niemieckiej, która za wszelką cenę usiłowała opanować rynek gdański.

Jako odbiorcy blach w Gdańsku uchodzący mogą **Blechwaren-Werke, A. G.**, które połączyły się z **Industrie-Werke, A. G.** i które produkują głównie puszki blaszane wszelkich typów i inne wyroby blaszane. Firma należy do koncernu Otto Wolff i utrzymuje składy konsygnacyjne blach cienkich tegoż koncernu w Gdańsku, dzięki czemu dotychczas nie przystąpiła do polskich hut z większym zapotrzebowaniem.

Poza tym istnieje większa fabryka maszyn pod firmą **With & Svendsen**, która sprowadza z zagranicy głównie poszczególne części maszyn rolniczych i zestawia je w Gdańsku, fabrykuje zaś tylko w bardzo nieznacznej mierze.

Jako jednego z większych odbiorców uważać należy w Gdańsku również **władze komu-**

nalne Wolnego m. Gdańska. W roku 1926 władze gdańskie sprowadziły większe ilości szyn kolejowych i tramwajowych z zagranicy, poza tym wybudowały duży zbiornik gazowy w Gdańsku. Materiał na ten zbiornik został sprowadzony z zagranicy. Inny mniejszy zbiornik gazowy w Sopotach został również z Niemiec sprowadzony. Zamówienia władz komunalnych opiewają na materiały, które pozostały w obszarach celnych Rzeczypospolitej Polskiej. Wobec tego, że Syndykat Polskich Hut Żelaznych na materiały te składał swego czasu specjalnie nisko skalkulowane ceny, podobno nawet niższe od niemieckich fabryk, nie rozumiemy, dlaczego te materiały zostały zakupione i sprowadzone z Niemiec.

Hurtowny handel gdański w roku 1926 przeżywał nader ciężki okres. Największe firmy gdańskie zostały przyjęte do Związku Handlarzy i zostały zobowiązane do pobierania materiałów zapotrzebowanych wyłącznie przez Syndykat Polskich Hut Żelaznych. Działalność ich nie ogranicza się tylko do obszaru Wolnego m. Gdańska, ale obejmuje również Pomorze. W przeciwieństwie tak do stocznii, jak i do władz komunalnych musimy zaznaczyć, że hurtowny handel żelazem w Gdańsku odnosił się jaknajbardziej lojalnie do Syndykatu Polskich Hut Żelaznych i popierał jego dążenia na każdym kroku.

Syndykat Polskich Hut Żelaznych zdawał sobie od samego początku sprawę z tego, że będzie mógł opanować rynek gdański tylko wtedy, jeżeli przystosuje się do indywidualnych właściwości tego rynku. Na zasadzie tej świadomości zrzeszone w Syndykacie huty uchwaliły, że stoczniom gdańskim oferować będą ceny konkurencyjne niemieckie, aby w miarę możliwości nie dopuszczać do sprowadzania materiału z Niemiec.

Równocześnie zainteresował się Syndykat sprawą specjalnych profili dla budowy okrętów. Kwestja ta jest decydującą dla uzyskania wszystkich zamówień stocznii, wobec czego próbowaliśmy nakłonić jedną z naszych hut do urządzenia walcowni na te profile. Niestety koszt takiego urządzenia są tak poważne, że narazie — wobec ciężkiej sytuacji finansowej — huty do zrealizowania tej myśli przystąpić nie mogą. Syndykat próbował następnie zainteresować sprawą tą Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwo Spraw Wojskowych. Powodowany był do tego okolicznością, że przy wzrastającej flocie handlowej polskiej oraz przy rozwijającej się polskiej marynarce

wojennej może zająć wypadek, że okręty staną się nieużyteczne, tylko dlatego, że Niemcy lub inne państwa odmówią Polsce dostawy specjalnych profilów potrzebnych do reparacji okrętów. Jeżeli więc nie będzie w Polsce istniała żadna walcownia tych profilów, działalność marynarki wojennej i marynarki handlowej może być w danej chwili uzależniona w dużej mierze od dostawy żelaza profilowego do naprawy okrętów. Skutków naszej interwencji w Rządzie musimy oczywiście odczekać. Tak Ministerstwo Przemysłu i Handlu jak i też Ministerstwo Spraw Wojskowych winno zająć się tem zagadnieniem i razem z hutami przystąpić do zrealizowania planu budowy odpowiedniej walcowni przy jednej z naszych hut.

