HENRYK TENNENBAUM

STRUKTURA GOSPODARSTWA POLSKIEGO

TOM I

FORMY PRODUKCJI I ZBYTU

WARSZAWA 1932

SKŁAD GŁÓWNY: INSTYTUT WYDAWNICZY „BIBLJOTEKA POLSKA“

STRUKTURA GOSPODARSTWA POLSKIEGO

HENRYK TENNENBAUM

STRUKTURA GOSPODARSTWA POLSKIEGO

TOM I

FORMY PRODUKCJI I ZBYTU

WARSZAWA 1932

SKŁAD GŁÓWNY: INSTYTUT WYDAWNICZY „BIBLJOTEKA POLSKA"

TEGOŻ AUTORA:

Znaczenie przemysłu włókienniczego w bilansie handlowym Królestwa Polskiego. 1913 r.
Bilans handlowy Królestwa Polskiego. 1916 r. Wyczerpane.
Polityka gospodarcza Anglji. 1921 r.
Great Britain's Economic Policy. 1923 r.
Polska w polityce światowej. Rykten. 1923 r.
Skarb Rzeczypospolitej. Praca zbiorowa. 1923 r.
Skomercjalizowana Racja Stanu. 1927 r.
Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce. 1929 r.
Uwagi o kryzysie. 1931 r.

Drukiem Zakładów Graficznych „Bibljoteka Polska" w Bydgoszczy

SPIS RZECZY

CZĘŚĆ I.

GRUPA UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ.

CZĘŚĆ II.

GRUPA SPOŻYCIA SKONCENTROWANEGO I PRZYMUSOWEGO.

CZĘŚĆ III.

GRUPA MERKANTYLISTYCZNA.

CZĘŚĆ IV.

PRZEDSIĘBIORSTWA UPRZYWILEJOWANE.

CZĘŚĆ V.

GRUPA WOLNOKAPITALISTYCZNA.

CZĘŚĆ VI.

ZAKOŃCZENIE.

WSTĘP.

Praca niniejsza jest próbą podziału gospodarstwa narodowego polskiego na odrębne formacje strukturalne

Rzeczywistość polska jest bardzo różnobarwna. Dosyć jednolity charakter ma rzeczywistość francuska i angielska, również rzeczywistość rosyjska jest dosyć jednolita. Mniej jednolitą jest rzeczywistość niemiecka i z tego powodu rzeczywistość polska jest często porównywana z rzeczywistością niemiecką. Gospodarstwo polskie jest niezmiernie ciekawym przedmiotem badań, gdyż na terenie Polski występuje jednocześnie szereg odmian strukturalnych.

Traktaty polityczno-gospodarcze, zbudowane metodą dedukcyjną, nie pasują naogół do nowoczesnej rzeczywistości. Metoda indukcyjna nie pozwala, rzecz prosta, na osiągnięcie jednolitości w ujęciu tematu, ale umożliwia uchwycenie rzeczywistości na gorącym uczynku.

15 września 1932.

CZĘŚĆ I.

GRUPA UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ.

ROZDZIAŁ I.

PRZEDSIĘBIORSTWA UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ.

§ 1. Warunki techniczne jako źródło monopolu obsługi.

Warunki techniczne funkcjonowania pewnych przedsiębiorstw sprawiają, że mogą one funkcjonować tylko na pewnym określonym obszarze.

Przedsiębiorstwo kanalizacyjne i wodociągowe wymaga przeprowadzenia na terenie osiedla ludzkiego systemu rur podziemnych i połączenia ich z budynkami. Wody nie można trzymać w naczyniach, na składzie z przyczyn powszechnie znanych. Woda musi być wydobywana w miarę potrzeby i dostarczana spożywcy. Zużyta woda i nieczystości muszą być natychmiast odprowadzane z budynków, gdyż przetrzymywanie nieczystości albo odprowadzanie ich w sposób nieracjonalny jest niehigjeniczne. Woda jest towarem, dostarczanym w miarę potrzeby i odprowadzanym natychmiast po spożyciu. Dostarczenie wody odbiorcy i jej odprowadzenie po zużyciu wymaga złożonych urządzeń; na terenie osiedla ludzkiego, z powodów technicznych nie można urządzić więcej niż jednego urządzenia wodociągowo-kanalizacyjnego. Nie można na jednej ulicy ustawić dwóch rurociągów doprowadzających wodę i dwóch rurociągów odprowadzających ścieki; nie do pomyślenia jest, aby jedne domy na danej ulicy były połączone z jednym systemem rurociągów, a inne — z innym.

Gaz jest towarem, którego nie można przechowywać na składzie; w momencie produkcji jest on prawie natychmiast dostarczany nabywcy, który również z powodów technicznych nie może mieć zapasu gazu dla oświetlenia mieszkania lub gotowania: gaz jest towarem, który jest dostarczany przy pomocy złożonych urządzeń i uwagi, dotyczące systemu rur wodociągowo-kanalizacyjnych, dotyczą w równej mierze systemu rur gazowych.

Elektryczność nie może być produkowana na skład i zapas (pomijamy akumulatory, które mogą przechowywać elektryczność w niewielkich ilościach i nie dają się zastosować przy masowej produkcji i zbycie elektryczności). Dostawa elektryczności wymaga złożonych urządzeń sieciowych, przyczem na drogach i ulicach osiedli ludzkich przeważnie nie można, albo jest wręcz nieracjonalnem, ustawiać parę takich urządzeń; poprzednie uwagi dotyczą w tej samej mierze przewodów elektrycznych.

Tramwaje wymagają ustawienia szyn i nie do pomyślenia jest, aby na ulicach i drogach osiedla ludzkiego parę przedsiębiorstw tramwajowych mogło ustawiać swe szyny.

Sieć telefoniczna ustawiana jest w podobnych warunkach, jak przewody na dostawę elektryczności i wiem tylko o jednem mieście na kuli ziemskiej, t. j. Meksyku, w którem funkcjonują dwa przedsiębiorstwa telefoniczne i gdzie w niektórych mieszkaniach ustawione są aparaty telefoniczne dwóch towarzystw.

Urządzenia dla dostarczenia wody, gazu, elektryczności, szyny tramwajowe, sieć telefoniczna mają takie właściwości, że na terenie osiedli ludzkich można ustawić tylko jedno odnośne urządzenie; z przyczyn technicznych przedsiębiorstwa tego typu zdobywają przywilej obsługi monopolistycznej danego terytorjum.

Cokolwiek inny typ przedsiębiorstwa stanowią koleje żelazne. Budowa kolei żelaznych, teoretycznie biorąc, nie wyklucza możności zbudowania drugiej kolei, równolegle biegnącej w odległości paru kilometrów; ponieważ jednak budowa kolei wymaga bardzo dużych kapitałów, przyczem kapitały obligacyjne kolejowe są przeważnie gwarantowane przez państwo, więc oczywiście żadne przedsiębiorstwo nie będzie budowało kolei na dystansie, na którym znajduje się już inna kolej; również państwo w tej dziedzinie prowadzi politykę planową i rzadko godzi się na udzielenie koncesji na kolej równoległą i udzielenie jej gwarancji na kapitał obligacyjny. Wskutek tych warunków, tryb udzielania koncesyj na budowę kolei stwarzał dla nich sytuację monopolistyczną.

Przy udzielaniu koncesji na przedsiębiorstwa kolejowe należy wyznaczyć jej trasę; państwo jest zainteresowane, ażeby pewne odcinki kolei były zbudowane w okręgach, które przez dłuższy przeciąg czasu nie są w stanie zapewnić opłacalności danym odcinkom; więcej nawet, państwo może być zainteresowane w budowie odcinków, które nigdy nie będą opłacalne; mogą tutaj odgrywać rolę względy na obronę państwa. Wydanie koncesji na budowę odcinków dochodowych jest często połączone ze zmuszaniem koncesjonarjusza do budowy odcinków niedochodowych.

Państwo, w swej polityce komunikacyjnej, przy wydawaniu koncesji, stara się o to, żeby stworzyć warunki opłacalności dla przedsiębiorstw kolejowych i dlatego bardzo ostrożnie i powściągliwie wydaje koncesje na koleje, mogące konkurować z istniejącemi. W Polsce przy wydawaniu koncesji na kolejki elektryczne podjazdowe państwo stawia im warunek, aby nie odciągały one pasażerów z kolei żelaznych przy pomocy tańszych biletów. Kolejka elektryczna do Grodziska nie ma prawa pobierać niższej opłaty za przewóz, niż kolej żelazna warszawsko-wiedeńska.

Ten stosunek państwa do przedsiębiorstw kolejowych doprowadza do tego, że koleje naogół korzystają z sytuacji monopolistycznej. W wypadku, gdy trakcja samochodowa zaczyna wytwarzać konkurencję kolejom, państwo stara się również wkroczyć w tę dziedzinę i poddać ją swej reglamentacji. W Niemczech roztrząsany jest projekt utworzenia monopolu trakcji samochodowej i powierzenia jego wykonania kolejom.

Mamy więc grupę przedsiębiorstw o takich warunkach technicznych funkcjonowania, że pozyskują one sytuację monopolistyczną.

Wykonywanie wszelkiego monopolu musi być poddane normom użyteczności publicznej, a więc — obowiązkowi obsługi wszystkich odbiorców na warunkach godziwych, jednakowych i powszechnych.

Wskutek tego powyżej wyliczone przedsiębiorstwa, mające charakter monopolistyczny, są poddane normom użyteczności publicznej i nazywają się przedsiębiorstwami użyteczności publicznej.

Przedsiębiorstwo użyteczności publicznej zmuszone jest na określonych, powszechnych warunkach wszystkich obsłużyć. Kolej nie ma prawa nie wpuścić do pociągu osoby źle ubranej, gdy właściciel pierwszorzędnej luksusowej restauracji ma prawo niewpuszczenia osoby źle ubranej.

W aktach koncesyjnych są ustalone opłaty i ceny za dostarczany towar albo za dokonywane świadczenia; wysokość ich jest obliczona w ten sposób, aby ochronić odbiorcę przed wyzyskiem i zapewnić przedsiębiorstwu opłacalność.

Nadawca koncesji kieruje się przy ustalaniu jej warunków motywem użyteczności publicznej. Przez motyw użyteczności publicznej będziemy rozumieli motyw, z którego płynie nakaz powszechnej rzetelnej obsługi na jednakowych warunkach.

Jasnem jest, że przedsiębiorstwa użyteczności publicznej mogą należeć i należą do właścicieli prywatnych; z drugiej zaś strony państwo albo ciała publiczne mogą być właścicielami przedsiębiorstw

użyteczności prywatnej, bynajmniej nieobowiązanych do obsługi odbiorców na tych warunkach, jakie obowiązują przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.

§ 2. Cena sztywna i elastyczna.

W nadaniach koncesyjnych są ustalane warunki obsługi. Np. telefony są obowiązane ustawić telefon w każdem mieszkaniu na określonym terenie za określoną opłatą. Jest to obowiązek powszechności. Poza tem są ustalane ceny i opłaty, ich wysokość jest obliczana w ten sposób, aby zapewnić przedsiębiorcy zysk rzetelny, godziwy i stały.

Cena obsługi jest obliczana w zależności od kosztów własnych. Przy zmianie kosztów własnych, a więc np. przy obniżeniu ceny węgla albo podniesieniu kosztów robocizny, opłata za energję elektryczną ulega odpowiedniej zmianie; stosowany jest więc system ceny stale i zawsze opłacalnej, rzetelnej i godziwej, a więc ceny skromnie opłacalnej.

System cen w przedsiębiorstwach użyteczności publicznej jest sztywny i pozbawiony elastyczności. W innych gałęziach gospodarstwa narodowego stosunek pomiędzy kosztami własnemi a ceną jest zmienny, odstęp pomiędzy niemi, będący zyskiem, ulega wahaniom i często staje się wielkością ujemną; przedsiębiorca często jest zmuszony do sprzedaży towaru poniżej kosztów własnych. Pomiędzy systemem ceny rynkowej i systemem ceny w przedsiębiorstwach użyteczności publicznej zachodzi podstawowa różnica.

Powstaje więc kapitalne pytanie, czy racjonalnem i wskazanem jest stosowanie ceny stale opłacalnej, niezależnie od konjunktury, a więc czy cena w przedsiębiorstwach użyteczności publicznej powinna być sztywna i czy nie należałoby jej uelastycznić?

Doniosłość tego zagadnienia jest oczywista; jak to później wykażemy, cały szereg dziedzin gospodarstwa narodowego nabywa cech monopolistycznych i skutkiem zdobycia sytuacji monopolistycznej powstaje zamiar stosowania ceny sztywnej, stale opłacalnej; tem samem coraz więcej składników gospodarstwa narodowego ulega usztywnieniu.

Można postawić pytanie w sposób krańcowy, mianowicie: czy w systemie gospodarki całkowicie i zupełnie zmonopolizowanej, a więc pod względem formy — socjalistycznej, należałoby stosować system cen sztywnych czy też elastycznych? Rozważni znawcy teorji konjunktur, nawet ludzie o światopoglądzie socjalistycznym skłaniają się do zdania, że w systemie gospodarstwa zmonopolizowanego należałoby również stosować system cen elastycznych, jak w gospodarstwie wolnem.

Elektrownie przy sprzedaży energji elektrycznej udzielają odbiorcom rabatu w wypadkach spożycia większych ilości energji elektrycznej; odwrotnie zaś w wypadku odbioru mniejszych ilości energji, ściągają dodatkową opłatę za niewyzyskane i trzymane do dyspozycji konsumenta urządzenia. Ten system opłaty za energję elektryczną zapewnia elektrowniom pewną stałość wpływów; przy większych wpływach za sprzedaną energję, ulegają one zmniejszeniu przez wypłatę rabatów odbiorcom. Taka metoda pobierania opłat jest konsekwencją stosowania systemu ceny opłacalnej i doprowadza do całkowitego przerzucenia ryzyka konjunkturalnego na konsumenta.

Konsument znajduje się w sytuacji oryginalnej przy nabywaniu usług i towarów od przedsiębiorstw użyteczności publicznej; w okresie dobrej konjunktury, kiedy więcej wypala elektryczności i kiedy najwidoczniej rzęsistsze oświetlanie mieszkania nie robi mu różnicy w budżecie, uzyskuje on rabaty, przeciwnie zaś, w okresie złej konjunktury, kiedy zaczyna oszczędzać na elektryczności, jest za to ukarany: elektrownia nie pozwala mu uskutecznić oszczędności w rozmiarach, przez niego zamierzonych, jego oszczędność jest obciążona opłatą za niewyzyskanie instalacji elektrycznej,trzymanej do jego dyspozycji.

Działalność przedsiębiorstw użyteczności publicznej jest oparta na pewnym przyjętym powszechnie systemie uznanym w nadaniach koncesyjnych. Czy nie byłoby daleko racjonalniejszem, aby pod kontrolą organów państwowych zmuszono je do redukcji rabatów w okresie dobrej konjunktury i zniesienia dopłat w okresie złej?

§ 3. Ceny różniczkowe.

Warunki koncesji ustalają ceny maksymalne w celu ochrony konsumenta przed wyzyskiem; ceny te są zróżniczkowane w zależności od charakteru spożycia prądu przez konsumenta, a więc cena prądu oświetleniowego jest wyższa, niż cena prądu dla celów przemysłowych.

W rzeczywistości bardzo często dla pozyskania większej ilości odbiorców, w szczególności przemysłowych, elektrownie pobierają ceny niższe, niż ustalone w koncesji. Różniczkowanie ceny, praktykowane przez elektrownie jest bardzo znaczne; przez noc do nagrzania wody w wannach do rannej kąpieli i t. p. prąd jest oddawany po bardzo niskiej cenie; elektrownia dąży do równomiernej produkcji

w ciągu doby i roku; tymczasem spożycie prądu oświetleniowego jest nierównomierne, zarówno w ciągu doby, jak i roku; jest większe wieczorem i w zimie. Fabryka, pracująca na zmianę od 12 w nocy do 8 rano otrzyma prąd taniej, niż fabryka, pracująca od 8 zrana do 4 po poł., gdyż w tym czasie wiele fabryk pobiera prąd.

Bardzo ważnym jest fakt, że nawet ujęte w ścisłe karby warunków koncesyjnych przedsiębiorstwo użyteczności publicznej zmuszone jest do elastycznego postępowania na rynku; liczyć się ono musi z ryzykiem sezonowem (sezon doby i sezon pory roku), gdyż w pewnych porach doby i roku ma mniejsze spożycie, które stara się nadrobić przez pozyskiwanie odbiorców przy pomocy niższej ceny różniczkowej.

Jedna z elektrowni sprzedawała krawcom prąd oświetleniowy w okresie złej konjunktury jako prąd przemysłowy i traktowała zaopatrzenie lampy do oświetlenia zakładu krawieckiego jako dostawę prądu przemysłowego; w ten sposób elektrownia przystosowała się do ryzyka konjunkturalnego przy pomocy znacznej obniżki ceny.

Nawet przy monopolu obsługi danego terenu wytwarza się elastyczny system cen różniczkowych.

§ 4. Cena ulgowa albo uprzywilejowana.

Od systemu różniczkowania cen należy wyraźnie odróżniać stosowanie cen ulgowych. Nie wolno kolejom udzielać pewnym nadawcom ładunków - ulgowych warunków przewozu, ani pod względem wysokości opłaty, ani szybszego podstawiania wagonów. Kolej jest obowiązana nadawców ładunków, nadawanych w warunkach jednakowych, traktować jednakowo i nie ma prawa nikogo ani uprzywilejowywać, ani upośledzać.

Koleje stosują w szerokiej skali system różniczkowania opłat kolejowych; opłaty są zróżniczkowane w znacznej mierze w zależności od zdolności ładunków do uiszczenia opłaty, ładunki tańsze opłacają niższe przewoźne, ładunki cenniejsze — wyższe przewoźne. Wysokość frachtu nie jest ustalana tylko w zależności od kosztów własnych przewozu, lecz często od ładunków, których koszty przewozu są równe, pobierane są opłaty przewozowe w różnej wysokości. Konstrukcja taryf kolejowych jest oparta na obliczeniu kosztów własnych przewozu poszczególnych ładunków i na obliczaniu zdolności do uiszczenia frachtów danej wysokości przez poszczególny ładunek.

System taryf różniczkowych stanowi istotę systemu taryf kolejowych. Jeżeli taryfa od danego ładunku nie jest przestrzegana

w stosunku do nadawcy danej grupy i jeżeli mu się udziela pewnych ulg przy opłacie przewoźnego, to powstaje cena ulgowa.

Trust naftowy Standard Oil był zarządzany przez jego głównego współwłaściciela Rockefellera, który był jednocześnie poważnym współwłaścicielem kolei żelaznych, zajmujących się przewozem ropy i wytworów naftowych. Uprośćmy cokolwiek te powiązania finansowe i powiedzmy, że trust naftowy był współwłaścicielem kolei. Koleje przewoziły rockefellerowskie wytwory naftowe taniej i szybciej podstawiały pod nie wagony, niż innym nadawcom. Możemy to sformułować w ten sposób: koleje przewoziły naftę zwykłych nadawców po cenie n o r m a l n e j , powszechnej, a naftę rockefellerowską po cenie ulgowej. Normalna cena frachtu okazała się ceną p r o h i b i c y j n ą i nikt nie mógł wytrzymać konkurencji z Rockefellerem, przewożącym naftę po cenie ulgowej. W r. 1872 Interstate Commerce Com. wydała orzeczenie, na mocy którego kolejom zakazano udzielania ulgowego frachtu poszczególnym odbiorcom. Wprowadzono więc klauzulę największego uprzywilejowania w dziedzinie cen; żaden nadawca nie może być traktowany gorzej niż inny; klauzula największego uprzywilejowania obowiązuje przy stosowaniu taryf kolejowych i koleje, jako przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, nie mają prawa sprzeniewierzyć się tej normie.

Stosunek finansowy pomiędzy kolejami i trustem naftowym możemy nazwać stosunkiem koncernowo-pionowym; stosunek koncernowo-pionowy, jak to zobaczymy później, stwarza często tytuły do otrzymania produktu po cenie uprzywilejowanej, niższej od normalnej. Polski syndykat hut żelaznych sprzedaje żelazo walcowane po cenie normalnej syndykatowej, ale poszczególne huty dostarczają własnym zakładom dalszej przeróbki żelazo walcowane poza syndykatem po cenie niższej od normalnej. Takie dostawy nazywają się zbytem w trybie własnego zapotrzebowania, ponieważ stanowią zapotrzebowanie własnych zakładów pionowo-skoncernowanych z dostawcami; dla powstania stosunku koncernowo-pionowego, uprawniającego do otrzymania albo dostarczenia żelaza walcowanego w trybie własnego zapotrzebowania, wymaganem jest posiadanie 40% udziału huty w przedsiębiorstwie przerabiającem żelazo walcowane.

Możemy więc powiedzieć, że Rockefeller wytworzył pomiędzy trustem naftowym i kolejami żelaznemi stosunek „własnego zapotrzebowania"; koleje przewoziły „własną" naftę taniej niż „obcą"; albo nafta była przewożona na „własnych" kolejach taniej, niż na obcych.

Zakaz udzielania ulgowych frachtów poszczególnym odbiorcom przez przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, jakiem są koleje,

sprowadza się do zakazu uprawiania stosunku własnego zapotrzebowania pomiędzy przedsiębiorstwem użyteczności publicznej a odbiorcą jego produktów i usług.

Wyobraźmy sobie, że przędzalnie łódzkie są pędzone prądem z elektrowni łódzkiej, że elektrownia łódzka nabywa wielkie przedsiębiorstwo przędzalnicze i że mu dostarcza prądu po cenie ulgowej. Wyobraźmy sobie, że wskutek takiego zabiegu szereg innych przędzalni nie może wytrzymać konkurencji z przędzalnią należącą do elektrowni łódzkiej; wówczas normalna cena prądu, usankcjonowana przez koncesję, staje się dla szeregu przędzalni ceną prohibicyjną. Jasnem jest, że takie postępowanie nie jest dozwolone przedsiębiorstwom użyteczności publicznej; oprócz normy ceny koncesyjnej maksymalnej jest ono poddane normie klauzuli największego uprzywilejowania, i każdy odbiorca danej kategorji ma prawo do ceny najbardziej uprzywilejowanej.

Przyznanie prawa stosowania oprócz ceny normalnej cen ulgowych sprowadziłoby się do przyznania elektrowni prawa przyzwalania na produkcję; w naszym przykładzie elektrownia łódzka pozwalałaby na produkcję swej przędzalni i pozbawiałaby możności produkowania inne przędzalnie; elektrownia łódzka znalazłaby się w sytuacji pana feodalnego, przyzwalającego na produkcję albo odmawiającego prawa produkcji, przy pomocy stosowania do obcych przędzalni normalnej ceny, będącej w naszym hipotetycznym przykładzie, ceną prohibicyjną.

Norma największego uprzywilejowania, obowiązująca przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, ma na celu zapobieżenie temu, aby przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, dzięki swej sytuacji monopolistycznej, nie pozyskało faktycznych uprawnień feodalnych. Powyższe zagadnienie jest jednem z najważniejszych w nowoczesnej polityce gospodarczej; zobaczymy później w ciągu dalszego wykładu, jak często organizacje monopolistyczne nabierają charakteru feodalnego, naskutek niepoddania ich normom użyteczności publicznej.

Z faktu poddania przedsiębiorstw użyteczności publicznej normom użyteczności publicznej wynika, że nie wolno im stosować cen ulgowych przy zaopatrywaniu i obsłudze odbiorców, znajdujących się w jednakowych warunkach.

§ 5. Ceny dzielnicowo-różniczkowe i eksportowo-różniczkowe.

Państwo przy pomocy stosowania złożonego systemu taryf kolejowych, mających różną wysokość w różnych kierunkach przy tych samych odległościach, zmienia naturalną geografję kraju.

Zmniejszanie przewoźnego w stosunku odwrotnym do odległości, skraca oddalenie jednych części kraju od innych.

Głęboko zakorzenione i ugruntowane jest przeświadczenie, że państwo ma prawo zmniejszać upośledzenie geograficzne poszczególnych okręgów, ale że nie ma prawa upośledzać żadnego okręgu. Państwo może więc ustanowić ulgową taryfę z Krzemieńca do Warszawy, lecz nie może taryfy normalnej z Lublina do Warszawy podnieść. Również uważa się, że taryfa ulgowa z Krzemieńca do Warszawy nie może być obliczona tak nisko, aby przewoźne z Krzemieńca do Warszawy kosztowało mniej, niż przewoźne z Lublina do Warszawy. Ustanowienie tak niskiej taryfy ulgowej upośledziłoby Lublin wobec Krzemieńca, co uważanem jest za niedopuszczalne. Państwo może naturalną przewagę jednego okręgu nad innym zmniejszyć, ale nie ma prawa stwarzać sztucznie przewagi okręgu geograficznie upośledzonego nad okręgiem geograficznie uprzywilejowanym.

Bardzo spornem jest również pytanie, czy państwo ma prawo przy pomocy taryf kolejowych zrównać okręg upośledzony z okręgiem, posiadającym naturalną przewagę; raczej istnieje przeświadczenie, że naturalna przewaga jednego okręgu nad innym może być przy pomocy taryf kolejowych zmniejszona, lecz nie usunięta.

Przeciwnicy budowy kanałów w Niemczech występowali z argumentem, że kanały stworzą sytuację uprzywilejowaną dla okręgów, przed budową kanałów komunikacyjnie upośledzonych. Rosyjskie taryfy zbożowe dla Syberji były w ten sposób konstruowane, że zboże syberyjskie nie mogło być tanio sprzedawane w Rosji środkowej, lecz mogło być tylko przez porty Rosji europejskiej zagranicę wywiezione.

Taryfy kolejowe są więc narzędziem polityki gospodarczej, przy pomocy którego następuje deformacja naturalnych warunków geograficznych i korektura gry wolnych sił gospodarczych. Budowa konsekwentnie powiązanego gospodarstwa narodowego opiera się na określonym systemie taryf kolejowych.

Szczególnie ważną rolę posiada budowa taryf kolejowych w polityce rolnej, ponieważ rolnictwo jest ściśle związane z ziemią i uważa się, że grunty winny być uprawiane. Jeżeli w Płocku niema takiego przemysłu, jak w Łodzi, to z tego nie wyciąga się wniosku, aby Płock, jako miasto, był przez to zmarnotrawiony; przeciwnie zaś, jeżeli we wschodnich dzielnicach Polski plony z hektara są mniejsze niż w Wielkopolsce i jeżeli we wschodnich dzielnicach Polski jest więcej odłogów niż na Pomorzu, to natychmiast wysuwa się słuszny wniosek, że ziemie wschodnio-kresowe są niewy-

zyskane i marnotrawione. Gdy taki stan rzeczy następuje wskutek tego, że dana dzielnica państwa jest bardziej oddalona od ważniejszych ośrodków spożycia, niż inne dzielnice państwa, to natychmiast jest stosowany system taryf kolejowych, mający na celu skrócenie odległości i postawienie rolnictwa danej dzielnicy w warunkach większej opłacalności.

Podobne oceny wpływają na budowę taryf kolejowych od minerałów, gdyż państwo stara się popierać wydobywanie własnych bogactw mineralnych.

Na strukturę taryf kolejowych wywarły wpływ różne motywy. Mianowicie:

1) Motyw dzielnicowy. Polega on na tworzeniu takich taryf, aby dana dzielnica mogła opłacalnie zbyć swe produkty.
2) Motyw przerobienia własnego surowca. Jeżeli w państwie znajdują się bogactwa mineralne, niedogodnie położone pod względem geograficznym, to system taryf kolejowych zdąża do tego, aby stworzyć opłacalne warunki przerobienia własnego surowca i zaprzestania dowozu surowca zagranicznego. Przy jednolitym systemie taryf od danego surowca, przeróbka surowca zagranicznego byłaby tańszą.
3) Motyw eksportowy. System taryf zmierza do stworzenia warunków opłacalności dla wywozu danego towaru. Przy stosowaniu jednolitej taryfy szereg ładunków nie wydostałby się na rynki zagraniczne.

Są to więc taryfy różniczkowe, przyznawane wszystkim nadawcom, nadającym ładunki

1) z pewnej dzielnicy albo okręgu,
2) surowca krajowego w miejscu produkcji,
3) na eksport.

Takie taryfy są powszechnie nazywane ulgowemi; ponieważ są one przyznawane grupom nadawców, odpowiadającym pewnym warunkom, słuszniej jest je nazwać różniczkowemi, a więc dzielnicowo-różniczkowemi, surowcowo-różniczkowemi i eksportowo-różniczkowemi.

Przez taryfę ulgową, w ścisłem znaczeniu tego wyrazu, należy uważać ulgę uczynioną nadawcy, należącemu do danej grupy, jeśli inni nadawcy z tej samej grupy z niej nie korzystają.

W tem znaczeniu — ulgowe taryfy na kolejach nie są obecnie stosowane, były jednak stosowane dawniej. Stosowanie taryf ulgowych jest uważane za elementarne pogwałcenie norm użyteczności publicznej.

Zobaczymy później, że powyżej przytoczone motywy wywarły wpływ na strukturę poszczególnych gałęzi przemysłu.

Systemy taryf kolejowych są różne w różnych państwach, w zależności od znaczenia, jakie się przypisuje poszczególnym motywom i potrzebie ich uwzględnienia.

W zależności od systemu wartościowania poszczególnych motywów inaczej układa się system taryf. Można różnie oceniać pożytek zapewnienia zbytu produktom danej dzielnicy; z interesem jednej dzielnicy może kolidować interes innej dzielnicy; różnie można oceniać system różniczkowania opłat w zależności od ilości nadanych ładunków. Można np. przedsiębiorstwom, wysyłającym codziennie cały pociąg danych ładunków, udzielić niższej opłaty, niż przedsiębiorstwu, wysyłającemu jeden wagon dziennie. Można czynić i naodwrót. W Polsce przedsiębiorstwu naftowemu, nie chcącemu przystąpić do kartelu naftowego, zagrożono ustanowieniem takiego systemu taryf, przy którym z bardziej obniżonej taryfy mógł korzystać nadawca, wysyłający pewne minimum wagonów rocznie. Wówczas kartel, jako nadawca wysyłający określoną ilość ładunków korzystałby z niższej taryfy, niż oporne przedsiębiorstwo, nie chcące przystąpić do kartelu, gdyż ilość eksportowanych przez nie produktów nie mogła osiągnąć rozmiarów, uprawniających do korzystania z niższej taryfy kolejowej.

Można również stanąć na stanowisku, że z niższych taryf kolejowych powinien korzystać nadawca mniejszej ilości ładunków; w takim razie wystąpiłaby jeszcze większa rozbieżność pomiędzy kosztami własnemi przewozu a opłatą.

Warto byłoby, aby polska taryfa kolejowa była zanalizowana pod tym kątem widzenia; wówczas możnaby ustalić, w jakiej mierze na konstrukcji taryf od poszczególnych ładunków odbił się wpływ różnych motywów gospodarczych.

Różniczkowanie cen przez przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, jak np. elektrownie, gazownie i t. d. nie było dotychczas przedmiotem badań, również ścisłych i drobiazgowych, jak system taryf kolejowych. Możemy sobie jednak wyobrazić, że przy pewnym stanowisku polityki państwowej, system różniczkowania opłat za energję elektryczną mógłby się kształtować zgoła inaczej, niż to ma miejsce obecnie.

Konsument, odbierający większą ilość elektryczności, korzysta z większego rabatu. Zapewne ze stanowiska czysto handlowego elektrowniom się to opłaca. Polityka państwowa może jednak stanąć na stanowisku popierania rzemiosła i drobnego przemysłu, i narzucić elektrowniom w nadaniach koncesyjnych obowiązek

dostarczania prądu w mniejszych ilościach po tej samej cenie, jak w wielkich, innemi słowy, znieść system rabatów od większej ilości. Prawodawca zastrzega sobie prawo ingerencji do różniczkowania taryf kolejowych.

§ 6. Normy użyteczności publicznej.

Przedsiębiorstwa użyteczności publicznej mają obowiązek należytej i poprawnej obsługi odbiorców i z tego powodu stawia się im w nadaniach koncesyjnych szereg warunków, mających na celu zapewnienie odbiorcy dobrej obsługi.

Stawia się więc warunki, dotyczące dokładnego przefiltrowania wody, wagony kolejowe winny zapewnić pasażerom pewien stopień wygody, aparat telefoniczny musi odpowiadać pewnym warunkom i t. d. Powyższe rygory stawiane są dlatego, że przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, wyposażone w monopol, musi być poddane rygorom, zapewniającym należyte spełnianie funkcji użyteczności publicznej. Normy i rygory stąd wynikające będziemy nazywali normami użyteczności publicznej.

Przedsiębiorstwom użyteczności publicznej, działającym na podstawie koncesji nadanej przez państwo albo ciała publiczne, można z większą łatwością postawić szereg warunków, niż przedsiębiorstwom użyteczności prywatnej, których działalność jest wolna i nie jest skrępowana nadaniami koncesyjnemi.

Polityka państwowa, kierowana motywem zabezpieczenia przemysłowi krajowych produktów wyjściowych stara się o to, żeby poszczególne gałęzie przemysłu przerabiały krajowy produkt wyjściowy, a nie zagraniczny.

Polityka państwowa stara się o to, ażeby gospodarstwo narodowe miało charakter możliwie zupełny i samowystarczalny, z tego powodu popiera wszelkiemi środkami polityki celnej, kolejowej, aby zamówienia poszczególnych gałęzi gospodarstwa narodowego były udzielane w kraju, a nie zagranicą.

Powyższe motywy, a więc motyw bezpieczeństwa publicznego, motyw popierania wytwórczości krajowej, motyw zabezpieczenia produktu wyjściowego w czasie konfliktu zbrojnego i t. d. są powszechnie stosowane, a dają się one najłatwiej narzucić przedsiębiorstwom użyteczności publicznej z tego powodu, że są one w wysokiej mierze zależne od organów publicznych, poddane są ich kontroli i działają na mocy uprawnień.

Jeżeli więc państwo narzuca przedsiębiorstwom kolejowym obowiązek zakupu lokomotyw i wagonów w fabrykach krajowych,

jeżeli nakazuje przedsiębiorstwom elektrownianym nabywanie prądu z elektrowni krajowych, a nie z pogranicznych niemieckich elektrowni, to rządzi się w tym wypadku motywami publicznemi, nie mającemi nic wspólnego z motywem użyteczności publicznej.

Wymagania, postawione przedsiębiorstwom użyteczności publicznej pod wpływem ogólnych motywów publicznych, mogą nawet utrudnić wykonanie obowiązku użyteczności publicznej. Narzucenie obowiązku zakupu droższych krajowych lokomotyw i wagonów zmusza kolej do pobierania większej opłaty za przewozy, gdyż wagony zagraniczne są tańsze. Gdyby pozwolono przedsiębiorstwu kolejowemu na zakup tanich, sprzedawanych po cenach dumpingowych wagonów niemieckich, to polskie przedsiębiorstwo kolejowe mogłoby nieco taniej przewozić pasażerów, czyli lepiej wykonałoby swój obowiązek przedsiębiorstwa użyteczności publicznej. Narzucenie obowiązku zakupu wagonów krajowych, pod wpływem motywu popierania produkcji krajowej, doprowadza do tego, że opłata za usługi przedsiębiorstwa użyteczności publicznej jest wyższa i uciążliwsza dla odbiorców.

Zakłady przemysłowe i ludność na polskim Górnym Śląsku może mogłaby otrzymywać energję elektryczną taniej z elektrowni położonych w Niemczech; przedsiębiorstwa elektrowniane na polskim Górnym Śląsku, nabywające energję z elektrowni położonych w Niemczech, mogłyby taniej obsługiwać odbiorców; tak naprzykład komunalna elektrownia pow. Chodzieskiego pobiera prąd z Piły w Niemczech; jeżeli państwo nakazuje przedsiębiorstwom elektrownianym wytwarzanie energji we własnych zakładach położonych w Polsce, to podraża w ten sposób obsługę konsumenta. Państwo rządzi się motywem zabezpieczenia produktu wyjściowego, jakim jest energja elektryczna dla przedsiębiorstwa elektrownianego, na wypadek konfliktu z Niemcami.

Możnaby słusznie zaznaczyć, że z normy użyteczności publicznej wynika nakaz zaopatrzenia odbiorcy i na wypadek konfliktu z Niemcami; ale ten motyw odgrywa rolę w polityce państwowej i w odniesieniu do innych gałęzi gospodarstwa narodowego; dlatego też przez normę użyteczności publicznej będziemy rozumieć tylko obowiązek obsługi na warunkach równych, godziwych i jednakowych dopóty, dopóki przedsiębiorstwo elektrowniane ma energję (np. elektrownia krakowska energję z Jaworzna).

Jeżeli krakowskiemu elektrownianemu przedsiębiorstwu pozwolono pobierać energję z Jaworzna, a nie pozwolono z Gliwic, to odegrały tutaj rolę inne motywy, niż motyw użyteczności publicznej.

Są to motywy, któremi państwo się rządzi, nakazując przerabiać na cukier buraki krajowe, a nie zagraniczne.

§ 7. Motywy publiczne a normy użyteczności publicznej.

Będziemy nazywali motywy ogólne, z których wynikają normy i rygory, najchętniej i najłatwiej stosowane do przedsiębiorstw użyteczności publicznej — ogólnemi motywami publicznemi.

Do ogólnych motywów publicznych można więc zaliczyć: 1-o obowiązek udzielania obstalunków przemysłowi krajowemu w wypadkach, jeżeli przemysł krajowy dane produkty wytwarza, 2-o obowiązek budowy gazowni, elektrowni i t. p. na terytorjum krajowem, 3-o obowiązek uwzględniania motywów strategicznych, państwo np. nie pozwoli na wybudowanie elektrowni w miejscu, pod względem strategicznym niedogodnem, a chętnie narzuci obowiązek budowy elektrowni w miejscu, pod względem strategicznym dogodnem, 4-o obowiązek poddania się wymogom pewnych planowości, unikania marnotrawstwa. Np. państwo chętniej nakaże przedsiębiorstwu elektrownianemu nabywanie energji z większej elektrowni, położonej w odległości kilkunastu kilometrów od miasta, niż na wybudowanie małej lokalnej elektrowni; tymczasem zdarzyć się może, że małe miasto, rządzące się ambicją municypalnej samowystarczalności, chciałoby wybudować własną lokalną elektrownię.

W polskiej ustawie elektrycznej nie są dokładnie odróżnione motywy o różnym charakterze, które podyktowały umieszczenie w ustawie i w rozporządzeniach poszczególnych postanowień.

Przedsiębiorstwem użyteczności publicznej jest tylko sieć rozdzielczo-detaliczna, ułożona na terenie osiedla ludzkiego. Funkcjonowanie sieci rozdzielczo-detalicznej musi być poddane normom użyteczności publicznej. Sieć rozdzielcza detaliczna musi dołączać na określonych warunkach mieszkania, sprzedawać energję po określonej cenie i t. d.

Za udzielenie koncesji na przeciąg określonej ilości lat państwo stawia warunek, aby po ekspiracji terminu koncesyjnego przedsiębiorstwo użyteczności publicznej oddało państwu na pewnych warunkach swe urządzenia; jest to warunek, wynikający z charakteru koncesyjnego przedsiębiorstwa elektrownianego. Po ekspiracji terminu koncesyjnego urządzenie sieciowe traci wartość dla przedsiębiorstwa; gdyby przedsiębiorstwo mogło je zabrać, to należałoby na jego miejscu ustawić inne. Również niedopuszczalnem jest, aby w ostatnim okresie przedsiębiorstwo prowadziło gospodarkę rabunkową i oddało urządzenia zniszczone, albowiem wówczas należyta obsługa konsumenta mogłaby być narażona na szwank.

Inaczej przedstawia się sprawa zakładu, wytwarzającego energję elektryczną. Przedsiębiorstwo sieciowo-detaliczne może pobierać energję z własnego zakładu wytwórczego albo z obcego zakładu wytwórczego, położonego w tym samym mieście, albo w odległości kilkudziesięciu albo kilkuset kilometrów. Branie energji elektrycznej z własnego zakładu, położonego w tym samym okręgu albo z obcego zakładu, położonego w tym samym, albo innym okręgu, albo zagranicą, nie jest obojętne ze stanowiska pewnych motywów publicznych, tak samo jak nie jest obojętną sprawa, czy fabryki obuwia i szewcy nabywają niezbędne do produkcji obuwia sztyfciki w kraju czy też zagranicą. Byłoby objawem niepożądanym, gdyby krajowa produkcja obuwia opierała się na sztyfcikach berlińskich. Tak samo nie jest obojętną, ze stanowiska ogólnych motywów polityki gospodarczej, sprawa, w jakiej elektrowni przedsiębiorstwo sieciowo-detaliczne jest zasilane energją; ze stanowiska motywu użyteczności publicznej jest to obojętne.

To odróżnienie jest całkowicie potwierdzone przez rzeczywisty układ stosunków, gdyż są przedsiębiorstwa sieciowo-detaliczne, kupujące energję z zakładów prywatnych, np. przedsiębiorstwo elektrowniane w Krakowie zakupuje energję elektryczną z przedsiębiorstwa węglowego Jaworzno, położonego o kilkadziesiąt kilometrów od Krakowa.

Polska ustawa elektryczna uważa, że przedsiębiorstwo użyteczności publicznej obejmuje nietylko urządzenie sieciowe, ale i zakład wytwórczy. Zakłady wytwarzające energję są wg. polskiej ustawy przedsiębiorstwami użyteczności publicznej.

Elektrownie użyteczności prywatnej, należące do przedsiębiorstw przemysłowych i górniczych, mają prawo wytwarzać prąd tylko na własne potrzeby przedsiębiorstw, do których należą; ponieważ nie są one zakładami użyteczności publicznej, mają one prawo zajmować się dostawą prądu tylko w drodze wyjątku; na mocy rozporządzenia Ministra Robót Publicznych z dn. 20 maja 1923 r. art. 3, elektrownie użyteczności prywatnej mogą oddawać okolicznościowo prąd nazewnątrz w ilościach zbywających ponad własne potrzeby przedsiębiorstwa, do którego należą, ale bez prawa powiększenia w tym wyłącznie celu mocy swych urządzeń. Polska ustawa elektryczna nie przewiduje więc wypadku, w którym elektrownia przedsiębiorstwa przemysłowego albo górniczego, a więc elektrownia użyteczności prywatnej, mogła się tak rozbudować, aby stale dostarczać energji przedsiębiorstwu sieciowemu. Wypadek z dostawą energji

przez Gwarectwo Górnicze Jaworzno przedsiębiorstwu elektrownianemu użyteczności publicznej w Krakowie nie mieści się w ramach obowiązującej w Polsce ustawy elektrycznej. Jasnem jest, że elektrownia jaworznicka rozbudowała się dla dostawy energji elektrycznej miastu Kraków i że produkcja energji dla Krakowa jest większa, niż na własne potrzeby kopalń jaworznickich. Taki stan rzeczy wynikł stąd, że normy użyteczności publicznej, właściwe przedsiębiorstwom sieciowym, rozciągnięto na zakłady wytwórcze.

Błędem polskiej ustawy jest traktowanie zakładów wytwórczych, jako zakładów użyteczności publicznej.

* * *

Państwo, kierując się motywem tańszej obsługi odbiorców, a więc motywem użyteczności publicznej, może zmusić przedsiębiorstwo sieciowe do pobierania z obcego zakładu energji i zaprzestania własnej produkcji. W obwieszczeniu Ministra Robót Publicznych z dn. 7 lipca 1928 r. znajdujemy następujący art. 30.

„W razie, gdyby inne zakłady elektryczne mogły dostarczać energję elektryczną na warunkach dogodniejszych, niż zakład wytwórczy uprawnionego, Minister Robót Publicznych może nakazać uprawnionemu zaprzestania dalszego rozszerzania zakładu wytwórczego, względnie zaprzestania wytwarzania energji elektrycznej we własnym zakładzie wytwórczym i pobierania energji elektrycznej z innego zakładu elektrycznego, który winien być wskazany przez Ministra Robót Publicznych."

W tym wypadku państwo rządzi się motywem użyteczności publicznej (taniej obsługi odbiorcy). Gdyby państwo nakazało zakup prądu z elektrowni niemieckiej, to takie postępowanie, podyktowane motywem użyteczności publicznej, sprzeniewierzałoby się ogólnemu motywowi bezpieczeństwa publicznego.

* * *

Na mocy ustawy elektrycznej z dn. 25 marca 1922 r. art. 14 każdy zakład elektryczny może być zobowiązany uchwałą Rady Ministrów do oddawania, na żądanie Ministra Robót Publicznych, zbywającej energji elektrycznej na rzecz elektrowni użyteczności publicznej, za odpowiedniem wynagrodzeniem. W razie niedojścia do porozumienia, wysokość wynagrodzenia oznaczy sąd. Brak porozumienia co do wysokości wynagrodzenia nie wstrzymuje obowiązku dostarczania energji elektrycznej.

Powyższe postanowienie ustawy poddaje zakłady wytwórcze normom użyteczności publicznej i zmusza je do wykonania obowiązku, którym zwykle musi być obciążone przedsiębiorstwo użyteczności publicznej.

Pomiędzy zakładami wytwórczemi istnieje stosunek wzajemnej konkurencji, każdy z nich ubiega się o odbiorców na pewnych terenach, walka konkurencyjna o pozyskanie odbiorców w osobie przedsiębiorstw sieciowych staje się niezmiernie zażartą; czasami dochodzi do pewnych ogólnych porozumień, często płynnych i nietrwałych, mających na celu ureglamentowanie konkurencji. O ile mi jednak wiadomo, nigdzie jeszcze zakłady wytwórcze nie zdobyły sytuacji monopolistycznej, nie wytworzył się taki układ stosunków, przy którym zakłady wytwórcze mogły uzależnić od siebie przedsiębiorstwa sieciowe i zagrozić im odmową dostarczenia energji.

Dziedzina wytwarzania energji elektrycznej należy obecnie raczej do formacji wolno-kapitalistycznej; wielkie przedsiębiorstwa górnicze i przemysłowe często budują własne elektrownie i o ile przedsiębiorstwa sieciowo-detaliczne mają swobodę w wyborze dostawców energji, to jasnem jest, że przewaga gospodarcza jest po stronie odbiorcy, a nie dostawcy energji, który zresztą zawsze jest zainteresowany w rozszerzeniu zbytu.

W tych warunkach nie widzę motywu, któryby dawał prawo rządowi w trybie ustawowego przymusu zmuszać zakład wytwórczy do dostarczania energji. W polskiej ustawie znalazł się taki przepis wskutek tego, że zakład wytwórczy jest uważany za zakład użyteczności publicznej; tymczasem niema danych do traktowania zakładów wytwarzających energję, jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.

W coraz większej ilości działów gospodarstwa narodowego występuje typ przedsiębiorstwa, mającego cechy przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.

W nowoczesnem gospodarstwie kapitalistycznem powstają organizacje sprzedażne albo wytwórcze, które pod względem pewnych swych cech zbliżają się do przedsiębiorstw użyteczności publicznej, jakkolwiek pod względem prawnym są przedsiębiorstwami użyteczności prywatnej. Do nich należą syndykaty, kartele i konwencje sprzedażne. Jeżeli poszczególna gałąź przemysłu, zorganizowana w kartel, posiada niemal faktyczny przywilej wyłącznej sprzedaży na rynku krajowym albo wyraźną przewagę nad przemysłem zagranicznym przy obsługiwaniu rynku krajowego, to jej zbyt na rynku krajowym ma charakter koncesji sprzedażnej, co sprawia, że ta gałąź przemysłu nabiera cech przedsiębiorstwa użyteczności

publicznej, zobowiązanego do obsługi rynku krajowego na określonych warunkach. Skartelizowana gałąź przemysłu przy dostatecznej ochronie celnej, wydatnie zabezpieczającej ją przed konkurencją zagraniczną, ma więc bądź faktyczny monopol, bądź przywilej obsługi rynku krajowego. Jeszcze wyraźniej występuje podobieństwo do przedsiębiorstwa użyteczności publicznej w takich gałęziach przemysłu, których zbyt na rynku krajowym jest ochroniony od przywozu zagranicznego przez zakazy przywozu. W takiej sytuacji znajduje się np. w Niemczech przemysł węglowy, który wskutek tego słusznie uważa, że jego obowiązkiem jest należyte obsłużenie rynku krajowego. Nie do pomyślenia byłby fakt, aby kartel węglowy zadecydował w czasie ostrej zimy wywóz węgla zagranicę, a rynkowi krajowemu dostarczył niedostateczne ilości węgla i naraził ludność na chłód. Cechy użyteczności publicznej posiada również organizacja sprzedażna przemysłu cukrowniczego na rynku krajowym, gdyż podaż na rynku wewnętrznym jest regulowana przez ustawę cukrową. I, oczywiście, przemysł cukrowniczy ma obowiązek zaopatrzenia rynku krajowego po cenach, chroniących spożywcę przed przepłacaniem za cukier.

Polityka konsekwentnego wiązania poszczególnych działów gospodarstwa narodowego z obszarem państwowym, czyli, polityka, popierająca tworzenie na terytorjum państwowem możliwie największej ilości gałęzi przemysłu, rolnictwa i t. d., może być prowadzona skutecznie tylko pod warunkiem zapewnienia opłacalności. Warunki opłacalności osiąga się przy pomocy systemu zarządzeń celnych, kolejowych, podatkowych, kredytowych i t. p. Przy systemie gospodarstw narodowych, budowanych pod kątem widzenia możliwie największej wszechstronności, ustaje usadawianie się poszczególnych gałęzi rolnictwa i przemysłu wyłącznie w krajach, mających najdogodniejsze naturalne warunki opłacalności. Międzynarodowy podział pracy, przy którym poszczególne działy wytwórczości lokują się w krajach o naturalnych dogodnych warunkach, ustępuje systemowi zakładania wytwórczości w układzie celowo skonstruowanych gospodarstw narodowych. Szereg krajów decyduje się na wytwórczość droższą na swem terytorjum w celu zapewnienia zarobków ludności, ze względów strategicznych, dla osiągnięcia aktywności bilansu handlowego i t. d., i zaprzestaje sprowadzania tańszych towarów zagranicznych. Opłacalność przestała więc na terenie międzynarodowym odgrywać rolę naturalnej siły ekonomicznej, przeprowadzającej selekcję przedsiębiorstw zdolnych i niezdolnych do życia. Przy pomocy pewnych posunięć z dziedziny polityki gospodarczej można stworzyć opłacalność, która

powołuje do życia poszczególne działy wytwórczości narodowej na własnem terytorjum państwowem. Im w większym stopniu dany dział wytwórczości posiada sytuację koncesyjną na rynku krajowym, w tym większym stopniu powstaje tendencja do zamknięcia opłacalności w granicach godziwego zysku.

W nowoczesnych gospodarstwach narodowych istnieją zorganizowane gałęzie przemysłu, które mają pod wielu względami cechy przedsiębiorstw użyteczności publicznej.

Ustawa kartelowa niemiecka i sąd kartelowy niemiecki mają do czynienia ze sprawami, w których należy rozstrzygnąć, czy poszczególne postanowienie kartelu odpowiada wymogom użyteczności publicznej. Ocena ze stanowiska wymagań użyteczności publicznej czynności organizacyj kartelowych wynika z traktowania tych organizacyj jako przedsiębiorstw użyteczności publicznej i dziwię się, że w literaturze ekonomicznej niemieckiej nie spotkałem się z zastąpieniem ogólnikowego pojęcia dobra publicznego przez bardziej określone pojęcie użyteczności publicznej.

Jak już powiedzieliśmy powyżej, przedsiębiorstwo użyteczności publicznej mające prawo wyłącznej obsługi odbiorców na terenie koncesyjnym, ma jednocześnie obowiązek obsługi na tym terenie na określonych warunkach, i zgodnie z warunkami koncesji, różniczkuje warunki obsługi odbiorców. Tramwaje np. przewożą pasażerów za niższą opłatą w godzinach rannych, za wyższą opłatą w godzinach nocnych, dzieci za niższą opłatą; elektrownie dostarczają prądu po różnych cenach dla celów oświetleniowych i przemysłowych, następnie cena jest uzależniona od ilości zakupionego prądu, a przy zbycie dla celów przemysłowych od równomierności spożycia prądu w ciągu doby i roku. Mamy więc do czynienia z określoną hierarchją odbiorców, otrzymujących prąd po różnych cenach.

Idzie więc o to, czy system różniczkowania cen według zasad pewnej hierarchji ocen, odpowiada systemowi ocen, adoptowanemu przez państwową politykę gospodarczą i czy pod postacią ceny zróżniczkowanej nie przemyca się ceny ulgowej.

Jeżeli przejrzeć orzecznictwo sądu kartelowego niemieckiego, to okaże się, że wśród spraw podlegających temu sądowi, można wyodrębnić następujące grupy:

Pierwsza grupa obejmuje sprawy, dotyczące słusznego albo niesłusznego zaliczenia poszczególnego odbiorcy kartelu do właściwej grupy odbiorców, korzystających z określonej ceny różniczkowej. Tak np. niezaliczenie jakiegoś kupca hurtowego do grupy kupców-hurtowników może pociągnąć decyzję sądu, nakazującą zaliczenie tego kupca do grupy takich kupców. Spółdzielnia, trudniąca się

nietylko obsługą swych członków, ale i sprzedażą niecłonkom, została zaliczona przez kartel do grupy wielkich instalatorów, natomiast sąd kartelowy rozstrzygnął, że kartel winien ją zaliczyć do grupy bardziej uprzywilejowanych odbiorców, t. j. kupców hurtowych.

Do drugiej grupy należą sprawy, wynikające z t. zw. umów wyłącznościowych. Organizacja kartelowa wytwórców (A) zawiera umowę z grupą odbiorców, również zorganizowaną w kartel (B), na mocy której to umowy związani nią odbiorcy (B) nie mają prawa kupować skartelizowanego towaru od przedsiębiorstw, nie będących członkami kartelu (A), z drugiej zaś strony członkowie kartelu (A) zobowiązują się do niedostarczania towaru przedsiębiorstwom, nie będącym członkami kartelu (B), a więc niezwiązanym z organizacją kartelową wytwórców (A) powyższą umową. W ten sposób pozbawia się członków kartelu (A) możności dostawy pewnym nabywcom, a nabywców towaru, będącego przedmiotem umowy kartelowej, a niezwiązanych z kartelem (A) umową wyłącznościową, pozbawia się możności nabycia towaru w organizacji kartelowej (A). Takie „zamknięcie" drogi do nabycia towaru w organizacji kartelowej Niemcy nazywają „Sperre", czyli „zamknięciem dostawy". Dociekania sądu kartelowego sprowadzają się w gruncie rzeczy do rozstrzygnięcia pytania, czy odmowa dostarczenia towaru jakiemuś przedsiębiorstwu stanowi pogwałcenie domniemanego obowiązku równej i jednakowej obsługi przedsiębiorstw jednakowego typu. W przytoczonym przez nas poniżej przykładzie okazuje się, że organizacja kartelowa ma prawo odmowy dostarczenia towaru przedsiębiorstwu, które nie poczuwa się do obowiązku zakupu potrzebnego towaru na terytorjum Niemiec, a kupuje go zagranicą. Mamy więc tutaj daleko idącą analogję z przedsiębiorstwem użyteczności publicznej, które ma obowiązek obsługi odbiorców na swym terenie koncesyjnym, ale pozbawia odbiorcę prawa dokonywania zakupów od innego dostawcy.

Powyższe sprawy w akcie koncesyjnym przedsiębiorstwa użyteczności publicznej są dosyć wyraźnie sprecyzowane, jakkolwiek nie w ten sposób, aby nie powstawały sprawy sporne i rozbieżności przy interpretacji aktu koncesyjnego. Organizacja poszczególnych gałęzi przemysłu jest różnorodna, jest zresztą zmienna i dlatego zarówno tworzenie hierarchji odbiorców, jak „zamykanie dostawy" nabywcom towaru może, być bądź naturalną konsekwencją hierarchicznie skonstruowanej organizacji kartelowej o pewnym systemie cen różniczkowych, bądź pogwałceniem przez organizację kartelową, traktowanej jako przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, obowiązków użyteczności publicznej. Wówczas powstaje sprawa przymuszenia kartelu do dostarczenia towaru, czyli t. zw. „Kontrahierungszwang'u", będącego przeciwstawnością „Sperre". „Kontrahierungszwang" — to obowiązek obsługi.

Przyjrzyjmy się orzeczeniom sądu kartelowego niemieckiego.

Jednem z najbardziej kwestjonowanych postanowień kartelowych jest właśnie wspomniana „Sperre". Przy takim zakazie zaopatrzenia przez członków kartelu poszczególnego przedsiębiorstwa, to ostatnie może otrzymać dany towar tylko od „outsiderów" albo z zagranicy. Sąd kartelowy w pewnych wypadkach uznaje odmowę zaopatrywania dotkniętego taką „Sperre" przedsiębiorstwa za słuszną, w innych wypadkach za niesłuszną. Rozpatrzmy nasamprzód przypadek, w którym odmowa dostawy została uznana za słuszną. Kartel fabrykantów kafli i kartel przedsiębiorstw zduńskich zawarły umowę, na mocy której żadna z firm, należących do jednego z karteli, nie ma prawa zawierania umów z firmami, nie należącemi do drugiego kartelu, a więc przedsiębiorstwo zduńskie, należące do kartelu zduńskiego, nie ma prawa kupowania kafli od przedsiębiorstwa, nie będącego członkiem kartelu kafli. Następnie fabryki kafli, będące członkami kartelu kaflowego, nie mają prawa dostarczać kafli przedsiębiorstwom zduńskim, nie należącym do kartelu zduńskiego. Powstaje więc wątpliwość, czy kartel kafli nie sprzeniewierza się obowiązkowi zaopatrywania w kafle wszystkich przedsiębiorstw, potrzebujących kafli. Istnieje domniemanie, że kartel kaflowy, który może zrzeszyć wszystkie niemieckie fabryki kafli, ma obowiązek zaopatrzenia wszystkich spożywców kafli i nie ma prawa uchylić się od tego obowiązku. U podstawy takiej oceny leży więc ocena, że kartel kafli jest przedsiębiorstwem użyteczności publicznej na terenie Niemiec, obowiązanem do sprawiedliwej i równomiernej obsługi spożywców kafli. Jedno z przedsiębiorstw, należących do kartelu zduńskiego, zaczęło się zaopatrywać w kafle w Czechosłowacji, kartel kaflowy potraktował to jako pogwałcenie umowy pomiędzy obydwoma kartelami i wydał postanowienie, na mocy którego żadna z fabryk kaflowych, należących do kartelu kaflowego, nie ma prawa dostarczać kafli wzmiankowanemu przedsiębiorstwu. Dotknięte zakazem dostawy przedsiębiorstwo zwróciło się do prezesa sądu kartelowego, który orzekł, że odmowa dostawy jest niesłuszna, a więc, że jest uchyleniem się kartelu kaflowego od obowiązku zaopatrywania wszystkich spożywców kafli. Kartel kaflowy nie zgodził się z orzeczeniem prezesa sądu kartelowego i odwołał się do sądu kartelowego, który orzekł, że zaopatrywanie się przedsiębiorstwa zduńskiego w kafle czeskie jest niepożądane, że obniżanie cen

w Niemczech drogą konkurencji wyrobami czeskiemi jest w dobie obecnego kryzysu i bezrobocia czynnikiem dla gospodarstwa niemieckiego nie wskazanym. Sens tego wyroku sądu kartelowego polega na tem, że, o ile odbiorca kafli nie uznaje obowiązku zaopatrywania się w kafle niemieckie, to nie można niemieckim fabrykom kafli narzucić obowiązku dostarczania kafli takiemu przedsiębiorstwu zduńskiemu. Mamy więc do czynienia z zespołem praw i obowiązków na obszarze gospodarstwa narodowego niemieckiego. Wytwórcy kafli, zrzeszeni w kartelu, mają obowiązek obsłużenia wszystkich odbiorców na terytorjum niemieckiem, pod warunkiem, że ci odbiorcy poczuwają się do obowiązku zaopatrywania się w kafle na terytorjum Niemiec. Prawdopodobnie zakaz obsługi przedsiębiorstwa zduńskiego przez kartel kafli byłby przez sąd kartelowy uchylony, gdyby nie ta okoliczność, że przedsiębiorstwo zduńskie pogwałciło swój obowiązek w stosunku do „obszaru" niemieckiego, Czyż ten przypadek nie przypomina żywo koncesyj elektrycznych, gazowych, telefonicznych i t. p.? Przedsiębiorstwo elektrowniane ma obowiązek na obszarze swego uprawnienia obsłużyć na pewnych warunkach wszystkich odbiorców, zamieszkujących na danym obszarze. Z drugiej jednak strony na terenie koncesyjnym przedsiębiorstwa elektrownianego nikt nie ma prawa nabyć energji elektrycznej od kogokolwiek bądź, poza uprawnionem przedsiębiorstwem elektrownianem.

Wielokrotnie sąd kartelowy orzekał, że przy zestawianiu listy kupców hurtowych, będących odbiorcami kartelu, nie wolno pomijać kupców, którzy uprzednio, przed zawarciem kartelu, trudnili się handlem hurtowym tym skartelizowanym towarem. Inaczej mówiąc, kartel ma obowiązek zaopatrzenia tych kupców po określonej cenie różniczkowej.

Weźmy inny przykład. Odmowa obsługi jest środkiem brutalnym i dosyć prymitywnym. Istnieje bardziej subtelne narzędzie, służące do tego samego celu, a mianowicie sprzedaż ze zróżniczkowanemi rabatami. Praktyka niemiecka uznaje, że handel hurtowy, którego zadaniem jest zdobywanie nowych nabywców i rozszerzanie w ten sposób spożycia skartelizowanego towaru, jest czynnością, uprawniającą do otrzymania od kartelu towaru z największym rabatem. Spółdzielnie zaś, będące zrzeszeniem odbiorców, są reprezentacją spożywców, wobec tego nie wykonywują czynności handlu hurtowego i nie mają prawa do wyższego rabatu, przysługującego handlowi hurtowemu. W jednym wypadku spółdzielnia zaskarżyła do sądu kartelowego postanowienie zaopatrującego ją kartelu i przytoczyła dane, wykazujące, że obsługuje ona nietylko swych członków,

ale i innych odbiórców, których musi pozyskiwać. Sąd kartelowy uznał słuszność tej argumentacji i nakazał kartelowi przyznanie wzmiankowanej spółdzielni rabatu, przysługującego kupcom hurtowym, a więc lepszej ceny różniczkowej.

O cóż więc tutaj chodzi? Organizacja kartelowa opiera się na pewnej hierarchji odbiorców. Na wyższym szczeblu tej hierarchji znajdują się kupcy hurtowi, na niższym kupcy detaliczni, na dalszym bezpośredni odbiorcy. Zaliczenie poszczególnych odbiorców kartelu do jednej z tych kategoryj może być zakwestjonowane ze stanowiska obowiązku równej, jednakowej obsługi przez kartel odbiorców tego samego typu. Jeżeli dana spółdzielnia jest wyłącznie spółdzielnią, to słusznem jest jej zaliczenie do kategorji odbiorców z niższym rabatem, jeżeli zaś ma ona charakter kupca hurtowego, to niezaliczenie jej do kategorji kupców hurtowych jest pogwałceniem obowiązku jednakowej obsługi odbiorców tej samej kategorji.

Ciekawa jest następująca sprawa, będąca przedmiotem rozpraw sądu kartelowego. Niemiecki kartel fabryk farb i laku miał dwie duże grupy odbiorców, mianowicie kupców hurtowych i przedsiębiorstwa malarskie. W pewnym momencie kartel fabryk farb i laku ułożył listę kupców-hurtowników, uprawnionych do otrzymywania farb i laku z pewnym rabatem i potraktował ich jako wyłącznych odbiorców kartelu fabryk farb i laku. W ten sposób przedsiębiorstwa malarskie zostały zmuszone do zakupu farb od kupców-hurtowników i zostały pozbawione prawa zakupu farb i laku bezpośrednio od kartelu fabryk farb i laku. Została więc w ten sposób stworzona hierarchja odbiorców, przyczem kupcy-hurtownicy znaleźli się w grupie dogodniejszej ceny różniczkowej, przedsiębiorstwa zaś malarskie w dolnej grupie i wskutek tego zostały zmuszone do opłaty prowizji na rzecz kupców-hurtowników. To postanowienie kartelu fabryk farb i laku zostało zaskarżone przez ministra gospodarstwa społecznego do sądu kartelowego, który orzekł, że stworzenie powyżej przytoczonej hierarchji odbiorców jest słuszne, wyłączenie zaś z grupy kupców-hurtowników pewnej ilości kupców-hurtowników, którzy przedtem trudnili się handlem hurtowym farbami i lakiem jest niesłuszne. O cóż więc tutaj znowu chodzi? Różniczkowanie odbiorców jest dozwolone, ale nie wolno wyłączać dowolnie z grup odbiorców pewnego typu przedsiębiorstw, należących do tego typu. Tak samo przedsiębiorstwo elektrowniane ma prawo sprzedawać prąd po różnych cenach dla celów oświetlenia, dla celów przemysłowych, udzielać rabatów zależnie od ilości spożytego prądu, ale musi stosować zasady różniczkowania w jednakim stopniu do odbiorców tego samego typu.

Uchylanie się od obowiązku jednakowej obsługi odbiorców tego samego typu przez organizację kartelową jest traktowane tak samo, jak sprzeniewierzenie się obowiązkom obsługi przez przedsiębiorstwo użyteczności publicznej. Organizacja kartelowa wspiera się na hierarchicznie zorganizowanym zespole odbiorców; różniczkowanie poszczególnych grup odbiorców jest uznane za naturalną cechę sprzedażnej organizacji kartelowej. Kwestją sporną jest tylko, czy zaliczenie poszczególnych przedsiębiorstw do poszczególnych kategoryj jest słuszne, czy zakaz obsługi poszczególnego przedsiębiorstwa daje się uzasadnić ze stanowiska obowiązków, narzuconych przedsiębiorstwu użyteczności publicznej.

* * *

Dokonywujące się przemiany w charakterze gospodarczym Europy w ciągu ubiegłych stu lat będą lepiej zrozumiane, jeżeli uprzytomnimy sobie, że światopogląd liberalny był wyrazem tendencji do rozbicia średniowiecznych, ureglamentowanych rynków municypalnych. Po pewnym przeciągu czasu okazało się, że rynki narodowe, a nawet rynki międzynarodowe, zaczęły przybierać formę reglamentowaną, pod wpływem odwiecznej tendencji ludzkiej do porządkowania i stabilizowania.

Wolny rynek nie jest więc, historycznie biorąc, postulatem pozytywnym, był on tylko wyrazem tendencji do rozbicia lokalnego średniowiecznego rynku reglamentowanego. Ta tendencja przeciwstawia postulatowi reglamentacji średniowiecznego rynku lokalnego, postulat rynku wolnego. Ten postulat w rzeczywistości okazuje się pozornym, gdyż kapitalizm w dalszym przebiegu swego rozwoju coraz częściej dąży do organizowania, reglamentowania i stabilizowania rynków narodowych. System gospodarstwa narodowego polega na przemyślanem wiązaniu życia gospodarczego możliwie wszechstronnie z danym obszarem państwowym.

ROZDZIAŁ II.

MONOPOL SPIRYTUSOWY.

§ 1. Popieranie rolnictwa.

Polityka państwowa w stosunku do przemysłu rolniczego, a więc przedewszystkiem do gorzelnictwa i cukrownictwa, uformowała się pod wpływem motywu popierania rolnictwa. Prawodawca w sposób odmienny traktuje gorzelnie rolnicze i przemysłowe. Gorzelnia ma charakter rolniczy, jeżeli pędzi spirytus wyłącznie z ziemniaków i zboża tylko na słód, wywar zaś w całości zużywa w gospodarstwach rolnych. Najwyższy odpęd roczny gorzelni rolniczej nie może przewyższać 1600 hl. (art. 34 Ustawy o monopolu spirytusowym z dnia 3 września 1924 r.). Minister Skarbu, w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa może zezwolić na określony czas na pędzenie w gorzelniach rolniczych i z innych surowców, jak z ziemniaków i zboża na słód. Wszystkie inne gorzelnie zalicza się do gorzelni przemysłowych. Dla gorzelni rolniczych wyznacza się 95% całego prawa odpędu, reszta dla gorzelń przemysłowych.

Polska ustawa monopolowa, podobnie jak i w niektórych innych krajach, w których państwo wzięło w swoje ręce gospodarkę spirytusową, bierze przedewszystkiem w obronę rolnictwo i popiera głównie przemysł gorzelniczy rolniczy kosztem przemysłowego. Faworyzowanie gorzelni rolniczych wysuwa się w ustawie na pierwszy plan i stanowi jakgdyby jej główny cel, usuwając częściowo względy fiskalne na plan dalszy; przy zakupie spirytusu uprzywilejowuje się gorzelnie rolnicze. Ponadto ustawa szczególną opieką otacza gorzelnie rolnicze mniejsze z produkcją do 600 hl., przewidując dla nich dodatki do podstawowej ceny spirytusu.

W polityce gospodarczej państwa w stosunku do gorzelni występują jako motywy: dążenie do przerobienia faworyzowanego surowca krajowego, t. j. ziemniaka i troska o równomierne roz-

mieszczenie gorzelni w kraju, w celu zapewnienia korzyści i dobrodziejstw z istnienia tego przemysłu jak największej ilości gospodarstw rolnych, kosztem podrożenia kosztów produkcji i wynikającej stąd konieczności płacenia za dostarczony spirytus wyższej ceny. Monopol ogranicza zakupy tańszego spirytusu przemysłowego, a uprawia zakup droższego spirytusu rolniczego, przyczem uprzywilejowuje spirytus pędzony z ziemniaka.

W Niemczech i Austrji polityka popierania przy pomocy ustawodawstwa spirytusowego interesów rolnictwa była możliwa dlatego, że w izbach prawodawczych dominujące stanowisko mieli reprezentanci rolnictwa, a w szczególności rzecznicy własności folwarcznej, w których interesie leżało przedewszystkiem popieranie gorzelń rolniczych. Umieli oni w zręczny sposób pozyskać dla tej polityki ustawodawczej drobnych rolników, przez równoczesne popieranie w tem ustawodawstwie małych gorzelń owocowych i kociołkowych.

Stronnictwa agrarne, które wówczas były w większości rządowej wprowadziły, do ustawy szereg przepisów z wyraźną tendencją agrarno-polityczną, przykrojoną na użytek jednej gałęzi przemysłu rolniczego, a mianowicie gorzelń rolniczych.

* * *

W chwili zaprowadzenia w Niemczech systemu kontyngentowego może było istotnie koniecznem, przyjść z pomocą gospodarstwom rolnym z lekkiemi piaszczystemi gruntami, zdatnemi tylko pod uprawę kartofli, których przerobienie w gorzelniach było z braku komunikacji wskazane, ze względu na produkcję mięsa i mleka oraz na poprawienie kultury rolnej przez intensywne nawożenie. Po powstaniu gęstej sieci lokalnych kolei i innych środków komunikacyjnych nie mogło już być mowy o niemożliwości zużycia kartofli na targu do bezpośredniej konsumpcji. Ponadto sztuczne nawozy czynią w znacznej mierze zbędnym nawóz bydlęcy, wreszcie kartofle w suszonym stanie lub krajane są lepszym pokarmem dla bydła, aniżeli wywar.

Przywilejami temi faworyzowało się gospodarstwa rolne bardzo nieliczne w porównaniu z całą resztą gospodarstw rolnych, niemających gorzelni. Jeżeli się uwzględni, jak mała liczba gospodarstw rolnych w stosunku do ogólnej ich liczby i uprawianego obszaru posiada gorzelnie, jak małą wreszcie część całego zbioru kartofli przerabia się na spirytus, to przyjąwszy nawet jako uzasadnioną, teorję o korzystnym wpływie gorzelni na kulturę rolną i produkcję

mięsa, trzeba uznać ten wpływ za minimalny w stosunku do całego państwa, a opłacony znacznemi kosztami; stronnictwa radykalne wskazywały na to, że gorzelnie utrzymują w wielu wypadkach wielką własność, podnoszą cenę ziemi, co z ich stanowiska nie jest pożytecznem.

Tym argumentom przeciwstawiały stronnictwa i związki agrarne argument historyczny i twierdziły, że kontyngent jest wynagrodzeniem za zgodzenie się w r. 1887 na bardzo znaczne podwyższenie podatku spirytusowego, że kontyngent jest więc prawem nienaruszalnem (droit imprescriptible), którego nowa ustawa nie może znieść bez wynagrodzenia.

Austrjacki Minister Skarbu Dunajewski wniósł w styczniu 1888 r. projekt nowej ustawy o podniesieniu podatku spirytusowego. Właściciele gorzelń obawiali się przedewszystkiem znacznego zmniejszenia konsumpcji, co musiałoby spowodować ograniczenie produkcji w gorzelniach. Przeciwko projektowi ustawy wystąpiło Koło Polskie, broniąc interesów gorzelń. Koło Polskie uzyskało modyfikację projektu w kierunku uprzywilejowania gorzelń rolniczych i wydatniejszego uwzględnienia tych gorzelń przy indywidualnym rozdziale kontyngentu; ponadto uzyskało 1 milj. zł. rocznie tytułem wynagrodzenia dla uprawnionych z propinacji. Prawa propinacyjne wygasły dopiero w r. 1911.

Obrońcy interesów gorzelń rolniczych posługują się argumentem o ich pożyteczności dla rolnictwa; w okresie wcześniejszym również energicznie broniono prawa propinacji i domagano się wynagrodzenia za jego zniesienie.

* * *

Polskie Ministerstwo Skarbu opracowało w r. 1932 projekt nowelizacji do Ustawy Monopolowej. Poniżej przytaczamy bez zmian uwagi referentów Ministerstwa Skarbu.

§ 2. Rozważania referentów Ministerstwa Skarbu.

Struktura polskich przepisów ustawowych o monopolu spirytusowym oparta jest — jeśli chodzi o regulowanie produkcji spirytusu — o zdecydowaną tendencję ochrony gorzelnictwa rolniczego. Uzasadnienie gospodarcze tytułu gorzelnictwa rolniczego do przywileju szczególnej opieki ze strony państwa stanowi u nas, jak i w niektórych innych państwach, teza, że gorzelnictwo rolnicze, przetwarzające płody rolne, ma doniosły wpływ na podniesienie

i wzmocnienie wytwórczości rolniczej. W istocie, obornik uzyskiwany przez spasanie bydła wywarem z gorzelń, jest niewątpliwie cennym nabytkiem dla gospodarstw rolnych, a był nim szczególnie wówczas, gdy nawozy sztuczne nie miały jeszcze takiego zastosowania, jakie mają obecnie, zaś warunki komunikacyjne i słabe uprzemysłowienie kraju nie stwarzały korzystnych perspektyw dla zbytu ziemiopłodów.

Teorja o pierwszorzędnem, jeśli nie decydującem znaczeniu gorzelnictwa dla rolnictwa, raz zaszczepiona, rozwijała się coraz szerzej i wkońcu stała się pewnego rodzaju dogmatem, którego kwestjonowanie było niemal nie do pomyślenia. Wszelkie próby krytycznego podejścia do tej sprawy powodowały natychmiastową reakcję przeciwko każdemu, kto się ośmielił podważać utarte i niewzruszone zasady. Tem niemniej próby takie miały miejsce.

Jako godny uwagi odruch krytyczny przeciwko tak dogmatycznemu stawianiu sprawy można zacytować pracę ekonomisty niemieckiego, dr. E. Baadego, wydaną w r. 1927 pod tytułem „Neugestaltung der deutschen Branntweinwirtschaft", której omówienie ma miejsce niżej.

Jeśli chodzi o krytyczne oświetlenie zagadnienia w odniesieniu do Polski, można poglądy za i przeciw, na znaczenie gorzelnictwa rolniczego streścić w sposób następujący:

Argumenty za popieraniem gorzelnictwa rolniczego.

Gospodarstwa rolne w Polsce w ostatnich kilku dziesiątkach lat przeszły z uprawy zbóż na uprawę okopowych, potrzebnych przemysłowi; ziemniaki bowiem i buraki dają możność związania potrzeb przemysłu z interesami rolnictwa.

Gorzelnictwo ziemniaczane, zarówno jak i cukrownictwo tem się bowiem wyróżniają korzystnie z pośród innych gałęzi przemysłu rolniczego, że rzucają one na rynek w postaci spirytusu i cukru czyste węglowodany, a zachowują dla rolnictwa w postaci odpadków fabrycznych, wywaru i wysłodków, wszystkie bez reszty cenne pierwiastki odżywcze gleby. Pierwiastki te są niejako zapożyczone z gleby na okres trwania procesu przetwórczego i zwracane jej później w całości. Cykl krążenia tych pierwiastków jest ściśle ograniczony i zamknięty. Stosuje się to szczególnie do gorzelń, jako zakładów przemysłowych o mniejszej skali, znacznie ściślej związanych z danym warsztatem lub grupą warsztatów rolnych. Podczas bowiem gdy cukrownie, opierając się o szerszą podstawę plantacyjną, nierównomiernie częstokroć obdzielają zaczerpniętemi z ziemi zasobami, związane ze

sobą warsztaty rolniczo-wytwórcze, lub nawet wywożą poza swój rejon plantacyjny część tych zasobów w postaci wysłodków suszonych, drobne naogół gorzelnie wcielają w życie teorję zamkniętego cyklu krążenia pierwiastków odżywczych gleby nieomal idealnie: cały wywar spasany bywa w gospodarstwach gorzelniczych, które też cały wytworzony tą drogą obornik zużytkowują znów dla użyźnienia swych pól.

Wywar przeto stanowi oś zainteresowania rolnictwa w rozwoju przemysłu gorzelniczego. Jest to pasza, która dostaje się rolnikowi za darmo, jako cenna premja przy procesie gorzelniczym; dostaje się mu przytem w postaci masy ciepłej, psującej się szybko i nieznoszącej wskutek tego dalszego przewozu. Okoliczność ta zmusza automatycznie niemal rolnika do zużytkowania wywaru na miejscu, do rozwinięcia warsztatu swego w kierunku hodowlanym i do wzmożonej produkcji nawozowej. Stanowi to o przewadze wywaru nad wszelką inną paszą, którą rolnik musi bądź zakupić zzewnątrz, bądź wytworzyć na miejscu drogą nakładu pieniędzy i pracy. Nie zawsze, szczególnie przy obecnym stanie rynku pieniężnego, stać na nie rolnika; często waha się on przed trudnym do skalkulowania nakładem pieniężnym; nieraz nie ostoi się przed pokusą korzystnej sprzedaży wytworzonych w warsztacie swym pasz. Tymczasem wywar sam mu się niejako wlewa do żłobu, obory czy chlewni. Stąd jego znaczenie wychowawczo-rolnicze i rola, jako wydatnego czynnika kultury rolnej. Doświadczenie rolnicze przytem poucza, że wywar — niezależnie od swej wartości odżywczej — stanowi niejako smakołyk dla bydła, spożywany przez nie nadzwyczaj chętnie i z wybitnym apetytem. Okoliczność ta pozwala rolnikowi na wykorzystanie i „przemycenie" łącznie z tą „zupą" wielu pasz mniej wartościowych: słomy, plew, siana z łąk kwaśnych i t. p., które poza tem, jeżeliby się nie zmarnowały, to zużyte by były w najlepszym razie na ściółkę.

Ziemniaki stanowią — dzięki przewadze w nich skrobi jednostronną paszę objętościową, ubogą w białko, a przeto mało nadającą się do racjonalnego odżywiania bydła. Natomiast w wywarze ustosunkowanie poszczególnych czynników odżywczych jest o wiele korzystniejsze. Dzieje się to nietylko przez odjęcie ziemniakom w procesie fermentacyjnym przeważnej części skrobi, ale i wskutek istotnego i to znacznego przyrostu białka strawnego i tłuszczów. Niezależnie od białka do wywaru przedostają się z ziemniaków zaczerpnięte z gleby pewne ilości soli fosforowych i potasowych. Jednak ilości te są nikłe i wahają się w granicach od 0,13% do 0,3% w stosunku do suchej masy wywaru. Skłania to niektórych bada-

czów do pomijania ich w próbach wyceny wartości wywaru i do przyjmowania jako jednego miernika zawartości w nim białka. Wychodząc z tego założenia, badacze owi skłonni są mierzyć wartość wywaru wartością odpowiedniej innej paszy białkowej. Założenie to nie jest słusznem. Pomijając bowiem już poruszone wyżej sprawy: 1) wychowawczego znaczenia wywaru, jako paszy otrzymywanej przez rolnika za darmo i zniewalającej go automatycznie do celowych inwestycyj w gospodarstwie i 2) możności zużytkowania łącznie z wywarem szeregu artykułów odpadkowych gospodarstwa, należy pamiętać o tem, że przy karmieniu bydła wywarem otrzymuje się zawsze większą ilość obornika, niż przy karmieniu go wszelką inną paszą. Wprawdzie ilość składników pokarmowych, przekazanych przez obornik glebie, pozostanie — niezależnie od ilości nawozu — ta sama, jednak większa ilość obornika okaże się dla gospodarstwa korzystniejszą ze względu na oddziaływanie bakterjologiczne na glebę.

Dalej: ziemniaki wymagają dobrej uprawy roli (orka, obradlanie, pielenie i t. p.), co wpływa na oczyszczenie gleby z chwastów i sprzyja urodzajowi innych roślin. Prócz tego, rozszerzenie upraw ziemniaków daje zarobek okolicznej ludności i to w czasie, kiedy jest ona wolna on zajęć we własnych gospodarstwach. Gospodarstwo połączone z gorzelnią jest poniekąd wzorowem dla sąsiadujących z niem włościan, którzy naocznie widzą korzyści intensywnej gospodarki.

Poza opisanemi korzyściami (zwiększona produkcja mięsa lub mleka, przysparzająca dochodu bezpośredniego, oraz wzrost produkcji obornika, dający korzyści pośrednie), gorzelnictwo rolnicze jest związane z całem rolnictwem jako takiem i to nietylko z gospodarstwami wielkiej własności, ale i małorolnymi. Gorzelnictwo rolnicze spełnia w szczególności decydującą rolę dla oznaczenia ocennej wartości ziemniaków. Z ogólnego zbioru ziemniaków, wynoszącego około 28 milj. tonn, dostaje się na rynek i jest przedmiotem efektywnych tranzakcyj kupna i sprzedaży najwyżej około 3 miljony tonn, z których na jesień i miesiące zimowe przypada mniej więcej połowa.

Ta ilość ziemniaków i ceny wytwarzane przy obrotach niemi są decydujące dla oceny wartości nietylko 25 milj. tonn ziemniaków, ale także i dla innych produktów rolnych, jak bydło opasowe i t. p. Przy cyfrach 3 milj. tonn ziemniaków rynkowych, ilość około 600 000 tonn ziemniaków, przerabianych w gorzelniach, odciąża rynek ziemnaczany, dopuszcza na ten rynek nadwyżkę zbiorów gospodarstw niegorzelniczych i małorolnych i przez te już funkcje

odgrywa wielką rolę dla kształtowania wartości ocennej i wymiennej całego zbioru ziemniaków.

Wreszcie — uprawa ziemniaka ma wielkie znaczenie w gospodarstwach dopiero powstających, zwłaszcza na ziemiach lekkich, piaszczystych, nienadających się do uprawy innych roślin — względnie zmniejsza ryzyko nieurodzaju tych roślin.

Argumenty przeciw popieraniu gorzelnictwa rolniczego.

Jeszcze przed wojną, bo w 1909 r., Komisja poselska rosyjskiej Dumy, ad hoc powołana, wypowiedziała opinję, że „pomoc rolnictwu należy okazywać nie drogą premjowania gorzelnictwa, w którem zainteresowana jest niewielka ilość gospodarstw rolnych, lecz innemi sposobami. Wogóle Komisja stwierdziła, że gorzelnictwu przypisuje się przesadne znaczenie". Odnośnie roli wywaru, Komisja wypowiada się powściągliwie, powołując się na to, że również przy uprawie innych roślin, składniki odebrane glebie można bardzo łatwo zwrócić. Zdaniem tej Komisji „sprawę okopowych należałoby opierać nie na gorzelnictwie, lecz bezpośrednio na hodowli bydła; pojemność rynku spirytusowego jest tak nieznaczna, w porównaniu z obszarem roli uprawnej, że popieranie gorzelnictwa rolniczego może mieć tylko ograniczony wpływ na podniesienie ogólnej kultury rolnej" [1]).

Prof. Bogdanow twierdził już w 1910 r., że „ziemniaki można zużytkować w inny sposób; można je suszyć i karmić bydło płatkami, można rozwijać krochmalnictwo i syropiarstwo, ewentualnie na ziemiach lekkich stosować nawozy sztuczne, a zwłaszcza — uprawę roślin motylkowych, jako zielony nawóz, zaorywany w odpowiednim czasie".

Inny znawca rosyjski, W. G. Kotielnikow (Sielskoje choziajstwo i liesowodstwo" 1910 r.) twierdzi, że „w obecnych warunkach wiedzy rolniczej teorja o bilansie pierwiastków odżywczych gleby musi być zasadniczo skorygowana. Wszak nie można ograniczać się do wydobywania z ziemi jedynie węglowodanów, t. j. spirytusu: ludzie spożywają zarówno chleb, jak i różne inne płody, które odbierają i bezpowrotnie unoszą ze sobą pierwiastki odżywcze gleby. W liczbie tych produktów spirytus odgrywa minimalną rolę, a przeto dla rolnictwa, jako całości, nie może mieć istotnego znaczenia oszczędzanie sił roli zapomocą wypędu spirytusu. Agronomja uczy nas, w jaki sposób należy zwrócić roli to, co jej zabrano i jak nietylko

[1]) Dokład Sielsko - choziajstwiennoj Komisji I Gosud. Dumy za 1909/10 god. III sozyw 4 siessia.

nie pogorszyć, lecz — przy intensywnej uprawie ulepszyć rolę dla innych potrzeb, niż na spirytus.

Wywody te w przekładzie na dane statystyczne dla Polski przedstawiają się następująco:

Przy rozwoju zużycia spirytusu do celów technicznych i napędowych, można w najlepszym razie liczyć na ogólny krajowy zbyt spirytusu 75—80 milj. litrów w najbliższej przyszłości.

Majątki gorzelnicze w Polsce produkują przeciętnie około 18 milj. q ziemniaków rocznie, z czego na spirytus w tych majątkach przerabia się od 30—35% zbioru, na paszę zużywa się 16—18% i na sprzedaż — 9—16%, przyczem, jak to wynika z danych statystycznych, sprzedaż (a poniekąd i zużycie na paszę) zmniejsza się w miarę wzrostu produkcji spirytusu i odwrotnie.