Reasumując sprawę rynku gdańskiego, musimy stwierdzić, że zapotrzebowanie Gdańska jest dość poważne, jednakże dzięki umowie polsko-gdańskiej pokryte bywa z łatwością z zagranicy bez cła, następnie że całkowite zapotrzebowanie rynku gdańskiego tylko wtedy będzie można zyskać dla siebie, skoro jedna

z polskich hut zdolna będzie walcować specjalne profile okrętowe, co byłoby również pożądane ze względu na potrzeby polskiej marynarki handlowej i wojennej. Zapotrzebowanie władz komunalnych wolnego m. Gdańska po przewyciężeniu dużej niechęci do Syndykatu Polskich Hut Żelaznych powoli, dzięki przystosowaniu się do potrzeb rynku gdańskiego, zaczyna do nas napływać.

Niewyraźną na rynku gdańskim jest sytuacja co do składów konsygnacyjnych zagranicznych koncernów w Gdańsku. Z nieufnością również odnosimy się do nadzoru celnego względem tych materiałów, które wprowadza się bez cła do Gdańska. W tym kierunku winna naczelna polska władza celna intensywniej niż dotychczas wykonywać swoją kontrolę, aby przez nieoclenie tych materiałów, które bądź to pozostają w granicach celnych Rzeczypospolitej Polskiej bądź też wprowadzone zostaną na rynek wewnętrzny polski bez cła, nie narażać Skarbu na niepotrzebne straty.



PROBLEM KRESÓW WSCHODNICH.

Olbrzymi teren Kresów Wschodnich był dotychczas minimalnym konsumentem wyrobów żelaznych. Konsumcja jego była jedynie pod bardzo słabą kontrolą hut, a nawet na każdym kroku hamowano ją sztucznie. Dzięki tym okolicznościom nie było poprostu na Kresach Wschodnich ani jednego hurtownika, któryby był w możności obsługiwać szybko ze składu większych odbiorców. Wprawdzie w Wilnie istniała firma Braci Cholem i mniejsza od niej firma Mejtes, a hurtownicy lwowscy próbowali z południowej strony obsługiwać rynek wołyński wyrobami hutniczymi, to jednak tak firmy Bracia Cholem i Mejtes na północy, jak i hurtownicy lwowscy na południu traktowali transakcje wyrobami hutniczymi w tych rejonach jako drugorzędne i więcej okolicznościowe, ponieważ wymagały one dość poważnej inwestycji kapitału, a nie przynosiły w porównaniu z innymi artykułami ani w przybliżeniu tego samego zysku. To też agenci niektórych warszawskich firm hurtownych, którzy co kwartał objeżdżali te tereny, nie wyjeżdżali na Kresy Wschodnie specjalnie dla ulokowania w nich wyrobów hutniczych, lecz handlowali tymi artykułami okolicznościowo i tylko w ramach możliwości uzyskania odpowiednich cen. W następstwie tego odbiorcy z Kresów byli zmuszeni jeździć po zakupy wyrobów hutniczych do Warszawy. Biorąc pod uwagę przestrzenie, które dzielą np. Głębokie-Lida, Baranowicze, Słonim, Pińsk, Równe i Kowel od Warszawy, można odrazu zrozumieć, że już te trudności i koszt stanowiły kolosalną przeszkodę dla handlu i zmniejszały zasadniczo zainteresowanie handlarzy dla tego artykułu.

Syndykat Polskich Hut Żelaznych poznawszy tę sytuację, postanowił niezwłocznie zasadniczo ją zmienić. Przedewszystkiem należało stworzyć bezpośredni kontakt z poważniejszymi odbiorcami w tych rejonach. Wobec tego ustanowiliśmy już w miesiącu marcu 1926 r.

zastępców w Kowlu i w Wilnie i dla środkowych rynków Kresów Wschodnich w Warszawie i posługiwaliśmy się tymi zastępcami w pierwszych miesiącach nie tyle dla akwizycji zamówień, ile dla zorientowania się w możliwościach zbytu artykułów hutniczych w tych rejonach i dla zbadania wartości kredytowej najpoważniejszych odbiorców.

Zastępcy nasi objeżdżali rejon i składali Syndykatowi dokładne sprawozdania o każdym handlarzu żelaza z każdej większej miejscowości.