Na podstawie tych danych można przyjąć, że wspomniane 80 milj. litrów spirytusu mogą być wypędzone przy obecnych zbiorach, bez potrzeby zwiększenia przeciętnego obszaru uprawy, dowodem czego jest, że przy jednakowym bezmała obszarze uprawy w r. 1928/29 zużyto na przerób 67,2 milj. litrów spirytusu — 5,8 milj. q, zaś w r. 1929/30 — na 82,9 milj. litr. — 6,9 milj. q ziemniaków (w tem około 16 milj. litrów spirytusu eksportowego).

Ogólny obszar uprawy 6 głównych ziemiopłodów: pszenicy, żyta, jęczmienia, owsa, ziemniaków i buraków wynosi w Polsce około 13,5 milj. ha, wobec którego ogólny obszar uprawy ziemniaków w majątkach gorzelniczych, 125 000 ha, stanowi zaledwie około 0,9% ogólnego obszaru uprawy 6 głównych ziemiopłodów.

W jaki sposób można podtrzymać urodzajność ziem całej Polski przez wypęd spirytusu, jeśli 99 na 100 ha roli mają dostarczać dla konsumcji ludzkiej takie produkty, które odbierają glebie jej pierwiastki odżywcze, zaś w najlepszym razie tylko 1 ha zwraca to, co zabrał?

Gdy się weźmie pod uwagę, że na spirytus przerabia się 5—6 milj. q ziemniaków, co stanowi 1,6 do 2% ogólnego zbioru ziemniaków, oraz, że straty z powodu gnicia ziemniaków wynoszą 3—7% zbioru (a więc gnije więcej, niż się przerabia na spirytus), dochodzi się do wniosku, że argumenty o decydującem znaczeniu gorzelnictwa dla ogólnej wydajności gleby i kultury rolnej, nie są przekonywujące.

Nawet w województwach o najwyższym przerobie ziemniaków na spirytus, przerób ten w ogólnym bilansie ziemniaczanym odgrywa minimalną rolę.

Jeśli idzie o rolę gorzelni przy oznaczaniu ocennej wartości ziemniaków, to ten wpływ jest żaden lub minimalny. W monopo-

lowej cenie nabycia spirytusu, cena ziemniaków nie jest ujawniona, a przeto nie może wpływać bezpośrednio na kształtowanie się rynkowej ceny ziemniaków, przeciwnie: na cenę ziemniaków gorzelniczych, przyjmowaną do kalkulacji, wpływają raczej tranzakcje, dokonywane przez majątki niegorzelnicze i małorolne, gdyż w okresie ustalania ceny na spirytus przeważnie te tylko majątki ziemniaki sprzedają. Dopiero zwiększenie zatrudnienia poszczególnych gorzelń mogłoby ożywić rynek i wpływać na kształtowanie się cen ziemniaków.

Cytowany na wstępie prof. Baade krytykuje między innemi politykę rządu niemieckiego w stosunku do gorzelnictwa.

Głównym zarzutem, stawianym przez autora niemieckiej gospodarce spirytusowej, jest zapoznanie elementarnych zasad handlowych w prowadzeniu monopolu, jako przedsiębiorstwa. Baade stwierdza, że bezmała $^2/_3$ zapotrzebowania swego monopol pokrywa z produkcji rolniczych gorzelń ziemniaczanych, za które płaci ceny niepomiernie wysokie, bo kompensujące koszty produkcji, z pozostawieniem wywaru za darmo, natomiast większą część spirytusu w postaci denaturatu i mieszanek napędowych sprzedaje ze stratą. W związku z tem monopol traci cechy przedsiębiorstwa handlowego, dążącego do osiągnięcia maksymum zysków, a staje się rodzajem kasy wyrównawczej (Ausgleichskasse), pokrywającej stratę na jednej kategorji towaru zyskami, czerpanemi z innej i rozdzielającej subsydja pewnej kategorji dostawców.

Jeżeli zważyć w dodatku, że zarówno kontyngenty wypędu, jak i ceny nabycia oraz sprzedaż spirytusu ustala w ostatecznej instancji Rada, złożona z 16 przedstawicieli grup producentów i odbiorców spirytusu, z 13 przedstawicieli obu Izb oraz Państwowej Rady Gospodarczej, 1 przedstawiciela Ministerstwa Skarbu i 3 przedstawicieli Monopolu, wytwarza się organizację, którą Baade nazywa „potworną" (monströs). Jest to aparat wytwórczy, który sztucznie uszczupla wygodne warunki produkcyjne i sztucznie podtrzymuje wytwórczość drogą. Jest to organizacja, która decyzje co do ceny nabycia i sprzedaży oddaje w ręce pozostających w porozumieniu ze sobą dostawców i odbiorców.

Zastanawiając się nad znaczeniem gorzelnictwa ziemniaczanego dla podtrzymania kultury warsztatów rolnych, autor sprowadza to zagadnienie do sprawy wartości wywaru dla rolnictwa. Dr. Baade przyznaje, że wywar, jako pasza, posiadająca o wiele wyższy odsetek strawnych substancyj białkowych, niż ziemniaki, bezporównania lepiej od nich nadaje się na paszę, szczególnie dla bydła rogatego. O ile więc dany warsztat rolny, czy to wskutek

braku odpowiednich łąk i pastwisk, czy też wskutek niemożności produkowania na ziemiach lekkich, bogatych w związki azotowe, koniczyny lub lucerny, nie może sam wytwarzać dostatecznej ilości substancyj białkowych, wywar stanowi dla niego ważną paszę, stanowiącą o możności rozwinięcia produkcji zwierzęcej i prowadzenia gospodarstwa mlecznego. Ponieważ zaś za każdy hektolitr spirytusu wypada 12 kg wywaru, przeto wysokość subwencyj, świadczonych przez Monopol na rzecz rolnictwa, wynosi 6 marek za każdy hektolitr wyprodukowanego spirytusu. Jeżeliby warsztaty rolne, produkujące obecnie wywar, zaopatrzyć w równoznaczne pod względem wartości białka ilości makuchów, to uzyskałoby się nawet, według autora, pewną oszczędność, sięgającą przy obecnych cenach na te pasze 20%.

Opierając się na tych przesłankach, dr. Baade dochodzi do wniosku, że Monopol gwoli świadczeń na rzecz rolnictwa, dających się ocenić na 7,2 do 9,6 milj. marek rocznie, ponosi corocznie straty, sięgające 60—80 milj. marek, związane ze sprzedażą spirytusu na cele techniczne i na eksport.

Bardzo ostrej krytyce poddaje też dr. Baade obecnie praktykowany w Niemczech system podziału kontyngentów. Twierdzi on, że wśród warsztatów rolnych, obdarzonych prawem wypędu, jest dużo majątków, posiadających dobrą glebę, przydatną raczej do uprawy buraków niż kartofli, bądź glebę odpowiednią do kultury koniczyny lub lucerny, bądź znaczną ilość łąk i pastwisk, wreszcie dobre stosunki komunikacyjne, które pozwalają z korzyścią zbywać ziemniaki i z części osiągniętych w ten sposób dochodów nabywać pasze treściwe.

Przerób ziemniaków na spirytus nie oddziaływa, zdaniem dr. Baadego, w decydujący sposób na kształtowanie się niemieckiego bilansu ziemniaczanego, wobec tego, że wysokość przerobu tego waha się zaledwie między 2,5% a 3% ogólnego zbioru kartofli, podczas gdy wahania urodzaju w poszczególnych latach są znacznie silniejsze. Autor wypowiada pogląd, że bardziej wskazanym regulatorem tego zmiennego bilansu, oddziaływującego corocznie na kształtowanie się cen, winny być raczej suszarnie, które w latach urodzaju mogą z zyskiem przerabiać ziemniaki na łatwo konserwujące się płatki.

Rozważania te doprowadzają dr. Baadego do wniosku, że gospodarka spirytusowa Niemiec winna być przekształcona radykalnie w tym kierunku, by produkcję gorzelń rolniczych ograniczyć do ilości spirytusu, potrzebnej jedynie na wyrób trunków, a całe zapotrzebowanie na cele przemysłowe i techniczne pokrywać z tańszej

produkcji gorzelń melasowych i wyrabiających spirytus z odpadków fabryk celulozy. Sposób przeprowadzenia tej reformy upatruje autor w odebraniu odpędu gorzelniom nieusprawiedliwionym gospodarczo i w repartycji kontyngentów spirytusu, przeznaczonego na wyrób trunków, pomiędzy gorzelnie, dla których przerób ziemniaków na spirytus jest istotnie podstawą egzystencji.

Prof. Haydick w odpowiedzi prof. Baademu operuje kontrargumentami wyżej przytoczonemi, przyczem twierdzi, że: 1) produkcję spirytusu melasowego trudnoby wydatnie zwiększyć, 2) w razie zmniejszenia produkcji spirytusu rolniczego i zwiększenia popytu na surowce przemysłowe, cena ich wzrosłaby niewątpliwie i 3) przesunięcia te w rezultacie wyszłyby na korzyść cukrownikom i związanej z tem kultury ziem bogatszych, kosztem poderwania kultury gospodarstw ziem lżejszych.

Z jednym tylko postulatem Baadego godzi się najzupełniej autor: z żądaniem przeprowadzenia drogą ankiety badania nad celowością rozdziału kontyngentów pomiędzy gorzelnie ziemniaczane, przyczem wystrzegać się trzeba posunięć, mających na celu obniżenie produkcji gorzelniczo-ziemniaczanej i co za tem idzie, podrywania podstaw kultury ziem słabszych.

§ 3. Kupiec i fabrykant.

Zwykle przedsiębiorstwa dzielone są na przedsiębiorstwa przemysłowe i przedsiębiorstwa handlowe; przedsiębiorstwa przemysłowe są jednak przeważnie również przedsiębiorstwami handlowemi, gdyż zajmują się handlem produktów przez siebie wytworzonych. W celu uniknięcia niejasności, będziemy rozróżniali w działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, funkcję kupca i funkcję fabrykanta.

W średniowieczu, rzemieślnik był jednocześnie wytwórcą i kupcem, sprzedającym swe wytwory; po rozbiciu zamkniętego rynku municypalnego i utworzeniu rynku narodowego, powstał przedsiębiorca kupiec, który oddawał zamówienia rzemieślnikom, nazywanym chałupnikami; jako wytwórca, chałupnik mógł się niczem nie różnić od rzemieślnika, ponieważ jeden i drugi na swym domowym warsztacie wytwarzali te same wytwory. Rzemieślnik był jednak kupcem, a chałupnik był tylko wytwórcą, pracującym na swym warsztacie; często otrzymywał on od kupca surowiec i przerabiał go za określonem wynagrodzeniem na produkt.

Forma gospodarcza, oparta na chałupnictwie, nazywała się przemysłem domowym. Różnica więc pomiędzy rzemiosłem średnio-

wiecznem i późniejszym przemysłem domowym z okresu merkantylistycznego polega nie na różnicy w charakterze wytwarzania, ale na różnicy w typie przedsiębiorcy.

Jeżeli przedsiębiorstwo pracuje tylko na zamówienie, to ze stanowiska formy gospodarczej, można je nazwać „fabrykantem" — „chałupnikiem". Mniejsze i średnie przędzalnie i tkalnie łódzkie, przyjmujące roboty na lon, to jest na zamówienie, są fabrykantami-chałupnikami, posiadającymi własny warsztat. W Stanach Zjednoczonych kilku inżynierów konstruktorów założyło przedsiębiorstwo, podejmujące się dostaw urządzeń do dużych fabryk. Samo ono jednak nie miało fabryki, lecz maszyny, kotły i t. p. oddawało do wykonania innym przedsiębiorstwom za wynagrodzeniem, a nawet montaż w punkcie dostawy zlecało specjalnemu przedsiębiorstwu montażowemu; było to więc przedsiębiorstwo kupieckie, nie trudniące się fabrykacją. Gorzelnie polskie są właściwie fabrykami („chałupniczemi"), pracującemi wyłącznie na zamówienie dla monopolu spirytusowego.

Musimy więc odróżniać kupca i fabrykanta. „Fabrykantem" jest przedsiębiorstwo, które za wynagrodzeniem pracuje na zamówienie. „Kupcem" jest przedsiębiorstwo, które daje zamówienie bądź własnej fabryce, bądź obcej fabryce i zajmuje się sprzedażą wyprodukowanego lub nabytego towaru; kupiec ponosi ryzyko rynkowe, może on nie być w stanie osiągnąć ceny wyższej od tej, którą fabrykantowi zapłacił.

Ryzyko fabrykanta polega na tem, że wynagrodzenie, otrzymywane za wyrobienie towaru może być w różnym stosunku do jego kosztów własnych; może on otrzymać wynagrodzenie wyższe od kosztów własnych albo niższe. Często okazuje się dla fabrykanta korzystniejszem wzięcie zamówienia za wynagrodzeniem, niepokrywającem całkowitych kosztów własnych, gdyż wówczas strata może okazać się mniejszą niż ta, któraby go dotknęła przy zaniechaniu produkcji; wszak i wówczas kosztowałoby go utrzymanie urządzeń w należytym stanie, utrzymanie pewnej części personelu i t. p.

Ryzyko kupca wynika ze stanu rynku; handel hurtowy albo detaliczny, z którym przedsiębiorca przemysłowy jest w stosunkach, płacą przedsiębiorcy przemysłowemu w różnych okresach różne ceny, w zależności od konjunktury; czasami przedsiębiorca nie jest w stanie sprzedać towaru i musi go zatrzymać w swym składzie.

W obecnym okresie kupiec i fabrykant łączą się zwykle w jednem przedsiębiorstwie, np. w towarzystwie akcyjnem, komandytowem i t. p.: często poszczególne przedsiębiorstwa nie zdają sobie

sprawy z tego, gdzie leży źródło ich zysków albo strat. Fabrykant o małych kosztach własnych, a więc pracujący za małem wynagrodzeniem, stwarza dogodną sytuację dla siebie samego, jako kupca, który nie umie uporać się z ryzykiem rynkowem i marnotrawi zyski fabrykanta; bywa też naodwrót i kupiec zmuszony jest zyski, osiągnięte z należytego wykorzystania ryzyka rynkowego zużytkowywać na opłatę nadmiernego wynagrodzenia, uiszczanego sobie jako fabrykantowi.

§ 4. Istota przedsiębiorstwa monopolowego.

Według panującej terminologji odróżnia się monopole wytwórcze i monopole sprzedażne; monopol tytoniowy jest monopolem wytwórczym, gdyż z surowego tytoniu wytwarza we własnych zakładach papierosy, tytonie i t. p.; monopol spirytusowy jest monopolem sprzedażnym, gdyż zakupuje od prywatnych przedsiębiorstw spirytus surowy, oddaje go prywatnym przedsiębiorstwom do przerektyfikowania i rozlewu na wódki.

Taka klasyfikacja oparta jest na poglądzie, że istotnem jest, czy monopol wykonywa procesy wytwórcze we własnych zakładach, czy też je zleca innym przesiębiorstwom; według naszego zdania ważniejszem jest, gdzie i w jakiej mierze monopol państwowy występuje jako „kupiec"; z tego stanowiska jest sprawą obojętną, czy monopol jako „kupiec" wykonywa sam pewne procesy wytwórcze, czy też je zleca innym przedsiębiorstwom.

Monopol spirytusowy z tego stanowiska winien być uważany za kupiecki; nie wytwarza on sam spirytusu surowego, lecz zamawia go u poszczególnych przedsiębiorstw, t. j. gorzelni; oddaje go do rektyfikacji prywatnym przedsiębiorstwom rektyfikacyjnym za określonem wynagrodzeniem, przedtem oddawał rektyfikat do rozlewu prywatnym przesiębiorstwom za określonem wynagrodzeniem i wreszcie powierza sprzedaż wódek przedsiębiorstwom handlowym za określonem wynagrodzeniem, t. j. za prowizją. W stosunku do monopolu spirytusowego przedsiębiorstwa prywatne, podejmujące się za wynagrodzeniem wykonania pewnych procesów wytwórczych, są według naszej terminologji tylko „fabrykantami".

Monopol Spirytusowy jako kupiec ma znaczną samodzielność. Ustawy państwowe wyznaczają ceny zakupywanego przez Monopol spirytusu surowego i ceny wódek; Państwo Polskie w tych decyzjach jest zupełnie niezależne i nieskrępowane. Inaczej się rzecz ma w Monopolu Tytoniowym, będącym monopolem wytwórczym, a więc wytwarzającym we własnych zakładach papierosy i tytonie.

Monopol Tytoniowy, będący fabrykantem, jest niesłychanie skrępowany jako kupiec: Monopol Tytoniowy jest zmuszony umownie do zakupu 60% potrzebnego mu tytoniu z określonych źródeł, po określonej cenie, ustalonej przy zakupie 20% zapotrzebowania z wolnej ręki. Samodzielność kupiecka monopolu tytoniowego jest ograniczona. Można więc powiedzieć, że Monopol Spirytusowy, będący tylko w nieznacznej mierze fabrykantem, jest zupełnie samodzielnym kupcem, zaś Monopol Tytoniowy, będący dużym „fabrykantem", jest jako „kupiec" niesłychanie skrępowany.

Bezkrytyczne upodobania fabrykacyjne, występujące bardzo silnie w Polsce, doprowadzają do tego, że zwolennicy przedsiębiorstw i Monopoli Państwowych dążą do rozszerzenia ich działalności fabrykacyjnej, a nie doceniają płynących z działalności kupieckiej korzyści. Monopol Spirytusowy jest uważany za monopol niezupełny, za monopol sprzedażny, a Monopol Tytoniowy za monopol zupełny, wytwórczo-sprzedażny. Tak jest w istocie pod względem zakresu działalności fabrykacyjnej; jeżeli jednak spojrzeć na te dwa monopole pod kątem widzenia ich działalności kupieckiej, to się okaże, że niezupełny Monopol Spirytusowy jest kupcem samodzielnym, a Monopol Tytoniowy kupcem skrępowanym.

W pierwszym okresie istnienia monopolu spirytusowego charakter jego jako „kupca" był zupełnie wyraźny. W początkowych fazach swej działalności monopol spirytusowy zupełnie nie był fabrykantem, sam niemal nic nie fabrykował i dawał tylko zamówienia fabrykom prywatnym. Z biegiem czasu monopol rozszerza swój program fabrykacyjny i zaczyna się zajmować w coraz większej mierze rektyfikacją spirytusu surowego i rozlewem wódek we własnych zakładach.

Po krótkiej przerwie, w czasie której zawieszono monopol spirytusowy, został on wprowadzony ponownie ustawą, ogłoszoną dnia 3 września 1924 r. (Dz. U. Nr. 78, poz. 756). Sprawozdanie monopolu w ten sposób charakteryzuje ustawę.

„Przejmując w swoje ręce całą gospodarkę spirytusową, państwo pozostawia przedsiębiorstwom prywatnym produkcję spirytusu z ziemniaków, zboża, owoców, melasy i t. p., z wyjątkiem produkcji z innych surowców, jak np. z drzewa, karbidu i t. d.; przemysłowi prywatnemu pozostawia się poza tem oczyszczanie spirytusu, jakkolwiek nie jest nigdzie powiedziane, że dyrekcja monopolu nie może oczyszczać spirytusu także i we własnych rektyfikacjach. (Późniejsze Rozporządzenie Prezydenta Rzplitej. Polskiej z dnia 26 marca 1927 r. o monopolu spirytusowym w art. 12 dopiero wyraźnie powiada, że oczyszczanie spirytusu odbywać się może zarówno

w rektyfikacjach monopolowych, jak i prywatnych). Rozporządzenie Ministra Skarbu, dotyczące organizacji dyrekcji monopolu, przewiduje prowadzenie zakładów przemysłowych i handlowych, związanych z wykonaniem monopolu spirytusowego. Wykorzystując to prawo, dyrekcja monopolu uruchomiła dwie własne rektyfikacje w Starogardzie i Toruniu, oraz jedną dzierżawioną w Warszawie. Rektyfikacje te mają raczej charakter stacyj doświadczalnych i służą dla celów orjentacyjnych w przemyśle rektyfikacyjnym".

Z powyższego ustępu widać, że w okresie 1924/26 poglądy monopolu spirytusowego na zadania fabrykacyjne były chwiejne i nieokreślone.

W omawianym okresie 1924/26 z rektyfikacjami zostały zawarte obszerne i szczegółowe umowy rektyfikacyjne, zaś oddziały rektyfikacyjne przy gorzelniach podpisywały krótkie deklaracje na oczyszczanie własnej surówki. Umowa rektyfikacyjna została w ten sposób ujęta, że rektyfikacje przejmują na siebie funkcje trojakie: oczyszczania surówki, magazynowania spirytusu wszelkiego rodzaju, wreszcie funkcje niejako komisantów w zakresie ekspedycji (wydawania) spirytusu.

Jak więc widzimy, w fazie początkowej swego istnienia monopol spirytusowy był „kupcem", niemal nietrudniącym się fabrykacją; miał on nawet pewne wątpliwości, czy ustawa uprawnia go do uprawiania rektyfikacji spirytusu surowego. Według naszego zdania, byłoby daleko pożyteczniejszem, gdyby monopol spirytusowy utrzymał się w roli „kupca", rezygnując z roli fabrykanta; zupełnie niepotrzebnie wykupywał on prywatne rektyfikacje i rozlewnie wódek i podejmował samoistną fabrykację. Daleko pożyteczniej i z lepszym skutkiem dla Skarbu byłoby, gdyby monopol utrzymał się w charakterze „kupca" i oddawał zamówienia na rektyfikację spirytusu i rozlew wódek za określonem wynagrodzeniem prywatnym przedsiębiorcom. Uniknęłoby się w ten sposób znacznych wydatków skarbowych, funkcje monopolu byłyby wyraźniejsze, występowałaby pomiędzy monopolem a „fabrykantami", otrzymującymi zamówienia, wyraźna przeciwstawność interesów przy określaniu wysokości wynagrodzenia za wykonanie zleconych zamówień. Nie zdawano sobie u nas sprawy z pożytku tej przeciwstawności, której wartość omówimy później obszernie.

Zdobycie przez państwo dyspozycji w poszczególnych gałęziach przemysłu nie wymaga bynajmniej podejmowania przez państwo produkcji i wykupu zakładów z rąk prywatnych; istota upaństwowienia polega na postawieniu przedsiębiorstwa przemysłowego

w sytuacji „fabrykanta", zależnego od jedynego nabywcy, i pozbawieniu go charakteru „kupca".

„Przedsiębiorstwo", pozbawione charakteru „kupca", a utrzymane w roli „fabrykanta" za wynagrodzeniem, osiąga tem większy zysk, im taniej produkuje. Ważnem jest przeto, aby państwo, jako przedsiębiorca, nie obniżało wynagrodzenia, płaconego fabrykantom natychmiast po stwierdzeniu zmniejszenia kosztów produkcji: taka metoda zniechęca do oszczędniejszej produkcji, gdyż znika bodziec do oszczędności. Tak postępowali dawniej przemysłowcy: ustanawiali płace akordowe, a gdy wydajność robotnika się podnosiła, to redukowali stawki akordowe i zniechęcali robotników do większej wydajności.

§ 5. Koncesyjność gorzelnictwa.

W myśl ustawy o monopolu spirytusowym, monopol ustala corocznie wysokość zapotrzebowania spirytusu na następną kampanję gorzelniczą i podaje ją do publicznej wiadomości. Ilość tę monopol zakupuje po cenie ustalonej przez Ministra Skarbu, po wysłuchaniu Państwowej Rady Spirytusowej. Ogólna ilość zapotrzebowania spirytusu, czyli tak zwany kontyngent, monopol rozdziela pomiędzy poszczególne gorzelnie, które winny dostarczyć naznaczoną ilość. Gorzelnie nie są więc „kupcami", lecz „fabrykantami", otrzymującymi zamówienia od monopolu za określonem wynagrodzeniem; nie ponoszą one wcale ryzyka rynkowego, jakie ponosi kupiec; podlegają one tylko ryzyku fabrykacyjnemu; mogą one otrzymać wynagrodzenie za przerób ziemniaka na spirytus surowy — wyższe albo niższe, pokrywające koszty własne z nadmiarem albo ich niepokrywające.

Monopol Spirytusowy jest jedynym nabywcą spirytusu surowego; pomiędzy nabywcą skoncentrowanym a jego dostawcami wytwarzają się stosunki odrębnego typu, omówione w grupie II p. t. „Grupa spożycia skoncentrowanego i przymusowego".

Przemysłowiec, otrzymujący co rok określone zamówienie na podstawie ustawy państwowej, która mu przydziela pewien udział w ogólno-krajowym kontyngencie sprzedażnym na rynku krajowym, posiada w gruncie rzeczy udział w koncesji na zaopatrzenie rynku krajowego. Jeżeli rynek wewnętrzny polski jest dostatecznie ochroniony celnie, albo jeżeli przywóz z zagranicy jest zakazany, to zdawałoby się, że można powiedzieć, że dany przemysł posiada na rynku polskim „koncesję". Taka definicja jest jednak niesłuszna; cóż z tego, że przemysł jako całość posiada na rynku wewnętrznym sytuację monopolistyczną, a więc koncesję, gdy poszczególne przedsiębiorstwa w ogniu walki konkurencyjnej mogą nie być w stanie rozmieścić na rynku krajowym nawet znikomej części swej produkcji. Daleko trafniejszem jest nazywanie danego przemysłu „koncesyjnym" wówczas, gdy wyznacza się na podstawie ustawy kontyngent sprzedażny na rynku wewnętrznym dla całego przemysłu i rozdziela się ten kontyngent pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa; wówczas każde z nich posiada określony udział w koncesji na zaopatrzenie rynku krajowego, a więc każde z nich osobno i indywidualnie posiada „koncesję" na sprzedaż określonej ilości towaru na rynku krajowym. Dlatego też przemysł gorzelniczy w Polsce posiada koncesję na zaopatrzenie rynku krajowego w osobie Monopolu Spirytusowego.

Określenia przemysł „koncesyjny" będziemy używać w innem znaczeniu, niż w ustawie przemysłowej; według § 8 ustawy przemysłowej przez przemysł koncesjonowany rozumie się taki przemysł, na którego prowadzenie należy uzyskać pozwolenie władz administracyjnych (wodociągi, gazownie, elektrownie, przemysł kominiarski, wyrób i sprzedaż amunicji i t. d.).

Gorzelnie znajdują się więc w Polsce w sytuacji „fabrykantów" „koncesjonowanych", nie potrzebują się one o zamówienia ubiegać, zwolnione są one w warunkach normalnych z ryzyka nieotrzymania zamówienia, przeciwnie, ustawa monopolowa przewiduje tryb udzielania zamówień i zapewnia im sytuację obliczalną i ustabilizowaną, przy której poszczególna gorzelnia może przewidzieć w określonych granicach wysokość zamówienia na rok następny.

Przydział obstalunków gorzelniom odbywa się w trybie przepisanym przez ustawy, z uwzględnieniem postulatu faworyzowania ziemniaka i postulatu dzielnicowego; postulaty te wpłynęły na charakter i treść odnośnych ustaw.

W warunkach gospodarstwa wolnego przedsiębiorstwo ma możność dowolnego wyboru nabywców, i nie jest skazane na decyzję jednego jedynego nabywcy. Inaczej się rzecz ma w gałęziach gospodarstwa zmonopolizowanego, gdzie występuje jeden nabywca. Wówczas działalność jedynego nabywcy o sytuacji monopolistycznej jest poddana pewnym normom, które doprowadzają do wytworzenia dla fabrykantów sytuacji koncesyjnej.

Przy określaniu wynagrodzenia za zamówiony spirytus surowy, monopol stosuje złożony system określania cen. W listopadzie każdego roku Minister Skarbu, po wysłuchaniu Państwowej Rady Spirytusowej, ustala monopolową cenę nabycia. Podstawowa cena monopolowa winna być dla każdego województwa oddzielnie wy-

pośrodkowana i tak obliczona, aby pokrywała przeciętne koszty produkcji spirytusu dobrze prowadzonej gorzelni rolniczej, wypalającej w ciągu kampanji 700 hl. 100° spirytusu z ziemniaków, przyczem wywar powinien pozostać gorzelni zadarmo.

Przy gorzelniach rolniczych dolicza się do ceny podstawowej lub też się z niej potrąca, zależnie od wysokości wyznaczonego przez D. P. M. S. kontyngentu zakupu.

	do 300 hl.	— 30%	dodatku
od 301 hl.	do 400 hl.	— 25%	,,
,, 401 ,,	,, 500 ,,	— 20%	,,
,, 501 ,,	,, 600 ,,	— 10%	,,
,, 601 ,,	,, 800 ,,	— bez dodatku i potrącenia	
,, 801 ,,	,, 1000 ,,	— 8%	potrącenia
,, 1001 ,,	,, 1300 ,,	— 13%	,,
ponad 1300 ,,		— 15%	,,

Jeżeli wskutek stosowania niższego procentu dodatku, względnie wyższego procentu potrącenia, suma należna za większą ilość spirytusu byłaby niższa od sumy, należnej za mniejszą ilość, wówczas należy wypłacić najwyższą sumę, jaka wypadnie z obliczenia mniejszej ilości spirytusu.

Wyznaczenie ceny płaconej przez monopol za spirytus nie uwzględnia konjunktury danego okresu, monopol płaci wynagrodzenie sztywne, nieelastyczne, troszcząc się jedynie o to, aby odstęp pomiędzy ceną ziemniaków i spirytusem był jednakowy.

Elastyczna cena mogłaby być stosowana pod wpływem różnych motywów:

1) W okresie spadku dochodów państwowych monopol mógłby płacić ceny niskie; gdyby jednocześnie i rolnictwo znajdowało się wówczas w gorszej sytuacji gospodarczej, to byłoby ono uderzone i przez wolny rynek i przez państwo, t. j. rynek rządowy.
2) W okresie gorszej konjunktury w rolnictwie monopol płaciłby ceny lepsze, w okresie lepszej konjunktury — ceny niższe; jednakże zła sytuacja w rolnictwie mogłaby się zbiec z ciężkim stanem Skarbu, co jeszcze bardziej utrudniłoby sytuację Skarbu.

Monopolową cenę nabycia dla gorzelni przemysłowych, z wyłączeniem drożdżowni, oblicza się na daną kampanję wg. wysokości kosztów produkcji przeciętnego prawa odpędu poprzedniej kampanji tychże gorzelni w państwie, przyczem wywar powinien pozostać gorzelni za darmo. Gorzelnie całkowicie i racjonalnie zużytkowujące wywar, otrzymują cenę zwiększoną o 10% (Rozp. z lipca 1932 zmieniło ten stan rzeczy).

Obliczona w sposób powyższy cena dla gorzelni przemysłowych nie może być jednak wyższa, aniżeli przeciętna arytmetyczna wojewódzkich monopolowych cen państwowych, ustalonych dla gorzelni rolniczych, zmniejszona o 17½% dla gorzelni przemysłowych, zużytkowujących i o 27½% dla niezużytkowujących całego wywaru.

Według Rozp. z lipca 1932 zakup na cele nietrunkowe będzie się odbywał inaczej i przewidzianem jest nawet zastosowanie przetargu; rozporządzenie przewiduje utworzenie organizacji dostawców spirytusu nietrunkowego i zaprzestanie stosowania powyższej metody obliczania ceny spirytusu, dostarczanego przez gorzelnie przemysłowe.

Przedsiębiorstwo koncesyjne, zabezpieczone przed skutkami rujnującej konkurencji, ma cechowo-feodalne prawo do produkcji i wynikający z niego zabezpieczony zbyt po cenie opłacalnej.

System zakupu spirytusu na przetargu byłby najzupełniejszem i najdoskonalszem przeciwieństwem systemu koncesyjnego.

Przy systemie koncesyjnym istnieje niebezpieczeństwo, że zniknie bodziec do tańszej produkcji; doświadczenie uczy, że zabezpieczony zbyt po cenie opłacalnej przytłumia i niweczy pęd do potanienia produkcji.

Powstaje więc kapitalne pytanie: jak pogodzić wymóg dzielnicowy i wymóg popierania rolnictwa z systemem przetargu, t. j. konkurencji przy dostawach?

Z zamiaru popierania gorzelnictwa w poszczególnych okręgach kraju bynajmniej nie wynika, aby każda gorzelnia, położona w danym okręgu, otrzymała przydział zamówienia dla Monopolu. Można dla każdego województwa ustalić kontyngent zakupu i urządzić przetarg w każdem województwie; w ten sposób będzie uszanowany motyw dzielnicowy.

Wówczas jednak przy przetargu utrzymałyby się tylko większe, taniej produkujące gorzelnie; chcąc uszanować motyw popierania małych gorzelń, można przy przetargu zastosować system ceny różniczkowej i postanowić, że cena spirytusu, dostarczonego przez gorzelnię o zdolności wytwórczej od 300—400 hl, może być o 25% wyższa od ceny spirytusu, dostarczanego przez gorzelnię o zdolności wytwórczej od 600—800 hl. Jeżeli więc przyjmiemy, że cena, oferowana przez gorzelnię o zdolności wytwórczej od 600—800 hl. będzie uważana za zasadniczą, to do tej ceny należy sprowadzić ceny oferowane przez gorzelnie o innej zdolności wytwórczej. Przypuśćmy, że najniższa cena oferowana przez gorzelnie od 600—800 hl. zdolności wytwórczej wynosi 100, a cena oferowana przez gorzelnie od 300—400 hl. zdolności wytwórczej — 120; w takim razie ta ostatnia

cena po potrąceniu 25% wynosi 95 i przy dostawie utrzymuje się mniejsza gorzelnia.

Nie będziemy bardziej szczegółowo opracowywać tego pomysłu; idzie nam tylko o zasadę, przy pomocy której możnaby zwalczyć szkodliwe tendencje feodalne.

Przy zastosowaniu tej zasady są uszanowane motyw dzielnicowy i motyw popierania mniejszych gorzelń; idzie o to, ażeby żadna gorzelnia nie była pewna, że zawsze zamówienie od Monopolu otrzyma.

§ 6. Kontyngenty zakupu przez Monopol.

Według starej ustawy przed każdą kampanją monopol spirytusowy ustala wysokość zapotrzebowania spirytusu i ustalony w ten sposób kontyngent zakupu rozdziela pomiędzy poszczególne gorzelnie.

Monopol wyznacza indywidualne kontyngenty zakupu spirytusu od poszczególnych gorzelń, wg. norm, mających na celu uprzywilejowanie przy dostawach poszczególnych kategoryj gorzelń rolniczych; w tym celu monopol spirytusowy określa prawo odpędu, czyli prawo produkcji dla poszczególnych gorzelń i dopiero w stosunku do prawa odpędu ustala kontyngenty zakupu.

Przewyżka produkcji poszczególnych gorzelń nad monopolowym kontyngentem zakupu przez monopol, musi być wywieziona zagranicę. Przez wyznaczanie prawa odpędu, a więc przez normowanie produkcji, ustawa monopolowa normuje również wysokość wywozu poszczególnych gorzelń.

W myśl ustawy z 26 marca 1927 r. art. 5 p. 6 nadwyżkę spirytusu, przekraczającą wewnętrzne zapotrzebowanie monopolu, Minister Skarbu zwalnia do wywozu zagranicę. Ilość, przeznaczoną do wywozu zagranicę, producenci spirytusu odstawiają do składów monopolu, do dyspozycji jednej na całe państwo spółdzielczej organizacji, która, działając na zasadzie statutu, zatwierdzonego przez Ministra Skarbu, spienięża ten spirytus na rynkach zagranicznych. Statut tej organizacji określi udział w niej poszczególnych gałęzi przemysłu spirytusowego oraz stosunek do dyrekcji Państwowego Monopolu Spirytusowego.

W utworzonej w myśl ustawy spółce eksportowej „Spirytus", gorzelnie przemysłowe partycypują w wysokości 15% w uskutecznianym przez spółkę „Spirytus" wywozie spirytusu zagranicę.

W ten sposób gorzelnie rolnicze są faworyzowane nietylko przy zakupach spirytusu przez monopol, ale i w wywozie; gorzelnie przemysłowe są skrępowane przy wywozie spirytusu zagranicę.

Prawo odpędu w polskiej ustawie monopolowej ma ten charakter, jaki w kartelach ma wyznaczanie procentowego udziału w zbycie. Kartel wyznacza poszczególnym przedsiębiorstwom udział procentowy w zbycie, czyli kwotę; kontyngent zbytu, w danym miesiącu np. 50 000 tonn, dzieli się pomiędzy uczestników kartelu w stosunku do ich kwot. W starej polskiej ustawie monopolowej najpierw przydzielano każdej gorzelni rolniczej pewne minimum dostawy, a resztę dzielono w stosunku prostym i proporcjonalnym do prawa odpędu. W rozporządzeniu z dnia 11 lipca 1932 r. usunięto minimum dostawy i przydział kontyngentu odbywa się w stosunku proporcjonalnym do prawa odpędu.

Nowe rozporządzenie z lipca 1932 r. zniosło prawo odpędu dla gorzelń przemysłowych, które w ten sposób nie są już skrępowane w swej produkcji wysokością prawa odpędu.

Wyznaczanie prawa odpędu gorzelniom rolniczym krępuje eksport; mniejsze prawo odpędu pozwala na uzyskanie przez mniejszą gorzelnię wyższej ceny za dostarczony monopolowi spirytus, ale jednocześnie zmniejsza nadwyżkę, która może być przeznaczona na eksport. Powiększenie gorzelni pociąga za sobą zwiększenie prawa odpędu i obniżenie ceny, otrzymywanej od monopolu za dostarczany spirytus.

W granicach ogólnego prawa odpędu Minister Skarbu dokona, po wysłuchaniu Państwowej Rady Spirytusowej, wymiaru odpędu pomiędzy poszczególne województwa. W obrębie każdego województwa przeprowadzi Izba Skarbowa podział odpędu pomiędzy uprawnionych do odpędu, trzymając się następujących zasad:

Przy wyznaczaniu wysokości odpędu dla gorzelni rolniczych należy uwzględnić dla każdego gospodarstwa, połączonego z gorzelnią, obszar ziemi ornej, łąk i pastwisk, rozmiary gorzelni, rzeczywisty odpęd gorzelni w ostatnich trzech kampanjach, jakość gleby, położenie w stosunku do większych miast lub ośrodków przemysłowych, r o z w ó j p r z e m y s ł u c u k r o w n i c z e g o i krochmalnianego. Przy wyznaczaniu odpędu dla gorzelni przemysłowych należy uwzględnić sposób użytkowania wywaru, rozmiar i urządzenie gorzelni oraz faktyczny odpęd w ciągu ostatnich 3-ch lat.

Przeciwko wymiarowi, dokonanemu przez Izbę Skarbową, może uprawniony w ciągu 6 tygodni od daty doręczenia wymiaru wnieść odwołanie w odnośnej Izbie Skarbowej do Ministra Skarbu, który sprawę ostatecznie rozstrzyga.

Ogólną ilość, jaką w danym roku odebrać winna dyrekcja monopolu na pokrycie zapotrzebowania krajowego, określi Minister Skarbu, po wysłuchaniu Państwowej Rady Spirytusowej; z ilości

tej przypadnie 95% gorzelniom rolniczym i 5% gorzelniom przemysłowym. Według rozporządzenia z dnia 11 lipca 1932 r. zamówienia na spirytus trunkowy przydziela się gorzelniom rolniczym z wyłączeniem od dostaw gorzelń przemysłowych, zaś przy dostawach dla monopolu spirytusu nietrunkowego, monopol nie jest skrępowany żadnym kluczem. Według dawnej ustawy ilość powyższa była dzielona pomiędzy poszczególne gorzelnie w sposób następujący: 1) przydziela się najpierw każdej gorzelni 150 hl., 2) pozostałą ilość zapotrzebowania monopolowego rozdziela się pomiędzy poszczególne gorzelnie w stosunku do prawa odpędu tychże gorzelni, po potrąceniu 150 hl.

Innemi słowy, każda gorzelnia rolnicza miała stabilizowany minimalny kontyngent w wysokości 150 hl. W ten sposób monopol spirytusowy przy przydziale zamówień kierował się motywem popierania gorzelń rolniczych, a w szczególności mniejszych gorzelń rolniczych.

Prawodawca przydziela kontyngenty zamówień gorzelniom rolniczym ze względu na interesy rolnicze okręgu, w których się one znajdują. Jasnem jest więc, że nie powinny one przydzielonego im kontyngentu odstępować. Bardzo wyraźną pod względem swych intencyj jest ustawa o monopolu, a mianowicie: Gorzelnia ulega zamknięciu, jeżeli w ciągu czterech następujących po sobie lat będzie nieczynna.

Prawo odpędu wygasa na dane trzechlecie, jeżeli:

1) gorzelnia bez uprzedniego zezwolenia Ministra Skarbu przeniesiona zostanie na inne miejsce;
2) używa do wyrobu spirytusu innych surowców, aniżeli tych, jakie Minister dopuści;
3) gorzelnia, niewyrabiająca dotąd drożdży, przechodzi na fabrykację drożdży bez zezwolenia Ministra Skarbu;
4) została zlikwidowana przy parcelacji; o ile przy parcelacji majątku, nowonabywcy utrzymują gorzelnię z zamiarem dalszego jej prowadzenia, tworząc w tym celu spółdzielnię lub spółkę, wówczas dotychczasowe prawo odpędu zostaje nienaruszone;
5) właściciel gorzelni sam z prawa odpędu zrezygnuje.

Art. 54 postanawia, że jeżeli skutkiem parcelacji obszar gruntu, przyjęty za podstawę przy rozdziale prawa odpędu dla danej gorzelni, ulegnie większemu, aniżeli o 25% umniejszeniu gruntów ornych, prawo odpędu automatycznie się zmniejsza w ten sposób, że za każde pełne 10% umniejszenia gruntów ornych, umniejszy się prawo odpędu o 5%. Postanowienie to nie stosuje się do tych majątków, gdzie ilość ziemi ornej po parcelacji wystarcza do wysokości przydzielonego odpędu.

Do postawienia nowej gorzelni potrzebne jest zezwolenie Ministra Skarbu, który winien odmówić zezwolenia na odbudowę zniszczonych i budowę nowych gorzelni w miejscowościach, nadających się ze względu na glebę i stosunki komunikacyjne do uprawy i zbytu buraków cukrowych, jak również może odmówić takiego pozwolenia dla miejscowości, mających łatwość zbytu ziemniaków wobec bliskości większych miast i centrów przemysłowych lub zakładów, przerabiających ziemniaki.

Stanowisko prawodawcy w sprawie przydziału gorzelniom rolniczym prawa odpędu jest więc zupełnie wyraźne i konsekwentnie przeprowadzone; udział w odpędzie przydziela się gorzelni w tym celu, aby go wyzyskała; jeżeli go nie wyzyskuje, to go traci; odstępować prawo odpędu może tylko w pewnym promieniu, gdyż to nie narusza interesów okręgu rolniczego, w którym się znajduje. W tych warunkach właściciel gorzelni nie może uważać przydzielonego mu na mocy ustawy i przewidzianych w niej norm prawa odpędu za swą „własność", którą może odstępować albo odprzedać. Przydzielone prawo odpędu nie ma wartości rynkowej i ma wartość dla danej gorzelni dopóty, dopóki zeń korzysta. Posiadanie warsztatu stwarza wprawdzie prawo do produkcji, ale jest ono ściśle z warsztatem związane.

Zasadniczym motywem przydziału odpędu poszczególnym gorzelniom jest troska o ich racjonalne rozmieszczenie, ze względu na interesy rolnictwa. Jasnem jest, że wskutek tego gorzelnie nie powinny mieć prawa odstępowania przydzielonego im prawa odpędu innym gorzelniom.

W myśl art. 55 dawnej ustawy z r. 1924 właściciel dwóch lub więcej gorzelń rolniczych mógł za zezwoleniem Ministra Skarbu przelać prawo odpędu jednej gorzelni na drugą, położoną w promieniu nie większym, niż 30 km. W ustawie z r. 1927 usunięto warunek o 30 km.

W ten sposób motyw popierania tańszej skoncentrowanej produkcji przeważył nad motywem popierania małych, drogo produkujących gorzelń; im więcej jest małych gorzelń, tem więcej folwarków korzysta z dobrodziejstw ich istnienia; ale wówczas monopol drożej płaci za spirytus.

W projekcie ustawy z r. 1932 gorzelnie mogą sobie dowolnie odstępować kontyngenty zakupu spirytusu.

Mamy więc trzy okresy:

1) Według ustawy z r. 1924 właściciel paru gorzelń mógł za zezwoleniem Ministra Skarbu, przelać prawo odpędu z jednej gorzelni na inną swoją gorzelnię w promieniu 30 km.

2) Ustawa z r. 1927 usuwa warunek o odległości 30 km.

3) Rozporządzenie z roku 1932 pozwala na odstępowanie kontyngentów innym gorzelniom, za zgodą Ministra Skarbu i Ministra Rolnictwa.

Udzielanie „koncesji", „prawa do produkcji" kontyngentu można wylegitymować tylko pożytkiem produkcji danego zakładu ze względów ogólno-gospodarczych, t. j. publicznych.

Udzielenie koncesji z prawem jej odstąpienia, a więc koncesji, mającej wartość bez wykonywania produkcji przez koncesjonarjusza, jest udzieleniem feodalnego uprawnienia do produkcji.

W gospodarstwie o tendencjach monopolistycznych tkwią tendencje do wyposażenia producenta w uprawnienia koncesyjne, ale dają się one wylegitymować tylko wykonywaniem produkcji przez koncesjonarjusza. Potrzeba uzyskania uprawnienia do wykonywania produkcji jest wybitną cechą gospodarstwa cechowo-feodalnego. Z chwilą, gdy uprawnienie do produkowania może być odstępowane, nabiera ono charakteru samoistnego. Państwo staje się dysponentem feodalnych uprawnień produkcyjnych, któremi obdarza wybranych, z prawem ich odprzedaży.

Tak to jest łatwo ześlizgnąć się z terenu motywów publicznych na teren zmartwychwstających w Polsce uprawnień feodalnych. W przemyśle spirytusowym dawne tradycje prawa feodalnego wyszynku i propinacji jeszcze nie zginęły doszczętnie. Ciekawszem jest, że odżyły one w Polsce, jak to zobaczymy później — w innych gałęziach przemysłu, mających tradycję wolno-kapitalistyczną.

§ 7. Stosunek gorzelnictwa do wprowadzania monopolu.

„Przemysł Rolny" r. 1924 pisze:

„Monopol spirytusowy jest formą państwowego zagospodarowania. Monopol spirytusowy nie godzi zatem bezpośrednio w interesy przemysłu gorzelniczego, jak to ma miejsce w stosunku do niektórych gałęzi przemysłu spirytusowego (fabryk wódek, szynków i t. p.). Wręcz przeciwnie, interesy gorzelni, szczególnie rolniczych i interesy monopolu wiążą się wzajemnie, gdyż

wyniki monopolu zależne są od dostatecznej produkcji, a ta znowu od uwzględnienia przez monopol całokształtu jej interesów."

„Poza tem ustawa monopolowa wprowadza ścisłe kontyngentowanie produkcji rolniczej i przemysłowej z jednej strony, a pojedyńczych gorzelni z drugiej, zapewnia równomierny odbiór monopolowego spirytusu ze wszystkich gorzelni, co w naszych stosunkach nadprodukcji i walki gorzelnictwa rolniczego z gorzelnictwem przemysłowem i niedawnego chaosu walutowego było największem życzeniem gorzelnictwa." Potem idą zastrzeżenia, jak zwykle w takich wypadkach, a potem następujący ustęp:

„Losy monopolu są, jak widzimy, również ważne dla państwa, jak i dla gorzelnictwa. Rozwój i powodzenie monopolu jest korzystne dla obu tych czynników. Niepowodzenie zaś i upadek monopolu będą bardzo szkodliwe dla Skarbu, ale stokroć szkodliwsze dla gorzelnictwa, bo zabiją produkcję, a nadto monopol w złych warunkach nie spełni swych obowiązków wobec producentów, co więcej, dążyć będzie niewątpliwie do przerzucenia strat na produkcję."

Następuje słuszna uwaga:

„Już sam zbyt trunków alkoholowych wymaga doskonałej wprost organizacji kupiectwa, umiejącego trafić do konsumenta i zachęcić go do kupna. Stokroć jednak trudniejszy jest zbyt spirytusu na cele techniczne i przemysłowe, wymaga on bowiem i wielkich inwestycyj i dobrej nadto organizacji zbytu. Tymczasem monopol, zorganizowany biurokratycznie, nie łatwo potrafi spełnić powyższe zadania. Braknie mu inicjatywy i zmysłu kupca."

A dalej:

„W czasie przygotowywania i obradowania nad projektem monopolu organizacje gorzelni rolniczych nie występowały ani za, ani przeciw monopolowi; żądały prawnego uregulowania warunków produkcji, nie wypowiadały się jednak oficjalnie za tą lub inną formą gospodarki spirytusowej."

„Naczelna Organizacja Przemysłu Gorzelni Rolniczych w memorjale swym, wręczonym w marcu r. 1932 przez Prezesa Zarządu p. senatora Połczyńskiego Prezesowi Ministrów i Ministrowi Skarbu p. Grabskiemu, zastrzegła się jak najbardziej przeciw pominięciu wysłuchania opinji czynników fachowych przy tak ważnej decyzji i wyraziła zdanie, iż sprawa sama powinna być przed zdecydowaniem projektów ustawodawczych szczegółowo rozważona i przygotowana, oraz podała pod rozwagę decydujących sfer uwagi krytyczne, zaczerpnięte z doświadczeń całego szeregu państw. Wstrzymała się jednak zupełnie od wypowiedzenia ostatecznego swego zdania w tej

sprawie. I to stanowisko Naczelnej Organizacji było najsłuszniejszem. Z jednej strony opinje wśród samych gorzelników były bardzo podzielone. W Królestwie, gdzie gorzelnictwo doszło do pełnego rozwoju za monopolu rosyjskiego, opowiadano się raczej za monopolem, wprowadzonym jednak powoli i z przygotowaniem; w innych dzielnicach uważano w większości, jako lepszą formę, prywatną gospodarkę, prowadzoną przy współdziałaniu Rządu, na wzór berlińskiej Centrali Spirytusowej. Z drugiej strony decyzja należeć musiała do ciał ustawodawczych i Rządu, przejmującego odpowiedzialność za wprowadzenie w życie i należyte przeprowadzenie swego projektu."

„Oceniając z ogólnego punktu widzenia stanowisko gorzelników wobec monopolu, stwierdzić musimy, że było ono dotychczas naogół bierne, możliwie nie angażując się po żadnej stronie, czemu znowu zawdzięczać można, że sprawa monopolu spirytusowego nie wywołała w Sejmie tak gorącej i długotrwałej walki, jak monopol tytoniowy w 1920 i 1921 r. Dzięki temu też stanowisku, mogli posłowie i senatorowie ziemiańscy bez wyjątku głosować ze względów państwowych za monopolem spirytusowym."

Z tych uwag wynika, że przemysł gorzelniczy był zwolennikiem kartelu przymusowego, wolał jednak monopol, niż wolną konkurencję, której się bał oczywiście najbardziej.

Przemysł gorzelniczy obawiał się słusznie, że cena spirytusu trunkowego będzie za wysoka, co spowoduje ucieczkę konsumenta od wódki monopolowej. Następująca tablica wykrytych nadużyć potwierdziła trafność powyższych przewidywań.

	1929 r.	1930 r.	I-sze półr. 1931
Potajemne gorzelnie . . .	1 578	1 721	2 003
Odkażanie denaturatu i politury	282	425	351
Przemytnicza produkcja .	75	121	103
Razem	1 935	2 267	2 457

Z tego stanu rzeczy monopol wyciągnął następujący wniosek: „Przytoczone cyfry dowodzą, że walka z nadużyciami daje wyniki pozytywne", twierdzi sprawozdanie monopolu z r. 1931.

W r. 1932 monopol doszedł do trafniejszego wniosku i cenę wódek monopolowych obniżył.

§ 8. Uwagi Ministerstwa Skarbu.

Ze wszystkich przytoczonych wyżej spostrzeżeń, opinij i doświadczeń można wysnuć konkluzję następującą:

Opisane korzyści gorzelnictwa polegają na tem, że cenę nabycia spirytusu ustanawia państwo — i to cenę, pozwalającą sprzedać korzystnie ziemniaki, zaś wywar otrzymać zadarmo.

Innemi słowy — rolnictwo zyskuje w takim stopniu, w jakim bezpośrednio i pośrednio traci nabywca spirytusu.

Przechodząc do obowiązującego stanu prawnego, należy wymienić następujące główne wady ustawy o monopolu spirytusowym.

Przedewszystkiem ustawa zafiksowała w art. 32 prawa wszystkich gorzelń rolniczych, nabyte przed wojną, a dostosowane do innych konjunktur gospodarczych, politycznych i geograficznych. Przytem zagwarantowane zostało bez ograniczeń zatrudnienie wszystkich gorzelń, zniszczonych przez wojnę, które zgłosiły odbudowę w okresie 1924/1930 r. Ten przywilej wykorzystano przedewszystkiem w województwach ekonomicznie silniejszych (woj. centralne i południowe), natomiast w województwach uboższych (woj. północno-wschodnie), a najbardziej zniszczonych — odbudowa gorzelń była minimalna.

W ten sposób został nałożony na państwo obowiązek zatrudnienia wszystkich gorzelń, bez prawa dostosowania ich komunikacyjnego położenia, liczby oraz produkcji do nowej sytuacji.

W rezultacie zdolność produkcyjna istniejących około 1500 gorzelń rolniczych wyraża się kwotą około 150 milj. litrów spirytusu, podczas gdy najwyższe dotychczasowe możliwości rynku wewnętrznego i zewnętrznego oceniono już wyżej na 75—80 miljonów litrów, zaś obecne zapotrzebowanie krajowe (kontyngent) wynosi 45—50 milj. litrów.

W myśl art. 56 ustawy, kontyngent dzieli się pomiędzy wszystkie gorzelnie według pewnego klucza, niezależnie od zapotrzebowania, wskutek czego produkcja jest niesłychanie rozdrobniona i już przez to samo — droga.

Ten szablonowy podział kontyngentu jest wadliwy przedewszystkiem dlatego, że gros kontyngentu przerzuca na najkulturalniejsze i najkorzystniej geograficznie sytuowane zachodnie dzielnice państwa, a niewielki tylko odsetek kieruje na najuboższe i najbardziej na poparcie zasługujące województwa wschodnie. Tak np. w kampanji 1930/31 r. województwa zachodnie otrzymały 28, centralne — 15,5 południowe — 14,6 i wschodnie — 3,5 milj. litrów kontyngentu.

Cena zakupu składa się z ceny podstawowej, obliczonej według przeciętnych kosztów produkcji typowej gorzelni o wypędzie 700 hl. oraz z dodatków, względnie potrąceń od tej ceny, według skali

ustanowionej w art. 11, stosowanej zależnie od wysokości kontyngentu zakupu.

Wobec nadmiernej ilości gorzelń kontyngenty są małe, dodatki do ceny podstawowej — wysokie i w rezultacie, wbrew normalnym zasadom ekonomicznym — monopol płaci tem wyższe ceny, im mniejsze jest zapotrzebowanie i większa podaż spirytusu.

Pogwałcenie tych zasad mści się, prowadząc niechybnie do nadprodukcji i tworzenia się nadmiernych zapasów, których likwidacja może się odbyć tylko ze szkodą dla Skarbu Państwa i dla samego gorzelnictwa.

Jak wynika z powyższego przeglądu zasad ustawy, obecna polityka spirytusowa jest wybitnie polityką subwencyj na rzecz gorzelnictwa rolniczego. Subwencje te, obliczone dla kampanji 1929/30 r., przedstawiają się w przybliżeniu następująco:

1) z tytułu zbytniego rozdrobnienia produkcji ca 7,5 milj. zł
2) wartość wywaru . . . . . „ 5,5 „ „
3) z tytułu strat na spirytusie napędowym i denaturowanym . . . . . „ 1,2 „ „
4) z tytułu popierania produkcji eksportowej . „ 3,6 „ „
5) z tytułu nadmiernych zapasów (przeciętna za 2 lata) . . . . . „ 3,6 „ „

a nadto w 2-ch kampanjach 1929/30 i 1930/31 r. gorzelnie rolnicze uzyskały znaczniejsze kwoty (około 16 milj. w kampanji 1929/30 r. i około 7 milj. w kampanji 1930/31 r.) z tytułu zmiany obliczenia ceny podstawowej (3-letnia przeciętna).

Co może usprawiedliwiać tę subwencję? Twierdzą, że nawóz, otrzymywany przy spasaniu wywaru. Rozpatrzmy znaczenie tego wywaru dla ogólnego bydłostanu:

Przy produkcji 69 milj. litrów spirytusu (kampanja 1929/30 r.) otrzymano około 816 milj. litrów wywaru. Przyjmując, że na jedną sztukę bydła rogatego zużywa się 40 litrów wywaru dziennie, 816 milj. litrów wystarczyłoby na wyżywienie w ciągu 4-ch miesięcy zimowych — około 170 tysięcy sztuk, a w przeliczeniu na rok — około 57 tys. sztuk bydła.

Ponieważ ogółem bydła rogatego było w Polsce na dzień 1. VII. 1931 (dane G. U. S.) tys. sztuk — 6 149, jałowizny i cieląt — 3 637, to wywarem, uzyskanym przy produkcji 68 milj. litrów spirytusu można karmić przez cały rok niespełna 1% bydła rogatego w całem państwie. Ten 1% świadczy o tem, że znaczenie wywaru dla hodowli zwierzęcej ogółem jest prawie żadne. Nie należy również pomijać sprawy, że tak powiemy, kosztów tej pomocy od sztuki bydła.

Jeżeli się przyjmie, że jak podano wyżej, subwencje wynosiły rocznie około 37 milj. zł. zaś wywarem można karmić rocznie około 57 tys. bydła, to od sztuki ta pomoc wyniesie około 650 zł.

Oczywiście tak nie jest, ale to rozumowanie musi nas doprowadzić do wniosku, że znaczenie wywaru dla rolnictwa jest mocno przesadzone.

Uwzględniając nawet zwiększony wskutek użycia wywaru dochód rolnika z mleka, względnie nawet przyrost plonów w zestawieniu z wyżej przytoczonemi cyframi, powstaje pytanie, czy subwencje takie w odniesieniu do całego gorzelnictwa są opłacalne, zwłaszcza, że odnoszą się one przeciętnie do 4-ch miesięcy w roku?

Biorąc powyższe pod uwagę, należy uznać, że dotychczas stosowane sztuczne podtrzymywanie całego gorzelnictwa w jego dzisiejszym stanie przez Skarb Państwa nie było ani spowodowane, ani też usprawiedliwione interesem rolnictwa jako całości, a przeto winno być zaniechane.

Dotychczasową politykę należy zastąpić skierowaniem rozwoju gorzelnictwa rolniczego na racjonalne tory. Należy poprzeć gorzelnictwo w gospodarstwach, które tego wymagają i zmniejszyć lub nawet odebrać kontyngenty gospodarstwom, dla których gorzelnia nie jest conditio sine qua non. Tam, gdzie rozwój gorzelnictwa jest wskazany, należy przesunąć kontyngenty i równocześnie zachęcić do powstania nowych gorzelń.

Przyjmując za podstawę, że maksymalne granice zapotrzebowania jeszcze w ciągu dłuższego czasu nie przekroczą 70—75 milj. litrów, że przeciętna produkcja gorzelni winna wynosić około 700 hl., liczbę gorzelń, potrzebnych dla pokrycia powyższego zapotrzebowania, można określić na około 1000. Dalsza koncentracja byłaby niewskazana ze względu na trudności spasania wywaru oraz racjonalnego wykorzystania nawozu przez średnie gospodarstwa rolnicze.

* * *

Dotychczasowy system zakupu spirytusu przez monopol liczył się z faktycznem rozmieszczeniem gorzelń w Polsce, obecnem i przedwojennem.

Prawodawca występuje z projektem popierania gorzelń, leżących w tych dzielnicach kraju, dla których istnienie gorzelń jest potrzebniejsze i konieczniejsze, niż w innych dzielnicach; stąd wynika zamiar zakupu spirytusu przedewszystkiem z gorzelń w województwach północno-wschodnich.

Prawodawca ma zamiar zrezygnować z zakupu spirytusu z gorzelń najmniejszych, gdyż w nich produkcja jest za droga i spiry-

tus za kosztowny. Postulat popierania gorzelń rolniczych ulega pewnemu ograniczeniu przez postulat fiskalny; prawodawca zamierza popierać gorzelnie rolnicze tylko w pewnych granicach, t. j. o tyle, o ile to za drogo Skarbu nie kosztuje.

Przytoczony powyżej referat stara się wykazać, że pożytek faworyzowania ziemniaka jest bardzo ograniczony, że z dobrodziejstw takiej polityki korzysta parę tysięcy gospodarstw folwarcznych i że koszty takiej polityki są znacznie większe, niż osiągany z niej pożytek.

Omawiany referat wyciąga inne wskazania z motywu dzielnicowego. Dotychczas zakupy Monopolu Spirytusowego odbywały się z równomiernem uwzględnieniem interesów poszczególnych okręgów państwa. Według autorów referatu, zamówienia Monopolu powinny być oddawane przedewszystkiem dzielnicom wschodnim, znajdującym się w najgorszych warunkach gospodarczych, a dzielnice zachodnie mogą znaleźć inne zastosowanie dla ziemniaka i nie wymagają wcale wytwarzania dla nich sztucznego zbytu w gorzelniach.

Referat proponuje zaprzestanie zakupów spirytusu z gorzelń najmniejszych, gdyż wskutek ich kosztownej produkcji, Monopol musi płacić zbyt wysokie ceny za spirytus, od nich otrzymywany. Jest to więc próba kompromisu pomiędzy postulatem popierania gorzelń rolniczych a postulatem fiskalnym.

Polityka gospodarcza często musi ustalać kompromisy pomiędzy sprzecznemi motywami. Wybór formy kompromisu zależny jest od zasadniczych zadań, stawianych sobie przez politykę gospodarczą. Polityka gospodarcza jest często sztuką wyboru kompromisów.

§ 9. Przemysł rektyfikacyjny.

Według sprawozdania Monopolu Spirytusowego w kampanji r. 1930/31 były czynne 43 rektyfikacje samoistne i 4 państwowe. Monopol Spirytusowy powierza za określonem wynagrodzeniem rektyfikację spirytusu prywatnym przedsiębiorstwom rektyfikacyjnym, a jednocześnie sam jest fabrykantem, dokonywujacym rektyfikacji w paru własnych zakładach.

W r. 1924 podział surówki między rektyfikacje został dokonany w ten sposób, by poszczególne rektyfikacje zostały zatrudnione, z jednej strony w stosunku do swej zdolności produkcyjnej i magazynowej, z drugiej zaś strony — w stosunku do potrzeb Monopolu na rektyfikat w danym rejonie, z przewagą jednak pierwszego z tych motywów.

Posiadając w tym czasie tylko bardzo skąpe materjały statystyczne, Monopol musiał się oprzeć przy podziale kwot rektyfikacyjnych na istniejącym dotąd stanie rzeczy, wprowadzając tylko pewne korekty w stosunku do zbyt już jawnie uprzywilejowanych lub zbyt pokrzywdzonych rektyfikacyj.[1]) Dopiero przy wznawianiu umowy jesienią 1925 r. monopol mógł się już oprzeć na obszerniejszym, zebranym w ciągu roku materjale statystycznym i podziału surówki dokonać w sposób możliwie sprawiedliwy, t. j. zapomocą specjalnie opracowanego klucza podziałowego, do którego za podstawę przyjęto pewien procentowy stosunek najważniejszych czynników, mogących mieć wpływ na wysokość umownej kwoty rektyfikacyjnej. Monopol pragnął usunąć w ten sposób wszelkie momenty dowolności i według jednej zasady całą kwotą rektyfikacyjną obdzielić wszystkie rektyfikacje. Przy ustalaniu klucza Monopol przyjął cztery czynniki, mianowicie: produkcję dotychczasową, pojemność zbiorników, zlew i zbyt.

50% całej kwoty, przeznaczonej do podziału, obejmuje czynnik produkcji dotychczasowej. W ten sposób wszystkie rektyfikacje w jednakowym stopniu odczuwają spadek produkcji, a przytem czynnik ten daje do pewnego stopnia pojęcie o rozmiarach i sprawności danego zakładu rektyfikacyjnego. Jakkolwiek w poszczególnych wypadkach przyznawanie temu czynnikowi dominującego znaczenia odbiegało od zasad słuszności, niemniej wydaje się on najbardziej sprawiedliwym.

30% całej kwoty rektyfikacyjnej obejmuje czynnik — pojemności zbiorników. Czynnik ten uwzględniono w tak wysokim stopniu, ze względu na to, że sprawa składowania spirytusu ma znaczenie nie mniejsze, niż zdolność przetwórcza danej rektyfikacji; ta bowiem okoliczność zmusza wciąż Dyrekcję P. M. S. do zawierania zbyt licznych umów rektyfikacyjnych, bo jeśliby chodziło tylko o samo oczyszczanie spirytusu, to korzystniej pod wielu względami byłoby ograniczenie się do kilku większych rektyfikacyj. W przyszłości, gdy D. P. M. S. będzie posiadała własne, dostatecznie wielkie magazyny, czynnik ten straci na aktualności i już tak wielkiej roli odgrywać nie będzie.

Na zlew i na zbyt przeznaczono po 10% całej kwoty.

Do podziału przyjęto kontyngent zakupu gorzelni rolniczych, bez oddziałów rektyfikacyjnych, z wyłączeniem Kresów Wschodnich, które, ze względu na tamtejszy stan gorzelnictwa i słaby rozwój dróg komunikacji, muszą być traktowane zupełnie odmiennie. Przydział surówki dla rektyfikacji w tych województwach musi być do-

[1]) Podkreślenia nasze.

konywany nie na podstawie powyższego klucza, lecz zupełnie indywidualnie, z uwzględnieniem najróżnorodniejszych innych czynników.

Zasadą podziału kwot rektyfikacyjnych w ubiegłych latach było dalej to, by każda dzielnica rektyfikowała surówkę, w tej dzielnicy wyprodukowaną. Tkwiła w tem myśl, by zbyt szybko nie naruszać stanu rzeczy, będącego wynikiem skomplikowanego procesu historyczno-gospodarczego (podkreślenie nasze).

Wysokość opłat rektyfikacyjnych ustalono według skali degresyjnej, w zależności od ilości wyprodukowanego rektyfikatu. W pierwszym okresie wyznaczano opłaty rektyfikacyjne w różnej wysokości w różnych dzielnicach Polski, później, a mianowicie na rok 1926/27 wprowadzono prostszy system, podzielono rektyfikacje w zależności od wielkości (zdolności produkcyjno-magazynowej) na cztery grupy, z których każda otrzymywała jedną tylko stawkę. Grupy te były następujące:

I grupa (rektyfikacje o produkcji do 1 milj. litr.)	11 zł.	29 gr.
II „ „ „ „ „ 2 „ „	10 „	16 „
III „ „ „ „ „ 3 „ „	9 „	87 „
IV „ „ „ „ powyżej 3 „ „	8 „	60 „
poza tem Spółka Akcyjna „Akwawit" od ilości ponad 12 milj. litr.	6 „	76 „

W sprawozdaniu z 1931 r. czytamy:

„Opłatę rektyfikacyjną za hektolitr rektyfikatu pierwszego gatunku ustalono na zł. 12,50, przy przydziale surówki w ilości 25 tys. hektolitrów. Przy przydziałach mniejszych lub większych od 25 tys. hektolitrów uskuteczniane są dodatki do ceny zasadniczej, względnie potrącenia — podobnie, jak to ma miejsce przy określaniu cen za surówkę rolniczą."

* * *

Za oddawaniem zamówień mniejszym rektyfikacjom przemawia niezmiernie ważny motyw, mianowicie posiadanie przez nie odpowiednich urządzeń do przechowywania spirytusu. Gdyby oddawano zamówienia tylko większym rektyfikacjom, to rektyfikacja spirytusu kosztowałaby taniej; należałoby jednak, ze względu na niedostateczną pojemność zbiorników przy dużych rafinerjach, przewozić spirytus do innych składów. Mogłoby się zdarzyć, że koszty przewozu do innych składów i straty zanikowe okazałyby się większe, niż oszczędności, osiągnięte na tańszem przerektyfikowaniu w wielkich rektyfikacjach.

Powyższe rozumowanie jest bezwzględnie słuszne. Należałoby tylko ten argument rozszerzyć i pogłębić. Trudno uniknąć wrażenia, że monopolowi idzie w tym wypadku tylko o techniczną możność przechowania spirytusu, a nie o koszty przewozu. To przeoczenie w kalkulacji jest zjawiskiem powszechnem; bardzo często podnosi się korzyści tańszej produkcji przy jej koncentracji w mniejszej ilości wielkich zakładów, przeocza się natomiast występujące jednocześnie zwiększenie kosztów rozwiezienia towaru i dystrybucji.

Spirytus surowy trzeba przewieźć do rektyfikacji, przechować, przewieźć do rozlewni wódek, a z rozlewni do sklepu. Gdyby założono np. olbrzymią rektyfikację w stolicy, rektyfikującą niesłychanie tanio spirytus, to trzeba byłoby zwieźć z całego kraju spirytus surowy do stolicy, a potem rozwieźć wódki po całym kraju; tańszem jest skrócenie wędrówek surowego spirytusu, rektyfikatu i wódek i uskutecznianie rektyfikowania i rozlewu spirytusu metodą decentralizacyjną; rektyfikacja kosztuje wtedy drożej, a przewóz znacznie taniej.

Daleko ważniejszą rolę odgrywał inny motyw, mianowicie:

Zasadą podziału kwoty rektyfikacyjnej w ubiegłych latach było dalej to, by każda dzielnica rektyfikowała surówkę, w tej dzielnicy wyprodukowaną. Tkwiła w tem myśl, by zbyt szybko nie naruszać stanu rzeczy, będącego wynikiem skomplikowanego procesu historyczno-gospodarczego (str. 110 sprawozdania Monopolu z r. 1924/6). Ten motyw dość poważnie oddziałał na strukturę polskiego gospodarstwa. Gdy w r. 1919 powstała Polska z połączenia trzech dzielnic, z których każda miała pewną sytuację gospodarczą w państwie zaborczem, polityka gospodarcza szeregu rządów Polski mimowoli i często podświadomie kierowała się motywem, aby poszczególne dzielnice Polski partycypowały równomiernie w korzyściach i stratach gospodarczych, wynikających z powstania Państwa Polskiego. Gdyby np. zamówienia na rektyfikację spirytusu oddano rektyfikacjom jednej dzielnicy, to niewątpliwie inne dzielnice zaczęłyby się uskarżać na to, że rząd uprzywilejowuje jedną dzielnicę, a krzywdzi inne. Wskazywanoby niewątpliwie wówczas na to, że w rządzie przeważają wpływy polityczne jednej dzielnicy. Oczywiście, z biegiem czasu ten moment znikł i mam wrażenie, że w tej chwili niktby sobie nie tłumaczył posunięć gospodarczych rządu motywem sympatji do jednej dzielnicy.

Jakkolwiek motyw jednakowego traktowania poszczególnych dzielnic Polski coraz bardziej traci na znaczeniu, to jednak nastawienie polityczno-gospodarcze, powstałe w początkowym okresie istnienia Państwa Polskiego pod wpływem tak rozumianego motywu

dzielnicowego, przetrwało dotychczas. Motywy polityki gospodarczej rządu w dziedzinie przemysłu gorzelniczego zostały przerzucone do przemysłu rektyfikacyjnego, w którym nie mają należytego uzasadnienia.

Przydział zamówień rektyfikacyjnych powinien odbywać się w trybie przetargu i zamówienia powinny otrzymywać rektyfikacje, oferujące najniższą cenę. Rektyfikacje powinny otrzymywać wynagrodzenie za składowanie spirytusu; jeśli rektyfikacje nie mają odpowiednich składów, to można stosować system potrąceń od wynagrodzenia za wyrektyfikowanie, w którem będą policzone koszty przewozu do innego składu. W praktyce może to wyjść na to samo, co ma miejsce obecnie, a mianowicie większe rektyfikacje będą otrzymywały niższe wynagrodzenie, niż mniejsze. Będzie to jednak jasne postawienie sprawy, a pożytecznem jest wiedzieć, de quoi s'agit il.

§ 10. Gorzelnie przemysłowe.

Przez gorzelnie przemysłowe należy rozumieć gorzelnie, niezwiązane z gospodarstwem rolnem i przerabiające melasę i inne surowce, oprócz ziemniaków, na spirytus. Spirytus, otrzymywany z gorzelń przemysłowych niczem się nie różni od spirytusu, otrzymywanego z gorzelń rolniczych.

W celu uniknięcia nieporozumień należy zaznaczyć, że spirytus używany jest na cele trunkowe i przemysłowe; w krótkości mówi się o spirytusie trunkowym i spirytusie przemysłowym, a nawet o spirytusie eksportowym. Jasnem jest, że spirytus przemysłowy otrzymuje się zarówno w gorzelniach rolniczych, jak i w gorzelniach przemysłowych; trzeba więc pamiętać o tem, że spirytus przemysłowy nie dlatego nazywa się przemysłowym, że jest otrzymywany z gorzelń przemysłowych: spirytus jest przemysłowym ze względu na użytek, na jaki się go przeznacza.

Struktura gorzelń przemysłowych jest niezmiernie ciekawa ze względu na to, że otrzymała ona pod wpływem fałszywej polityki państwowej kształt absolutnie nielicujący z charakterem tej gałęzi przemysłu. Głównym surowcem dla gorzelń przemysłowych jest melasa; melasa jest odpadkiem przy produkcji cukru z buraków; produkcja melasy jest więc funkcją produkcji cukru; cukrownie nie wyprodukują więcej cukru, aby mieć więcej melasy, nie zmniejszą również produkcji cukru, aby usunąć trudności zbytu melasy. Od melasy jest pobierane w Polsce cło przywozowe, wskutek tego melasa ma na rynku krajowym sytuację niemal monopolistyczną. Zorganizowane w postaci kartelu cukrownictwo utworzyło również kartel melasy, który dyktuje ceny melasy swym odbiorcom, t. j. kartelowi gorzelń przemysłowych i kartelowi drożdżowni; innych odbiorców melasy można nie brać pod uwagę. Ponieważ cukrownictwo jest silniejsze, zasobniejsze i rozporządza większemi wpływami, niż gorzelnie przemysłowe, to przewaga kartelu melasowego nad kartelem gorzelń przemysłowych jest oczywista.

O cenę melasy toczy się spór pomiędzy dwoma kontrahentami. W końcu 1929 r. pod naciskiem Ministra Skarbu została zawarta umowa pomiędzy kartelem melasowym i kartelem gorzelń rolniczych, według której kartel melasowy został zmuszony do dostarczania gorzelniom przemysłowym melasy po cenie niższej niż ta, po której kartel melasowy wywoził melasę zagranicę. W ten sposób polskie gorzelnie przemysłowe mogły otrzymywać surowiec po cenie niższej, niż konkurujące z niemi na rynkach światowych zagraniczne gorzelnie przemysłowe. W tym wypadku Rząd kierował się motywem zapewnienia krajowym gorzelniom przemysłowym taniego surowca i motywem przerobienia melasy w kraju.

Ponieważ gorzelnie przemysłowe część produkcji dostarczają Monopolowi Spirytusowemu po cenie wyższej, a część produkcji eksportują przez Spółkę „Spirytus" po cenie niższej, to kartel melasowy w początku 1932 r. zawarł z kartelem gorzelń przemysłowych 2 umowy, ustalające cenę dostarczanej melasy w zależności od tego, czy jest ona przerobiona na spirytus, dostarczany Monopolowi, czy też na eksport; za melasę, mającą być przerobioną na spirytus dla Monopolu, pobiera kartel melasowy cenę parokrotnie wyższą, niż za melasę, przeznaczoną na wyrób spirytusu eksportowego. W ten sposób z korzyści, wynikających z możności sprzedaży spirytusu Monopolowi po cenie wyższej, od ceny eksportowej, korzysta kartel melasowy i zabiera część zysku kartelowi gorzelń przemysłowych.

Kartel melasowy znaczną część produkcji melasy sprzedaje zagranicą po niskich cenach światowych.

Zdarza się, że kartel melasowy sprzedaje zagranicą melasę taniej, niż wynosi cena, płacona przez gorzelnie przemysłowe polskie za melasę, przeznaczoną na wyrób spirytusu eksportowego; w ten sposób polski spirytus eksportowy z gorzelń przemysłowych spotyka się zagranicą ze spirytusem przemysłowym zagranicznym, wytworzonym z polskiej melasy, otrzymanej po niższej cenie, niż wynosi cena płacona przez polskie gorzelnie przemysłowe za melasę, przeznaczoną na wyrób polskiego spirytusu eksportowego.

W tych warunkach państwo ma obowiązek zmuszenia kartelu melasowego do dostarczania melasy gorzelniom przemysłowym po tej cenie, po jakiej kartel wywozi melasę zagranicę. Wskazanem byłoby wydanie dekretu, uprawniającego Rząd do narzucenia kartelowi melasowemu pewnych norm przy różniczkowaniu cen. To samo można byłoby osiągnąć przez zniesienie cła przywozowego od melasy i ewentualnie zaprowadzenie cła wywozowego od melasy; uważałbym jednak posługiwanie się taryfą celną dla takich celów za ostateczność. Takie postępowanie dyktuje motyw przerobienia w kraju własnego surowca, t. j. melasy na spirytus i motyw eksportowy, nakazujący stworzenie dogodnych warunków dla wywozu spirytusu, jako produktu bardziej wartościowego, niż melasa.

Gorzelnie przemysłowe były skrępowane w swej produkcji daleko więcej, niż gorzelnie rolnicze. Gorzelniom rolniczym Minister Skarbu wyznacza prawo odpędu, t. j. prawo na wyprodukowanie określonej ilości spirytusu i corocznie ustala kontyngent zakupu przez Monopol Spirytusowy.

Według dawnej ustawy Monopol nie odróżniał przy zakupach spirytusu trunkowego i spirytusu na cele przemysłowe i w łącznych zakupach spirytusu gorzelniom przemysłowym przydzielano tylko 5% ogólnego zakupu spirytusu. Według rozporządzenia z lipca 1932 r., dostawy spirytusu trunkowego przydziela się tylko gorzelniom rolniczym. Tryb przydziału dostaw na spirytus dla celów przemysłowych nie jest definitywnie ustalony, lecz jest przewidziany również przetarg. W tym ostatnim wypadku całe dostawy spirytusu na cele przemysłowe mogłyby przypaść gorzelniom przemysłowym.

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 26 marca 1927 r. o Monopolu Spirytusowym w art. 5, p. 6 postanawia, że nadwyżkę spirytusu, przekraczającą wewnętrzne zapotrzebowanie Dyrekcji Państwowego Monopolu Spirytusowego, Minister Skarbu zwalnia do wywozu zagranicę. Ilość, przeznaczoną do wywozu zagranicę, producenci spirytusu odstawiają do składów Dyrekcji Państwowego Monopolu Spirytusowego, do dyspozycji jednej na całe Państwo spółdzielczej organizacji, która, działając na zasadzie statutu, zatwierdzonego przez Ministra Skarbu, spienięża ten spirytus na rynkach zagranicznych. Statut tej organizacji określi udział w niej poszczególnych gałęzi przemysłu spirytusowego oraz stosunek do Dyrekcji Państwowego Monopolu Spirytusowego.

W utworzonej na mocy powyższego rozporządzenia Spółce Akcyjnej „Spirytus" udziałowcami były kartel gorzelń rolniczych i kartel gorzelń przemysłowych, przyczem kartelowi gorzelń przemysłowych przydzielono 15% ogólnej ilości wywożonego przez spółkę spirytusu.

W ten sposób gorzelnie przemysłowe partycypowały w 5% w ogólnym kontyngencie zakupu spirytusu przez Monopol i w 15% w ogólnej ilości wywożonego z Polski spirytusu przez utworzoną w tym celu Spółkę Akcyjną „Spirytus".

Wtłoczenie grupy gorzelń rolniczych w ramy organizacji przymusowej tłumaczy się motywem popierania rolnictwa; bez organizacji przymusowej i bez faworyzowania przez Monopol Spirytusowy, gorzelnie rolnicze nie byłyby się w stanie naogół utrzymać i wytrzymać konkurencji gorzelń przemysłowych.

Grupa gorzelń przemysłowych, upośledzona, na skutek stosowania motywu popierania gorzelń rolniczych przy dostawach dla Monopolu Spirytusowego, powinna mieć charakter wolnego przemysłu w dziedzinie eksportu; z konieczności drożej produkujące gorzelnie rolnicze są mniej sprawne w dziedzinie eksportu spirytusu i z natury rzeczy ta dziedzina powinna być pozostawiona grupie gorzelń przemysłowych; tymczasem i w tej dziedzinie grupa gorzelń przemysłowych była wtłoczona w wąskie ramy reglamentacyjne i upośledzona w stosunku do gorzelń rolniczych. W gruncie rzeczy ten zabieg nie przynosił korzyści gorzelniom rolniczym, gdyż ich sytuacji w wywozie wcale nie polepsza postanowienie, krępujące wywóz polskich gorzelń przemysłowych; wszak głównym konkurentem spirytusu eksportowanego z polskich gorzelń rolniczych na rynki światowe, nie jest spirytus z polskich gorzelń przemysłowych, a spirytus z zagranicznych gorzelń przemysłowych, wytwarzanych poczęści z tanio nabytej polskiej melasy. Ten stan rzeczy usunęło Rozporządzenie z r. 1932.

Polityka państwowa, polegająca na reglamentacji produkcji i zbytu spirytusu w Polsce, nie uświadomiła sobie dostatecznie, co i jak należy reglamentować. W rozmachu reglamentacyjnym nie zdano sobie sprawy z celowości i pożytku stosowanych norm reglamentacyjnych; jak małe dziecko chwytające każdy przedmiot, państwowa polityka uległa pokusie reglamentacyjnej, zarówno bez pożytku dla państwa, jak i bez pożytku dla reglamentowanej gałęzi przemysłu. Jest to przykład Überorganisierung, niespotykany nawet w Niemczech.

Nic dziwnego, że pod wpływem dążeń reglamentacyjnych Minister Skarbu na mocy ustawy ustalał również prawa odpędu dla gorzelń przemysłowych; z wyznaczonego ogólnego prawa odpędu w państwie rezerwuje się 20% dla nowych i odbudowywujących się gorzelń rolniczych, tudzież dla zaspokojenia uzasadnionych odwołań gorzelń

od wymiaru prawa odpędu; w pozostałej reszcie gorzelnie rolnicze partycypują w wysokości 92%, gorzelnie przemysłowe w wysokości 8%; poprzednio wykazaliśmy, że w interesie państwowym leży popieranie wywozu spirytusu z gorzelń przemysłowych i niema najmniejszej racji, dla której państwo ograniczało prawo odpędu, a tem samem krępowało ich eksport; jakiż sens ma ograniczanie prawa odpędu gorzelń przemysłowych, skoro ich produkcja musi być przeważnie wywieziona zagranicę, co stanowi najgłówniejsze ujście dla działalności gorzelń przemysłowych. Rozporządzenie z roku 1932 zniosło wyznaczanie prawa odpędu dla gorzelń przemysłowych.

Skrępowane w prawie produkcji gorzelnie przemysłowe zmuszone były do zamknięcia w r. 1929/30 z 9 gorzelń przemysłowych — 7 i skoncentrowania produkcji w 2-ch utrzymanych w ruchu gorzelniach przemysłowych, których zdolności produkcyjnej też w pełni nie mogły wykorzystać. Państwo przez politykę krępowania produkcji i eksportu gorzelń przemysłowych zamknęło im możność produkcji dla celów eksportowych.

§ 11. Spirytus dla celów przemysłowych i na eksport.

Spirytus jest używany nietylko w charakterze trunku, ale i dla celów przemysłowych; spirytus dla celów przemysłowych, tak zwany spirytus przemysłowy, bywa przeważnie skażany.

Spirytus przemysłowy musi być sprzedawany po cenie niższej niż trunkowy; gdyby spirytus przemysłowy sprzedawano po cenie niedostatecznie niskiej, to spożycie spirytusu dla celów przemysłowych nie mogłoby wzrastać. Dla powiększenia spożycia spirytusu przemysłowego niezbędnem jest oznaczenie jego ceny na poziomie należycie niskim.

Na wywóz idzie spirytus rektyfikowany i nieskażony; kraje, importujące spirytus dla jakichkolwiek bądź celów, czy to trunkowych, czy też przemysłowych, płacą za spirytus cenę spirytusu przemysłowego na rynkach światowych; spirytus, przeznaczony na wywóz, będziemy nazywali spirytusem eksportowym.

Przed wejściem w życie Rozporządzenia z lipca 1932 r. w Polsce nabywcami spirytusu były Monopol i Sp. Akc. „Spirytus".

Monopol uprawia sprzedaż w kraju spirytusu trunkowego (wódek monopolowych), sprzedaż w kraju spirytusu przemysłowego i sprzedaż spirytusu trunkowego krajowym fabrykom wódek. Poza tem w niewielkich ilościach uprawia wywóz wódek monopolowych.

Sp. Akc. „Spirytus" uprawia sprzedaż zagranicą spirytusu eksportowego.

Monopol spirytusowy nabywa spirytus od gorzelń rolniczych i przemysłowych po cenach, wyznaczanych w sposób bardzo złożony, jak to już wyłożyliśmy wyżej, ale nie różniczkuje ceny nabywanego spirytusu surowego w zależności od celu, na jaki jest przeznaczony; monopol więc wyrabia spirytus przemysłowy ze spirytusu surowego, nabytego po tej samej cenie, po jakiej jest nabywany surowy spirytus dla wyrobu spirytusu trunkowego.

Sp. Akc. „Spirytus" nabywa spirytus surowy od gorzelń zarówno rolniczych, jak i przemysłowych, a właściwie otrzymuje go w komis; Sp. Akc. „Spirytus", po przerektyfikowaniu otrzymanego spirytusu surowego w rektyfikacjach, za pewnem płaconem im wynagrodzeniem, sprzedaje spirytus, oczyszczony zagranicą; od otrzymanej ceny potrąca koszty handlowe rektyfikacji, naładowania i t. p. i wypłaca z otrzymanej reszty gorzelniom rolniczym i przemysłowym należność za dostarczony spirytus surowy, przyczem gorzelniom przemysłowym płaci za dostarczony spirytus cenę niższą, niż gorzelniom rolniczym.

Monopol powinien płacić za spirytus surowy, nabywany dla produkcji spirytusu przemysłowego, ceny niższe, niż za spirytus surowy, nabywany dla produkcji spirytusu trunkowego; przedewszystkiem spirytus dla celów przemysłowych nie jest w stanie znieść kosztów faworyzowania gorzelń rolniczych; poza tem, jeśli spirytus z gorzelń rolniczych nie jest w stanie wytrzymać konkurencji ze spirytusem z gorzelń przemysłowych, to powinien być wyeliminowany z zakupów Monopolu dla produkcji spirytusu dla celów przemysłowych. Krótko mówiąc, spirytus surowy, przeznaczany przez Monopol dla produkcji spirytusu przemysłowego, powinien być nabywany na wolnym rynku albo w trybie przetargu; najlepszym sposobem jest umowa z kartelem gorzelń przemysłowych, gdyż unika się w ten sposób przypadkowości.

Najprościej i najlogiczniej wyglądałaby sprawa, gdyby Monopol nabywał spirytus surowy, przeznaczony dla wyrobu spirytusu trunkowego, wyłącznie od gorzelń rolniczych, po cenie obliczonej w ten sposób, aby motywowi popierania gorzelń rolniczych stało się zadość; a spirytus surowy, nabywany dla wyrobu spirytusu przemysłowego, byłby zakupywany przez Monopol na wolnym rynku w trybie przetargu, bez rozróżniania gorzelń rolniczych i przemysłowych.

Przy praktykowanym przed wydaniem Rozp. z lipca 1932 r. sposobie zakupu spirytusu surowego przez Monopol, okazało się, że przy sprzedaży spirytusu przemysłowego Monopol ponosi straty; z tego powodu Monopol bardzo martwi się; sytuacja istotnie jest

niezręczna — z jednej strony Monopol chce popierać powiększenie spożycia spirytusu przemysłowego i w tym celu popiera ustanowienie przymusu dodawania spirytusu bezwodnego do benzyny dla celów napędnych; z drugiej strony, im więcej będzie się zwiększać spożycie spirytusu przemysłowego, tem większe będą straty Monopolu.

Trudności można uniknąć bardzo łatwo: spirytus surowy, przeznaczony na wyrób spirytusu przemysłowego, powinien być nabywany w trybie wyżej wskazanym i faworyzowanie gorzelń rolniczych w tej dziedzinie powinno ustać.

§ 12. Cena spirytusu dla celów przemysłowych i na eksport.

Przy obliczaniu ceny spirytusu przemysłowego przez Monopol wyłania się jeszcze pewna kwestja, nie mająca wprawdzie dla rozpatrywanego zagadnienia znaczenia praktycznego, ale mająca znaczenie dla oceny gospodarki Monopolu.

Spirytus przemysłowy jest zwalniany od opłaty monopolowej; przy istnieniu Monopolu niema wprawdzie akcyzy, jednak oblicza się zawsze, ileby ona wynosiła i nazywa się ją opłatą monopolową. Od wysokości, w jakiej się oblicza opłatę monopolową, zależy oczywiście zysk Monopolu, jako przedsiębiorstwa handlowego: im niżej się oblicza opłatę, tem więcej wynosi zysk handlowy Monopolu; im wyżej się oblicza opłatę, tem mniej wynosi zysk handlowy Monopolu. W jednem ze sprawozdań rosyjskiej kontroli państwa, dotyczącego dochodowości rosyjskiego monopolu spirytusowego, w kilkanaście lat po jego wprowadzeniu, zawarte są ciekawe rozważania na temat dochodowości monopolu; rosyjska kontrola uważa, że nie należy obliczać opłaty monopolowej w wysokości akcyzy przed wprowadzeniem monopolu, lecz w wysokości wyższej. W owym okresie wiele podatków uległo podniesieniu, a więc zapewne i akcyza od spirytusu uległaby podniesieniu. Według zdania rosyjskiej kontroli, opłata monopolowa była obliczana zbyt nisko, a zysk handlowy monopolu zbyt wysoko. Być może nawet, że monopol, jako przedsiębiorstwo, zjada część pobranej opłaty monopolowej. Im niżej jest kalkulowana opłata monopolowa, tem drożej kosztuje spirytus, odstępowany przez monopol na cele przemysłowe; im wyżej jest kalkulowana opłata, tem więcej wynosi potrącenie od ceny spirytusu trunkowego i tem niżej wypada cena spirytusu przemysłowego.

Szereg pobocznych czynników wpływa na wysokie koszty produkcji spirytusu.

S z k ł o. Monopol zaznacza w swem sprawozdaniu z r. 1924/26, że przedtem przemysł prywatny, a obecnie i wytwórnie państwowe

używają do wódek czystych szkła taniego, z tą tylko różnicą, że fabryki prywatne kontentowały się szkłem nawet najgorszem, byle tylko kalkulowało się w cenie, wówczas kiedy Monopol stawia hutom bardzo wysokie żądania; płaci ceny wyższe, ale jednocześnie przyczynia się do podniesienia poziomu produkcji hut szklanych. Temi samemi zasadami kieruje się Monopol i w stosunku do innych gałęzi przemysłu i dochodzi do przekonania, że w ten sposób gospodarstwo narodowe przy nowym stanie rzeczy stanowczo zyskuje. (Pominięty jest jeden drobiazg: droższą wódkę jest trudniej sprzedać.)

W celu uzyskania najbardziej jednolitego i estetycznego wyglądu wyrobów monopolowych, poczyniono w r. 1930 odpowiednie kroki, aby huty, dostarczające szkło na potrzeby Monopolu, wykonywały je o jednej półbiałej barwie z lekkim odcieniem niebieskawym.

L a k. Gdy w r. 1925 rozpoczęto rozlew wódek, Dyrekcja P. M. S. napotkała ogromne trudności w nabywaniu laku do lakowania butelek, któryby zupełnie odpowiadał wszystkim wymaganiom i warunkom technicznym, ustalonym przez nią dla tego materjału. Centralne Laboratorjum Chemiczne D. P. M. S. wypróbowało laki prawie wszystkich fabryk krajowych, lecz niestety wyboru nie było, gdyż jedna tylko firma warszawska mogła dostarczać lak dobry, a c z k o l w i e k n i e z u p e ł n i e o d p o w i a d a j ą c y w s z y s t k i m w a r u n k o m t e c h n i c z n y m. (Takiego towaru niema na ziemi, może w niebie aniołowie taki lak produkują.)

Z tego względu Dyrekcja P. M. S. nie nabywała nigdy laku z przetargu, a powierzała dostawę tej jedynej firmie, która wobec tego stała się niejako monopolistką i mogła dyktować ceny dowolne.

Nie chcąc być u z a l e ż n i o n ą c a ł k o w i c i e od tej jedynej firmy (sic!), Dyrekcja P. M. S. już w 1925 r. postanowiła założyć własną fabrykę laku, co przyszło jej tem łatwiej, że wśród pracowników swoich znalazła doskonałego fachowca.

Lakownię uruchomiono dopiero w 1927 r. Wyprodukowany lak okazał się o wiele lepszy, niż dostarczany przez fabrykę prywatną, co się zaś tyczy ceny, — to o połowę tańszy.

Dyrekcja P. M. S. postanowiła nabywać surowce, potrzebne do produkcji laku, tylko pierwszorzędnej jakości, z pierwszych źródeł, oraz ograniczyć zakupy zagranicą do minimum.

We wrześniu 1929 r. Państwowa Wytwórnia Laku została przeniesiona z Warszawy do Siedlec, gdzie odpowiednie budynki zostały wyremontowane i przystosowane do potrzeb wytwórni laku. Obecnie więc lakownia posiada odpowiednie pomieszczenie i niezbędne urządzenia techniczne, które pozwalają na normalną pro-

dukcję laku. Lak był produkowany w pięciu kolorach, czerwonym, czarnym, bronzowym, oliwkowym i niebieskim. Przeciętnie koszty produkcji wynosiły za kg 1,27 zł.

Badanie wódek. Centralne Laboratorjum Chemiczne bada wódki zarejestrowane, co do których zachodzi podejrzenie, iż zawierają mniej substancyj smakowych i zapachowych od zarejestrowanego wzoru lub też, iż posiadają nieodpowiednią moc i niewłaściwą miarę. Oprócz tego badane są wódki, które fabryki zamierzają produkować.

Piękne szkło, lak w pięciu kolorach, badanie substancyj smakowych i zapachowych w wódkach gatunkowych — to kosztuje!

* * *

Gorzelnie rolnicze dowodzą, że są w stanie dostarczyć Monopolowi spirytus surowy na wyrób spirytusu przemysłowego po cenie niższej, niż w tej chwili płaci Monopol za spirytus surowy gorzelniom przemysłowym. W Rolniku Ekonomiście Nr. 5 z r. 1932 znajdujemy następujące zestawienie:

Kampanja	Cena zakupu od gorzelni melasowych.	Cena zakupu od gorz. rol., czyli koszty produkcji przy 700 hl.	Te same, jak pod 3) pełne koszty przy produkcji 2000 hl.	Koszt ziemniaków, jęczmienia i opału w cenie ad. 3)
1	2	3	4	5
złotych za 1 hl. 100° alkoholu.				
1924/25	50,74	61,50	49,22	42,61
1925/26	53,46	62,89	45,92	36,85
1926/27	79,85	96,79	74,83	63,01
1927/28	81,—	98,19	77,14	65,81
1928/29	77,32	93,72	74,10	63,69
1929/30	72,36	71,24	53,24	43,55
1930/31	66,61	76,88	53,13	40,34
1931/32	53,48	74,20	50,81	38,21

Gorzelnie rolnicze twierdzą, że są w stanie dostarczać spirytus dla celów przemysłowych po cenie niewiele wyższej od kosztów ziemniaków, jęczmienia i opału, a więc niższej, niż w tej chwili płaci monopol za spirytus przemysłowy.

Gorzelnia rolnicza, jak zresztą każda fabryka, ma koszty stałe i bieżące. Koszty stałe przy rozszerzeniu produkcji w zasadzie nie

ulegają powiększeniu. W ten sposób opłaca się zatrudnić niewyzyskaną część zdolności wytwórczej instalacyj fabrycznych i wyprodukowany w tej dotychczas niewyzyskanej części instalacyj towar sprzedać po cenie niewiele wyższej, niż wynoszą koszty bieżące Ta sama kalkulacja daje się oczywiście zastosować do gorzelń przemysłowych, z których szereg stoi w tej chwili bezczynnie i których zdolność wytwórcza nie jest wyzyskana; i one mogą dostarczać spirytus surowy dla produkcji spirytusu przemysłowego po cenie niższej, niż obecnie.

Elektrownie sprzedają prąd oświetleniowy po cenie wyższej, a przemysłowy po cenie niższej. System płacenia różnych cen za produkt wyjściowy zastosował przemysł cukrowniczy przy nabywaniu buraków; płaci on wyższe ceny za buraki, nabywane dla produkowania cukru, sprzedawanego na rynku krajowym, a niższe ceny za buraki, przeznaczone dla produkcji cukru na eksport.

§ 13. Sprzedaż spirytusu eksportowego.

Sprzedażą spirytusu eksportowego zajmuje się wyposażona w prawo wyłączności — Sp. Akc. „Spirytus".

O działalności Spółki „Spirytus" referat Ministerstwa Skarbu wyraża się krytycznie.

W zakresie eksportu spirytusu uzasadnienie przedstawia się następująco:

„Po zlikwidowaniu w r. 1928 4-ch wówczas istniejących spółek eksportowych, cała akcja eksportowa skoncentrowana została w ręku jednej na całe państwo organizacji, mianowicie: Sp. Akc. „Spirytus". Mniemano wówczas, że samo usunięcie konkurencji 4-ch firm eksportowych zapewni możność skutecznego prowadzenia akcji eksportowej. Pierwsze okresy działania spółki, przypadające na czasy dobrej konjunktury gospodarczej światowej, zdawały się potwierdzać te nadzieje. Sp. Akc. „Spirytus" istotnie wzmogła produkcję eksportową w porównaniu do poprzednich lat".

„Z chwilą jednak coraz większego pogłębiania się kryzysu i powstawania coraz większych trudności na światowym rynku spirytusowym, zaczęło się okazywać, że spółka „Spirytus" nie jest w stanie podołać zadaniu. Zaangażowawszy się wobec właścicieli gorzelń i zgromadziwszy zapas spirytusu, dla którego nie umiała znaleźć zbytu zagranicą — zmuszona ona była zabiegać, by ten zapas nabył Państwowy Monopol Spirytusowy. Wytworzyła się stąd paradoksalna sytuacja — spółka „Spirytus" zamiast eksportować spirytus, znaczną jego część sprzedała Państwowemu Monopolowi Spirytusowemu".

„Ta dziwaczna sytuacja wskazuje, że samo skoncentrowanie eksportu spirytusu w jednych rękach nie wystarcza dla pomyślnego prowadzenia eksportu. Jak i w innych dziedzinach wytwórczości, tak i w dziedzinie spirytusu koniecznem jest, by eksportujący ze stratą miał możność pokrywania się na rynku krajowym — czyli, że eksportować może tylko ten, kto ma asekurację w postaci rynku wewnętrznego — w przeciwnym bowiem razie musi bądź eksportu zaniechać, bądź sztucznemi sposobami przerzucać straty na kogo innego. Tak właśnie postępowała spółka „Spirytus"; z konieczności ograniczała eksport, zaś straty przerzucała na Państwowy Monopol Spirytusowy; kupując bowiem spirytus od gorzelników po bardzo niskich cenach, osiągała od Państwowego Monopolu Spirytusowego ceny znacznie wyższe.

„Zakup po niskich cenach od producentów był umożliwiony między innemi również i przez to, że w monopolowej cenie nabycia była ukryta premja w wysokości różnicy pomiędzy kosztem, obliczonym według droższej produkcji kontyngentowej, a kosztem tańszej — bo większej produkcji ogólnej (na kontyngent i na eksport łącznie)".

„W r. 1929 spółka „Spirytus" ustaliła ostateczną cenę zakupu dla spirytusu rolniczego na 55,1 gr., dla melasowego 52,041 gr. i dla drożdżowego 43,274 gr.; w następnych latach spółka „Spirytus" wypłacała zaliczki w r. 1930 na spirytus rolniczy 35 gr., melasowy 34,30 gr., drożdżowy 29,15 gr. i rolniczy do t. zw. „tańszego zagospodarowania" po 25 gr., w roku zaś 1931, o ile Dyrekcji Monopolu wiadomo, zaliczkowała spirytus rolniczy po 15 gr. Wobec braku ostatecznych zamknięć, można podać tylko rozmiary zaliczkowania, które w przybliżeniu mało będą odbiegały od cen ostatecznych. W tym samym okresie Państwowy Monopol Spirytusowy płacił za spirytus, nabywany od spółki „Spirytus" ceny od 53 do 60 gr. za litr.

ynika z tego, że Państwowy Monopol Spirytusowy płacił za spirytus, nabywany od spółki „Spirytus", znacznie większe ceny niż te, jakie spółka „Spirytus" wypłacała gorzelniom".

„Tak czy owak, do eksportu dokładał Państwowy Monopol Spirytusowy i przyczyniał się w ten sposób do przedłużania egzystencji spółki, która swych zadań nie spełniała, mimo swych wysokich kosztów handlowych. Trzeba tu zaznaczyć, że na podstawie umów, zawartych z Państwowym Monopolem Spirytusowym, spółka „Spirytus" przerzuciła nań wszystkie niemal czynności techniczne, a więc odbiór surówki, jej oczyszczanie, magazynowanie, załadowywanie i t. p. Sama natomiast ograniczyła się do zawierania tranzakcyj eksportowych — i właśnie w tym zakresie zawiodła nadzieje".

„Stwierdzić należy, że wszędzie zagranicą eksport znajduje się w ręku tego, który posiada w ręku rynek wewnętrzny. W Niemczech eksportem zajmuje się monopol spirytusowy. W Czechach, czy na Węgrzech spółki uprawnione do wykonywania monopolu spirytusowego, we Francji, gdzie niema monopolu spirytusu konsumcyjnego, każdy dowolny posiadacz spirytusu. Nigdzie, poza Polską, nie można znaleźć przykładu, by eksportem zajmowała się instytucja, dla której rynek wewnętrzny jest zamknięty".

„Anormalny stan, jaki się u nas w tej dziedzinie zaznaczył, prowadzi do wniosku, że jedynem wyjściem z fatalnej sytuacji jest objęcie eksportu przez Państwowy Monopol Spirytusowy".

„By Państwowy Monopol Spirytusowy mógł wypełnić swe zadanie, trzeba, by eksportowanie spirytusu zagranicę przez Państwowy Monopol Spirytusowy było akcją analogiczną do tej, jaką w tym zakresie prowadzą inne monopole i przedsiębiorstwa państwowe, jak np. Monopol Tytoniowy i Solny, „Polmin", „Chorzów", „Mościce", Lasy Państwowe, „Zagożdżon", Państwowe Zakłady Przemysłowo-Zbożowe i t. p."

* * *

Rozważania Ministerstwa Skarbu nasuwają szereg uwag.

Spirytus eksportowy jest sprzedawany zagranicą po cenie światowej i wskutek tego Sp. Akc. „Spirytus" musi płacić za dostarczany jej spirytus ceny niskie, których wysokość jest wyznaczona przez cenę światową spirytusu eksportowego.

Możliwe są dwa wypadki: 1) gorzelnie nie chcą lub nie mogą dostarczyć spirytusu Sp. Akc. „Spirytus" po cenie tak niskiej; 2) gorzelnie dostarczają Sp. Akc. „Spirytus" surowy spirytus po cenie niskie .

Jeżeli gorzelnie nie mogą dostarczyć spirytusu po cenie odpowiednio niskiej, to powstaje pytanie, czy w interesie ogólnym leży premjowanie eksportu. W wypadku odpowiedzi twierdzącej, powstaje pytanie, z jakich funduszów ma być premjowany eksport. Jeżeli staniemy na stanowisku, że premje eksportowe winien wypłacać monopol, to stąd bynajmniej nie wynika, że monopol winien trudnić się eksportem.

„Nigdzie, poza Polską, nie można znaleźć przykładu, by eksportem zajmowała się instytucja, dla której rynek wewnętrzny jest zamknięty", twierdzi Ministerstwo Skarbu. Ale powiedzmy sobie otwarcie, że dostęp do rynku wewnętrznego oznacza poprostu możność pobrania wyższej ceny krajowej; rynkiem wewnętrznym dla gorzelń jest — monopol spirytusowy; idzie więc tylko o to, aby rynek wewnętrzny, t. j. monopol więcej zapłacił gorzelniom za do-

starczany spirytus, czyli innemi słowy, aby wypłacał premje eksportowe.

Pozostaje więc tylko odpowiedzieć na pytanie, czy eksportem może się zajmować skuteczniej monopol spirytusowy, czy handlowa organizacja prywatna, t. j. Sp. Akc. „Spirytus".

Nie mam dostatecznej kompetencji, aby ocenić działalność handlową Sp. Akc. „Spirytus"; przypuśćmy jednak, że funkcjonowała ona źle, ale z tego, że dane prywatne przedsiębiorstwo zawiodło, nie wynika wcale, że przedsiębiorstwo państwowe wywiąże się należycie z powierzonych mu zadań handlowych.

Eksport spirytusu polega na zdobywaniu nowych rynków i pozyskiwaniu nowych odbiorców, jest to domena działalności kupca o typie liberalnym, pionierskim, a nie organizacji biurokratycznej, przystosowanej do działalności na przejrzystym, ustabilizowanym, zamkniętym rynku krajowym.

Zresztą, nawet na rynku wewnętrznym planowa gospodarka monopolu szpetnie zawiodła. W r. 1932 — Monopol został się z olbrzymiemi zapasami nierozprzedanego spirytusu i zmuszony jest do wywozu spirytusu rektyfikowanego po cenie mniejszej, niż wynoszą koszty rektyfikacji. W cenie eksportowej koszty nabycia spirytusu surowego zupełnie nie są uwzględnione.

Ciekawem jest, że dyrektor Monopolu Spirytusowego był entuzjastą gospodarki planowej.

Często się zdarza, że entuzjaści gospodarki planowej są ofiarami swych nieprzemyślanych uniesień i zapałów. Tkwi w tem jednak i głębsza przyczyna. Gospodarka planowa zwróciła swe główne wysiłki w kierunku reglamentowania zbytu towarów bezpośredniego spożycia. Jak to wykażemy później, planowa myśl nie zwróciła swych wysiłków na dziedzinę reglamentowania zbytu dóbr wytwórczych, a więc inwestycyj. Ciekawem jest, że Monopol Spirytusowy, zajmujący się wyszukiwaniem lepszych metod rozprzedaży wódek, przeoczył, że taniej mógłby sprzedawać wódki, gdyby nie obciążał kosztów własnych budową nowych urządzeń, własnych rektyfikacyj, rozlewni, a nawet fabryki laku.

Przyjrzyjmy się jednak, jak wygląda uprawiana przez monopol sprzedaż wódek monopolowych na rynkach zagranicznych.

Aby wprowadzić swe wyroby na rynki zagraniczne, monopol pominął wszelkie pośrednictwo, kładąc przedewszystkiem nacisk na nawiązanie bezpośrednich stosunków z odbiorcami. Sprzedaż wyrobów Monopolu objęła kraje Europy oraz Ameryki. Niezależnie od zamówień odbiorców zagranicznych, Monopol wysyłał wyroby monopolowe na zamówienia polskich placówek zagranicznych.

Wobec ujawniającego się zainteresowania wódkami monopolowemi kupiectwa zagranicznego, Dyrekcja P. M. S. przystąpiła do zbierania materjału informacyjnego, celem wprowadzenia wyrobów monopolowych na rynki obce, a niezależnie od tego, wysłała do szeregu placówek konsularnych skrzynki z próbkami wódek.

Ponieważ z wielu względów rynek francuski i belgijski przedstawiał się najbardziej korzystnie dla naszego eksportu, w początku roku 1930 wyjechała do Paryża i Brukseli delegacja, celem zbadania na miejscu warunków zbytu wyrobów monopolowych. Specjalna delegacja badała również teren W. Miasta Gdańska.

Jednocześnie, pragnąc wykorzystać sposobność szerszego zaprezentowania swych wyrobów, Dyrekcja P. M. S. wzięła udział w Międzynarodowej Wystawie w Leodjum, przez zorganizowanie własnego stoiska w dziale rządowym pawilonu polskiego, przez delegowanie tam swego przedstawiciela na czas trwania wystawy. Bezpośrednim rezultatem udziału w wystawie było zawiązanie się spółki belgijskiej, p. f. „Polspirt", mającej na celu zakup i sprzedaż produktów P. M. S. na terenie Belgji, Kongo Belg. i wielkiego księstwa Luksemburskiego. Sukcesem było odznaczenie przez jury Wystawy Spożywczej w Marsylji i Brukseli, gdzie wódki monopolowe były reprezentowane przez Tow. „Polspirt"; otrzymały one najwyższe odznaczenia „Hors Concours".

D. P. M. S. zawarła następujące umowy na eksport wyrobów monopolowych:

1) Z Panem ....., na sprzedaż do Francji, bez prawa wyłączności.
2) Ze Spółką „Polspirt" w Liège na sprzedaż do Belgji i kolonji belg. oraz wielkiego ks. Luksemburskiego. Pierwszy transport w balonach szklanych został zakupiony i znajduje się w sprzedaży. Spółka posiada prawo wyłączności, wzamian za sprzedaż określonych rocznych kontyngentów. Niezależnie od tego przedstawiciel Spółki w Antwerpji M. D. P. ..... zakupił transport wódek w balonach do Amsterdamu.
3) Z Panem ..... na sprzedaż do Kanady z prawem wyłączności, wzamian za sprzedaż określonego kontyngentu rocznego. Wszystkie powyższe umowy przewidują sprzedaż wyrobów P. M. S. wyłącznie za gotówkę.
4) Na zasadzie uzyskanego uprawnienia z Ministerstwa Skarbu, Dyrekcja P. M. S. sprzedaje firmie ..... w Gdyni wyroby monopolowe na zaopatrywanie okrętów, po cenach wolnych od opłaty akcyzowej.

Niezależnie od tego D. P. M. S. sprzedała bezpośrednio, na skutek zamówień poszczególnych firm zagranicznych, partje wyrobów monopolowych do Bejrutu, Aleksandrji (Egipt), Kongo (belg.), Lugdunu (Belgja), Montevideo, Urugwaju.

Nie wygląda to zbyt zachęcająco; delegacje (podobno stała delegacja w Paryżu), wystawy, odznaczenia, tylko o ilości wyeksportowanego spirytusu — niewiele.

Nam się wydaje, że nawet sprzedaży spirytusu przemysłowego powinien zaniechać Monopol Spirytusowy, a oddać ją w ręce gorzelni lub oganizacyj prywatnych, któreby nabywały spirytus od gorzelń po cenach niskich, tak jak to czyni w dziale spirytusu eksportowego Sp. Akc. „Spirytus". Taki sposób sprzedaży jest przewidziany w Rozp. z 11 lipca 1932.

§ 14. Spirytus dla mieszanek napędnych.

Ważną rolę w polityce spirytusowej odgrywa obecnie zagadnienie spirytusu napędowego. Trudność zaopatrzenia się w benzynę w czasie wojny na terenie Europy kontynentalnej wyłoniła zagadnienie stworzenia zastępczych środków pędnych. Niemcy osiągnęły dobre wyniki przy otrzymywaniu środków pędnych z węgla zamiast z ropy naftowej, starają się one również o oszczędność przy spalaniu benzyny i wprowadziły w tym celu przymus mieszania spirytusu bezwodnego z benzyną. Również Francja idzie tą drogą i stosuje carburant national; i w Polsce oszczędność benzyny jest rzeczą ważną, mamy jednak pilniejsze i dotkliwsze kłopoty.

Monopol Spirytusowy zawarł umowę z Państwową Rafinerją Olejów Mineralnych (Polmin) w sprawie zakupu spirytusu bezwodnego.

W ciągu ubiegłej kampanji sprawa zbytu mieszanek napędowych napotkała na znaczne trudności. Z dniem 31 grudnia 1930 r. ekspirowała umowa z „Polminem", zaś na wznowienie jej syndykat przemysłu naftowego nie chciał udzielić „Polminowi" pozwolenia, natomiast, choć niechętnie, sam za pośrednictwem firm zrzeszonych w syndykacie podjął się sporządzania i sprzedaży mieszanek. Po uciążliwych pertraktacjach umowa z syndykatem naftowym została zawarta 20 stycznia 1931 r., z terminem ważności do 15 kwietnia, na ilość 800 tys. litrów. Umowa ta następnie została sprolongowana jeszcze na miesiąc, na ilość 228 tys. litrów. Po upływie terminu trwania umowy, syndykat początkowo zwlekał z jej odnowieniem później zaś wogóle odmówił zawarcia umowy, odmowę swą tłumacząc pogorszeniem się sytuacji na rynku benzynowym. W tym stanie rzeczy aktualną stała się sprawa wprowadzenia przymusu mieszankowego za wzorem Niemiec, Francji i Włoch. W październiku 1931 r. doszło do porozumienia między producentami spirytusu, benzyny i benzolu.

Przemysł naftowy wyraził zgodę na przymus mieszankowy, wzamian za uregulowanie sprawy outsiderów i zreformowanie stosunków w przemyśle naftowym, na podobieństwo organizacji przemysłu cukrowniczego.

Według zdania inż. Budkiewicza (Przemysł Rolny, 1930 r.), wypowiedzianego w organie, nie mogącym być posądzonym o niechęć dla gorzelnictwa:

„Dla całkowitego zrealizowania zalet spirytusu należałoby, żeby i przemysł automobilowy zdecydował się na budowę silników wysoko-kompresyjnych, gdyż tylko wówczas szczególne właściwości spirytusu mogą się ujawnić w pełni.

Przypuszczenie, że brak benzyny da się skompensować przez spirytus, nie uwzględnia, że światowe zapotrzebowanie na materjały pędne sięga 400 milj. hektolitrów, a światowa produkcja spirytusu wynosi 14 milj. hektolitrów. Przemysł automobilowy nie okazywał, jak dotychczas, zbytniej chęci do wprowadzania różnych zmian w konstrukcji silników dla zastosowania nowego materjału pędnego, ulegając przytem presji ze strony czy to towarzystw naftowych, czy też importerów benzyny, w interesie których budowa silników wysoko-kompresyjnych bynajmniej nie leżała, gdyż czysta benzyna, jako paliwo dla tego rodzaju silników, jest wysoce nieodpowiednia; zmiany w budowie silników musiałyby być istotnie zasadnicze, gdyż chodziłoby o zmianę stosunku pomiędzy objętością skoku tłoka a komorą sprężania, czyli że musiałyby być zmienione wymiary samych cylindrów. Następnie spirytus poniżej 99° nie miesza się z benzyną. Benzynę można mieszać ze spirytusem bezwodnym, koszt produkcji którego jest jednak większy, niż zwykłego spirytusu. Jeżeli się chce uniknąć używania zbyt kosztownego spirytusu bezwodnego, to należy do mieszaniny benzyny ze spirytusem dodać trzeciego środka, któryby umożliwił wzajemne zmieszanie się obu składników, tworząc płyn jednorodny. Za najbardziej odpowiedni tego rodzaju środek jest obecnie uważany benzol. Mieszanina benzyny, benzolu ze spirytusem jest uznawana za najbardziej odpowiednią."

Polityka państwowa postawiła sobie za zadanie, rozszerzenie zakresu stosowania spirytusu bezwodnego w charakterze środka napędowego, w okresie trudności zbytu benzyny na rynku krajowym.

Jakież rozsądne ogólno-gospodarcze względy legitymuje taki jednoczesny natłok motywów gospodarczych, choćby nawet każdy oddzielnie wzięty był rozsądny.

ROZDZIAŁ III.

PRZEMYSŁ CUKROWNICZY.

§ 1. Uwagi wstępne.

W okresie przed wprowadzeniem ustawy cukrowej z roku 1925 dobrowolny kartel cukrowniczy nie obejmował wszystkich cukrowni; przedsiębiorstwa outsiderów korzystały z konjunktury na rynku krajowym, odciążonym od nadmiernej podaży przez to, że cukrownie skartelizowane wywoziły zagranicę znaczne ilości cukru. Ten stan rzeczy wywołał niezadowolenie kartelu, który uważał za krzyczącą „niesprawiedliwość", aby przedsiębiorstwa outsiderów, nieobciążone „moralnym" obowiązkiem eksportu, korzystały z dobrodziejstw wysokiej ceny kartelowej.

Wielkim cukrowniom wielkopolskim udało się przyciągnąć do kartelu mniejsze cukrownie Kongresówki zapomocą wypłaty im rocznej subwencji; szereg mniejszych cukrowni rozumiał, że przy większej ilości outsiderów nie da się utrzymać kartelu, a więc i wysokiej ceny krajowej, wolał więc przystąpić do kartelu.

W celu podporządkowania cukrowni outsiderskich normom reglamentacyjnym, przemysł cukrowniczy zwrócił się do rządu o wprowadzenie przymusowego syndykatu (przez przymusowy syndykat rozumiemy ustawę, regulującą zbyt poszczególnych przedsiębiorstw).

Na stanie przemysłu cukrowniczego w Polsce wycisnęły piętno różnice w kosztach produkcji w poszczególnych okręgach Polski; cukrownie wielkopolskie produkują cukier taniej, cukrownie w innych dzielnicach Polski drożej.

Wychodząc z założenia, że buraki nie znoszą dłuższych przewozów, prawodawca stawia sobie za cel, utrzymanie mniejszych, drożej pracujących cukrowni, nabywających buraki na miejscu w poszczególnych okręgach buraczanych.

Przy wolnej konkurencji cały szereg cukrowni mógłby ulec likwidacji; prawodawca na mocy ustawy przydziela cukrowniom prawo zbytu cukru na rynku wewnętrznym, w określonych ilościach.

Prawodawca stawia sobie za cel, popieranie wywozu cukru zagranicę po cenach światowych, niższych od wewnętrznych, i traktuje eksport jako ciężar dla przedsiębiorstw, eksportujących cukier; prawodawca nie poddaje tego założenia analizie krytycznej i popełnia w ten sposób poważne zaniedbanie. Przed prawodawcą staje pytanie, czy ciężarem eksportu powinny być obciążone wszystkie cukrownie, w stosunku prostym do ich produkcji, czy też w miarę możności; w tym drugim wypadku, cukrownie, taniej produkujące, powinny w większych rozmiarach uprawiać eksport, niż cukrownie, drogo produkujące.

Wreszcie wzgląd na konsumenta sprawia, że prawodawca dąży w teorji do potanienia cukru, a więc do potanienia kosztów produkcji. Tego rodzaju zadanie daje się najlepiej zrealizować przez zamknięcie cukrowni małych, drogo produkujących i przesunięcie produkcji cukru do cukrowni, tanio produkujących, położonych przeważnie w Wielkopolsce.

Pod wpływem tych sprzecznych motywów i zadań kształtowała się w Polsce struktura przemysłu cukrowniczego; ustawa cukrowa z 22 lipca 1925 r. narzuciła cukrownictwu określone zręby organizacyjne.

Zasadnicze jej postanowienia są następujące:

1) Ustala ona ilość cukru, jaką cukrownictwo może wypuścić na rynek wewnętrzny polski; ilość ta jest zwana kontyngentem krajowym; przydział poszczególnym cukrowniom udziału w tym ogólno-polskim kontyngencie odbywa się proporcjonalnie do produkcji każdej cukrowni; ponieważ nadwyżkę produkcji nad przydzielonym jej kontyngentem wewnętrznym cukrownia zmuszona jest wywieźć zagranicę, więc przydział kontyngentu wewnętrznego odbywa się w stosunku proporcjonalnym do rozmiarów wywozu, jaki uskutecznia poszczególna cukrownia. Im więcej poszczególna cukrownia wywiezie zagranicę po niskich cenach światowych, tem więcej będzie mogła sprzedać w kraju po cenach wysokich.

   Powyższe postanowienie stwarza więc bodziec do eksportu. Należy zauważyć, że pod warunkiem wykonania deficytowej dla niektórych cukrowni tranzakcji eksportu, powyższe postanowienie zapewnia też i grupie drogo produkujących cukrowni możność sprzedaży określonej ilości cukru na rynku

wewnętrznym, po cenach wysokich. Bez ustawy cukrowej mogłaby zapanować na rynku wewnętrznym wolna konkurencja, cena cukru na rynku polskim spadłaby i niektóre drogo produkujące cukrownie nie byłyby w stanie się utrzymać.

2) Powyższa zasada jest łagodzona przez inne postanowienia ustawy cukrowej, które zmniejszają obciążenie małych, drogo produkujących cukrowni, obowiązkiem eksportu i zwiększają ich udział w ogólno-polskim kontyngencie sprzedażnym na rynku wewnętrznym.

Historja struktury cukrownictwa od r. 1925 jest historją kombinowania w różny sposób tych dwóch motywów naczelnych.

§ 2. Popieranie rolnictwa i motyw dzielnicowy.

W dniu 22 czerwca 1925 r. Minister Skarbu wniósł do Sejmu projekt ustawy o uregulowaniu obrotu cukrem na obszarze Rzeczypospolitej z prośbą, zwróconą do Marszałka Sejmu, o jak najrychlejsze przedłożenie jej Sejmowi, ze względu na to, że ustawa ta powinnaby wejść w życie, o ile możności, już z dniem 1 września 1925 r., t. j. z chwilą rozpoczęcia nowej kampanji cukrowej. W dalszym ciągu w liście do Marszałka Sejmu p. Minister Skarbu oświadcza:

„Ponieważ ustawa ta, poza swem zasadniczem znaczeniem dla przemysłu cukrowego, ma niemniej doniosłe znaczenie i dla rolnictwa, a przedewszystkiem dla kultury rolnej ziemi, oddanej pod uprawę buraków cukrowych, przeto wniesienie tej ustawy uzależniłem od zawarcia ugody o cenę buraków między rolnikami a fabrykantami cukru na obszarze b. zaboru rosyjskiego.

Ugoda ta po długich pertraktacjach przyszła do skutku dopiero w ubiegłym tygodniu, wskutek czego i samo wniesienie projektu uległo znacznemu opóźnieniu".

W motywach do projektu ustawy znajdujemy szczegółowe jej uzasadnienie (ustępy, będące streszczeniem motywów do projektu ustawy, będziemy oznaczać literą m).

(m) Uprawa buraka cukrowego w całej Europie ma zasadnicze znaczenie dla rolnictwa; zmusza do głębokiej orki, do oczyszczenia ziemi, do używania nawozów sztucznych; jednem słowem, potęguje intensyfikację całego gospodarstwa i zwiększa w bardzo wielkiej mierze urodzajność ziemi.

(m) Z tego też powodu wszystkie państwa, które mają możność rozwinięcia u siebie uprawy buraka cukrowego i związanego z nią przemysłu cukrowego, starały się za wszelką cenę wprowadzić i rozwijać u siebie przemysł cukrowy. Na tę drogę weszły już przed wojną z doskonałym rezultatem Włochy, a następnie Hiszpanja, obecnie zaś wstępuje na tę drogę mało o rolnictwo dbająca Anglja, która nie zawahała się w r. 1924 wnieść do parlamentu ustawę o wprowadzeniu tak bardzo niepopularnej obecnie akcyzy od cukru, w tym celu, aby z uzyskanych w ten sposób funduszów mogła subwencjonować rolnicze fabryki cukru.

(m) Fabryki zaś ze swej strony mają się starać możliwie o pozyskanie jak największych plantacyj buraków, płacąc za nie z otrzymanych subwencyj wysokie ceny. Polska zarówno ze względu na swój klimat, jak i na swą glebę, jak wreszcie i ze względu na przeważającą ludność rolniczą, ma wprost idealne warunki dla uprawy buraka cukrowego, a tem samem i dla rozwoju przemysłu cukrowego.

(m) W b. zaborze pruskim, gdzie rolnictwo otoczone było troskliwą opieką rządu, przemysł cukrowy, przy dogodnej i bardzo rozbudowanej sieci komunikacyjnej, osiągnął wysoki stopień rozwoju pod względem wielkości warsztatów i ilości przerabianych buraków. W dzielnicy tej powstały wielkie fabryki cukru, przeważnie wpobliżu miast i miasteczek, które dostarczały cukrowniom potrzebnego robotnika tanim kosztem. Stwierdzając spadek zbioru buraków i produkcji cukru, Minister Skarbu uskarża się na niewyzyskanie warsztatów cukrowniczych w całej pełni, gdyż cukrownie pracują tam zaledwie przeciętnie 65 dni, zamiast 90, jak to było przed wojną, a wskutek spadku przerobu buraków spadła również produkcja cukru, a tem samem wzrosły koszty tejże produkcji.

(m) Cukrownie w b. zaborze pruskim już z założenia swego obliczone były na produkowanie towaru na eksport. Produkcja miejscowa tak bardzo przewyższa zbyt cukru na miejscu, że żadna z powyższych cukrowni przed wojną nawet nie wyrabiała cukru białego konsumcyjnego, lecz tylko t. zw. cukier surowy, który następnie był wysyłany do rafineryj niemieckich, celem dalszej przeróbki, względnie był sprzedawany, jako cukier surowy, głównie do Anglji.

(m) Cukrownie te miały i mają do dziś dnia przeważnie ustrój do pewnego stopnia spółdzielczy, rolniczy, t. zn., że fabryki cukru są po większej części własnością okolicznych rolników, obowiązanych z tego powodu do plantowania pewnego minimum buraków, z tego też powodu fabryki te, oparte na wspólnym interesie plantatorów buraków, mogą stosunkowo łatwiej przetrzymać krytyczne czasy dla przemysłu cukrowego. Istnieje uzasadniona nadzieja, że

w niedługim czasie, gdy uprawa roli osiągnie przedwojenną intensyfikację i przyniesie znacznie wyższy plon buraków, cukrownie te będą mogły skutecznie konkurować na rynku zagranicznym z przemysłem cukrowym państw sąsiednich, t. j. zarówno niemieckim, jak i czechosłowackim, a to tem bardziej, że mają dogodne i tanie połączenie zarówno z portem w Szczecinie przez Wartę i Odrę, jak i z Gdańskim przez Kanał Bydgoski i Wisłę.

(m) Inaczej miała się rzecz w b. zaborze rosyjskim. Jakkolwiek zabór ten posiadał naogół gleby lepsze i stosowniejsze pod uprawę buraków cukrowych, aniżeli zabór pruski, to jednak nie posiadał on ani dostatecznej meljoracji rolnej, ani odpowiedniej komunikacji. Cukrownie powstawały tu grupami, np. w Kutnowskiem, Lubelskiem, niejednokrotnie bardzo blisko siebie, np. o 5 km. jedna od drugiej, były urządzone na mały przerób buraków, przeważnie 2 000 q na dobę. Cukrownie te były z konieczności ograniczone do przerobu buraków tylko z najbliższej okolicy, gdyż przywóz buraków z cokolwiek dalszych miejscowości z powodu braku komunikacji, mimo taniości siły pociągowej i robocizny, był bardzo utrudniony, a przedewszystkiem za kosztowny. Pierwotnie były one przeznaczone prawie wyłącznie na zaspokojenie potrzeb mieszkańców najbliższej okolicy, względnie sąsiednich miast, wskutek czego też, w przeciwieństwie do cukrowni b. zaboru pruskiego, produkowały one wyłącznie cukier konsumcyjny, t. j. biały kryształ i kostkę. Ponieważ miały mało buraków, przeto kampanja trwała zazwyczaj krótko, warsztaty pracy nie mogły być wyzyskane w całej pełni, produkcja cukru była mała, a wskutek tego też i droga. Przedsiębiorstwa te przeszły z biegiem czasu z rąk rolników do rąk specjalnych przedsiębiorstw i mają obecnie przeważnie ustrój kapitalistyczny, wskutek czego przychodzi tu często do nieporozumień między plantatorami, a fabrykantami cukru, na tle cen za buraki. W dziedzinie komunikacji, która w tym właśnie przemyśle odgrywa bardzo wielką rolę, stosunki przedstawiają się w b. zaborze rosyjskim bardzo niekorzystnie, co je upośledza w stosunku do cukrowni b. zaboru pruskiego; z 49 cukrowni b. zaboru rosyjskiego zaledwie 18 leży przy kolejach normalnotorowych, względnie ma własną bocznicę normalnotorową; 25 cukrowni posiada zbudowaną za własne pieniądze sieć kolejek wąskotorowych; 6 zaś cukrowni dotychczas nie posiada ani kolei, ani kolejek. W takich warunkach trudno mówić o szybkim i wielkim rozwoju przemysłu cukrowego w b. zaborze rosyjskim. Jakkolwiek fabryki te pod względem urządzenia technicznego stoją na dosyć wysokim poziomie, to jednak, ze względu na zbyt bliskie niejednokrotnie sąsiedztwo drugich cukrowni i na

brak należytych środków komunikacyjnych, znaczna ich część nie ma możności rozszerzenia swoich plantacyj i nie może rozwinąć swego warsztatu na większą skalę. Cukrownie w obecnych warunkach nieprędko uzyskają zdolność konkurencyjną z cukrowniami b. zaboru pruskiego, nie mówiąc już o cukrowniach zagranicznych.

(m) Istnieje tu cały szereg przedsiębiorstw, które przy normalnych warunkach pracy i przy konkurencji Zachodu, a nawet obecnych fabryk b. zaboru pruskiego, nie mogą się utrzymać z powodu zbyt wysokich kosztów produkcji. Te warsztaty zatem albo muszą być przebudowane, muszą powiększyć swój przerób i obniżyć koszty produkcji, t. j. muszą taniej pracować, albo też, o ile się to może odbyć bez szkody dla rolnictwa, muszą być zamknięte. Zakłady te istniały dotychczas w powojennej Polsce jedynie kosztem zakładów zdrowych, racjonalnie pracujących, od których corocznie otrzymywały poważniejsze subwencje pod rozmaitemi tytułami.

(m) W b. zaborze austrjackim, pomimo nader pomyślnych warunków naturalnych, przemysł cukrowy nie mógł się rozwinąć aż do ostatnich lat z powodu nieprzychylnej polityki rządu centralnego, popierającego wyłącznie kartel cukrowy czesko-austrjacki. Cukrownie małopolskie utrzymały się jedynie dzięki patrjotyzmowi tamtejszego społeczeństwa. Obie cukrownie małopolskie ze względu na swe położenie w bardzo urodzajnej okolicy w punktach węzłowych kolei normalnotorowej, mają pierwszorzędne warunki rozwoju.

(m) Jedyna cukrownia śląska w Chybiu ma pewne znaczenie dla utrzymania plantacji na Górnym Śląsku i rozwoju uprawy buraków w Małopolsce Zachodniej.

Ustawa Cukrowa stawia sobie za cel popieranie cukrowni, które w warunkach wolnej konkurencji nie byłyby się w stanie ostać wobec wielkich cukrowni, położonych przeważnie w Wielkopolsce. Rzecznicy interesów cukrowni, znajdujących się w gorszych warunkach, twierdzą, że najmniejsza cukrownia ma prawo do egzystencji, o ile przerabia buraki, plantowane w jej najbliższym rejonie. Taka mała cukrownia jest dla okolicznego rolnictwa użyteczniejsza od dużej, daleko położonej cukrowni, choćby tylko dlatego, że przy bliskiem sąsiedztwie ułatwiony jest naturalny obrót, przy którym po odbiorze przez cukrownie buraków od sąsiednich gospodarstw wracają do tychże gospodarstw produkty uboczne cukrowni — melasa i wytłoki, które są dźwignią hodowli, a przez hodowlę, podniesienia kultury rolnej. Prawodawca, pod wpływem troski o interesy rolnictwa, stawia sobie za cel, utrzymanie plan-

tacyj buraczanych i cukrowni w b. Kongresówce, które mogłyby w warunkach wolnego handlu nie wytrzymać konkurencji cukrownictwa wielkopolskiego. Znamy już dobrze ten argument dzielnicowy z rozdziału o gorzelnictwie.

W tym celu w ustawie cukrowej znajduje się szereg postanowień, faworyzujących cukrownie mniejsze. Przytoczymy je w rozdziale o eksporcie cukru; sprowadzają się one do przydziału mniejszym cukrowniom większego, niżby to wynikało ze stosowania ogólnych zasad ustawy cukrowej, udziału w ogólno-polskim kontyngencie sprzedażnym na rynku wewnętrznym, po cenach wysokich.

Jak więc widzimy, jednym z zasadniczych zadań Ustawy Cukrowej jest popieranie uprawy buraka, ze szczególnem uwzględnieniem interesów paru dzielnic. Wniesienie Ustawy Cukrowej do Sejmu Minister Skarbu uzależnił od zawarcia umowy pomiędzy cukrowniami i plantatorami buraków. W motywach do projektu ustawy, rząd pisze wyraźnie: „fabryki zaś ze swej strony mają się starać możliwie o pozyskanie jak największych plantacyj buraków, płacąc za nie z otrzymanych subwencyj wysokie ceny"; w tym celu ogólne postanowienia Ustawy Cukrowej, dotyczące stosunku prostej proporcjonalności pomiędzy wywozem zagranicę po cenach niskich, a sprzedażą w kraju po cenach wysokich, są złagodzone na rzecz cukrowni małych; ustawa przydziela im nadkontyngenty dla sprzedaży na rynku wewnętrznym; rząd inicjuje subwencjonowanie drożej pracujących cukrowni przez taniej pracujące cukrownie i w ten sposób dąży do stworzenia takich warunków opłacalności dla drogo pracujących cukrowni w b. Kongresówce, aby im umożliwić płacenie wysokich cen za buraki cukrowe.

§ 3. Wywóz cukru.

W czasie wojny plantacje buraków w Europie uległy zmniejszeniu, wpłynęło na to przeznaczanie gruntów na inne uprawy, brak nawozów sztucznych i naturalnych i t. p.; skorzystała z tego produkcja cukru trzcinowego, która się niesłychanie podniosła, jak to widać z poniżej przytoczonej tablicy:

rok	W tys. tonn buraczanego	trzcinowego
1913/14	9 013	10 866
1928/29	9 594	19 286
1929/30	9 332	19 128
1930/31	11 713	18 004

Wskutek tego cena cukru na rynkach światowych ustaliła się na niskim poziomie, daleko niższym od ceny na rynkach wewnętrznych krajów, produkujących cukier buraczany i stosujących system wydatnej ochrony celnej. Cukrownictwo polskie, tak samo jak i cukrownictwo buraczane innych krajów, uprawia sprzedaż cukru po cenach dwojakich, po cenie niskiej na rynkach zagranicznych i po cenie wysokiej na rynku krajowym.

Z chwilą, gdy przemysł organizuje się w celu reglamentacji sprzedaży na rynku wewnętrznym po cenach wysokich, i jednocześnie uprawia eksport zagranicę po cenach niskich, to wówczas pewna ilość przedsiębiorstw może mieć interes w nieprzystępowaniu do takiego kartelu. Kartel, obejmujący większość przedsiębiorstw jest w stanie przez reglamentację sprzedaży na rynku wewnętrznym i dostosowanie podaży do popytu, regulować cenę na rynku wewnętrznym. Oczywiście reglamentacja sprzedaży na rynku wewnętrznym wymaga wywiezienia części produkcji zagranicę, po cenach niskich; kartel zmniejsza nacisk nadmiernej podaży na rynek wewnętrzny przy pomocy wywozu zagranicę po cenach niskich. W tych warunkach pewna ilość przedsiębiorstw ma interes w trzymaniu się zdala od kartelu i niewstępowania do liczby jego członków; korzysta ona mianowicie z dobrodziejstw wysokiej ceny na rynku wewnętrznym, a nie jest krępowana wysokością kwot sprzedażnych, ustanawianych przez kartel dla jego członków. Takie przedsiębiorstwa, niewstępujące do kartelu, nazywają się outsiderami. Jeżeli produkcja outsiderów jest znaczna, to może ona całkowicie pokrzyżować politykę kartelu i doprowadzić do zupełnego zniszczenia jego sprawności; nie leży to oczywiście w interesie outsiderów, gdyż wtedy nie daje się utrzymać wysoka cena na rynku wewnętrznym, z której dobrodziejstw outsiderzy korzystają. Można więc powiedzieć, że polityka sprzedażna outsiderów jest zwykle umiarkowana, unikają oni rzucania na rynek nadmiernej ilości produkowanego przez siebie towaru, aby nie doprowadzić do zbytniego obniżenia cen; przeciwnie, utrzymanie ceny kartelowej leży w ich interesie, prowadzą one tedy taką politykę, aby tej ceny zbytnio nie obniżać, aby z jej dobrodziejstw korzystać, a nie przystępują do kartelu tylko dlatego, aby uniknąć krępujących postanowień kartelu o kwotach sprzedażnych na rynku wewnętrznym. Zdarzało się często, że gdy kartel proponował outsiderom przystąpienie do kartelu, grożąc w wypadku odmowy rozwiązaniem kartelu, outsiderzy przystępowali do kartelu; w interesie outsiderów nie leży bynajmniej wolna konkurencja i rozbicie kartelu, lecz przeciwnie — istnienie kartelu, do którego się nie przyłączają.

W dobrowolnym kartelu istnienie outsiderów jest poważnym i cennym regulatorem polityki kartelowej. Jeżeli kartele prowadzą politykę nadmiernie wysokich cen, to stwarza się silna pokusa dla powstawania i rozrostu outsiderów. Jeżeli kartel prowadzi politykę umiarkowanych cen, to maleje pokusa dla działalności outsiderów i ich ekspansji na rynku wewnętrznym.

Członkowie kartelu odczuwają działalność outsiderów jako niesprawiedliwość i pewnego rodzaju nielojalność. W celu utrzymania ceny na rynku wewnętrznym na pewnym poziomie, członkowie kartelu zmuszeni są do uprawiania eksportu po cenach niskich i w ten sposób odciążają rynek krajowy od nadmiernej podaży. Z tego zaś korzystają outsiderzy, przeważnie przedsiębiorstwa mniejsze; korzystają one z wysokiej ceny, osiągniętej przez odciążenie rynku krajowego od nadmiernej podaży, wciskają się na rynek krajowy, korzystają z dobrodziejstw wysokiej ceny, a same nie ponoszą ciężarów eksportu.

W polskiej polityce gospodarczej, jak zresztą w polityce gospodarczej innych państw, zagadnienie stosunku do outsiderów jest podstawowem. Można tutaj zająć dwa stanowiska. Tolerancyjny stosunek do outsiderów opiera się na poglądzie, że w gospodarstwie wolno-kapitalistycznem każde przedsiębiorstwo ma prawo czynić to, co dla niego jest opłacalnem i dogodnem. Pewne przedsiębiorstwa zrzeszają się w kartel, uprawiają eksport po cenach niskich, gdyż jest to najwidoczniej dla nich opłacalnem i korzystnem; inne przedsiębiorstwa nie przystępują do kartelu dlatego, że jest to dla nich niekorzystnem, a korzystniejszem jest trzymanie się zdala od kartelu i korzystanie z korzyści, jakie im istnienie kartelu zapewnia. Outsiderzy twierdzą, że przecież wcale nie prosili członków kartelu o uprawianie eksportu; gdyby ich nawet o to poprosili, to te prośby napewno nie odniosłyby żadnego skutku i dla pięknych oczu outsiderów, członkowie kartelu nie ponosiliby ofiar, związanych z eksportem. Członkom kartelu eksport się opłaca, a outsiderom się nie opłaca.

Nietolerancyjny stosunek do outsiderów opiera się na poglądzie, że eksport jest ciężarem, ofiarą, moralnym obowiązkiem, niesionym na ołtarzu dodatniego bilansu handlowego; do tej ofiary, czy też moralnego obowiązku, wszystkie przedsiębiorstwa powinny być przyciągnięte według pewnego schematu. Można stanąć na stanowisku, że cukrownie powinny być obciążone moralnym obowiązkiem eksportu w stosunku prostym i proporcjonalnym do produkcji, niezależnie od indywidualnych warunków opłacalności, w jakich się znajdują, a więc niezależnie od tego, czy produkują

taniej lub drożej, czy mają większy albo mniejszy zysk przy sprzedaży cukru. Można również stanąć na stanowisku, że należy uwzględnić większe albo mniejsze koszty produkcji i cukrownie taniej produkujące, a więc mające większy zysk, obciążyć z racji ich większej rentowności moralnym obowiązkiem eksportu w większej mierze, niż cukrownie drożej produkujące i wskutek tego mniej rentowne.

Minister Skarbu w motywach do Ustawy Cukrowej wprowadza normę moralnego obowiązku, jako jedną z podstaw polityki, stosowanej do przemysłu cukrowniczego.

(m) „Niektóre polskie cukrownie ..... starają się uniknąć strat, związanych z eksportem cukru, w ten sposób, że występują ze związków producentów cukru, wyłamują się z moralnego obowiązku eksportu przypadającej na nie części produkcji i sprzedają wszystek swój cukier na rynku wewnętrznym, po cenach krajowych. Tem samem jednak, wobec ograniczonej pojemności rynku krajowego, zmniejsza się możność zbytu wewnątrz kraju dla innych cukrowni, natomiast zwiększa się ich eksport i zwiększają się niewspółmiernie ich straty na eksporcie". Minister Skarbu stwierdza dalej, że outsiderzy prowadzą politykę umiarkowaną i nie psują ceny wewnętrznej przez nadmierną, nieumiarkowaną podaż i wystawia pochlebne świadectwo rozsądnemu umiarkowaniu outsiderów.

(m) „Stan ten, nie przynosząc ani konsumentowi, ani nikomu, prócz samej cukrowni, żadnej korzyści, gdyż wszystkie cukrownie, a zatem i nieeksportujące, sprzedają swój cukier po tych samych cenach na rynku wewnętrznym, o ile potrwałby dłużej, musiałby się szkodliwie odbić, a nawet sprowadzić upadek przeważnej ilości małych, słabszych finansowo cukrowni, a zatem nawet takich, które mają rację bytu i wszelką możność rozwoju, a których upadek jest zarówno ze względu na interes rolnictwa, jak i samego przemysłu cukrowego wręcz niepożądany".

W łonie kartelu dobrowolnego światopogląd mniejszych przedsiębiorstw oscyluje pomiędzy stanowiskiem większych przedsiębiorstw skartelizowanych i stanowiskiem mniejszych outsiderskich; chcą one kartel utrzymać i to je zbliża do wielkich przedsiębiorstw skartelizowanych; zazdroszczą one outsiderom ich nieskrępowania przy sprzedaży krajowej, pragną uzyskać dla siebie większe kontyngenty krajowe bez ponoszenia „ofiar eksportowych" i grożą nieraz wystąpieniem z kartelu.

Następnie Minister Skarbu przytacza motywy, przemawiające za koniecznością utrzymania eksportu cukru:

(m) 1) wzgląd na bilans handlowy, w którym wywóz cukru zarówno ze względu na swą ilość, jak i wartość, odgrywa niepoślednią rolę;

(m) 2) wzgląd na to, że polski przemysł cukrowy korzysta od lat kilku i prawdopodobnie jeszcze przez szereg lat zmuszony będzie korzystać z pożyczek zagranicznych, głównie angielskich, na opędzenie swych kosztów produkcji i że zwrot tych pożyczek możliwy jest tylko przez wywóz i sprzedaż cukru na rynku zagranicznym;

(m) 3) a co najważniejsze i co najdobitniej przemawia za utrzymaniem i rozwinięciem produkcji i eksportu cukru, to ta okoliczność, że Polska, posiadając wszelkie naturalne warunki do uprawy buraka cukrowego, t. j. odpowiednią glebą, klimat, własne nawozy sztuczne i nadmiar robotnika rolnego, jedynie przez uprawę buraka może podnieść obecnie niski stan kultury rolnej, a tem samem może tak wydatnie powiększyć produkcję zboża, że ta nawet w latach średnich nietylko wystarczy na pokrycie potrzeb ludności, ale nadto pozwoli na wywóz znacznych ilości zboża zagranicę. Powiększenie produkcji i eksport cukru leży ponadto w interesie gospodarstwa społecznego, gdyż zwiększenie produkcji cukru da możność zatrudnienia licznych rzesz ludności wiejskiej.

(m) Czechosłowacja, o połowę mniejsza obszarem od Polski, produkuje już obecnie 13 200 000 q cukru, a zatem trzy razy więcej niż Polska, i idzie dalej w kierunku rozwoju tego przemysłu. Produkcja cukru w Polsce przy sprzyjających warunkach i przezornej a celowej polityce przemysłu cukrowego, powinna się bardzo znacznie powiększyć. Przy wielkiej produkcji i niskiej cenie cukru znajdzie się pole zbytu dla tegoż cukru zarówno w Polsce, jak i zagranicą.

(m) Polityka przemysłu cukrowego w Polsce musi dążyć zatem całą siłą do powiększenia produkcji, a równocześnie do obniżenia kosztów tejże produkcji, do wzmożenia spożycia cukru wśród ludności i do powiększenia eksportu tego artykułu.

(m) Żądania niektórych przemysłowców cukrowych obniżenia obecnej produkcji cukru do potrzeb rynku krajowego, przez wprowadzenie w Polsce rosyjskiej zasady „użytecznej produkcji cukru" świadczą niestety, że nie cały przemysł cukrowy zdaje sobie sprawę ze zmiany, jaka zaszła w stosunkach, dotyczących produkcji cukru w ciągu ubiegłych 10 lat na obszarze b. zaboru rosyjskiego, tudzież, że nie wszyscy przemysłowcy świadomi są roli, jaką powinien odegrać przemysł cukrowy w odrodzonej Polsce.

Z zastosowania zasady sprawiedliwego obciążenia poszczególnych cukrowni moralnym obowiązkiem wywozu cukru zagranicę,

po cenach niskich, zrodziły się następujące postanowienia Ustawy Cukrowej z 22 lipca 1925 r.

Art. 1.

Minister Skarbu wyznaczy corocznie, w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu i z Ministrem Rolnictwa i Dóbr Państwowych, na czas od 1 października do 30 września następnego roku:

a) zasadniczy kontyngent cukru, jaki ma być wypuszczony z cukrowni, przerabiających buraki, względnie melasę na obszarze Rzeczypospolitej w danej kampanji na rynek wewnętrzny na zaspokojenie potrzeb ludności, tudzież

b) kontyngent zapasowy w wysokości conajmniej 5% kontyngentu (wymienionego pod a), t. j. tę ilość cukru, jaka ma być ponadto zatrzymana w cukrowniach na wypadek wzrostu spożycia na rynku wewnętrznym.

Kontyngent zasadniczy może być w ciągu roku kampanijnego w miarę potrzeby stosownie podwyższony z kontyngentu zapasowego.

Wysokość kontyngentu zapasowego podlega rewizji w dniu 10 kwietnia i 10 lipca każdego roku.

Wyznaczenie kontyngentu powinno nastąpić najpóźniej do dnia 15 sierpnia tego roku, w którym kampanja się rozpoczyna, prowizorycznie, a do dnia 15 stycznia następnego roku ostatecznie.

Art. 3.

Wyznaczony kontyngent zasadniczy (art. 1) i zapasowy dzieli się między wszystkie w danej kampanji czynne cukrownie na obszarze Rzeczypospolitej, proporcjonalnie do ich rzeczywistej produkcji cukru w danej kampanji.

Prawodawca w powyższych postanowieniach Ustawy Cukrowej stanął więc na stanowisku, że sprawiedliwem jest obciążenie poszczególnych cukrowni moralnym obowiązkiem eksportu, w stosunku prostym i proporcjonalnym do produkcji.

W następnych postanowieniach prawodawca robi wyjątki przy stosowaniu tej naczelnej zasady i uzasadnia korektywy w następujący sposób:

(m) Różnice w kosztach produkcji w poszczególnych dzielnicach Polski są bardzo duże: dla wyrównania tych różnic, wynikających z powodu różnej wielkości przerobu pomiędzy cukrowniami b. zaboru rosyjskiego a b. zaboru pruskiego, płacą wszystkie cukrownie b. zaboru pruskiego i cztery większe cukrownie b. zaboru rosyjskiego w r. 1925 — 2% od ceny

sprzedaży cukru na rynku wewnętrznym na subwencjonowanie tych małych cukrowni; subwencja ta wynosi przeszło 2 milj. zł., czyli odpowiada ona różnicy w cenie sprzedaży około 89 tys. q cukru między rynkiem wewnętrznym a rynkiem światowym (62,52 mniej — 40,00 równa się 22,5 zł.), czyli, że cukrownie większe same dobrowolnie zwiększyły poniekąd w ten sposób kontyngent, względnie możność sprzedaży małych cukrowni na rynku wewnętrznym o 89 tys. q cukru.

(m) Cukrownie wielkopolskie opłacały od roku 1922, a więc już 3 lata przed wejściem w życie ustawy cukrowej, corocznie dotacje pod różnemi postaciami na rzecz cukrowni w Kongresówce.

Uiszczanie opłat przez cukrownie wielkopolskie na rzecz funduszu, z którego się wypłaca subsydja cukrowniom Kongresówki, jest zabiegiem, polegającym na tworzeniu funduszu dzielnicowego. Motyw dzielnicowy odgrywa i musi odgrywać dużą rolę w polityce nowoczesnego państwa. Skutecznem narzędziem, pozwalającem na zrealizowanie w polityce gospodarczej zamierzeń, dyktowanych przez motyw dzielnicowy, jest tworzenie funduszu dzielnicowego.

Z chwilą, gdy państwo stwierdza, że koszty produkcji w jednym z okręgów państwowych są wyższe, niż w innych, a chce jednak utrzymać produkcję w okręgu drożej produkującym i zrównać jego szanse z okręgiem taniej produkującym, to narzędziem, pozwalającem na zrealizowanie takiego zamierzenia, jest utworzenie funduszu dzielnicowego; przedsiębiostwa, położone w pewnych okręgach, uiszczają opłaty na rzecz funduszu dzielnicowego, a przedsiębiorstwa, położone w innych okręgach, otrzymują subsydja z funduszu dzielnicowego.

Opłaty na rzecz funduszu dzielnicowego mogą być różniczkowane w zależności od okręgów. Można się tutaj wzorować na funduszu eksportowym, utworzonym w myśl postanowień konwencji eksportowej węglowej. Według statutu tego funduszu, poszczególne okręgi węglowe uiszczają opłaty w niejednakowej wysokości.

(m) Nie można pominąć również różnicy, zachodzącej między cukrowniami b. zaboru pruskiego a cukrowniami innych zaborów, pod względem odległości od portów wywozowych w Gdańsku i Szczecinie. Różnica ta napozór drobna, ma jednak bardzo wielkie znaczenie i odgrywa niemal decydującą rolę przy nałożeniu na cukrownie wielkopolskie obowiązku wywozu cukru zagranicę; i tak różnica w kosztach eksportu 100 kg cukru do Gdańska między cukrownią w Chełmży (największa w b. zaborze pruskim i w całej Europie) a cukrownią np. w Chodorowie lub Szpanowie, wynosi 7 zł. na niekorzyść Chodorowa, względnie Szpanowa, czyli że do równych

strat na eksporcie należy doliczyć nierówne koszty wywozu cukru zagranicę. To też ustawa przewiduje pewne uprzywilejowanie cukrowni, bardzo daleko od portu położonych, w stosunku do reszty.

(m) Nie można również pominąć i tego, że cukrownie, położone w województwach wschodnio-południowych, poniosły bardzo dotkliwe straty i szkody w czasie wojny i to zarówno w urządzeniu, jak i w budynkach fabrycznych.

(m) Z tych powodów nie można w Polsce wszystkich cukrowni traktować wedle jednej i tej samej miary, pod względem nałożenia obowiązku eksportu cukru. Równomierny obowiązek wywozu cukru zagranicę, — proporcjonalnie do produkcji poszczególnych cukrowni — a zatem bez uwzględnienia choćby na czas przejściowy różnic wyżej wspomnianych, jak tego domagają się cukrownie b. zaboru pruskiego, musiałby spowodować jeszcze zwiększenie przesilenia w samym przemyśle cukrowym, a nawet mógłby zagrozić samemu bytowi tego przemysłu w b. zaborze rosyjskim i austrjackim, a niewątpliwie spowodowałby zamknięcie natychmiastowe wszystkich drobnych i średnich cukrowni, mających możność rozwoju, a zatem mających rację bytu, co pociągnęłoby za sobą zmniejszenie obecnego obszaru plantacji buraków, czyli upadek kultury rolnej na całej wschodniej połaci Rzeczypospolitej.

Ministerstwo Skarbu, uznając przeto zasadniczo za konieczne nałożenie obowiązku eksportu cukru zagranicę, a zatem nałożenie obowiązku ponoszenia pewnych ofiar, względnie strat, połączonych z eksportem na wszystkie cukrownie, nie może pominąć jednakże różnic, jakie zachodzą między poszczególnemi dzielnicami, jak również między poszczególnemi cukrowniami.

(m) Różnice te można podzielić na dwie kategorje, t. j. takie, które zczasem przy sprzyjających warunkach dadzą się usunąć, a więc np. różnice, wynikające z wielkości przerobu, z wielkości produkcji, z braku dogodnej komunikacji, a nawet z powodu poniesionych szkód wojennych, oraz takie różnice, które pozostaną na zawsze, jak np. odległość cukrowni od portów wywozowych.

Z tych powodów Ministerstwo Skarbu, opracowując projekt o wyznaczeniu kontyngentu cukru na rynek wewnętrzny, musiało uwzględnić te wszystkie okoliczności. W tym celu przez okres przejściowy lat czterech podział zasadniczego kontyngentu na rynek wewnętrzny odbywa się w ten sposób, że cukrowniom, produkującym mniej niż 40 000 q cukru, przyznaje się kosztem kontyngentu, przypadającego dla cukrowni o produkcji ponad 50 000 q cukru, nadkontyngent w następującej wysokości:

a) w kampanjach 1925/26, 1926/27, 1927/28:
1) dla cukrowni o produkcji poniżej 30 000 q . . . . . — 12%
2) dla cukrowni o produkcji od 30 000 q do 33 000 q . — 10%
3) dla cukrowni o produkcji od 33 000 q do 36 000 q . . — 8%
4) dla cukrowni o produkcji od 36 000 q do 38 000 q . — 6%
5) dla cukrowni o produkcji od 38 000 q do 40 000 q . — 4%
b) w kampanji 1928/29:
1) dla cukrowni o produkcji poniżej 35 000 q . . . . . — 6%
2) dla cukrowni o produkcji od 35 000 q do 40 000 q . — 4%
produkcji cukru w danej cukrowni.

Cukrownie, których produkcja po pierwszych 3 kampanjach okresu przejściowego nie przekroczy 25 000 q cukru białego, będą w następnych kampanjach, t. j. 1928/29 wyłączone od przydziału nadkontyngentu i otrzymają tylko swój normalny kontyngent (art. 3).

Cukrownie o produkcji od 40 000 q do 50 000 q cukru otrzymują swój pełny kontyngent, przypadający im w myśl art. 1 Ustawy, bez żadnych potrąceń i dodatków.

Cukrownie, które w kampanji 1924/25, lub też w jednej z następnych kampanij okresu przejściowego wyprodukowały, względnie wyprodukują 41 000 q, albo więcej cukru, zostaną na przeciąg okresu przejściowego, względnie następnych kampanij tego okresu, wyłączone od przydziału nadkontyngentu.

Nowowybudować się mające cukrownie nie korzystają z ulg i nie ponoszą ciężarów, wynikających z przydziału nadkontyngentu, wymienionego pod a) i b).

W okresie lat 4-ch cukrownie, których odległość kolejowa od portów wywozowych w Gdańsku i Gdyni wynosi ponad 500 km, otrzymują procentowy dodatek do swego kontyngentu zasadniczego, wedle następującej tabeli:

przy odległości	500—650 km	dodatek	2%
,, ,,	650—750 ,,	,,	3%
,, ,,	750—850 ,,	,,	4%
ponad	850 ,,	,,	5%

Ponadto, przy aprobacie rządu, został utrzymany system subwencjonowania cukrowni mniejszych przez większe.

§ 4. Opłacalność eksportu.

Z motywów do Ustawy Cukrowej widać, że prawodawca uważa sprzedaż zagranicą po cenie niższej od krajowej, za stratę. Prawodawca nie stawia sobie pytania, czy szereg cukrowni nie miałby

mniejszych dochodów, gdyby ograniczył się wyłącznie do sprzedaży na rynku wewnętrznym; doszedłby wówczas do wniosku, że przy sprzedaży określonej ilości cukru na rynku wewnętrznym, po określonej cenie, opłaca się pewnym cukrowniom sprzedać również pewną ilość cukru na rynku zagranicznym po cenie niższej. W r. 1932 cukrownie wcale nie zaprzeczają, że eksport w latach poprzednich był opłacalny. W motywach do ustawy prawodawca parokrotnie podkreśla fakt niewyzyskania zdolności wytwórczej większości cukrowni; tymczasem właśnie o to idzie, że cukrowniom opłaca się zatrudnić niewyzyskaną część zdolności wytwórczej dla produkcji, zbywanej po niskich cenach zagranicę. Koszty produkcji składają się z dwóch zasadniczych pozycyj: kosztów stałych i kosztów bieżących. Do kosztów stałych zwykle zalicza się koszty utrzymania personelu technicznego, personelu handlowego, koszty amortyzacji, utrzymania i dozoru maszyn i t. p.; do kosztów bieżących koszty robocizny, węgla, buraków, worka i t. p. Koszty bieżące znajdują się w stosunku wprost proporcjonalnym do produkcji, zwiększają się ze wzrostem produkcji i maleją z jej spadkiem, koszty stałe dla danego zakładu są mało zależne od wysokości produkcji. Dlatego przy niewielkiej produkcji trzeba rozłożyć koszty stałe na mniejszą ilość wyprodukowanego towaru i wskutek tego koszty własne jednostki towaru rosną; przy większej produkcji rozkłada się koszty stałe na większą ilość towaru, wskutek czego na jednostkę towaru wypada ich mniej. Im większą więc jest produkcja danego zakładu przy danych instalacjach, tym mniejsze są koszty produkcji jednostki towaru. Jeżeli więc cukrownia uruchamia dla sprzedaży na rynku wewnętrznym tylko część swej instalacji, to opłaca się jej zatrudnić niewyzyskaną, próżnującą część instalacji dla sprzedaży na rynku zagranicznym po cenie niższej, cokolwiek wyższej od kosztów bieżących; jeżeli cena zagraniczna przewyższa cokolwiek koszty bieżące, to taka sprzedaż jest dla cukrowni opłacalna i pozwala nawet pokryć część kosztów stałych; wtedy można obniżyć cenę cukru, sprzedawanego na rynku wewnętrznym.

Dla cukrowni wielkopolskich, położonych bliżej granicy i mających, wskutek dogodniejszych warunków komunikacyjnych i wielkości zakładów, niższe koszty produkcji, wywóz zagranicę jest przeważnie opłacalny. Dla niektórych cukrowni Kongresówki cena zagraniczna może nie pokrywać kosztów bieżących i wywóz zagranicę nie jest dla nich opłacalny. Wskutek tego część cukrowni b. Kongresówki dąży do zwolnienia się z ,,obowiązku" eksportowego, gdy cukrownie wielkopolskie dążą do tego, aby od rozmiarów eksportu, który jest dla nich opłacalny, uzależnić wysokość

przydzielonego poszczególnym cukrowniom kontyngentu krajowego.

Prawodawca stanął na stanowisku, że eksport jest ciężarem dla wszystkich cukrowni, i że tym ciężarem, z pewnemi poprawkami i modyfikacjami, należy obciążyć wszystkie cukrownie równomiernie. Prawodawca stanął na stanowisku, że wywóz cukru jest moralnym obowiązkiem cukrowni i nie zastanowił się nad tem, czemu jedne cukrownie ochoczo i bez protestu podejmują się wykonania obowiązku moralnego, a inne dążą do uchylenia się z pod jego nakazu.

Z chwilą, gdy prawodawca stanął na błędnem stanowisku, że obowiązek moralny wywozu zagranicę jest zawsze źródłem strat, musiał dążyć do wynalezienia dla cukrowni dochodów, któreby pozwoliły na pokrycie tych strat. Tylko wysokie ceny wewnętrzne pozwalają na pokrycie strat, wynikających z eksportu; dlatego należało wyznaczać corocznie podaż cukru na rynku wewnętrznym w określonym stosunku do popytu, i w ten sposób doprowadzić do ustalenia się ceny cukru na należytym poziomie. Na mocy Ustawy Cukrowej z dnia 22 lipca 1925 r. Minister Skarbu, w porozumieniu z innymi ministrami gospodarczymi, ustala ogólno-polski zasadniczy kontyngent cukru, jaki ma być wypuszczony z cukrowni na rynek wewnętrzny, przyczem kontyngent z natury rzeczy winien być ustalany w wysokości, pozwalającej na osiągnięcie określonej ceny. Ogólno-polski kontyngent zasadniczy dzieli się pomiędzy poszczególne cukrownie i każdej z nich przydziela się indywidualny kontyngent zasadniczy dla sprzedaży na rynku wewnętrzym. Podział ogólno-polskiego zasadniczego kontyngentu na rynek wewnętrzny na indywidualne kontyngenty zasadnicze dla poszczególnych cukrowni odbywa się w stosunku wprost proporcjonalnym do ich produkcji: im więcej cukrownia wyprodukuje cukru, otrzymuje tem większy kontyngent zasadniczy dla sprzedaży na rynku wewnętrznym; ponieważ przewyżka produkcji nad kontyngentem zasadniczym na rynek wewnętrzny musi być wywieziona zagranicę, to wynika stąd, że im więcej cukrownia wywiezie, tem większy kontyngent sprzedażny na rynku wewnętrznym jest jej przyznany.

Urzędowy pogląd o stratach na eksporcie rozpowszechnił się i ugruntował w opinji społecznej i wywołuje często protest przeciwko takiemu stanowi rzeczy, przy którym konsument krajowy ponosi koszty tańszego zaopatrzenia rynku zagranicznego. Urzędowy pogląd oparty jest na nietrafnej ocenie rzeczywistości, gdyż wywóz cukru zagranicę, a w szczególności z Wielkopolski, może być środkiem, prowadzącym do potanienia cukru na rynku wewnętrznym

Oczywiście może się zdarzyć, że cena zagraniczna nie pokrywa kosztów bieżących, wtedy wywóz ustaje; dopóki jednak poszczególne cukrownie uprawiają wywóz przez dłuższy okres, jest to dowodem, że im się opłaca.

W opisie przemysłu węglowego czytelnik znajdzie analizę zagadnienia eksportu nieopłacalnego.

§ 5. Międzynarodowy kartel.

W r. 1931 zawarto międzynarodowy kartel cukrowy pomiędzy producentami cukru następujących krajów: Kuby, Jawy, Niemiec, Czechosłowacji, Polski, Węgier, Belgji i Luksemburga.

Umowa stwierdza, że światowa cena cukru ustaliła się na poziomie znacznie niższym od kosztów produkcji. Celem wypełnienia zadania umowy międzynarodowej uważa się za rzecz specjalnej wagi, przedsięwzięcie środków prawnych w odnośnych krajach, czy to w formie ustawodawstwa, czy też drogą dekretu rządowego, dla ograniczenia eksportu na czas trwania umowy.

Ustawa polska z dnia 5 listopada 1931 r. przewiduje obciążenie wywozu cukru ponad ilość, przewidzianą przez prywatne porozumienie międzynarodowe, dodatkową opłatą w wysokości 100 zł. od q.

Umowa ustala kontyngenty eksportowe dla każdego kraju. Przekazywanie kontyngentów przez poszczególne kraje na rzecz innych krajów nie jest dozwolone. Dopuszczalny jest jedyny wyjątek. Gdyby Niemcy nie zdołały wywieźć swego kontyngentu eksportowego, niedobór, w granicach oznaczonych ilości, będzie podzielony pomiędzy Kubę, Czechosłowację, Polskę, Węgry i Belgję, w określonym stosunku.

Utworzona jest Międzynarodowa Rada Cukrownicza (90 członków), w której Polska ma 6 miejsc.

Roczne kontyngenty eksportowe wszystkich krajów podwyższone będą o 5% w razie, gdyby cena światowa na cukier surowy osiągnęła w przewidzianym okresie równowartość 2 cent. w walucie Stanów Zjednoczonych, za funt ang. fob Kuba, za natychmiastowe wysyłki.

Jeżeli wspomniana cena światowa podniesie się w przewidzianym okresie do dwóch i ćwierć centów ($2^1/_4$ c.) w walucie Stanów Zjednoczonych, Międzynarodowej Radzie Cukrowniczej przysługiwać będzie prawo, według jej uznania (lecz bez przymusu) podwyższenia kontyngentów eksportowych o dalsze $2^1/_2$%. Gdyby jednakże światowa cena cukru doszła w przewidzianym okresie do

dwóch i pół centów (2 1/2 c.) w walucie Stanów Zjednoczonych, Międzynarodowa Rada Cukrownicza podwyższy wspomniane kontyngenty o ilość, któraby, przy uwzględnieniu zwyżki (o ile takowa nastąpi), dokonanej po osiągnięciu ceny dwóch i ćwierć centów, (2 1/4 c.) równała się pięciu procentom (5%) rzeczonych kontyngentów.

Dla celów niniejszej umowy, za cenę światową przyjmuje się notowania londyńskiego rynku terminowego cukru surowego na cukier 96° polaryzacji c. i. f. Anglja, przeliczone zpowrotem na f. o. b. Kuba, przez potrącenie bieżącej stawki frachtu i asekuracji i przeliczone na walutę Stanów Zjednoczonych po kursie dnia.

Międzynarodowy kartel stawia sobie za zadanie, wciągnięcie do kartelu krajów, które dotychczas do niego nie przystąpiły.

Umowa międzynarodowa z r. 1931 nie jest pierwszą umową międzynarodową w przemyśle cukrowniczym; w r. 1900 została zawarta międzynarodowa konwencja brukselska, która wygasła z wybuchem wojny.

Umowa ma na celu reglamentację rynku światowego, zdąża do zaopatrzenia rynku światowego po cenach słusznych, godziwych. Podniesienie ceny światowej pociąga za sobą automatycznie podwyższenie kontyngentów eksportowych, mające na celu zaopatrzenie rynków światowych w dostateczną ilość cukru po cenach słusznych. Widzimy więc, że postulat obsługi rynku po cenach słusznych, stosowany przeważnie na gruncie obsługi rynków krajowych, jest rozciągnięty na obsługę rynku zagranicznego.

Nie ulega kwestji, że stosowanie powyżej przedstawionego motywu publicznego do obsługi rynków zagranicznych godzi się z interesem krajów produkujących i wywożących cukier; umowa międzynarodowa krępuje ich produkcję i zmniejsza stan zatrudnienia. Powiększenie eksportu obniża koszty własne produkcji i zwiększa stan zatrudnienia krajów, eksportujących cukier.

Powyższa umowa międzynarodowa uzyskała sankcję rządów tych krajów, których przemysły cukrownicze przystąpiły do umowy. Ustawy państwowe krępują wywóz cukru w ilościach, przewyższających ustalone w międzynarodowej umowie kontyngenty.

Kontyngent eksportowy dzieli się pomiędzy poszczególne cukrownie proporcjonalnie do ilości cukru, jaki każda cukrownia wyeksportowała w kampanji, poprzedzającej przystąpienie do porozumienia międzynarodowego. W następnych latach podział kontyngentu eksportowego uskutecznia się proporcjonalnie do ilości cukru, wyeksportowanego przez każdą poszczególną cukrownię w kampanji poprzedniej. Każda cukrownia posiada prawo odstępowania swego udziału w powyższym kontyngencie eksportowym innym cukrowniom, jednakże tylko do wysokości faktycznie wyprodukowanego w danym roku cukru eksportowego. Niedorobione ilości wyznaczonego poszczególnym cukrowniom kontyngentu eksportowego dzielą się automatycznie między pozostałe cukrownie, w stosunku do kontyngentów eksportowych poszczególnych cukrowni danej kampanji.

Im więcej cukrownia wywiezie w danym roku cukru zagranicę, tem większy przydziela się jej w roku następnym kontyngent wywozowy. W nagrodę za wywóz większej ilości cukru, cukrownia otrzymuje prawo do wywiezienia jeszcze większej ilości cukru w roku następnym. Liczono na to, że konwencja międzynarodowa doprowadzi do podniesienia ceny cukru i nie traktowano wywozu jako uciążliwy obowiązek, lecz jako przywilej.

Zdaje się, że w roku 1932 eksport cukrowniom byłej Kongresówki już się nie opłaca; związek cukrownictwa przydziela już przymusowo poszczególnym cukrowniom kontyngent eksportowy, w stosunku odwrotnie proporcjonalnym do kosztów produkcji; im cukrownia ma wyższe koszty własne, tem mniejszy kontyngent eksportowy jest jej przydzielony.

Skutki zawarcia konwencji międzynarodowej wystąpią później, gdyż nie można było odrazu zmniejszyć plantacyj buraczanych, a w szczególności trzciny cukrowej. W tej chwili już się odbywa przystosowywanie produkcji do podaży i zmniejszanie zapasów. Ze wzrostem spożycia po ekspiracji kryzysu jest wysoce prawdopodobne, że światowe ceny cukru znacznie się podniosą.

§ 6. Umowne kontyngenty stabilizowane.

Po wejściu w życie Ustawy Cukrowej z roku 1925 cukrownie większe, przeważnie wielkopolskie, płaciły nadal na rzecz mniejszych cukrowni, przeważnie w Kongresówce, corocznie pewne sumy.

Nazwaliśmy ten zabieg tworzeniem funduszu dzielnicowego. W danym wypadku mamy do czynienia nietylko z funduszem dzielnicowym, ale jednocześnie z funduszem eksportowym. Z równą słusznością moglibyśmy ten fundusz, ze względu na podwójne zadania mu postawione, nazwać funduszem dzielnicowo-eksportowym.

Przyznanie nadkontyngentu i wypłata świadczeń pieniężnych przez większe cukrownie — cukrowniom mniejszym, modyfikuje postulat równomiernego obciążenia obowiązkiem eksportowym

wszystkich cukrowni. Na miejsce tej zasady występuje inna zasada, mianowicie obciążania obowiązkiem eksportowym w stosunku odwrotnym do uciążliwości eksportu dla poszczególnych cukrowni.

Rząd przychylił się w części do zdania cukrowni b. Kongresówki, uznał, że obciążanie w jednakowej mierze obowiązkiem eksportu wszystkich cukrowni nie jest sprawiedliwem, i że zasadę ścisłej proporcjonalności pomiędzy eksportem a przydziałem krajowej kwoty sprzedażnej należy złagodzić. Nie chcąc jednak wnosić do Sejmu projektu zmiany ustawy cukrowej, zaaprobował porozumienie prywatno-gospodarcze pomiędzy grupą cukrowni wielkopolskich i grupą pozostałych cukrowni, na mocy której ustalono inny podział kwot sprzedażnych na rynek wewnętrzny i postanowiono znieść fundusz dzielnicowy.

Poszczególnym cukrowniom przyznaje się od r. 1929/30 t. zw. kontyngenty stabilizowane. Wszystkie cukrownie oświadczyły nieodwołalnie, że zgadzają się na kontyngent umowny, obliczony na powyższych zasadach, nawet, gdyby ten kontyngent okazał się mniejszym, niż to wynika z ustawy z dnia 22 lipca 1925 r., że będą uważały ten kontyngent umowny dla siebie za obowiązujący, że rezygnują z różnicy między kontyngentem ustawowym a kontyngentem umownym bez żadnego wynagrodzenia, że zezwalają na to, ażeby różnica, z której zrezygnowały, przydzielona była przez zarząd związku cukrowni tym cukrowniom, dla których kontyngent umowny wypadnie wyżej od kontyngentu ustawowego i że zobowiązują się zrobić wszystko, co będzie koniecznem ażeby zarząd związku ustąpienie części kontyngentów ustawowych na korzyść innych cukrowni w kampanjach 1930/31 do 1934/35 mógł uskutecznić sam własnem prawem, już bez ich udziału.

W wypadku przyrostu lub zmniejszenia konsumcji krajowej w każdym okresie kampanijnym, wynikające stąd zwiększenie i zmniejszenie ogólno-polskiego kontyngentu krajowego będzie dodawane lub potrącane od stabilizowanego umownego kontyngentu poszczególnych cukrowni (a nie ustawowego) w stosunku proporcjonalnym do ich produkcji, a więc i wywozu. W ten sposób mniejsze cukrownie uzyskały ustabilizowany umowny kontyngent wewnętrzny, niezależny od ilości wywiezionego przez nie cukru. Jednak przyrost tego umownego kontyngentu nie będzie się dokonywał w stosunku proporcjonalnym do stabilizowanych umownych kontyngentów, lecz w stosunku do produkcji, a więc do wywozu. Została więc uznana situation acquise cukrowni Kongresówki na rynku wewnętrznym, w postaci przydzielenia im umownego kontyngentu stabilizacyjnego. Umowna stabilizacja kontyngentu usuwa konkurencję pomiędzy cukrowniami; nawet najmniejsza i najdrożej pracująca cukrownia ma zapewniony określony zbyt w kraju; zlikwidowano więc jednocześnie fundusz dzielnicowy, który miał na celu wyrównanie nierównych warunków konkurencji. Powiększanie tych kontyngentów umownych dla poszczególnych cukrowni odbywa się w stosunku prostym i proporcjonalnym do zwiększenia produkcji, a tem samem wywozu. Bodziec do wywozu został utrzymany w formie złagodzonej. Powyższe rozwiązanie jest ciekawym przykładem kompromisowego rozwiązania sprzecznych zadań; wynaleziono kompromis pomiędzy zadaniem uczynienia z eksportu tranzakcji atrakcyjnej, wynagradzanej przez przydział większego kontyngentu krajowego, a zadaniem utrzymania w pewnych minimalnych granicach produkcji mniejszych cukrowni w Kongresówce, ze względu na interes plantacyj buraczanych.