Stwierdziliśmy w ten sposób, że większość odbiorców nie nadaje się do bezpośredniego handlu z nami, oraz że na Kresach panuje absolutna potrzeba urządzenia kilku hurtownych składów, gdyż nigdzie niema żelaza na miejscu, które też głównie dzięki temu brakowi zastępowane bywa przez drzewo. Nakłoniliśmy po długich pertraktacjach 3 hurtowników warszawskich do utworzenia hurtownych składów w Kowlu, Równem i Lidzie, zaś firmę Bracia Cholem spowodowaliśmy do wzmożonej działalności, udzielając jej każdej możliwej pomocy. Nie dosyć na tem, stoimy dzisiaj w dalszych pertraktacjach z hurtownikami w celu uruchomienia większych składów żelaza w Brześciu Litewskim i Białymstoku i mamy nadzieję, że dzięki tym operacjom nie tylko powiększy się konsumpcja Kresów Wschodnich, lecz że będzie się ona stale rozwijała przy zastosowaniu większej propagandy.

Równocześnie z temi poczynaniami praktycznej natury próbował Syndykat wywołać zainteresowanie u władz. Sprostrzegliśmy mianowicie, że rozporządzenie Ministra Robót Publicznych i Ministra Spraw Wewnętrznych w sprawie ulg przy budowie szczególnie na Kresach Wschodnich bywa nadzwyczaj szeroko stosowane, co pozwala budującemu nawet w miastach na używanie drzewa zamiast be-

lek żelaznych i innego materiału żelaznego. Widzieliśmy pozatem, że wogóle ustawy budowlane na Kresach Wschodnich albo zupełnie nie są respektowane, albo też w takiej tylko mierze, że w żaden sposób nie przyczyniają się do większej konsumpcji żelaza. Wystąpiliśmy wobec tego przez naszego inspektora w prasie z żądaniem zmiany względnie ograniczenia ulg budowlanych na Kresach Wschodnich jakoteż zrewidowania całego systemu budowlanego w Województwach Wschodnich. Wystąpienia te miały ten sukces, że dwa województwa zajęły się już energicznie tą kwestią i mamy nadzieję, że praktyczne wyniki tych kroków już w niedługim czasie będą widoczne.

Pozatem poruszyliśmy we wszystkich możliwych instancjach sprawę budowy mostów, dróg bitych i rozbudowy sieci kolejowej na Kresach Wschodnich. Jak daleko sprawami temi umieliśmy zainteresować miejscowy element, świadczy fakt, że województwa i starostwa a szczególnie miasta kresowe zamierzają obecnie rozwinąć szeroką działalność inwestycyjną w powyżej wspomnianym kierunku. Urzeczywistnienie tej myśli doznało narazie pewnej zwłoki z tego powodu, że Syndykat nie jest w stanie przyznać na te cele rocznych względnie 2-letnich kredytów.

Reasumując powyższe wywody, stwier-

dzamy, że polityka nasza co do Kresów Wschodnich szła w kierunku:

1. ulokowania jak największej ilości żelaza w składach dogodnie położonych na Kresach Wschodnich i ułatwienia przez to klientom wyrobu i zakupu tych artykułów.

2. dania możliwości nagromadzenia materiału na Kresach Wschodnich przy równoczesnej akcji propagandowej względem władz, samorządów i szerokiego ogółu dla spowodowania powiększenia konsumpcji żelaza. Zwracaliśmy się w tym celu również do Ministra Komunikacji z żądaniem obniżenia taryf kolejowych na żelazo, przeznaczone dla tych rynków, jednakże narazie w tym kierunku usiłowania nasze były bezskuteczne. Bądźco bądź po urządzeniu hurtownych składów żelaza w Kowlu, Równem, Lidzie, Wilnie i w Głębokiem i po zainteresowaniu sprawami temi najpoważniejszych hurtowników żelaza w Warszawie, możemy mieć nadzieję, że już w roku 1927 konsumpcja żelaza Kresów Wschodnich podwoi się.

Jako dowód, że usiłowania Syndykatu odnoszą coraz lepszy skutek, służyć mogą następujące cyfry zbytu żelaza (w tonnach) dostarczonego w roku 1926 bezpośrednio lub za pośrednictwem warszawskich hurtowników na Kresy Wschodnie:

Województwa	I. kw.	II. kw.	III. kw.	IV. kw.	razem 1926 r.
Wileńskie	205	462	441	965	2 073
Nowogródzkie	—	245	480	486	1 211
Poleskie	26	365	541	641	1 573
Wołyńskie	144	484	1 077	1 857	3 562
Razem Kresy Wschodnie	375	1 556	2 539	3 949	8 419

Możemy mieć nadzieję, że statystyka roku 1927 wykaże nam inne, poważniejsze cyfry konsumpcji żelaza na Kresach, o ile tylko nie

zajdą w międzyczasie specjalne nieprzewidziane przeszkody.