To zmodyfikowanie Ustawy Cukrowej, przez zawarcie umowy prywatno-gospodarczej w łonie przemysłu cukrowniczego, dokonane zostało przy aprobacie i współudziale czynników rządowych. Ze stanowiska ogólnych założeń polityki gospodarczej należy zakwestjonować sposób załatwienia tej sprawy. Ustawa Cukrowa, uchwalona przez ciała prawodawcze, narzuciła przemysłowi cukrowniczemu, w interesie publicznym, określoną strukturę. Tymczasem, z pominięciem ciał prawodawczych struktura ta jest modyfikowana w sposób bardzo poważny; jest to zaaprobowane przez rząd obejście ustawy. W kwietniu roku 1927 przemysł cukrowniczy dał wyraz poglądowi, że kartel zostaje zawarty na podstawie obecnie obowiązującego ustawodawstwa oraz obecnego ustroju gospodarczego, opartego na wolnym handlu cukrem. Jakiekolwiek zasadnicze zmiany obecnego stanu, wprowadzone bez poprzedniej zgody stron, zawierających omawianą umowę, rozwiązują tę umowę, wobec czego w tym wypadku strony winny przystąpić do ponownego porozumienia się, które będzie oparte na tej zasadzie, że ewentualne korzyści, jakieby którejkolwiek stronie z rozporządzenia rządowego przypaść mogły, zostaną wyrównane przez odpowiednią poprawkę.

Orzeczenie, czy dana zmiana obecnego ustawodawstwa podlega postanowieniom omawianego przepisu, należy do Rady Naczelnej Polskiego Przemysłu Cukrowniczego. W razie nieuzgodnienia poglądów w Radzie Naczelnej, rozstrzyga sprawę ostatecznie sąd rozjemczy, który również może być kompetentny dla ustalenia odpowiedniego wyrównania.

W tem stanowisku zawiera się światopogląd niezmiernie zbliżony do poglądów feodalnych; w średniowieczu uznawano droits impres-

criptibles, które nie mogą być znoszone ani zmieniane przez jakiekolwiek bądź rozporządzenia monarchy. W danym wypadku w przemyśle cukrowniczym wytworzył się na podstawie, zainicjowanej przez przemysł Ustawy Cukrowej z r. 1925, pewien układ sił pomiędzy poszczególnemi cukrowniami.

Prawodawca zapewne sądził, że przez ustawę jest władny wytworzyć określony układ stosunków w cukrownictwie; prawodawca stał na stanowisku, że ma prawo ten układ stosunków pomiędzy okręgami zmienić. Tymczasem przemysł cukrowniczy postanawia, że zmiany obecnych stosunków z g ó r y nie aprobuje, a dalej umawia się, że w wypadku, gdyby Sejm albo rząd ustawowo układ sił zmienił, to efekt nowej ustawy winien być skompensowany przez nową umowę prywatną przemysłu cukrowniczego, mającą na celu przywrócenie dawnego układu sił, istniejącego przed wprowadzeniem nowej ustawy.

Poza podkreśleniem przez przemysł cukrowniczy zasady praw nienaruszalnych, to jest stale i trwale obowiązujących uprawnień do zbytu na rynku krajowym w rozmiarach, których przyszła ustawa państwowa nie ma prawa zmienić, uwydatnionem jest ciekawe stanowisko w sprawie ustroju gospodarczego. Według przemysłu cukrowniczego umowa cukrownicza zawarta jest na podstawie obowiązującego ustawodawstwa oraz obecnego ustroju gospodarczego, opartego na wolnym handlu cukrem.

Wolność gospodarcza w obecnej fazie ustroju kapitalistycznego jest różnie ujmowana. Wolność wymaga regulowania i idzie tylko o to, kto ma prawo ją regulować.

W fazie wolno-kapitalistycznej przez wolność gospodarczą rozumiano, że gospodarzenie jest zabezpieczone przed ingerencją państwa.

Wydana naskutek inicjatywy przemysłu cukrowniczego ustawa cukrowa reglamentuje zbyt cukru i przydziela poszczególnym cukrowniom ustawowy udział, w ustawowo określonej koncesji zbytu, na rynku krajowym. Powstaje w ten sposób zespół praw feodalnych i wolność gospodarcza oznacza posiadanie ustawowego prawa zbytu. Ponieważ jednak państwo może je powiększyć, zmniejszyć albo nawet w krańcowym wypadku odebrać, to przemysł się konfederuje, w celu zabezpieczenia się od skutków ustaw, mogących naruszyć droits imprescriptibles do zbytu na koncesjonowanym rynku krajowym. Ustawa Cukrowa z lipca 1925 r., wniesiona z inicjatywy przemysłu cukrowniczego, wytworzyła, według przemysłu cukrowniczego, nienaruszalny zespół uprawnień. Konfederacja cukrowni uchwala, że w razie zmiany ustawy, umowa skonfederowanych winna przywrócić naruszony układ uprawnień nienaruszalnych.

Wolność gospodarcza jest więc w rozumieniu przemysłu cukrowniczego, prawem organizowania się, zgodnie z interesem skonfederowanych. Przymus państwowy jest akceptowany pod warunkiem:

Und der König absolut
wenn er unsern willen tut.

Historyk Aleksander Rembowski przed 40-u laty wydał pracę pod tytułem: „Rokosz i konfederacja" i wykazuje w niej, jak ściśle instytucja rokoszu jest związana z instytucją konfederacji.

* * *

Uznajemy słuszność i prawowitość stosowania w polityce gospodarczej motywu dzielnicowego i motywu eksportowego i uważamy, że państwo ma prawo ustawowo narzucać przemysłowi obowiązek tworzenia funduszu dzielnicowego i funduszu eksportowego.

Pomysł funduszu dzielnicowego został zrealizowany samodzielnie przez przemysł cukrowniczy i był praktykowany od r. 1922 do r. 1930.

Fundusz eksportowy został zrealizowany w przemyśle węglowym w r. 1932 w konwencji eksportowej węglowej.

W praktyce fundusze te można połączyć, i w gruncie rzeczy w cukrownictwie mamy do czynienia z funduszem dzielnicowo-eksportowym.

Przy tworzeniu powyższych funduszów, które powinny być oparte na pobieraniu różnych opłat w różnych okręgach i wypłacaniu dotacyj i premij różnej wysokości w różnych okręgach, niepotrzebnem jest ustawowe przydzielanie kontyngentów sprzedażnych poszczególnym przedsiębiorstwom. Idzie wszak tylko 1) o stworzenie warunków opłacalnej produkcji w okręgach upośledzonych pod względem kosztów produkcji i 2) o stworzenie warunków opłacalności eksportu, albo o pewne zrównanie opłacalności tranzakcyj eksportowych z opłacalnością sprzedaży na rynku krajowym. Wcale zaś nie idzie o to, aby stwarzać koncesyjną sytuację poszczególnym przedsiębiorstwom i każdemu zosobna. Wytwarzanie sytuacji koncesyjnej dla każdego przedsiębiorstwa zosobna w trybie ustawy, jest nawrotem do feodalizmu. Od systemu feodalnego, bezkrytycznie popieranego obecnie przez szereg gałęzi wielkiego przemysłu w Polsce i w Niemczech, droga prowadzi do socjalizmu. Złudzeniem jest, aby system feodalny dał się utrzymać w wieku XX-ym; pozyskanie sytuacji feodalnej zapewnia krótkotrwałe korzyści i nie może być usankcjonowane ani przez rząd, ani przez opinję przez czas dłuższy.

Stworzenie funduszu dzielnicowego utrzymuje w mocy konkurencję pomiędzy przedsiębiorstwami. Ustawowe wyznaczanie

kontyngentów likwiduje konkurencję pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami i wyposaża je w feodalne prawo do produkcji. Zagadnienie zostało już omówione w Rozdziale o przemyśle spirytusowym § 6.

§ 7. Odstępowanie kontyngentów.

Każda gałąź przemysłu, korzystająca z ochrony celnej w tej mierze, że przywóz produktu zagranicznego jest praktycznie uniemożliwiony, zdobywa prawo wyłącznego zaopatrzenia rynku krajowego. Częste są jednak wypadki, że na ochronionym celnie rynku wewnętrznym występuje konkurencja pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami danej gałęzi przemysłu i ta konkurencja czasami jest nawet tak silna, że cena krajowego towaru spada poniżej wysokości chroniącego go cła. Często się można spotkać z twierdzeniem, że cena towaru na rynku krajowym równa się cenie towaru zagranicznego plus cło; powyższe twierdzenie w wielu wypadkach jest nawskroś fałszywe: wysokie cło chroni przed konkurencją zagraniczną, ale bynajmniej nie usuwa konkurencji wewnętrznej, która przeważnie doprowadza do ustalenia się ceny na poziomie znacznie niższym od ceny zagranicznej plus cło.

Ostatecznie można powiedzieć, że przemysł krajowy na zabezpieczonym rynku wewnętrznym posiada koncesję obsługi rynku krajowego, jednak w warunkach wolnej konkurencji poszczególne zakłady mogą nie być w stanie rozmieścić na rynku krajowym swych wytworów.

Inaczej się rzecz przedstawia, gdy dana gałąź przemysłu organizuje się w postaci kartelu, który ustala dla poszczególnych przedsiębiorstw kwoty sprzedażne na rynku wewnętrznym. W tym wypadku, przy prawidłowem wyznaczeniu na dany okres ogólnej kwoty sprzedażnej, w rozmiarach, odpowiadających pojemności rynku krajowego, każde przedsiębiorstwo ma zapewniony zbyt na rynku krajowym. Przy istnieniu kartelu każde przedsiębiorstwo posiada w granicach swej kwoty koncesję sprzedażną na rynku krajowym — ale tylko przez czas istnienia kartelu; musi się więc liczyć z nietrwałością swej koncesji.

Taki wypadek ma miejsce, jeżeli kartel dobrowolny obejmuje wszystkie przedsiębiorstwa danej gałęzi przemysłu; jednak bardzo często poza kartelem znajdują się outsiderzy i bardzo często kartel żyje pod groźbą powstania nowych przedsiębiorstw, mogących chcieć wykorzystać wysokie ceny i niedostatecznie wyzyskane możliwości zbytu na rynku wewnętrznym. Kartel dobrowolny zabezpiecza kwotę sprzedażną tylko na czas trwania umowy kartelowej; po upływie terminu umowy, może ona nie być odnowiona i wówczas rozpoczyna się walka konkurencyjna. W wypadku ponownego odnowienia umowy, przydział kwot poszczególnym przedsiębiorcom może się dokonać w innym, niż dotychczas stosunku, co sprawia, że kwota sprzedażna na rynku wewnętrznym nie może być uważana za trwały przywilej, ani też za trwale zabezpieczone prawo do produkcji poszczególnego przedsiębiorstwa. Kierownicy kartelów dobrowolnych często uskarżają się na ciągłe wewnętrzne tarcia pomiędzy członkami kartelu, na różnicę zdań przy interpretacji poszczególnych postanowień umowy kartelowej, na wciąż występujące tendencje do obchodzenia postanowień umowy kartelowej, wreszcie na niepewność, wypływającą z dążenia poszczególnych członków kartelu do rewizji umowy kartelowej w duchu dla siebie korzystnym, co stwarza ostre konflikty pomiędzy członkami kartelu. Te powszednie udręki, właściwe dobrowolnym kartelom, są cechą, świadczącą o tem, że dobrowolny kartel jest narzędziem, przy którego pomocy konkurencja pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami jest w pewien sposób regulowana i ujęta w określone karby. Im gładziej płynie życie kartelu, im mniej jest tarć wewnętrznych, tem więcej jest danych do przypuszczenia, że konkurencja, nawet w stanie potencjalnym, ustała; kartel dobrowolny przypomina poniekąd stosunki pokojowe pomiędzy uzbrojonemi państwami; armja jest tylko potencjalnem narzędziem polityki, w stanie czynnym występuje niezmiernie rzadko, a jednak na stosunkach pomiędzy po zczególnemi państwami silnie waży liczebność i stan armij poszczególnych państw. Tak samo się ma rzecz z dobrowolnym kartelem; przy określaniu kwot sprzedażnych poszczególnych przedsiębiorstw ustawicznie bierze się pod uwagę potencjalną sprawność przedsiębiorstwa w ewentualnym okresie wolnego współzawodnictwa.

Z chwilą jednak, gdy państwo narzuca przemysłowi strukturę i przydziela poszczególnym przedsiębiorstwom na mocy ustawy kwoty sprzedażne na rynku wewnętrznym, dana gałąź przemysłu w całości i każde przedsiębiorstwo zosobna zdobywa k o n c e s j ę obsługi rynku krajowego. Przy obecnie obowiązującej Ustawie Cukrowej, każde przedsiębiorstwo korzysta z prawa sprzedaży na rynku krajowym określonej ilości cukru, innemi słowy, każda cukrownia jest k o n c e s j o n o w a n e m przedsiębiorstwem.

Motywem nadania cukrowniom indywidualnych praw koncesyjnych, w postaci przydziału kontyngentów sprzedażnych na rynku krajowym, jest utrzymanie mniejszych i drożej produkujących

cukrowni w pewnych okręgach kraju, ze względu na pożytek utrzymania istniejących plantacyj buraków.

Zgodnie z tym motywem, prawodawca może popierać przenoszenie kontyngentu sprzedażnego tylko w jednym wypadku, a mianowicie, jeżeli w okręgu plantacji buraczanej znajduje się parę małych cukrowni, blisko siebie położonych; wówczas powstanie jednej większej cukrowni zamiast paru mniejszych może nie odbić się ujemnie na interesach plantatorów buraków, albowiem zamiast paru cukrowni, będących odbiorcami buraków, wystąpi jeden większy odbiorca, w osobie nowej dużej cukrowni. Wówczas obszar plantacji się nie zmniejsza, a produkcja nowej cukrowni może być tańsza (oczywiście, że koszty produkcji w nowej nowoczesnej cukrowni są obciążone koniecznością zamortyzowania nieczynnych urządzeń zamkniętych małych cukrowni; te koszty mogą być większe, niż oszczędność na tańszej produkcji).

Celem przydziału poszczególnym cukrowniom krajowego kontyngentu sprzedażnego jest zatrudnienie danej cukrowni w danym okręgu. Konsekwencją takiego zamiaru musi być stanowisko, że z chwilą, gdy dana cukrownia przestaje pracować, to i jej prawo koncesyjne na sprzedaż krajową ustaje. Intencją prawodawcy jest więc sprzężenie kontyngentu sprzedażnego krajowego z daną cukrownią. W kartelach dobrowolnych odstępowanie kontyngentów jest prawowite (patrz rozdz. VII, § 4).

Nabywca kontyngentu w kartelu dobrowolnym uważa, że taniej mu wypadnie nabycie kontyngentu, niż zmuszenie przedsiębiorstwa, odstępującego kontyngent, do likwidacji w trybie walki konkurencyjnej. Nabywając kontyngent liczy na to, że oszczędzi na kosztach własnych więcej, niż kosztuje nabycie kontyngentu.

Celem ustawy cukrowej jest utrzymanie przy życiu drożej produkujących cukrowni; nie mają więc one prawa odstępować kontyngentu i legitymować ustąpienie kontyngentu ewentualnemi korzyściami, wynikającemi z tańszej i skoncentrowanej produkcji.

Sytuacja zmieniła się, gdy na kampanje 1930/1931 do 1934/35 r. łącznie ustalono kontyngenty stabilizowane. Kontyngent jest uniezależniony od produkcji; pod tym względem umowa o kontyngentach stabilizowanych zmieniła zasadnicze intencje Ustawy Cukrowej i uwzględniła w większej mierze motyw dzielnicowy.

Przemysł cukrowniczy uchwala, że kontyngenty wewnętrzne stanowić będą własność poszczególnych cukrowni, z prawem odstępowania innym cukrowniom.

Prawo do umownego kontyngentu wewnętrznego stanowić będzie własność poszczególnych cukrowni. Cukrownia ma prawo odstępo-

wania umownego kontyngentu wewnętrznego innym cukrowniom w części lub całości, np. na przeciąg jednej lub kilku kampanij, względnie na cały okres trwania umowy. O dokonanych ustąpieniach kontyngentu Zarząd Związku winien być zawiadomiony najpóźniej w ciągu 7-miu dni od daty zawarcia odnośnej tranzakcji. Cukrownia, nabywająca całość lub część umownego kontyngentu innej cukrowni, traci nabyty kontyngent, jeżeli cukrownia, oddająca umowny kontyngent, uzyska w jakikolwiek sposób wewnętrzny kontyngent cukru, wbrew postanowieniom odnośnej umowy. W razie oddania całkowitego swego umownego kontyngentu na cały okres trwania umowy przez jedną cukrownię drugiej, cukrownia, nabywająca umowny kontyngent traci go, jeżeli oddająca cukrownia pod starą lub jakąkolwiek nową firmą wznowi produkcję. Cukrowni nabywającej przysługuje prawo zwrócenia się do Związku, do którego należy cukrownia sprzedająca kontyngent, z propozycją zatwierdzenia gwarancyj, któremi cukrownia kupująca zastrzegła sobie, że cukrownia sprzedająca nie wznowi działalności pod dawną lub nową firmą. Jeżeli Związek zatwierdzi przedstawione gwarancje, jako wystarczające, to ponosi on wraz ze sprzedającą cukrownią, odpowiedzialność solidarną za ewentualne zmniejszenie umownych kontyngentów cukrowni, uczestniczących w omawianej umowie, spowodowane uchybieniem cukrowni, zbywającej swój umowny kontyngent. W wypadku, gdy cukrownia ustępująca i cukrownia nabywająca umowny kontyngent należą do różnych Związków, to tranzakcja może być zawarta tylko za zgodą Związku, do którego należy cukrownia sprzedająca swój umowny kontyngent. Związkowi temu przysługuje prawo postawienia wniosku do drugiego Związku o uznanie przedstawionych gwarancyj za wystarczające, z tem, że odpowiedzialność za ewentualne niedotrzymanie zobowiązań cukrowni sprzedającej kontyngent, obydwa Związki przełożą na całe cukrownictwo, solidarnie z cukrownią sprzedającą.

Przez odpowiedzialność Związku rozumie się, że zmniejszenie kontyngentu wewnętrznego cukrowni, posiadających umowne kontyngenty, spowodowane wznowieniem produkcji przez cukrownię, sprzedającą kontyngent, rozłożone zostanie proporcjonalnie do umownych kontyngentów na wszystkie cukrownie, zrzeszone w danym Związku, względnie w wypadku, kiedy gwarancje zatwierdzą obydwa Związki, na wszystkie cukrownie, zrzeszone w obydwu Związkach.

O ileby cukrownia, z jakiegokolwiek powodu, nie znalazła nabywcy na całość lub część niewykorzystanego przez nią umownego kontyngentu wewnętrznego, to ilość ta podlega podziałowi pomiędzy pozostałe cukrownie związkowe, proporcjonalnie do ich

umownych kontyngentów wewnętrznych, po cenie, ustalonej przez Zarząd Związku.

Cukrownie stanęły na stanowisku, że przydzielony im kontyngent krajowy nie jest sprzężony z cukrownią, że może być od cukrowni odłączany i przenoszony na inną. Przewidziane jest odstępowanie kontyngentu przez cukrownie z b. Kongresówki cukrowniom wielkopolskim, gdy zamiarem prawodawcy było utrzymanie cukrownictwa w b. Kongresówce.

W ten sposób krajowy kontyngent sprzedażny, mający charakter koncesyjny na mocy ustawy państwowej, staje się w myśl postanowień kartelu cukrowniczego przyzwoleniem na produkcję, koncesyjnem prawem do produkcji, którem cukrownia może dowolnie rozporządzać i uprawiać niem handel. Kontyngent sprzedażny krajowy jest uważany za prawo feodalne do produkcji. Zorganizowany przemysł feodalny pozyskał na mocy ustawy feodalne prawo do produkcji i uważa, że temi feodalnemi uprawnieniami może dysponować w sposób dowolny.

Ten stan rzeczy nie dał się oczywiście utrzymać. Raz jeden tylko cukrownia wołyńska odstąpiła swój kontyngent. Wkrótce potem postanowiono, że gdyby zamiar odstąpienia kontyngentu groził konfliktem z plantatorami, mogącymi utracić nabywcę buraków, to w takim wypadku cukrownie odwołają się do arbitrażu Ministra Rolnictwa, który z natury rzeczy musi uwzględniać w swych decyzjach interesy plantatorów.

Przemysł cukrowniczy dążył do stworzenia zamkniętego „stanu", do którego dostęp dla innych cukrowni jest zamknięty. Inne były zamiary prawodawcy; art. 5 Ustawy Cukrowej z r. 1925 postanowia, że nowozałożone fabryki cukru, t. j. powstałe po wejściu w życie tej ustawy, otrzymują swój kontyngent zbytu cukru na rynku wewnętrznym, o ile zgłoszą się, o przyznanie udziału w kontyngencie, do właściwej władzy skarbowej pierwszej instancji przed 1 czerwca tego roku, w którym zamierzają rozpocząć wyrób cukru.

Kartel cukrowniczy postanawia, że cukrownie, uczestniczące w omawianej umowie, zobowiązują się nowych cukrowni ani rafineryj nie budować, zlikwidowanych nie odbudowywać i wogóle cukrowni, które nie były czynne w kampanji 1928/29 w jakikolwiek sposób nie uruchamiać, ani też nie brać udziału w nowozbudowanych lub odbudowanych cukrowniach lub rafinerjach, a w szczególności cukrowniom nie wolno sprzedawać ich urządzeń nowobudującym się cukrowniom. Nowopowstałe cukrownie, względnie rafinerje, wybudowane przez osoby, nienależące do kartelu oraz cukrownie, względnie rafinerje nieczynne w r. 1928/29, a w następstwie uruchamiane przez takież osoby, do kartelu przyjęte nie będą.

Powstaje więc następująca sytuacja: grupa osób chce wybudować cukrownię w okręgu, w którym powstanie plantacji buraczanej jest bardzo pożyteczne dla rolnictwa. Może to być miejsce w b. Kongresówce. Ustawa Cukrowa przewiduje przydział kontyngentu sprzedażnego dla takiej nowopowstałej cukrowni. Kartel cukrowniczy postanawia przeciwdziałać budowie takiej cukrowni, utrudniać wszelkiemi dostępnemi środkami jej powstanie. Byłoby to zupełnie w porządku, gdyby kartel cukrowniczy był zwykłym kartelem dobrowolnym. Wprawdzie kartel cukrowniczy jest istotnie kartelem dobrowolnym i nie obejmuje wszystkich cukrowni, ale najważniejszą dla każdego kartelu sprawę, t. j. ustalenie kontyngentów sprzedażnych, rozstrzyga Ustawa Cukrowa. Działalność takiego kartelu musi być ściśle skoordynowana z zamierzeniami ustawy i nie ma prawa tych zamierzeń krzyżować.

Przypomnijmy sobie, że w motywach do projektu Ustawy Cukrowej z r. 1925 Minister Skarbu potępiał cukrownie outsiderskie, niechcące przystąpić do kartelu i dążące do zwolnienia się z obowiązku moralnego eksportu. Dla każdego kartelu dobrowolnego najkardynalniejszą kwestją jest stosunek do outsiderów; każdy kartel dobrowolny stara się ich pozyskać, wciągnąć do kartelu i poddać normom kartelu. Dobrowolny kartel cukrowniczy, którego działalność opiera się na ustawie, wyposażającej oddzielne cukrownie w koncesje na rynku krajowym, zamyka wrota do kartelu intruzom, mogącym podjąć produkcję cukru w nowych cukrowniach.

Tego rodzaju pogląd na kartel, jako na zamkniętą organizację stanową, spotykamy również w przemyśle gwoździ i drutu. Kartel gwoździ i drutu zawarł umowę z syndykatem drutu walcowanego na wyłączną dostawę drutu walcowanego skartelizowanym fabrykom gwoździ i drutu. Kartel gwoździ i drutu odmówił przyjęcia do kartelu jednej fabryki gwoździ i drutu, która została wskutek tego pozbawiona możności otrzymania drutu walcowanego od syndykatu drutu walcowanego. W ten sposób syndykat drutu ciągnionego i gwoździ wytworzył feodalny stan zamknięty, dysponował on prawem udzielania przyzwoleń na produkcję.

P. Kremer, dyrektor generalny cukrowni „Chodorów" ma tę zaletę, że wyraża swoje poglądy w sposób otwarty i szczery. Cukrownictwo stoi oficjalnie na stanowisku, że motywem ustawy cukrowej było popieranie plantacyj buraczanych w b. Kongresówce i popierania eksportu.

P. Kremer był przeciwnikiem ustawy z r. 1925, uważał za niesłuszne uzależnianie przydziału kontyngentu krajowego od wyeksportowanych ilości cukru, był zwolennikiem ustabilizowanych kontyngentów krajowych. Wreszcie p. Kremer przeforsował swój pogląd i rząd udzielił aprobaty na ustabilizowane kontyngenty.

W proponowanym projekcie ustawy cukrowej p. Kremer proponuje następujący artykuł 5-ty. „Stały kontyngent jest bezwzględną i stałą własnością każdej cukrowni, która ją na mocy tej ustawy uzyskała. Cukrownie mają nieograniczone prawo przenoszenia lub odprzedawania swoich kontyngentów, w całości lub częściowo, na jeden lub na więcej lat, albo też na zawsze, ale tylko innym cukrowniom i rafinerjom oraz kartelowi bez żadnych innych zastrzeżeń".

Na metodę ustalania kontyngentów p. Kremer zapatruje się w art. 10 swego projektu ustawy, jak następuje:

„Najpóźniej do dnia 1 września każdego roku przedłożą wszystkie cukrownie, za pośrednictwem swoich urzędów skarbowych, znajdujących się przy cukrowniach, wielkość spodziewanej produkcji Ministerstwu Skarbu i przedstawicielstwu przemysłu, którzy wspólnie, na podstawie spodziewanej produkcji i konsumcji minionego roku, ustalą dodatkowo kontyngent spożywczy dla kraju na rok następny"....

W art. 6...

...„Te zaś cukrownie, które nie mogły lub postanowiły nie wykorzystywać swych stałych kontyngentów, a dojdą do porozumienia co do przelania ich innym cukrowniom, uwiadamiają najpóźniej do 14 dni Ministerstwo Skarbu o przeprowadzonej tranzakcji, które przeprowadzi w ciągu 14 dni od uwiadomienia zmiany w ewidencjach kontyngentu i zmiany te ogłosi w Dzienniku Ustaw Państwa".

Mamy więc do czynienia ze zmartwychwstającym stanem średniowiecznym, mającym prawa nienaruszalne, których monarcha bez jego zgody, przyzwolenia i udziału uszczuplać i zmieniać nie mógł, a czasem nawet, naskutek inicjatywy stanu, zmieniać musiał. Krajowe kontyngenty cukru ma ustalać rząd przy udziale przedstawicieli przemysłu cukrowniczego. Występuje więc tendencja do sprzężenia pierwiastków prawa publicznego i prywatnego, będąca cechą ustroju średniowiecznego. Nowoczesny ustrój państwowy opiera się na ścisłem odróżnieniu prawa publicznego i prawa prywatnego. Pan Kremer uważa, że „Stan" przemysłu cukrowniczego może dążyć do restytucji form średniowiecznych, uważa on utrzymanie rentowności cukrownictwa za niewątpliwy interes publiczny i dlatego proponuje, aby rząd przy ustalaniu kontyngentów krajowych nie poprzestawał na zasięganiu opinji przemysłu cukrowniczego, lecz przyciągnął go nie w charakterze doradcy, lecz c z y n n i k a d e c y d u j ą c e g o, do współudziału przy określaniu kontyngentów.

§ 8. Cena.

W przemyśle koncesyjnym rząd musi ustalać cenę skromnie opłacalną. Tak samo, jak w przedsiębiorstwach użyteczności publicznej (elektrownia, gazownia i t. p.) rząd musi zabezpieczyć odbiorcę przed poborem wygórowanej ceny i zapewnić koncesjonarjuszowi godziwy zysk.

W wydawnictwie Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen p. t. „Sprawozdanie z Badania Ceny Cukru" spotykamy się z zamiarem rozciągnięcia postulatu ceny skromnie opłacalnej na cały obszar życia gospodarczego. Na stronicy XVIII znajdujemy następujący ustęp:

„Dziś jeszcze pokutuje wśród umysłów, zajmujących się badaniem przebiegu kształtowania się cen, strusie twierdzenie, że cena kształtuje się jedynie i wyłącznie pod wpływem podaży i popytu na rynku wymiany, że wysokość ceny, bądźmy nawet dokładniejsi: realnej, uzyskanej ceny — nie zależy ani od wysokości kosztów operacyj gospodarczych, ani od wysokości koniecznego zysku z operacyj gospodarczych, że właśnie z powodu tego wszechmocnego wpływu podaży i popytu każdy, kto sądzi, że można w ten czy inny sposób wywierać wpływ na cenę — jest człowiekiem, pozbawionym znajomości odwiecznych praw gospodarczych i t. d.

Otóż, gdyby tak istotnie było, musielibyśmy przypuścić, że prawo p o d a ż y i p o p y t u może trzymać cenę poniżej kosztu w ciągu nieograniczonego albo przynajmniej dość długiego, obejmującego kilka lat gospodarczych, okresu. A tak jednak nie jest.

Cena, trzymana prawem podaży i popytu nietylko poniżej kosztów, lecz poniżej przeciętnej rentowności tylko w jednym roku gospodarczym, powoduje takie zamieszanie, takie katastrofy w aparaturze gospodarczej, że całe społeczeństwo mobilizuje się do walki z takiem prawem podaży i popytu. Nie chcemy przez to powiedzieć, że prawo podaży i popytu nie istnieje. Bynajmniej, prawo podaży i popytu istnieje, lecz prawo to m a p r a w o działać tylko w jednym kierunku — utrzymywania ceny powyżej poziomu kosztów własnych, kiedy zaś działa w kierunku odwrotnym, staje się b e z p r a w i e m, z którem w tej chwili staje do walki całe życie gospodarcze.

Badacz więc przebiegu kształtowania się ceny winien przyjąć, że z reguły cena kształtuje się pod wpływem kosztów i rentowności, w wyjątkowych zaś (patologicznych) momentach — pod wyłącznym wpływem prawa podaży i popytu".

Autor nie odróżnia zagadnienia kształtowania się cen w dwóch odrębnych działach życia gospodarczego, mianowicie: w przemyśle koncesjonowanym i w przemyśle wolnym. W przemyśle wolnym prawo podaży i popytu działa w granicach niezmiernie rozległych, eliminuje ono przedsiębiorstwa, których koszty produkcji przez dłuższy okres czasu są wyższe, niż uzyskiwana cena, zmniejsza w ten sposób podaż produktu, co powoduje w następstwie podniesienie ceny produktu, którego podaż zmniejszyła się w stosunku do popytu. Słuszne jednak jest twierdzenie autora w odniesieniu do przemysłu koncesjonowanego; koncesje są skonstruowane w ten sposób, że zapewniają koncesjonarjuszowi stale i ciągle cenę opłacalną i zysk godziwy, ograniczony, rzetelny, a więc cenę skromnie opłacalną. Powyżej przytoczony ustęp jest sformułowany mętnie, co wynika z łącznego traktowania dwóch odrębnych form i dwóch doktryn gospodarczych.

Zagadnieniem ceny cukru zajmował się przemysł i dał wyraz swym poglądom w opinji Komisji Opinjodawczej przy Prezesie Komitetu Ekonomicznego Ministrów z dnia 26 grudnia 1926 r. Poglądy przemysłu są rewelacyjne.

W powyższym memorjale znajdujemy jasno sformułowany pogląd, że cena powinna być godziwą, mianowicie: „Z drugiej zaś strony cena musi być skalkulowana w ten sposób, aby możliwie najmniej obciążała konsumenta. Jeśli zaś oba zasadnicze typy cukrowni otrzymywać będą jednakową cenę, skalkulowaną według kosztów grupy droższej, to cukrownie wielkopolskie będą osiągały bardzo duże zyski kosztem konsumenta, co ze względu racjonalnej ekonomiki jest niewskazane".

Wychodząc z założenia, że nie można ceny cukru określać na poziomie odpowiadającym kosztom produkcji najdrożej pracujących cukrowni, przemysł uważa, że cena rynkowa, płacona przez konsumenta, powinna być zawarta pomiędzy kosztami produkcji taniej produkujących cukrowni wielkopolskich i drożej produkujących cukrowni b. Kongresówki. Konsekwencją zaś tej tezy, wg. zdania przemysłu, w związku z przyjętą zasadą opłacalności produkcji cukrowni b. zaboru rosyjskiego, jest dalsza teza, ażeby cukrownie wielkopolskie nie zatrzymywały na swoje dobro całej ceny rynkowej, lecz pewną część tej ceny zwracały cukrowniom reszty kraju; z tych nadwyżek winien się utworzyć fundusz wyrównawczy dla rekompensaty niedoboru cukrowni reszty kraju, powstającego wskutek tego, że cena rynkowa nie pokrywa ich kosztów produkcji.

Sfery przemysłowe wypowiedziały się więc za utworzeniem funduszu dzielnicowego. Ponieważ w wyniku wydania Ustawy Cukrowej z roku 1925 poszczególne cukrownie zdobyły sytuację koncesyjną, feodalną, to sfery przemysłowe zmuszone były do zajęcia w tym wypadku najzupełniej słusznego stanowiska, że zyski powinny być zamknięte w pewnych granicach, że każda cukrownia ma prawo do pewnego godziwego zysku, a żadna — do nadmiernego. Nie ulega wątpliwości, że z chwilą, gdy dana gałęź przemysłu, jako całość i każde przedsiębiorstwo zosobna zdobywa monopol zaopatrzenia rynku krajowego, gdy konkurencja jest wyeliminowana, to w takim razie należy poddać odnośną gałęź przemysłu surowym normom użyteczności publicznej.

Wyjaśniliśmy przy przeglądzie gorzelnictwa, że należy odróżniać dwa pojęcia, a mianowicie: „kupca" i „fabrykanta". „Kupiec" może wytwarzać towar bądź we własnej fabryce, bądź zlecać jego wykonanie, t. j. zamawiać w innej fabryce. „Fabrykant" jest więc właścicielem zakładu, który na zamówienie pracuje dla kupca. Fabrykant ma naogół zapewnione zamówienia po cenie, pokrywającej koszty własne, i jest w ten sposób zwolniony z ryzyka rynkowego.

Oczywiście, że i fabrykantowi może się czasem opłacać przyjęcie zamówienia po cenie, niepokrywającej całkowicie kosztów stałych produkcji, gdyż w tym wypadku strata jest mniejsza, niż w wypadku zupełnej bezczynności fabryki. Kalkulacja fabrykanta jest więc zamknięta w granicach ryzyka fabrykacyjnego, ale element ryzyka rynkowego jest usunięty. Ryzyko kupca wynika stąd, że wytworzył on albo zamówił więcej towaru, niż może sprzedać i ryzyko to bywa często bardzo duże; fabrykant nie ponosi ryzyka rynkowego, tylko przyjmuje zamówienia po lepszej albo gorszej cenie. Większe zyski fabrykanta mogą wyniknąć z udoskonalenia procesów technicznych; przy tem samem wynagrodzeniu za wyrób produktu jeden fabrykant zarobi więcej, inny mniej. Zyski i straty kupca zależą od sytuacji rynkowej. Dwa te momenty nie są zwykle odróżniane z tego powodu, że niemal powszechnie fabrykant i kupiec jest jedną i tą samą osobą, albo przedsiębiorstwem.

Sens wywodów sfer przemysłowych sprowadza się do tego, że cukrownia powinna być traktowana jako „fabrykant", a nie jako „kupiec". Cukrownie powinny otrzymywać za przerób buraków na cukier wynagrodzenie różne w różnych dzielnicach kraju, w zależ-

ności od kosztów przerobu. Komisja Opinjodawcza przy Prezesie Rady Ministrów wypowiada się za określaniem różnego wynagrodzenia w różnych częściach kraju i w sprawie przydziału nadwyżek, wpłacanych przez cukrownie wielkopolskie na rzecz cukrowni b. Kongresówki, wypowiada następujący pogląd:

„Nadwyżki te mogłyby być dzielone pomiędzy cukrownie indywidualnie, przyczem każda cukrownia miałaby ściśle wyrównaną różnicę pomiędzy ceną rynkową, a jej indywidualnemi kosztami produkcji. Komisja Opinjodawcza te zasady jednomyślnie odrzuciła, gdyż zastosowanie jej zniwelowałoby najistotniejszy czynnik gospodarki kapitalistycznej, którym jest indywidualna przedsiębiorczość i ryzyko oraz odebrałaby cukrowniom wszelki impuls do doskonalenia swojej organizacji i obniżania tą drogą kosztów produkcji". Słusznie twierdzi Komisja Opinjodawcza, że nie należy odbierać fabrykantowi impulsu do doskonalenia swojej organizacji i obniżania kosztów produkcji i dlatego w poszczególnych okręgach wynagrodzenie za przerób buraków na cukier powinno być różne; należałoby tutaj zastosować zasadę, stosowaną przez Monopol Spirytusowy, polegającą na płaceniu poszczególnym gorzelniom różnych cen za wyrób surówki spirytusowej w różnych województwach. Komisja Opinjodawcza nie dostrzega, że przy obecnej strukturze cukrownictwa cukrownie nie są już „kupcami", ponoszącymi ryzyko rynkowe, lecz tylko „fabrykantami" „koncesjonowanymi", którzy żadnego ryzyka rynkowego na rynku wewnętrznym nie ponoszą (pomijamy zmniejszenie spożycia w okresie kryzysu).

Przy istnieniu kartelu cukrowniczego i Centralnego Biura Sprzedaży, właściwym „kupcem" jest Centralne Biuro Sprzedaży, które powierza sprzedaż Bankowi Cukrownictwa. Cukrownie zaś są tylko „fabrykantami", otrzymującymi określone wynagrodzenie za wytworzenie cukru. Lecz i kartel przemysłu cukrowniczego, jako „kupiec", jest zwolniony z ryzyka rynkowego na rynku wewnętrznym, gdyż posiada koncesję na zaopatrzenie tego rynku.

Struktura przemysłu spirytusowego jest przystosowana do zadań, jakie stawia sobie prawodawca; idzie mu o utrzymanie gorzelń rolniczych w różnych częściach kraju. Monopol Spirytusowy rezygnuje z zakupu surówki spirytusowej po cenie niższej, a zakupuje ją w gorzelniach rolniczych w województwach o droższych kosztach produkcji. Również Centralne Biuro Sprzedaży Cukru, czy też na jego zlecenie Bank Cukrownictwa powinien płacić poszczególnym cukrowniom różne ceny, w zależności od kosztów produkcji, a sprzedawać cukier z wspólnego kotła.

Obecny system wyznaczania cen cukru jest oparty na innych zasadach. Ceny sprzedażne, czyli ceny spożywcze, to jest płacone przez spożywcę, są niejednakowe, ustala się cenę zasadniczą loco Poznań i ceny w poszczególnych częściach kraju są określane przez dodanie do ceny cukru w Poznaniu kosztów przewozu. W ten sposób Polska jest podzielona na różne strefy spożywczych cen cukru i im dalej dana strefa znajduje się od Poznania, tem wyższe są w niej ceny. Poszczególne cukrownie znajdują się w różnych strefach spożywczych cen cukru. Każda cukrownia ma interes w sprzedaży cukru w miejscu, w którym się znajduje, albo na linji odśrodkowej w kierunku od Poznania; wysyła wówczas cukier do strefy wyższej ceny spożywczej i uzyskuje zwrot kosztów przewoźnego w postaci wyższej ceny spożywczej; nie leży w interesie cukrowni wysyłka cukru w kierunku dośrodkowym do Poznania, gdyż wówczas sprzedaje cukier w strefie niższej ceny, a niższa cena kosztów przewoźnego nie pokrywa. Również nie leży w interesie cukrowni wysyłka cukru do strefy, w której jest położona; im większa jest odległość miejsca sprzedaży od siedziby cukrowni, tem większe jest przewoźne, a otrzymana cena jest ta sama. Wreszcie, najczęstsze przypadki polegają na wysyłce cukru po przekątnej z jednej strefy do drugiej, wówczas koszty przewoźnego są wyższe od różnicy ceny cukru w poszczególnych strefach. Z takiej konstrukcji stref wynika, że każda cukrownia aspiruje do wysyłek dla niej dogodnych i unika niedogodnych; w początkowej fazie istnienia kartelu cukrowniczego odbywały się ciągłe przetargi pomiędzy cukrowniami o wysokość przydziału poszczególnym cukrowniom wysyłek dogodnych i niedogodnych, wreszcie, na podstawie kilkuletniego doświadczenia została ustalona dla każdej cukrowni określona ilość wysyłek dogodnych i niedogodnych; obliczono średnią cenę, uzyskiwaną łącznie z wysyłek dogodnych i niedogodnych i nazwano ją parytetem każdej cukrowni. Od tej chwili Centralne Biuro Sprzedaży Cukru wydaje zlecenia wysyłki cukru poszczególnym cukrowniom pod kątem widzenia racjonalności przewozu, a poszczególne cukrownie otrzymują od Centralnego Biura Sprzedaży za odstępowany cukier określoną cenę wytwórczą, niezależnie od tego, dokąd cukier został wysłany.

Przy tym systemie cena wytwórcza, otrzymywana przez poszczególne cukrownie, jest funkcją jej położenia geograficznego; im dalej znajduje się ona od Poznania, tem większą cenę wytwórczą uzyskuje za cukier, oddany Centralnemu Biuru Sprzedaży. Niekoniecznie jednak oddalenie od Poznania zbiega się z wyższemi kosztami produkcji, cukrownie lubelskie otrzymują wyższą cenę wytwórczą,

niż cukrownie w okręgu kutnowskim, aczkolwiek mogą mieć niższe koszty wytwórczości. System cen wytwórczych, ustanowiony przez kartel, nie odpowiada więc zasadom o cenie słusznej, głoszonym przez Komisję Opinjodawczą; zamiast ustalenia ceny wytwórczej dla poszczególnych cukrowni według kosztów przerobu, uzależniono ją od położenia geograficznego cukrowni.

Ponieważ w Polsce koszty własne cukru rosną naogół w stosunku prostym do odległości od Poznania, a jednocześnie położenie cukrowni w strefie wyższej ceny spożywczej, zapewnia cukrowniom wyższą cenę wytwórczą, to okazuje się, że cukrownie, oddalone od Poznania, otrzymują wyższą cenę wytwórczą, niż cukrownie, położone blisko Poznania. Przez system cen parytetowych stwarza się jednocześnie system dzielnicowych cen wytwórczych. Dzielnicowa cena wytwórcza jest funkcją położenia geograficznego, a nie jest funkcją kosztów produkcji w danym okręgu.

Strefowy system cen spożywczych nie liczy się ze zdolnością nabywczą konsumenta; w najuboższych wschodnich dzielnicach Polski cukier jest najdroższy, w najzamożniejszej zachodniej dzielnicy — najtańszy. I w tym wypadku system uprawiany przez Monopol Spirytusowy jest racjonalniejszy, Monopol płaci różne ceny za spirytus, a sprzedaje po cenie jednakowej. W sierpniu 1932 r. rząd zażądał zniesienia strefowego systemu cen spożywczych.

W tej dziedzinie kartele wywierają doniosły wpływ na geograficzne rozmieszczenie przemysłu w kraju. Niezmiernie dobitny i wiele mówiący przykład, stanowi pod tym względem przemysł żelazny w Niemczech. Dla żelaza w Niemczech obrano Essen, jako stację ceny zasadniczej. Im dalej od Essen, tem ceny żelaza są wyższe. Wskutek tego przemysł przetwórczo-mechaniczny, położony blisko Essen, ma tańsze żelazo, niż przemysł przetwórczo-mechaniczny, położony dalej od Essen. Przemysł przetwórczo-mechaniczny niemiecki sporządził memorjał z obfitym materjałem statystycznym, z którego wynika, że przemysł przetwórczo-mechaniczny przesuwa się ze wschodnich dzielnic Rzeszy Niemieckiej, a więc ze strefy droższego żelaza, do Niemiec zachodnich, a więc do strefy tańszego żelaza. Ale koszty produkcji żelaza w pewnych punktach wschodnich Niemiec nie zawsze są droższe, niż w zachodnich. Robotnik we wschodnich dzielnicach Niemiec jest tańszy, taryfy kolejowe przewidują ulgi dla wschodnio-niemieckiego przemysłu żelaznego i t. p. Ceny żelaza w strefie wyższej ceny spożywczej, na mocy umowy kartelowej, są ustalone na poziomie innym, niżby to wynikało z naturalnego układu geograficznego i wolnej konkurencji. Umowa kartelowa może więc zmieniać strukturę geograficzną kraju w ten sam sposób, jak ją zmieniają taryfy kolejowe. Może się również zdarzyć, że ustanawianie stref z różnemi cenami może krzyżować politykę taryfowo-kolejową państwa. Ten stan rzeczy stwarza motyw, uprawniający państwo do ingerencji do sprawy struktury stref z różnemi cenami spożywczemi, ustanawianemi przez umowę kartelową.

Gdy ustawa państwowa ma prawo wyznaczania kontyngentu sprzedażnego na rynku wewnętrznym i gdy każda cukrownia posiada koncesję zaopatrzenia rynku krajowego, gdy konkurencja, jako czynnik kształtowania cen cukru, jest usunięta, to powstaje pytanie, komu przysługuje kompetencja do wyznaczania ceny cukru na rynku wewnętrznym. Art. 9 Ustawy Cukrowej postanawia, że ceny cukru, wypuszczonego przez cukrownie na rynek wewnętrzny, reguluje Minister Skarbu w porozumieniu z Ministrami Przemysłu i Handlu oraz Rolnictwa i Dóbr Państwowych. Przemysł cukrowniczy odmawia rządowi prawa wyznaczania ceny cukru i twierdzi, że na podstawie obecnie obowiązującego ustawodawstwa oraz obecnego ustroju gospodarczego, opartego na wolnym handlu cukrem, ma on prawo nieodwołalnie korzystać ze ścisłego brzmienia art. 9 ustawy o obrocie cukrem, uprawniającego przemysł cukrowniczy do samodzielnego ustanawiania ceny cukru. Wyraz „reguluje", wg. opinji przemysłu cukrowniczego, oznacza, że przemysł cukrowniczy ma prawo samodzielnego, a więc bez udziału rządu ustanawiania ceny cukru. W sierpniu 1932 r. rząd zajął inne stanowisko i zażądał obniżenia ceny cukru o 20 złotych na kwintalu.

Rozbieżność poglądów w sprawie kompetencji rządu z jednej strony i przemysłu cukrowniczego z drugiej strony przy wyznaczaniu ceny cukru jest najzupełniejsza i najdoskonalsza. Przedsiębiorstwa, korzystające z koncesji obsługi rynku krajowego, powinny otrzymywać koncesje na warunkach, ustalających obowiązki obsługi, a więc i ceny. Ustawa Cukrowa przyznaje cukrowniom koncesję sprzedażną na rynku krajowym i wymaga poddania przemysłu cukrowniczego normom użyteczności publicznej w dziedzinie ceny.

Charakter koncesyjny fabryk cukru upodabnia je do przedsiębiorstw użyteczności publicznej, działających na podstawie koncesji. W koncesjach przedsiębiorstw użyteczności publicznej są przewidziane warunki obsługi, ceny usług i t. p.

Dawna umowa kartelowa postanawiała, że poszczególne cukrownie nie będą miały prawa sprzedawania cukru rafinerjom, nienależącym do porozumienia, ani oddawania im tegoż cukru na jakichkolwiek innych warunkach do przerafinowania.

Innemi słowy, tylko rafinerje, należące do kartelu, korzystają z prawa otrzymania cukru surowego do przerafinowania.

Jest to umowa wyłącznościowa pomiędzy rafinerjami, należącemi do kartelu i producentami cukru surowego, należącymi do kartelu.

Z natury przemysłu koncesyjnego wynika, że nie ma on prawa uchylać się od obowiązku należytego zaopatrzenia wszystkich odbiorców po cenie słusznej. Cukrownie, produkujące cukier surowy, wyposażone w koncesyjne prawo sprzedania określonej maksymalnej ilości na rynku krajowym, nie mają prawa odmowy zaopatrzenia w cukier surowy rafineryj, nienależących do kartelu.

Praktyka niemieckiego sądu kartelowego zna wypadki anulowania umów wyłącznościowych w gałęziach przemysłu, należących do formacji wolno-kapitalistycznej. Nie ulega jednak najmniejszej kwestji, że gałąź przemysłu, korzystająca z sytuacji koncesyjnej, wyposażona w prawo reglamentacji zbytu na rynku krajowym, nie ma prawa sprzeniewierzania się obowiązkowi obsłużenia odbiorców, tem bardziej nie ma prawa umawiać się w celu zamknięcia odbiorcy drogi do otrzymania produktu wyjściowego.

§ 9. Gatunki cukru.

Niemal w każdej gałęzi przemysłu umowa kartelowa zmuszona jest do określenia gatunków towarów, których dotyczą postanowienia umowne. Poszczególne gatunki towarów są dokładnie opisywane i wyznaczane.

W niektórych gałęziach przemysłu poszczególne gatunki towarów uzyskiwane są w pewnym określonym stosunku; tak ma się rzecz w przemyśle naftowym, gdzie z ropy naftowej otrzymuje się w określonym stosunku pewne ilości benzyny, nafty, olejów i t. p. Dopiero ostatnio dokonane wynalazki pozwalają na zmianę w pewnych granicach tego wynikającego z właściwości ropy stosunku; w przemyśle węglowym z danych pokładów węgla otrzymują się poszczególne gatunki w określonym stosunku.

Powstaje więc ważne zagadnienie rozmieszczenia na rynku poszczególnych gatunków umownego towaru w tym stosunku, w jakim są one produkowane. Tymczasem konsument często ujawnia upodobanie do poszczególnych gatunków w innym stosunku, niż one są produkowane. Ryzyko nierozmieszczenia na rynku poszczególnych gatunków w najbardziej pożądanym dla producenta stosunku, będziemy nazywać ryzykiem gatunkowem.

W przemyśle cukrowniczym możność produkowania poszczególnych gatunków jest zupełnie dowolna. Można wypuszczać na rynek

w ilościach dowolnych cukier piaskowy, kostki prasowane (nierafinowane) i rafinadę.

Kartel cukrowniczy określa kontyngent rafinady na rynek krajowy: wywołuje to protest inż. Stanisława Kremera, generalnego dyrektora Towarzystwa Akcyjnego „Chodorów", poważnego producenta rafinady. Pan Kremer jest zwolennikiem wprowadzenia rafinady, jako podstawowego artykułu spożywczego. W wydanej w lipcu 1929 r. broszurce p. t. „Projekt nowej organizacji przemysłu cukrowniczego" p. Kremer pisze:

„Dla dostosowania rynku cukrowego w Polsce do rynków wszystkich innych państw europejskich powinno wprowadzać się do konsumcji stopniowo coraz większe ilości rafinady, a więc nie ograniczać jej wyrobu, ale przeciwnie dążyć, aby zasadniczym produktem spożycia cukru w Polsce była rafinada, a tylko mniej więcej 10% cukru piaskowego, przy równoczesnem skasowaniu wyrobu t. zw. kostek prasowanych, a więc nierafinowanych, które uniemożliwiają egzystencję rafinerjom i powodują oszustwa w handlu".

„Gdyby tego nie można było wprowadzić w całem Państwie Polskiem, należałoby jednak bezwarunkowo utrzymać w tych dzielnicach, w których ludność do konsumcji właściwej rafinady jest przyzwyczajona — a więc w Małopolsce, nie dopuszczając do jej rynków w żadnym razie t. zw. kostek prasowanych, a więc nierafinowanych, ale jedynie cukier piaskowy lub właściwą rafinadę, o ile to do uzupełnienia konsumcji okaże się koniecznem, aby uszanować jej przyzwyczajenia, godne uznania".

W broszurce p. t. „Z przemysłu cukrowniczego" p. Kremer krytykuje działalność polskiego kartelu: „żaden kartel nie krępował cukrowni skartelizowanych do tego stopnia, jak kartel polski, który ogranicza wyrób rafinady właściwej, a dozwala na wyrób nierafinowanych kostek prasowanych".

W broszurce p. t. „Projekt nowej ustawy o obrocie cukrem" p. Kremer pisze:

„Przemysł cukrowniczy zachodni zyskał bardzo wiele na powstaniu Państwa naszego i to nietylko kosztem cukrowni wschodniej połaci kraju, ale także i kosztem konsumentów, gdyż dano mu możność przeistoczenia swych warsztatów surowego cukru na piaskownie i to w warunkach niebywale protekcyjnych, gdyż tak kartel, jak i ustawa kontyngentami wewnętrznemi gwarantowała mu zbyt, zmuszając tem samem konsumentów do spożywania cukru t. zw. piaskowego, który jest tylko półfabrykatem, a nadto aż dotąd wytwarzanego w zachodniej połaci kraju czasami niedbale. Dalszym błędem tak kartelu, jak i ustawy jest fakt wypuszczania na rynek

wewnętrzny t. zw. kostek prasowanych, które utrąciły poprostu cały kwitnący właściwy przemysł rafineryjny w Małopolsce, a do czego przyczyniło się także nieprzyznanie właściwym rafinerjom kontyngentów konsumcyjnych, a więc jedynym do tego uprawnionym warsztatom, a natomiast uzyskały go surownie, które nie miały warsztatów do produkowania nawet półfabrykatu, t. j. rafinady, czyli cukru piaskowego.

Dalej p. Kremer pisze:

„Dla ratowania zaś rafineryj należy bezwarunkowo zabronić wyrobu t. zw. kostek prasowanych, otrzymywanych przez prasowanie rafinady, t. j. cukru piaskowego".

Przy istnieniu ustawy cukrowej niedopuszczalnem jest, aby cukrownie odmawiały sprzedaży cukru surowego rafinerjom; staraliśmy się dowieść, że przemysł cukrowniczy, posiadający koncesje na rynku krajowym, nie ma prawa odmowy zaopatrzenia odbiorców w cukier surowy, że wprost przeciwnie, ma obowiązek zaopatrzenia ich na warunkach i po cenach godziwych.

O ile jednak krępowanie wytwórczości outsiderskich rafineryj jest pogwałceniem zasadniczych obowiązków przemysłu koncesyjnego, to z drugiej strony projekt zakazu produkcji kostek prasowanych niczem nie daje się usprawiedliwić. Wszak p. Kremer w swej broszurce p. t. „Projekt nowej organizacji przemysłu cukrowniczego" pisze:

„Trzeba zrozumieć, że organizacja nie może krępować żołądków ludzkich i narzucać im ilości i jakości, jakie w danym okresie mają być spożyte. Ludność kieruje konsumcją, a więc..... musi otrzymać ..... takie sorty cukru, jakich sobie życzy".

Jak p. Kremer załatwia się z tą sprzecznością? Z jednej bowiem strony wysuwa postulat liczenia się z przyzwyczajeniami ludności, z drugiej wysuwa projekt zakazu produkcji kostek prasowanych. Pan Kremer odróżnia przyzwyczajenia konsumcji, godne uszanowania i takie, które można zlekceważyć. Widać to z ostatniego zwrotu w jednym z powyżej przytoczonych ustępów, „aby uszanować jej przyzwyczajenia, godne uznania".

Krótko mówiąc, należy uszanować przyzwyczajenie ludności do rafinady, a zlekceważyć przyzwyczajenie ludności do kostek prasowanych.

W pewnych odłamach przemysłu występuje pogląd, że należy przy pomocy władz popierać dobre gatunki, a utrudniać zbyt towarów w złym gatunku. Zaczyna się wytwarzać ideologja średniowieczna o rzetelnym towarze. Konsument winien być zaopatrzony w towar dobry, rzetelny. Powinien być chroniony przed oszustwem.

Według p. Kremera (projekt nowej ustawy o obrocie cukrem):

„Wszystkie zaś kostkarnie w b. Kongresówce są niczem innem, jak falsyfikatem rafinady, które sprawiły, że przemysł rafineryjny przestaje pracować. Wprowadzenie do handlu t. zw. kostek prasowanych, fabrykowanych w b. Kongresówce, datuje się jeszcze od czasów zaborczych, kiedy to jakość cukru dostosowywana była do wschodnich wymagań. Właściwe rafinerje, fabrykujące dobrą rafinadę, której koszt jest bardzo wielki, a dodatek rafineryjny zaledwie go pokrywa, narażone na taką konkurencję, chcąc się utrzymać na rynku, muszą również dawać kupcom te same premje i rabaty, a tem samem tracić na fabrykacji, co w dalszej konsekwencji powoduje konieczność zmniejszenia kosztów rafinowania przez powierzchowne tylko rafinowanie, a więc pogarszania się stale jakości rafinady, a czego ostatecznym skutkiem jest to, iż właściwe rafinerje rozpoczynają produkować już także cukier afinowany. Doszło do tego, że kupcy fałszują poprostu marki przemysłowe rafinerji, gdyż do skrzynek i worków rafinerji wsypują kostki fałszowane. Cofa się wtył fabrykacja cukru w Polsce, rafinerje przestawiają swoje warsztaty na wyrób półfabrykatów, t. j. cukru afinowanego, czego w dziejach cukrownictwa całego świata dotychczas jeszcze nie było".

„W niedługim czasie właściwe rafinerje, nie mogąc ponosić ciągłych strat i narażać się na fałszowanie swych marek oraz natrafiać jeszcze na trudności w sprzedaży swych wyrobów, przestaną całkiem rafinować, z czego korzystać będą t. zw. kostkarnie, pozostając same na rynku ze swemi fałszowanemi wyrobami rafineryjnemi, a opinja publiczna w kraju, a także obcokrajowców, przybywających do nas, nie znając sposobu fabrykacji tej sfałszowanej rafinady, uważać ją będzie za właściwą rafinadę i krytykować nasz przemysł rafineryjny".

P. Kremer jest rzecznikiem opinji, która się rozpowszechnia i gruntuje coraz bardziej w światopoglądzie sfer przemysłowych. Wielki przemysł stoi na stanowisku, że tylko wielkie przedsiębiorstwa wytwarzają towar dobry, rzetelny, że należy zabezpieczyć konsumenta, nierozumiejącego się na rzeczy, nieumiejącego rozpoznać dobrego i złego towaru — przed niebezpieczeństwem wciśnięcia mu złego, nierzetelnego towaru. P. Kremer w swych zarzu-

tach, stawianych kostkarniom, jest dosyć powściągliwy. Ostrzejszym staje się, gdy mówi o kupcach. P. Kremer ma jako przeciwników wielkie cukrownie. W wypadkach jednak, gdy konkurentem wielkiego przemysłu są mniejsze przedsiębiorstwa, w szczególności outsiderskie, wtedy oskarżenia, stawiane przez wielki przemysł, są mniej powściągliwe. Zarzuca się małym przedsiębiorstwom, że uprawiają oszukańczą produkcję złego towaru, że obchodzą ustawy podatkowe i ustawy o czasie pracy i proponuje się często, że należy ograniczyć ich prawo do produkcji, ze względu na zabezpieczenie konsumentów przed wyzyskiem nielojalnego producenta.

W średniowieczu cechy również broniły się przed nielojalną konkurencją nierzetelnych producentów; do cechów przyjmowano nowych członków z wielkiemi trudnościami, majstrami mogli się stać rzemieślnicy, którzy wykonali wzorową sztukę mistrzowską. Badania historyczne wykazują, że w tym wypadku nietyle szło o umiejętność wykonania arcydzieła rzemieślniczego, ile o zabezpieczenie sobie monopolu produkcji.

Stanowisko przemysłu w sprawie rzetelności towaru i metod, pozwalających na jego rozpoznanie, bywa różne. W pewnych wypadkach zwycięża pogląd, że poszczególny gatunek wprowadza w błąd konsumenta, w innych przypuszcza się, że dokładny opis towaru może doprowadzić niekompetentnego konsumenta do fałszywej oceny wartości towarów. Niekompetentny konsument, mający przed sobą opisy różnych gatunków, nie będzie w stanie poradzić sobie z obfitym materjałem, wymagającym umiejętności fachowego rozpoznania, wytworzy się w jego głowie zamęt i chaos, zacznie on wyciągać fałszywe wnioski z opublikowanego materjału i dlatego najlepiej jest oszczędzić mu pokusy dokładnego rozpoznawania dostarczanego towaru.

P. Kremer jest przeświadczony, że niekompetentny konsument nie potrafi odróżnić nierafinowanych kostek od rafinady i dlatego w swym projekcie nowej ustawy proponuje następujące artykuły:

W art. 9: „t. zw. kostkarnie w b. Kongresówce, a więc te cukrownie, które posiadają urządzenia mechaniczne, służące do prasowania kostek z cukru piaskowego, muszą na mocy tej ustawy zaniechać prasowania kostek z cukru piaskowego i obowiązane są w ciągu 30 dni, począwszy od ogłoszenia tej ustawy w Dz. Ust., usunąć z cukrowni te urządzenia.....".

W art. 20: „wypuszczanie na rynek wewnętrzny nierafinowanych kostek, a więc takich, które nie są produktem podwójnej krystalizacji, jest wzbronione i karane będzie odebraniem całego kontyngentu".

§ 10. Umowy z plantatorami.

W myśl ustawy cukrowej szereg ulg, przewidzianych w niej dla mniejszych cukrowni, miał charakter przejściowy i upływał w r. 1931. Powstało więc pytanie, czy należy przedłużyć okres trwania ulg, czy też je zmienić, uszczuplić, czy też rozszerzyć. Komisja międzyministerjalna, zajmująca się badaniem struktury cukrownictwa, uznaje popieranie rolnictwa środkowej Polski za naczelne zadanie ustawy cukrowej, podkreśla celowość urolniczenia cukrowni, zaleca podporządkowanie interesów spożywcy interesom przemysłu i związanego z nim rolnictwa; zaleca sfuzjonowanie małych cukrowni, blisko siebie leżących, jeśli istniejące plantacje buraczane znajdą, na miejsce paru mniejszych nabywców, jednego większego, w osobie większej i nowocześnie urządzonej cukrowni. Komisja proponuje, aby przy ustalaniu ceny cukru przez rząd, oznaczano minimalną cenę buraka w województwach centralnych.

Komisja stanęła najwyraźniej na stanowisku Ministra Skarbu, wyrażonym w liście do Marszałka Sejmu z dnia 22 czerwca 1925 r., w którym to liście Minister Skarbu stwierdza, że uzależnił wniesienie do Sejmu projektu ustawy od zawarcia ugody o cenę buraków między rolnikami i cukrowniami na terenie b. zaboru rosyjskiego.

Cukrownictwo b. Kongresówki zawarło umowę z plantatorami. Przewidziane są różne ceny za dostarczane cukrowniom buraki, mianowicie: wyższa cena dla buraków normalnej produkcji, to znaczy buraków, przeznaczonych na wyrób cukru, sprzedawanego na rynku wewnętrznym, niższa cena dla buraków produkcji wyłącznie eksportowej i najniższa cena dla buraków, dostarczonych ponad przewidziane ilości.

Cena buraka produkcji normalnej ustala się na zł. 5,35 przy istniejącej obecnie cenie na rynku wewnętrznym, cena buraka eksportowego uzależnia się od przeciętnej ceny cukru, osiągniętej fob Gdańsk lub fob Gdynia. Przy przeciętnej cenie zł. 34 za 100 kg. kryształu białego fob Gdańsk lub fob Gdynia plantator otrzymuje za 100 kg. netto buraków cukrowych produkcji wyłącznie eksportowej zapłatę w wysokości zł. 3.— loco ..... O ile przeciętna cena eksportowego kryształu białego za cały okres sprzedaży w r. 1931/32 wyniesie poniżej zł. 34.— fob Gdańsk lub fob Gdynia, to z oznaczonej ceny buraków potrąca się $\frac{1}{14}$ część różnicy ceny cukru, a jeżeli przeciętna cena cukru eksportowego będzie wyższa od zł. 34.— fob Gdańsk lub fob Gdynia, to plantator otrzymuje dopłatę, stanowiącą $\frac{1}{14}$ część tej nadwyżki za każdy dostarczony cetnar mtr. buraków produkcji wyłącznie eksportowej. Powyższe

postanowienie umowy cukrownictwa byłej Kongresówki z plantatorami buraków przerzuca na plantatorów część ryzyka rynkowego. Z $6\frac{1}{2}$ quintali buraków otrzymuje się jeden quintal cukru. Gdyby plantatorowi potrącano $\frac{1}{7}$ spadku ceny cukru, to przerzuconoby na plantatora całe ryzyko rynkowe. Przy potrąceniu $\frac{1}{14}$ różnicy ceny cukru, przerzuca się na plantatora połowę ryzyka rynkowego. Przy spadku ceny cukru plantator otrzymuje niższą cenę za buraki, obniżoną o połowę spadku ceny cukru, w przeliczeniu na buraki. Poszczególna cukrownia nie ma prawa zapłacić za buraki więcej, niż przewiduje umowa ramowa.

Cukrownie wydają bezpłatnie plantatorowi określone ilości nasienia buraczanego na morgę; jeżeli plantator zapotrzebuje więcej nasienia niż oznaczono w umowie, to wartość nadwyżki zostanie potrącona przy obrachunku za buraki; w razie zapotrzebowania mniejszej ilości, niż oznaczono w niej, plantator nie otrzymuje żadnej bonifikaty. Plantator obowiązuje się innego nasienia, niż otrzymanego od cukrowni, nie używać. Cukrownia ma prawo odmówić przyjęcia zpowrotem raz wydanego nasienia.

Plantator nie może przy pomocy stosowania metod racjonalniejszej produkcji zwiększyć swego zysku, albowiem nie otrzymuje żadnej bonifikaty za oszczędniejsze obchodzenie się z nasieniem buraczanem i zużycie mniejszej ilości nasienia, od umownie przewidzianego.

Plantator zobowiązuje się od r. 1931 dla żadnej innej cukrowni buraków nie uprawiać, jak również ziemi pod uprawę buraków nikomu nie wydzierżawiać; plantator obowiązuje się zasadzić burakami całkowitą ilość morgów, przewidzianą w umowie. Cukrownia zastrzega sobie prawo brania prób buraków, oglądania i czynienia pomiaru plantacji i wogóle kontrolowania na gruncie przez swoich urzędników, czy i w jaki sposób oznaczona w umowie przestrzeń zasadzona i uprawiona została. Stwierdzenie obszaru i uprawy dokonanego zasiewu na żądanie cukrowni winno być ustalone protokólarnie i podpisane przez obie strony.

Gdyby okazało się, że plantator mniej zasadził lub wcale nie zasadził buraków, to w takim razie obowiązany będzie z każdego niezasadzonego 300 prętowego morga zapłacić cukrowni następujące odszkodowanie:

1. zwrócić pobrane zaliczki z procentami w stosunku do niezasadzonej przestrzeni;

2. zwrócić wartość nasienia buraczanego w stosunku do niezasadzonej przestrzeni;

3. zapłacić cukrowni po 250 zł. tytułem wynagrodzenia szkód i strat, bez potrzeby udowodnienia (podkreślenia nasze) w stosunku do niezasadzonej przestrzeni, przyczem suma ta w żadnym wypadku nie może być przez sąd zmniejszona.

W razie oddania zakontraktowanych buraków w całości lub w części komu innemu, nie zaś cukrowni, brakujące ilości będą uważane za posadzone; wtedy zostaną zastosowane rygory, wyżej wymienione.

W razie nieprzyjęcia buraków zakontraktowanych przez cukrownię w okresie przewidzianym, plantator otrzymuje całkowitą zapłatę w ustalonych terminach na podstawie ilości buraków, określonych przez ekspertyzę, wyznaczoną przez sąd polubowny (podkreślenie nasze).

Cukrownia ma prawo cedować swoją indywidualną umowę z plantatorem na rzecz innej cukrowni, lecz odpowiada przed plantatorem za ścisłe wykonanie przez cukrownię nabywającą wszelkich zobowiązań, wypływających z umowy.

Poza umową z plantatorami cukrownie zobowiązały się w umowie kartelowej cukrowniczej ani bezpośrednio, ani pośrednio nie kontraktować, ani nie kupować buraków oraz nie wydzierżawiać ziemi pod uprawę buraków w rejonach innych cukrowni, należących do porozumienia, przyczem rejony te będą ustalone przez zarząd związku cukrownictwa.

Cukrownie zobowiązują się porozumiewać się co do rozgraniczenia swych areałów plantacyjnych, w razie sporu poddać się Sądowi Rozjemczemu.

Plantator buraków jest przypisany do danej cukrowni, cukrownie zobowiązują się nie nabywać buraków od plantatora, przypisanego do innej cukrowni. Plantator buraków obowiązany jest wynagradzać cukrowniom szkody i straty w wypadku niezasadzenia przez plantatora buraków na umownie przewidzianej przestrzeni, bez potrzeby udowodnienia strat przez cukrownie; w wypadku jednak nieprzyjęcia buraków zakontraktowanych przez cukrownię, sprawę rozstrzyga ekspertyza i sąd polubowny.

W Wielkopolsce stosunki ułożyły się cokolwiek inaczej. Cukrownie wielkopolskie zakupują buraki u ziemian, będących ich współwłaścicielami i u obcych ziemian, przyczem oczywiście zamówienia są przydzielane przedewszystkiem tym majątkom, których właściciele są współwłaścicielami cukrowni.

Współwłaścicielami cukrowni są przeważnie obywatele polscy narodowości niemieckiej.

Dostawcami buraków są plantatorzy, będący z cukrowniami w stosunku koncernowo-pionowym i plantatorzy „czyści", nie mający stosunku koncernowo-pionowego z cukrowniami.

Przy zmniejszaniu zakupów przez cukrownię kontyngenty zakupu nie są redukowane równomiernie; więcej się redukuje obstalunki „czystym" plantatorom, niż plantatorom, skoncernowanym pionowo z cukrowniami.

Przemysł cukrowniczy nabiera cech właściwych przedsiębiorstwom użyteczności publicznej; ma on sytuację koncesyjno-monopolistyczną na rynku krajowym; ta struktura została mu nadana ze względu na popieranie plantacyj buraczanych; powstaje więc pytanie, czy cukrownie wielkopolskie mają prawo upośledzać czystych plantatorów i uprzywilejowywać przy zamówieniach na buraki plantatorów, pionowo skoncernowanych z cukrowniami.

Wszak jedynymi nabywcami buraków są cukrownie, które umówiły się, że będą przeciwdziałały powstawaniu nowych cukrowni; cukrownie te mają umownie ustabilizowane minimalne kontyngenty zbytu na rynku krajowym.

Ceny, płacone plantatorom w r. 1932 przez niektóre cukrownie wielkopolskie są niższe, niż ceny, płacone w Kongresówce. W Wielkopolsce ceny płacone plantatorom są obliczane po zakończeniu sprzedaży cukru, są to ceny „wygospodarzone". Z jakiego powodu cukrownie wielkopolskie, większe, taniej produkujące, niż cukrownie w Kongresówce, nie mogą płacić za buraki tyle, ile płacą cukrownie w Kongresówce?

Jeżeli plantator pionowo skoncernowany z cukrownią otrzymuje mniej za buraki, to otrzymuje większe zyski jako udziałowiec cukrowni; im mniej otrzymuje czysty plantator buraków za buraki, tem większe są zyski cukrowni, a tem samem i jej udziałowców, t. j. pionowo z nią skoncernowanych plantatorów buraków.

Trudno uniknąć wrażenia, że obecny system płacenia za buraki w Wielkopolsce jest skutecznem narzędziem umacniania niemieckiego stanu posiadania na Pomorzu i w Wielkopolsce, t. j. pionowo skoncernowanych z cukrowniami plantatorów.

Plantatorzy w Kongresówce otrzymują od cukrowni za buraki dwojakie ceny, lecz nie w jednakowym stosunku; jedni otrzymują za 80% dostarczonych buraków cenę wyższą, a za 20% cenę niższą; inni za 60% cenę wyższą, a za 40% cenę niższą.

Najwięcej jest pokrzywdzona drobna własność i wskutek tego, według moich informacyj, drobni rolnicy zaprzestają naogół uprawy buraków. Należałoby narzucić cukrownictwu obowiązek płacenia, za buraki każdemu dostawcy dwojakich cen, w jednakowym stosunku.

§ 11. Bank Cukrownictwa.

Sprzedaż cukru przez wszystkie nieomal cukrownie jest powierzona na zasadach komisowych Bankowi Cukrownictwa. Związki cukrowników i Bank Cukrownictwa poddają cukrownie przy zaciąganiu kredytu swej kontroli. Cukrownie są powściągane przez Bank Cukrownictwa przy zaciąganiu kredytów w innych bankach.

Przy pomocy Banku Cukrownictwa przemysł cukrowniczy korzysta od szeregu lat z kredytów angielskich, spłacanych wywożonym cukrem.

Bank Cukrownictwa ma bezpośrednie stosunki z kupcami hurtowymi, nabywającymi często cukier w wielkich partjach.

Cukrownie samodzielne uprawiają sprzedaż cukru w przydzielonych im przyległych do cukrowni rejonach, bardzo zresztą niewielkich.

Zdaje się, że cukrownie nie mają już kontaktu z rynkiem przy pomocy swoich dawnych kupców i udziału w firmach handlowych. Tak twierdzą przedstawiciele przemysłu cukrowniczego. W takim razie w cukrownictwie nie występują tendencje, które stwierdzimy w innych gałęziach przemysłu, zmierzające do utrzymania kontaktu z rynkiem.

§ 12. Analogja pomiędzy przemysłem cukrowniczym a spirytusowym.

Wspólny im jest motyw przerobienia faworyzowanego przez politykę państwową surowca: ziemniaka — w przemyśle spirytusowym, buraka — w cukrowniczym; wspólnym — motyw dzielnicowy; i w jednym, i w drugim poszczególne przedsiębiorstwa mają sytuację koncesyjną.

Cena spirytusu jest jednolita w całem państwie, cena cukru jest różna w różnych strefach.

Cena, którą otrzymuje gorzelnia za spirytus, jest różna w różnych województwach i jest obliczana w ten sposób, aby zapewnić gorzelni godziwy zysk. Cena, którą otrzymuje cukrownia, jest funkcją jej położenia geograficznego, a nie jest funkcją kosztów wytwórczych. Być może, że w okręgu lubelskim koszty produkcji cukru są niższe, niż w okręgu kutnowskim, tymczasem cukrownie lubelskie otrzymują wyższą cenę za sprzedawany cukier, gdyż są bardziej oddalone od Poznania.

Monopol obniża cenę spirytusu, wywozi spirytus ze stratą po cenie, pokrywającej tylko koszty jego oczyszczenia. Przemysł cukrowniczy zmniejsza wywóz, redukuje zamówienia na buraki, przerzuca na plantatora część ryzyka rynkowego i płaci w Wielkopolsce i na Pomorzu za buraki niskie, „wygospodarzone" ceny.

Monopol spirytusowy jest w rękach państwowych, monopol cukrowniczy w rękach prywatnych.

ROZDZIAŁ IV.

MONOPOL SOLNY.

Monopol Solny jest monopolem sprzedażnym, nabywa on sól od przedsiębiorstw państwowych i prywatnych. Przedsiębiorstwa państwowe znajdują się w zarządzie Min. Przem. i Handlu, Monopol zaś jest oczywiście w rękach Ministerstwa Skarbu.

Koszty produkcji soli w przedsiębiorstwach państwowych (w Wieliczce i Bochni) są wysokie i Monopol płaci im za dostarczoną sól ceny daleko wyższe, niż prywatnym kopalniom soli, należącym do koncernu Solvay'a, jakkolwiek sól nabywaną od Solvay'a sprzedaje po cenie wyższej, niż sól z Wieliczki i Bochni.

Zarówno państwowe, jak i prywatne kopalnie soli są „fabrykantami", pracującymi na zlecenie „kupca", jakim jest Monopol Solny, przyczem „kupiec" płaci „fabrykantom" różne ceny, w zależności od kosztów produkcji. Monopol Solny postępuje w ten sam sposób, jak Monopol Spirytusowy, który również płaci za dostarczony spirytus różne ceny w różnych województwach.

Monopol Solny jest scentralizowanym ośrodkiem dyspozycji kupieckiej, kierującym się przy wyznaczaniu ceny za dostarczony produkt, wysokością kosztów własnych dostawcy. Przy zakupach Monopol Solny kieruje się motywem dzielnicowym i stawia sobie za cel utrzymanie kopalń soli w Województwie Krakowskiem, ze względu na ich znaczenie gospodarcze dla okręgu, w którym się znajdują.

Metoda zakupów, uprawiana przez Monopol Solny, ma swoją głęboką wewnętrzną logikę. Z chwilą, gdy pod wpływem motywu dzielnicowego, scentralizowany ośrodek dyspozycji stwarza swym dostawcom sytuację utrwaloną, ustabilizowaną, krótko mówiąc, koncesyjną, to w takim razie dostawca powinien być sprowadzony do roli „fabrykanta", wynagradzanego według przeciętnych kosztów produkcji w danym okręgu.

ROZDZIAŁ V.

PRZEMYSŁ TYTONIOWY.

Monopol Tytoniowy jest monopolem wytwórczo-sprzedażnym. Państwo skupiło w roku 1924 wszystkie prywatne fabryki tytoniu, w niektórych z nich podjęło produkcję, a resztę zamknęło.

Przedsiębiorstwo monopolowe, podobnie jak przedsiębiorstwo prywatne, jest jednocześnie fabrykantem i kupcem. Staraliśmy się dowieść przy przeglądzie Monopolu Spirytusowego, że z chwilą, gdy scentralizowany ośrodek dyspozycji, jako kupiec, uzyskuje sytuację monopolistyczną na rynku krajowym, to zagadnienie produkowania odnośnych wytworów we własnych zakładach, bynajmniej nie umacnia sytuacji kupca monopolistycznego. Przedsiębiorstwo, będące kupcem monopolistycznym, jak np. Monopol Spirytusowy (w szczególności w pierwszej fazie swego istnienia), nietrudniące się wcale fabrykacją, ma wyraźną przewagę gospodarczą w stosunku do swych dostawców, gdyż degraduje ich do roli fabrykantów, pracujących na zamówienie dla kupca monopolistycznego i nie widzimy rozsądnego motywu, przemawiającego za podejmowaniem przez kupca monopolistycznego fabrykacji we własnych zakładach.

Z tego względu uważamy skup fabryk prywatnych przez Monopol Tytoniowy za błąd; lepiej byłoby użyć pieniądze, uzyskane z pożyczki włoskiej, na inne cele, np. na budowę dróg, aniżeli na skupowanie prywatnych fabryk tytoniu. Gdyby utrzymano prywatne fabryki tytoniu i zrobiono z nich dostawców monopolu, to przy wytworzonej w ten sposób przeciwstawności interesów pomiędzy monopolem, jako nabywcą papierosów i tytoniu, a prywatnemi przedsiębiorstwami tytoniowemi, jako dostawcami papierosów dla monopolu, zakupione przez monopol tytonie kalkulowałyby się zapewne taniej, niż wytworzone we własnych zakładach.

Dążenie jednak do fabrykacji państwowej było i jest w Polsce bardzo silne; państwo, jako przedsiębiorca, przeceniło znaczenie zysku fabrykacyjnego, a nie doceniło znaczenia zysku kupieckiego.

Jednocześnie z zawarciem pożyczki tytoniowej włoskiej, Monopol Tytoniowy zawarł umowy, niesłychanie krępujące jego działalność.

Dyrekcja Monopolu Tytoniowego przyznała panom Ugo i Folco Pecchioli, tytułem wynagrodzenia za usługi, oddane przy zaciągnięciu pożyczki zagranicznej, przywilej, na którego zasadzie aż do lipca 1944 r. polski Monopol zobowiązuje się do nabywania od nich surowego tytoniu zagranicznego, w ilościach równych 60% swego zapotrzebowania w zakresie tytoniu zagranicznego.

W celu wykorzystania tego przywileju, na cały czas jego trwania, panowie Pecchioli tworzą towarzystwo handlowe p. n. „Ugo i Folco Pecchioli".

Tytoń surowy jest towarem niesłychanie indywidualnym, gatunek jego zmienia się od wsi do wsi, niemal od pola do pola, na którem jest plantowany. Jak to wykażemy później, określenie gatunku towaru należy do rzeczy najtrudniejszych. Nawet określenie gatunku żelaza walcowanego, np. blachy, jest rzeczą trudną, cóż dopiero więc mówić o tytoniu, przy którym określenie i rozpoznanie właściwego gatunku przestało być zagadnieniem ścisłej wiedzy, a stało się niemal zagadnieniem sztuki. Specjalista tytoniowy, umiejący rozpoznać gatunki tytoniu i sporządzić dobre mieszanki, ma wiele cech podobnych do dobrego kucharza.

Powstaje więc pytanie, jak określa się cenę tych 60% monopolowego zapotrzebowania tytoniów zagranicznych, które dostarczać ma firma „Pecchioli".

Z pozostałych 40% zapotrzebowania surowego tytoniu zagranicznego Monopol obowiązany jest połowę, t. j. 20%, nabyć z przetargu, a tylko conajwyżej 20% ma prawo nabyć w trybie swobodnego zakupu.

O przetargach, na których Monopol nabywa 20% swego zapotrzebowania surowego tytoniu zagranicznego, winna być zawiadomiona firma „Pecchioli"; jeżeli firma „Pecchioli" weźmie udział w przetargu, a warunki, przez nią podane, zostaną uznane za najbardziej odpowiednie dla skarbu, to przyznana im dostawa nie będzie wliczona do 60% zapotrzebowania, na którego dostawę firma „Pecchioli" ma przywilej pierwszeństwa.

W wypadku jednak, gdyby warunki, przedstawione przez firmę „Pecchioli" przy przetargu na powyższe 20% zapotrzebowania przez Monopol surowych tytoniów zagranicznych nie były uznane

za najdogodniejsze, Dyrekcja Monopolu będzie miała prawo zażądać od firmy „Pecchioli" dostarczenia 60% zapotrzebowania Monopolu, przyczem winna dać możność firmie „Pecchioli" zaznajomienia się z różnemi ofertami i zbadania próbek, przedstawionych przez konkurentów, którzy otrzymali dostawę, celem decyzji co do ich przyjęcia. Jeżeli w przeciągu czterech tygodni od chwili wysłania podobnego żądania, licząc według daty na stemplu pocztowym, panowie Pecchioli nie zawrą kontraktu na dostawę żądanej ilości tytoniu, Dyrekcja Monopolu będzie miała prawo skonstatować, że wyżej wspomniani panowie zrzekają się, co do danej ilości tytoniu, praw, przyznanych im omawianych układem, a przez to samo prawo niewykorzystane przez nich co do danej dostawy upadnie i nie będzie mogło być urzeczywistnione w terminie późniejszym, zaś ilość tytoniu, o której mowa, będzie wliczona do 60% ogólnego zapotrzebowania, zastrzeżonego na rzecz panów Pecchioli.

W ten sposób firma „Pecchioli" ma przywilej dostawy 60% zapotrzebowania zagranicznego tytoniu surowego po cenach, ustalonych na przetargu przy nabywaniu przez Monopol 20% swego zapotrzebowania. Cała rzecz polega na ustaleniu tożsamości gatunków, nabytych przez Monopol na przetargu, z gatunkami ofiarowywanemi przez firmę „Pecchioli". Otóż przy tytoniu, którego właściwości zmieniają się od wsi do wsi, od pola do pola, tożsamość gatunków nie istnieje. W okresach, kiedy Skarb i Monopol jest silniejszy, Monopol jest zdania, że gatunek, ofiarowany przez firmę „Pecchioli", jest naprzykład o 10% gorszy od gatunku, nabytego przez Monopol na przetargu i wtedy zapewne ma rację. W okresach, kiedy Monopol zmuszony jest do korzystania z kredytów krótkoterminowych przy zakupie tytoniu surowego, podziela on zdanie firmy „Pecchioli", że gatunek przez nią ofiarowywany, jest właśnie tym gatunkiem, który Monopol nabył na przetargu i wtedy prawdopodobnie nie ma racji.

Firma „Pecchioli" ma więc przywilej pierwszeństwa na dostawę Monopolowi 60% jego zapotrzebowania zagranicznego, ma prawo wziąć udział w przetargu na 20% zapotrzebowania Monopolu i w razie utrzymania się przy tym przetargu, otrzymane dostawy nie są wliczane do 60% zapotrzebowania Monopolu. Wreszcie, w razie wolnego zakupu ze strony Dyrekcji Monopolu, ta ostatnia będzie się mogła zwrócić do panów Pecchioli z prośbą o dostarczenie nowej ilości tytoniu zagranicznego, na warunkach zapewnionych przez odpowiednią fakturę. Jeżeli panowie Pecchioli zgodzą się na tę dostawę, ilość ta będzie wliczona do 60% zapotrzebowania dla nich zastrzeżonego. W razie odmowy z ich strony, kontyngent im przyznany nie zostanie zredukowany.

Ponadto, w ilości, stanowiącej 60% zapotrzebowania polskiego Monopolu, rząd włoski ma prawo dostawy pewnej ilości tytoniu surowego produkcji włoskiej, która w pierwszych trzech latach jest ustalona w maksymalnej ilości dwóch miljonów kilogramów rocznie i, która w ciągu następnych okresów trzechletnich będzie zwiększana proporcjonalnie do wzrostu sprzedaży tytoniu, przerobionego w Polsce.

Sprzedaż tytoniu, dostarczanego przez rząd włoski będzie podlegać następującym warunkom:

a) gatunki, klasy i typy tytoniów do sprzedania i ich proporcje będą co roku określane za wspólną zgodą obu rządów. W pierwszym roku część, stanowiąca przedmiot prawa zakupu, będzie się składała z tytoniu wschodniego produkcji włoskiej.

Jeżeliby powyższy układ nie mógł być osiągnięty w którymkolwiek roku, rząd włoski będzie miał prawo sprzedać w tym roku rządowi polskiemu, w granicach, ustanowionych dla prawa zakupu, ilość tytoniu wschodniego produkcji włoskiej w tym samym stosunku gatunków i klas, który był zachowany w ostatniej partji sprzedanej rządowi polskiemu.

b) sprzedaż tytoniu odbędzie się na podstawie ostatecznej kwalifikacji, takiej samej, jaka co roku i dla każdego zbioru jest dokonywana przez funkcjonarjuszy technicznych monopolu włoskiego dla tytoniu, zakupionego u producentów krajowych.

c) ceny sprzedaży będą osobno dla każdego zbioru, gatunku, klasy i typu równały się tym, które rząd włoski naznaczył swoim producentom krajowym z dodaniem wszelkich kosztów dodatkowych.

Rząd włoski zastrzega sobie prawo odstąpienia w którymkolwiek roku w całości lub części prawa kupna, jakiemuś innemu konsorcjum lub grupie konsorcjów producentów włoskich w razie, gdyby według swego własnego zdania uważał to za wskazane, ze względu na potrzeby przemysłowe włoskiego monopolu tytoniowego. W takim wypadku traktowanie i zakontraktowanie sprzedaży nastąpi bezpośrednio pomiędzy rządem polskim z jednej strony, a konsorcjum lub grupą konsorcjów z drugiej strony, za pośrednictwem grupy koncesjonarjuszów. Jednakże rząd włoski zachowuje sobie prawo przystąpienia do konsorcjum lub grupy konsorcjów, w razie, gdyby nie doszło do porozumienia między tymże konsorcjum lub grupą konsorcjów a rządem polskim.

Polski Monopol Tytoniowy jest więc, jako nabywca surowych tytoni zagranicznych, związany umownie z zagranicznymi dostawcami. Zważywszy, że tytoń jest towarem indywidualnym, interpretacja umowy zależna jest od układu sił pomiędzy obydwoma kontrahentami.

Nie ma praktycznego znaczenia punkt umowy, na mocy którego rząd polski zobowiązuje się do prowadzenia Monopolu w ten sposób, ażeby jego dochody czyste były conajmniej trzy razy większe, niż wynoszą sumy potrzebne do obsługi pożyczki tytoniowej włoskiej. Postanowienie to wyznacza jednak pewną minimalną cenę tytoni i papierosów, poniżej której, w myśl umowy, Monopol Tytoniowy nie ma prawa sprzedawać swych wytworów.

Przedsiębiorstwo monopolowe jest związane umownie przy nabywaniu tytoniów surowych w trybie umownie przepisanym. Z wolnego zakupu, a więc metodą najprzydatniejszą dla zakupu surowca o charakterze indywidualnym, Monopol może zakupić tylko 20% swego zagranicznego zapotrzebowania, wreszcie nie ma prawa sprzedawać wyrobów poniżej pewnej ceny minimalnej.

Podjęcie fabrykacji zostało okupione skrępowaniem Monopolu, jako kupca.

Te umowne obowiązki Monopolu powstały stąd, że rząd polski zaciągnął pożyczkę włoską.

Pożyczka opiewa nominalnie na 300 miljonów lirów, jest emitowana po kursie 81%, winna być zamortyzowana w ciągu 20 lat, przynosi rocznie 7%, wolnych od wszelkiego podatku obecnie i w przyszłości, przyczem na rządzie polskim ciążą wszystkie obecne i ewentualne ciężary skarbowe, obciążające obligacje pożyczkowe. Faktycznie pożyczka jest na 8,5%.

Pożyczka jest zagwarantowana na pierwszej hipotece nieruchomości, które Monopol obecnie posiada, lub będzie posiadał w przyszłości, i ma zabezpieczony przywilej na dochodach Monopolu i tych dochodach skarbowych, które wynikają z produkcji i sprzedaży tytoniu i produktów tytoniowych.

Rząd polski nie ma prawa zaciągać innych pożyczek zagranicznych z gwarancją hipoteczną lub przywilejami na powyższych nieruchomościach, lub częściach dochodów tychże, ma możność natomiast zaciągania pożyczek wewnętrznych z gwarancją drugiego stopnia na tychże operacjach nieruchomościach, wzgl. dochodach.

Rząd włoski udziela gwarancji pożyczce polskiej. Rząd włoski uzyskuje omówiony już przez nas przywilej dostawy włoskiego tytoniu surowego. Banca Commerciale Italiana przejmuje całkowicie pożyczkę polską. Rząd włoski zgadza się przejąć

na rzecz przejmującego pożyczkę oraz przyszłych posiadaczy obligacyj gwarancję systematycznego funkcjonowania pożyczki odnośnie do amortyzacji i procentów, w razie, gdyby naskutek inwazji zbrojnej na terytorjum Rzeczypospolitej Polskiej lub bezpośrednich następstw podobnych wydarzeń, rząd polski nie był w stanie sprostać swym zobowiązaniom. W podobnym wypadku rząd włoski winien dostarczyć sum odnośnych dla wypłaty pożyczki do wysokości sumy, niedostarczonej w należytym terminie przez rząd polski, i będzie miał prawo przejąć hipoteki i przywileje, stanowiące realne gwarancje pożyczki w granicach, odpowiadających własnym wydatkom i dodatkowym kosztom.

Poza temi ewentualnemi kredytami rządu włoskiego, zostanie utworzona specjalna gwarancja w formie corocznie pobieranych sum w ciągu dziesiątka lat, od dochodu Monopolu i zarządu skarbowego tytoniu w Polsce, w wysokości: 4% rzeczywistej pożyczki w ciągu pierwszych pięciu lat i 3% tejże sumy w ciągu następnych pięciu lat. Sumy te będą wpłacane rządowi włoskiemu w Rzymie w jednakowych ratach półrocznych zgóry, zaś pierwsza rata będzie obliczona od sum, uzyskanych z emisji. Ten kapitał rezerwowy będzie ulokowany w bonach skarbowych włoskich, nabywanych przez Skarb Polski po kursie 93 za 100 lub w papierach państwowych włoskich, spłacanych do 1944 r., a złożonych w depozycie w jednym z banków włoskich.

Przypadające procenty zostaną włączone do kapitału i inwestowane w ten sam sposób, jak kwoty półroczne. Z tego kapitału zapasowego, rząd włoski będzie miał prawo zwrócić sobie to, co ewentualnie byłby zmuszony zapłacić dla zapewnienia funkcjonowania pożyczki w wypadku inwazji zbrojnej; w tym wypadku rząd włoski ma prawo zrealizować za pośrednictwem publicznego medjatora, w ciągu 10 dni, poprzedzających wypłatę, należące do rządu polskiego bony i papiery włoskie bez żadnego wypowiedzenia, a potem rząd włoski ma prawo przejąć gwarancję hipoteczną oraz przywileje na Monopolu Polskim. W razie najazdu zbrojnego na terytorjum polskie, rząd włoski będzie miał prawo wywiesić flagę narodową włoską na gmachach Polskiego Monopolu Tytoniowego, będących gwarancją hipoteczną pożyczki. Rząd polski zobowiązuje się do tego, że pożyczka będzie użyta na cele produkcyjne, a przedewszystkiem na zakup prywatnych fabryk tytoniowych w ciągu 8 miesięcy od chwili zaciągnięcia pożyczki.

Rząd polski ma prawo przyspieszyć spłatę pożyczki przy pomocy losowania, lecz dopiero w pięć lat po jej zaciągnięciu, przyczem w razie przyspieszonej spłaty rząd polski winien jest zapłacić

w ciągu drugiego pięciolecia za obligację pięćset lirową — 550 lir, w ciągu trzeciego pięciolecia 525 lir i w ciągu ostatniego pięciolecia 500 lir.

Przedstawiciel rządu włoskiego ma prawo wglądu do ksiąg Monopolu Polskiego. (Na mocy § 17 umowy z r. 1930 pomiędzy Skarbem a Spółką do Eksploatacji Państwowego Monopolu Zapałczanego, spółka zwolniona jest od obowiązku przedstawiania władzom polskim swych ksiąg handlowych).

Rząd polski zobowiązuje się do tego, że Banca Commerciale Italiana będzie agentem finansowym we Włoszech. Przez 5 lat Banca Commerciale ma przywilej pierwszeństwa przy równych warunkach, w wypadku podjęcia przez rząd polski tranzakcyj finansowych we Włoszech.

Oryginalność tranzakcji pożyczkowej polega na tem, że następuje moment, w którym suma pieniędzy, ulokowanych przez rząd polski w bonach włoskich, będzie się równała niespłaconej części pożyczki. Nie będziemy robić złożonych obliczeń dla określenia tego terminu, musi jednak nastąpić moment, np. po latach 15, w którym rząd polski jest winien jeszcze 100 miljonów lirów i ma jednocześnie ulokowanych w bonach włoskich 100 miljonów lirów. Bony włoskie przynoszą mniej, niż rząd polski płaci od swych obligacyj. Wówczas rząd polski płaci różnicę procentów, jakkolwiek nic nie jest winien. Faktyczny więc procent wynosi więcej niż 8,5, doliczyć należy różnicę pomiędzy procentami, otrzymywanemi od bonów włoskich, a procentami, płaconemi przez rząd polski od swych obligacyj.

Każdą operację finansową państwa można skrytykować, jako niedobrą i należy zawsze pamiętać o tem, że warunki umowy pożyczkowej zależą w znacznym stopniu od kredytodawcy. Ponieważ zajmujemy się formami produkcji, więc z tego stanowiska opisujemy i krytykujemy tranzakcję włoską.

Błędem było nabywanie przez Monopol prywatnych fabryk tytoniowych i unieruchomianie w nich pożyczonych na uciążliwych warunkach kapitałów; należało utrzymać przedsiębiorstwa tytoniowe prywatne w roli dostawców Monopolu i conajwyżej narzucić im obowiązek zakupu surowych tytoni od konsorcjum włoskiego.

Monopol Tytoniowy, jakkolwiek jest monopolem zupełniejszym niż spirytusowy, jest skrępowany jako kupiec.

Podobne metody krępowania przedsiębiorstw polskich, są praktykowane przez będące ich współwłaścicielami holdingi zagraniczne i wierzycieli zagranicznych, i dlatego wydawało się wskazanem szczegółowo opisać tę metodę.

ROZDZIAŁ VI.

MONOPOL ZAPAŁCZANY.

§ 1. Motywy Min. Skarbu do projektu ustawy o monopolu zapałczanym.

W motywach, załączonych do projektu ustawy o Monopolu Zapałczanym z grudnia 1924 r., minister skarbu wypowiada zdanie, że sytuacja przemysłu zapałczanego jest zagrożona przez konkurencję taniej produkującego przemysłu zagranicznego; przywóz zapałek zagranicznych świadczy o zanikaniu zdolności konkurencyjnej polskiego przemysłu zapałczanego, nawet na rynku wewnętrznym.

„Większość polskich fabryk zapałek, należy to stwierdzić, znajduje się w położeniu bardzo krytycznem i prawie że bez wyjścia. Z powodu zupełnego braku gotówki, nieraz na najniezbędniejsze potrzeby, jak naprzykład na zapłatę robotników, muszą fabryki te niejednokrotnie oddawać swe zapałki po cenie zł. 90.—za skrzynię, a zatem o 10% poniżej własnych kosztów produkcji, nie doliczając nawet t. zw. kosztów handlowych przedsiębiorstwa, czyli że w tym wypadku przemysł zapałczany pracuje ze stratą. Takiego stanu na dłuższą metę nie może wytrzymać żadne przedsiębiorstwo przemysłowe. Z tego powodu większość akcyj niektórych słabszych finansowo fabryk już przeszła w ręce obcych kapitalistów. Nowi właściciele przedewszystkiem znacznie powiększyli i ulepszyli produkcję zapałek, mianowicie zmechanizowali wyrób zapałek do możliwych granic, a nadto przez uzyskanie zagranicznego kapitału taniego, t. j. nisko oprocentowanego, zdołali już obecnie obniżyć nieco koszty produkcji w zarządzanych przez siebie fabrykach".

„Ponieważ jednak reszta polskich fabryk zapałek nie chciała dotychczas odstępować swych akcyj kapitalistom zagranicznym, a nie mając taniego kapitału do dyspozycji, ani na dalsze udoskonalenie swych urządzeń technicznych, ani na kapitał obrotowy,

nie może przez dłuższy czas wytrzymać konkurencji na rynku wewnętrznym z fabrykami, znajdującemi się w rękach obcych kapitałów, przeto zachodzi obawa, że i te fabryki i to w krótkiem czasie będą musiały albo przejść w ręce obcego kapitału, mimo niechęci dotychczasowych właścicieli, po cenach, jakie ci kapitaliści zechcą za nie ofiarować, albo też, co gorsza, fabryki te będą musiały być zamknięte z powodu braku zbytu dla swej produkcji, względnie z powodu poniesionych strat".

„Ani jedna, ani druga ewentualność nie leży bynajmniej ani w interesie skarbu państwa, ani w interesie krajowego przemysłu zapałczanego. Zamknięcie bowiem fabryk przyczyni się bezwątpienia do powiększenia i tak już dość licznej rzeszy bezrobotnych i pozbawi skarb państwa dochodu z podatków, opłacanych przez powyższe fabryki, jak naprzykład przemysłowego, dochodowego, nie mówiąc nawet o ubytku w dziedzinie podatków pośrednich, spowodowanych zmniejszeniem się siły kupna u bezrobotnych. Z drugiej strony wykupienie tych fabryk przez obcy kapitał prowadzi niewątpliwie do powstania trustu zapałczanego, czyli do utworzenia faktycznie prywatnego monopolu zapałek w Polsce, zależnego jedynie i wyłącznie od kapitalistów zagranicznych i nieliczącego się zupełnie albo też tylko bardzo mało z potrzebami ludności i interesem skarbu państwa polskiego. Faktycznie zatem polski przemysł zapałczany w razie powstania trustu musiałby przejść w służbę kapitału zagranicznego".

„Aby więc nie dopuścić do tych nie pożądanych następstw, Ministerstwo Skarbu, po dokładnem rozważeniu i przygotowaniu sprawy, przyszło do przekonania, że jedynem i możliwie najlepszem wyjściem z tej krytycznej dla przemysłu zapałczanego sytuacji, będzie wprowadzenie Państwowego Monopolu Wyrobu Zapałek, a zatem utworzenie organizacji tego przemysłu, mającej na celu przedewszystkiem interes skarbu państwa i społeczeństwa polskiego, a nie wyłącznie interes kapitalistów zagranicznych. Ten cel na oku ma przygotowany przez Ministerstwo Skarbu projekt ustawy o Państwowym Monopolu Wyrobu Zapałek i o opodatkowaniu zapalniczek".

„Ministerstwo Skarbu nie zamierza jednak prowadzić tego monopolu produkcji zapałek we własnym zarządzie, lecz zamierza wydzierżawić go na czas dłuższy, t. j. na przeciąg do 25 lat ad hoc utworzonemu amerykańsko-szwedzkiemu towarzystwu, z tem jednak zastrzeżeniem, że

1) produkcja zapałek będzie utrzymana conajmniej na dotychczasowej wysokości, t. j., że produkcja krajowa zapałek musi wystarczyć conajmniej na pokrycie potrzeb ludności Rzplitej;

2) w upaństwowionym przemyśle zapałczanym znajdą zatrudnienie przedewszystkiem dotychczasowi pracownicy prywatnych fabryk zapałek;

3) dochód Skarbu Państwa z tego źródła, t. j. z monopolu zapałek, nie może być niższy od dotychczasowego dochodu z akcyzy od zapałek;

4) obecne ceny zapałek nie mogą być podwyższane, czyli że przedsiębiorstwo, dzierżawiące monopol nie może zwiększać swych zysków kosztem konsumenta krajowego, lecz jedynie przez obniżenie dotychczasowych kosztów produkcji;

5) pracownicy fabryk zapałek, którzyby z powodu przekształcenia lub zwinięcia niektórych fabryk zapałek utracili zajęcie, mają otrzymać od dzierżawiącego towarzystwa odszkodowanie w wysokości półrocznej płacy, pobieranej w fabryce zapałek;

6) wreszcie wszystkie fabryki zapałek wraz z całem urządzeniem, surowcami, półfabrykatami i gotowemi produktami przejdą na własność Skarbu Państwa po wygaśnięciu kontraktu dzierżawnego. Warunki dzierżawy musiałyby być w każdym razie zatwierdzone przez Radę Ministrów".

„Ponieważ jednak poważnym konkurentem zapałek w ostatnich latach stały się zapalniczki, przeto Ministerstwo Skarbu postanowiło równocześnie z wprowadzeniem monopolu zapałek opodatkować te przyrządy i to w takiej wysokości, któraby zrównoważyła ubytek podatków od zapałek, spowodowany używaniem zapalniczek. Za podstawę do obliczania podatku od zapalniczek przyjęto wytrzymałość najmniejszej zapalniczki kieszonkowej, ważącej poniżej 25 g, na 6 000 zapaleń, czyli równej stu pudełkom zapałek".

§ 2. Krytyka motywów Min. Skarbu.

Ministerstwo Skarbu było zatrwożone z powodu ewentualnego upadku przemysłu zapałczanego w Polsce. Od przywozu zagranicznego chroni cło; jeżeli obowiązujące cło nie chroni od przywozu zagranicznego, to należy je podnieść. Można więc z łatwością stworzyć takie warunki, przy których wewnętrzne spożycie jest zaspakajane przez produkcję krajową.

Fabryki, które się dostały w ręce taniego kapitału zagranicznego, mogłyby wytworzyć silną konkurencję innym fabrykom, zmusić je do zawieszenia produkcji i uzyskać w ten sposób faktycznie prywatny monopol. Utrzymanie prywatnego monopolu jest rzeczą bardzo trudną. Posiadanie prywatnego monopolu nie pozwala przez czas dłuższy na wyzyskiwanie konsumenta, o ile monopol

prywatny nie stanie się formalnym, przymusowym monopolem. Widzieliśmy w przemyśle cukrowniczym i zobaczymy w naftowym, jak nadużywanie sytuacji prywatno-monopolistycznej doprowadziło do powstania albo ponownego uruchomienia przedsiębiorstw outsiderskich, które „żerowały na konjunkturze, stworzonej nie przez nich i nie dla nich". Utrzymanie sytuacji prywatno-monopolistycznej jest możliwe tylko przy przestrzeganiu polityki umiarkowanych cen; wszelkie nadużywanie faktycznej sytuacji monopolistycznej doprowadza do zjawienia się konkurentów i do utraty monopolu. Skartelizowane przedsiębiorstwa naftowe i cukrownicze zmuszone były do zwrócenia się do władz państwowych o ochronę przed outsiderami i przekształcenie rozsypującego się monopolu faktycznego na monopol przymusowy. Gdyby opanowane przez kapitał zagraniczny fabryki zapałek uzyskały, dzięki metodom tańszej produkcji, faktyczny monopol zaopatrzenia rynku krajowego, to przedsiębiorstwa unieruchomione czyhałyby na podniesienie cen i w momencie podniesienia cen uruchomiłyby się ponownie tak, jak to uczyniły małe rafinerje naftowe outsiderskie.

Znanem jest powszechnie, że utrzymanie faktycznego monopolu na rynku jest niesłychanie trudne wskutek tego, że coraz częściej występuje możliwość zastąpienia jednego produktu przez inny, a więc w danym wypadku, zapałek przez zapalniczki; gdyby więc funkcjonujący w Polsce prywatny koncern zapałczany zaczął wyzyskiwać swą sytuację monopolistyczną, to rozszerzyłoby się spożycie zapalniczek, kosztem spożycia zapałek.

Minister Grabski w dziwny sposób zrealizował postulat utrzymania przemysłu zapałczanego w rękach krajowych: wprowadził monopol i wydzierżawił go koncernowi zagranicznemu, odsunął więc przejście przemysłu zapałczanego w ręce krajowe na lat 20. Ideałowi stało się zadość, tylko jego wcielenie w życie zostało odsunięte. W roku 1930 zostało ono odsunięte o dalszych lat 20; następuje w ten sposób stopniowa substytucja królestwa na ziemi, przez królestwo niebieskie.

Monopol Zapałczany jest monopolem wytwórczo-sprzedażnym. Wskazywaliśmy przy opisie Monopolu Spirytusowego i Tytoniowego na korzyści monopolu „kupieckiego", jakim jest Monopol Spirytusowy i defekty monopolu „fabrykacyjnego", jakim jest Monopol Tytoniowy. W Monopolu Zapałczanym ujemne strony monopolu fabrykacyjnego występują niezmiernie jaskrawo. Jasnem jest, że cena, pobierana przez monopol fabrykacyjny, musi być opłacalna, słuszna, rzetelna i godziwa, a więc skromnie opłacalna. W sprawozdaniu Nadzwyczajnej Komisji Sejmowej dla Zbadania Sprawy

Wydzierżawienia Państwowego Monopolu Zapałczanego (druk Nr. 2567) zawarte są rozważania na temat ceny zapałek; zarzuty komisji są często słuszne, z konieczności jednak autorzy zarzutów akceptują postulat ceny stale i zawsze opłacalnej, zaś kwestjonują tylko jej wysokość, godziwość i rzetelność. Pogodzenie wymogu stałej opłacalności ceny z wymogiem rzetelności i godziwości ceny jest zadaniem niemal niewykonalnem; im więcej jest uwzględniony postulat rzetelności i godziwości, tem więcej jest zagrożony postulat opłacalności. Rezultatem kompromisu jest cena skromnie opłacalna.

W wypadku Monopolu Zapałczanego postulat opłacalnej ceny został zrealizowany idealnie. W poprzednich rozdziałach posługiwaliśmy się określeniem ceny opłacalnej, nie podając jej definicji. Teraz możemy na przykładzie Monopolu Zapałczanego przedstawić, jak wygląda w rzeczywistości najdoskonalej zrealizowany postulat ceny skromnie opłacalnej.

§ 3. Umowa dzierżawna.

W roku 1925 na mocy ustawy został wprowadzony w Polsce monopol zapałczany.

Monopol Zapałczany został wydzierżawiony koncernowi szwedzko-amerykańskiemu Kreugera. Utworzona w celu dzierżawy Spółka Akcyjna dla Eksploatacji Państwowego Monopolu Zapałczanego w Polsce, z kapitałem akcyjnym 5 000 000 złotych, zobowiązana była do nabycia prywatnych fabryk zapałek na rzecz Monopolu.

Dla uskutecznienia tych tranzakcyj przewidzianem zostało w umowie pomiędzy skarbem a spółką dzierżawną utworzenie funduszu inwestycyjnego w wysokości 5 500 000 dolarów. Pod względem swej istoty powyższy fundusz inwestycyjny jest w gruncie rzeczy kapitałem obligacyjnym spółki dzierżawnej, zabezpieczonym na majątku Monopolu Zapałczanego.

Fundusz inwestycyjny jest przeznaczony: 1) na wykup istniejących na terytorjum Rzplitej fabryk zapałek, potrzebnych do eksploatacji Państwowego Monopolu Zapałczanego, 2) na wykup wszelkich zapasów surowców, półfabrykatów, maszyn, narzędzi i urządzeń, służących do wyrobu zapałek, do których wykupienia obowiązany jest skarb państwa, w myśl postanowień ustawy o monopolu zapałczanym, 3) na inne cele inwestycyjne, których przeprowadzenie uzna Minister Skarbu, względnie spółka za niezbędnie konieczne, 4) na wypłatę przewidzianego w ustawie o monopolu zapałczanym odszkodowania robotnikom i urzędnikom prywatnych fabryk zapałek.

W szczególności spółka ma prawo wybudowania według planów i kosztorysów, uprzednio przez ministra skarbu zatwierdzonych, w czasie trwania umowy, lecz nie później, jak do 1 października 1930 r., własnym kosztem i staraniem, z funduszu inwestycyjnego fabryki chloranu potasu, ewentualnie fabryki fosforu, której tytuł własności winien być uregulowany na rzecz skarbu państwa. Spółka również ma prawo na poczet funduszu inwestycyjnego kupić w całości jedną z istniejących w Polsce fabryk chloranu potasu lub taką ilość udziałów, względnie akcyj, tejże fabryki, któraby zapewniała głos stanowczy w sprawie prowadzenia nabytego przedsiębiorstwa. Te udziały, względnie akcje nie mogłyby być odstępowane bez zgody ministerstwa skarbu, a po ustaniu umowy dzierżawnej, przeszłyby bezpłatnie na rzecz skarbu państwa. O ileby środki rozporządzalne z funduszu inwestycyjnego nie starczyły na wykonanie wszystkich wyżej wymienionych inwestycyj, potrzebne na ten cel fundusze będą dodatkowo dostarczone przez spółkę na zasadach zabezpieczenia i amortyzacji, przewidzianych w umowie odnośnie funduszu inwestycyjnego. Ceny zakupu maszyn, urządzeń i wogóle artykułów, potrzebnych do fabrykacji zapałek, płacone przez spółkę, nie mogą być wyższe od cen rynkowych tego rodzaju artykułów.

W artykule 14 umowy pomiędzy skarbem a spółką z dnia 19 września 1925 roku, postanowiono, że kalkulację ceny zapałek uskuteczniać będzie Minister Skarbu w ten sposób, aby spółka mogła uzyskać oprócz opłaty monopolowej conajmniej 12% czystego zysku od funduszu inwestycyjnego, jak również od kapitału akcyjnego.

Spółka pobiera na rzecz skarbu opłatę monopolową i uiszcza, tytułem czynszu dzierżawnego za odstąpienie prawa do eksploatacji monopolu zapałczanego, skarbowi państwa 5 000 000 złotych rocznie w razie zwiększenia rocznej konsumcji zapałek w kraju w czasie trwania umowy dzierżawnej o 5% lub więcej %, w porównaniu z okresem od dnia 1 października 1924 r. do 1 października 1925 r., wskazana powyżej suma ulega na rok następny odpowiedniemu podwyższeniu. Ta sama zasada stosowana będzie i w dalszych latach dzierżawy, o ile konsumcja krajowa podniesie się o 5 lub więcej procent w stosunku do czasu ostatniego podniesienia czynszu. Podwyższona w ten sposób tenuta, w żadnym razie nie ulega zmniejszeniu w razie obniżenia krajowej konsumcji zapałek.

Po zatwierdzeniu rocznego sprawozdania spółki przez Walne Zgromadzenie, sumy, pozostałe po pokryciu wszystkich wydatków i strat przeznacza się:

1) sumy konieczne dla opłaty 12% rocznie od zainwestowanej a niezamortyzowanej części funduszu inwestycyjnego,
2) 5% pozostałości na kapitał zapasowy,
3) sumę potrzebną na amortyzację zainwestowanej części funduszu inwestycyjnego, z tem, by kapitały zainwestowane, były zamortyzowane w okresie trwania umowy spółki z rządem polskim,
4) sumę dla amortyzacji kapitału akcyjnego, by on również w tym samym okresie był całkowicie zamortyzowany,
5) sumę 400 000 złotych rocznie na utworzenie funduszu renowacyjnego,
6) sumy pozostałej po wszystkich powyższych odliczeniach przeznacza się sumę na wypłatę dywidendy w stosunku 12% od kapitału akcyjnego,
7) z pozostałości ma być wypłacone 50% skarbowi państwa polskiego, drugie zaś 50% pozostaje do dyspozycji Walnego Zgromadzenia, które może je przeznaczyć na super-dywidendę, lub w całości albo częściowo na inne cele, podług swego uznania.

Wyrażenie „zamortyzowanie kapitału" oznacza jego wycofanie.

§ 4. Cena zapałek.

Spółka dzierżawna uzyskała takie warunki dzierżawy, przy których wycofuje w całości, po ekspiracji terminu dzierżawnego, nietylko całkowity kapitał obligacyjny, t. j. zahipotekowany na majątku monopolu fundusz inwestycyjny, ale i całkowity kapitał akcyjny. Zarówno fundusz inwestycyjny, jak i całkowity kapitał akcyjny, niezależnie od jego stopniowego amortyzowania, jest oprocentowany stale na 12%. Cena zapałek jest ustalona na takiej wysokości, aby być w stanie ponieść koszty całkowitego wycofania zaangażowanych kapitałów i stałej wypłaty od nich 12% rocznie.

Część funduszu inwestycyjnego w myśl ustawy została zużyta na wykup fabryk, z których część została unieruchomiona. Zakupienie fabryk w celu ich unieruchomienia opiera się zawsze na założeniu, że oszczędność na kosztach produkcji, przy jej koncentracji w mniejszej ilości zakładów, będzie większa, niż koszty wykupu unieruchomionych zakładów. Koncentracja produkcji się nie opłaca, jeżeli wykup fabryk, w celu ich unieruchomienia, kosztuje więcej, niż uzyskane oszczędności na kosztach produkcji. Koncentracja produkcji w zamiarze obniżenia kosztów własnych, czasami się okazuje zabiegiem słusznym, opartym na trafnem przewidywaniu, czasami zabiegiem fałszywym, opartym na źle przeprowadzonej kalkulacji.

Często tworzą się wielkie koncerny, skupujące szereg przedsiębiorstw, w celu zamknięcia części z nich i skoncentrowania produkcji w niewielu przedsiębiorstwach. Potrzebne ku temu kapitały mogą być należycie oprocentowane tylko w tym wypadku, jeżeli uda się osiągnąć przewidywany zysk organizacyjny, wynikający z potanienia produkcji, na skutek jej koncentracji; w przeciwnym wypadku okazuje się, że kapitał był rozwodniony. Zjawisko rozwodnienia kapitału ma miejsce wówczas, jeżeli oszczędności na kosztach własnych przy skoncentrowanej produkcji są mniejsze, aniżeli koszty wykupu unieruchomionych przedsiębiorstw.

Koncern zapałczany, któremu wydzierżawiono monopol zapałczany, został zwolniony z tego ryzyka. Kapitały, przeznaczone na wykup fabryk, w celu ich unieruchomienia, będą zwrócone w całości, przy oprocentowaniu na 12%.

Członkowie Nadzwyczajnej Komisji Sejmowej zastanawiali się m. in. nad tem, komu zależało, aby monopol zapałczany wybudował własną fabrykę chloranu potasu albo fosforu i czemu ostatecznie w umowie dzierżawnej przyznano spółce prawo wybudowania odnośnych fabryk, ewentualnie prawo zakupu na poczet funduszu inwestycyjnego jednej z istniejących w Polsce fabryk chloranu potasu.

Nabyta przez spółkę fabryka chloranu-potasu p. f. „Radocha" jest w stosunku koncernowo-pionowym ze spółką dzierżawną i jest dostawcą chloranu potasu dla spółki dzierżawnej. W tych warunkach wysokość ceny chloranu potasu ma wpływ jedynie na to, kto więcej zarobi, czy należąca do koncernu szwedzkiego spółka dzierżawna, czy też należąca do koncernu szwedzkiego „Radocha". Im wyższą będzie cena chloranu potasu, tem niższe będą dochody spółki dzierżawnej, o ile nie będzie podniesiona cena zapałek.

W tym samym celu została założona Spółka z ogr. odp. „Trak", z kapitałem zł. 50 000, w celu prowadzenia eksploatacji lasów oraz prowadzenia przemysłu i handlu leśnego. Najpoważniejszym współwłaścicielem spółki został dyrektor Spółki Akcyjnej dla Eksploatacji Monopolu Zapałczanego. W praktyce spółka ta dostarcza Spółce Akcyjnej dla Eksploatacji Monopolu Zapałczanego osikę, zakupywaną głównie z lasów państwowych. Im drożej „Trak" sprzeda osikę spółce dzierżawnej, tem większe dochody będzie miał „Trak", a mniejsze — spółka dzierżawna.

Z chwilą, gdy się akceptuje postulat ceny, opłacanej w danej gałęzi przemysłu, to z konieczności powstaje pokusa obciążenia ceny

opłacalnej różnemi kosztami, a więc kosztami dużych zarobków, przedsiębiorstw, trudniących się dostawą produktów wyjściowych.

Również powstaje w tych warunkach pokusa do tworzenia spółek sprzedażnych, którym sprzedaje się wytworzony produkt po cenie niskiej; im niższą jest cena, po której sprzedaje się produkt, tem więcej zarabia nabywca towaru, a koszty jego zarobków muszą być przerzucone na przedsiębiorstwo ceny opłacalnej. Koncern szwedzki, dzierżawiący Monopol Zapałczany, miał obowiązek eksportowania w wysokości $^1/_3$ zapotrzebowania krajowego. Spółka dzierżawna nie wyeksportowała przewidzianych umową ilości zapałek i tłumaczyła się tem, że mogła bez trudności odprzedać powyższe ilości zapałek zagranicznym spółkom handlowym, należącym do koncernu szwedzkiego, ale w takim wypadku kosztami tego deficytowego eksportu byłaby obciążona polska spółka dzierżawna, co wpłynęłoby na zmniejszenie jej dochodów i udziału skarbu w superdywidendzie; dla koncernu szwedzkiego taka tranzakcja byłaby obojętną, gdyż to, coby koncern stracił w polskiej spółce dzierżawnej, zarobiłby w zagranicznych, należących doń spółkach handlowych.

Z chwilą, gdy polityka państwowa zmuszona jest w odniesieniu do poszczególnych gałęzi przemysłu kierować się postulatem ceny godziwej, słusznej, zabezpieczającej konsumenta od wyzysku, to musi jednocześnie uwzględnić postulat ceny opłacalnej.

Taka sytuacja powstaje wówczas, gdy państwo wydzierżawia monopol państwowy, albo wyposaża przemysł w ustawową koncesję zbytu na rynku krajowym. Taki wypadek miał miejsce z cukrownictwem.

W tych warunkach powstaje pokusa do tworzenia związków koncernowo-pionowych, przy których można drożej dostarczać produkt wyjściowy i taniej sprzedawać produkt końcowy. Kosztami zarobków dostawcy i odbiorcy obciąża się koszty własne zmonopolizowanego albo koncesyjnego towaru, którego wytwórcy zdobywają w ten sposób prawo do żądania zgody rządu na podniesienie ceny skromnie opłacalnej.

§ 5. Cena opłacalna.

Cena opłacalna jest uważana za cenę, pozwalającą: 1) na opłatę procentów od zaangażowanych w przedsiębiorstwie kapitałów, a więc kapitału obligacyjnego, pożyczonych kapitałów krótkoterminowych, jak np. kredytów bankowych i kapitału zakładowego (akcyjnego, w przypadku spółek akcyjnych), 2) na nagromadzenie kapitałów

amortyzacyjnych, pozwalających na odnowienie urządzeń, w przeciwnym bowiem wypadku substancja majątkowa przedsiębiorstwa musiałaby ulec zmniejszeniu, 3) na wycofanie zaangażowanych kapitałów w ciągu pewnego okresu.

Wychodząc z założenia, że polityka gospodarcza państwa winna wytwarzać określone warunki opłacalności, wytwórca, z chwilą gdy stwierdzi, że dotychczasowe warunki opłacalności się pogorszyły, wysuwa żądanie ich poprawienia.

Co to jest cena opłacalna? W okresie nierozwiniętego systemu kredytowego cena opłacalna była faktem namacalnym, dającym się natychmiast stwierdzić. Nie uważano bynajmniej, ażeby dochody przedsiębiorstwa koniecznie pozwalały na opłacenie procentów od włożonego własnego kapitału. I w tej chwili jeszcze często się uważa, że niekoniecznie cena powinna pozwolić na opłatę procentów od włożonego kapitału własnego; uważa się jednak, że powinna ona pozwolić na uiszczenie procentów od zaciągniętych zobowiązań. Usilnie jest proklamowana *świętość kontraktu* i bezwzględny obowiązek dłużnika do wykonania zobowiązań w stosunku do wierzyciela.

Dokładniejsza kalkulacja kosztów własnych zjawiła się z chwilą, gdy przedsiębiorstwa zaczęły gospodarzyć pożyczonemi kapitałami. W okresie słabo rozwiniętego kredytu i rozproszonych ośrodków dyspozycji nie zarządzano ankiet o kosztach produkcji.

Coraz bardziej rozpowszechniające się obecnie ankiety o kosztach własnych, a tem samem o wysokości zysku w poszczególnych gałęziach przemysłu, wykazują wyraźnie, że zysk i koszty własne są pojęciem gospodarczem niezmiernie skomplikowanem, dopuszczającem szereg wykładni.

Wysokość ceny opłacalnej zależy od rozmiarów zobowiązań i od wysokości, w jakiej się oblicza ratę amortyzacyjną.

§ 6. Rata amortyzacyjna.

Nie mamy probierza, dla określenia słusznej wysokości raty amortyzacyjnej.

Przy określaniu wysokości rat amortyzacyjnych należy zdać sobie sprawę, jak długo amortyzowane urządzenie może funkcjonować i po jakim czasie nastąpi konieczność zastąpienia jego przez inne urządzenie. Takie przewidywania okazują się często nietrafne. W niektórych przedsiębiorstwach znajdują się przedpotopowe urządzenia z przed lat siedemdziesięciu, jakkolwiek zamortyzowano je w przeciągu pierwszych lat dwudziestu i okazuje się, że ich praca jest

opłacalną. Również częste są wypadki, że dane urządzenie należy zastąpić przed upływem okresu amortyzacyjnego przez inne urządzenie, i to bynajmniej nie wskutek szybszego jego zniszczenia, ale dlatego, że stało się ono przestarzałem technicznie. Wynalazki techniczne są czynnikiem, powodującym błędy przy obliczaniu okresów amortyzacyjnych z powodu niedającego się przewidzieć tempa postępu technicznego. Na gruncie różnego w poszczególnych krajach ustosunkowania się do postępu technicznego, występują poważne różnice przy ocenie długości okresów amortyzacyjnych. W Stanach Zjednoczonych skłonność przemysłu do natychmiastowego stosowania ulepszonych metod technicznych i nowowynalezionych urządzeń jest tak wielka, że przy obliczaniu kosztów własnych przewiduje się niezmiernie krótkie okresy amortyzacyjne i wskutek tego odpisuje się wysokie raty amortyzacyjne. We Francji natomiast przemysł liczy się naogół z dłuższemi okresami amortyzacyjnemi. Nie ulega kwestji, że polityka przyśpieszonych inwestycyj amerykańskich w przemyśle i rolnictwie okazała się nietrafną i że koszty własne wytwórczości amerykańskiej zostały nadmiernie obciążone wysokiemi ratami amortyzacyjnemi.

Takie twierdzenie przed paru laty byłoby poczytywane za herezję, cały świat podlegał intensywnej gorączce racjonalizacyjnej, pod wpływem przykładu Stanów Zjednoczonych. W bardzo silnym stopniu przykładowi Stanów Zjednoczonych uległy Niemcy i ustawiły cały szereg nowych urządzeń, stojących bezczynnie.

Widzimy więc, że określenie wysokości raty amortyzacyjnej jest zależne od ocen, które się okazują w świetle późniejszych doświadczeń trafne albo zawodne.

* * *

Przy rozważaniach na temat ceny zapałek, opisaliśmy tendencję do koncentracji produkcji w niewielu zakładach, w celu obniżenia kosztów własnych. Zamykane zakłady mają instalacje jeszcze niezamortyzowane, niezużyte i zdolne do produkcji. Jasnem więc jest, że do kosztów własnych produkcji, uprawianej w niewielkiej ilości zakładów, należy włączyć koszty wykupu unieruchomionych urządzeń. Wielkie przedsiębiorstwa niemieckie i polskie często są zdania, że koszty wykupu winny być pokryte przez podniesienie ceny, jeśli oszczędności na skoncentrowanej produkcji nie wystarczają na pokrycie kosztów wykupu unieruchomionych instalacyj.

Musimy zakwestjonować słuszność tezy o prawie do wyrabiania raty amortyzacyjnej we wszelkich okolicznościach.

Jeżeli przedsiębiorstwo rozszerza się z nagromadzonych zysków, jeżeli z małego często zakładu wyrasta w trybie Selbstfinanzierung duże przedsiębiorstwo, jeżeli uznać prawowitość takiego rozrostu, to trzeba uznać i prawowitość procesu odwrotnego, t. j. kurczenia się przedsiębiorstwa. Nowe instalacje nie zdobywają bynajmniej prawa do wiecznego trwania, a więc amortyzacji i odnawiania się, przeciwnie, muszą one podlegać w pewnych okolicznościach prawu zamierania i zanikania. Jeżeli przedsiębiorstwo ustawiło z zysków nowe dodatkowe instalacje, to może ono z powodu strat ulec konieczności zlikwidowania tych dodatkowych urządzeń po ich zużyciu. Z postulatu ceny opłacalnej wynika przeciwnie, że cena powinna pozwolić na wieczne trwanie takich urządzeń. Taki pogląd odrzuca cenę rynkową, a wysuwa na jej miejsce postulat ceny słusznej i opłacalnej, która winna zapewnić nierozważnie i nieprzezornie wybudowanym instalacjom żywot wieczny.

W obecnym okresie ustawianie nowych instalacyj nabiera cech procesu masowego. W tych wypadkach, gdy nagromadzone zyski pozwalają przedsiębiorstwu na ustawienie nowych instalacyj z własnych środków, bez uciekania się do rynku kapitałów, kwestja rozszerzenia i powiększenia przedsiębiorstwa zależy od jego samodzielnej i niezależnej decyzji. W większości jednak wypadków przedsiębiorstwa rozszerzają się i powiększają przy pomocy zdobytych na rynku środków, a więc wyemitowanych akcyj i obligacyj. Wówczas ekspansja przedsiębiorstw zależy od chęci publiczności do nabywania emitowanych akcyj i obligacyj.

Ze statystyki amerykańskiej widać, że im większe są zyski przedsiębiorstw akcyjnych w danym roku, tem więcej rozmieszczano nowych akcyj i obligacyj na rynku kapitałowym amerykańskim; nowe emisje akcyj i obligacyj obejmują również akcje istniejących przedsiębiorstw, powiększających swój kapitał akcyjny. Im większą jest dywidenda poprzednio wypłacana, tem łatwiej jest danemu przedsiębiorstwu rozmieścić nowe akcje i obligacje po dogodnym kursie; a więc im mniej dane przedsiębiorstwo gromadzi rezerw przez wypłacanie znacznych dywidend, tem łatwiej pozyskuje nowy kapitał w trybie sprzedaży akcyj i obligacyj. Gdy po upływie pewnego okresu czasu okazuje się, że wypłacone wysokie dywidendy były oparte na nietrafnem przewidywaniu potrzebnych rezerw i rat amortyzacyjnych, jeżeli okazuje się, że przezorniejszem i rozważniejszem byłoby gromadzenie rezerw i wypłacanie mniejszych dywidend, to w takim razie można mówić 1) o inflacji zysków i 2) późniejszej inflacyjnej emisji akcyj i obligacyj. Zyski wypłacono niesłusznie i lekkomyślnie; późniejsza depresja poucza, że należało

je zatrzymać w przedsiębiorstwie w postaci rezerw na pokrycie strat przyszłych lat chudych — charakter nowego kapitału, powstałego z nieopatrznie wypłaconych zysków, jest inflacyjny. Okazuje się, że zrodzony został nie z rzeczywistości gospodarczej, lecz że jest tworem złudnym i zawodnym. Nie z krwi i ciała gospodarczego powstał; upiornej zjawie zawdzięcza swe istnienie. Gdyby opatrzniej, ostrożniej, mniej wypłacano dywidend, tem mniej byłoby wolnego kapitału na zakup nowych akcyj i obligacyj, a więc i na budowę nowych instalacyj. Możemy więc słusznie mówić o funkcjonalnym związku pomiędzy 1) inflacją zysków, 2) inflacją emisji nowych walorów i 3) inflacją nowych instalacyj.

Powyższy związek funkcjonalny posiada również zaznaczoną przez nas kolejność. Gdy opada fala zysków inflacyjnych, może się jeszcze podnosić fala emisyj inflacyjnych; widzieliśmy to w Stanach Zjednoczonych przed paru laty, gdy kurs walorów był znacznie wyższy, niżby to wynikało z ich dochodowości (im wyższy jest kurs waloru przy danej dywidendzie, tem mniejsza jest jego dochodowość). Po opadnięciu zaś fali emisyj inflacyjnych, trwa jeszcze przez pewien czas proces zamawiania i ustawiania nowych instalacyj.

Powstaje więc pytanie, czy słusznem jest obciążanie ceny opłacalnej pozycją amortyzacji tych inflacyjnych instalacyj; jeżeli aparat wytwórczy rozrósł się nadmiernie i jeżeli szereg instalacyj został ustawiony nieprzezornie i nierozważnie, chociażby pod wpływem gorączki racjonalizacyjnej i zachęceń, dawanych przez rząd (Hoover, jako minister przemysłu, gorąco zachęcał przemysł amerykański do racjonalizacji procesów produkcji i walki z technicznem marnotrawstwem), to musi on ulec redukcji. Redukcja aparatu wytwórczego odbywa się w ten sposób, że nie amortyzuje się instalacyj i po ich zużyciu na ich miejsce nie ustawia się nowych, gdyż nie zdołały one wyrobić raty amortyzacyjnej i zgromadzić kapitału amortyzacyjnego, pozwalającego na ustawienie, na miejsce zużytych i starych — nowych urządzeń.

Wprowadzamy więc pojęcie inflacyjnych instalacyj i kwestjonujemy słuszność postulatu, orzekającego, że inflacyjne instalacje mają prawo do wyrobienia raty amortyzacynej, i że ich właściciele mają prawo do roszczenia sobie pretensyj do pobierania ceny opłacalnej, zawierającej ratę amortyzacyjną od inflacyjnych instalacyj.

Przypuszczenie, że mamy do czynienia z instalacjami inflacyjnemi może po paru latach, w świetle późniejszych doświadczeń, okazać się nawskroś fałszywem; może się jeszcze raz okazać, że aparat wytwórczy, wydający się nam nadmiernie rozrośnięty, okaże się znowu niedostateczny. Gdy konjunktura się zmieni i gdy się okaże,

że istniejące instalacje są potrzebne, to w takim razie, w okresie dobrej konjunktury można powiększyć ratę amortyzacyjną i nadrobić zaległości amortyzacyjne.

W okresie złej konjunktury i stwierdzanego przerostu instalacyj powinna być zmniejszana rata amortyzacyjna, w okresie dobrej konjunktury - zwiększana. Rata amortyzacyjna nie może być obliczana w jednakowych wymiarach w okresach złej i dobrej konjunktury. Postulat ceny stale opłacalnej, pozwalającej na pobranie w okresach złej i dobrej konjunktury jednakowej raty amortyzacyjnej, nie daje się wylegitymować.

Wyższa cena w okresach dobrej konjunktury pozwala na przyspieszoną amortyzację, niższa cena w okresach złej konjunktury nie pozwala na pobranie raty amortyzacyjnej w tej samej wysokości, jak w okresach dobrej konjunktury, a nawet nie pozwala na wyrobienie drobnej części raty amortyzacyjnej. Nie można stanąć na stanowisku, ażeby w okresach dobrej konjunktury postulat ceny opłacalnej uprawniał do wyrabiania w tempie przyspieszonem raty amortyzacyjnej, a w okresie złych konjunktur uprawniał do wyrobienia raty amortyzacyjnej w wysokości, obliczonej na podstawie rozważań technicznych.

§ 7. Procenty od zobowiązań.

Nie mamy również probierza dla określenia, czy wysokość procentów od zobowiązań jest słuszna.

Zaciąganie pożyczek obligacyjnych albo hipotecznych na dłuższe okresy czasu zależy od wyboru momentu zaciągnięcia pożyczki. Przegląd kursów obligacyj i listów zastawnych, ich oprocentowania i dochodowości wykazuje znaczne zmiany w poszczególnych latach i wskutek tego obciążenie procentami poszczególnych przedsiębiorstw zależy od momentu, w którym pożyczki zostały zaciągnięte.

Bardzo często przedsiębiorstwa zaciągają pożyczki w pionowo z niemi skoncernowanych holdingach lub bankach.

W Polsce spotykamy się często z następującym wypadkiem: holding z siedzibą zagranicą otrzymuje zagranicą kapitały na niski procent, np. na 4%, a pożycza je należącemu doń polskiemu przedsiębiorstwu, np. na 12%; w tej różnicy, wynoszącej 8%, policzone jest oczywiście ryzyko lokaty w Polsce, które jest większe niż w kraju, w którym się znajduje siedziba holdingu. Jeśli staniemy jednak na stanowisku, że ryzyko lokaty w Polsce nie wynosi więcej niż 4%, to stąd wynika, że holding zagraniczny powinien był udzielić swemu

przedsiębiorstwu polskiemu pożyczkę na 8%; obciążenie pożyczki dodatkowemi 4% może mieć na celu stworzenie argumentu, uprawniającego do pobrania w Polsce wyższej ceny opłacalnej, zdolnej do opłacenia wysokich procentów od zobowiązań zagranicznych. Sprawa ta zostanie omówiona w rozdziale o przemyśle naftowym, § 3.

* * *

Ocena przyszłej konjunktury jest czynnikiem, wpływającym na wysokość obdłużenia. Im przedsiębiorstwo wypłaca większe dywidendy, tem mniejsze gromadzi rezerwy i naodwrót. W zależności od tego, czy się przewiduje dobrą, czy złą konjunkturę, gromadzi się mniejsze albo większe rezerwy, służące dla pokrycia strat, mogących wyniknąć na skutek mniejszego zbytu.

* * *

Okazuje się często, że wypłacające pokaźne dywidendy przedsiębiorstwa, których akcje notowane są wysoko, po upływie pewnego okresu czasu odczuwają brak środków obrotowych i zmuszone są obdłużać się, naodwrót zaś przedsiębiorstwa, wypłacające małe dywidendy i gromadzące duże rezerwy, po pewnym przeciągu czasu mają nadmiar niezatrudnionych w przedsiębiorstwie kapitałów. Trafność decyzji co do wysokości wypłacanych dywidend i gromadzenia rezerw daje się sprawdzić dopiero po pewnym okresie czasu i wpływa na wysokość obdłużenia.

Nieostrożna polityka wypłacania wysokich dywidend może spowodować brak środków obrotowych i zmusić przedsiębiorstwo do zaciągnięcia pożyczki; często okazuje się, że spowodowane fałszywą oceną konjunktury niedostateczne gromadzenie rezerw i wypłacanie wysokich dywidend doprowadza do tego, że przedsiębiorstwo pożycza pieniądze w wysokości, zbliżonej do sumy nieostrożnie wypłacanych dywidend w ciągu kilku lat. Gdyby zamiast wypłacania nadmiernych dywidend przedsiębiorstwo zachowało wypłacone w postaci dywidend pieniądze i ulokowało je na rachunku bieżącym w banku, to miałoby od nich dwa albo trzy procent; zmuszone zaś do pożyczenia tych sum, musi płacić od nich wyższe procenty.

* * *

Przy panującej obecnie hierarchji wartości uważa się, że obowiązkiem polityki państwowej jest tworzenie takich warunków opłacalności, przy których przedsiębiorstwo może się wywiązać z opłaty procentów od pożyczonych kapitałów. W mniejszym daleko stopniu wymaga się od polityki państwowej, aby tworzyła takie warunki opłacalności, przy których przedsiębiorca, może wyrobić procenty od własnego, włożonego kapitału. Postulat świętości kontraktu stwarza przywilej dla przedsiębiorstwa obdłużonego na niekorzyść przedsiębiorstwa, gospodarzącego własnemi kapitałami; idzie o stworzenie warunków, przy których świętość kontraktu może być uszanowana. Ciekawem jest, że inaczej wypadają obliczenia kosztów własnych w analogicznych przedsiębiorstwach, obdłużonych w niejednakowym stopniu. Stwarza to pokusę do obdłużania się.

Jeżeli przedsiębiorstwo prowadziło nierozważną politykę kredytową, jeżeli nadmiernie korzystało z kredytu obligacyjnego i krótkoterminowego kredytu bankowego, jeżeli, krótko mówiąc, uprawiało inflację instalacyj przy pomocy inflacji kredytowej, to w takim razie konsekwencje powinien ponieść wierzyciel i w rzeczywistości często je ponosi. Niema najmniejszego powodu, aby polityka państwowa przy pomocy ulg podatkowych i kredytów państwowych przychodziła z pomocą przedsiębiorstwom w tym celu, aby mogły się one wywiązać ze swych zobowiązań. W szczególności staje się to absurdem, gdy instytucja emisyjna uprawia restrykcyjną politykę kredytową, a państwo poręcza wierzycielom przedsiębiorstw prywatnych spłatę procentów od długów, które w świetle późniejszych spostrzeżeń i doświadczeń okazały się długami inflacyjnemi, zaciągniętemi dla budowy inflacyjnych, nieczynnych urządzeń.

§ 8. Wycofywanie zaangażowanego kapitału.

Umowa ze spółką dzierżawną przewiduje stopniowe wycofywanie zaangażowanych w spółce kapitałów.

W ustępie p. t. „Procenty od zobowiązań" wskazaliśmy na to, że holdingi zagraniczne pożyczają należącym do nich przedsiębiorstwom polskim kapitały na wysoki procent. Wzieliśmy dla przykładu 12%. Przypuśćmy, że holding macierzysty z siedzibą zagranicą uzyskuje na swym rynku kapitały na 4%. Przewyżka procentu, otrzymywanego od przedsiębiorstwa polskiego nad procentem płaconym przez holding wynosi 8%.

Przypuśćmy, że 4% wynosi ryzyko lokaty kapitału w Polsce. Pozostałe 4% reprezentuje w gruncie rzeczy powolne wycofywanie zaangażowanego w Polsce kapitału.

Holding zagraniczny często traktuje wysoki procent, na który wypożycza kapitały należącemu doń przedsiębiorstwu polskiemu, jako narzędzie, służące do wycofania kapitału.

Jeżeli ze stanowiska kalkulacji holdingu kapitał zostaje z Polski po latach 20-tu wycofany, a kapitał, pracujący w Polsce nie uległ zniszczeniu, to utrzymany nadal w Polsce kapitał i procenty od niego pobierane stanowią nowy zysk, nieuwzględniony w początkowej kalkulacji holdingu.

Ideałem ceny opłacalnej jest więc cena, przy której:

1) urządzenia są należycie amortyzowane i substancja majątkowa nie maleje, a nawet wzrasta;
2) procenty od zobowiązań są uiszczane;
3) zaangażowany kapitał jest wycofywany przy pomocy pobierania wysokich procentów;
4) po wycofaniu pożyczek i zaangażowanych kapitałów ulokowany kapitał w Polsce nadal pracuje i nadal odrzuca procenty.

Ideał nie zawsze daje się zrealizować. Używaliśmy w poprzednich rozdziałach i będziemy używać w następnych rozważaniach określenia „cena opłacalna". Przez cenę opłacalną będziemy rozumieli cenę, którą przedsiębiorca ze swego subjektywnego stanowiska uważa w danym okresie za cenę opłacalną, może to być więc cena, pozwalająca tylko na pokrycie raty amortyzacyjnej, albo na pokrycie raty amortyzacyjnej i opłatę procentów od zobowiązań, albo tylko na pokrycie procentów od zobowiązań.

Określenia — cena opłacalna — nie sposób jest używać w znaczeniu jednoznacznem.

Ponieważ jednak nie jest zadaniem polityki gospodarczej zapewnianie przedsiębiorcy w każdym okresie ceny opłacalnej, a wprost przeciwnie, jest jej zadaniem przestrzeganie postulatu ceny elastycznej, to kwestja poziomu ceny opłacalnej staje się obojętną, w szczególności jeśli idzie o krótki okres czasu. Jasnem jest, że polityka państwowa zawsze dąży do stworzenia takich warunków, aby cena pobierana przez dłuższy okres czasu okazała się w rezultacie ceną opłacalną.

§ 9. Redukcja raty amortyzacyjnej i procentów od zobowiązań.

Motywem działalności przedsiębiorcy jest zysk, bywa on jednak często zmuszonym do pracy bez zysku, gdyż zaniechanie wytwórczości na pewien okres czasu jest zabiegiem jeszcze kosztowniejszym, niż praca bez zysku lub praca z pewną stratą.

Przedsiębiorca, mający urządzenia, nadające się do wytwarzania, woli zamiast zawiesić produkcję, pracować nawet bez gromadzenia kapitału amortyzacyjnego, gdyż w ten sposób wyzyskuje

zdolność produkcyjną swych urządzeń aż do chwili ich zupełnego zużycia. Opłaca mu się zaprzestać wytwórczości dopiero wtedy, gdy jego urządzenia są zupełnie zużyte i niezdolne do produkcji. Na tem polega proces powolnego zamierania przedsiębiorstw, należy więc pamiętać o tem, że przedsiębiorstwu bardziej się opłaca kontynuowanie produkcji bez wyrabiania raty amortyzacyjnej, niż zaprzestanie produkcji i unieruchomienie niezużytych urządzeń.

Poza tem przedsiębiorca ma zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe, od których musi uiszczać procenty. Deficytowa wytwórczość pozwala mu często na opłacenie przynajmniej części procentów od zobowiązań; przy zaprzestaniu produkcji ustaje zupełnie możność opłacania procentów. Z tego powodu wierzyciele bardzo często udzielają przedsiębiorcy ulg i prolongat, gdyż dla wierzycieli jest korzystniejszem, aby przedsiębiorca przynajmniej w części uiszczał się ze swych zobowiązań, niż wskutek bankructwa całkowicie zaprzestał płacenia procentów; szczególniej teraz w okresie kryzysu na każdym kroku spotykamy się z dążeniem wierzycieli do pozostawienia obdłużonego objektu w rękach dłużnika.

Na gruncie stosunków wierzyciela z dłużnikiem mamy do czynienia z ciekawą hierarchją wartości. Kontrakt jest oczywiście świętością. Obdłużone wielkie przedsiębiorstwa wchodzą w układy z wierzycielami i umiejętność zawarcia dogodnego układu z wierzycielami uważana jest za dowód wysokich uzdolnień finansowych. Na terenie wielkiego przemysłu i wielkich finansów spotykamy się z kunsztownemi układami pomiędzy wierzycielami a obdłużonem przedsiębiorstwem.

Bardzo często wielkie przedsiębiorstwa odwołują się do skarbu państwa z propozycją, aby państwo udzieliło im gwarancyj za ich długi wobec wierzycieli, twierdząc, że zaprzestanie przez nie uiszczania się z zobowiązań może wywołać panikę i odbić się ujemnie na opinji o całym kraju.

Małe przedsiębiorstwa przeważnie nie mogą i nie umieją uskuteczniać takich kunsztownych tranzakcyj z wierzycielami, zdobywają więc sobie tylko smutny przywilej — „zarywania" wierzycieli.

Często się zdarza, że wielkie przedsiębiorstwa, którym udało się zawrzeć „kunsztowne" umowy z wierzycielami, uzyskać ulgi podatkowe, kredyty i gwarancję państwową, uskarżają się na konkurencję małych przedsiębiorstw; te ostatnie, według zdania wielkich przedsiębiorstw, uprawiają nielojalną konkurencję, obchodzą ustawy podatkowe i zarywają wierzycieli.

Mamy tutaj do czynienia z różną oceną prawną i moralną tych samych faktów gospodarczych. To, co w jednym wypadku nazywa się obchodzeniem ustaw podatkowych, w innym — staje się ulgą podatkową. To, co w jednym wypadku nazywa się kunsztownym układem z wierzycielami, często zawartym przy udziale gwarancji państwowej, w innym — nazywa się „zarywaniem" wierzycieli. Walka z rujnującą konkurencją powolnie umierającego przedsiębiorstwa jest walką z redukcją raty amortyzacyjnej i z redukcją procentów, uiszczanych wierzycielom.

§ 10. Nowa umowa dzierżawna.

W dniu 17 listopada 1930 roku została zmieniona umowa pomiędzy rządem a Spółką Akcyjną do Eksploatacji Monopolu Zapałczanego.

Motywem zmiany umowy było zaciągnięcie pożyczki w wysokości 32,4 miljonów dolarów na 6,5% rocznie.

Zmiany w umowie dzierżawnej są bardzo poważne.

Rozciągnięcie monopolu na półfabrykaty.

Umowa przewiduje rozszerzenie monopolu na półfabrykaty, t. j. na pręciki z drzewa, używane na zapałki, taśmy drzewne, używane na pudełka do zapałek i gotowe pudełka do zapałek.

Według Minist. Skarbu nie zmieniło to dzisiejszego faktycznego stanu rzeczy, gdyż oczywiście pręciki do zapałek i pudełka są wyrabiane w istniejących dziś fabrykach zapałek, nie są zaś nabywane przez spółkę dzierżawną od wytwórców prywatnych.

Takie twierdzenie jest absurdem. Pomiędzy monopolem faktycznym a prawnym i formalnym zachodzi kolosalna różnica. Monopol faktyczny można utrzymać tylko przy zachowaniu pewnych warunków; najlepszym dowodem, że dysponenci monopolu faktycznego nie są pewni jego trwałości, jest często napotykana tendencja do przekształcenia monopolu faktycznego na formalny. Zobaczymy w paru gałęziach przemysłu, że wbrew przewidywaniom dysponentów karteli, ustawał posiadany przez nie monopol faktyczny (przemysł naftowy).

W Polsce w chwili zawierania nowej umowy istniały dwie samodzielne prywatne fabryki pręcików, pracujące wyłącznie na eksport. Min. Skarbu przewidywało możliwość zawarcia z niemi umów co do dalszego prowadzenia przedsiębiorstwa na własny rachunek.

Polska, oprócz Rosji, jest jednym z niewielu producentów osiki; w interesie kraju leży wywóz osiki w stanie obrobionym, a więc

w postaci drewienek zapałczanych; oczywiście importerzy osiki wolą ją nabywać w stanie surowym, nieobrobionym i u siebie dokonywać przerobienia osiki na drewienka.

Ten konflikt interesów pomiędzy Polską, jako eksporterem drzewa, a zagranicznymi importerami drzewa polskiego jest podstawowem zagadnieniem polskiej polityki drzewnej. Polska dąży do powiększenia wywozu drzewa tartego i zmniejszenia wywozu drzewa okrągłego, zaś kraje, nabywające drzewo polskie chcą je otrzymywać w stanie surowym i same je przecierać; najwyraźniej ten konflikt występuje w stosunkach drzewnych polsko-niemieckich; Polska dąży do uzyskania dogodnych warunków dla wywozu drzewa tartego do Niemiec, a Niemcy utrudniają przywóz polskiego drzewa tartego i dążą do otrzymywania bez utrudnień polskiego drzewa okrągłego.

W umowie drzewnej polsko-niemieckiej ze stycznia 1929 r. sprawa ta została załatwiona kompromisowo; Polska otrzymała kontyngent przywozowy drzewa tartego do Niemiec za opłatą określonego, zafiksowanego na czas trwania umowy, niemieckiego cła przywozowego od drzewa tartego i zobowiązała się ze swej strony przez czas trwania umowy do niepodnoszenia opłat wywozowych i kolejowych taryf eksportowych od drzewa okrągłego i do niewprowadzania kontyngentów wywozowych na drzewo nieobrobione.

Osika w polskiej polityce drzewnej zajmuje miejsce poważne, nie należało więc uzależniać sprawy wywozu osiki w postaci drewienek od zgody koncernu szwedzkiego. Producenci osiki są w trudnej sytuacji przy ustalaniu ceny osiki z jej nabywcami, gdyż wśród nabywców osiki dokonywa się centralizacja skupu, będąca skutkiem koncentracji produkcji zapałek. Względnie rozproszony i mało zorganizowany polski producent osiki ma do czynienia ze skoncentrowanymi wielkimi nabywcami osiki, mającymi możność dyktowania ceny.

Min. Skarbu twierdzi, że „monopol półfabrykatów zmierza do usunięcia możliwości nadużyć i jako taki wprowadza się we wspólnym interesie państwa i spółki dzierżawnej".

Wysuwa się więc motyw zabezpieczenia Kreugera przed możliwością nadużyć ze strony małych przedsiębiorstw, zakłada się, że małe przedsiębiorstwo może ulec pokusie popełniania nadużyć i sprzedawania potajemnie i przemytniczo drewienek potajemnemu i przemytniczemu producentowi zapałek.

Zabezpieczenie koncernu Kreugera przed możliwością nadużyć ze strony fabrykantów drewienek i potajemnej przemytniczej produkcji zapałek niemonopolowych! Postulat polskiej polityki

gospodarczej, sformułowany w ten sposób w roku 1930, dziwnie brzmi w roku 1932.

W tomie drugim wykażemy, że Kreuger posługiwał się powszechnie stosowanemi metodami finansowemi. Kreuger nie jest wyjątkiem, a personne figurative dla coraz bardziej licznej grupy Wirtschaftsführerów; niesłusznie się potępia Kreugera, któremu się nie udało, gdy na widowni widać te same typy, tem tylko różniące się od Kreugera, że miały powodzenie i niżej latały.

Polityka gospodarcza opiera się na pewnym systemie ocen; coraz bardziej gruntuje się ocena, że przed możliwością nadużyć ze strony małych przedsiębiorstw należy zabezpieczyć wielkie przedsiębiorstwa i koncerny.

§ 11. Rozciągnięcie monopolu na zapalniczki.

W motywach do projektu nowej ustawy o monopolu, wniesionego do Sejmu w grudniu 1930 roku, Minister Skarbu pisze:

„Głębszem i dalej sięgającem postanowieniem jest wprowadzenie monopolu na zapalniczki oraz silne zwiększenie ich opodatkowania. Zapalniczki stanowić mogą niewątpliwie niebezpieczną konkurencję dla zapałek. Jeśli dziś nie dała się jeszcze ona odczuć, przypisać to należy przyzwyczajeniu ludności do używania zapałek oraz niewątpliwie pewnej niedoskonałości fabrykacji zapalniczek. W perspektywie jednak 35 lat nie jest wykluczone wyrugowanie zapałek przez inne środki zapalające, co oczywiście zmniejszyłoby nietylko dochody Spółki dzierżawnej, lecz przedewszystkiem obniżyłoby dochód Państwa z Monopolu Zapałczanego i w ten sposób zniweczyć zdołałoby podstawy zaciągnięcia oraz obsługi i zabezpieczenia pożyczki".

„Monopol i opodatkowanie zapalniczek ma na celu niedopuszczenie do tego, by zapalniczki stały się masowym, tanim produktem, stanowiącym konkurencję dla zapałek. Wprowadzony jest we wspólnym interesie Państwa oraz Spółki dzierżawnej. Mimo wysokich stawek nie należy się liczyć z wysokiemi dochodami Państwa z tego tytułu, gdyż wysokość stawek zmierza właśnie do ograniczenia używania zapalniczek."

Artykuł 14 ustawy o Monopolu Zapałczanym postanawia: „Minister Skarbu jest uprawniony do udzielania osobom prywatnym na czas określony pozwolenia na wyrób zapalniczek, objętych monopolem, pręcików z drzewa, taśmy drzewnej, względnie pudełek do zapałek na rzecz Państwowego Monopolu Zapałczanego, na warunkach przez siebie ustanowionych."

Umowa ze spółką dzierżawną z dnia 17 listopada 1930 r. postanawia:

„Z czynnemi jeszcze w dniu 9 grudnia 1930 roku w Polsce fabrykami pręcików drewnianych oraz zapalniczek, które bez uszczerbku dla rozszerzenia monopolu mogą swobodnie wykonywać swą działalność do końca 1931 roku, Spółka ma prawo wejść w porozumienie, w myśl którego Spółka, według swego wyrobu, fabryki bądź nabędzie w drodze kupna, bądź zezwoli im na dalsze samodzielne istnienie. Gdyby było niemożliwe wejść dla Spółki przed 1 stycznia 1932 r. w tego rodzaju porozumienie ze wszystkiemi wspomnianemi fabrykami, wówczas zostanie fabryka, względnie fabryki, z którą lub z któremi nie można było wejść w porozumienie, wywłaszczone z ważnością od dnia 1 stycznia 1932 r., w myśl rozporządzenia Prez. Rz. z dnia 4 marca 1927 r."

Artykuł 22 tejże umowy postanawia:

„Po upływie przewidzianego w artykule 1 okresu umowy, przedłużonego ewentualnie stosownie do artykułu 21 niniejszej umowy, wszelkie należące do Spółki objekty fabryk zapałek i zapalniczek, przeznaczone do eksploatacji Państwowego Monopolu Zapałczanego, wraz z całem wyposażeniem, przynależnościami, gruntami, budynkami fabrycznemi i magazynami przechodzą na własność skarbu państwa bezpłatnie i wolne od wszelkich obciążeń."

Artykuł 17 ustawy o Monopolu Zapałczanym postanawia: „W razie wydzierżawienia Monopolu Zapałczanego upoważnia się Ministra Skarbu do zwolnienia od cła zapałek oraz zapalniczek i ich części zamiennych, objętych monopolem, sprowadzanych przez dzierżawcę z zagranicy na potrzeby monopolu."

Umowa dzierżawna pozwala na przywóz zapałek tylko w okolicznościach wyjątkowych; według artykułu 6 umowy Spółka zobowiązuje się do produkowania ilości zapałek, wystarczającej na zaspokojenie spożycia krajowego; według artykułu 9 umowy przywóz do Polski zapałek oraz półfabrykatów jest zabroniony. Tylko w wypadku siły wyższej i wstrzymania produkcji w jednej albo paru fabrykach zapałek przez czas dłuższy, niż jeden miesiąc, Spółka zobowiązuje się do sprowadzania zapałek, potrzebnych dla zaspokojenia zapotrzebowania krajowego, na co musi otrzymać pozwolenie Ministra Skarbu.

Takich zastrzeżeń, krępujących przywóz zapalniczek zagranicznych, umowa nie przewiduje.

Spółka otrzymuje więc w dzierżawę monopol zapalniczek, przyczem ma prawo:

1) produkować zapalniczki we własnych zakładach;
2) zamawiać zapalniczki w krajowych fabrykach, produkujących za zezwoleniem spółki i dla spółki;
3) sprowadzać zapalniczki z zagranicy bez opłaty cła.

Spółka otrzymała w dzierżawę monopol zapalniczek i nie jest obciążona obowiązkiem produkowania ich ani we własnych zakładach krajowych, ani zamawiania ich w fabrykach krajowych, lecz może uprawiać w Polsce sprzedaż zapalniczek zagranicznych, sprowadzanych do Polski bez opłaty cła przez lat 35 (naprzykład zapalniczek niemieckich).

Spółka otrzymała w dzierżawę monopol kupiecki, t. j. czysto handlowy; ten monopol może się okazać monopolem sprzedaży w Polsce zapalniczek zagranicznych i uniemożliwić powstanie produkcji zapalniczek w Polsce.

§ 12. Eksport zapałek.

W motywach do projektu ustawy Ministerstwo Skarbu pisze:

„Umowa dotychczasowa przewidywała obowiązek Spółki do eksportu zapałek w wysokości minimalnie $1/3$ konsumcji krajowej. Obowiązek ten mógł być uciążliwy dla Spółki. Ponieważ jednak istniało minimum eksportu, nie było zaś wyznaczone maximum, istniało zawsze niebezpieczeństwo — w ostatnich czasach zwłaszcza zaczynające się urealniać —, że szwedzka spółka zapałczana S. T. A.B. będzie mogła prowadzić walkę z dumpingiem konkurencji, używając do tego zapałek polskich, gdyż dzięki konstrukcji starej umowy, przewidującej znaczną część odpłaty za dzierżawę monopolu w formie 50% udziału Państwa w zysku monopolu — połowa straty na eksporcie mogłaby być przerzucona na Skarb Państwa."

„Nowa umowa przewiduje uchylenie tych obopólnych niebezpieczeństw. Spółka zwolniona będzie od obowiązku eksportu, jeśli jednak będzie chciała eksportować, to wówczas będzie to musiała czynić na własne ryzyko i nie będzie mogła przerzucać części strat na Skarb Państwa".

Polska polityka gospodarcza słusznie narzuca różnym gałęziom przemysłu „uciążliwy" obowiązek eksportu, kierując się motywem eksportowym. Od tego nakazu został zwolniony koncern Kreugera.

Sprawa opłacalności eksportu będzie omówiona przy przeglądzie innych gałęzi przemysłu. Eksport zapałek opłacał się, gdyż przed wprowadzeniem monopolu prywatny przemysł zapałczany go uprawiał, być może, że i teraz eksport by się opłacał, a w każdym razie

nie jest wykluczone, że mogą nastąpić okoliczności, przy których eksport zapałek z Polski będzie się opłacał.

Istota zagadnienia eksportowego po wydzierżawieniu Kreugerowi monopolu polega nie na większej albo mniejszej opłacalności eksportu, lecz na tem, że polityka eksportowa należy do Svenska Tändsticks Aktiebolaget, będącej przedsiębiorstwem, należącem do koncernu Kreugera. Eksport zapałek polskich odbywa się w ten sposób, że Svenska Tändsticks Aktiebolaget nabywa zapałki od polskiej spółki dzierżawnej i sprzedaje je zagranicą. Polska spółka dzierżawna nie wywiązała się z obowiązku eksportu, ustalonego w artykule 12 umowy z dnia 19 września 1925 roku i usprawiedliwiała się z powodu tego uchybienia, od którego jest przewidziana kara umowna w wysokości 20 złotych od niewywiezionej skrzyni, tem, że bez trudności mogła dostarczać polskie zapałki zagranicznym przedsiębiorstwom kreugerowskim po cenie dowolnie niskiej i w ten sposób zmniejszać dochody Polskiej Spółki Dzierżawnej i uszczuplać udział Skarbu w jej dochodach, nie zmniejszając bynajmniej przez to dochodów koncernu Kreugera, jako całości.

W licznych wypadkach pozorna nieopłacalność eksportu wynika stąd, że polskie przedsiębiorstwa sprzedają swe wytwory firmom zagranicznym, należącym do tych samych koncernów. Strata na eksporcie jest kompensowana przez zyski firmy zagranicznej, nabywającej polskie wytwory, ponieważ zaś i polskie przedsiębiorstwo i firma zagraniczna należą do tego samego koncernu, to dla koncernu jako całości, straty polskiego przedsiębiorstwa są bądź obojętne, bądź pożyteczne, gdyż stwarzają argument za podniesieniem krajowej ceny do poziomu opłacalnego.

Skoro jednak czynsz dzierżawny, uiszczany przez spółkę Skarbowi, został uniezależniony od wyników finansowych spółki, to nieopłacalny eksport może się odbić ujemnie tylko na dochodach spółki, a nie na wysokości czynszu, płaconego Skarbowi przez spółkę.

Argumentacja Ministerstwa Skarbu powinna być spożytkowana w podręcznikach logiki w celu dania przykładu, jak rozumować nie należy. Rozumowanie to wygląda, jak następuje:

Przesłanka pierwsza.

> Dzięki konstrukcji starej umowy, przewidującej znaczną część odpłaty za dzierżawę Monopolu w formie 50% udziału państwa w zysku Monopolu — połowa straty na eksporcie mogłaby być przerzucona na Skarb Państwa.

Przesłanka druga.

Przewidziana została w nowej umowie zasada, iż dochód monopolowy Skarbu Państwa winien być niezależny od wyników finansowych spółki.

Wniosek: Spółka zwolniona będzie od obowiązku eksportu, jeśli jednak będzie chciała eksportować, to wówczas będzie to musiała czynić na własne ryzyko i nie będzie mogła przerzucać części strat na Skarb Państwa.

Prawidłowy wniosek powinien brzmieć:

Ponieważ spółka może eksportować tylko na własne ryzyko i nie może przerzucać strat eksportowych na Skarb Państwa, to obciążenie spółki obowiązkiem eksportu nie odbija się ujemnie na dochodach Skarbu, a jest pożyteczne dla gospodarstwa narodowego.

§ 13. Fabryka chloranu potasu.

Artykuł 9 dawnej umowy dzierżawnej z dnia 19 września 1925 roku postanawia:

„Spółka również ma prawo ..... kupić w całości jedną z istniejących w Polsce fabryk chloranu potasu lub taką ilość udziałów, względnie akcyj tejże fabryki, któraby zapewniała głos stanowczy w sprawie prowadzenia nabytego przedsiębiorstwa. Te udziały, względnie akcje, nie mogłyby być odstępowane bez zgody Ministerstwa Skarbu, a po ustaniu niniejszej umowy dzierżawnej przeszłyby bezpłatnie na rzecz Skarbu Państwa."

Artykuł 5 nowej umowy dzierżawnej z dnia 17 listopada 1930 roku postanawia:

„Spółka ma prawo budować lub kupować oraz prowadzić w Polsce fabryki chloranu potasu albo fosforu, które tak, jak znajdujące się w posiadaniu spółki akcje Sp. Akc. Radocha, pozostają własnością spółki po upływie niniejszej umowy."

Według starej umowy „Radocha" przechodziła po upływie okresu dzierżawnego na własność Skarbu, a według nowej umowy pozostaje własnością spółki.

Z nowej umowy widać wyraźnie, czemu spółka tak koniecznie chciała mieć własną fabrykę chloranu potasu. Artykuł 6 nowej umowy dzierżawnej postanawia:

„Powyższe ceny sprzedaży (zapałek) będą ważne dopóty, dopóki płace robotnicze, pensje i wynagrodzenia oraz ceny franco fabryka za drzewo, chloran potasu i fosfor, będą się utrzymywały na tej samej wysokości, jak w roku 1929."

A dalej:

„Formułę obliczania podwyższania względnie obniżania ceny zapałek ustala się w sposób następujący:

Przeciętna pensji urzędników i płac robotników, obliczona na głowę i za dzień roboczy, winna być przyjęta jako wynosząca 40% ceny zapałek, cena drzewa franco fabryka — 30%, chloranu potasu — 20% i fosforu — 10%, wszystko to na podstawie równi złota. Ceny podane przez spółkę będą badane przez Warszawską Izbę Przemysłowo-Handlową".

Jako przykład praktycznego zastosowania tej formuły podaje się: przyjmujemy, że ceny drzewa obniżyły się o 40% cen z roku 1929, podczas gdy pozostałe współczynniki ceny pozostały bez zmiany; według formuły cena drzewa stanowi 30% wszystkich współczynników kosztów i skutkiem tego byłaby spółka zatem obowiązana zniżyć cenę zasadniczą o 12%.

Jeśli „Radocha" podniesie cenę chloranu potasu, to koncern Kreugera na tem zarobi, a spółka dzierżawna nic na tem nie straci, że zapłaci więcej za chloran potasu, gdyż ma prawo podnieść cenę zapałek.

ROZDZIAŁ VII.

PRZEMYSŁ WĘGLOWY.

§ 1. Ryzyko handlowe na rynku węglowym.

Rynek węglowy należy do najlepiej zbadanych. Przemysł węglowy jest przemysłem wielkim, jednym z najlepiej zorganizowanych, mającym dokładne statystyki, najdokładniej badanym przez rząd, opinję publiczną, piśmiennictwo naukowe i t. p.

Węgiel jest ładunkiem ciężkim i przewóz stanowi niezmiernie ważną pozycję w cenie węgla; koszt frachtu jest czynnikiem decydującym o wyniku konkurencji pomiędzy poszczególnemi zagłębiami i węglami różnych gatunków. Węgiel tylko w wyjątkowych okolicznościach znosi przewozy na dłuższe odległości. W krajach, mających własną produkcję węgla, przemysł węglowy zajmuje na rynku krajowym sytuację dominującą; zakazy przywozu węgla, rozpowszechniające się w ostatnich czasach, zapewniły przemysłowi węglowemu wielu krajów na ich rynkach wewnętrznych sytuację niemal monopolistyczną. Spożycie węgla podlega w zamożniejszych gospodarstwach narodowych naogół mniejszym wahaniom, niż spożycie innych towarów, dotyczy to w szczególności węgla opałowego, którego spożycie w krajach zamożniejszych jest względnie stałe. Spożycie węgla dla celów przemysłowych ulega wahaniom w zależności od ogólnej konjunktury, ale jest względnie mało zależne od konjunktury w poszczególnych gałęziach przemysłu, gdyż wahania w stanie poszczególnych gałęzi przemysłu często się kompensują; rynek węglowy jest dosyć przejrzysty i ustabilizowany; spożycie węgla daje się przewidzieć.

Gatunki węgla są bardzo różne; węgiel otrzymywany z różnych pokładów posiada różne właściwości. W Polsce, węgiel z różnych pokładów jest zaliczony do różnych klas, których ilość wynosi 6; następnie są różne sortymenty węgla, a więc np. węgiel gruby,

orzech, grysik, groszek, miał i t. p. Poszczególne gatunki węgla stanowią kombinację klas i sortymentów, np. orzech kl. drugiej albo gruby kl. pierwszej; niektóre gatunki węgla są bardziej poszukiwane, inne mniej. Umowy kartelowe starają się dokładnie określić poszczególne sortymenty węgla i postanawiają, że kopalnie mają prawo sprzedawać wyłącznie tylko umowne sortymenty. Ceny poszczególnych sortymentów węgla z odpowiednich pokładów są ustanawiane w pewnym określonym stosunku, który czasami nie odpowiada ocenie odbiorców; zdarza się, że za mniej poszukiwane gatunki węgla, odbiorca płaci mniej, niż wynosi cena kartelowa, a więcej, niż wynosi cena kartelowa za bardziej poszukiwane gatunki.

Ciekawy obraz przedstawia historja sprzedaży, uprawianej przez syndykat Reńsko-Westfalski.

* * *

Będziemy odróżniać w handlu:

1) kupców pierwszej ręki, t. j. kupców, zakupujących węgiel od kopalń,
2) kupców drugiej ręki, zakupujących węgiel od kupców pierwszej ręki,
3) kupców detalicznych, kupujących węgiel od kupców drugiej ręki.

Jest to schemat idealny, w rzeczywistości ulega on transformacjom; granice pomiędzy poszczególnemi grupami zacierają się.

Zbyt węgla ma charakter sezonowy, spożywa się go w lecie mniej, w zimie więcej. Kopalnie są zainteresowane w równomiernej produkcji. Przy równomiernej produkcji powstaje konieczność przechowania węgla, wyprodukowanego w lecie, do zimy; w zimie może wystąpić nadprodukcja i węgiel może być tani. Przechowywanie węgla jest więc połączone z kosztami i ryzykiem; jest to ryzyko sezonowe.

Oprócz wahań w spożyciu, wywołanych przez zmianę sezonów, ma miejsce zwykłe ryzyko konjunkturalne. Można wytworzyć węgla mniej, albo więcej, niż wynosi przewidywane spożycie.

Pewne gatunki węgla są mniej poszukiwane, inne więcej. Za mniej poszukiwane gatunki węgla konsument chce płacić mniej od ceny mu proponowanej, za bardziej poszukiwane gatunki gotów jest zapłacić więcej, niż wynosi cena kartelowa. Trudno sobie wyobrazić wypadek, aby konsumentowi nie opłacało się nabyć nawet mniej poszukiwanego węgla po niskiej cenie; przy niskiej

cenie mniej poszukiwanego gatunku, opłaca mu się raczej nabyć ten właśnie gatunek, niż bardzo poszukiwany gatunek po cenie wysokiej. Gdyby jednak taki wypadek nastąpił, to z intencji prawa górniczego, zmierzającego do zapobiegania marnotrawstwu węgla — wynikłoby, że należy przymusić konsumenta do zakupywania i najmniej przez niego pożądanych gatunków węgla. W rzeczywistości nie mamy do czynienia z zagadnieniem przymuszania konsumenta do zakupywania poszczególnych gatunków węgla w określonym stosunku, ale z zagadnieniem przymuszania konsumenta do zakupywania określonych ilości węgla po cenach w pewien sposób wyznaczonych. Przy pewnej tabeli cen, konsument niechętnie bierze mniej poszukiwane gatunki węgla; przemysł i handel więc ma do czynienia z ryzykiem gatunkowem.

Te trzy ryzyka: sezonowe, konjunkturalne i gatunkowe — przemysł i poszczególne gałęzie handlu chcą z siebie zrzucić i przerzucić na innych.

W pierwszym okresie syndykatu Reńsko-Westfalskiego kupcy pierwszej ręki nie byli poddani żadnym rygorom; kupowali węgiel od kopalń w miarę potrzeby, tak, że ryzyko sezonowe, konjunkturalne i gatunkowe było przerzucone na kopalnie. Kupcy drugiej ręki i kupcy detaliczni również nie byli obciążeni tem ryzykiem i znajdowali się w sytuacji dogodnej; dawali oni obstalunki kupcom pierwszej ręki, a ci, w miarę otrzymanych obstalunków, dawali zamówienia kopalniom.

W następnym okresie kopalnie postanowiły przerzucić powyższe ryzyka na kupców pierwszej ręki i postawiły im warunek równomiernego zakupu węgla w różnych sezonach (przerzucenie ryzyka sezonowego), równomiernego zakupu w ciągu roku lub mniejszych okresów (przerzucenie ryzyka konjunkturalnego) i obowiązek odbioru różnych gatunków węgla w określonym stosunku (przerzucenie ryzyka gatunkowego).

Kupcy pierwszej ręki, nie mogąc uniknąć ryzyka, narzuconego im przez kopalnie, zaczęli tworzyć kartele kupców pierwszej ręki, w postaci spółek handlowych, do których została dopuszczona tylko część kupców pierwszej ręki. Pozostała część zpośród nich stała się kupcami drugiej ręki. Spółki handlowe zmuszały kupców drugiej ręki do odbioru węgla równomiernie i w określonych gatunkach, przerzuciły więc powyższe ryzyka na kupców drugiej ręki. Ci ostatni odsprzedawali węgiel bardzo poszukiwanych gatunków ze znacznym dodatkiem, a węgiel mniej poszukiwany odsprzedawali bez zarobku. Czynnikiem, który ustanawiał właściwy stosunek cen pomiędzy poszczególnemi gatunkami węgla, stali się więc kupcy drugiej ręki.

Gdy kupcom drugiej ręki zaczęto narzucać klauzulę wyłącznościową, to znaczy obowiązek odbioru węgla tylko od spółek handlowych, to część kupców drugiej ręki zrezygnowała ze stosunków z syndykatem węglowym i zaczęła zaopatrywać się w angielski węgiel kamienny i niemiecki brunatny. Spółki handlowe nie chciały utrzymywać składów węgla i zmuszały do tego kupców drugiej ręki i handel detaliczny; przerzuciły więc na nich ryzyko składowe.

Spółki handlowe stały się organem syndykatu, w ich władzach syndykat miał swoich przedstawicieli.

Ze stanowiska obciążenia wymienionemi ryzykami, ten system był dogodny dla kopalń i kupców pierwszej ręki. Niedogodność jego polegała na tem, że kopalnie, poprzez centralne biuro sprzedażne syndykatu i spółki handlowe, były odsunięte od właściwego rynku węglowego, którego sprężyny usadowiły się w grupie kupców drugiej ręki i w grupie handlu detalicznego. W razie rozbicia się syndykatu, niebezpieczeństwo odsunięcia się kopalń od właściwego rynku węglowego, było bardzo duże; kopalnie musiałyby wówczas stwarzać samodzielny aparat sprzedażny i nawiązywać stosunki z kupcami drugiej ręki, z którymi stosunki stały się odległe i rozluźnione. W pierwszym okresie, gdy handel hurtowy pierwszej ręki dyktował kopalniom swe warunki, sytuacja kopalń była przynajmniej pod tym względem dogodna, że znajdowały się one w bezpośrednim kontakcie z istotnymi dysponentami na rynku węglowym, jakimi byli wówczas kupcy pierwszej ręki.