STOSUNEK SYNDYKATU DO MIĘDZYNARODOWYCH UMÓW W HUTNICTWIE.

Rok 1926 miał dla hutnictwa nie tylko polskiego, ale wogóle europejskiego ogromne znaczenie. Najwięcej uprzemysłowione kraje doszły po kilkoletniej bardzo ostrej walce konkurencyjnej na rynkach wewnętrznych i zagranicznych do przeświadczenia, że à la longue nie będą mogły lokować swojej nadprodukcji przy rujnującej się walce konkurencyjnej, lecz że trzeba przystąpić do racjonalizacji produkcji wogóle, albo też do racjonalizacji sprzedaży.

Najszybciej doszły do porozumienia Niemcy, Belgja, Luksemburg i Francja, które po licznych konferencjach zawarły powszechnie już dzisiaj w całym świecie znany układ pod nazwą „Międzynarodowy Kartel Stalowy“.

Hutnictwo polskie musiało oczywiście do tak potężnej grupy, jednoczącej w sobie prawie cały przemysł hutniczy zachodniej Europy, zając stanowisko. Im wyraźniej zaznaczała się z biegiem czasu działalność Kartelu Stalowego w kierunku przygotowywania i realizowania międzynarodowych umów, dotyczących wzajemnej ochrony terytorjalnej, tembardziej aktualną stawała się kwestja ustalenia stanowiska polskiego hutnictwa do tego kartelu.

Być może, że przemysł hutniczy polski nie byłby się musiał spieszyć z rozważeniem tej kwestji, gdyby w tym samym czasie nie był zaczął zdobywać z całą energją rynki zagraniczne. Wystąpiwszy natomiast w drugiej połowie roku 1926 na rynkach eksportowych, huty polskie a szczególnie górnośląskie po odcięciu ich od dotychczasowego głównego rynku zbytu, zwróciły się przede wszystkim do sąsiednich krajów szczególnie do Czech, Rumunii i Austrii. Już w przeciągu bardzo krótkiego czasu huty górnośląskie zdołały uloko-

wać dość pokaźne ilości swych wyrobów w tych krajach. Czesi tem wystąpieniem polskiego przemysłu byli nietylko niemile zaskoczeni, ale czuli się w swojej od kilku lat zdobytej pozycji na wszystkich swych południowo-wschodnich rynkach zbytu bardzo poważnie zagrożeni. Próbowali więc najpierw odwetu w bardzo tanich ofertach do Polski, jednakże — dzięki ukończonej w międzyczasie organizacji hurtownego handlu polskiego — mogli ulokować w Polsce tylko bardzo nieduże ilości, podczas gdy huty polskie z każdym dniem powiększały swój zbyt w Czechosłowacji i skartelizowanych z Czechosłowacją krajach. Znamienym dla sytuacji był fakt, że pewna huta polska uzyskała zamówienie na poważne konstrukcje żelazne do samych Witkowic mimo, że w tej miejscowości znajdują się największe czeskie zakłady hutnicze, mianowicie „Zakłady Witkowickie“.

Nie wskórawszy niczego w walce na wewnętrznym rynku polskim, przemysł czechosłowacki zmienił taktykę i począł szukać porozumienia z przemysłem polskim. Usiłowania jego w tym kierunku zostały zrealizowane w dniu 24. września 1926 r. przez znany układ praski o wzajemnej ochronie terytorjalnej.

Czesi już przy tej okazji próbowali rozciągnąć umowę o ochronie terytorjalnej na Austrię, Węgry i całe Bałkany, na co jednakże huty polskie w żaden sposób zgodzić się nie mogły. Rozpoczęła się więc walka konkurencyjna, aczkolwiek bardzo słaba, pomiędzy hutami polskimi a austriackimi i węgierskimi. Dopiero jednakże w grudniu 1926 r., gdy przez zakończenie strajku angielskiego konjunktura na rynkach eksportowych załamała się, działalność konkurencyjna doznała zaostżenia,

aczkolwiek i w tym wypadku działalność hut austriackich i węgierskich nie odniosła, dzięki organizacji hurtownego handlu, prawie żadnych sukcesów. Do porozumienia między tymi konkurentami doszło dopiero w roku 1927.