Dla uniknięcia izolacji od rynku, kopalnie zaczęły skupować firmy handlowe kupców pierwszej oraz drugiej ręki. Przez skup firm kupców pierwszej ręki powchodziły kopalnie do spółek handlowych, założonych poprzednio przez kupców pierwszej ręki. Z biegiem czasu przeważający udział w spółkach handlowych pozyskały kopalnie; w następstwie syndykat utracił wpływ na spółki handlowe, a pozyskały go bezpośrednio kopalnie. Kopalnie, które nie weszły do spółek handlowych, zaczęły żądać dopuszczenia ich do tych spółek. Przez skup firm kupców drugiej ręki kopalnie stały się jeszcze i odbiorcami spółek handlowych w charakterze kupców drugiej ręki. W pewnych okresach przedsiębiorstwa drugiej ręki zaczęły wchodzić w bezpośredni stosunek z centralnem biurem syndykatu, z pominięciem spółek handlowych. Zostały one zaliczone do bezpośrednich odbiorców centralnego biura. Zwolnić się z ryzyka sezonowego, konjunkturalnego i składowego, krótko mówiąc z ryzyka rynkowego — można tylko kosztem odsunięcia się od rynku. Z chwilą, gdy centralne biuro przerzuciło ryzyko rynkowe na kupców pierwszej ręki, a ci zkolei na kupców drugiej

ręki — kopalnie zostały oddzielone od rynku węglowego dwoma buforami i zaczęły zatracać z nim kontakt; potem przyszła reakcja i kopalnie zaczęły ten kontakt ponownie nawiązywać, przejęły one ryzyko rynkowe, wprawdzie nie bezpośrednio, lecz przez nabycie firm kupców drugiej ręki.

Pod wpływem tych sprzecznych i nie dających się pogodzić tendencyj, układają się stosunki pomiędzy przemysłem i handlem. Tendencja do przerzucenia ryzyka rynkowego z przemysłu na handel doprowadza do sztywnej organizacji syndykatu i koncentracji aparatu sprzedażnego w rękach handlu. Tendencja do nawiązania bezpośredniego kontaktu z właściwym rynkiem węglowym, który przewędrował do kupców drugiej ręki, doprowadza do tego, że kopalnie tworzą i nabywają firmy handlowe drugiej ręki; im więcej kopalnie dążą do samodzielnego kontaktu z rynkiem, tem więcej powstaje firm handlowych drugiej ręki, aparat sprzedażny wskutek tego rozdrabnia się, niektóre z tych firm dążą do wejścia w bezpośredni kontakt z centralnem biurem sprzedaży syndykatu, z pominięciem organizacyj handlowych pierwszej ręki, wreszcie firmy handlowe drugiej ręki żądają od centralnego biura węgla z tych kopalń, które są ich właścicielami; z wielkim wysiłkiem zbudowane sztywne organizacje handlowe pierwszej ręki zmuszone są do uszczuplenia zakresu swej działalności.

Sprawa należytego uregulowania stosunków pomiędzy przemysłem i handlem przedstawia się różnie w różnych gałęziach przemysłu. Odmiennie też należy ją rozstrzygać. Trzeba sobie zdać sprawę z tego, że niesposób jest zwolnić się z ryzyka rynkowego i zachować kontakt z rynkiem; poszczególni przemysłowcy często ulegają fałszywemu złudzeniu, że takie zadanie jest wykonalne.

§ 2. Ryzyko składowe.

Gdy przemysł przerzuca na handel, albo handel pierwszej ręki na handel drugiej ręki — ryzyko składowe, to handel może je ponosić przy zachowaniu pewnych warunków.

Kupiec robi składy, jeśli liczy na to, że ceny się podniosą i że uda mu się sprzedać nabyty towar po wyższej cenie; liczy się on też z pewnym odsetkiem tranzakcyj, przy których będzie zmuszony do sprzedania towaru po cenie niższej od ceny nabycia. W działalności kupca, kalkulującego w ten sposób tkwi pierwiastek spekulacyjny (w dobrem znaczeniu tego wyrazu), spekuluje on na różnicę cen w czasie i w miejscu. Ze spekulacji na różnicę cen w miejscu wypływa przesyłanie towaru z jednego okręgu do drugiego.

Działalność syndykatu polega na wyeliminowaniu możliwości spekulacji w miejscu i w czasie; rejonowanie rynku i przydział poszczególnym kupcom określonych rejonów nie pozwala na przesuwanie towaru z okręgu do okręgu i zabrania spekulacji w miejscu. Przytacza się argument, że unika się w ten sposób nieracjonalnych przewozów. Polityka cen w syndykatach ma tendencję stabilizacyjną; krzywa cen w przemyśle nieskartelizowanym jest zwykle zygzakowata, w przemyśle skartelizowanym schodkowa, przyczem długość schodków jest znaczna; często udaje się kartelom przez okres dłuższy, niż rok, utrzymywać cenę na jednym poziomie.

Przy istnieniu kartelu kupiec może robić składy, gdy ma pewność, że przemysł nie rzuci na rynek węgla po cenie niższej, niż ta, po której kupiec zakupił skład. Ewentualność zarobku na podwyższeniu ceny jest bardzo mała, zresztą syndykaty przeważnie przed zamierzonem podniesieniem cen stają się powściągliwe przy sprzedaży towaru.

Kupiec może robić składy, gdy ma pewność, że przemysł i handel pierwszej ręki nie rzuci na rynek węgla po cenie niższej niż ta, po której kupiec zakupił skład. Jeśli np. kupiec ma na składzie węgiel, zakupiony przed trzema miesiącami po 30 zł. za tonnę, a syndykat zacznie po trzech miesiącach sprzedawać po 25 zł., to kupiec musi ponieść znaczne straty.

Koniecznym więc warunkiem, przy którym kupiec może robić składy, jest otrzymanie zapewnienia ze strony przemysłu, że dopóki kupiec nie rozsprzeda zakupionego przedtem po wyższej cenie składu, syndykat nie będzie sprzedawał towaru po cenie niższej; w wypadku zaś zmienionej sytuacji rynkowej, zmuszającej do sprzedaży po niższej cenie, często jest przewidziana wypłata przez syndykat kupcowi bonifikaty, równającej się spadkowi ceny.

Zwykle syndykaty poddają handel niezmiernie ścisłym normom reglamentacyjnym, nacechowanym drobiazgową przesadą i krępującym handel. Całkowite poddanie się tym normom okazuje się zwykle niewykonalne, ponieważ nie można zupełnie stłumić właściwej rynkowi elastyczności. Ten stan rzeczy znajduje zwykle wyraz w zarzutach nieuczciwości i nielojalności, stawianych handlowi przez przemysł.

Trudno jest określić charakter kupca na ureglamentowanym rynku węglowym; pracuje on na rynku względnie ustabilizowanym i przejrzystym, jest on poddany określonym normom działalności, ustanowionym przez kartel i często uskarża się na to, że jest degradowany do roli urzędnika kartelowego. Z drugiej jednak strony widzieliśmy, że na rynku węglowym tworzą się grupy kupców,

działających sprężyście, werbujących odbiorców i przystosowujących się do ich wymagań.

Handel nie może być zupełnie zbiurokratyzowany, kupiec nie może być całkowicie wciśnięty w określone normy i nie poddaje się on normom, postanawiającym, po jakiej cenie ma nabyty towar odsprzedać.

W różnych gałęziach przemysłu i handlu stosunek pomiędzy tendencją biurokratyczną, zmierzającą do wciśnięcia kupca w określone ramy, a tendencją wolnohandlową, jest bardzo rozmaity. Im rynek jest bardziej przejrzysty, obliczalny i ustabilizowany, tem więcej danych ma tendencja biurokratyczna do realizacji swych zamierzeń. Na rynku węglowym tendencja biurokratyczna występuje wyraźnie, nie jest ona jednak w stanie przytłumić całkowicie tendencji wolnohandlowej.

Jednym z największych błędów w polityce organizacyj przemysłowych jest przesada w reglamentacji zbytu i niewykonalna chęć wyeliminowania elementu elastyczności z planowo reglamentowanego rynku.

Kupiec hurtowy występuje w innym charakterze przy sprzedaży na rynkach nieunormowanych; tam ma on do czynienia z konkurencją, obsługuje rynek wolny, niezabezpieczony dla przemysłu żadnego z krajów, tam jest on samodzielnym kupcem. Jeżeli na rynku wewnętrznym poszczególnego kraju jest parę okręgów przemysłu węglowego, toczących ze sobą walkę konkurencyjną, to zwykle każde zagłębie ma swój rynek bezsporny, na który, z powodu odległości, węgiel z innych zagłębi dotrzeć nie może; oprócz rynków bezspornych są rynki sporne, na których spotyka się węgiel paru zagłębi. Wówczas, gdy poszczególne zagłębie nie ma rynku bezspornego i jest skazane tylko na sprzedaż na rynkach spornych, to handel hurtowy takiego zagłębia staje się nawet wewnątrz kraju handlem wolnym, samodzielnym, ponoszącym znaczne ryzyko.

Wskutek tego w Niemczech przed wojną inaczej ukształtował się handel w Zagłębiu Ruhry i w Zagłębiu Śląskiem. Węgiel reńsko-westfalski miał duże rynki bezsporne w Niemczech i wskutek tego syndykat Reńsko-Westfalski stworzył dosyć sztywne formy organizacyjne i wykazywał tendencje do organizowania handlu wewnętrznego na modłę biurokratyczną. Inaczej Górny Śląsk, który przed wojną miał bardzo niewielkie rynki bezsporne; już na terenie Berlina spotykał się z węglem reńsko-westfalskim, a w daleko większej mierze był skazany na wywóz do Austro-Węgier, Królestwa Polskiego i na rynki bałkańskie; można więc powiedzieć, że przemysł górnośląski obsługiwał przeważnie rynki sporne. Wskutek tego struktura

przemysłu górnośląskiego przed wojną nabrała innego charakteru, niż w Zagłębiu Reńsko-Westfalskiem; zamiast sztywnego syndykatu — powstała luźna konwencja, zamiast biur sprzedażnych syndykatu — duże domy handlowe, zajmujące się sprzedażą węgla z kilku kopalń; później w Polsce przekształciły się one na sprzedażne koncerny węglowe. Motywem powstania dużych samodzielnych domów handlowych była konieczność konkurowania na rynkach spornych, trzeba było tę akcję skoordynować, zapewnić jej inicjatywę, rzutkość i siłę.

Również w Anglji, gdzie handel eksportowy odgrywał i odgrywa olbrzymią rolę, handel hurtowy ma charakter samodzielnego, wolnego handlu hurtowego. Wzajemne stosunki pomiędzy przemysłem i handlem kształtują się różnie, w zależności od tego, czy przemysł danego kraju lub danej dzielnicy ma do czynienia z rynkami spornemi czy też bezspornemi. Wówczas, gdy przemysł pracuje na rynku bezspornym, np. krajowym, gdzie nie napotyka na konkurencję innego krajowego zagłębia, handel biurokratyzuje się, usztywnia i staje się zależnym od przemysłu; przeciwnie zaś, gdy przemysł pracuje przeważnie na rynki sporne, ośrodek dyspozycji przechodzi do sprężystego handlu hurtowego, który uzależnia od siebie przemysł. Gdy ośrodek dyspozycji przechodzi w poważnych rozmiarach do rąk handlu, to przemysł, wg. naszej terminologji, często zatraca cechy „kupca", a staje się „fabrykantem", pracującym na zamówienie, za wynagrodzeniem, dla kupca hurtowego.

Charakter ustabilizowanego i ureglamentowanego rynku węglowego z jednej strony i charakter wolnego handlu hurtowego na rynkach wolnych, spornych i zagranicznych z drugiej, są zupełnie różne.

Różnica ich odmiennych struktur sprawia, że kraj, mający ustabilizowany i ureglamentowany rynek wewnętrzny, nie pozwala na to, aby przywóz węgla zagranicznego był wykonywany przez wolny handel hurtowy. Działalność wolnego handlu hurtowego mogłaby zdezorganizować drobiazgowo wypracowaną organizację sprzedażną na rynku ustabilizowanym. Na mocy podpisanego dn. 17 marca 1930 r. traktatu polsko-niemieckiego, dotychczas nieratyfikowanego, dopuszczony jest przywóz węgla polskiego do Niemiec w ilości, o 350 000 tonn miesięcznie przewyższającej przywóz węgla niemieckiego do Polski; węgiel polski może być sprzedawany w Niemczech przez określone, wskazane przez syndykaty węglowe niemieckie, firmy handlowe, po cenach, ustalonych dla tychże gatunków węgla niemieckiego. Organizacje syndykatowe niemieckie nie mogły się zgodzić na to, aby handel hurtowy polski swobodnie się poruszał na precyzyjnie skonstruowanym rynku niemieckim.

Widzimy więc, że reglamentacja sprzedaży węgla krajowego na rynku krajowym nie daje się pogodzić z organizacją wolnohandlową sprzedaży węgla, importowanego na tymże rynku; takich wypadków mamy coraz więcej i w innych gałęziach gospodarstwa światowego.

Przed zawarciem międzynarodowego syndykatu stalowego, w traktacie handlowym francusko-niemieckim, ustalono kontyngent przywozu żelaza francuskiego do Niemiec. Jednocześnie z wejściem w życie traktatu, zostało zawarte prywatno-gospodarcze porozumienie pomiędzy przemysłem żelaznym niemieckim i francuskim, w myśl którego dozwolone do przywozu z Francji do Niemiec żelazo francuskie jest zakupywane po cenach wewnętrznych niemieckich przez syndykat niemiecki.

Na zorganizowanym i ustabilizowanym rynku import, wykonywany przez wolny handel hurtowy, jest uważany za czynnik destrukcyjny i perturbacyjny.

W Polsce bardzo popularnem stało się hasło bezpośredniego eksportu, wykonywanego przez samodzielny, polski handel hurtowy. Handel polski czasami nie liczył się z tendencją do tworzenia reglamentowanych i stabilizowanych rynków i był krytykowany z powodu swej akcji destrukcyjnej; przedstawicielowi polskiego Ministerstwa Rolnictwa zakomunikowano w stolicy jednego z największych państw kontynentalno-europejskich skargi organizacyj handlowych danego kraju na destrukcyjną działalność polskiego importu: „Przecież i dla polskiego handlu jest lepiej, jeżeli sprzeda określone ilości importowanego towaru po wyższej naszej cenie wewnętrznej", argumentowano, „niż po cenie niższej". „Sprzedając po cenie niższej, napotyka handel polski na opór i niechęć i zarabia mniej". „Czyż nie lepiej sprzedać po wyższej cenie, dać naszemu kupcowi zarobić na przywozie towaru polskiego, pozyskać w ten sposób wśród naszego handlu rzeczników polskiego przywozu".

Jasnem jest, że zastosowanie się do powyższych rad wymaga umownego ograniczenia przywozu polskiego, chociażby w trybie porozumienia prywatno-gospodarczego.

Ze stanowiska wymogów prawidłowo prowadzonej polityki gospodarczej jest rzeczą niezmiernie ważną, aby zdać sobie sprawę w każdym poszczególnym wypadku, jakie tendencje strukturalne ujawnia poszczególna gałąź handlu. Brak trzeźwego sądu, zaniechanie we właściwym czasie zawarcia porozumienia prywatno-gospodarczego, może doprowadzić do wydania rządowych ograniczeń przywozowych.

Na podstawie przytoczonych faktów należy zaliczyć rynek węglowy w krajach, produkujących węgiel do kategorji rynków ustabilizowanych, ureglamentowanych, nie znoszących wolnego handlu hurtowego. Umyślnie rozpoczęliśmy analizę rynku węglowego od podkreślenia właściwych mu pierwiastków elastycznych, których istnienia najbardziej posunięta reglamentacja usunąć nie potrafi, aby wyraźnie podkreślić, że stabilizacja i reglamentacja są w stanie usztywnić rynek tylko w pewnych granicach i, że ani nie są w stanie, ani nie powinny niszczyć elastyczności rynku. Zakres elastyczności handlu reglamentowanego jest jednak daleko szczuplejszy, niż zakres elastyczności, właściwy wolnemu handlowi hurtowemu.

Niewątpliwie w całym szeregu gałęzi handlu krajowego i światowego maleje rola i znaczenie wolnego handlu hurtowego, będącego główną sprężyną systemu liberalno-kapitalistycznego.

W Polsce struktura handlu węglowego wywodzi się z odmiennych struktur przedwojennych w poszczególnych dzielnicach. Górny Śląsk po przyłączeniu do Polski przyniósł ze sobą olbrzymie koncerny węglowe, które pracowały dawniej na rynkach spornych. Po przyłączeniu do Polski główna część ich działalności przypada na rynki bezsporne, t. j. umowne, objęte reglamentacją kartelową. Rynek polski jest rynkiem bezspornym, rynek czeski, austrjacki, węgierski (i niemiecki, w razie zawarcia traktatu handlowego) są rynkami bezspornemi, umownemi, na których sprzedaż węgla jest reglamentowana. Jedynie rynki skandynawskie są rynkami wolnemi.

Kopalnie Zagłębia Dąbrowskiego nie miały przed wojną trudności ze zbytem węgla, przywóz węgla niemieckiego podlegał opłacie cła i przychodził tylko w niewielkich ilościach; wskutek tego Zagłębie Dąbrowskie nie miało potrzeby do wytwarzania organizacyj sprzedażnych większego typu. Typ organizacji sprzedażnej Reńsko-Westfalskiej nie był mu potrzebny, gdyż nie było w Kongresówce nadmiaru węgla; typ organizacji górnośląskiej też nie był potrzebny, gdyż przemysł węglowy b. Kongresówki pracował niemal wyłącznie na rynku bezspornym.

Spotykamy więc w Polsce obok wielkich koncernów sprzedażnych górnośląskich, typ indywidualnej sprzedaży przez samodzielne przedsiębiorstwa węglowe Zagłębia Dąbrowskiego i Krakowskiego; czemu się to dzieje, że obok olbrzymich koncernów utrzymuje się samodzielna rozdrobniona sprzedaż węgla przez indywidualne kopalnie? Rynek polski jest przejrzysty i ustabilizowany, mniej więcej wiadomo, ile zakupi węgla kupiec węglowy z Lublina, Radomia, Wilna i t. p. w danym miesiącu, i wydziały sprzedażne kopalń dąbrowieckich mają zadanie względnie proste; polega ono na na-

wiązaniu stosunku z takimi kupcami i większemi fabrykami, których zapotrzebowanie jest obliczalne; nie mają one potrzeby łączenia się i wytwarzania kosztownych koncernów sprzedażnych; ich koszty sprzedaży są niewielkie i nie odczuwają one żadnej potrzeby reformowania aparatu sprzedażnego. Wielkie koncerny sprzedażne górnośląskie, czasami pracujące dość kosztownie, nie są przydatne na rynkach bezspornych. Przy pracy na rynku spornym działalność zdobywcza, sprężyste poszukiwanie odbiorców jest konieczne.

Te metody nie dają się stosować w skali równie rozległej na rynku bezspornym. Tendencja do powiększania obrotów na rynku bezspornym, a więc na rynku wewnętrznym polskim, doprowadza do obchodzenia postanowień konwencji. Konwencja ustala dla poszczególnych przedsiębiorstw określoną kwotę sprzedażną, jeżeli więc koncern chce uprawiać na rynku bezspornym działalność rzutką i zdobywczą, to musi dążyć do ustalania miesięcznego kontyngentu sprzedażnego w wysokości większej, niż wynosi zapotrzebowanie krajowe; wówczas przemysł węglowy, jako całość, nie może rozmieścić całkowitego kontyngentu sprzedażnego i bardziej rzutki aparat sprzedażny jest w stanie sprzedać większy odsetek kontyngentu, niż aparat sprzedażny indywidualnej kopalni samodzielnej. Wskutek tego koncerny górnośląskie głosowały zwykle na posiedzeniach Ogólno-Polskiej Konwencji Węglowej za uchwalaniem wyższych kontyngentów sprzedażnych, niż wynosiło zapotrzebowanie rynku krajowego i w ten sposób stwarzały sobie teren, na którym mogły pielęgnować swe tradycje handlu wolnego i zdobywczego.

Koncerny zatracają rozmach na rynkach bezspornych i umownych, gdyż ich sprężystość konkurencyjna jest wtłoczona w ramy kwot sprzedażnych; z drugiej jednak strony łatwiej umieją się one uporać z ryzykiem gatunkowem; mając węgiel różnych sortymentów i klas z wielu kopalń, potrafią one wszechstronniej obsłużyć konsumenta, czego nie są w stanie uczynić mniejsze, samodzielne kopalnie, mające niewiele sortymentów. Jest to źródło naturalnej przewagi koncernów, wynikające z samej istoty rynku.

§ 3. Koncesyjny rynek węglowy.

Jak więc widzimy, na rynku węglowym, a więc rynku przejrzystym i obliczalnym, dokonywują się tranzakcje elastyczne.

Na przejrzystym i obliczalnym rynku krajowym przemysł węglowy zajmuje stanowisko niemal monopolistyczne, sprzyjają temu zakazy przywozu węgla zagranicznego; powstają więc ważne

motywy publiczne, zmuszające czynniki państwowe do reglamentacji rynku węglowego. (Patrz Rozdz. II, § 5).

Dopóki przemysł węglowy nie jest zorganizowany w kartele, to sytuacja koncesyjna przemysłu, jako całości, nie stwarza jeszcze sytuacji koncesyjnej dla poszczególnych przedsiębiorstw, zmuszonych do wzajemnej konkurencji. Przy sytuacji koncesyjnej przemysłu węglowego jako całości, poszczególne przedsiębiorstwa mogą nie być w stanie rozmieścić na rynku krajowym swej produkcji; z chwilą jednak, gdy powstaje organizacja kartelowa, wyznaczająca poszczególnym przedsiębiorstwom kwoty sprzedażne na rynek krajowy, to wówczas każda kopalnia jest pewna, że przydzieloną jej kwotę na rynku krajowym rozmieści; można więc wówczas powiedzieć, że każde przedsiębiorstwo węglowe ma udział w „koncesji" na zaopatrzenie rynku krajowego, a tem samem posiada „koncesję" na zaopatrzenie rynku krajowego w pewną ilość węgla; wówczas przemysł węglowy może być zaliczony do przemysłów koncesyjnych (nie w znaczeniu ustawy przemysłowej, a w znaczeniu gospodarczem).

Dopóki istnieje kartel dobrowolny, koncesja poszczególnego przedsiębiorstwa na zaopatrzenie rynku krajowego posiada charakter n i e t r w a ł y , kartel może ulec rozwiązaniu i w takim wypadku koncesja ustaje. Inaczej jednakże wygląda ta sprawa, gdy państwo poddaje przemysł swym normom i wprowadza kartele przymusowe. Często kartel przymusowy jest ustanawiany przez państwo w celu poddania przemysłu kontroli i ścisłym normom, ustanowionym przez państwo; odwrotną stroną, towarzyszącą realizacji takiego zamiaru, jest wytworzenie sytuacji „koncesyjnej" dla przemysłu, nietylko jako całości, lecz i dla poszczególnych przedsiębiorstw.

Powstaje wtedy zadanie sprawiedliwego zaopatrzenia odbiorców na rynku wewnętrznym; przez sprzedaż sprawiedliwą należy rozumieć sprzedaż odbiorcom, którzy nie znajdują się w żadnych stosunkach z przedsiębiorstwami węglowemi; tych odbiorców nazwijmy odbiorcami „obcymi"; syndykat hut żelaznych nazywa ich, jak to później zobaczymy, odbiorcami prywatnymi.

W przemyśle „koncesyjnym" musi powstać postulat sprawiedliwej i rzetelnej obsługi rynku krajowego po cenach godziwych i równomiernego obsłużenia wszystkich nabywców, a więc postulat poddania go normom użyteczności publicznej. Zagadnienie to odgrywało olbrzymią rolę w pierwszych latach po wojnie, w okresie głodu węglowego, chodziło więc o zamknięcie zysku przedsiębiorstw węglowych w granicach zysków godziwych, o ochronę konsumenta przed wyzyskiem, o uniemożliwienie faworyzowania poszczególnych odbior-

ców, o równomierne i sprawiedliwe zaopatrzenie odbiorców w okresie braku węgla.

Po okresie głodu węglowego powstało zadanie rozmieszczenia nadprodukcji węgla i utrzymania dawnego stanu zatrudnienia w kopalniach węgla; wówczas zadaniem publicznem stało się popieranie wywozu węgla; ponieważ wywóz niezawsze był rentowny, usiłowano stworzyć źródła dochodowe, któreby pozwalały na dalsze uprawianie nieopłacalnych, albo mało opłacalnych tranzakcyj eksportowych; w tym celu starano się o utrzymanie ceny wewnętrznej na pewnym wysokim poziomie, któryby zapewnił przedsiębiorstwom węglowym dochody, pozwalające na pokrycie całkowitych kosztów stałych wytwórczości. Cena węgla na rynku krajowym zaczęła być traktowana w sposób odmienny, niż w okresie braku węgla; wtedy szło o utrzymanie ceny na poziomie niskim, wyznaczano ceny maksymalne, chroniące odbiorcę przed wyzyskiem; w okresie, gdy szło o popieranie wywozu węgla, celem polityki w zakresie ustanawiania ceny było utrzymanie jej na poziomie minimalnym, zapewniającym przedsiębiorstwom węglowym należyte dochody. Sprzedawanie po cenie niższej, niż minimalna, traktowano jako konkurencję nielojalną.

Widzimy więc, że zadania publiczne w dziale sprzedaży węgla na rynku wewnętrznym ulegały poważnym zmianom; na miejsce postulatu ceny maksymalnej zjawił się postulat ceny minimalnej; na miejsce obrony konsumenta przed wyzyskiem, zjawiło się zadanie zwalczania konkurencji nielojalnej, to jest obsługi konsumenta po cenie nielojalnie niskiej.

§ 4. Splot różnych motywów.

Nadanie w r. 1919 niemieckiemu przemysłowi węglowemu przymusowej struktury dokonało się pod wpływem Sozialisierungsgesetz z dnia 23 marca 1919 r. Artykuł 2 tego prawa postanawia:

Państwo jest upoważnione za odpowiedniem (umiarkowanem) wynagrodzeniem:

1) Do uspołecznienia nadających się przedsiębiorstw gospodarczych, szczególniej tych, które służą do eksploatacji bogactw mineralnych i wykorzystywania naturalnych sił przyrody.
2) W wypadku nagłej potrzeby, do regulowania produkcji i podziału dóbr gospodarczych, w myśl zasad ogólno-gospodarczych.

Bliższe przepisy, traktujące kwestje odszkodowania, będą wydane w drodze ustawy.

Artykuł 4 brzmi:

„W celu wykorzystania upoważnień, przewidzianych w § 2, będzie wydana specjalna ustawa, regulująca z ogólno-gospodarczego punktu widzenia sprawy, dotyczące użytkowania węgla kamiennego, brunatnego, brykietów węglowych i pozostałych źródeł energji, jak również pochodzącej z tych źródeł energji (gospodarka energetyczna).“

„W zakresie gospodarki węglowej, jednocześnie z powyższą ustawą wchodzi w życie ustawa w przedmiocie uregulowania gospodarki węglowej“.

Prawo węglowe, z tejże samej daty 23 marca 1919 r., wydane zostało pod wpływem motywów socjalistycznych. Po upływie paru lat stało się ono narzędziem polityki, dyktowanej motywami narodowemi, stawiającej sobie za cel ochronę rynku krajowego od przywozu zagranicznego i popieranie eksportu w interesie gospodarstwa narodowego. Oczywiście, że zamiar ochrony konsumenta przed wyzyskiem nie został bynajmniej formalnie zarzucony, jednak kontury polityki socjalistycznej i narodowej się zatarły. Powstał splot motywów socjalistycznych i narodowych.

Prawo węglowe niemieckie, zrodzone z zamierzeń socjalistycznych, zapewniło każdemu przedsiębiorstwu węglowemu koncesję zbytu określonej ilości węgla na rynku krajowym; kwota sprzedażna na rynku krajowym, przydzielana poszczególnym przedsiębiorstwom, należącym do gałęzi przemysłu, pozyskującej na rynku krajowym stanowisko monopolistyczne, jest podobna do feodalnego prawa do produkcji; występuje tendencja do traktowania przydzielonej kwoty sprzedażnej jako własności, mogącej być przedmiotem handlu; innemi słowy, przydzielone przez państwo prawo do produkcji i zbytu zaczyna być odłączane od warsztatu wytwórczego i odsprzedawane.

Takie prawo do kwoty produkcyjnej lub kwoty sprzedażnej jest prawem feodalnem.

Do splotu motywów socjalistycznych i narodowych dołączają się motywy korporacyjno-feodalne.

Czemu, zapyta czytelnik, często zachodzące odstępowanie kwot w kartelach dobrowolnych jest prawowitem i nie świadczy o istnieniu praw feodalnych, a odstępowanie kwot w kartelu przymusowym, pomiędzy uczestnikami kartelu, wzmacnia dowód o istnieniu praw feodalnych?

W kartelu dobrowolnym wytwarza się pewien układ sił pomiędzy uczestnikami; uczestnik może zwiększyć swą kwotę, bądź w trybie rewizji umowy kartelowej, bądź w trybie walki konkurencyjnej. Koszty walki konkurencyjnej są wysokie. Cechą nowoczesnych

przedsiębiorstw, w których są zainwestowane często znaczne kapitały, jest to, że nie zwykły one umierać szybko, a konają powoli; [1]) obdłużone przedsiębiorstwo może funkcjonować nawet wówczas, gdy nie uiszcza procentów od zobowiązań; wierzyciele liczą na to, że przyjdą lepsze czasy i godzą się na moratorjum; przedsiębiorstwo może produkować, nie amortyzując swych urządzeń; bardziej opłaca się zaprzestać produkcji po zupełnem zużyciu urządzeń, niż przed ich zużyciem. Wszystko to sprawia, że nowoczesne przedsiębiorstwo kona powoli, a w okresie powolnego konania, jego produkcja nie jest obciążona kosztami amortyzacji urządzeń i opłaty procentów od zobowiązań.

W tych warunkach uczestnicy kartelu kalkulują, że taniej im wypadnie wcześniejsze nabycie kwoty skazanego na zgon za parę lat przedsiębiorstwa, niż prowadzenie kosztownej walki konkurencyjnej.

Dobrowolny kartel jest formą ureglamentowanej walki konkurencyjnej i tranzakcje powyższego typu można równie dobrze uważać za tranzakcje pomiędzy konkurentami, jak i za tranzakcje pomiędzy członkami solidarnej grupy.

Z chwilą jednak, gdy państwo tworzy przymusowy kartel, to przydział kwoty poszczególnemu przedsiębiorstwu daje się jedynie wylegitymować tem, że państwo ze względów publicznych uważa za pożądane utrzymanie w ruchu danego przedsiębiorstwa. Ustawa cukrowa miała na celu utrzymanie plantacyj buraczanych i cukrowni w Kongresówce; sprzecznem z zamierzeniem prawodawcy byłoby, gdyby cukrownia w Kongresówce odstąpiła swój kontyngent cukrowni w Wielkopolsce. W przemyśle węglowym polskim państwo dąży do utrzymania produkcji w Zagłębiu Krakowskiem, któreby bez przydzielonych kontyngentów mogło nie wytrzymać konkurencji Zagłębia Śląskiego. W tym celu państwo ustanawia specjalne ulgowe taryfy dla węgla krakowskiego. Odstąpienie przez kopalnię krakowską kontyngentu kopalni śląskiej byłoby sprzeczne z zamierzeniami prawodawcy.

Przydział kontyngentu sprzedażnego kopalni krakowskiej, która bez otrzymanego kontyngentu nie ostałaby się w walce konkurencyjnej, nazywam wyposażeniem jej w prawo feodalne do produkcji. Przy nadaniu tego prawa zadecydował motyw dzielnicowy; charakter tego prawa feodalnego uwydatniłby się jeszcze silniej, gdyby kopalnia krakowska miała prawo odstąpienia przydzielonego jej kontyngentu sprzedażnego; byłaby ona wówczas dysponentem koncesji na produkcję, z prawem dowolnego rozporządzania się tą koncesją.

[1]) Patrz rozdz. VI § 9.

Bardzo pouczająca będzie mała dygresja od wykładu o przemyśle węglowym. Pod wpływem innych motywów ukształtował się niemiecki przemysł soli potasowych, a po latach niespełna 10 nabrał cech właściwych przemysłowi węglowemu.

W roku 1909 nie udało się odnowić dobrowolnego syndykatu soli potasowych. Był to okres nadprodukcji i na gruncie sporu o kwoty sprzedażne nie doszło do porozumienia. W pogoni za dużym zbytem jedna z najpoważniejszych kopalń zawarła z firmą amerykańską umowę na dostawę soli potasowych w ciągu lat 7, po cenach o 50% niższych od cen syndykatowych. Istniało niebezpieczeństwo, że inne kopalnie soli potasowych zawrą podobne, długoterminowe kontrakty, albo, że kapitał amerykański wykupi szereg kopalń po cenach niskich. Chcąc zapobiec uszczupleniu narodowego stanu posiadania, rząd niemiecki wprowadził w r. 1910 syndykat przymusowy, zapewniający każdej kopalni koncesję sprzedaży na rynku krajowym; szło o zabezpieczenie przemysłu od skutków „rujnującej" konkurencji i przejścia poszczególnych przedsiębiorstw w ręce obce.

Motywem utworzenia przez rząd syndykatu przymusowego był więc motyw obrony narodowego stanu posiadania i obrony bilansu handlowego.

Po wojnie, w okresie powojennego wyniszczenia roli w Niemczech, przymusowy syndykat soli potasowych stał się narzędziem zaopatrzenia rolnika niemieckiego w sole potasowe po cenach możliwie niskich. Wielokrotnie syndykat protestował przeciwko postanowieniom rządu, zakazującym podwyższania cen.

Rzeczywistość upodobniła syndykat potasowy, powstały pod wpływem innych zgoła motywów, do syndykatu węglowego.

* * *

Przymusowe syndykaty węglowe w Niemczech są narzędziem:

1) ochrony konsumenta,
2) zapewnienia rzetelnego zarobku robotnikowi węglowemu,
3) ochrony rynku niemieckiego przed przywozem węgla zagranicznego,
4) popierania wywozu węgla niemieckiego i wysokiego stanu zatrudnienia,
5) zapewniającem poszczególnym kopalniom koncesję sprzedaży na rynku krajowym.

Pod wpływem tych odmiennych motywów rzeczywistość może się kształtować napozór względnie harmonijnie. Zapewniając

słuszne zarobki robotnikom i sprzedając po cenie godziwej węgiel na rynku niemieckim, przemysł niemiecki w celu zapewnienia zatrudnienia robotnikom występuje przeciwko przywozowi węgla zagranicznego i uprawia eksport węgla, a dla wykonania tych zadań wyznacza każdemu przedsiębiorstwu węglowemu określony udział w produkcji i sprzedaży.

Jest to jeden z pni, z których wyrasta socjalizm narodowy. Inaczej go rozumie robotnik, inaczej przemysł węglowy, inaczej polityk narodowo-gospodarczy, stawiający sobie za cel stworzenie zamkniętego gospodarstwa narodowego. Socjalizm narodowy znajduje się w silnym antagonizmie do liberalizmu kapitalistycznego i jego rzeczników.

Obserwator współczesnej rzeczywistości politycznej, przyzwyczajony do myślenia kategorjami politycznemi i gospodarczemi z okresu liberalnego kapitalizmu i międzynarodowego socjalizmu, staje osłupiony, gdy widzi w Niemczech socjalizm narodowy, podziwia brak wyrobienia politycznego u Niemców, nie rozumie charakteru masowego ruchu, prowadzonego przez Hitlera, o którym wiadomo, że znajduje się w bliskich stosunkach z ciężkim przemysłem niemieckim.

Rzeczywistość polityczno-gospodarcza wytworzyła sploty gospodarcze o konturach niewyraźnych, sploty sprzecznych motywów, nie dających się jednak odseparować i ściśle powiązanych na gruncie rzeczywistości. Brak w tym splocie miejsca na motyw liberalno-kapitalistyczny.

§ 5. Własne zapotrzebowanie (Własne spożycie).

Własny węgiel, zużywany przez poszczególne przedsiębiorstwa we własnych zakładach żelaznych, cementowych, chemicznych i t. p. nazywa się węglem własnego zapotrzebowania. Jeżeli ilości własnego zapotrzebowania są ustalane umownie, to nazywają się kontyngentami wewnętrznego spożycia, albo kontyngentami własnego zapotrzebowania.

W okresie braku węgla i głodu węglowego istnieje obawa, że przedewszystkiem otrzymają węgiel, w trybie własnego zapotrzebowania, własne zakłady albo zakłady skoncernowane pionowo z kopalniami węgla. Wówczas faworyzowanie własnych zakładów może się odbić ujemnie na zaopatrzeniu „obcych" odbiorców. W okresie braku węgla istnieje więc tendencja do ograniczenia spożycia węgla w trybie wewnętrznego spożycia (własnego zapotrzebowania).

Tendencja ta ma charakter niezmiernie doniosły pod względem polityczno-gospodarczym, sprowadza się ona bowiem do stworzenia, dyktowanych normą użyteczności publicznej, wymogów prawnych, ważniejszych niż prawo własności. Prawo własności uprawnia do nieograniczonego i nieskrępowanego rozporządzania swoją własnością, a więc do spalania dowolnych ilości węgla we własnych zakładach żelaznych, nie oglądając się na to, czy inne „obce" przedsiębiorstwa i „obce" osoby, mają dostateczną ilość węgla. Ponieważ jednak przymusowo skartelizowany przemysł węglowy ma monopol obsługi rynku krajowego, to musi być poddany normie użyteczności publicznej, która nie pozwala na upośledzanie „obcych" odbiorców i uprzywilejowanie odbiorców pionowo skoncernowanych w trybie własnego zapotrzebowania. Przedsiębiorstwo węglowo-żelazne ma więc tylko ograniczone prawo spalania „własnego" węgla we „własnych" zakładach żelaznych, jego obowiązkiem jest zaopatrzenie w węgiel marznących ludzi, albo innych przedsiębiorstw przemysłowych. Obowiązek obsługi obcych odbiorców odsuwa (dystansuje) prawo spalania własnego węgla we własnych zakładach. Tak samo kolejom nie wolno uprzywilejowywać poszczególnych nadawców pod względem terminów wysyłki ładunków i opłat.

W okresie braku węgla, ograniczanie ilości węgla spalanego w trybie wewnętrznego spożycia było podyktowane motywem sprawiedliwej obsługi „obcych" odbiorców, a więc motywem użyteczności publicznej.

Inaczej przedstawia się ta sprawa w okresie nadmiaru węgla i minimalnej ceny sprzedażnej wewnętrznej, mającej na celu usunięcie nielojalnej konkurencji. Przedsiębiorstwa węglowe są związane umową kartelową w ten sposób, że na rynku wewnętrznym mogą sprzedać tylko określone kontyngenty po minimalnej cenie; resztę węgla mogą wywieźć zagranicę po cenach światowych, albo zużyć w trybie wewnętrznego spożycia w zakładach skoncernowanych pionowo z kopalniami.

Przedsiębiorstwa węglowe uprawiają eksport, gdyż ten obniża koszty własne, opłaca im się wskutek tego eksportować po cenach niskich, daleko niższych od cen wewnętrznych; tem bardziej się im opłaca dostarczać węgiel po cenach niskich, chociażby dumpingowych, zakładom skoncernowanym pionowo; takie dostawy powiększają produkcję przedsiębiorstw węglowych, obniżają koszty własne, a bardziej opłacalne jest dostarczenie węgla po niskich cenach własnym zakładom żelaznym, niż odbiorcom zagranicznym. Zawiązanie stosunku koncernowo-pionowego z kopalnią węgla zapewnia duże korzyści zarówno kopalni, jak i zakładowi, spalającemu węgiel,

np. hucie żelaznej. Kopalnia węgla jest zmuszona wydobyty węgiel, którego ilość przekracza kontyngent sprzedaży na rynku wewnętrznym, bądź wywieźć zagranicę, bądź dostarczyć w trybie wewnętrznego spożycia zakładom, znajdującym się z nią w stosunku koncernowo-pionowym. Rzecz prosta, że pozyskanie takich odbiorców koncernowo-pionowych pozwala rozszerzyć produkcję, obniżyć jej koszty i zwalnia w pewnej mierze z kłopotu eksportowania nadmiernych ilości. Z drugiej strony, zakłady, przerabiające węgiel, dostarczony im w trybie stosunku własnego spożycia, otrzymują węgiel taniej, niż inni obcy odbiorcy. Z tego powodu stosunki koncernowo-pionowe z kopalniami węgla rozpowszechniają się w szeregu krajów, a więc w Niemczech, Anglji, Polsce i t. d. W Niemczech ruch koncernowo-pionowy doprowadził do tego, że syndykat Reńsko-Westfalski przestał być jednym z najważniejszych ośrodków dyspozycji; daleko ważniejszemi ośrodkami dyspozycji stały się wielkie koncerny, jak np. koncern żelazny Vereinigte Stahlwerke i koncern chemiczny I. G. Farbenindustrie, mające własne kopalnie węgla. Przewaga tych koncernów w znacznej mierze pochodziła stąd, że miały one tańszy węgiel (czasami po cenie eksportowej) wówczas, gdy inne „obce" przedsiębiorstwa płaciły za węgiel cenę wewnętrzną, normalną, syndykatową.

Źródła przewagi koncernu tkwiły w możności zaopatrzenia się w węgiel po cenie niższej od ceny normalnej syndykatowej.

Jeżeli nazwiemy cenę syndykatową — ceną normalną, to w takim razie cena węgla, dostarczanego w trybie stosunku koncernowo-pionowego, jest ceną ulgową, uprzywilejowaną. Jeżeli pewna ilość przedsiębiorstw, np. żelaznych, otrzymuje węgiel w trybie stosunku koncernowo-pionowego, po cenie ulgowej, uprzywilejowanej, to inne przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne, nie mające stosunków koncernowo-pionowych z kopalniami, mogą się znaleźć w sytuacji, że cena normalna węgla okaże się dla nich ceną prohibicyjną.

Korzyści stosunku pionowo-koncernowego są następujące:

a) Jeśli kopalnia węgla odstępuje pionowo z nią skoncernowanym zakładom żelaznym węgiel, po cenie kartelowej wewnętrznej, to wówczas ma ona dodatkowych nabywców, których nie posiadają czyste kopalnie węgla, nieskoncernowane pionowo z innemi zakładami.

b) Jeśli kopalnia odstępuje węgiel zakładom żelaznym po cenie niższej, niż cena wewnętrzna (w granicznym przypadku po cenie eksportowej), to wówczas zakłady żelazne skoncernowane pionowo z kopalniami węgla, mają węgiel tańszy, niż zakłady żelazne, nie mające stosunków pionowych z kopalniami węgla.

§ 6. Eksport.

Eksport węgla ma różne znaczenie w okresie braku węgla i nadmiaru węgla. W okresie braku węgla, węgiel można sprzedać dogodniej zagranicą niż w kraju, gdyż w kraju jest uprawiana polityka ceny godziwej, chroniącej konsumenta krajowego przed wyzyskiem; zagranicą można sprzedać węgiel po cenie wyższej; ponieważ wówczas i cena krajowa może ulec tendencji zwyżkowej, wysuwany jest postulat obrony rynku krajowego przed ogołoceniem z węgla przez wywóz; przemysł, kierowany chęcią zysku, mógłby usiłować sprzedać zagranicą nadmierne ilości węgla; powstaje polityka reglamentacji wywozu i opłat wywozowych.

W okresie nadmiaru węgla postulatem polityki węglowej staje się rozmieszczenie jak największej ilości węgla zagranicą, ze względu na utrzymanie zatrudnienia w kopalniach i aktywizację bilansu handlowego. Wysuwa się wówczas postulat popierania eksportu węgla, zjawia się pogląd, traktujący eksport węgla jako tranzakcję nieopłacalną, jako spełnianie „obowiązku", narzucanego kopalniom w celu utrzymania czynnego bilansu handlowego i utrzymania stanu zatrudnienia w kopalniach w niezmniejszonych rozmiarach, powstaje postulat równomiernego obciążenia tym obowiązkiem poszczególnych kopalń, przyciągnięcia do ofiar, związanych z uprawianiem nieopłacalnego, albo mało opłacalnego eksportu, wszystkich przedsiębiorstw węglowych w określonym stosunku.

Eksport węgla, uprawiany przez poszczególne przedsiębiorstwa, odciąża rynek krajowy. Ponieważ eksport odbywa się po cenach niższych niż krajowe, więc przedsiębiorstwa, sprzedające więcej węgla na rynku krajowym, a mniej zagranicą, znajdują się w lepszej sytuacji, niż przedsiębiorstwa, sprzedające stosunkowo mniej węgla na rynku krajowym, a stosunkowo więcej na rynku zagranicznym. Syndykat Reńsko-Westfalski rozwiązał to zagadnienie w sposób prosty; zakupuje on węgiel od kopalń w całości i sprzedaje go zarówno w Niemczech, jak i zagranicą, przyczem nabywa węgiel od kopalń po jednej i tej samej cenie, niezależnie od tego, gdzie go sprzedaje. Sprzedaż na rynkach zagranicznych po niższych cenach powoduje straty; straty na sprzedaży zagranicznej po cenach niskich syndykat Reńsko-Westfalski pokrywa z opłat, pobieranych od sprzedaży węgla; w ten sposób w stratach eksportowych partycypują poszczególne przedsiębiorstwa w stosunku prostym i proporcjonalnym do ilości węgla, sprzedawanego przez syndykat.

Przy sprawie poboru opłaty („Umlage") wynikł spór pomiędzy różnemi grupami przedsiębiorstw węglowych; szło mianowicie o to,

czy opłatom ma też podlegać węgiel, dostarczany w trybie własnego zapotrzebowania na mocy stosunków koncernowo-pionowych. Kopalnie, nie mające stosunków koncernowo-pionowych, t. zw. kopalnie czyste, chciały poddać przymusowi opłaty i wewnętrzne spożycie kopalń, mających stosunki koncernowo-pionowe, te zaś przeciwstawiały się temu. W historji syndykatu Reńsko-Westfalskiego można skonstatować szereg różnych rozwiązań tego sporu, przeważnie kompromisowych. (Patrz § 9).

§ 7. Analiza dumpingu.

Wywóz zagranicę po cenach niższych jest uważany za obciążenie przedsiębiorstw uprawiających go. Jeżeli jedno przedsiębiorstwo sprzedaje 70% swej wytwórczości na rynku krajowym po cenach wysokich, a 30% swej wytwórczości zagranicą po cenach niskich, drugie zaś 30% w kraju, a 70% zagranicą, to w takim wypadku znajdują się one w różnych warunkach. Jeżeli się traktuje wywóz zagranicę za spełnienie uciążliwego, moralnego obowiązku, to powstaje zamiar jednakowego obciążenia wszystkich przedsiębiorstw tym obowiązkiem. Taki zamiar został zrealizowany w ustawie cukrowej z dnia 22 lipca 1925 roku (art. 1 i 3). Według tej ustawy określa się rocznie ogólno-polski kontyngent sprzedaży na rynku wewnętrznym i rozdziela się go pomiędzy poszczególne cukrownie, proporcjonalnie do ich wytwórczości. Im więcej dana cukrownia wyprodukuje, tem większy otrzymuje sprzedażny kontyngent krajowy, ponieważ zaś różnica pomiędzy wytwórczością a kwotą krajową musi być wywieziona zagranicę, to powyższe postanowienie sprowadza się do tego, że im więcej poszczególna cukrownia wywiezie zagranicę, tem większy otrzymuje kontyngent krajowy. Jest to rodzaj metody, stosowanej przy wychowaniu dzieci. Jeśli zjesz pół talerza kleiku, to dostaniesz jedno ciastko, jeśli zjesz cały talerz kleiku, to dostaniesz dwa ciastka. Wywóz zagranicę to kleik, ciasteczka to sprzedaż w kraju.

Dumping nie jest bynajmniej zawsze źródłem strat, trzeba tylko dobrze zrozumieć, na czem się opiera kalkulacja dumpingu. Jeżeli poszczególne przedsiębiorstwo sprzedaje 60% swej wytwórczości w kraju po określonych cenach, to uzyskana cena krajowa pokrywa koszty bieżące całkowicie, a koszty stałe w części albo w całości. Jeżeli pozostałe 40% przedsiębiorstwo może sprzedać zagranicę po cenie, pokrywającej tylko koszty bieżące i choćby drobny odsetek kosztów stałych, to w takim razie wywóz już się przedsiębiorstwu opłaca. Żadne przedsiębiorstwo nie będzie stale

uprawiało sprzedaży zagranicą po cenie niższej od kosztów bieżących. Wywóz zagranicę po cenie cokolwiek wyższej od kosztów bieżących, jest już zyskiem przedsiębiorstwa. Jeżeli przedsiębiorstwo zbywa w kraju część produkcji, odpowiadającą 60% jego zdolności wytwórczej, a opłaca mu się wywieźć zagranicę ilość towaru, odpowiadającą 5% jego zdolności wytwórczej, to opłaca mu się również wywieźć ilość towaru, odpowiadającą 40% jego zdolności wytwórczej. Jeżeli dumping się opłaca w jakichkolwiek ilościach, to opłaca się również w rozmiarach, doprowadzających do zupełnego wyzyskania zdolności wytwórczej przedsiębiorstwa. Niema więc żadnego stosunku prostej proporcjonalności pomiędzy ilością sprzedaną w kraju, a sprzedaną zagranicą. Dumping w granicach niewyzyskanej zdolności wytwórczej, albo się opłaca, albo się nieopłaca.

Niema więc w kalkulacji dumpingu motywu, któryby legitymował postulat do tworzenia stosunku proporcjonalności pomiędzy eksportem i sprzedażą krajową.

Istota zagadnienia tkwi gdzie indziej; jeżeli przedsiębiorstwo ma możność rozmieścić w kraju ilość towaru, odpowiadającą 60% jego zdolności wytwórczej i uzyskana cena krajowa pozwala pokryć poza kosztami bieżącemi całkowite koszty stałe, to przedsiębiorstwo może wywieźć zagranicę ilość, odpowiadającą zarówno 5, jak i 40% zdolności wytwórczej, po cenie cokolwiek wyższej, niż koszty bieżące. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo może rozmieścić w kraju przy danej cenie krajowej tylko ilość, odpowiadającą 50% zdolności wytwórczej, to wówczas koszty stałe nie będą pokryte i produkcja jest deficytowa.

Dla różnych przedsiębiorstw różnym jest odsetek zdolności wytwórczej, którego umieszczenie w kraju zapewnia mu pokrycie kosztów stałych; również ta sama cena eksportowa, która zapewnia jednym przedsiębiorstwom zyski, dla innych jest źródłem strat. Zależy to od bliskości do granicy, od charakteru stosunków handlowych z zagranicą i t. d.

System opłat od sprzedaży wewnętrznej i premij eksportowych nie gwałci tych różnic indywidualnych. Przedsiębiorstwo, które w kraju rozmieści 70% swej produkcji zmuszone będzie do uiszczenia stosunkowo większych sum w postaci opłat, niż przedsiębiorstwo, które rozmieści w kraju 30% swej produkcji. Z drugiej jednak strony przedsiębiorstwo, które wywiezie zagranicę 70% swej produkcji, otrzyma więcej premji, niż przedsiębiorstwo tej samej wielkości, które wywiezie zagranicę tylko 30% swej produkcji.

Przy obliczonej w pewien sposób wysokości opłat i premij można nawet zrównać opłacalność tranzakcyj eksportowych z opłacalnością sprzedaży krajowej.

Przedsiębiorstwa, wstrzymujące się od eksportu, będą zmuszone do uiszczania opłat i nie będą otrzymywały premij.

W ten sposób są utrzymane warunki selekcji przedsiębiorstw, na terenie sprzedaży krajowej i eksportu.

Powyższy sposób pobierania opłat i wypłacania premij nazywany jest funduszem eksportowym.

Gdy państwo uważa eksport ze stanowiska ogólno-gospodarczego za tranzakcję pożądaną, to musi stworzyć dla eksportu warunki opłacalności. Jeżeli ceny eksportowe są zbyt niskie, to niema wówczas innej rady, jak premjowanie eksportu. Premjowanie może się odbywać bądź w trybie wypłaty premij z funduszów skarbowych, bądź w trybie wypłaty premij z funduszu, wytworzonego przez odnośną gałąź przemysłu.

Pobieranie opłat na rzecz funduszu eksportowego przez zainteresowaną gałąź przemysłu jest daleko słuszniejszem rozwiązaniem zadania, polegającego na stworzeniu warunków opłacalności dla eksportu, niż przymusowe obciążanie obowiązkiem eksportu w stosunku prostym do zbytu na rynku krajowym, gdyż w ten sposób są uszanowane indywidualne warunki poszczególnych przedsiębiorstw. Wszak w okresie, gdy eksport jest opłacalny, to poszczególne przedsiębiorstwa ubiegają się o eksport i wywożą w stosunku niejednakowym do ich zbytu na rynku krajowym.

Pobieranie opłat jest pewnego rodzaju podatkiem, mającym na celu wytworzenie opłacalności eksportu, a więc podatkiem celowym, którym się obciąża określoną grupę płatników, to jest przedsiębiorstwa odnośnej gałęzi przemysłu. Przy wymiarze podatków i opłat można i należy mówić o sprawiedliwości; otóż nie widzimy najmniejszej racji, dla której od tej opłaty (Umlage) miałyby być zwolnione ilości węgla, przerabiane w trybie stosunku własnego spożycia; właśnie koncerny są najsilniejszym płatnikiem. Pozorne straty ze sprzedaży węgla po cenie ulgowej w trybie stosunku własnego spożycia są kompensowane udziałem w zyskach odbiorcy koncernowo-pionowego.

W Polsce premje eksportowe od żelaza są wypłacane z funduszów państwowych, w przemyśle węglowym z funduszów, stworzonych przez przemysł węglowy; w jednym i w drugim wypadku fundusze te są stworzone przez nakładanie opłat, inną jest tylko grupa płatników.

§ 8. Przemysł węglowy w Niemczech.

Syndykat Reńsko-Westfalski powstał w roku 1893. Ciekawem jest, że dopiero w roku 1865 pruski przemysł węglowy został zwolniony z nader daleko posuniętych norm reglamentacyjnych i opiekuńczych rządu pruskiego. Do roku 1865 rząd pruski reglamentował produkcję kopalń, ustanawiał ceny, określał zyski i t. p. Okres wolny od reglamentacji trwał tylko lat 28. Rząd pruski starał się uzyskać oddawna wpływ na politykę syndykatu Reńsko-Westfalskiego. W Zagłębiu Saary rząd pruski miał w swych rękach przeszło 70% wydobycia węgla i dlatego mógł niemal dyktować cenę węgla saarskiego. W Zagłębiu Reńsko-Westfalskiem rząd pruski nie miał możności wpływania na cenę węgla i był z tego stanu rzeczy niezadowolony, gdyż uważał, że węgiel jest podstawą całego życia gospodarczego i że ceny węgla mają znaczenie rozstrzygające dla licznych gałęzi przemysłu, spalających węgiel. Ponieważ syndykat Reńsko-Westfalski miał w wielu dzielnicach Niemiec stanowisko niemal monopolistyczne, w pewnej tylko niewielkiej mierze powściągane przez konkurencję przywożonego węgla angielskiego i niemieckiego węgla brunatnego, rząd pruski uważał, że jest rzeczą niewskazaną i niepożądaną pozostawianie całkowitej władzy w rękach organizacyj przedsiębiorstw prywatnych, aczkolwiek zarządzone przez rząd pruski ankiety z roku 1903 i 1904 usunęły w znacznym stopniu nieufność do polityki ustalania ceny węgla, uprawianej przez syndykaty węglowe.

Z początku rząd pruski starał się o wejście do syndykatu węglowego Reńsko-Westfalskiego w charakterze członka przez nabycie paru większych kopalń. Próba nabycia większości akcyj kopalń Hibernia w roku 1906 nie udała się i skończyła się z powodzeniem dla rządu pruskiego dopiero w czasie wojny. Natomiast prawo górnicze z dn. 18 czerwca 1907 r. zniosło wolność górniczą dla węgla, zastrzegło prawo poszukiwania węgla państwu pruskiemu i jednocześnie upoważniło państwo pruskie do nabycia 250 pól węglowych.

Jak więc widzimy, tendencja do uzyskania wpływu na ceny węgla wystąpiła w okresie przedwojennym w Prusiech w sposób niezmiernie wyraźny.

Ciekawem jest, że rząd pruski sądził, że drogą do uzyskania wpływu na przemysł węglowy jest zdobycie i powiększenie państwowego stanu posiadania; było to w okresie kiedy uważano, że głównem źródłem praw jest stan posiadania.

W czasie wojny przemysł węglowy został już poddany normom użyteczności publicznej, prawo węglowe niemieckie z roku 1919 utrwaliło ten stan rzeczy.

Od tego czasu powstaje system pojęć polityczno-gospodarczych, związanych wyraźnie z występującemi tendencjami monopolistycznemi w gospodarstwie narodowem.

Socjalizm niemiecki kładzie daleko większy nacisk na kontrolę społeczną nad przemysłem, niż na jego upaństwowienie. Jest to przyczyną głębokiego rozdźwięku pomiędzy komunizmem a socjalizmem.

Poważniejszy wpływ na przemysł węglowy uzyskał rząd pruski dopiero w czasie wojny. W roku 1915 zjawiła się obawa, że syndykat Reńsko-Westfalski nie będzie odnowiony. Rząd niemiecki obawiał się wstrząsu na rynku węglowym i trudności przy zaopatrzeniu wojska, marynarki i ludności cywilnej; zaopatrzenie ludności cywilnej było w czasie wojny racjonowane; rząd niemiecki był więc skoncentrowanym nabywcą węgla. Wykażemy później, że skoncentrowany nabywca dąży do reglamentacji i stabilizacji dostaw w celu zabezpieczenia sobie ich ciągłości. Kanclerz Rzeszy został upoważniony rozporządzeniami z dnia 12 lipca i 30 sierpnia 1915 r. do utworzenia przymusowego syndykatu, jeżeli w ciągu oznaczonego terminu 97 % produkcji nie zrzeszy się dobrowolnie i o ile umowa kartelowa dobrowolna nie zabezpieczy należycie interesu publicznego. Na podstawie tego rozporządzenia osiągnął rząd pruski przedłużenie syndykatu Reńsko-Westfalskiego do roku 1922. Interes publiczny w rozumieniu rządu pruskiego został zabezpieczony w ten sposób, że skarb pruski, jako członek syndykatu, miał prawo wystąpienia w każdej chwili z syndykatu, przez co pozostałe przedsiębiorstwa już nie reprezentowałyby 97 % produkcji węglowej i w ten sposób powstałaby sytuacja, uprawniająca do zawiązania syndykatu przymusowego. W ten sposób rząd pruski zdobył możność przeprowadzania swych zamierzeń w syndykacie dobrowolnym.

Ingerencja rządu została więc oparta zarówno na prawodawczej reglamentacji, jak i na stanie posiadania. Uwaga rządu pruskiego była głównie skierowana na utrzymanie godziwej ceny i sprawiedliwej obsługi konsumentów. Pod wpływem troski o zabezpieczenie dobra publicznego powstało niemieckie prawo węglowe z dnia 23 marca 1919 roku. Rząd niemiecki uzyskał prawo obniżania ceny węgla i prawo kontroli nad przemysłem węglowym. Socjalistyczny rząd niemiecki w odezwie z 12 listopada 1918 roku postawił sobie za zadanie, wykonanie programu erfurckiego. Rząd pruski był zdania, że Niemcy nie dojrzały do upaństwowienia środków produkcji, natomiast uważał, że chęć zysku nie powinna być jedynym motorem polityki węglowej, i że gospodarka węglowa powinna być prowadzona planowo, pod kątem widzenia interesów publicznych. Rozporządzenie komisarzy rządowych z dnia 18 stycznia 1919 roku rozumie przez socjalizację kontrolę państwa nad przemysłem węglowym i udział państwa w zyskach przemysłu. Przeważył więc pogląd, że upaństwowienie kopalń można zastąpić przez kontrolę społeczną. Prywatna własność kopalń została utrzymana; uznano, że prywatne, dobrowolne syndykaty prowadziły politykę planową, aczkolwiek nie w interesie publicznym, lecz w interesie prywatnych przedsiębiorców; uznano dalej, że syndykaty mogą i powinny być utrzymane, o ile ich statuty będą odpowiednio zmienione w interesie dobra publicznego; przemysł węglowy ma być poddany normom publicznym.

Socjalistyczny rząd niemiecki cofnął się przed upaństwowieniem kopalń zapewne dlatego, że stan kopalń wymagał nowych inwestycyj. W czasie wojny zwracano przeważnie uwagę na powiększenie wydobycia, służącego dla celów wojny, a mniej zwracano uwagę na przystosowanie kopalń do należytego wydobycia w okresach następnych; krótko mówiąc, w czasie wojny prowadzono gospodarkę rabunkową. Istniała obawa, że rząd niemiecki w roku 1919 z daleko większą trudnością potrafi zdobyć konieczne środki na doprowadzenie kopalń do należytego stanu, niż prywatny przemysł węglowy.

Dziwnemi drogami potoczyła się historja przemysłu węglowego w Niemczech; w okresie przedwojennym, kapitalistyczny rząd pruski uważa państwowy stan posiadania za punkt wyjścia do polityki ingerencyjnej; rząd socjalistyczny w 1919 roku rezygnuje z rozszerzenia państwowego stanu posiadania i zadowala się systemem polityki ingerencyjnej i kontrolującej przemysł. Po latach kilkunastu przemysł prywatny adoptuje program daleko sięgającej kontroli państwowej przy pomocy syndykatów przymusowych.

Walka z niezdrową, rujnującą konkurencją jest naczelną zasadą światopoglądu socjalistycznego, według którego źródłem wszelkiego zła jest anarchja kapitalistyczna, spowodowana bezładną, rujnującą konkurencją.

Tylko brakiem wszelkiej erudycji teoretycznej można wytłumaczyć, że pewne odłamy sfer przemysłowych, bez zająknienia broniąc kapitalizmu, walczą jednocześnie z socjalizmem i „rujnującą konkurencją" przy pomocy władz państwowych, upraszanych o stosowanie przymusu przy zawiązywaniu syndykatów.

Prawo węglowe niemieckie z 1919 roku tworzy Radę Węglową, jako organ naczelny samorządu przemysłu węglowego, która jest rodzajem parlamentu węglowego, obieranego przez pracodawców, pracobiorców, odbiorców węgla, kupców, przedstawicieli rządu i nauki. Do jej kompetencji należy zatwierdzanie umów syndykatowych, ma ona bronić konsumenta, eliminować w myśl zasad socjalizmu „niezdrową" konkurencję i ustalać ogólne wytyczne polityki węglowej.

Radzie Węglowej (Reichskohlenrat) podlega Reichskohlenverband — związek syndykatów dzielnicowych. Do zarządu związku węglowego wchodzą przedstawiciele robotników, pracowników umysłowych w przemyśle węglowym i odbiorców węgla. Jest on egzekutywą Rady Węglowej i kontrolerem syndykatów węglowych, ustala on normy przydziału kwot sprzedażnych i kwot wewnętrznego spożycia.

Jeśli syndykaty dzielnicowe nie powstaną w drodze umowy dobrowolnej, to prawo węglowe przewiduje przymusowe ich utworzenie. Zarządy syndykatów dzielnicowych są obierane w ten sam sposób, jak zarząd Reichskohlenverbandu.

Rada Węglowa ma się kierować motywami publicznemi i starać się o usunięcie „marnotrawnej" konkurencji i ochronę konsumenta. Przez marnotrawną konkurencję (niemiecki wyraz unwirtschaftlich, nieoszczędny, tłumaczymy przez marnotrawny) rozumieć należy nieracjonalne przewozy z kopalń odleglej położonych, gdy można dowieźć węgiel z kopalń bliższych, i dostarczanie gatunków lepszych wówczas, gdy wystarcza dla danego celu gatunek gorszy (przymus gatunkowy). Państwowy Związek Węglowy winien uwzględniać równomiernie interesy wszystkich syndykatów i dbać o utrzymanie żywotności przemysłu i handlu. Syndykaty węglowe winny przestrzegać uchwał Rady Węglowej i Państwowego Związku Węglowego, regulować w granicach tych postanowień wydobycie, sprzedaż i własne zapotrzebowanie swych członków, utrzymać w mocy uzasadnione ze stanowiska dobra publicznego prawa własnego zapotrzebowania poszczególnych pionowo skoncernowanych przedsiębiorstw, a nowe prawa własnego zapotrzebowania tylko wtedy przyznawać, jeżeli ogólne względy gospodarcze, przemawiające za ich udzieleniem, przeważają nad ujemnemi skutkami, jakie ich udzielenie mieć może dla obcych odbiorców. Jak już podkreśliliśmy poprzednio, sprawa wewnętrznego spożycia (własnego zapotrzebowania) jest potraktowana ze stanowiska norm użyteczności publicznej, a więc obrony „obcych" odbiorców przed ewentualnem upo-

śledzeniem z powodu nieposiadania stosunków koncernowo-pionowych z kopalniami.

Według poglądów twórców prawa węglowego miał być stworzony samorząd gospodarczy w przemyśle węglowym. Idea samorządu występuje w tem, że kierownictwo gospodarki węglowej jest nadal pozostawione w rękach prywatnych przedsiębiorców, a tylko dla pieczy nad interesem publicznym do ciał samorządu wchodzą ponadto przedstawiciele innych odłamów społeczeństwa i gospodarstwa narodowego.

Jednem z zasadniczych zadań samorządu jest gruntowanie poczucia odpowiedzialności; jego założeniem jest, że powzięte decyzje odbijają się dodatnio albo ujemnie na interesie tych sfer, które uchwalają decyzję. Jeżeli rada miejska uchwala dostarczanie z municypalnej elektrowni prądu elektrycznego po zbyt niskich cenach, to taka decyzja odbija się ujemnie na budżecie miejskim, pociąga za sobą konieczność podwyższenia innych podatków, a więc obciążenia mieszkańców miasta. Związek pomiędzy skutkami poszczególnych decyzyj a samą decyzją, powinien być bezpośredni, mało odległy i łatwo zrozumiały. Jeżeli istota tego funkcjonalnego związku jest zbyt skomplikowana i przekracza zasięg horyzontu lokalnego, to w takim razie przestaje być podstawą dla samorządu gospodarczego i powinna być rozważana ze stanowiska państwowego. Przy tworzeniu ciał samorządowych należy sobie zawsze zdawać sprawę z tego, czy funkcjonalny związek pomiędzy decyzją a jej skutkami jest prosty i zamyka się w granicach lokalnych. Najważniejszą przyczyną dającej się powszechnie zaobserwować tendencji do ograniczania praw samorządu lokalnego jest to, że decyzje samorządów mają skutki nietylko lokalne, i że funkcjonalny związek pomiędzy decyzją danego ciała samorządowego a jej skutkami staje się coraz bardziej odległy i złożony, a ponadto skutki decyzji mają zasięg nietylko lokalny, lecz ogólnopaństwowy.

Następnie ideą samorządu jest dążenie do kontaktu interesów przeciwstawnych, które się wzajemnie poznają, w danym więc wypadku przedsiębiorców, robotników, spożywców węgla i t. p.

Prawo węglowe niemieckie nie spełniło nadziei, pokładanych w niem przez partję socjalistyczną niemiecką. Zamiast spodziewanej przeciwstawności interesów przemysłowców i robotników, zbyt często występowała zgodność interesów, mianowicie przemysłowcy pozyskiwali głosy robotników dla przeprowadzenia podniesienia cen, a robotnicy przemysłowców dla podniesienia płac. Taki stan rzeczy wywołał ostrą krytykę ze strony niemieckich związków zawodowych, które uważały, że robotnicy węglowi rządzą się krótkowzrocznym

interesem, nie zdając sobie sprawy z tego, że w rezultacie nominalne podnoszenie cen i płac, o ile byłoby praktykowane powszechnie, nie dałoby żadnego efektu, gdyż realne płace nie uległyby przez to podniesieniu. Z tego powodu związki zawodowe niemieckie skłonne były do zajęcia stanowiska, że do ciał samorządowych nie powinni być delegowani robotnicy z odnośnych gałęzi przemysłu, lecz przedstawiciele całej warstwy robotniczej, zdolni do ujęcia jej interesów ze stanowiska całości.

Sprawy reglamentowania kwot wewnętrznego spożycia i opłat eksportowych są niezmiernie skomplikowane i dadzą się ująć należycie tylko ze stanowiska całokształtu polityki gospodarczej. Są to sprawy niesłychanie ważne i należy się im przyjrzeć, jak w kolejnych fazach były rozstrzygane w syndykacie Reńsko-Westfalskim. Poniższy paragraf jest napisany tylko dla specjalistów.

Zagadnienie własnego zapotrzebowania (wewnętrznego, albo własnego spożycia) i doniosłe znaczenie gospodarcze tej sprawy, omówimy przy przeglądzie przemysłu żelaznego. Tam wyjaśnimy, że własne zapotrzebowanie jest podstawą, na której wyrastają koncerny pionowe.

Własne zapotrzebowanie jest zjawiskiem gospodarczem świeżej daty, w syndykacie Reńsko-Westfalskim zjawiło się dopiero w r. 1903, przedtem koncerny pionowe były lekceważone przez wielkie, czyste kopalnie i nie były nawet przyjęte do syndykatu Reńsko-Westfalskiego, gdyż były traktowane, jako quantité negligeable.

Lepiej będzie, jeśli czytelnik przeczyta następny paragraf po zapoznaniu się z rozdziałem o przemyśle żelaznym, w którym będzie wyjaśnione znaczenie gospodarcze własnego zapotrzebowania.

§ 9. Własne zapotrzebowanie w syndykacie Reńsko-Westfalskim (dla specjalistów)[1].

Kopalnie pionowo — skoncernowane i czyste.

W przemyśle węglowym występuje konflikt interesów pomiędzy wielkiemi koncernami węglowemi, połączonemi pionowo z zakładami innych gałęzi przemysłu, jak np. z żelaznemi, chemicznemi i t. p. a kopalniami czystemi, t. j. zajmującemi się wyłącznie produkcją i zbytem węgla. Konflikt ten występuje w przemyśle węglowym polskim. Najlepiej jest analizę tego konfliktu poprzedzić zbadaniem form, w jakie się on przyoblekał w Niemczech. Syndykat Reńsko-Westfalski, utworzony w r. 1893, przechodził szereg faz, których wyrazem jest 14 umów syndykatowych, zawartych od r. 1893 do r. 1930. W umowach tych znajdujemy obfity materjał do analizy powyższego konfliktu.

[1]) Wskazane jest przejrzenie tego paragrafu dopiero po przeczytaniu rozdziału o przemyśle żelaznym.

Syndykat Reńsko-Westfalski, który będziemy w skrócie nazywali S. R. W., zajmuje się sprzedażą węgla członków Syndykatu. Zrzeszone kopalnie mają ponadto prawo z pominięciem centralnego biura sprzedaży S. R. W. dokonywać określonych tranzakcyj węglem, które będziemy nazywali tranzakcjami pozasyndykatowemi. Te ostatnie są określone rozmaicie w kolejnych umowach syndykatowych, są różnie obrachowywane i różnie zaliczane na kwoty udziałowe przez Syndykat, są obciążane kosztami utrzymania Syndykatu, albo od nich zwalniane i t. d.

Ponieważ w różnych umowach syndykatowych te same terminy są używane w różnych znaczeniach, trzeba znaczenie pewnych terminów ustalić; a więc przez kwotę będziemy rozumieli przyznaną członkom syndykatu albo konwencji zasadniczą ilość sprzedaży lub produkcji na czas trwania konwencji, zaś przez licencję na dany okres, np. miesiąc albo kwartał, faktycznie przyznaną ilość. Np. kopalnia, mająca kwotę sprzedażną na kwartał w wysokości 1 000 000 tonn może w poszczególnym kwartale otrzymać licencję na 750 000 tonn, jeżeli pojemność rynku zmniejszyła się o jedną czwartą. Często jednak będziemy używali w tym ostatnim wypadku wyrażenia „zmniejszenie kwoty".

Poniżej dajemy przegląd postanowień, dotyczących tranzakcyj pozasyndykatowych.

I. Definicja tranzakcyj pozasyndykatowych.

W umowach S. R. W. można odróżnić następujące rodzaje tranzakcyj pozasyndykatowych:

1) Własne spożycie kopalń.
2) Spożycie zakładów, należących do kopalń.
3) Spożycie hut, związanych z kopalniami, a od r. 1922 spożycie zakładów, związanych z kopalniami stosunkiem finansowym, wspólnego zarządu, dzierżawy i t. p.
4) Lokalna sprzedaż detaliczna, t. zw. Landdebit.
5) Deputaty węglowe.
6) Operacje zamienne na rudę, surowiec żelazny i bloki żelazne.

Definicja powyższych tranzakcyj pozasyndykatowych podlegała bądź niewielkim zmianom, raczej natury redakcyjnej, bądź zmianom bardzo istotnym.

Przegląd tych zmian rozpoczniemy od definicji tranzakcyj pozasyndykatowych, które podlegały zmianom niewielkim, a potem będą zbadane te typy tranzakcyj, których charakter podlegał zmianom istotnym.

1. *Własne spożycie kopalń.* Obejmuje ono spożycie na kopalniach węgla, potrzebnego do utrzymania ich w ruchu. W ciągu trwania Syndykatu określenie tego spożycia podlegało tylko nieistotnym zmianom redakcyjnym.

5. *Deputaty węglowe.* Ta grupa obejmuje węgiel, dawany własnym urzędnikom i robotnikom oraz ofiarowywany na cele dobroczynne. Definicja tych tranzakcyj podlegała tylko niewielkim zmianom redakcyjnym.

4. *Lokalna sprzedaż detaliczna.* Definicja jej podlegała zmianom istotnym.

W umowie z dnia 16/19. II. 1893 r. (art. 1 p. b) postanawia się, że lokalna sprzedaż detaliczna nie obejmuje regularnych dostaw dla sąsiadujących z kopalniami zakładów.

(Die im Land-Debit abgehenden Kohlen, Koks und Briketts, soweit nicht dadurch benachbarte Werke in regelmässiger Weise bedient werden).

W umowie z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r. do powyższego określenia dodano, że węgiel, dostarczony w trybie tych tranzakcyj, musi być spożyty w lokalnym okręgu i nie może być dalej przesłany koleją (art. 1 p. 2-c).

W umowie z dnia 14. IX. 1915 r. w art. 6 p. 3 wprowadzono uzupełnienie, mianowicie dodano, że węgiel dostarczony w trybie lokalnej sprzedaży detalicznej, nie może być dalej przesłany i drogą wodną (przedtem była mowa tylko o kolei) i że nie jest dozwolone, aby te tranzakcje przekraczały ramy zwykłego handlu lokalnego (das übliche Platzgeschäft). W razie różnicy zdań pomiędzy kopalnią a zarządem S. R. W. rozstrzyga stały Komitet badania rachunków i kontroli urządzeń sprzedażnych.

W umowie z dnia 5. I. 1924 r. występuje przy definicji lokalnej sprzedaży detalicznej tendencja do jej rozszerzenia. Dotychczas starano się zaostrzyć warunki powyższych tranzakcyj. W art. 7/III Komitet (Geschäftsausschuss) ma prawo pozwalać na wyjątki i odchylenia od definicji dotychczas obowiązującej, o ile specjalne okoliczności je uzasadniają. A więc pewne kopalnie mogą uzyskać prawo regularnej dostawy dla sąsiadujących z niemi przedsiębiorstw.

W powyższem brzmieniu, a więc z prawem czynienia wyjątków, określenie lokalnej sprzedaży detalicznej zostało utrzymane i w następnych umowach.

Do r. 1919 ceny węgla, sprzedawanego detalicznie, wymagały aprobaty Syndykatu; w/g. umowy z dnia 26. IX. 1919 r. nie mogą się różnić od cen syndykatowych.

2. *Spożycie zakładów, należących do kopalń.* Według umowy z dnia 16/19. II. 1893 r. ta grupa obejmuje dostawy węgla, koksu i brykietów dla utrzymania w ruchu własnych zakładów, jak np. koksowni, fabryk brykietów, cegielń, salin i t. p. (art. 1-a).

W umowie z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r. wprowadzono ograniczenie tych tranzakcyj, mianowicie według tej umowy obejmują one węgiel, dostarczany należącym do właściciela kopalni koksowniom, gazowniom, fabrykom brykietów, cegielniom i t. p., jednak tylko wówczas, gdy te zakłady bezpośrednio przylegają (unmittelbarer Anschluss) do kopalń tego samego właściciela.

Istnienie bezpośredniej przyległości stwierdza Komitet do ustalania kwot. Od decyzji Komitetu przysługuje prawo odwołania się do Komitetu Doradczego (Beirat).

W umowie z dnia 14. IX. 1915 r. wprowadzono przepis, na mocy którego stwierdzenie warunków koniecznych dla zaliczenia pewnych dostaw węgla do powyższej kategorji przysługuje ogólnemu zgromadzeniu członków Syndykatu.

Według umowy z dnia 25. III., 22. IV. 1922 r. o istnieniu powyższych warunków decyduje Komitet własnego zapotrzebowania.

W umowie z dnia 30. IV. 1925 r. rozszerzono definicję tych tranzakcyj, mianowicie koksownie i fabryki brykietów, położone w Zagłębiu Reńsko-Westfalskiem, są uważane za bezpośrednio przylegające do kopalń nawet w tych wypadkach, gdy nie leżą w bezpośredniem ich sąsiedztwie.

Przy wyliczaniu różnych rodzajów własnych zakładów dodano elektrownie.

W umowie z dnia 1. VII. 1930 r. z wykazu tranzakcyj pozasyndykatowych znika omawiany typ tranzakcji, innemi słowy, bezpośrednia przyległość do kopalń zakładów odbierających węgiel przestaje być probierzem tranzakcji pozasyndykatowej. Dostawy dla własnych zakładów są już podciągnięte w tej umowie pod typ tranzakcji „spożycie zakładów, związanych z kopalniami stosunkiem finansowym, wspólnego zarządu, dzierżawy i t. p.“

6. *Dostawa pozasyndykatowa węgla wzamian za rudę, surowiec żelazny albo półprodukt żelazny.* Powyższą klauzulę wprowadzono po raz pierwszy w umowie z dnia 5. I. 1924 r. w art. 8-ym i przetrwała ona do dnia 30. IV. 1925 r.

Ciekawem jest, że dla firmy Krupp uczyniono wyjątek, mianowicie pozwolono Kruppowi na dostawę węgla do dwóch przedsiębiorstw, które nie były dostawcami rudy i podciągnięto te tranzakcje pod niniejszy artykuł.

Powyższe tranzakcje były zaliczane na kwotę sprzedażną.

3. *Spożycie hut, związanych z kopalniami, a od r. 1922 spożycie zakładów, związanych z kopalniami stosunkiem finansowym, wspólnego zarządu, dzierżawy i t. p.* Od roku 1893 do 1903 przedsiębiorstwa, mające jednocześnie kopalnie i huty, nie należały do Syndykatu R. W. Nie grały one podówczas poważnej roli i S. R. W. wydawało się, że nie potrzebuje ich przyciągać i że dla zabezpieczenia jego interesów wystarczy udział czystych kopalń. Okazało się jednak inaczej. W okresach dobrej konjunktury i dużego spożycia węgla przez huty przedsiębiorstwa mieszane czyli huto-kopalnie istotnie na rynku nie odgrywały prawie żadnej roli, gdyż wydobywany węgiel spalały przeważnie we własnych hutach. W okresach złej konjunktury, a w szczególności złej konjunktury w przemyśle żelaznym, przedsiębiorstwa hutniczo-kopalniane wyrzucały na rynek większe ilości węgla i czyniły dotkliwą konkurencję Syndykatowi R. W. Dla zapobieżenia tej konkurencji S. R. W. zawarł umowę z przedsiębiorstwami hutniczo-kopalnianemi, na mocy której kupował od nich węgiel i sam go w następstwie sprzedawał.

Ten luźny stosunek zakończył się w r. 1903 wstąpieniem przedsiębiorstw hutniczo-żelaznych do S. R. W.

W umowie z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r. wymieniony jest nowy typ tranzakcji pozasyndykatowej, mianowicie spożycie węgla przez huty, należące do właścicieli kopalń (art. 1 p. 2-a), czyli t. zw. własne spożycie.

Należyta analiza powyższych tranzakcyj pozasyndykatowych łączy się ściśle ze sposobem obliczania kwot i zarachowywania różnych tranzakcyj na różne kwoty i dlatego wskazanem jest, najpierw rozpatrzeć system kwot w S. R. W.

II. System kwot.

W umowie z dnia 16/19. II. 1893 r. istnieje tylko jeden rodzaj kwoty umownej, mianowicie kwota udziałowa, obliczana na podstawie produkcji w r. 1891 albo 1892 i wszystkie tranzakcje pozasyndykatowe, a więc nawet własne spożycie kopalń, są zaliczane na kwotę udziałową członków Syndykatu.

W umowie z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r., a więc po przystąpieniu przedsiębiorstw hutniczo-kopalnianych, na kwotę udziałową zalicza się z tranzakcyj pozasyndykatowych dostawy do własnych, przylegających do kopalń zakładów, lokalną sprzedaż detaliczną i deputaty węglowe. Nie jest zaliczane na kwotę udziałową własne spożycie kopalń i własne spożycie hut. W ten sposób kwota udziałowa stała się w gruncie rzeczy kwotą sprzedażną, a obok niej wystąpiło własne spożycie kopalń i hut, które jeszcze nie może być nazwane kwotą własnego spożycia, ponieważ nie było ograniczone ilościowo. W dodatku *a*, określającym sposób ustalania kwot koksu, znajduje się postanowienie, że przy określaniu kwoty udziałowej przedsiębiorstw hutniczo-węglowych należy uważać zużywany w trybie własnego spożycia koks za nienależący do produkcji.

Umowa uzupełniająca z dnia 5. VIII. 1909 r. wprowadziła ważną zmianę do umowy z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r., mianowicie ograniczyła ilościowo własne spożycie przedsiębiorstw hutniczo-węglowych. Od tej chwili zjawia się więc obok kwoty sprzedażnej i kwota własnego spożycia.

Na kwotę własnego spożycia zalicza się spożycie hut. Własne spożycie kopalń nie zalicza się na kwotę własnego spożycia. Mamy więc kwotę sprzedażną, kwotę własnego zapotrzebowania (spożycie hut) i nieograniczone ilościowo własne spożycie kopalń. Ten system jest sformułowany najjaśniej w umowie z 25. III./22. IV. 1922 r. w art. 7 p. 3.

III. Własne spożycie hut (dalszy ciąg rozdz. I p. 3).

Definicja własnego spożycia hut z umowy z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r. uległa zmianie w dodatkowej umowie z 5. VIII. 1909 r. Z kwoty własnego spożycia, jak i w poprzedniej umowie, pokrywane są potrzeby hut, należących do tego samego właściciela, co i kopalnie. Na kwotę własnego spożycia mogą być zaliczane i dostawy do hut, stanowiących wspólną własność wielu właścicieli kopalń, będących członkami S. R. W., z tem jednak zastrzeżeniem, że ilości węgla, dostarczane przez daną kopalnię do huty, której kopalnia jest współwłaścicielem, muszą być proporcjonalne do jej udziału we własności huty.

W trybie własnego spożycia mogą być uskuteczniane dostawy dla hut, stanowiących odrębne przedsiębiorstwa (jak np. gwarectwa i tow. z o. poręką), o ile 99% udziałów takiego przedsiębiorstwa należy do przedsiębiorstwa hutniczo-węglowego. O ile taka huta leży poza granicami Niemiec, wystarcza 75% udziału. O istnieniu tych warunków rozstrzyga zarząd S. R. W. W pewnych wypadkach powiększanie kwot sprzedażnych pociąga za sobą w tym samym stosunku zwiększenie kwoty własnego spożycia. Za przekroczenie kwoty własnego spożycia płaci się Syndykatowi karę w wysokości $1^1/_2$ marki od tonny.

W omawianej dodatkowej umowie z r. 1909 kwoty własnego spożycia były ustanowione bardzo wysoko i z dużym zapasem na przyszłość. Postanowienie o dostawach w trybie własnego spożycia do hut, należących do paru kopalń, stworzyło formy, pozwalające kopalniom czystym na posługiwanie się tym typem tranzakcyj.

W umowie z dnia 14. IX. 1915 r. występuje tendencja do ograniczenia ilości przedsiębiorstw, mogących korzystać z dobrodziejstwa klauzuli o wewnętrznem spożyciu. W art. 6. I. 2 przez przedsiębiorstwa hutniczo-węglowe rozumie się tych właścicieli kopalń, którzy w momencie zawierania umowy z 1903 r. byli właścicielami zakładów hutniczych. Jednocześnie z wprowadzeniem tego numerus clausus dla przedsiębiorstw hutniczo-węglowych złagodzono warunki, na których wolno było podciągać pewne dostawy pod pojęcie własnego spożycia, mianowicie: zamiast 99% własności huty, mającej postać odrębnego przedsiębiorstwa, wystarcza już 81%. O ile pomiędzy zarządem S. R. W., do którego kompetencji należy stwierdzenie, czy w poszczególnych wypadkach są spełnione warunki, uprawniające do dostaw w trybie własnego spożycia, a aspirującym doń członkiem Syndykatu zachodzi różnica zdań — rozstrzyga ogólne zebranie członków.

W umowie z dnia 26. IX. 1919 r. utrzymana została tendencja do numerus clausus. Przez przedsiębiorstwa hutniczo-węglowe rozumie się te przedsiębiorstwa, które przy zawieraniu umowy z dnia 14. X. 1916 r. posiadały kwotę własnego spożycia, i te, którym w niniejszej umowie prawo własnego spożycia zostało przyznane (art. 6. I. 2). Jak widzimy, do żądania kwoty własnego

spożycia upoważnia nie tytuł prawny, lecz bądź poprzedni stan faktyczny, bądź umowa. Dla przyznania poszczególnemu przedsiębiorstwu kwoty własnego spożycia potrzebna jest uchwała ogólnego zebrania syndykatu, wymagająca kwalifikowanej większości $^2/_3$ głosów. W razie, jeżeli ogólne zebranie odmawia przyznania żądanej kwoty, rozstrzyga Rada Węglowa na mocy art. 78 przepisów wykonawczych do prawa węglowego.

W umowie z dnia 25. III. 22. IV. 1922 r. następuje szereg ważnych zmian.

Pojęcie huty żelaznej jest zastąpione przez pojęcie zakładu, będącego własnością kopalni, i w ten sposób zakres własnego spożycia jest rozszerzony. Kwotę własnego spożycia przyznaje się więc nietylko hutom żelaznym, lecz wszelkim zakładom przemysłowym, będącym własnością kopalń. Przez własność rozumie się posiadanie 81% udziałów dołączonego albo mającego być dołączonym do kopalni odbiorcy. W specjalnych wypadkach wystarcza posiadanie mniej niż 81%, ale co najmniej 50% udziału w przedsiębiorstwie odbiorcy, w tym jednak wypadku prawo do kwoty musi uchwalić Komitet własnego spożycia większością $^3/_4$ głosów. Przedsiębiorstwo odbiorcy węgla może należeć do paru kopalń.

Oprócz tego za dające te same prawa, co własność uważane są zastrzeżone umownie wspólności interesów, wspólne prowadzenie przedsiębiorstw i dzierżawy, o ile ze względu na swoją treść i okres trwania dają się przyrównać pod względem pospodarczym do połączenia albo do przeniesienia własności. Oczywiście, że ustalenie prawne czy ekonomiczne takiego probierza jest zupełnie dowolne.

Wreszcie występuje po raz pierwszy zamiast udziału kopalni w zakładzie przemysłowym, odbierającym węgiel, — udział przedsiębiorstw, będących odbiorcami węgla, we własności kopalni: udział ten musi wynosić 81% kopalni i może się znajdować w rękach jednego odbiorcy albo paru odbiorców, związanych umowami, bądź wspólności interesów, bądź wspólności prowadzenia, bądź umową dzierżawną, które pod względem gospodarczym dają się przyrównać do zlania albo przeniesienia własności.

W ten sposób dano wyraz faktowi zakupu kopalń przez huty; dotychczas w umowach syndykatowych uwzględniano tylko zakup hut przez kopalnie.

Oprócz tych postanowień, zawartych w art. 6. I. 2, jeszcze raz podkreśla się w art. 13 p. 4, że każda kopalnia ma prawo w granicach, wynikających z tych postanowień, na otrzymanie kwoty własnego spożycia. Znikł więc numerus clausus i na jego miejsce występują, oparte na tytułach prawnych, roszczenia do kwoty własnego spożycia. Należy jeszcze raz zaznaczyć, że postanowienia o własnem spożyciu są niezmiernie dowolne i rozciągłe, jak np. tytuły, oparte na istnieniu umów różnego typu pomiędzy kopalnią a zakładem odbiorczym. Otwarta została furtka do żądania, aby S. R. W. przyznał czystym kopalniom kwoty własnego spożycia. Rozpoczęło się „zanieczyszczanie" (Verunreinigung) czystych kopalń.

W umowie z dnia 5. I. 1924 r. znacznie rozszerzono prawa członków do kwoty własnego spożycia. W art. 7 p. I postanawia się, jak powinna być rozumiana własność.

Jako równoznaczne z własnością w sensie tych postanowień uważane będą następujące stosunki prawne:

a) posiadanie minimum 50% udziałów w całkowitem przedsiębiorstwie, które jest lub ma być związane stosunkiem finansowym z kopalnią. O ile Komitetowi własnego spożycia udowodni się zależność gospodar-

czą, która z punktu widzenia gospodarczego prywatnego i ogólnego usprawiedliwia zaopatrywanie w drodze spożycia wewnętrznego, o ile więc będzie można przyjąć, że zaopatrywanie danego spożywcy zapewnione byłoby członkowi, gdyby syndykat nie istniał, może komisja w poszczególnych wypadkach uznać udział mniejszy niż 50%, ale conajmniej 35% za wystarczający. Uchwała Komitetu własnego spożycia, na mocy której uznany zostaje za wystarczający udział mniejszy niż 50%, wymaga większości $^3/_4$ oddanych głosów;

b) wspólność interesów i zarządu lub układy dzierżawne, które w sensie gospodarczym co do istoty i trwania można uznać za równoznaczne z połączeniem lub przeniesieniem własności;

c) posiadanie minimum 81% całego przedsiębiorstwa członka (a więc kopalni) przez jednego spożywcę lub kilku, związanych wspólnością interesów lub zarządu, lub umową dzierżawną, które można w sensie gospodarczym pod względem istoty i trwania uznać za równoznaczne z ostatecznem połączeniem lub przeniesieniem własności.

Dostawy na poczet istniejącej kwoty spożycia wewnętrznego są również dopuszczalne, o ile i jak długo zakład spożywający jest własnością kilku członków łącznie lub, gdy i jak długo, kilku członków łącznie posiada 50, względnie 35% całego przedsiębiorstwa spożywcy.

W sprawie istnienia warunków dla spożycia wewnętrznego rozstrzyga Komitet własnego spożycia. Stwierdzenie istnienia warunków, wymienionych pod I 2-*b*, wymaga większości $^3/_4$ głosów.

Tym razem otwarto już nie furtkę, ale drzwi naoścież dla żądania, aby S. R. W. nawet czystym kopalniom przyznał prawa własnego spożycia.

W umowie z dnia 30. IV. 1925 r. warunki konieczne dla przyznania kwoty własnego spożycia zostały zaostrzone. Wymagane jest posiadanie przez kopalnię 51% w przedsiębiorstwie odbiorcy, a nie — jak poprzednio — 35%, a więc znacznie podniesiono udział, potrzebny do uzyskania kwoty własnego spożycia. To samo dotyczy posiadania kopalni przez przedsiębiorstwa, odbierające węgiel. Jednak nabyte prawa nie ulegają ograniczeniu i przyznane w chwili zawierania niniejszej umowy kwoty własnego spożycia nadal są utrzymane.

Jeżeli umowy o wspólności interesów, wspólności prowadzenia albo umowy dzierżawne przestają obowiązywać przed ekspiracją umowy syndykatowej, to dostawy, uskutecznione w trybie własnego spożycia, będą zaliczone na kwoty sprzedażne. Wznowienie umowy, która przez pewien czas przestała obowiązywać, nie daje prawa do żądania, aby te dostawy zaliczano na kwoty własnego spożycia.

Z powyższego przeglądu widać, że warunki, konieczne dla uzyskania kwoty własnego spożycia, podlegały zmianom, że je łagodzono albo zaostrzano i że były okresy, w których czyste kopalnie z wielką łatwością mogły uzyskiwać kwoty własnego spożycia.

IV. Wzajemny stosunek kwot sprzedażnych i kwot własnego spożycia i opłat na rzecz Syndykatu.

Według umowy z dnia 15. IX. i 1. X. 1903 r. własne spożycie nie podlega ograniczeniu. Opłatom, ściąganym dla utrzymania Syndykatu, nie podlega węgiel, dostarczony w trybie własnego spożycia. Kwoty własnego spożycia nie mogą być zmniejszane nawet w wypadkach zmniejszenia kwot sprzedażnych.

W umowie z dnia 14. IX. 1915 r. wyraźnie podkreślono, że tranzakcje, dokonane w trybie lokalnej sprzedaży detalicznej, podlegają opłatom na rzecz Syndykatu.

W umowie z dnia 14. IX. 1915 r. w art. 16 p. 4 postanowiono, że w razie powiększenia kwoty danego członka przyrost dzieli się w dotychczasowym stosunku pomiędzy kwotę sprzedażną i kwotę własnego spożycia.

W umowie z dnia 5. I. 1924 r. w art. 14 p. 5 postanowiono, że kwota własnego spożycia nie może wynosić więcej niż 25% całkowitej kwoty udziałowej, czyli sumy kwoty sprzedażnej i kwoty własnego spożycia. Przyznanie kwoty własnego spożycia w rozmiarach wyższych wymaga uchwały Ogólnego Zgromadzenia z kwalifikowaną większością $^3/_4$. Przydział musi być udzielony, jeżeli kopalnia dowiedzie, że przed zawarciem umowy syndykatowej własne spożycie w żądanych rozmiarach miało miejsce.

Dalej wprowadzono niezmiernie ważną zmianę na niekorzyść huto-kopalń, a na korzyść kopalń czystych, mianowicie opłatom (Umlage) na rzecz Syndykatu podlega nietylko węgiel, zaliczony na kwotę sprzedażną, ale i węgiel zaliczony na kwotę własnego spożycia, z wyjątkiem węgla odszkodowaniowego (na mocy Traktatu Wersalskiego) i specjalnie zawarowanych dostaw zagranicznych. Ponieważ poważną część kosztów prowadzenia Syndykatu stanowiły straty na eksporcie, to obciążenie węgla z kwoty własnego spożycia temi kosztami oznaczało znaczne polepszenie sytuacji kopalń czystych.

W art. 21 postanowiono, że od kopalń, nie mających kwoty własnego spożycia, i od kopalń, które się zobowiążą do niedostarczania koksu w trybie własnego spożycia połączonym z niemi pionowo zakładom, Syndykat będzie kupował koks conajmniej w rozmiarach 50% kwoty sprzedażnej koksowej.

Ponieważ kwoty sprzedażne są obliczone absolutnie — nie zaś stosunkowo i są przeważnie znacznie wyższe od faktycznej sprzedaży, to obowiązek zakupu 50% kwoty sprzedażnej może pociągnąć konieczność zakupu ilości bliskich do faktycznej sprzedaży z roku poprzedniego. Wskutek tego, że Syndykat ma obowiązek zakupu określonej ilości koksu od kopalń czystych, może zajść konieczność znacznego zmniejszenia odbioru od kopalń mieszanych. Jest to więc system zmniejszania kwot, a właściwie wyznaczania licencyj, polegający na mniejszej redukcji kwot sprzedażnych kopalń czystych, a większej redukcji kwot sprzedażnych kopalń z kwotą własnego spożycia.

W umowie z dnia 30. IV. 1925 r. w art. 26 p. 2 wprowadzono ważne postanowienie na korzyść kopalń czystych, a mianowicie: w razie zmniejszenia kwoty sprzedażnej odbywa się ono nierównomiernie, to znaczy — w większym stopniu ogranicza się kwotę sprzedażną kopalń, posiadających kwotę własnego spożycia, niż kwotę sprzedażną kopalń czystych.

Wird eine anteilige Verringerung der Verkaufsbeteiligung beschlossen, so ist die Verkaufsbeteiligung derjenigen Mitglieder, welche eine Verbrauchsbeteiligung haben, höher einzuschränken, als die Verkaufsbeteiligung der übrigen Mitglieder. Hierbei wird in folgender Weise verfahren:

Die Verkaufsbeteiligungen werden um den Vomhundertsatz gekürzt, welchen um sie vermindert werden müssten, um der Marktlage zu entsprechen. 35 v-H. dieses Vomhundertsatzes werden von den Verbrauchsbeteiligungen errechnet und die sich ergebenden Mengen von den eingeschränkten Verkaufsbeteiligungen der betreffenden Mitglieder in Abzug gebracht. Die Gesamtmenge dieser Sonderreinschränkung wird gleichzeitig zur Erhöhung der nach

diesem Verfahren gekürzten Verkaufsbeteiligungen sämtlicher Mitglieder verwandt. Hierbei wird das Verhältnis der Verkaufsbeteiligungen zu einander in der Weise berücksichtigt, dass bei den Mitgliedern ohne Verbrauchsbeteiligung ihre ungekürzte Verkaufsbeteiligung in Ansatz gebracht wird, bei den Mitgliedern mit Verbrauchsbeteiligung ihre um die Sondereinschränkung gekürzte Verkaufsbeteiligung.

Die erhöhte Einschränkung fällt fort, wenn und soweit Mengen von der „Ruhrkohle" — neben etwa sonst laufenden Kauferträgen — zu Verrechnungspreisen für eigene Werke bezogen werden.

W umowie z dnia 1. VIII. 1930 r. zniesiono jednakowe obciążenie opłatą węgla, zaliczanego na kwotę sprzedażną i kwotę własnego spożycia, i węgiel, przypadający na kwotę własnego spożycia, obciążono mniej niż węgiel, zaliczony na kwotę sprzedażną.

Jak już mówiliśmy, w r. 1924 postanowiono, że kwota własnego spożycia nie może wynosić więcej niż $^1/_4$ kwoty ogólnej i że odchylenia od tego postanowienia muszą być uchwalane kwalifikowaną większością $^3/_4$ głosów. Tranzakcje, dokonywane w trybie własnego spożycia, czyli tranzakcje pozasyndykatowe są obciążone opłatą na utrzymanie biura sprzedażnego S. R. W., czyli kopalnie mieszane ponoszą część kosztów sprzedaży węgla kopalń czystych.

Przy badaniu stosunków w S. R. W. należy zdać sobie sprawę z tego, że publiczne organy rządowe i opinja oceniały działalność S. R. W. i z tego stanowiska, czy nie wyzyskuje on albo pewni jego członkowie przewagi gospodarczej.

Art. 58 przepisów wykonawczych do prawa węglowego, nakłada na Radę Węglową obowiązek ustanawiania zasad, obowiązujących przy określaniu praw do własnego spożycia członków Syndykatu, zaś art. 70 nakłada na Syndykat obowiązek precyzowania tych praw. Uzasadnione z ogólno-gospodarczego punktu widzenia prawa do własnego spożycia winny być utrzymane, nowe zaś przyznane tylko wtedy, gdy przemawiające za ich uchwaleniem względy gospodarcze są ważniejsze aniżeli ujemne dla pozasyndykatowych wytwórców i spożywców skutki ich przyznania.

Gdy w r. 1915 odnowienie Syndykatu było otwartą kwestją, ukazało się obwieszczenie rządowe z dnia 16. VII. 1915 r., nakazujące zawarcie umowy syndykatowej do dnia 15. IX. 1915 r. Wówczas to kopalnie skarbowe wystąpiły z propozycją kompromisowego załatwienia istniejących konfliktów, a motywem tego kroku według poważnego czasopisma niemieckiego Kartellrundschau z r. 1915 str. 353, była obawa przed przewagą gospodarczą koncernów żelaznych. W tym czasie zachodziło prawdopodobieństwo rozbicia się syndykatu żelaznego i przypuszczano, że wielkie koncerny żelazne będą mogły z łatwością zakupić tanim kosztem kopalnie węgla, osłabione wskutek nieodnowienia Syndykatu Węglowego i wyniszczającej konkurencji przy sprzedaży węgla. Obawiano się, że wzmocnienie koncernów żelaznych odbiłoby się niekorzystnie na sytuacji mniejszych czystych przedsiębiorstw żelaznych.

16. IX. 1924 r. zostały przymusowo do Syndykatu przyłączone pewne kopalnie. Zaprotestowały one przeciwko temu przyłączeniu i zasięgnęły opinji wybitnych prawników, mianowicie: pp. Triepel, Schwering, Isay i Friedländer. Orzeczenie ich wyszło pod tytułem: „Gutachten betreffs die Rechtsgültigkeit

des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndicats und insbesondere der Verordnung des Reichswirtschaftsministers vom 16. IX. 1924. Sonderdruck 1924".

Według Triepel'a niektórzy członkowie Syndykatu uzyskali nadzwyczajne przywileje w najważniejszych sprawach, jak np. przy uzyskiwaniu kwoty własnego spożycia, i dzięki temu koncerny pionowe są uprzywilejowane w stosunku do kopalń czystych. Według Schwering'a i Isay'a przy przyznawaniu kwot własnego spożycia nie uwzględniono postanowień, zawartych w art. 70 przepisów wykonawczych do prawa węglowego, które nakazują uwzględnianie racji gospodarczej przy ich udzielaniu.

We wstępie do omawianego „Gutachten" wyrażono pogląd, że Syndykat przedstawia „wspólność interesów" („Interessengemeinschaft") 6-ciu wielkich koncernów, które tak go skonstruowały, że mniejszym czystym kopalniom nie pozostaje nic innego, jak przyłączenie się do wielkich koncernów albo zrezygnowanie z odgrywania jakiejkolwiekbądź roli. Protest tych kopalń doprowadził do rewizji umowy.

W tej atmosferze kopalnie czyste zdołały przeprowadzić szereg korzystnych dla siebie postulatów, jak np. większą redukcję kwoty sprzedażnej kopalń mieszanych niż czystych, pierwszeństwo przy odbiorze koksu przez Syndykat od kopalń czystych przed mieszanemi, obciążenie opłatą „Umlage" węgla niesprzedawanego przez Syndykat, a dostarczanego w trybie własnego spożycia, oraz bądź rozszerzanie, bądź ograniczanie praw do kwoty własnego spożycia, zależnie od tego, czy ważniejszem było dla nich ograniczenie, zdążające do upośledzenia koncernów pionowych, czy też ułatwienie w uzyskiwaniu tych praw, z których korzystały one same. Dalej przeprowadziły kopalnie czyste postulat kwalifikowanej większości przy rozstrzyganiu sporów, dotyczących kwoty własnego spożycia, zdobyły prawo obsyłania komitetów Syndykatu w większym stopniu, niż to wynikało z ich udziału w produkcji albo sprzedaży i t. d.

Kompromis pomiędzy dwiema grupami przybierał różne formy i był wyrazem nietylko układu sił, ale i poglądów gospodarczych, które w opinji rządowej i społecznej dominowały w danym okresie.

§ 10. Powiększanie i odstępowanie kwot sprzedażnych.

Syndykat dobrowolny powstaje wówczas, gdy według zdania sprawniejszych przedsiębiorstw, mających szanse do wyeliminowania przy pomocy walki konkurencyjnej słabszych przedsiębiorstw, koszty walki konkurencyjnej byłyby wyższe niż ewentualne korzyści wyeliminowania konkurentów.

Odstępowanie kwot sprzedażnych przez jednych członków syndykatu innym, tłumaczy się tem, że członkowie syndykatu, nabywający kwoty za zapłatą, uważają ten sposób nabycia kwot za tańszy od sposobu zdobywania ich w walce konkurencyjnej.

Na gruncie odstępowania kwot toczyła się walka różnych poglądów w łonie Syndykatu Reńsko-Westfalskiego.

Kwoty sprzedażne Syndykatu Reńsko-Westfalskiego są rozwodnione, to znaczy, że są wysokie i przerastają wydobycie węgla.

Według art. 19 p. 1 umowy z dnia 1. VII 1930 r., jeżeli faktyczny zbyt wyniesie więcej niż 75% kwoty sprzedażnej, to w roku następnym powiększa się kwotę sprzedażną o tyle procent, o ile zbyt przekroczył w roku poprzednim 75% kwoty sprzedażnej.

Z chwilą, gdy pewne przedsiębiorstwa mają możność powiększania ustalanej w liczbach absolutnych kwoty sprzedażnej, a inne przedsiębiorstwa tej możności nie mają — to wzajemny stosunek kwot sprzedażnych poszczególnych kopalń ulega zmianom na niekorzyść tych, które nie potrafią uzyskać podwyższenia kwot.

Podwyższenie kwot uzyskiwano paru sposobami.

Od r. 1893 do r. 1903 obowiązywało postanowienie, na mocy którego nowe szyby otrzymywały kwotę udziałową.

Od roku 1903 do 1922 r. na skutek protestu pewnych kopalń, przeważnie czystych, artykuł ten zniknął z umów syndykatowych, a w r. 1922 został ponownie wprowadzony w zmienionej postaci.

Sens gospodarczy tego postanowienia polega na tem, że przedsiębiorstwa bogate, a więc przeważnie koncerny, wierciły szyby, otrzymywały z tej racji powiększenie kwot sprzedażnych o określone ilości, a następnie zaprzestawały wydobycia w tych szybach i dostarczały węgiel na powiększoną kwotę sprzedażną ze starych szybów, o niewyzyskanej zdolności wytwórczej.

Kopalnie uboższe, a więc przeważnie kopalnie nieskoncernowane, nie mogły sobie na to pozwolić i wskutek tego zmuszone były do zmniejszania kwot sprzedażnych wówczas, gdy wyczerpywanie szybów nie pozwalało im na uskutecznianie dostaw dla Syndykatu w rozmiarach przydzielonej im kwoty sprzedażnej. W literaturze gospodarczej i w potocznym języku Nadrenji wiercone dla uzyskania dodatkowych kwot szyby nazywane są szybami syndykatowemi.

Drugim sposobem, służącym do powiększania kwot sprzedażnych, były związki sprzedażne. Dokładną definicję związku sprzedażnego znajdujemy w art. 23 umowy z dnia 1 lipca 1930 r., mianowicie — „utworzenie związku sprzedażnego (Verkaufsverein) pociąga za sobą, że złączeni w nim członkowie Syndykatu są uważani za jedną jednostkę pod względem udziału w zbycie i pod względem prawa uskuteczniania dostaw węgla w trybie własnego spożycia". Definicja jest podana z ostatniej umowy, gdyż umowy poprzednie jej nie zawierają. Cel tworzenia związków sprzedażnych polega na rozciągnięciu praw, przysługujących jednemu towarzystwu, na grupę połączonych towarzystw. Towarzystwo, posiadające wiele szybów, jest uważane za jednostkę, posiadającą wspólną kwotę udziałową, co daje prawo dowolnego zmniejszania wydobycia

jednych szybów, a zwiększania wydobycia innych. Możność dokonywania takich przesunięć sprawia, że z chwilą wyczerpywania zdolności wytwórczej jednego szybu można zwiększać wydobycie innego szybu. Gdyby każdy szyb miał nieprzesuwalną kwotę, to z chwilą zmniejszania się wydobycia jednego z szybów, o tę ilość musiałaby być zmniejszona kwota udziałowa danego towarzystwa.

Aby zdać sobie sprawę z natury interesów, pod wpływem których występują różnice poglądów na tworzenie związków sprzedażnych w tej czy innej formie, należy sobie uprzytomnić, że punktem wyjścia dla wyznaczania kwot udziałowych w Syndykacie jest zdolność wytwórcza poszczególnych szybów, którym się wyznacza kwoty udziałowe. Jeżeli parę szybów należy do jednego towarzystwa, to na połączenie tych kwot w jedną wspólną kwotę można mieć dwa różne zapatrywania. W myśl jednego poglądu, kwota danego szybu jemu tylko przysługuje i z chwilą wyczerpywania się tego szybu — jego kwota ulega automatycznemu zmniejszeniu; drugi zaś pogląd głosi, że z chwilą wyczerpywania się danego szybu można zwiększyć produkcję innego szybu tego samego towarzystwa i na ten szyb przenieść część kwoty wyczerpującego się szybu.

Kontrowersja sprowadza się więc do tego, czy kwota udziałowa jest związana z szybem, któremu została przyznana, czy też istnieje niezależnie od danego szybu. Towarzystwa, mające wiele szybów, będą rzecznikami wspólnej kwoty, gdyż pozwala im ona conajmniej na niezmniejszanie produkcji. Mniejsze towarzystwa zajmują stanowiska odwrotne. Jeżeli bowiem wyczerpywanie się szybów pewnych towarzystw pociągałoby za sobą zmniejszenie ich kwoty udziałowej, to niedostarczone przez nie ilości, byłyby podzielone proporcjonalnie do kwot udziałowych pomiędzy wszystkie inne towarzystwa. Innemi słowy, zmniejszenie kwoty towarzystwa, posiadającego wyczerpujący się szyb, — doprowadziłoby do zwiększenia kwoty udziałowej wszystkich innych towarzystw. Wskutek tego mniejsze towarzystwa, a szczególniej te, które posiadają kopalnie w stanie rozwoju i w których interesie leży podwyższenie kwoty — będą zwolennikami poglądu, że kwota udziałowa danego szybu jest ściśle z nim związana i nie może być przenoszona na inny szyb.

Z tem samem zagadnieniem mamy do czynienia przy związkach sprzedaży paru towarzystw. Im więcej towarzystw jest połączonych w jednym związku sprzedaży, tem mniejsze jest prawdopodobieństwo zmniejszenia kwoty udziałowej związku sprzedażnego, albowiem możliwość dokonywania przesunięć produkcji z jednego szybu albo towarzystwa na inne — jest większa. W tym wy-

padku przedsiębiorstwa, mające jeden albo dwa szyby o niewyzyskanej zdolności wytwórczej, nie mogą liczyć na zwiększenie ich kwoty udziałowej, wskutek zmniejszenia kwoty udziałowej innych członków Syndykatu. Gdy więc towarzystwa, połączone w związku sprzedażnym, mogą przesuwać produkcję z szybu na szyb i wyzyskiwać należycie ich zdolność wytwórczą, towarzystwa, mające mniejszą ilość szybów o niewyzyskanej zdolności wytwórczej, stale będą ujęte w sztywne, krępujące je ramy.

W umowie z dnia 16/19. II. 1893 r. w art. 2-im spotykamy postanowienie, że związki sprzedażne paru towarzystw mogą uzyskać te same prawa w odniesieniu do towarzystw, połączonych w związku, które posiadają przedsiębiorstwa węglowe w odniesieniu do swych szybów.

Umowa z dn. 15. IX. i 1. X. 1903 r. utrudnia warunki powstawania związków sprzedażnych. Powiedziano tam mianowicie, że jeżeli związek sprzedażny w ciągu jakiegoś roku operacyjnego nie jest zameldowany, to uważany jest za nieistniejący; dalej: jeżeli kopalnia jednego z członków związku sprzedażnego zmienia właściciela, to tem samem ustępuje ona ze związku sprzedażnego. Postanowienia te pozbawiają związki sprzedażne elastyczności.

W umowie z dnia 14. IX. 1915 r. w art. 18 p. 3-ci spotykamy niezmiernie ważne utrudnienie przy tworzeniu związków sprzedażnych, mianowicie wprowadzono tam zakaz tworzenia związków pomiędzy kopalniami czystemi i kopalniami, mającemi kwotę własnego spożycia. Ograniczenie to zostało spowodowane następującą okolicznością. Przedsiębiorstwa hutniczo-węglowe znajdowały się czasem w tej sytuacji, że należące do nich kopalnie nie wydobywały dostatecznej ilości tych gatunków węgla, które były konieczne dla ich zakładów żelaznych, wskutek tego przedsiębiorstwa hutniczo-węglowe łączyły się przy pomocy związku sprzedażnego z czystemi kopalniami, wydobywającemi te gatunki węgla, których nie wydobywały w dostatecznej ilości ich kopalnie. Inne czyste kopalnie traciły w ten sposób odbiorcę na rzecz tych czystych kopalń, które łączyły się w związek sprzedażny z przedsiębiorstwami hutniczo-żelaznemi. Powyższe postanowienie ma więc na celu utrudniać zawieranie związków sprzedażnych pomiędzy huto-kopalniami a kopalniami czystemi.

Postanowienie to przetrwało do r. 1922. W umowie z dnia 25. III./22. IV. 1922 r. interesy koncernów mieszanych odniosły zwycięstwo nad interesami pewnych kopalń czystych i w art. 18 postanowiono, że kopalnie czyste mogą łączyć się w związki sprzedażne z kopalniami mieszanemi, posiadającemi kwoty własnego

spożycia, z tem jednak ograniczeniem, że utworzenie takiego związku nie może spowodować podniesienia kwoty własnego spożycia.

W umowie z dnia 13. IX. 1924 r. znów występuje odwrotna tendencja, mianowicie przeprowadzono leżące w interesie czystych kopalń zaostrzenie warunków, wymaganych od związków sprzedażnych dla dokonywania dostaw w trybie własnego spożycia. Jeżeli kopalnia, mająca prawo dostarczania w trybie własnego spożycia określonych ilości węgla do pewnego zakładu, wejdzie do związku sprzedażnego, to związek sprzedażny nie może danemu zakładowi dostarczać więcej węgla niż dostarczała kopalnia, zaopatrująca dany zakład przed utworzeniem związku. Wskutek tego kopalnie, wchodzące do związku sprzedażnego mogą przesuwać pomiędzy sobą dostawy dla określonych odbiorców, ale nie wolno im ilości, przyznanych poszczególnym odbiorcom, przesunąć z jednego odbiorcy na innego, innemi słowy — jeżeli huta, będąca własnością przedsiębiorstwa hutniczo-żelaznego, zacznie spalać mniej węgla i koksu — to tych ilości nie może dostarczyć w trybie własnego spożycia innej hucie, należącej do innego przedsiębiorstwa hutniczo-żelaznego, będącego członkiem związku sprzedażnego.

Zagadnienie odprzedawania kwot nabiera zupełnie specjalnego charakteru z chwilą, gdy państwo tworzy syndykat przymusowy.

Przydzielając poszczególnym przedsiębiorstwom kwoty, państwo może się rządzić różnemi motywami, które winny być ustalone i sprecyzowane. Państwo może przydzielać poszczególnym kopalniom kwoty pod wpływem motywu dzielnicowego, a więc zamiaru utrzymania wydobycia węgla w pewnych okręgach, chociażby nawet wydobycie węgla w tych okręgach było kosztowniejsze.

Państwo może przydzielać kwoty kopalniom najtaniej pracującym, dążyć do koncentracji produkcji w celu jej potanienia i pozbawić kwot kopalnie, pracujące drożej.

Państwo może przydzielać kwoty poszczególnym kopalniom w ten sposób, aby zdolność wytwórcza żadnej z nich nie była wyzyskana, taki tryb przydziału kwot podraża produkcję, ale stwarza rezerwę wytwórczą.

Jeżeli państwo przy przydziale kwot uszczupla situation acquise poszczególnych przedsiębiorstw, to te ostatnie mogą zgłosić roszczenia do odszkodowania za pozbawienie albo uszczuplenie ich sytuacji na rynku. Z chwilą jednak, gdy syndykat przymusowy powstał i gdy kwoty pod wpływem określonych motywów zostały przydzielone, to odstępowanie kwot bez uprzedniej aprobaty rządu jest niedopuszczalne. Rząd ma obowiązek uprzedniego sprawdze-

nia przed udzieleniem aprobaty na przeniesienie kwoty, czy dana tranzakcja odstąpienia kwoty nie znajduje się w sprzeczności z motywem, pod wpływem którego rząd kwoty przydzielał.

§ 11. Przemysł węglowy w Anglji.

Stan przemysłu węglowego w okresie powojennego braku węgla był pod tym względem doskonały, że nie było kłopotu ze zbytem węgla. Zagranica dopominała się o węgiel angielski, cena eksportowa była wyższa niż wewnętrzna.

Robotnicy w tej dobrze prosperującej gałęzi przemysłu, wysuwali daleko idące żądania odnośnie płac. Wydano cały szereg ustaw, zabezpieczających odpowiednio wysokie płace, wysuwano nawet hasło upaństwowienia kopalń węgla, jako przedsiębiorstw, mogących przynosić duże zyski. Zrezygnowano z tego pomysłu definitywnie, gdy się okazało, że przemysł węglowy przy wysokich płacach może się stać nieopłacalnym. Przed słynnym strajkiem angielskim rząd w celu zażegnania strajku i utrzymania dawnego poziomu płac wypłacał subsydja przemysłowi.

Od czasu strajku angielskiego sytuacja zmieniła się radykalnie. Powstało zagadnienie doprowadzenia produkcji do stanu opłacalności i utrzymania stanu zatrudnienia przy pomocy popierania eksportu. Wysiłki reorganizacyjne idą w kierunku potanienia produkcji i wysuwane są różne projekty; zaleca się oszczędności administracyjne w kopalniach, oszczędności przy rozprzedaży węgla, bada się zyski kupieckie, proponuje się łączenie małych kopalń w większe przedsiębiorstwa, w celu osiągnięcia oszczędności przy administracji. Niema już mowy o lichwie, o wysokich cenach, jesteśmy w okresie nadprodukcji i wielkich trudności przy zbycie na rynkach zagranicznych. Pod wpływem tej troski rodzi się prawo z dn. 1 sierpnia 1930 r., które przewiduje utworzenie syndykatów przymusowych na wypadek niedojścia do skutku syndykatów dobrowolnych.

Prawo to przewiduje w pewnych warunkach przymusowe łączenie odrębnych przedsiębiorstw w większe przedsiębiorstwa, przymusowe tworzenie dzielnicowych syndykatów węglowych, przymusowe wyznaczanie kwot wytwórczych, przymusowe wyznaczanie minimalnej ceny sprzedażnej, poniżej której nie wolno sprzedawać w Anglji węgla, wreszcie przymusowe obciążanie produkcji węgla opłatami na rzecz syndykatów.

Jak odmienne są motywy, pod wpływem których powstało prawo angielskie w roku 1930, od motywów, które zrodziły prawo

węglowe niemieckie w roku 1919. Zamiast ceny maksymalnej, powyżej której nie wolno sprzedawać węgla, mamy cenę minimalną, poniżej której nie wolno sprzedawać węgla.

Prawo angielskie powstało pod wpływem motywu eksportowego.

§ 12. Nieokreśloność polityki państwowej.

Zarówno prawo niemieckie, jak i prawo angielskie wywołuje wrażenie pewnego niepokoju. Jeżeli się tworzy korporację publiczno-prawną, jaką jest syndykat przymusowy, to należy wyraźnie postanowić, co w poszczególnym okresie jest uważane za interes publiczny, do którego realizacji korporacja publiczna jest powołana. Pod wpływem zmiennych okoliczności różnie może być oceniana wartość publiczna niskich albo wysokich cen, niskich albo wysokich płac, wartość eksportu, (bądź ze stanowiska nieogałacania rynku wewnętrznego nienależycie zaopatrzonego, bądź pożytku wywiezienia nadprodukcji), wartość wysokich kwot wewnętrznego spożycia (bądź ze stanowiska faworyzowania przy dostawach węgla własnych zakładów i niedostatecznego zaopatrzenia obcych odbiorców, bądź ze stanowiska furtki, ułatwiającej uskutecznianie dostaw poza centralnem biurem sprzedaży syndykatu, po cenach, kalkulowanych niżej od normalnych cen syndykatowych).

Jeżeli ustawa pozwala na dowolny wybór jakiegokolwiek bądź motywu z powyższego repertuaru, to w takim razie powstaje zamęt. Postulat wysokich płac w pewnym okresie może być słusznie uważany za postulat publiczny, w innych warunkach jest on sprzeczny z interesem dobra publicznego. Nietylko korporacji publicznej, ale nawet rządowi nie należy powierzać tak daleko idących pełnomocnictw w dziedzinie określania dobra publicznego. Istota trafnej polityki węglowej polega na trafnem zdaniu sobie sprawy z tego, co w danym okresie jest interesem publicznym; nie sądzę, aby przy określaniu interesu publicznego w danym okresie można było uniknąć błędów, ale sądzę, że jeszcze gorszą jest możność manipulowania dużym repertuarem motywów publicznych w sposób dowolny.

Należy wiedzieć de quoi s'agit il.

Czy cena węgla na rynku wewnętrznym ma na celu ochronę konsumenta, czy też zapewnienie przemysłowi dochodów usprawniających go do uprawiania eksportu? W okresie braku węgla istnieje pokusa do sprzedawania zagranicę po cenie wysokiej, w okresie nadmiaru węgla — do udzielania tajnych rabatów i sprzedawania poniżej ceny, ustalonej przez umowę kartelową. Należy więc sobie zdać sprawę z tego, co w danym okresie jest uważane za interes

publiczny, czy zapobieganie przekroczeniom ceny maksymalnej, czy też zapobieganie udzielaniu tajnych rabatów. Zamęt musi wprowadzić taka polityka, gdy w okresie nadmiaru węgla i popierania przez państwo wysiłków kartelu, zmierzających do utrzymania na rynku wewnętrznym ceny minimalnej, minister przemysłu i handlu wzywa dyrektora jednego z przedsiębiorstw węglowych, produkującego specjalnie poszukiwany na rynku warszawskim węgiel i grozi mu represjami z tego powodu, że sprzedaje węgiel po cenie wyższej, niż cena kartelowa. Niewiadomo więc, co jest interesem publicznym, czy utrzymanie ceny minimalnej, czy ceny maksymalnej. Przy postulacie ceny minimalnej, w okresie udzielania tajnych rabatów, nie jest szkodliwem pobranie ceny wyższej za specjalnie poszukiwany przez kucharki warszawskie gatunek węgla.

Należy sobie zdać sprawę, czy w danym okresie popiera się eksport, czy też się go hamuje. Należy sobie zdać sprawę, czy eksport jest tranzakcją opłacalną w jednakiej mierze dla wszystkich przedsiębiorstw, czy też nią nie jest. Eksport może się stać w pewnych warunkach tranzakcją nieopłacalną. W takim razie może powstać sprawa subsydjowania eksportu.

Przy określaniu kwot wewnętrznego spożycia, należy sobie zdać sprawę z tego, jaką z nich mają korzyść kopalnie. Przy braku węgla dają one możność dostarczenia węgla przedewszystkiem własnym zakładom i odsunięcia na dalsze terminy dostaw odbiorcom obcym. W okresie nadprodukcji węgla i udzielania tajnych rabatów wewnętrzne spożycie daje możność uskutecznienia dostaw węgla po cenie niepodlegającej kontroli syndykatu, a więc niższej. Stąd płynie tendencja do ograniczania albo rozszerzania kwot wewnętrznego spożycia w różnych okresach i do rozszerzania ich pod wpływem różnych motywów.

Wreszcie ustalenie kwot sprzedażnych poszczególnych przedsiębiorstw na rynek wewnętrzny, może się odbywać bądź pod kątem zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa, bądź pod kątem rozmiarów uprawianego wywozu, jak to miało miejsce w przemyśle cukrowniczym.

Ustalenie na dany okres tych, czy innych wytycznych w polityce węglowej, jest sprawą państwową pierwszorzędnego znaczenia, należącą do kompetencji najwyższych organów państwowych.

Wszak idzie tutaj o to, czy konsument krajowy ma być obciążony dla uaktywnienia bilansu handlowego i zapewnienia pracy robotnikom węglowym, czy prawo własności stwarza uprzywilejowany tytuł do otrzymania węgla, czy obowiązek publiczny sprawiedliwej obsługi odbiorców na rynku koncesyjnym należy postawić przed

prawem dowolnego rozporządzania własnym węglem, czy prawo obcego odbiorcy dystansuje i wyprzedza prawo własności, przysługujące właścicielom węgla.

Uważam, że udzielenie rządowi czy też korporacji publicznej prawa kierowania się d o w o l n i e temi czy innemi motywami stwarza dowolność polityczną i samowolę administracyjną, co zkolei wywołuje niepewność gospodarczą. Ministerstwo Przemysłu i Handlu zagroziło jednemu z przedsiębiorstw węglowych redukcją jego kwoty sprzedażnej na rynku wewnętrznym, jeżeli zamknie jedną z kopalń, albo jeśli w razie jej zamknięcia, nie przeniesie robotników w niej zatrudnionych do innej kopalni i przynajmniej ich częściowo nie zatrudni. Aby ministerstwo miało prawo tak postąpić, należałoby ustawowo uznać, że częściowe zatrudnienie na niepełną dniówkę robotników, zatrudnionych w danem przedsiębiorstwie jest interesem publicznym. Można też uznać ustawowo, że w danym okresie w celu potanienia produkcji jest interesem publicznym koncentracja produkcji w mniejszej ilości kopalń przy zatrudnieniu mniejszej ilości robotników na całkowitą dniówkę. De quoi s'agit il?

§ 13. Polski Przemysł Węglowy.

W początkowym okresie Państwa Polskiego odczuwany był brak węgla i z tego powodu Państwowy Urząd Węglowy zajmował się rozdziałem węgla po cenach, ustanowionych przez państwo, cenach sprawiedliwych, godziwych i rzetelnych, mających chronić konsumenta przed wyzyskiem.

Po przyłączeniu Górnego Śląska ustąpił brak węgla, ale nie było też kłopotu z jego zbytem. Przez trzy lata, do połowy 1925 r., Górny Śląsk korzystał z wyznaczonego w Konwencji Genewskiej kontyngentu wywozowego na rynek niemiecki.

W tym samym czasie było okupowane Zagłębie Ruhrskie, co wytworzyło intensywny brak węgla w Niemczech.

Dopiero po zamknięciu w r. 1925 granicy niemieckiej dla przywozu węgla polskiego powstało zagadnienie zbytu nadmiaru węgla, dotychczas sprzedawanego w Niemczech.

Rząd Władysława Grabskiego przewidywał wybuch wojny celnej z Niemcami; na dwa miesiące przed jej wybuchem premjer Grabski zwołał w Prezydjum Rady Ministrów posiedzenie z udziałem przemysłu węglowego i wysunął projekt wywozu węgla przez Gdańsk. Wł. Grabski oświadczył, że Ministerstwo Komunikacji zdecydowało się na ustanowienie niskiej eksportowej taryfy kole-

jowej i zapytał, czy przy tej stawce przemysł węglowy może uprawiać wywóz na rynki skandynawskie; nie żądał on tym razem od przemysłu węglowego wykonania obowiązku moralnego i zapytał tylko, czy przy tej stawce wywóz się opłaca; w wypadku, gdyby przemysł węglowy udowodnił, że przy tej stawce wywóz nie jest opłacalny, Grabski, jako Minister Skarbu, zgadza się na obniżenie stawki kolejowej poniżej tego, co ustąpił Minister Komunikacji, o jeszcze jednego złotego od tonny. Przemysł węglowy nie był przygotowany do dania odpowiedzi na tem posiedzeniu, które się zakończyło narazie bez rezultatu; inicjatywa wywozu na rynki skandynawskie była powzięta przez administrację państwową.

Po wybuchu wojny celnej śląski przemysł węglowy zmuszony został do innego ukształtowania swego zbytu. Zwrócił się przedewszystkiem na wewnętrzny rynek Polski. Na rynku polskim spotkał się ze zbytem węgla dąbrowsko-krakowskiego i w celu uniknięcia kosztownej, nie ujętej w karby konkurencji została zawarta konwencja ogólnopolska, regulująca zbyt na rynku wewnętrznym Polski. Jasnem jednak było, że rząd pod wpływem motywu dzielnicowego nie był mógł pozwolić na to, aby kopalnie Dąbrowsko-Krakowskie były narażone na poważniejszą redukcję wydobycia. Wszak w tym samym czasie wyszła ustawa cukrowa z lipca 1925 r., mająca na celu utrzymanie cukrownictwa w Kongresówce. Konwencja węglowa ogólnopolska wyznacza poszczególnym przedsiębiorstwom kwoty sprzedażne na rynek wewnętrzny i rynki umowne, t. j. czeski, austrjacki i węgierski.

K. O. P. nie posiada centralnego biura sprzedaży i sprzedaż jest uprawiana przez poszczególne przedsiębiorstwa węglowe samodzielnie, niektóre z przedsiębiorstw śląskich łączą się w celu wspólnej sprzedaży i uprawiają sprzedaż przy pomocy koncernów sprzedażnych. Kwoty sprzedażne są więc przydzielane w określonym umownie stosunku bądź koncernom sprzedażnym, bądź samodzielnym przedsiębiorstwom węglowym, nieskoncernowanym poziomo w postaci koncernów sprzedażnych.

Przy sprzedaży węgla pomimo istnienia Konwencji nadal trwa konkurencja. Jeżeli się wyznacza kontyngenty sprzedażne na rynek i ogólny kontyngent sprzedażny jest większy, niż zapotrzebowanie rynku, to poszczególne przedsiębiorstwa wykonywują sprzedaż w granicach przydzielonego im kontyngentu nierównomiernie; jedne z nich sprzedają większy odsetek przydzielonego im kontyngentu, inne — mniejszy i mają większe niedociągnięcie do przydzielonego im kontyngentu. Węgiel Zagłębia Dąbrowsko-Krakowskiego jest bardzo poszukiwany dla celów opałowych, węgiel górnośląski więcej dla

celów przemysłowych, w lecie węgiel dąbrowsko-krakowski często nie wyzyskuje przydzielonych mu kontyngentów sprzedażnych. Między obydwoma zagłębiami, Górnośląskiem i Dąbrowsko-Krakowskiem, odbywa się walka o wyznaczenie wysokości kontyngentu na dany miesiąc, w szczególności w lecie Zagłębie Śląskie skłonne było wyznaczać kontyngenty, przekraczające wewnętrzne zapotrzebowanie i wtedy okazywało się, że przedsiębiorstwa górnośląskie prawie dociągały do kontyngentu sprzedażnego, wówczas, gdy przedsiębiorstwa dąbrowsko-krakowskie wykazywały znaczne niedociągnięcia.

Jasnem jest, że gdy niema centralnego biura sprzedaży, wyznaczanie kontyngentów sprzedażnych w rozmiarach, przekraczających popyt, zawiesza częściowo działanie konwencji; gdyby ustalono kontyngenty sprzedażne w rozmiarach dwa razy większych od zapotrzebowania krajowego, to wówczas takie kontyngenty nie miałyby żadnego praktycznego znaczenia i działanie Konwencji na rynku wewnętrznym byłoby zawieszone. Skuteczność działania Konwencji uwarunkowana jest przystosowaniem ogólno-krajowego kontyngentu sprzedażnego do popytu krajowego; im więcej wyznaczone kontyngenty na dany miesiąc przewyższają popyt, tem bardziej rozluźnia się działanie Konwencji. Wskutek tego Konwencja ma olbrzymią elastyczność, nie zawiesza ona konkurencji, tylko ją łagodzi i wtłacza w pewne ramy.

Sprawa ustalania kontyngentów miesięcznych jest więc niesłychanie ważna. Przez długi czas dla ustalenia miesięcznego kontyngentu sprzedażnego konieczną była większość 85%. W ten sposób Górny Śląsk nie mógł zmajoryzować Zagłębia Dąbrowsko-Krakowskiego, które reprezentowało 25% głosów. Przedsiębiorstwa, które mogły liczyć na rozmieszczenie swego węgla raczej wtedy, gdy nie było nadmiaru węgla na rynku, głosowały za niskim kontyngentem sprzedażnym; przedsiębiorstwa, które łatwiej rozmieszczały swój węgiel na rynku, głosowały za wyższym kontyngentem. W razie uchwalenia wyższego kontyngentu, jedne kopalnie nie były w stanie sprzedać węgla w ilości, równej przydzielonemu im kontyngentowi, a inne, sprawniejsze, być może łatwiej udzielające tajnych rabatów, sprzedawały stosunkowo więcej węgla.

Sprawa głosowania posiada więc pierwszorzędne znaczenie. Kopalnie, mogące liczyć na całkowite rozmieszczenie węgla tylko w wypadku ścisłego dopasowania kontyngentu sprzedażnego do zapotrzebowania i obawiające się zmajoryzowania, będą stały na stanowisku, że przy uchwalaniu kontyngentu potrzebna jest niemal jednomyślność. Przedsiębiorstwa, nieobawiające się konkurencji, sądzące, że przy wolnej konkurencji potrafią znacznie powiększyć

zbyt, a tem samym znacznie obniżyć koszty produkcji i uzyskać większe dochody ze sprzedaży węgla, będą zwolennikami takiego trybu głosowania, przy którym najłatwiej może przejść wysoki kontyngent sprzedażny, a więc za zwykłą większością głosów. Wpływy ze sprzedaży węgla równają się iloczynowi sprzedażnej ilości i ceny; iloczyn większej ilości i niższej ceny może być większy, niż iloczyn mniejszej ilości i wyższej ceny.

W statucie Konwencji z 1931 r. ustalono skomplikowany sposób głosowania. Kwotę sprzedażną ustala zwykła większość, jeżeli jednak pewne przedsiębiorstwa wykazują niedociągnięcia sprzedaży w stosunku do przydzielonego im kontyngentu, to dla ustalenia kontyngentu na następny miesiąc potrzebna już jest większość kwalifikowana. Im większe są niedociągnięcia, tem wymaganą jest wyżej kwalifikowana większość i w ten sposób, w wypadku niedociągnięć, dochodzą do rozstrzygającego głosu kopalnie, produkujące węgiel, dający się trudniej sprzedać w danym okresie.

Należy więc stwierdzić, że w Konwencji Węglowej konkurencja poszczególnych przedsiębiorstw nie ustaje, lecz nadal trwa, tylko jest zamknięta w pewnych granicach. Im więcej się przystosowuje kontyngent sprzedażny do popytu, tem bardziej zmniejsza się działanie konkurencji i osiąga się taki stan, przy którym ogólna kwota sprzedażna odpowiada ściśle zapotrzebowaniu rynku i każda kopalnia może sprzedać swój węgiel.

Występująca przy wyznaczaniu kontyngentów, wyższych od zapotrzebowania krajowego, konkurencja pomiędzy kopalniami doprowadza do obniżenia cen. Poszczególne kopalnie udzielają tajnych rabatów, innemi słowy, sprzedają węgiel poniżej ceny konwencyjnej, lub udzielają rabatu w postaci sprzedaży węgla lepszego, niż wyznaczona marka; przed obejściem uchwał Konwencji może zabezpieczyć jedynie wyznaczanie kwoty sprzedażnej, dopasowanej do zapotrzebowania rynku.

§ 14. Motywy popierania przez państwo Konwencji Węglowej.

Rząd polski popiera istnienie Konwencji Węglowej; gdy przy jej zawieraniu w r. 1928 niektóre przedsiębiorstwa nie chciały przystąpić do Konwencji i stawiały warunki nie do przyjęcia dla innych przedsiębiorstw, rząd użył przymusu i bezprawnie odmówił jednemu przedsiębiorstwu podstawienia wagonów na węgiel. W dniu 3 grudnia 1930 r. wyszło rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej, upoważniające rząd do wprowadzenia konwencji przymusowej. Pertraktacje o odnowienie Konwencji odbywały się w atmosferze

przymusowej i wiadomem było, że w razie niezawarcia dobrowolnej Konwencji, rząd wprowadzi ją w trybie przymusu.

Jakie motywy skłoniły rząd do uznania Konwencji za instytucję pożyteczną?

Poszczególne zagłębia węglowe znajdują się w sytuacji niejednakowej. W najtrudniejszej sytuacji znajduje się Zagłębie Krakowskie, mające węgiel o małej zawartości cieplika, w lepszej sytuacji jest Zagłębie Dąbrowskie, mające bardzo dobry węgiel opałowy, zaś przemysłowy cokolwiek gorszy niż śląski. W różnych działach gospodarstwa narodowego polityka państwowa dąży do stworzenia takich warunków gospodarczych, aby wytwórczość w poszczególnych dzielnicach była opłacalną; najbardziej używanym do tego środkiem są taryfy kolejowe. Wolna konkurencja w dziedzinie węgla mogłaby doprowadzić do zamknięcia kopalń Zagłębia Krakowskiego i do zubożenia Województwa Krakowskiego. Dla utrzymania pewnego poziomu dobrobytu w Województwie Krakowskiem państwo utrzymuje produkcję w kosztownie produkujących kopalniach soli i popiera przemysł węglowy krakowski; ustanowiono ulgowe taryfy kolejowe dla węgla krakowskiego w pewnych kierunkach. Na kopalniach krakowskich pracuje dość znaczny odsetek ludności małorolnej, dla której praca w kopalni jest zajęciem dodatkowem. Utrzymanie małorolnego, jako pracownika fabrycznego czy też kopalnianego, może być uważane za niezmiernie słuszne; w krajach uprzemysłowionych zachodnio-europejskich robotnik przeważnie zupełnie oderwał się od roli i od pewnego czasu występuje prąd, zdążający do nadania robotnikom działek ziemi, własnego domku i t. p. Z robotnika chcą ponownie zrobić małorolnego czy też karłowatego gospodarza. W Polsce w wielu okręgach kraju występuje formacja przejściowa, mianowicie robotnik nie jest jeszcze całkowicie oderwany od roli. Polityka państwowa może uważać za pożyteczne uniknięcie fazy zupełnego oderwania robotnika od jego drobnego gospodarstwa rolnego i oszczędzenie sobie w przyszłości wysiłków, związanych z przywracaniem tej formy. Naogół polityka rolna w Polsce idzie, niestety, tylko w kierunku upełnorolnienia i stwarzania samowystarczalnych gospodarstw rolnych. W literaturze rolniczej wzmiankowany prąd zaznacza się niezmiernie silnie i występuje przeciwko gospodarstwom karłowatym. Niezupełniebym podzielał to stanowisko; gospodarstwo drobne albo karłowate może wytworzyć w połączeniu z pracą małorolnego w fabryce kombinację niezmiernie pożyteczną, będącą w tej chwili jednem z zadań polityki uprzemysłowionych krajów zachodnio-europejskich. Popieranie przemysłu węglowego w Zagłębiu Krakowskiem,

a nawet w Zagłębiu Dąbrowskiem, może być jednocześnie popieraniem jednego z kierunków polityki rolnej. Rządowa polityka rolnicza pod tym względem szwankuje: jej uwaga jest głównie zwrócona na średnie gospodarstwa włościańskie, a nie na drobne i karłowate, które w przemysłowych okręgach Polski, przy należytem skojarzeniu z polityką przemysłową, mogą dać dobre rezultaty.

Holdingi zagraniczne, „trzymające" akcje i udziały przedsiębiorstw polskich w swym portfelu, mogą „trzymać" akcje i udziały przedsiębiorstw węglowych w innych krajach, a przedewszystkiem w Niemczech; wówczas ich polityka musi uwzględnić interesy przedsiębiorstw w obydwuch krajach i niezależnie od jakichkolwiekbądź względów politycznych i tylko pod wpływem motywów gospodarczych, a więc dogodniejszej kalkulacji, mogą popierać intensywniejsze wydobycie węgla w jednem z dwuch państw. Zdarza się, że dany koncern posiada przedsiębiorstwa w paru dzielnicach tego samego państwa i wówczas okazuje się, że w różnych okresach popiera więcej produkcję przedsiębiorstwa w jednej dzielnicy ze szkodą dla innej; ma się wówczas do czynienia z dzielnicową polityką wielkich koncernów. Pod wpływem motywów czysto gospodarczych polityka koncernów międzynarodowych, zainteresowanych w przedsiębiorstwach różnych krajów, może popierać rozwój przedsiębiorstw w jednym kraju, a powściągać w innym. Trafność i prawowitość kalkulacji międzynarodowego koncernu może się znajdować w sprzeczności z zadaniami polityczno gospodarczemi, stawianemi sobie przez poszczególne państwa.

Weźmy taki przykład: zbyt węgla na rynku austrjackim odbywa się na mocy umowy pomiędzy Konwencją Ogólno-Polską i syndykatem gliwickim z niemieckiego Górnego Śląska. Przy wywozie na rynek austrjacki w K. O. P. dominują interesy przedsiębiorstw węglowych z polskiego G. Śląska, których akcje i udziały znajdują się w ręku koncernów, działających na niemieckim G. Śląsku. Z ich zupełnie trafnej, prawowitej i słusznej kalkulacji może wyniknąć zamiar zwiększenia udziału węgla gliwickiego w zbycie na rynku austrjackim i uszczuplenie zbytu węgla z polskiego G. Śląska. Takie założenie stoi oczywiście w sprzeczności z celami, które stawia sobie polska polityka gospodarcza przy wywozie węgla. Pomiędzy poszczególnemi koncernami odbywa się konkurencja, utrudniająca zajęcie jednolitego stanowiska; im większą byłaby jednak koncentracja stanu posiadania, tem łatwiejszą byłaby jednolita polityka dużego koncernu.

Ważnem jest, że polityka antykoncentracyjna, dyktowana obawą przed niebezpieczeństwami skoncentrowanych wpływów obcego kapitału, może się znajdować w sprzeczności z zadaniami racjonalizacyjnemi w poszczególnej gałęzi przemysłu. Zamierzenia planowe i racjonalizacyjne dają się łatwiej osiągnąć przy koncentracji stanu posiadania, ale towarzyszy im, przy udziale obcego kapitału, niebezpieczeństwo zwarcia się polityki, biorącej natchnienia nie z interesów przedsiębiorstw, znajdujących się w Polsce, ale znajdujących się poza jej granicami.

Zamiar uwzględniania interesów pewnych dzielnic, a więc np. Zagłębia Krakowskiego, zamiar nieuszczuplania wpływów kapitału francuskiego, przeważającego w Zagłębiu Dąbrowskiem i Krakowskiem, doprowadza do tego, że państwo polskie nie chce wydać tych dwóch zagłębi na łup walki konkurencyjnej z G. Śląskiem i jest wskutek tego zwolennikiem konwencji węglowej, która zapewnia słabszym zagłębiom zbyt na rynku krajowym.

Rząd polski był zdecydowany w wypadku, gdyby przemysł węglowy nie odnowił konwencji, utworzyć kartel przymusowy. W tym celu został wydany Dekret węglowy z dn. 3 grudnia 1930 r., przewidujący utworzenie przymusowego syndykatu węglowego. Oto najważniejsze jego artykuły:

Art. 1. Ministrowi Przemysłu i Handlu służy prawo kontrolowania zapasów węgla i warunków kształtowania się rynku węglowego.

Zarządy kopalń oraz organizacyj, upoważnionych przez nie do sprzedaży węgla z kopalń, jako też inne osoby, zajmujące się sprzedażą lub dostawą węgla, powinny na żądanie Ministerstwa Przemysłu i Handlu lub upoważnionych przez niego delegatów, przedstawiać wszelkie dokumenty, rachunki, oferty i korespodencję, odnoszące się do zbytu i dostawy węgla.

Przy wykonywaniu kontroli zastrzega się zachowanie ścisłej poufności co do stanu interesów kontrolowanych przedsiębiorstw oraz co do wszelkich wogóle faktów, ujawnionych przy przeprowadzaniu kontroli.

Informacje, otrzymane przy wykonywaniu kontroli, w żadnym wypadku nie mogą być użyte dla celów podatkowych.

Art. 2. Upoważnia się Ministra Przemysłu i Handlu do wydawania rozporządzeń i zarządzeń, dotyczących:

a) kontroli obrotu węgla na kopalniach;
b) zakazywania w ramach istniejących w tej mierze zobowiązań międzynarodowych wywozu zagranicę węgla dla wszystkich gatunków lub w pewnych gatunkach, lub też z poszczególnych kopalń, jak i przez pewne punkty graniczne, a to celem zapewnienia racjonalnego eksportu;

c) tworzenie przymusowych organizacyj przedsiębiorstw węglowych w celach normowania wywozu i zbytu węgla, oraz wykonywania kontroli nad działalnością tych organizacyj; statuty powyższych organizacyj będą zatwierdzane przez Ministra Przemysłu i Handlu w porozumieniu z Ministrem Skarbu.

Art. 3. W wypadku istniejącego lub grożącego braku węgla na wewnętrznym rynku krajowym lub w pewnych jego ośrodkach:

a) Minister Przemysłu i Handlu w porozumieniu z Ministrem Spraw Wewnętrznych może ustanowić plan zaopatrzenia ludności w węgiel oraz wyznaczyć kontyngenty, przeznaczone dla dostawy do poszczególnych ośrodków.

Rozdział wyznaczonego dla danego ośrodka kontyngentu pomiędzy poszczególne składnice będzie należał do kompetencji Ministra Spraw Wewnętrznych.

b) Ministrowi Przemysłu i Handlu będzie służyło prawo:

1) dokonywania przydziału poszczególnym kopalniom kontyngentu na rynek wewnętrzny i zagraniczny, 2) normowania wywozu węgla z kopalń na rynek wewnętrzny i zagraniczny w ramach zdolności przewozowej kolei, a nadto, 3) zmiany kolejności transportów węgla dla poszczególnych odbiorców w porozumieniu z Ministrem Komunikacji.

W atmosferze, wytworzonej przez wydanie powyższego dekretu Konwencja została odnowiona w r. 1931; w naradach pomiędzy kopalniami brał udział przedstawiciel rządu, którego w wypadku niedojścia do dobrowolnego kartelu rząd mianowałby superarbitrem.

Na mocy powyższego dekretu rząd ma prawo utworzenia przymusowego syndykatu węglowego i wyznaczania poszczególnym przedsiębiorstwom kontyngentów sprzedażnych na rynkach umownych. Do rynków umownych są zaliczone rynek krajowy i rynki zagraniczne, odnośnie których istnieją zobowiązania międzynarodowe, przyczem nie jest wyszczególnione, czy prawodawca ma na myśli międzynarodowe zobowiązania państwowe, czy też i prywatno-gospodarcze. W stosunku do Czech istnieje zobowiązanie międzypaństwowe, w myśl którego Polska ma prawo wywieźć na rynek czeski określoną ilość węgla. W stosunku do Austrji istnieje zobowiązanie prywatno-gospodarcze, zawarte w myśl umowy z Syndykatem Gliwickim o wywozie określonej ilości węgla polskiego do Austrji. Według dekretu z dnia 5 listopada 1931 roku Minister Skarbu będzie wyznaczał kontyngent eksportowy cukru odpowiednio do zobowiązań, wynikających z prywatnego porozumienia międzynarodowego oraz rozdzielał go pomiędzy cukrownie, które weszły do porozumienia międzynarodowego. Prawodawca w danym wypadku miał zapewne na myśli i międzynarodowe zobowiązania prywatne.

Wiadomem jest, że głównym motywem wydania powyższego Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej było stworzenie warunków, przy których przemysł węglowy mógłby sprzedawać węgiel na rynku krajowym po określonej cenie i uprawiać tranzakcje wywozowe, konieczne ze względu na nadprodukcję węgla. Dekret nie postanawia wyraźnie, co prawodawca uważa za swe zadanie, czy utrzymanie ceny minimalnej, czy też maksymalnej. Prawo angielskie z 1930 roku mówi o cenie minimalnej, poniżej której przedsiębiorstwa nie mogą sprzedawać węgla na rynku angielskim; prawo niemieckie z r. 1919 o cenie maksymalnej, powyżej której węgla sprzedawać nie wolno.

Zagadnienie zaopatrzenia rynku wewnętrznego jest potraktowane w ten sposób, jakgdyby istniała obawa głodu węglowego. Zagadnienie wywozu węgla również w ten sam sposób. Art. 5 przewiduje, że winny wykroczenia przeciwko zakazowi wywozu węgla zagranicę podlega karze grzywny w wysokości do 10 zł. od tonny wywiezionego węgla, lub aresztu do 3-ch miesięcy lub obu karom łącznie.

Tymczasem w chwili wyjścia tego rozporządzenia troską rządu było rozmieszczenie zagranicą jak największej ilości węgla.

Rozporządzenie, przewidujące przymusowe wyznaczanie kwot sprzedażnych, zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynkach zagranicznych, powinno ustalić zasady, wg. których przydział kwot ma się odbywać. W ustawie o Monopolu Spirytusowym i w ustawie cukrowej jest ustalony tryb przydzielania kontyngentów, zabezpieczający przed wszelką dowolnością rządu i samowolą administracji. Z samej istoty rzeczy wynika, że państwo może się posługiwać przydziałem kwot tylko dla osiągnięcia wyraźnie postawionego zadania, a tem samem powinien być przewidziany tryb przydziału kwot. Niema o tem ani słówka w rozporządzeniu; rozporządzenie wykonawcze nie jest przewidziane i nigdy nie wyszło.

Można stanąć na stanowisku, że powyższe rozporządzenie jest rozporządzeniem ramowem, wydanem nietylko dla okresu, w którym występuje nadmiar węgla i konieczność jego wywozu. ale muszącem się liczyć z ewentualnym okresem braku węgla. W takim razie powinno było wyjść rozporządzenie wykonawcze, wiążące rząd na pewien okres czasu i ustalające zadania jego polityki.

O kwotach własnego spożycia, odgrywających taką rolę w prawie węglowem niemieckiem, również niema słowa. Polskie rozporządzenie przewiduje ingerencję władz w okresie braku węgla, powinna więc być przewidziana ingerencja rządu z prawem ustalania kwot własnego zapotrzebowania. Jak wyjaśniliśmy, własne spożycie przy stosunku koncernowo-pionowym może upośledzić innych odbiorców węgla. Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 6. IV. 1932 r. nadaje Ministrowi Przemysłu i Handlu prawo regulowania i kontroli obrotu węglem, zarówno w dziedzinie obrotu krajowego jak i zagranicznego, w szczególności zaś służy mu prawo:

a) kontroli wydobycia, zapasów i zbytu węgla na kopalniach, zarówno pod względem administracyjnym, jak i handlowym;
b) wydawania w porozumieniu z Ministrem Skarbu zakazów przywozu lub wywozu węgla, wogóle lub częściowo, pewnych tylko gatunków lub z poszczególnych kopalń, oraz przez pewne tylko punkty graniczne;
c) normowanie zbytu węgla na rynku krajowym, zarówno ogólnie, jak i dla poszczególnych produkujących kopalń i przy uwzględnieniu ustalanych przez Ministra Komunikacji zdolności przewozowych kolei, a w szczególności regulowania cen węgla w sprzedaży z kopalń na rynek krajowy;
d) przymusowego zrzeszania przedsiębiorstw węglowych i ich związków w celu normowania produkcji oraz zbytu węgla w kraju i zagranicą, ustanawiania składek członków tych przymusowych organizacyj dla tworzenia funduszów, potrzebnych dla osiągnięcia celów i zadań tych organizacyj i wykonywania kontroli nad ich działalnością; statuty tych organizacyj zatwierdza lub nadaje Minister Przemysłu i Handlu w porozumieniu z Ministrem Skarbu;
e) stanowienia, że dobrowolne organizacje przemysłu węglowego otrzymują w granicach postanowień p. d) niniejszego artykułu charakter prawny organizacyj przymusowych.

Jak i w poprzednim dekrecie, tak i tu nie jest powiedziane, jakiemi motywami przy danym stanie rynku węglowego winien się kierować rząd.

Jedyną normą, jakiej jest poddany Minister Przemysłu i Handlu przy regulowaniu zbytu poszczególnych kopalń, jest obowiązek uwzględniania ustalonej przez Ministra Komunikacji zdolności przewozowej kolei; jedyny wyraźny motyw, podkreślony w rozporządzeniu, odnosi się do sytuacji, w której nastąpi brak węgla; wówczas Minister ma prawo wyznaczać kontyngenty dla poszczególnych ośrodków, rozdzielać wyznaczony dla danego ośrodka kontyngent pomiędzy poszczególne składnice oraz kontrolować ceny w tych składnicach.

Jest rzeczą niezmiernie charakterystyczną, że w dekrecie węglowym z 6 kwietnia 1932 r., wydanym na 5 tygodni przed arbitrażem Ministra Przemysłu i Handlu w sprawie popierania wywozu węgla, w dekrecie, wydanym w parę miesięcy po utworzeniu funduszu wyrównawczego dla subsydjowania wywozu węgla zagranicę, rozporządzenie rządowe mówi wyraźnie tylko o braku węgla, o zaopatrzeniu rynku krajowego i zabezpieczeniu go przed ewentualnem ogołoceniem przez wywóz zagranicę, a ani słowa nie mówi o głównem zadaniu polityki węglowej w tym okresie, t. j. o popieraniu wywozu węgla. Stwarza to podstawę do dowolności administracyjnej. Dekret jest niewyraźny i pod innym względem: niewiadomo, czy prawo normowania zbytu węgla przysługuje rządowi w wypadku, gdyby przemysł nie zawarł porozumienia dobrowolnego, czy też i przy istnieniu zawartego porozumienia. W wypadku niezawarcia przez przemysł konwencji, uprawnienie, przyznane rządowi należy rozumieć w ten sposób, że rząd ma prawo narzucić przemysłowi kartel przymusowy. Niewiadomo jednak, czy rządowi przysługuje prawo zmiany postanowień obowiązującej konwencji w dziedzinie normowania zbytu węgla; czy dyrektor departamentu górniczego ma prawo zmniejszyć przysługującą poszczególnemu przedsiębiorstwu na mocy statutu konwencji kwotę sprzedażną. Ministerstwo Przemysłu i Handlu zwróciło się do jednego przedsiębiorstwa, mającego trzy kopalnie z groźbą, że jeżeli nie przeniesie robotników, zatrudnionych w zamkniętej kopalni na inną kopalnię, to mu zmniejszy kontyngent sprzedażny; mogło to się stać tylko dlatego, że dekret nie wymienia motywów, któremi powinien się rządzić rząd przy wyznaczaniu kontyngentów, ani trybu, w jakim się będzie uskuteczniał ich przydział.

Tak sformułowane rozporządzenie rządowe wydaje przemysł węglowy na pastwę samowoli administracyjnej.

§ 15. Fundusz eksportowy.

Gdy załamał się funt angielski i wskutek tego nastąpił spadek cen węgla na rynku skandynawskim, powstała sprawa utrzymania eksportu polskiego. W eksporcie biorą udział poszczególne przedsiębiorstwa węglowe nierównomiernie, jedne sprzedają na wolnym rynku skandynawskim większy odsetek swej produkcji, inne — mniej-

szy. Do ostatnich czasów eksport na rynek skandynawski był tranzakcją opłacalną. Konwencja Węglowa z dn. 1 lipca 1926 r. postanawia, że kopalnie Zagłębia Krakowskiego nie mają prawa wysyłania węgla do Austrji i Węgier, jako też do portów w Gdańsku i Gdyni celem załadowania na okręty, ale tytułem kompensaty z kontyngentu krajowego Górnego Śląska przenosi się co miesiąc na kontyngent krajowy kopalń krakowskich ilość, równą $2^1/_2$% ilości węgla i brykietów, wysłanych przez Górny Śląsk w miesiącu poprzednim na eksport przez Gdańsk i Gdynię. W ten sposób kopalnie krakowskie otrzymały rekompensatę za zrzeczenie się wywozu na rynki skandynawskie w postaci nadkontyngentu sprzedażnego na rynku wewnętrznym polskim.

W drugiej połowie 1931 r. sytuacja się zmieniła, kopalnie, uprawiające wywóz w większym odsetku ich produkcji, niż inne kopalnie, stanęły na stanowisku, że z tego tytułu należy im się rekompensata; zmniejszyła się również sprzedaż na rynku wewnętrznym, a tem samem zmieniły się podstawy kalkulacji; postanowiono więc użyć narzędzia, jakie przewiduje statut Syndykatu Reńsko-Westfalskiego i prawo węglowe angielskie, t. j. pobieranie opłaty (Umlage, levy), od węgla sprzedawanego w kraju, w celu utworzenia funduszu dla premjowania węgla eksportowanego.

Na początku rząd polski wkroczył na drogę subsydjowania eksportu, płacąc od każdej wywiezionej tonny węgla premję, z tem jednak, że przemysł węglowy zawrze konwencję eksportową, na mocy której będzie utworzony fundusz eksportowy, z którego będą zwrócone udzielone przez rząd, tytułem zaliczki, premje eksportowe.

Jasnem jest, że przy ustalaniu opłat na rzecz funduszu eksportowego i premij eksportowych, przezeń wypłacanych, ważną rzeczą jest ustalenie ich we właściwych rozmiarach. Nie można, naprzykład, uczynić tranzakcji eksportowej bardziej opłacalną niż sprzedaż wewnętrzna, gdyż wówczas fundusz eksportowy musiałby się załamać finansowo; nie starczyłoby opłat na wypłatę premji. Rzecz prosta, że kalkulacja funduszu eksportowego musi być oparta na przewidywanej ilości, wyeksportowanej przez cały przemysł.

W eksportowej konwencji węglowej wysokość opłat, pobieranych na rzecz funduszu jest różna w różnych okręgach węglowych; to sprzężenie momentu dzielnicowego z eksportowym sprawia, że mamy do czynienia z funduszem dzielnicowo eksportowym.

Jak już poprzednio zaznaczyliśmy, uważamy takie rozwiązanie premjowania eksportu za najtrafniejsze i najsłuszniejsze: z opłat,

pobieranych od sprzedaży krajowej tworzy się fundusz eksportowy, z którego są wypłacane premje eksportowe. W węglowej konwencji eksportowej są określone dla poszczególnych przedsiębiorstw kwoty eksportowe w pewnym procentowym stosunku, jednak ustalone one zostały na podstawie faktycznego wywozu i jest przewidziana możność ich zmiany na podstawie wysyłek faktycznych z okresów ubiegłych; jest to więc w gruncie rzeczy system elastyczny i wskutek tego daleko lepszy, niż system, stosowany w cukrownictwie. Uważamy, że ten system zasługuje na to, aby go zastosować w innych gałęziach przemysłu.

Następną cechą dodatnią tego systemu jest, że opłaty uiszcza sam przemysł; w przemyśle żelaznym premje są wypłacane przez Skarb. Tyle się mówi o samorządzie gospodarczym w poszczególnych gałęziach przemysłu, a „podobno" warunkiem naczelnym każdego samorządu jest jego samodzielność finansowa; z tego względu należałoby system samodzielnego tworzenia funduszu eksportowego w łonie zainteresowanego przemysłu rozciągnąć i na przemysł hutniczo-żelazny.

Wielką wadą funduszu eksportowego jest to, że tworzy się on z opłat, pobieranych tylko od sprzedaży kolejami normalnotorowemi.

Jest więc zwolniona z opłat sprzedaż węgla, dostarczanego przez przedsiębiorstwa śląskie w okręgu Górnego Śląska kolejami wąskotorowemi. Dostawy kolejami wąskotorowemi obejmują nietylko węgiel, dostarczany własnym koksowniom, hutom i innym własnym zakładom, lecz i innym odbiorcom na Górnym Śląsku. Niema po temu żadnej dobrej racji i uważamy, że nawet węgiel, dostarczany własnym koksowniom i hutom w trybie własnego zapotrzebowania, powinien być obciążony opłatą na rzecz funduszu eksportowego.

Przy analizie przemysłu hutniczo-żelaznego omówimy dokładnie gospodarcze skutki systemu, przy którym towar dostarczany w trybie własnego zapotrzebowania jest kalkulowany po cenie ulgowej (uprzywilejowanej); wykażemy tam, że kartel wyposażony w sytuację monopolistyczną na rynku krajowym winien kierować się zasadą największego uprzywilejowania w stosunku do wszystkich odbiorców przy ustanawianiu cen, to jest, że jego członkowie nie mają prawa dostarczać po cenach ulgowych; pod żadnym jednak pozorem żadne dostawy nie powinny być zwalniane z obowiązku uiszczania opłat na rzecz funduszu wyrównawczego, bądź dzielnicowego, bądź eksportowego, bądź dzielnicowo-eksportowego.

§ 16. Zapotrzebowanie własne.

W prawodawstwie węglowem polskiem kwestja wewnętrznego spożycia nie jest zupełnie poruszona. W statutach Konwencji nie mówi się o niej wyraźnie; postanowieniom Konwencji podlega zbyt węgla, wysyłanego kolejami normalno-torowemi; węgiel, wysyłany furmankami, automobilami i kolejami wąskotorowemi należy do wysyłek pozakonwencyjnych i nie podlega ograniczeniom ilościowym. Przedsiębiorstwa węglowe mogą w dowolnych ilościach spalać węgiel we własnych przedsiębiorstwach, o ile te zakłady są połączone z kopalniami węgla linjami wąskotorowemi i otrzymują one węgiel po cenach dowolnie kalkulowanych, zapewne znacznie niższych od cen, ustalonych przez Konwencję.

W strukturze polskiego przemysłu węglowego sprawa własnego zapotrzebowania (wewnętrznego spożycia) w koncernach pionowych nie jest postawiona wyraźnie; postanowienia Konwencji Węglowej, dotyczące dostaw pozakonwencyjnych, nie pokrywają się ściśle z własnem zapotrzebowaniem; dostawy kolejami wąskotorowemi nie obejmują naprzykład wszystkich dostaw uskutecznianych dla własnych zakładów koncernu pionowego; dostawy dla własnych zakładów, uskuteczniane kolejami normalno-torowemi, zaliczane są na kontyngent sprzedażny; z drugiej zaś strony dostawy kolejami wąskotorowemi obejmują dostawy dla obcych przedsiębiorstw górnośląskich; tranzakcje pozakonwencyjne wąskotorówkami nie są ograniczone ilościowo.

Te cechy struktury przemysłu węglowego wywołują znaczne różnice przy zaopatrzeniu się przemysłu w węgiel w poszczególnych dzielnicach Polski. Przemysł żelazny i mechaniczny, leżący na Górnym Śląsku, może otrzymywać węgiel po cenach koncernowo-pionowych niższych, niż ceny konwencyjne, wówczas gdy przemysł żelazny i mechaniczny, nie mający własnych kopalń i leżący w innych dzielnicach Polski musi płacić za węgiel normalne ceny konwencyjne.

Dwa przedsiębiorstwa hutniczo-mechaniczne, mianowicie „Ostrowiec" i „Starachowice" są położone w okręgu radomskim, faworyzowanym przez państwo pod wpływem motywu strategicznego.

Dwa te przedsiębiorstwa otrzymują węgiel po cenach konwencyjnych, wówczas gdy śląskie zakłady hutnicze i mechaniczne, pionowo skoncernowane z kopalniami, otrzymują węgiel w trybie własnego zapotrzebowania i cena zapewne jest kalkulowana na poziomie, leżącym pomiędzy ceną węgla eksportowego i ceną konwencyjną krajową. Jeżeli przypuścimy, w celu nadania większej

wyrazistości naszej myśli, że zakłady hutniczo-mechaniczne, będące częścią składową śląskich koncernów węglowo-hutniczo-mechanicznych, otrzymują węgiel po cenie eksportowej skandynawskiej, a „Ostrowiec" i „Starachowice" po cenie konwencyjnej krajowej, to okaże się, że faworyzowane pod wpływem motywu dzielnicowo-strategicznego „Starachowice" i „Ostrowiec", są upośledzone przy zaopatrywaniu się w węgiel.

W rzeczywistości, śląskie zakłady hutniczo-mechaniczne otrzymują węgiel po cenie wyższej, niż eksportowa, jednak niższej, niż krajowa konwencyjna. Należałoby tę sprawę zbadać. Uważam, że motyw strategiczno-dzielnicowy wymaga, aby przedsiębiorstwa hutniczo-mechaniczne w okręgu radomskim, nie mające koncernowych połączeń z kopalniami, nie były z tego powodu upośledzone w stosunku do niemal wszystkich innych polskich zakładów hutniczo-mechanicznych.

ROZDZIAŁ VIII.

PRZEMYSŁ NAFTOWY.

§ 1. Światowy przemysł naftowy.

W czasie wojny i po wojnie, przemysł naftowy wysunął się niezmiernie w hierarchji przemysłów, na skutek powszechnego uświadomienia sobie jego znaczenia strategicznego. Wartość stosowania ropy i wytworów naftowych, jako paliwa dla okrętów, samochodów, samolotów, tanków i t. p. została powszechnie zrozumiana z chwilą poznania ogromnej roli, jaką w nowoczesnej wojnie spełniają te nowoczesne środki lokomocji.

W przemyśle naftowym występują naogół duże koncerny; wpływa na to cały szereg przyczyn; produkcja ropy jest dosyć kapryśna, nigdy nie daje się obliczyć dokładnie ani wydajność wierconych szybów, ani ich wiek, wskutek tego przedsiębiorstwo naftowe, chcące mieć zapewnione wydobycie, musi mieć wiele kopalń i terenów ropy naftowej; większa ich ilość zmniejsza ryzyko nieotrzymania określonej ilości ropy naftowej.

Przemysł naftowy odróżnia się od wielu innych gałęzi przemysłu tem, że naogół wydobycie ropy naftowej ogniskuje się w krajach o niskiem spożyciu wytworów naftowych, zaś kraje o największem spożyciu wytworów naftowych nie posiadają złóż ropy naftowej. Zachodzi wprawdzie jeden wielki i kapitalny wyjątek, mianowicie Stany Zjednoczone; mają one największą produkcję ropy naftowej i największe spożycie wytworów naftowych. Jednak najbardziej uprzemysłowione kraje poza Stanami Zjednoczonemi, jak np. Anglja, Niemcy, Francja posiadają wielkie spożycie wytworów naftowych, a nie mają u siebie wydobycia ropy naftowej, wskutek czego przemysł naftowy należy do tych gałęzi przemysłu, w których wydobycie i konsumcja są naogół rozłączone terytorjalnie; jest to gałąź przemysłu, w której eksport odgrywa

rolę naczelną. Dla przedsiębiorstw w Meksyku, Wenezueli, na Borneo, w Mezopotamji, a nawet na Kaukazie sprzedaż na rynkach zagranicznych odgrywa niewspółmiernie większą rolę, niż sprzedaż na rynku krajowym. Pod tym względem przemysł naftowy niesłychanie się różni od przemysłu węglowego, mającego charakter przeważnie lokalny; promień zasięgu przemysłu węglowego jest niewielki; dla przemysłu węglowego amerykańskiego, niemieckiego, francuskiego, polskiego, a nawet angielskiego rynek krajowy odgrywa daleko ważniejszą rolę, niż rynki zagraniczne; jedynym krajem, dla którego eksport węgla na odleglejsze rynki posiada znaczenie jest Anglja; jeżeli jednak węgiel angielski rozchodzi się na bardzo duże odległości, to do tego przyczyniają się specjalne i wyjątkowe okoliczności; Anglja jest uprzemysłowioną wyspą, dowożącą masowo środki żywności i surowce dla swego przemysłu; okręty, przychodzące do portów angielskich chętnie biorą odwrotny, masowy ładunek i przewożą go za niską opłatą, gdyż w wypadku przeciwnym, musiałyby odbywać powrotną drogę bez ładunku; tem się tłumaczy, że węgiel angielski dociera nawet do Południowej Ameryki. Poza tem jednak z wyjątkiem Anglji przemysł węglowy posiada zasięg lokalny.

Konieczność prowadzenia handlu naftowego w rozległej skali światowej sprzyjała oczywiście powstaniu wielkich koncernów; przemysł naftowy rozwinął się w drugiej połowie XIX wieku, a więc w okresie, w którym wiele nowopowstających przemysłów przybierało formę wielkich przedsiębiorstw i wielkich koncernów; przemysł i handel naftowy nie miały długoletniej tradycji, polegającej na stopniowym rozwoju od rzemiosła i drobnego przemysłu do średniego i wielkiego przemysłu i handlu; później powstałe gałęzie przemysłu i handlu bardzo często organizują się odrazu na wielką skalę.

Struktura koncernów amerykańskich wykazuje cechy odrębne od innych koncernów naftowych. Twórca jednego z największych koncernów amerykańskich, Rockefeller, zorganizował Standard Oil Co. w ten sposób, że zwrócił główną uwagę na przesyłkę ropy do rafineryj, na przemysł rafineryjny i rozsprzedaż produktów naftowych. Wierceniem ropy Standard Oil zajmował się bardzo mało, stworzył on sieć rurociągów, prowadzących od zagłębi ropy naftowej do ośrodków przemysłu rafineryjnego i uzależnił producentów ropy naftowej od swego aparatu przesyłowego. Producent ropy, nie oddający Standard Oil'owi ropy po dyktowanej mu cenie, zmuszony był do wysyłki ropy kolejami żelaznemi, co kosztowało znacznie drożej; innemi słowy, aparat transportowy dla przesyłania ropy

naftowej był aparatem użyteczności prywatnej, a nie użyteczności publicznej: był jakgdyby kolejką użyteczności prywatnej, której właściciel nie jest obowiązany do przewozu na określonych warunkach obcych ładunków.

Gdy jednak Rockefeller doprowadził do zawarcia umów pomiędzy kolejami żelaznemi (Pensylvania Railroad, New-York, Central, Erie Railroad, Lake Shore i t. d.) i trustem naftowym, na mocy których wspomniane koleje przewoziły naftę rockefellerowską taniej niż innych nadawców, to Interstate Commerce Commission wydała orzeczenie, że koleje, jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej nie mają prawa faworyzować poszczególnych nadawców przy pomocy ceny uprzywilejowanej. Było to w r. 1872. Okazało się, że kolej żelazna Louisville and Nashville Railroad liczyła konkurentom Rockefellera za przewóz nafty stawki wyższe od 87 do 333%, Cincinnati, New Orleans and Texas Pacific — od 63 go 267%, Saint-Louis Iron Mountain and Southern od 72 do 257%, a Union Tank Line Company podstawiała wagony-cysterny tylko Rockefellerowi i zmuszała jego konkurentów do nadawania nafty w beczkach.

Działo się to w roku 1872. W r. 1932, gałęzie przemysłu, zajmujące na rynku krajowym sytuację monopolistyczną, jak np. hutniczo żelazny, sprzedają swe wytwory uczestnikom kartelu i zakładom pionowo skoncernowanym po cenach uprzywilejowanych, a „obcym" odbiorcom po cenach normalnych kartelowych.

Należy zaznaczyć, że w poszczególnej gałęzi przemysłu i handlu można uskutecznić pochwycenie ośrodka dyspozycji w różnych miejscach; w niektórych gałęziach przemysłu można zdobyć dyspozycję przez opanowanie surowców, w innych — pewnej fazy przetwórczej, w innych — przez uchwycenie handlu. W przemyśle węglowym niemieckim dyspozycja należy do kopalń, w przemyśle węglowym angielskim — do handlu hurtowego, w polskiem Zagłębiu Górnośląskiem również do handlu hurtowego, w Zagłębiu Dąbrowsko-Krakowskiem do przemysłu. W cukrownictwie dyspozycja należy do cukrowni, w gorzelnictwie do odbiorcy surowego spirytusu, t. j. Monopolu Spirytusowego.

W przemyśle naftowym amerykańskim dyspozycja należała do przedsiębiorstw przesyłowo-rafineryjnych, a nie do producentów ropy. Również w Rosji przedwojennej w przemyśle naftowym odgrywał rolę Nobel, którego siła polegała nie na posiadaniu złóż ropy naftowej, ale na posiadaniu flotylli cysternowej na Wołdze i wagonów-cystern; dzięki posiadaniu aparatu przewoźnego, aparatu

sprzedażnego i rezerwoarów nafty, zdobył on przewagę w rosyjskim przemyśle naftowym.

Inną drogą poszły koncerny naftowe angielskie; Anglicy wcześniej zdali sobie sprawę ze znaczenia złóż ropy naftowej; Amerykanie nie zwracali uwagi na zaopatrzenie przemysłu naftowego w ropę naftową i gdy stali się, wskutek olbrzymiego wewnętrznego spożycia i ogromnego rozwoju amerykańskiego przemysłu rafineryjnego, importerami ropy naftowej, to dopiero wówczas spostrzegli, że złoża ropy naftowej zostały opanowane przez koncerny angielskie.

Polityka angielskich koncernów naftowych, przy wydatnem poparciu rządu angielskiego, polegała na systematycznem skupowaniu złóż ropy naftowej na całym świecie. Działalność Anglików na tem polu ma cechy fascynujące; wielkie koncerny angielskie tworzyły w całym szeregu krajów przedsiębiorstwa naftowe dla wydobywania ropy naftowej; okazało się później, że akcje tych wielu przedsiębiorstw znajdowały się w portfelu paru wielkich holdingów londyńskich. Fakt jednolitego, planowego kierownictwa w różnych częściach globu ziemskiego, był ściśle ukryty, miało się wrażenie, że szereg angielskich przedsiębiorstw wierci ropę w różnych krajach na własną rękę, niezależnie jedno od drugiego i dopiero po wojnie okazało się, że to była jednolicie pomyślana akcja planowa paru ukrytych wielkich mózgów angielskich. Inicjatorzy opanowania przez W. Brytanję złóż naftowych na całym świecie oparli się pokusie próżności, zrezygnowali z ujawnienia swej roli wodzów gospodarczych. Trudno powstrzymać się od uwagi, że im przemysł jest wydajniejszy i sprawniejszy, tem ma mniej głośnych, znanych, czołowych wodzów gospodarczych, im przemysł jest mniejszy, bardziej chromający, bardziej uciekający się o pomoc do kasy skarbowej i kredytu państwowego, tem więcej rodzi się w takim środowisku światłych, powszechnie znanych i uznanych wodzów gospodarczych.