W międzyczasie przemysł czechosłowacki, austriacki i węgierski wstąpił, jako grupa środkowo-południowo-europejska do Międzynarodowego Kartelu Stalowego i to na warunkach dla siebie z tego względu dogodnych, że uzyskane w Międzynarodowym Kartelu kwoty nie dużo różniły się od zdolności produkcyjnej ich przemysłu. Przystąpienie to jednakże uwarunkowane było zastrzeżeniem, że grupa ma prawo wystąpić z kartelu już po upływie jednego kwartału, o ileby się jej nie udało zawrzeć z polskim przemysłem odpowiednich układów co do wzajemnej ochrony terytorjalnej, względnie gdyby do tego czasu Polska nie zadeklarowała zamiaru przystąpienia również do Międzynarodowego Kartelu Stalowego. W tym więc wypadku głównym zadaniem Kartelu było doprowadzić przedewszystkiem do wzajemnej ochrony terytorjalnej, przyczem Czesi początkowo żądali kategorycznie rezygnacji polskich hut również z rynków bałkańskich.

Korzystnego rozwiązania tej kwestji spodziewali się Czesi z okazji pertraktacji polskich hut o przystąpienie do Międzynarodowego Kartelu, gdyż polski przemysł żelazny zawsze powtarzał, że warunki jego dla przystąpienia do Międzynarodowego Kartelu muszą być zasadniczo inne od tych warunków, na zasadzie których wszystkie inne kraje przystąpiły do kartelu, a to ze względu na odmienne położenie hut polskich. Takie na odmiennych warunkach dokonane przyjęcie polskich hut wymagałoby bowiem jednogłośnej uchwały uczestników Kartelu Stalowego. Mimo tych wszystkich tru-

dnosci eksport polski wzrastał z miesiąca na miesiąc, a z końcem roku 1926 wszystko wskazywało na to, że zdolność eksportowa Polski zupełnie jeszcze nie jest wyczerpana. Równocześnie pojemność wewnętrznego rynku polskiego wzrastała nadzwyczaj szybko. Gdy więc Międzynarodowy Kartel Stalowy zaczął przeżywać pewien kryzys organizacyjny z tych samych powodów, dla których polskie huty żądały odmiennego traktowania, pozycja hutnictwa polskiego zaczęła się poprawiać. Rok 1926 nie przyniósł atoli spodziewanego wyjaśnienia sytuacji w tej sprawie.

Omawiając położenie polskiego hutnictwa w stosunku do międzynarodowych zagadnień tej branży, nie można pominąć okazji, aby nie wskazać na tworzące się inne kartelee międzynarodowe, regulujące sprzedaż wyrobów hutniczych, i cieszące się z tego względu większym zainteresowaniem ogółu. Mamy na myśli Międzynarodowy Kartel Rur, do którego z polskich hut przystąpiła tylko Bismarckhütte oraz Międzynarodowy Kartel Szyn, który powstał jako dalszy ciąg istniejącego już przed wojną kartelu.

W roku 1926 nie znalazła się możliwość przystąpienia hut polskich poza Bismarckhütte do Międzynarodowego Kartelu Rur, a co do „Ermy“, t. zn. Międzynarodowego Kartelu Szyn, dopiero z końcem 1926 roku zaczęły się pierwsze wstępne rozmowy z hutami polskimi. Również z końcem 1926 roku rozpoczęto rozmowy około zorganizowania Międzynarodowego Kartelu walcówki.

Syndykat Polskich Hut Żelaznych dzięki roli, jaką odgrywał w roku 1926, poświęcał tym zagadnieniom stale jak najwięcej uwagi i nie omieszczał informować huty o wszystkich w tym kierunku poczynionych spostrzeżeniach.

TREŚĆ.

	Strona
1. Władze Syndykatu	3— 5
2. Uczestnicy Syndykatu	6
3. Powstanie i organizacja Syndykatu	7—13
4. Statystyka sprzedaży	15—26
5. Polityka sprzedaży	27—30
6. Polityka cen	31—34
7. Sprawy finansowe	35—38
8. Organizacja hurtownego handlu	39—42
9. Stosunek do metalowego przemysłu przeróbczego . .	43—44
10. Problem gdański	45—48
11. Problem Kresów Wschodnich	49—50
12. Stosunek Syndykatu do międzynarodowych umów w hutnictwie	51—52

Biblioteka Śląska w Katowicach
ID: 0030001905746



III 23374/1926

SL

ZAKŁADY GRAFICZNE K. MIARKI,
SP. WYD. Z OGR. POR. W MIKOŁOWIE.