Struktura angielskich koncernów naftowych jest więc zupełniejsza od koncernów amerykańskich, obejmuje ona produkcję ropy naftowej i na nią kładzie bodaj największy nacisk. Koncerny naftowe amerykańskie uchwyciły ośrodek dyspozycji od strony aparatu przesyłowego, koncerny angielskie — od strony wydobycia ropy.

Polski przemysł naftowy wykazuje zgoła odrębne cechy strukturalne, jest on przemysłem lokalnym; wywodzi się on z przemysłu galicyjskiego, odgrywającego poważną rolę w monarchji Austrjacko-Węgierskiej, będącego dostawcą ropy naftowej dla licznych rafineryj, usadowionych w Galicji, w Czechach, na Węgrzech, Trieście

itp. Był to okres wielkiego wydobycia ropy naftowej, które od tego czasu parokrotnie spadło; w owym dawniejszym czasie rząd austrjacki wybudował wielką rafinerję państwową w Drohobyczu dla przerobu ropy, wytryskającej w ilościach większych, niż był ją w stanie przerobić ówczesny przemysł rafineryjny.

Nawiasem przypomnijmy, że rząd polski, jakgdyby zapomniał o motywie budowy wielkiej państwowej rafinerji przez rząd austrjacki i po utworzeniu Państwa Polskiego wpakował w tę rafinerję parę dziesiątków miljonów złotych wówczas, gdy produkcja ropy spadła bardzo poważnie i prywatne rafinerje nie mogły wyzyskać swej zdolności wytwórczej; był to okres adoracji pięknie urządzonych fabryk, szał nabywania przez państwo własnych przedsiębiorstw i ich rozszerzania.

Przemysł galicyjski miał znaczenie nietylko dla Austro-Węgier, ale i dla Niemiec; był to przemysł kontynentalno-europejski i w razie blokady morskiej Niemiec, znaczenie przemysłu galicyjskiego wzrastało niesłychanie. Wartość przemysłu kontynentalno-europejskiego dla państw europejskich została znakomicie zilustrowana w czasie wojny. Po wypowiedzeniu wojny przez Rumunję, Niemcy uderzyły na Rumunję i zmusiły ją do podpisania pokoju w Bukareszcie, w którym postanowienia, dotyczące rumuńskiego przemysłu naftowego obrazują dobitnie wartość kontynentalno-europejskiego przemysłu dla państw europejskich. Zbyt wytworów naftowych galicyjskich na rynku niemieckim przed wojną był uprzywilejowany przy pomocy stawek kolejowych i ambasador amerykański w Berlinie uskarżał się na faworyzowanie austrjacko-węgierskiego przemysłu naftowego i upośledzanie amerykańskiego przemysłu naftowego na rynku niemieckim.

§ 2. Koncerny naftowe w Polsce.

W Polsce działają następujące koncerny, które wyliczymy według narodowości kapitałów (dane z r. 1929):

I. Kapitał francuski — jest reprezentowany w polskim przemyśle naftowym, przez następujące towarzystwa:

1. Galicyjskie Karpackie Naftowe Tow. Akc. jest ono jednem z najpoważniejszych towarzystw naftowych w Polsce. Towarzystwo to powstało po fuzji kilku firm naftowych, których akcje znajdują się w ręku „Société des Pétroles de Dąbrowa" w Paryżu. „Société des Pétroles de Dąbrowa" jest towarzystwem holdingowym (Finanzierungsgesellschaft) następujących firm, pracujących w Polsce:

„Dąbrowa", Tow. Naft. z ogr. odp.
„Société des Pétroles de Wańkowa" Sp. ogr. odp.
„Société Française des Pétrole de Potok" Sp. z ogr. odp.
„Société Industrielle de Galicie", Sp. z ogr. odp.
„Galic. Karp. Naft. T-wo Akc.", dawniej Bergheim i Mac „Garvey", Sp. Akc.
„Tustanowicka S-ka. Naf. Georg Claimi", Sp. z ogr. odp.
„Dziedzice", Sp. Akc.
„Jedlicze", Sp. Akc.

Dla zarządu powyższemi firmami powstało w r. 1920 towarzystwo zarządzające, (Verwaltungsges., managing comp.) „Dąbrowa", Sp. z ogr. odp. we Lwowie, a w r. 1925 firmy przezeń zarządzane sfuzjonowały się w jedno przedsiębiorstwo Galicyjskie Karpackie Naftowe Tow. Akc., którego 80% kapitału należy do Société des Pétroles de Dąbrowa. Galic. Karp. Naft. T. A. posiada w Polsce organizację handlową „Karpaty", Sp. z ogr. odp., w Czechach org. handl. „Karpathia" Sp. z ogr. odp., a w Austrji „Nowa" Öl- und Brennstoffgesellschaft A. G. w Wiedniu.

2. „Premier" Polska Naftowa Spółka Akcyjna we Lwowie należy do czołowych firm w polskim przemyśle naftowym. Instytucją holdingową jest Société Française des Pétroles „Premier" w Paryżu, która celem administracji różnych przedsiębiorstw w Polsce założyła w r. 1920 Towarzystwo zarządzające „Premier", Sp. z ogr. odp. W roku 1925 Société Française des Pétroles „Premier" przeprowadziła fuzję z innem holdingowem towarzystwem „Société Française des Pétroles de Małopolska", posiadającem kontrolę nad kilkoma przedsiębiorstwami w Polsce. Po sfuzjowaniu się towarzystw holdingowych, przedsiębiorstwa zależne od nich, a pracujące w Polsce, jak np.:

1) Polskie Związkowe Rafinerje Ol. Sk. Sp. Akc.
2) Pierwsza Galicyjska Sp. Akc. dla Przem. Naftowego.
3) „Petrolea", Sp. Akc.
4) Małopolska, Sp. Akc. dla Przem. Naftowego.
5) „Verdatoh", Naft. Przem. Sp. z ogr. odp.

połączyły się razem w „Premier" Polska Naftowa Sp. Akc. „Premier", posiada w Polsce organizację handlową „Oleum", sp. z ogr. odp., w Austrji „Galia" Mineral-Produkte-Vertriebsgesellschaft A. G.

3. Towarzystwo Naftowe „Limanowa", Sp. z ogr. odp. jest wielkiem przedsiębiorstwem, którego

instytucją holdingową jest „Société de Naphte „Limanowa" w Paryżu. W roku 1926 „Société de Naphte „Limanowa" sfuzjonowała się z innem towarzystwem holdingowem „Société Française des Pétroles de Silva Plana" w Paryżu, mającem w Polsce kontrolowane przez siebie przedsiębiorstwo „Silva Plana", Naft. Sp. z ogr. odp., sfuzjonowane w ten sposób Tow. Naftowe „Limanowa" posiada oprócz polskich przedsiębiorstw, organizację handlową Mineralöl-Produktenlager Gesellschaft w Berlinie i „Wien-Petrol-Mineralölprodukten-Vertrieb" Gesellschaft m. b. H. w Wiedniu.

4. Galic. Tow Naftowe „Galicja", S-ka Akc. Przedsiębiorstwem holdingowem jest „Compagnie Franco-Polonaise des Pétroles w Paryżu, które oprócz tego, że ma kontroluje firmę „Galicja", ma w Polsce własne towarzystwo— „Compagnie Franco-Polonaise des Pétroles, Sp. z ogr. odp., prowadzące interesy niezależnie od „Galicji". „Galicja" ma w kraju organizację handlową „Naftolej", Sp. z ogr. odp. i „Petroleum Handels-Gesellschaft" m. b. H. w Wiedniu.

II. Kapitał austrjacki reprezentowany jest głównie przez wielkie banki wiedeńskie.

1. „Fanto", Sp. Akc.
Przedsiębiorstwem holdingowem jest „Sociétés Reunies des Pétroles „Fanto" w Genewie, a finansowane jest przez Allgemeine Bodencredit-Anstalt w Wiedniu. „Société des Pétroles „Fanto" posiada wiele przedsiębiorstw we wszystkich krajach Europy środkowej, jak „Zavody Fantowy akciova spolecnost" w Pradze, A. G. für Mineralölindustrie vormals Dawid Fanto w Wiedniu, Deutsche Fanto Mineralölindustrie G. m. b. H. w Hamburgu i t. p.

2. „Nafta", S-ka Akc.
jest przedsiębiorstwem samodzielnem i nie jest własnością przedsiębiorstwa holdingowego. Kapitał kontrolowany jest przez Österreichische Credit-Anstalt (Rotschild). W kraju posiada organizacje handlowe „Photo-Nafta", Sp. z ogr. odp., w Czechach posiada pokrewne przedsiębiorstwo „Odra" Mineralölindustrie A. G., w Austrji „Photo-gen" Mineralölgesellschaft m. b. H.

3. Spółka Akc. dla Przemysłu Naftowego i Gazów Ziemnych
jest kontrolowana przez Österreichische Credit-Anstalt. Posiada własne przedsiębiorstwo handlowe w Austrji „Sarmatia", Sp. dla Przem. Naft. w Wiedniu.

III. Kapitał amerykański
reprezentowany jest przez dwa światowe towarzystwa amerykańskie „Standard Oil Co. i Vacuum Oil Co. Oba przedsiębiorstwa mają we wszystkich krajach własne organizacje, a w Polsce są niemi „Standard-Nobel w Polsce" Sp. Akc. i „Vacuum Oil Company", Sp. Akc.

IV. Kapitał angielski
pracuje w Polsce przez Polskie Towarzystwo Naftowe „Mazut", Sp. Akc., która należy do ang.-holend. towarzystwa „Royal Dutch-Shell-Co.". Poza tem to samo angielskie towarzystwo zainteresowane jest pośrednio w Sp. Akc. „Nafta".

V. Kapitał belgijski
reprezentowany jest w Polsce przez grupę przemysłową „M. J. Waterkeya" w Antwerpji, która ma w Polsce przedsiębiorstwo „Nafta Borysławska", Sp. Akc.

§ 3. Uwagi o koncernach.

Wielkie koncerny, działające w mniej lub więcej szerokiej skali światowej, mają przed sobą dwa zadania do spełnienia. Pierwsze polega na stworzeniu konstrukcji finansowej, opartej na rozmaitych typach „wspólności interesów" pomiędzy przedsiębiorstwami w rozmaitych krajach. Drugie polega na zarządzaniu przedsiębiorstwami, przyczem muszą być uwzględniane odrębne warunki poszczególnych krajów. W zarządzie z natury rzeczy decentralizacja powinna być bardzo silna; jeśli momenty natury finansowej, a więc rozkładu ryzyka, prą w kierunku centralizacji, to samo zarządzanie poszczególnemi objektami wymaga decentralizacji. Zbytnia centralizacja musiałaby doprowadzić do biurokracji i pozbawiłaby poszczególne przedsiębiorstwa, należące do koncernu, koniecznej sprężystości. To też widzimy, naprzykład w przemyśle naftowym polskim, że przedsiębiorstwa naftowe, należące do koncernu francuskiego, są zarządzane w Polsce przez odrębne towarzystwa, którym koncern finansowy powierzył administrację podlegających jego kontroli przedsiębiorstw naftowych.

Jeden z koncernów elektrycznych, do którego należy elektrownia w Polsce, powierzył przed paru laty polskiemu towarzystwu zarząd tej elektrowni, innemi słowy, nie stworzył własnego towarzystwa zarządzającego, lecz powierzył zarząd towarzystwu polskiemu.

Chociaż towarzystwo zarządzające (Managing Comp., Verwaltungsges.) zasadniczo podlega konsorcjum finansowemu, t. j. holdingowi, to w praktyce zakres jego kompetencji może być bardzo

znaczny. Towarzystwo zarządzające ma odrębny punkt widzenia i odrębne tendencje. W interesie kierowników polskiego towarzystwa zarządzającego leży, żeby przedsiębiorstwa polskie jak najwięcej produkowały i miały jak największe zyski, choćby dlatego, że od tego zależą tantjemy kierowników, natomiast koncernowi finansowemu może zależeć na tem, żeby przedsiębiorstwo polskie zaniechało zbytu na którymś z rynków zagranicznych; np. koncernowi amerykańskiemu, pracującemu w Polsce, może zależeć na tem, żeby rynek niemiecki był zaopatrywany w wytwory amerykańskie, albo żeby wyprzeć koncern angielski z rynku niemieckiego przy pomocy ostrej walki konkurencyjnej, prowadzonej zapomocą zbytu polskich wytworów po niskich cenach. Może on więc przeciwdziałać porozumieniu polskiego przemysłu z koncernami angielskiemi, jakkolwiek to porozumienie mogłoby leżeć w interesie polskich i angielskich koncernów. W życiu praktycznem już się zdarzało, że inicjatywa przedsiębiorstw, czynnych w Polsce, różniła się od zamiarów zagranicznych holdingów, do których te przedsiębiorstwa należały.

Towarzystwo zarządzające w poszczególnym kraju musi mieć ciągły kontakt z władzami danego państwa, musi wciąż załatwiać cały szereg spraw związanych z taryfami kolejowemi, celnemi, ze sprawami podatkowemi, robotniczemi i t. p. W tym zakresie lokalne towarzystwo zarządzające często działa samodzielnie. Niekiedy występują różnice w ujmowaniu zadań pomiędzy macierzystym koncernem (holdingiem) i lokalnem towarzystwem zarządzającem (Verwaltungsges.). Punkt widzenia koncernu jest raczej finansowy, gdy punkt widzenia towarzystwa lokalnego zazwyczaj — bardziej produkcyjny.

Nie zawsze jednak zachodzi taki stosunek, że holding nadaje lokalnemu towarzystwu zarządzającemu znaczny zakres autonomji. Zdarza się również, że lokalne przedsiębiorstwo w danym kraju ma w rzeczywistości charakter zupełnie bierny i jego prowadzenia, czyli gestji podejmuje się sam holding. Wówczas lokalne przedsiębiorstwo opłaca holdingowi za gestję pewną sumę, przeważnie pewien odsetek od obrotu. W rzeczywistości spotykamy szereg rozwiązań pośrednich pomiędzy temi dwoma raczej idealnemi typami stosunków. W pierwszym typie holding staje się bierny i wykonywa tylko ogólne funkcje finansowania, a przedsiębiorstwo krajowe jest dysponentem o szerszym zakresie autonomji i tylko w wypadku poważniejszych inwestycyj i powiększenia zakresu swej działalności jest zależne od decyzji holdingu; w drugim typie holding podejmuje się gestji przedsiębiorstwa krajowego, które ma wskutek tego charakter bierny objektu zarządzanego.

W typach pośrednich holding może brać opłaty za udzielane ekspertyzy, np. z racji wyboru dostawców instalacyj, wynoszące czasami od 5—10% wartości zamówienia, pobierać znaczną prowizję przy emisji akcyj towarzystwa lokalnego, pobierać wyższy procent od udzielanych krótkoterminowych pożyczek, niż sam opłaca za zdobyte kapitały z banków zagranicznych i t. p. W ten sposób dokonywa się podziału zysków przedsiębiorstwa lokalnego pomiędzy niem a holdingiem.

Przy tym podziale dochodu holding kierować się może różnemi motywami: przy dużych poborach za gestję i ekspertyzy, przedsiębiorstwo lokalne może nie dawać dywidendy, zyski holdingu są wtedy znaczne, ale akcje przedsiębiorstwa krajowego, znajdujące się w portfelu holdingu i będące podstawą jego operacyj finansowych, mogą się stać nierentownemi. Wówczas holding przy dalszych emisjach akcyj holdingowych, mających za podkład akcje nierentujących się przedsiębiorstw lokalnych, może napotkać mało przychylny stosunek ze strony inwestorów. Jeżeli holding oblicza swą działalność na dłuższą metę i nie kieruje się chęcią zdobycia dorywczych zysków, to przeważnie w jego interesie leży, aby akcje przedsiębiorstwa lokalnego dawały dywidendę i jako dobry walor podkładowy miały dobrą renomę na rynkach finansowych.

Jeżeli rząd danego kraju wprowadza ceny maksymalne i wogóle dąży do ograniczenia dochodów przemysłu, to koncerny świadomie redukują do minimum zyski przedsiębiorstw lokalnych, nie ponosząc przez to żadnych strat. Dochód wpływa wtedy wprost do holdingu. Jest to tylko kwestja organizacji koncernu. Niezmiernie ujemnym skutkiem takiego ukształtowania się stosunków jest upasywnianie przedsiębiorstw lokalnych, funkcjonujących w danym kraju. Antydochodowa polityka rządu sprzyja utrzymywaniu gestji w rękach holdingu. Akcje przedsiębiorstw krajowych, jako niedochodowe, nie mogą bezpośrednio wejść na rynki finansowe zagraniczne, nawet i w tych wypadkach, gdyby mogły się obejść bez pośrednictwa holdingów. Przedsiębiorstwa lokalne muszą uciekać się wtedy do ich pomocy i w trybie substytucji swoich akcyj, przez akcje holdingu, uzyskiwać potrzebne kapitały. W krajach, w których rząd prowadzi politykę maksymalnych cen i ograniczania zysków — finansowanie przy pomocy holdingów rozwija się nadmiernie i niepotrzebnie.

§ 4. Ropa.

Polska polityka naftowa stawia sobie za główne zadanie popieranie wytwórczości ropy, której wydobycie parokrotnie spadło od czasu, kiedy w roku 1900 wynosiło około 2 milj. tonn rocznie. Obec-

nie waha się od 600 do 700 tys. tonn i stanowi nieznaczny odsetek produkcji światowej.

W celu popierania wytwórczości ropy ustanowiono wysokie cło przywozowe od ropy zagranicznej, słusznie uważając, że jedynym realnym motywem, mogącym skłonić do nowych wierceń, jest wysoka cena ropy. Państwo konsekwentnie przestrzega w swej polityce postulatu, aby rafinerje polskie przerabiały ropę krajową; gdy rozważano wysunięty przez niektóre rafinerje projekt dopuszczenia ropy zagranicznej bez cła dla przerobu w rafinerjach polskich w celu wywiezienia otrzymanych wytworów zagranicę, a więc w trybie czynnego obrotu uszlachetniającego, rząd uląkł się wkroczenia na tę drogę, gdyż uważał, że eksport wytworów naftowych, otrzymanych z ropy zagranicznej, może zniechęcić do wierceń w Polsce, i obniżyć zapotrzebowanie rafineryj na tę część ropy krajowej, która jest przeznaczana na otrzymanie produktów naftowych, wysyłanych zagranicę.

Z drugiej strony, chcąc zapewnić przemysłowi rafineryjnemu dostateczne ilości ropy naftowej, państwo ustanowiło przedewszystkiem zakaz wywozu ropy zagranicę, a później cła wywozowe od ropy. Utrudnianie wywozu ropy, w okresach popytu na polską ropę zagranicą, doprowadza do obniżenia cen ropy; każda polityka zatrzymywania surowca w kraju dla przemysłu krajowego obniża jego cenę, gdy na dany surowiec istnieje zapotrzebowanie zagranicą. W tej chwili utrudnianie wywozu ropy nie ma większego znaczenia praktycznego, gdyż cena ropy polskiej jest wyższa, niż cena ropy zagranicznej, ale w początkowym okresie powojennym rafinerje naftowe, położone w państwach sukcesyjnych austro-węgierskich, przyzwyczajone z okresu przedwojennego do ropy galicyjskiej, wciąż zgłaszały się do Polski o pozwolenie na otrzymanie polskiej ropy naftowej.

Polska doświadczała naogół braku ropy. Ten fakt stwierdza polityka zakupu ropy Państwowej Rafinerji Olejów Mineralnych t. zw. „Polminu". Mianowicie w dniu 25 lutego 1922 r. wyszło prawo, zmuszające kopalnie ropy do oddawania t. zw. ropy bruttowej „Polminowi" po cenie ustanawianej przez rząd, na poziomie niższym, niż cena rynkowa (według prawa górniczego austrjackiego, złoża ropy należały do właściciela powierzchni, wskutek czego przedsiębiorstwa naftowe uiszczały na rzecz właściciela powierzchni opłatę w naturze, w postaci pewnego odsetka wydobycia ropy; ropa, będąca własnością właściciela gruntu, nazywała się ropą bruttową, zaś ropa, pozostająca własnością przedsiębiorstwa eksploatacyjnego nazywa się ropą nettową); następnie w ustawie z dnia 1 maja

1923 r. utrzymano tylko prawo pierwokupu „Polminu" na ropę bruttową po cenie rynkowej. Fakt stworzenia przywilejów dla „Polminu" przy zaopatrzeniu się w ropę wskazywał na to, że w Polsce odczuwano brak ropy.

Sprawa ropy została w niezmiernie ciekawy sposób załatwiona w jednej z umów syndykatu naftowego polskiego z dnia 12 grudnia 1928 r., zawartego na skutek nacisku rządu.

W Polsce istnieją trzy typy przedsiębiorstw naftowych. Do pierwszego typu należą przedsiębiorstwa, zajmujące się wydobywaniem ropy, ale nie mające własnych rafineryj; są to t. zw. czyści producenci ropy; do drugiego typu należą rafinerje, nie mające własnych kopalń ropy; są to t. zw. czyste rafinerje; do nich należy wielka rafinerja „Polmin". Do trzeciego typu należą przedsiębiorstwa, mające własne kopalnie ropy i własne rafinerje; są to przedsiębiorstwa mieszane ropno-rafineryjne; zkolei dzielą się one na przedsiębiorstwa, mające niedobór ropy i przedsiębiorstwa, mające nadmiar ropy; wskutek tego, że produkcja ropy jest kapryśna i nierównomierna, charakter przedsiębiorstw mieszanych ulega zmianom; przedsiębiorstwo, mające nadmiar ropy, wskutek wyczerpania szybu, może się stać przedsiębiorstwem, mającem niedobór ropy.

W umowie ropnej, będącej częścią składową umowy syndykatowej, kwestja zaopatrzenia w ropę naftową jest bardzo ważną; ustalone są tytuły, uprawniające do otrzymania ropy naftowej.

Każda firma, będąca członkiem syndykatu, ma prawo przerabiać w swych rafinerjach własną ropę, nie więcej jednak, niż wynosiła jej maksymalna zdolność przetwórcza w listopadzie 1927 roku. Jeśli produkcja poszczególnych firm przekroczy w ciągu trzech miesięcy po sobie następujących jej maksymalną zdolność przeróbczą w listopadzie 1927 r., to jest ona obowiązana nadwyżkę ofiarować organowi zakupu ropy, utworzonemu w tym celu przy syndykacie; organ zakupu jest nazywany Centralą Ropną.

Z drugiej strony szereg firm ma prawo do przydziału ropy przez organ zakupu w wypadkach, jeżeli ilości własnej ropy nie dochodzą do oznaczonego dla każdej firmy minimalnego kontyngentu przetwórczego. Do przydziału będzie miała przedewszystkiem prawo ta firma, u której różnica pomiędzy ilością ropy własnej, a minimalnym kontyngentem jest największa. Firmie tej przydziela się taką ilość ropy, aby uzyskała pokrycie w takim samym stosunku do minimalnego kontyngentu, jaki ma firma, posiadająca od niej bezpośrednio lepszy stosunek pokrycia ropy. W ten sam sposób dzieli się dalszą ilość ropy, posiadanej przez organ zakupu i wszystkie firmy, które mają wyznaczony kontyngent minimalny, uzyskują

równomierne pokrycie tego kontyngentu. Nadwyżka pozostała z przydziału po pokryciu minimalnych kontyngentów wszystkich zrzeszonych firm, które korzystają z przydzielonego kontyngentu minimalnego, winna być rozdzielona pomiędzy niemi, proporcjonalnie do wysokości tych kontyngentów, tak, że w okresie większej obfitości ropy, firmy, mające ustalony kontyngent minimalny, będą miały jednakową nadwyżkę procentową ropy.

W ten sposób firma, której własna wytwórczość ropy jest mniejsza, niż przyznany jej minimalny kontyngent ropy, ma prawo do otrzymania od organu zakupu brakującej ropy, według powyżej przedstawionego trybu rozdziału, zaś firmy mające więcej własnej ropy, niż wynosi ich maksymalna zdolność wytwórcza w listopadzie roku 1927, obowiązane są do oddawania nadwyżki ropy organowi zakupu. A więc firmy, otrzymujące więcej ropy, niż wynosi ich maksymalna zdolność przetwórcza w listopadzie roku 1927, nie mają prawa przerobić własnej ropy, lecz są zobowiązane odstąpić ją za pośrednictwem organu zakupu tym przedsiębiorstwom, których wydobycie ropy jest mniejsze od wyznaczonych im kontyngentów minimalnych; obowiązek zaopatrzenia członków kartelu, mających niedostateczną ilość ropy, góruje nad prawem przerobienia własnej ropy; obowiązek sprawiedliwej obsługi „obcych" przeważa nad prawem przerobienia własnej ropy. Jeżeli zważymy, że syndykat ten doszedł do skutku pod auspicjami i naciskiem rządu, to można powiedzieć, że do umowy syndykatowej wprowadzono motyw użyteczności publicznej, nakazujący zaopatrzenie w ropę naftową przedsiębiorstw, mających jej brak, przez przedsiębiorstwa, mające jej nadmiar [1]).

Z tym samym motywem zapoznaliśmy się w niemieckiem prawie węglowem z 1919 roku. Wówczas, w okresie głodu węglowego, ustawa węglowa niemiecka uprawniła rząd do ograniczenia prawa własnego spożycia w koncernach pionowych. Przedsiębiorstwo węglowe, według prawa niemieckiego, nie ma prawa własnego węgla spalić we własnych hutach, cegielniach i t. p., lecz musi odsprzedać węgiel obcym przedsiębiorstwom, albo indywidualnym spożywcom, jeżeli ze stanowiska interesu publicznego uwzględnienie ich potrzeb jest ważniejsze, niż zaspokojenie potrzeb hut i cegielni, mających własną kopalnię lub należących do przedsiębiorstwa kopalnianego. Omawiane postanowienia, zawarte w umowie ropnej syndykatu naftowego, dotyczą tej samej sprawy własnego spożycia. W koncernie pionowym ropno-rafineryjnym odbywa się przeróbka własnej ropy

[1]) Sprawa poddania zbytu ropy normom użyteczności publicznej, będzie zanalizowana później.

na wytwory naftowe; nie wolno jednak w trybie własnego spożycia przerobić więcej, niż wynoszą wyznaczone kwoty własnego spożycia, określone według maksymalnej zdolności przetwórczej w listopadzie 1927 r. Przewyżka ponad określone kwoty musi być oddana innym przedsiębiorstwom.

W rzeczywistości ani kartel naftowy, ani rząd nie miał zamiaru stosowania normy użyteczności publicznej.

Pewne przedsiębiorstwa, mające niedobór ropy, skazane na zakup ropy, obawiały się, że w okresie dobrej konjunktury, inne, silniejsze przedsiębiorstwa, skupią całą rozporządzalną ropę i pozbawią je potrzebnej im ropy; przystąpiły więc one do syndykatu pod warunkiem zapewnienia im minimum ropy. Bardzo często się zdarza, że upośledzone pod względem samozaopatrzenia się w surowce przedsiębiorstwa, żądają od przedsiębiorstw silniejszych pewnych gwarancyj; np. w międzynarodowych kartelach metali półszlachetnych czyste rafinerje miedziane mają większe prawa, niż rafinerje skoncernowane pionowo z kopalniami miedzi; wolno im sprzedawać pewne ilości miedzi poniżej cen kartelowych w celu osiągnięcia zagwarantowanego im przez kartel minimum zbytu.

* * *

Organ zakupu skupuje ponadto ropę naftową od czystych producentów ropy i na gruncie tych tranzakcyj występuje konflikt interesów pomiędzy przedsiębiorstwami zrzeszonemi w syndykacie i czystymi producentami ropy. Syndykat obejmuje przedsiębiorstwa rafineryjne, z których większość zajmuje się wydobyciem ropy; przeszło 70% polskiej produkcji ropy przypada na przedsiębiorstwa ropno-rafineryjne; syndykat występuje jednak jednocześnie jako nabywca ropy produkowanej przez czyste przedsiębiorstwa ropne, a więc reprezentuje w tym wypadku interesy nabywców ropy; syndykat dąży więc do zakupu ropy po najniższej cenie; oczywiście interesem czystych producentów ropy jest sprzedanie jej po cenie najwyższej.

§ 5. Taryfy kolejowe.

Z końcem roku 1923 ułożona została taryfa kolejowa na przewóz towarów naftowych w ten sposób, by zrównać do pewnego stopnia położenie rafineryj w stosunku do rynków zbytu w nowem Państwie Polskiem.

Rafinerje nafty, wybudowane w dawnej Galicji, przystosowały swe położenie geograficzne do ówczesnej konfiguracji gospo-

darczej b. monarchji austrjackiej. Z chwilą włączenia Galicji do nowego Państwa Polskiego, wytworzyła się taka sytuacja, iż poszczególne rafinerje pod względem taryfowo-przewozowym znalazły się w różnej sytuacji w stosunku do głównych ośrodków spożycia w Polsce i do nowych rynków zagranicznych.

W uwzględnieniu tego stanu rzeczy, który musiałby doprowadzić do zniszczenia wielu warsztatów pracy, przedsiębiorstwa naftowe porozumiały się między sobą i wysunęły postulat jednakowego traktowania ich pod względem taryfowo-przewozowym, niezależnie od ich położenia geograficznego. Przedsiębiorstwa, mające korzystne położenie eksportowe, zrzekły się przywilejów stąd płynących na rzecz przedsiębiorstw gorzej pod tym względem położonych, przedsiębiorstwa zaś lepiej położone w stosunku do zbytu krajowego, zrzekły się swego uprzywilejowania na korzyść przedsiębiorstw, położonych gorzej w stosunku do rynku krajowego.

Ministerstwo Komunikacji, przy współudziale Ministerstwa Przemysłu i Handlu, uznało ten postulat wielkiego przemysłu rafineryjnego za słuszny i wprowadziło w życie t. zw. taryfę wyrównawczą; polega ona w zasadzie na tem, że suma kosztów dowozu ropy do rafineryj i odwozu produktów naftowych z rafineryj do poszczególnych punktów w kraju, jest ta sama.

Pierwotna taryfa wyrównana zbudowana była na tej zasadzie, że suma kosztów: 1) dowozu 80 kg. węgla z zagłębia węglowego do każdej rafinerji, 2) dowozu 120 kg. ropy z kopalni do każdej rafinerji, 3) odwozu 100 kg. gotowych produktów do różnych ośrodków zbytu w kraju, lub też do pewnego punktu granicznego była dla wszystkich rafineryj mniej więcej jednakowa.

Ponieważ koszty dowozu węgla i ropy obliczane były na podstawie taryf normalnych od rzeczywistych odległości, przeto taryfa na produkty była zmienna; przyczem za podstawę obliczenia brano zawsze wywóz produktów z Drohobycza do danego miejsca odbioru.

Obliczenia stawek za produkty odbywały się więc następująco:

100 kg. nafty z Drohobycza do Częstochowy w/g. odpowiedniej klasy dawało	np. zł	4.60
120 kg. ropy z Borysławia do Drohobycza	np. zł	—.50
80 kg. węgla z Katowic do Drohobycza	np. zł	1.20
razem	np. zł	6.30

Do powyższej kwoty przystosowaneby być miały wszystkie stawki za przewóz nafty z innych rafineryj, a więc np. z Trzebini:

dowóz 120 kg. ropy do Trzebini kosztuje np.	zł.	3.20
dowóz 80 kg. węgla do Trzebini	zł.	—.30
a więc przewóz nafty z Trzebini do Częstochowy kosztować winien	zł.	2.80
suma znowu	zł.	6.30

Z biegiem czasu taryfa ta została uproszczona; ponieważ coraz więcej stosowano gazy ziemne jako opał w rafinerjach, znaczenie przewozu węgla znacznie zmalało, aż wreszcie przewóz jego został zupełnie w kalkulacji taryfy pominięty.

Obecnie uwzględnia się tylko koszty dowozu 120 kg. ropy i odwozu 100 kg. produktu; 120 kg. ropy przyjęto dlatego, że z tej ilości ropy otrzymuje się 100 kg. produktów, różnica 20 kg. stanowi stratę na przeróbce oraz produkty odpadkowe.

W powyższy sposób obliczona taryfa eksportowa jest równa dla wszystkich większych rafineryj. Natomiast taryfa krajowa tak dokładnie wyrównaną być nie mogła, a to z tego powodu, że Ministerstwo Komunikacji przy wyrównaniu nie chciało zejść przy stawkach na produkty gotowe poniżej pewnych klas minimalnych za faktyczną odległość przewozu z rafinerji do danego miejsca odbioru. Tabelą wyrównawczą nie były objęte małe rafinerje; większy przemysł nie uwzględnił ich interesów, a zlekceważenie takie tłumaczył tem, że bliskie rynki lokalne winny całkowicie wystarczyć dla zbytu wytwarzanych w niewielkiej ilości złych jakościowo produktów.

Niewątpliwie zachodzi różnica pomiędzy dobrocią produktów naftowych z różnych rafineryj; niewątpliwie są lepsze i gorsze wytwory. Faktem jest również, że konsument polski niezmiernie chętnie nabywa gorsze wytwory, jeśli są tańsze od lepszych.

W roku 1930 i 1931 małe rafinerje znacznie podniosły swą produkcję i wszczęły starania o rozciągnięcie i na nie dobrodziejstw taryfy wyrównawczej; zmiana taryf kolejowych pod tym kątem widzenia okazała się jednak trudną i Ministerstwo Komunikacji uwzględniło żądania małych rafineryj w stopniu nieznacznym.

Wielki przemysł uważał, że udzielanie ulg gorszym wytworom z małych rafineryj jest niesłuszne, ponieważ wytwory gorsze na ulgi nie zasługują, a następnie dlatego, że małe rafinerje nie spełniają moralnego obowiązku eksportu, a żerują na dobrej konjunkturze, stworzonej wysiłkiem wielkiego przemysłu rafineryjnego.

W konstrukcji taryf kolejowych od ropy i wytworów naftowych postulat dzielnicowy został uwzględniony w niesłychanie szerokich granicach; wpływ położenia geograficznego na sytuację

poszczególnych rafineryj został całkowicie usunięty. Nie widzimy motywu, któryby legitymował zrównanie szans konkurencyjnych poszczególnych rafineryj, nie sądzimy, ażeby gospodarstwo narodowe poniosło stratę wskutek zamknięcia poszczególnych rafineryj.

Ze stanowiska ogólno-gospodarczego rozlokowanie rafineryj nie ma znaczenia (pomijamy oczywiście motyw strategiczny). Widzieliśmy przy przeglądzie przemysłu spirytusowego, że poddanie gorzelnictwa wymogom postulatu dzielnicowego daje się wylegitymować ze stanowiska ogólnych założeń gospodarczych, a w przemyśle rektyfikacyjnym nie daje się uzasadnić i usprawiedliwić. Stwierdziliśmy, że bezkrytycznie rozciągnięto postulat dzielnicowy z gorzelnictwa na rektyfikacje spirytusu.

Gdyby poszczególny okręg wydobycia ropy naftowej znajdował się w niedogodnem położeniu geograficznem, to postulat popierania wytwórczości własnego surowca wymagałby zastosowania postulatu dzielnicowego w stosunku do niekorzystnie położonego okręgu wydobycia ropy.

Stosowanie postulatu dzielnicowego do przemysłu rafineryjnego nie daje się wylegitymować, gdyż obojętnem jest dla polityki państwowej utrzymanie przy życiu poszczególnej rafinerji.

§ 6. Eksport.

Niemal przy każdej gałęzi przemysłu zmuszeni jesteśmy do powtarzania naszych rozważań o istocie eksportu po cenach niższych od krajowych. Przedsiębiorstwa mają koszty stałe i bieżące; koszty stałe są rozłożone przeważnie na zbyt produktów na rynku krajowym. W tych warunkach eksport, po cenach cokolwiek przewyższających koszty bieżące, staje się już opłacalnym. Przedsiębiorstwu opłaca się zatrudnić niewyzyskaną zdolność wytwórczą swych instalacyj dla produkcji eksportowej. Pomiędzy ilością eksportową i ilością, sprzedawaną na rynek wewnętrzny niema żadnego obowiązującego stosunku. Jeżeli sprzedaż na rynek krajowy pochłania 50 % zdolności wytwórczej instalacji przedsiębiorstwa, to, albo się opłaca uruchomić dla eksportu część lub całość niewyzyskanej zdolności wytwórczej instalacji, albo się nie opłaca; jeśli się jednak opłaca uruchomić część niewyzyskanej instalacji, to opłaca się uruchomić i całość niewyzyskanej zdolności wytwórczej istniejącej instalacji. Krótko mówiąc, eksport przy danych cenach eksportowych albo jest opłacalny, albo nie jest opłacalny. Jeżeli jest opłacalny, to przedsiębiorstwa starają się go uprawiać i nawet współzawodniczą o eksport; jeżeli nie jest opłacalny, to nie chcą przerabiać ropy na produkty naftowe dla celów eksportowych.

Jeżeli państwo uważa eksport danego towaru za wskazany, a więc w danym wypadku — eksport wytworów naftowych, to w takim razie zadaniem polityki państwowej jest stworzenie warunków jego opłacalności. W tym celu państwo stosuje taryfy kolejowe, eksportowe, a nawet premje wywozowe, t. zn. przy wywozie wypłaca eksporterom od jednostki wywiezionego towaru pewną sumę pieniężną.

Powstaje pytanie, czy stwarzanie warunków opłacalności dla eksportu powinno się odbywać ze środków państwowych, czy też ze środków, uzyskiwanych w obrębie danej gałęzi przemysłu. Ustanawianie eksportowych niskich taryf kolejowych odbywa się ze środków państwowych; przytem należy zauważyć, że motywy, któremi się kieruje Ministerstwo Komunikacji przy ustanawianiu ulgowych taryf kolejowych, są bardzo podobne do tych motywów, któremi się kieruje przemysł przy uprawianiu eksportu po cenach niższych, niż ceny krajowe; Ministerstwo Komunikacji ma również koszty stałe i bieżące; koszty stałe muszą być pokryte przez tabor kolejowy, będący w ruchu. Ministerstwo Komunikacji dochodzi do wniosku, że opłaca mu się uruchomić próżnujący tabor dla przewozu po stawkach ulgowych, pokrywających z pewną nadwyżką koszty ruchome, bieżące; gdyby nieczynna część taboru nie była zatrudniona przy przewozie ładunków, przeznaczonych na eksport, to również by nie partycypowała w wyrobieniu kosztów stałych przedsiębiorstwa kolejowego; uruchomienie więc tego próżnującego taboru dla ładunków eksportowych i przewożonych po niskich stawkach przewoźnych może dać kolejom pewien zysk, równający się przewyżce ulgowej taryfy kolejowej nad wysokością kosztów bieżących.

Poszczególna gałąź przemysłu może sama zebrać fundusze, niezbędne dla wytworzenia warunków opłacalnego eksportu; środkiem, do tego celu wiodącym jest obciążenie sprzedaży krajowej pewną opłatą (Umlage, levy); z pobrania wspomnianej opłaty tworzy się fundusz, z którego wypłaca się premje od każdej jednostki towaru wyeksportowanego. W ten sposób uszanowane są indywidualne warunki każdego poszczególnego przedsiębiorstwa. Jednemu opłaca się ze względu na jego geograficzne położenie w stosunku do rynku krajowego albo zagranicznego eksportować stosunkowo więcej, a mniej sprzedawać w kraju, innemu — odwrotnie. Każdemu przedsiębiorstwu opłaca się oczywiście w tych warunkach dążyć do zupełnego wyzyskania swych instalacyj wytwórczych.

System opłat (Umlage, levy), a więc system funduszu eksportowego szanuje indywidualne warunki przedsiębiorstw i pozwala im

na wybór polityki, odpowiadającej ich interesom. System ten utrzymuje w mocy czynnik wolnej konkurencji pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami; przy pomocy funduszu dzielnicowego wyrównywa się warunki produkcji w poszczególnych dzielnicach; przy pomocy funduszu eksportowego podnosi się opłacalność sprzedaży zagranicznej, a obniża opłacalność sprzedaży krajowej; system przydziału poszczególnym przedsiębiorstwom kwot na rynek wewnętrzny i obciążania ich obowiązkiem eksportu w określonych ilościach sprowadza się w gruncie rzeczy do sztywnego zabiegu, przy którym każde poszczególne przedsiębiorstwo pobiera opłaty od swej sprzedaży krajowej i samo sobie wypłaca premje eksportowe. System ten nie szanuje indywidualnych warunków przedsiębiorstwa i doprowadza do gospodarzenia sztywnego i „sprawiedliwego". Należy wyznaczać poszczególnym gałęziom gospodarstwa narodowego takie ramy strukturalne, które regulują tylko niektóre celowo i rozsądnie wybrane pierwiastki gospodarzenia, a innych nie krępują i utrzymują w ten sposób w określonych granicach elastyczność. Zadaniem sztuki gospodarczej jest należyte rozpoznanie, jakie pierwiastki należy poddać przymusowi reglamentacyjnemu, a jakie pozostawić wolnej grze sił. Trafność wyboru i rozpoznania decyduje o poziomie sztuki polityczno-gospodarczej.

W przemyśle naftowym zastosowano, z pewnemi wyjątkami, system przydziału kontyngentów sprzedażnych krajowych w zależności od wysokości produkcji poszczególnego przedsiębiorstwa, a więc od wysokości eksportu; jest to system przyjęty w Ustawie Cukrowej z r. 1925. Nie szanuje on jednak, podobnie jak w cukrownictwie, indywidualnych warunków, w jakich się znajdują poszczególne przedsiębiorstwa; ich indywidualne położenie na rynku wewnętrznym i ich związki z zagranicznemi rynkami mogą im dyktować wybór odmiennej polityki sprzedażnej.

Wartość tych czynników została poczęści sparaliżowana przez konstrukcję taryf kolejowych, która stawia wszystkie większe przedsiębiorstwa w jednakowych warunkach przewozowych; obecnie obowiązujące w Polsce taryfy kolejowe wytwarzają natłok produktów naftowych z każdej niemal rafinerji na każdym rynku lokalnym; zostało usunięte uprzywilejowanie geograficzne jednych rafineryj w stosunku do zbytu w Warszawie, innych — do zbytu w Łodzi, innych jeszcze — do zbytu w Poznaniu i t. d.; wadliwe zastosowanie postulatu dzielnicowego doprowadziło do rozdrobnienia handlu, żaden ośrodek spożycia nie ciąży do jakiejś jednej rafinerji.

Usunięto również geograficzne uprzywilejowanie poszczególnych rafineryj przy sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych.

Grzechem pierworodnym przemysłu naftowego są taryfy kolejowe, stawiające poszczególne przedsiębiorstwa w jednakowych i równych warunkach przewozowych. W tej atmosferze rodzą się dalsze zamiary postawienia poszczególnych przedsiębiorstw w równych „sprawiedliwych" warunkach i obciążenia ich w równej „sprawiedliwej" mierze obowiązkiem eksportu.

§ 7. Rafinerje outsiderskie.

Zawiązany w r. 1927 syndykat objął wszystkie większe przedsiębiorstwa rafineryjne, poza jego obrębem pozostały tylko t. zw. małe rafinerje, których udział w polskiej wytwórczości produktów naftowych był wtedy bardzo drobny.

Przedsiębiorstwa outsiderskie są niezmiernie pożytecznym czynnikiem, korygującym politykę karteli. Jeżeli kartel uprawia politykę sprzedaży po zbyt wysokich cenach, to w ten sposób zachęca małe przedsiębiorstwa do rozszerzania produkcji i nieczynne przedsiębiorstwa do jej wznowienia. Groźba przedsiębiorstw outsiderskich jest więc czynnikiem, zmuszającym kartele do umiarkowanej polityki cen.

Zawiązanie kartelu stwarza podnietę do podjęcia produkcji przez przedsiębiorstwa, które w okresie wolnej konkurencji zaprzestawały produkcji. Nieumiarkowana polityka cen przywraca życie zamarłym przedsiębiorstwom. Mają więc słuszność przedsiębiorstwa skartelizowane, jeśli twierdzą, że małe zmartwychwstałe przedsiębiorstwa outsiderskie „żerują na konjunkturze, stworzonej nie dla nich i nie przez nich". W przeświadczeniu przedsiębiorstw skartelizowanych do korzystania z wytworzonej przez politykę kartelu konjunktury, mają prawo tylko przedsiębiorstwa skartelizowane.

Normalne, dobrowolne kartele zwykle zawierają postanowienie, że w wypadku, gdy produkcja przedsiębiorstw outsiderskich przekroczy pewien odsetek ogólnej produkcji, to kartel ulega rozwiązaniu. W tych momentach udaje się często zawiązać porozumienie z przedsiębiorstwami outsiderskiemi i wciągnąć je do kartelu, rozumieją one bowiem, że z chwilą rozwiązania kartelu ustają warunki, dzięki którym mogą one produkować. Często przedsiębiorstwa outsiderskie uprawiają politykę sprzedażną umiarkowaną, zamkniętą w określonych granicach ilościowych i starają się o to, aby nie nastąpił moment, w którym ich produkcja wyniesie więcej w stosunku do ogólnej wytwórczości krajowej, niż pewien określony odsetek. Nie chcą one doprowadzać do sytuacji, w której syndykat byłby zmu-

szony postawić im ultimatum: albo przystąpicie do kartelu, albo kartel rozwiązujemy. Z tego powodu często można zaobserwować zjawisko, że działalność przedsiębiorstw outsiderskich jest powściągliwa i umiarkowana.

Przy istnieniu karteli dobrowolnych występuje więc tendencja ze strony przedsiębiorstw skartelizowanych do prowadzenia umiarkowanej polityki cen, ze strony przedsiębiorstw outsiderskich,— do utrzymywania produkcji w granicach, nie przekraczających rozmiarów, mogących zmusić kartel do rozwiązania się albo do postawienia przedsiębiorstwom outsiderskim ultimatum. Motyw prowadzenia takiej powściągliwej polityki ustaje, gdy nieobejmujący wszystkich przedsiębiorstw syndykat nie jest dobrowolnym, lecz przymusowym.

Dlatego, aby utrzymać ceny na rynku krajowym na odpowiednim poziomie, należy przystosowywać podaż do popytu rynku krajowego; gdy jednak produkcja przekracza pojemność rynku krajowego, to nadwyżkę trzeba wywieźć zagranicę po cenach niższych od krajowych. Wytwarza się więc taka sytuacja, że przedsiębiorstwa skartelizowane uprawiają wywóz często mało opłacalny, często nawet wręcz nieopłacalny, i w ten sposób zmniejszają podaż na rynku krajowym. Gdy w takiej sytuacji wyrastają przedsiębiorstwa outsiderskie, i sprzedają swoje wytwory tylko na rynku krajowym, to zyskują one przewagę nad przedsiębiorstwami skartelizowanemi, które tylko pewien odsetek swojej produkcji sprzedają po dogodnych cenach na rynku krajowym, a pozostałą część na rynkach zagranicznych po cenach mniej dogodnych.

Dopóki pojemność rynku wewnętrznego wzrastała i dopóki eksport był opłacalny, syndykat naftowy lekceważył małe rafinerje i nie starał się bardzo o wciągnięcie ich do syndykatu, ponieważ udział małych outsiderskich rafineryj w zaopatrzeniu rynku krajowego był niewielki. Gdy jednak pojemność rynku krajowego zaczęła maleć, a produkcja małych outsiderskich rafineryj i ich sprzedaż na rynku krajowym wzrastać, to ich konkurencja zaczęła być dotkliwie odczuwana przez rafinerje skartelizowane. Małe rafinerje outsiderskie skupowały ropę naftową na wolnym rynku. Najskuteczniejszym sposobem walki z niemi byłoby, oczywiście, zakupienie ropy przez syndykat naftowy i pozbawienie surowca małych outsiderskich rafineryj.

Zakupiona jednak przez rafinerje skartelizowane powyżej pewnych ilości ropa, mogła być przeznaczona tylko na wytwarzanie produktów, których na rynku krajowym nie można już było rozmieścić, a trzeba było wywieźć zagranicę po cenach niższych. Gdy

ceny zagraniczne spadły poniżej pewnego poziomu, to zakupywanie ropy, w celu wytwarzania wytworów naftowych na eksport, stało się mało opłacalne; wprost przeciwnie, w interesie przedsiębiorstw skartelizowanych leżało raczej w danej konjunkturze kurczenie eksportu i redukowanie zakupu ropy, przeznaczonej na produkcję wytworów naftowych na eksport.

Tymczasem, niezakupiona przez rafinerje skartelizowane ropa dostawała się do rąk rafineryj outsiderskich, które wytworzone z niej produkty naftowe sprzedawały na rynku krajowym i zmniejszały w ten sposób zbyt rafineryj skartelizowanych na rynku krajowym.

Rafinerje skartelizowane znalazły się więc na rozdrożu.

1) Skup ropy naftowej, mogący doprowadzić do pozbawienia surowca rafinerje nieskartelizowane, outsiderskie zmuszał rafinerje skartelizowane do uprawiania mało opłacalnego albo nieopłacalnego eksportu, gdyż na rynku krajowym mogły one rozmieścić tylko coraz zmniejszającą się część swojej produkcji.

2) Rezygnacja z zakupu ropy i redukowanie wytwórczości do granic zapotrzebowania rynku krajowego zwalniało znaczne ilości ropy, która się dostawała do rafinerji outsiderskich po cenach niskich, obniżonych wskutek redukcji popytu ze strony rafineryj skartelizowanych; zaś rafinerje outsiderskie całkowitą swoją produkcję rozmieszczały na rynku wewnętrznym i tem samem zabierały część opłacalnego rynku wewnętrznego rafinerjom skartelizowanym.

W stosunku do rafinerji outsiderskich syndykat rafineryj mógł uprawiać trzy metody postępowania.

1) Mógł zaproponować kompromisowe warunki przystąpienia do syndykatu; na tym gruncie doszło do porozumienia tylko z paru rafinerjami outsiderskiemi.

2) Mógł skupić całą wolną ropę na rynku polskim i pozbawić w ten sposób rafinerje outsiderskie surowca; pociągało to za sobą konieczność płacenia za ropę ceny wysokiej, według przeświadczenia syndykatu niesprawiedliwej. Syndykat tego nie uczynił, ropy naftowej nie skupił i dał możność rafinerjom outsiderskim zaopatrzenia się w ropę. Syndykat rafineryjny występuje czasami z zarzutem, że rafinerje outsiderskie nie płacą czystym producentom za dostarczoną ropę punktualnie, że są nielojalne i że w gruncie rzeczy, po dokładnem obliczeniu, okazałoby się, że rafinerje skartelizowane płacą w istocie rzeczy wyższą cenę niż rafinerje outsiderskie. Słusznem jest tylko to, że redukcja zakupów ropy przez syndykat obniża cenę ropy.

3) Syndykat mógł wypowiedzić walkę w trybie wolnej konkurencji rafinerjom outsiderskim. W syndykacie wypowiadane było zdanie, że zwiększająca się przeróbka w małych rafinerjach winna skłonić syndykat do ustalenia wyższych kontyngentów sprzedażnych na rynek krajowy, aby w ten sposób odebrać małym outsiderskim rafinerjom część ich klijenteli. Jednakże syndykat, uznając w zasadzie słuszność takiego stanowiska, miał poważne obawy, czy tego rodzaju akcja będzie dla rafinerji skartelizowanych korzystną i uważał, że o ile kontyngenty nie będą odpowiadały faktycznemu zapotrzebowaniu rynku krajowego i w ten sposób będzie podjęta walka konkurencyjna z małemi outsiderskiemi rafinerjami, to wówczas należy się spodziewać obniżenia cen, niedotrzymywania warunków zapłaty, co w efekcie przyczyni rafinerjom skartelizowanym większe straty, niż pozostawienie w zbiornikach rafineryjnych, bądź też wysłanie na eksport kilku czy kilkunastu cystern tego czy innego produktu przez poszczególne przedsiębiorstwa. Innemi słowy syndykat uważał, że koszty walki konkurencyjnej będą większe, niż ewentualne korzyści zwalczenia rafineryj outsiderskich. Z kalkulacji wynikło, że opłacalniejsze jest dla syndykatu istnienie outsiderskich rafineryj, niż wymagające znacznych kosztów ich zniszczenie. Rezygnując więc z narzędzia walki konkurencyjnej, syndykat posługuje się innemi narzędziami, wziętemi z etyki, mianowicie zarzuca małym outsiderskim rafinerjom, że ich działalność opiera się na założeniach niesprawiedliwych.

W ciągu trwania syndykatu, stosunek rafineryj skartelizowanych do rafineryj outsiderskich ulegał zmianom. Według zdania syndykatu, w 1928 r. sprzedaże rafineryj outsiderskich miały w szeregu miejscowości charakter sporadyczny i nie wyrządzały szkody rafinerjom skartelizowanym, natomiast tylko w kilku miejscowościach rafinerje outsiderskie dążyły do opanowania rynku i starały się zagarnąć dla siebie całe miejscowe zapotrzebowanie. Dlatego też w r. 1928 nie zwalczano rafineryj outsiderskich w trybie wolnej konkurencji i nie stosowano obniżania cen. Rafinerje skartelizowane starały się nabywać na wolnym rynku całą rozporządzalną ropę, doprowadzały w ten sposób do podniesienia ceny ropy i utrudniały rafinerjom outsiderskim nabywanie ropy. Taka taktyka była celowa, zachęcała do podejmowania wierceń zarówno czystych producentów ropy, jak i przedsiębiorstwa ropno-rafineryjnego. W r. 1929 zmalały jednak już dostawy dla Centrali Ropnej, gdyż ropę z rynku zaczęły zabierać rafinerje outsiderskie.

Jakkolwiek w r. 1929 wyrażano w syndykacie pogląd, że należy forsować sprzedaż i odebrać klijentelę małym rafinerjom, to jednak

rafinerje skartelizowane doszły do wniosku, że taka konkurencja zbyt drogoby je kosztowała. Wybrano inną drogę postępowania. W r. 1929 zawarto układy z szeregiem rafineryj outsiderskich, które do syndykatu nie wstąpiły, lecz weszły z nim w stosunki umowne. Takie rafinerje nazywane są rafinerjami stowarzyszonemi. Stanowią one formę przejściową pomiędzy rafinerjami skartelizowanemi i rafinerjami outsiderskiemi.

Skutki tego porozumienia syndykat oceniał w r. 1929 dodatnio. Według zdania syndykatu, niezależni kupcy utracili poważnych dostawców i są zmuszeni nabywać produkty naftowe w rafinerjach, które jeszcze się utrzymały w roli outsiderów. Ponieważ ilość kupców nie zmniejsza się, lecz wręcz przeciwnie, powiększa się w okresie zwyżkowej, wytworzonej przez syndykat konjunkturze, przeto przy zmniejszającej się ilości produktów naftowych z rafineryj outsiderskich, sytuacja kupców się pogarsza i rafinerje outsiderskie nie stanowią, przynajmniej pod względem cen, poważniejszej konkurencji dla syndykatu.

W owym czasie, członek kartelu — Standard Nobel — uprawiał, przy aprobacie syndykatu, sprzedaż produktów z rafineryj outsiderskich.

Syndykat starał się o załatwienie problemu rafineryj outsiderskich w sposób ugodowy, nakłaniając rafinerje skartelizowane w poszczególnych ośrodkach lokalnych do uzgodnienia swych interesów z rafinerjami outsiderskiemi. W r. 1930 w dalszym ciągu zawierano z kupcami umowy, uprawniające ich do sprzedaży produktów z rafineryj outsiderskich jednocześnie ze sprzedażą z rafineryj skartelizowanych. Ten system okazał się skuteczniejszym, niż wypłacanie kupcom odszkodowań za zaprzestanie stosunków z rafinerjami outsiderskiemi, albowiem na miejsce tych kupców, zjawiali się inni.

Projekt, zapewniający zbyt na rynku wewnętrznym firmom, zrzeszonym przez układ z wszystkiemi małemi rafinerjami outsiderskiemi, spotkał się z oporem mniejszości firm skartelizowanych i nie mógł być przeprowadzony, jakkolwiek później zdawano sobie już powszechnie sprawę, że niezałatwienie tej sprawy było błędem, który usprawiedliwić może jedynie fakt przesadnych roszczeń po stronie tych małych rafineryj, oraz konieczność uruchomienia dużych kapitałów obrotowych po stronie odkupującego. Był to więc zwykły spór o wysokość kwot i odszkodowania za unieruchomienie, przyczem jest jasnem, że przyczyną pozostawania rafineryj outsiderskich poza kartelem było oporne stanowisko pewnych rafineryj skartelizowanych. Według zdania syndykatu, wszystkie powyższe

zasadnicze okoliczności stworzyły korzystną sytuację dla małych rafineryj outsiderskich, które uwzględniając daleki termin wygaśnięcia umów syndykackich z tem większą energją przystąpiły do wykorzystania wyłącznie dla siebie, nie dla nich przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu stworzonej konjunktury, „żerując" na firmach zrzeszonych i zyskując dla swej polityki poparcie coprawda niepowołanych, ale wpływowych protektorów. Syndykat sądzi, że czynniki oficjalne, mające dla sprawy samej należyte zrozumienie, nie znalazły jednakowoż konkretnych sposobów sprowadzenia roli małych rafineryj outsiderskich do rozmiarów przedkartelowych — sam przemysł zrzeszony uważa ustawowe uregulowanie tych spraw za ostateczny sposób ratowania swej egzystencji.

Gdyby syndykat naftowy był dobrowolnym, to mógłby się w każdej chwili rozwiązać; zwykle w statutach syndykatów dobrowolnych jest przewidziane zjawienie się produkcji outsiderskiej i w wypadku przekroczenia przez nią określonego odsetka produkcji ogólnej, syndykat ulega automatycznie rozwiązaniu. Takie postanowienie wprowadza się do statutów kartelowych z tego powodu, że kartel przestaje być skutecznym, jeśli produkcja outsiderska przekracza pewien odsetek produkcji ogólnej.

Przymusowy syndykat zawarto na lat pięć i zmuszono do przyłączenia się oporny koncern „Premier". Przymusu nie zastosowano w stosunku do małych rafineryj, uważanych przez rafinerje skartelizowane za quantité negligeable. Rafinerje outsiderskie nie obawiały się więc rozbicia syndykatu i otrzymania ze strony syndykatu ultimatum: „albo przystąpicie do kartelu, albo kartel rozwiązujemy". Wskutek tego przedsiębiorstwa outsiderskie uprawiały ekspansyjną politykę sprzedażną, niepowściąganą przez obawę rozbicia kartelu; zniknął więc hamulec, zmuszający przedsiębiorstwa outsiderskie przy istnieniu kartelu dobrowolnego do umiaru i powściągliwości.

Powściągnąć i skrępować działalność przedsiębiorstw outsiderskich można więc dwoma sposobami, z których jeden polega na przekształceniu kartelu przymusowego na kartel dobrowolny, a drugi na przymusowem włączeniu przedsiębiorstw outsiderskich do kartelu przymusowego. Syndykat naftowy opowiedział się za rozciągnięciem przymusu kartelowego na przedsiębiorstwa outsiderskie.

W r. 1930 działalność rafineryj outsiderskich stała się dokuczliwą dla syndykatu. Syndykat zdaje sobie sprawę z ważności załatwienia problemu małych rafineryj i jakkolwiek uważa, że wypłata odszkodowań za zaprzestanie produkcji warsztatom, „żerującym"

na konjunkturze — jest lekkomyślnem szafowaniem pieniędzy, które mogłyby z korzyścią być zużyte w innych dziedzinach, np. w kopalnictwie, to jednak nie może się oprzeć przeświadczeniu, że czynniki rządowe nie doceniają tego problemu, zbyt wielką przykładając wagę do argumentu, że małe rafinerje reprezentują kapitały krajowe. Według zdania syndykatu, tych krajowych kapitałów w rafinerjach outsiderskich w chwili powstawania syndykatu, prawie że nie było, albo ich stan był tak opłakany, że nie pozwalał i dotychczas nie pozwala uzyskać przy przeróbce ropy tych rezultatów, jakie osiągają rafinerje, urządzone według najnowszych wymogów techniki. Nie będzie paradoksem, twierdzi syndykat, jeżeli powiemy, że obecny swój kapitał, czy to w formie narzędzi, czy też w formie płynnej gotówki i towarów — rafinerje outsiderskie zawdzięczają rafinerjom skartelizowanym, a więc kapitałowi zagranicznemu. Syndykat robi zarzut rafinerjom outsiderskim, że nie podjęły nowych wierceń.

Jest to dowodem najoczywistszym, że ceny wytworów naftowych były ustalone przez kartel na poziomie wysokim, skoro pozwoliły one rafinerjom outsiderskim nagromadzić kapitał w formie narzędzi, gotówki i towarów, którego przed zawiązaniem kartelu nie miały. Wysoka cena wytworów naftowych pozwoliła rafinerjom outsiderskim na rozszerzenie produkcji. Nieumiarkowana polityka produkcyjna i sprzedażna przedsiębiorstw outsiderskich była więc wywołana przez nieumiarkowaną i niepowściągliwą politykę cen, uprawianą przez syndykat naftowy.

W r. 1930 syndykat dochodzi do wniosku, że jego uprzednia polityka w stosunku do rafineryj outsiderskich była fałszywa; lepiejby się kalkulowało wypłacenie odszkodowań rafinerjom outsiderskim za zaniechanie produkcji i uniemożliwienie sytuacji, przy której małe outsiderskie rafinerje podejmują produkcję, usprawniają swe urządzenia i zniechęcają kupców do syndykatu.

Wytworzyła się więc sytuacja zaiste ciekawa. Wielkie przedsiębiorstwa naftowe korzystają z dogodnych taryf kolejowych; występują przeciwko rozciągnięciu dobrodziejstw taryfy wyrównanej na małe rafinerje outsiderskie; syndykat stwierdza, że wyrównanie taryfowe dla wielu małych rafineryj, położonych na wschód lub południo-wschód od Drohobycza i Lwowa, napotkało na nieprzezwyciężone trudności techniczne, ponieważ przewóz ropy odbywał się w kierunku odwrotnym do przewozu wytworów naftowych; gdyby więc małe rafinerje miały być zrównane z rafinerjami wielkiemi, kolej musiałaby przewozić, albo ropę, albo wyroby naftowe zadarmo na tej odległości, na której ropa lub produkty

naftowe posuwają się w odwrotnym kierunku. Ministerswo Komunikacji przyznało małym rafinerjom tylko pewne zniżki i syndykat uważa, że zmniejszenie upośledzenia geograficznego małych rafineryj nie jest słuszne. Tymczasem te upośledzone pod względem geograficznym rafinerje outsiderskie, nie mające nowoczesnych urządzeń, produkujące gorsze wytwory, skutecznie konkurują z rafinerjami skartelizowanemi w Warszawie, Łodzi i t. p. i skupują ropę od czystych producentów ropy po cenie, której rafinerje skartelizowane nie chcą płacić, uważając ją za zbyt wysoką.

Chcąc tanio nabyć ropę od czystych producentów ropy w tym celu, aby ją przerobić na eksportowane produkty naftowe, i nie chcąc płacić wysokiej ceny, jaką płacą rafinerje outsiderskie, syndykat nawrócił do pojęcia nieznanego liberalnemu kapitalistycznemu systemowi ekonomji politycznej — do pojęcia ceny sprawiedliwej z okresu cechowo-feodalnego.

§ 8. Sprawiedliwa cena ropy.

Rafinerje zakupują ropę od czystych producentów ropy i w tym wypadku zachodzi wyraźny konflikt interesów; czyści producenci ropy chcą sprzedać ropę drożej, a rafinerje zakupić ją taniej.

Powstaje pytanie, czy w przemyśle naftowym istnieją warunki do wysunięcia postulatu ceny sprawiedliwej ze stanowiska norm użyteczności publicznej.

Około 70% produkcji ropy przypada na wielkie przedsiębiorstwa ropno-rafineryjne, będące członkami syndykatu, mowy więc być nie może o monopolistycznej sytuacji czystych producentów ropy, na których przypada tylko około 30% polskiej produkcji ropy. Przypuśćmy jednak, że w rękach czystych producentów ropy znajdowałaby się całkowita polska produkcja ropy. Gdyby powstał kartel dobrowolny producentów ropy, to również wątpliwem jest, czyby potrafił zrzeszyć wszystkich producentów ropy, a nawet w tym wypadku, gdyby ich zrzeszył, jest wątpliwem, czy byłby w stanie wyzyskać przewagę gospodarczą w stosunku do tak wielkiego odbiorcy, jakim jest syndykat wielkich rafineryj. Zbyt wielką jest różnorodność gatunków ropy i wskutek tego zbyt trudnem jest zawarcie skutecznej umowy pomiędzy producentami ropy. Daleko łatwiej jest porozumieć się rafinerjom, których jest niewiele. Niema więc realnych warunków w Polsce, któreby uprawniały do poddania czystych producentów ropy normom użyteczności publicznej i wysunięcia postulatu sprawiedliwej ceny ropy.

Rzecz się ma raczej zupełnie przeciwnie. Czyści producenci ropy mają przed sobą skoncentrowanego odbiorcę w postaci syndykatu

i gdyby nie rafinerje outsiderskie, miałyby przed sobą jednego odbiorcę. Realne warunki w Polsce uprawniają raczej do postawienia pytania, czy nie istnieje niebezpieczeństwo wyzyskania przewagi gospodarczej przy zakupie ropy przez syndykat naftowo-rafineryjny.

Niebezpieczeństwo to jest w znacznej mierze usunięte przez to, że polityka państwowa, kierowana motywem popierania wytwórczości ropy i motywem przerobienia ropy w kraju na wytwory naftowe, nie mogłaby tolerować faktu odmowy zakupu ropy przez syndykat przez pewien okres czasu. Syndykat jest więc pozbawiony możności powstrzymania się od zakupu wolnej ropy. Nie słyszałem jednak o próbach wyzyskania tej sytuacji przez czystych producentów ropy, na których przypada tylko 30% polskiej produkcji, nie słyszałem, o tem, aby ufni w to, że syndykat, pod naciskiem rządu, będzie zmuszony ropę zakupić i przerobić, usiłowali dyktować syndykatowi wygórowaną cenę ropy, powstrzymując się od jej zaofiarowania. Dla prowadzenia takiej polityki czyści producenci ropy są za słabi finansowo, zresztą w tej chwili, t. j. w r. 1932, czyści producenci ropy mają odbiorców w osobie rafineryj outsiderskich; gdyby outsiderzy zostali wcieleni do kartelu, to wówczas zapewne czyści producenci ropy wysuną postulat ceny sprawiedliwej.

Syndykat rafineryj operuje jednak pojęciem sprawiedliwej ceny ropy. Przemysł rafineryjny sprzedaje wytwory naftowe na rynku krajowym po cenach wyższych i na rynku zagranicznym po cenach niższych. Od cen, uzyskiwanych ze sprzedaży potrąca koszty przerobu ropy na produkty naftowe i dochodzi w ten sposób do ceny „opłacalnej" za ropę, t. j. ceny, po której opłaca mu się zakupić ropę i tę cenę nazywa ceną „sprawiedliwą". Oczywiście poziom ceny sprawiedliwej będzie tem niższy, im więcej rafinerje sobie policzą za koszty przerobu ropy na produkty naftowe. Producenci ropy traktują podejrzliwie i nieufnie cenę sprawiedliwą, obliczoną przez rafinerje.

Przedsiębiorstwa rafineryjne mają zagranicą siostrzane firmy handlowe i często cena, po której im odsprzedają wytwory, jest tylko ceną obliczeniową w łonie jednego koncernu. Jeżeli przedsiębiorstwo rafineryjne sprzeda znajdującemu się zagranicą przedsiębiorstwu siostrzanemu wytwory naftowe po cenie niższej, to zarobi więcej handlowe towarzystwo zagraniczne, a mniej polskie; ponieważ należą one jednak do tego samego koncernu, to poziom ceny, po której została uskuteczniona tranzakcja, jest sprawą obojętną dla koncernu, jako całości. Gdy jednak cena sprzedażna, uzyskana przez

polskie przedsiębiorstwo rafineryjne będzie niższa, to i czysty producent ropy otrzyma cenę niższą za ropę.

Wzrost produkcji rafineryj outsiderskich wynika stąd, że syndykat naftowy ustala wysokie ceny na rynku polskim i małym rafinerjom outsiderskim opłaca się kupować ropę po cenie wyższej, niż wynosi cena „sprawiedliwa", obliczona przez rafinerje skartelizowane. Rafinerje outsiderskie rozmieszczają całkowitą swoją wytwórczość na rynku krajowym i nie uprawiają eksportu; pomimo wyższych kosztów produkcji, wynikających z posiadania gorszych urządzeń, mogą one płacić za ropę cenę względnie wysoką, gdyż całkowitą swą wytwórczość sprzedają w kraju. Rafinerje skartelizowane rozmieszczają część swej wytwórczości na rynkach zagranicznych po cenach niższych i nie mogą płacić za ropę wysokiej ceny, płaconej przez rafinerje outsiderskie.

Rafinerje skartelizowane uważają, że rafinerje outsiderskie doprowadzają do tego, że cena ropy ustala się na rynku krajowym na poziomie niesprawiedliwym, t. zn. zbyt wysokim. Możność płacenia przez rafinerje outsiderskie ceny niesprawiedliwej, t. j. wysokiej, wynika stąd, że wbrew zasadom sprawiedliwości, wolne są one od kosztów nierentownego eksportu. Jest więc według syndykatu naftowego niesprawiedliwością, jeżeli poszczególne przedsiębiorstwa niejednakowy odsetek swej wytwórczości rozmieszczają na rynku krajowym i zagranicznym. Według zdania rafineryj skartelizowanych niesprawiedliwością jest, jeżeli rafinerje skartelizowane sprzedają 50% swojej wytwórczości na rynkach zagranicznych po cenach niskich, a tylko 50% na rynku krajowym po cenach wysokich, wówczas gdy rafinerje outsiderskie sprzedają 100% swojej wytwórczości na rynku krajowym po cenach wysokich.

Postulat sprawiedliwej ceny ropy naftowej, skalkulowanej wg. cen sprzedażnych wytworów naftowych, po potrąceniu kosztów przerobu ropy na produkty naftowe, ma na celu zwolnienie rafineryj z ryzyka rynkowego i ma je postawić zupełnie w takiej samej sytuacji, jak cukrownie, które płacą za buraki cenę, uzależnioną od ceny cukru na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych. Przy tym systemie rafinerje naftowe przestają być kupcami, a stają się tylko „fabrykantami", przerabiającymi za pewnem wynagrodzeniem ropę naftową na produkty naftowe. Całe ryzyko rynkowe przemysłu rafineryjnego ma być przerzucone na producentów ropy. Producenci ropy i tylko oni będą ponosili ujemne skutki spadku cen wytworów naftowych na rynkach zagranicznych. Stwarza się w ten sposób pokusa do sprzedawania zagranicą wytworów naftowych własnym, tak zwanym siostrzanym organizacjom sprzedażnym po cenach niskich. Im taniej „własnym" organizacjom sprzedażnym zagranicą sprzedadzą wielkie przedsiębiorstwa rafineryjne swe wytwory, tem niżej będzie obliczona cena ropy, im zręczniej to uskutecznią, tem na niższym poziomie ustali się „sprawiedliwą" cenę ropy naftowej.

Wielki przemysł rafineryjny wysuwa postulat przerzucenia ryzyka rynkowego na czystych producentów ropy, t. j. na tych, których popieranie dla celów rozwoju wiertnictwa stawia sobie państwo za zadanie.

Z chwilą, gdy inicjatywa przymusowego, na mocy ustawy, zrzeszania wychodzi z łona przemysłu, z konieczności musi powstać pytanie sprawiedliwego wynagrodzenia za przeróbkę ropy na produkty naftowe.

Koszty przeróbki ropy na produkty są różne w różnych rafinerjach, niektóre z nich mają więcej wyzyskaną zdolność wytwórczą, inne mniej, jedne mają lepsze urządzenia i produkują taniej, inne drożej. Powstaje pytanie, czy sprawiedliwe wynagrodzenie za przerób ropy na wytwory naftowe nie powinno być indywidualizowane, fabrykantowi można oddawać zamówienie po cenie przetargowej albo po cenie, odpowiadającej jego kosztom własnym.

Jasnem jest, że w ten sposób rafinerje staną się fabrykantami, pracującymi na zamówienie i zostaną pozbawione charakteru samodzielnych kupców.

Syndykatowi rafineryjnemu udało się narzucić czynnikom miarodajnym zaakceptowanie postulatu ceny sprawiedliwej. Wysokość ceny sprawiedliwej zależy oczywiście, jak już wspomnieliśmy, od wysokości kosztów własnych przerobu ropy na produkty naftowe; im więcej rafinerje sobie liczą za przerób ropy na produkty naftowe, tem cena sprawiedliwa ropy wypada niżej. Przytem rafinerje chcą obliczać sprawiedliwą cenę ropy w zależności od ceny sprzedażnej wytworów naftowych w kraju i zagranicą i dopiero od tej średniej ceny potrącać koszty przerobu. Czyści producenci ropy chcą mieć wgląd do tych obliczeń; syndykat rafineryjny odmawia czystym producentom ropy wglądu do swych dokumentów i zgadza się na udzielenie prawa wglądu jedynie rządowi. Czyści producenci ropy obawiają się, że syndykat rafineryjny poda zbyt niskie ceny sprzedaży produktów naftowych zagranicą i że za wysoko obliczy koszty przerobu.

Naczelnem zadaniem polskiej polityki naftowej jest popieranie wiertnictwa naftowego, z czego wynika polityka popierania wysokiej ceny ropy. Postulat „sprawiedliwej" ceny ropy stoi w sprzeczności z polityką wysokiej ceny ropy, mającej zachęcić

do wierceń; wyższą cenę ropy stwarza zapotrzebowanie rafineryj outsiderskich.

* * *

W celu usunięcia powyżej opisanego zamętu, rząd chce wprowadzić syndykat przymusowy, wcielić doń rafinerje outsiderskie i przydzielić rafinerjom kwoty sprzedażne na rynek wewnętrzny.

W roku 1927 do syndykatu nie chciał przystąpić wielki koncern „Premier" i został do przystąpienia zmuszony groźbą ustalenia taryf kolejowych eksportowych w ten sposób, że „Premier" musiałby za przewóz eksportowanych produktów naftowych opłacać wyższe przewoźne, niż syndykat. Było to zrobione w ten sposób, że prawo do niższej stawki przewozowej przysługiwałoby nadawcy, wysyłającemu rocznie pewne minimum produktów; to minimum było obliczone w ten sposób, że wywóz Premiera znajdowałby się poniżej tego poziomu, a wywóz syndykatu — powyżej.

W roku 1932 opiera się wstąpieniu do syndykatu koncern „Limanowa."

Jak więc widzimy, syndykat przymusowy, a nawet dobrowolny, nie odpowiada zamiarom polityczno-gospodarczym poszczególnych koncernów.

Najprostszem wyjściem byłoby utworzyć fundusz eksportowy. Wówczas wszystkie rafinerje opłacałyby na rzecz funduszu eksportowego opłaty od sprzedaży krajowej i wszystkie rafinerje otrzymywałyby premje za wywóz. Niechaj sobie rafinerje outsiderskie sprzedają w kraju ile im się podoba, tem więcej będą musiały uiścić opłat. Fundusz eksportowy może wszak nawet zrównać opłacalność sprzedaży zagranicznej z opłacalnością sprzedaży krajowych. W tych warunkach ustaliłaby się elastyczna, rynkowa cena ropy; przy danym poziomie krajowych cen na wytwory naftowe, rafinerje outsiderskie nie będą mogły podbijać cen ropy, skoro od sprzedaży krajowej będą musiały uiszczać opłaty. W tej chwili (r. 1932) zapewne, ropa wytwarzana przez czystych producentów, przerabiana jest przeważnie w rafinerjach outsiderskich na wytwory naftowe, sprzedawane w kraju, a ropa naftowa wydobywana w przedsiębiorstwach ropno-rafineryjnych idzie w daleko większym odsetku na wytworzenie produktów naftowych, przeznaczonych na sprzedaż zagranicą.

Powyższy formalny zabieg zmniejszy zyski rafineryj outsiderskich i zwiększy zyski rafineryj skartelizowanych, nie jest w stanie jednak przy tych samych cenach wytworów naftowych zwiększyć zysków przemysłu rafineryjnego jako całości. Dla zwiększenia

zysków i opłacalności przemysłu rafineryjnego jako całości, koniecznem jest obniżenie ceny ropy. Zapewne skartelizowany przemysł rafineryjny nie oczekuje zbyt wielkiego efektu od przesunięcia części zysków z rafineryj outsiderskich na rafinerje skartelizowane, skoro wysuwa postulat ceny sprawiedliwej na ropę naftową.

Sprawiedliwa cena ropy jest „wygospodarzoną" ceną ropy. W cukrownictwie zapoznaliśmy się z „wygospodarzoną" ceną buraków.

Przy przeglądzie przemysłu zapałczanego odrzuciliśmy postulat ceny opłacalnej i kwestjonujemy prawo przemysłu rafineryjnego do opłacalności w okresie złej konjunktury; tem bardziej, że opłacalność jest zawarta w bardzo szerokich granicach i różnie jest rozumiana.

Skoro odrzucamy postulat opłacalności przemysłu naftowego w okresie złej konjunktury, to tem samem musimy odrzucić postulat sprawiedliwej, to jest niskiej ceny ropy. Cena ropy powinna być pozostawiona wolnej grze sił.

Warto byłoby zbadać, ile płacą polskie przedsiębiorstwa rafineryjne swym holdingom za gestję i jaki procent płacą im za wypożyczone kapitały, które holdingi otrzymują w Paryżu na procent znacznie niższy.

§ 9. Przydział kontyngentów w syndykacie naftowym.

Zapoznaliśmy się z konfliktem o udział w sprzedaży na rynku krajowym pomiędzy rafinerjami skartelizowanemi i rafinerjami outsiderskiemi. Ten sam konflikt ma miejsce w łonie syndykatu pomiędzy różnemi grupami rafineryj skartelizowanych.

Umowa syndykatowa określa poszczególne gatunki wytworów naftowych, innemi słowy usiłuje wyznaczyć towar standartowy.

Ropa naftowa ma szereg odmian, a przy stosowaniu różnych metod fabrykacyjnych, można otrzymać poszczególne produkty naftowe w różnych ilościach i o różnej jakości.

Obliczanie kontyngentów rafineryjnych jest bardzo skomplikowane. Ze wszystkich rafineryj skartelizowanych nadchodzą do syndykatu w każdym miesiącu odpisy sprawozdań wytwórczości i wysyłek produktów naftowych. Sprawozdania te przedstawiają dokładny obraz przeróbki ropy i półproduktów oraz obrotu produktami, dokonanemi przez rafinerje w odnośnym miesiącu. Każde sprawozdanie posiada czternaście rubryk pionowych, dziewiętnaście poziomych dla ogólnej wytwórczości i przeszło sześćdziesiąt rubryk

dla wyszczególnionej wytwórczości z podaniem gatunków przerobionej ropy. Nie wszystkie rubryki pionowe i poziome są zazwyczaj wypełnione, gdyż zależy to od fabrykacji, jednakże można przyjąć, że każde sprawozdanie zawiera około ośmiuset pozycyj liczbowych, co przy jedenastu skartelizowanych rafinerjach wynosi od 8 do 9 tysięcy pozycyj.

W ten sposób kontyngentuje się naftę, benzynę z gazoliną, olej gazowy, oleje lekkie, parafinę i oleje smarowe; umowa określa dosyć dokładnie różne gatunki wytworów.

Wyznaczanie kontyngentów odbywa się w dwóch etapach. Przedewszystkiem wyznacza się ogólno-krajowy kontyngent sprzedażny dla ogółu rafineryj skartelizowanych, a następnie dzieli się go pomiędzy poszczególne rafinerje skartelizowane.

Przy określaniu miesięcznego kontyngentu sprzedażnego, syndykat bierze przedewszystkiem pod uwagę przypuszczalne zapotrzebowanie krajowe. Gdyby syndykat usiłował wyprzeć rafinerje outsiderskie z rynku krajowego, to zmuszony byłby wyznaczyć ogólno-krajowy kontyngent sprzedażny w wysokości zapotrzebowania krajowego. Wówczas podaż rafineryj skartelizowynych i outsiderskich byłaby większa od popytu krajowego i musiałaby się wywiązać, doprowadzająca do obniżki cen, walka konkurencyjna pomiędzy rafinerjami outsiderskiemi i skartelizowanemi. Jak widzieliśmy przy przeglądzie polityki syndykatu naftowego, uznano walkę konkurencyjną z rafinerjami outsiderskiemi za niewskazaną. Z tego powodu ogólnopolski kontyngent sprzedażny syndykatu ustala się w wysokości mniejszej, niż wynosi zapotrzebowanie rynku krajowego, od którego się potrąca przypuszczalną podaż rafineryj outsiderskich.

Przy rozdziale ogólnopolskiego kontyngentu sprzedażnego pomiędzy rafinerjami skartelizowanemi stosowane były różne zasady.

1. Kontyngent sprzedażny poszczególnym rafinerjom przydzielano w zależności od ich produkcji; im więcej dana rafinerja wyprodukowała w ciągu ubiegłych miesięcy, tem większy otrzymywała udział w krajowym kontyngencie sprzedażnym; ponieważ zwiększanie wytwórczości przy określonej pojemności rynku wewnętrznego zmusza do eksportu, to rafinerje, wywożące więcej zagranicę, uzyskiwały tem samem większy udział na rynku wewnętrznym. Ten system przydziału kontyngentu sprzedażnego na rynek wewnętrzny, nazywany kluczem ruchomym (zależnym od wytwórczości), stwarza bodziec do eksportowania.

2. Kontyngent sprzedażny na rynek wewnętrzny przydziela się poszczególnym rafinerjom według stałego klucza procentowego; innemi słowy, poszczególne rafinerje mają stały odsetek w ogólnopolskim kontyngencie sprzedażnym. Np. jedna rafinerja ma 18 % następna 9% i t. d. w ogólnym kontyngencie sprzedażnym na rynek wewnętrzny. Przy tym systemie znika bodziec do eksportu; poszczególna rafinerja może dojść do wniosku, że nie opłaca się jej eksportować, a tem samem produkować ponad przydzielony jej kontyngent w zapotrzebowaniu wewnętrznem; wówczas może być ona nawet skłonna do odsprzedaży innym przedsiębiorstwom własnej ropy, albo ropy jej przydzielonej.

3. Pewnym rafinerjom wyznacza się stały kontyngent w liczbach absolutnych, niezależnie od wysokości ogólnego kontyngentu. Zdarza się również, że gdy ze stałego klucza procentowego wypada na daną rafinerję kontyngent mniejszy, niż określona ilość absolutna (w tonnach), to przydziela się jej zagwarantowaną ilość absolutną.

Technika podziału ogólnokrajowego kontyngentu przy stosowaniu różnych kluczy polega na tem, że przedewszystkiem przydziela się udział przedsiębiorstwom, mającym stały klucz, a resztę dzieli się proporcjonalnie do wytwórczości poszczególnych wytworów naftowych w ciągu ubiegłych miesięcy, w ciągu trzech, sześciu, albo dziewięciu, zależnie od produktu, pomiędzy przedsiębiorstwami, mającemi klucz ruchomy.

Rafinerje, otrzymując kontyngenty sprzedażne krajowe według klucza ruchomego, podlegają ryzyku otrzymania zbyt małego przydziału, w liczbach absolutnych; w wypadku, gdyby przypadający na jedną lub parę z nich udział w pokryciu miesięcznego zapotrzebowania krajowego w poszczególnym produkcie umownym spadł poniżej 70% udziału, w jakim uczestniczyły efektywnie w pokryciu zapotrzebowania krajowego w odnośnym miesiącu r. 1928, wtedy wyrównany on będzie do wysokości 70% przez te rafinerje skartelizowane, na które przypada udział ponad 70% i to w stosunku do osiągniętych nadwyżek.

Rafinerje mogą sobie odstępować półprodukty i produkty, ale nie mają prawa ich odstępować i nabywać od rafineryj outsiderskich. Wyjątki są przewidziane w umowie. Za przekroczenia kontyngentów są przewidziane kary umowne.

Rzecznikami przydziału poszczególnym przedsiębiorstwom kontyngentu sprzedażnego na rynek wewnętrzny w stosunku proporcjonalnym do wytwórczości były przedsiębiorstwa, mające dostateczną ilość własnej ropy albo przypuszczające, że potrafią się zaopatrzyć w dostateczną jej ilość; przeciwnikami powyższego klucza, zwanego kluczem ruchomym, były przedsiębiorstwa, oba-

wiające się, że nie będą się mogły zaopatrzyć w dostateczną ilość ropy i że ich wytwórczość wskutek tego spadnie, a tem samem i ich udział w zaopatrzeniu rynku krajowego. Takie stanowisko zajmowały powyższe dwie grupy przedsiębiorstw w okresie, gdy wywóz zagranicę produktów naftowych był ze względu na poziom cen eksportowych — atrakcyjnym i istniał pęd do zwiększania produkcji. Sytuacja zmieniła się z chwilą, gdy ceny eksportowe znacznie spadły; przedsiębiorstwa, mające stały klucz w zaopatrzeniu rynku krajowego, a więc niezależny od wytwórczości, nie miały już interesu w kontynuowaniu eksportu, zaczęły one nawet redukować swoją wytwórczość do rozmiarów swego kontyngentu sprzedażnego na rynek wewnętrzny, a przydzieloną im ropę przez Centralę Zakupu Ropy oddawały jej zpowrotem, a nawet własną ropę chętnie jej odstępowały. Tymczasem przedsiębiorstwa, których kontyngent sprzedażny na rynek wewnętrzny był uzależniony od wytwórczości, zmuszone były nadal do uprawiania eksportu w celu uzyskania możliwie największego kontyngentu sprzedażnego na rynek wewnętrzny; przedsiębiorstwa, zmuszane do wyścigu o jak największą produkcję i tem samem o jak największy eksport, a więc zmuszane do współzawodnictwa o wysokość przydziału kontyngentu sprzedażnego na rynek wewnętrzny mogłyby się porozumieć i umownie zredukować nieopłacalny eksport; wówczas jednak zjawiłaby się wolna, niezakupiona przez nie ropa naftowa, która łatwo mogłaby się dostać do rąk małych outsiderskich rafineryj. Ponadto rząd nie chciałby tolerować takiego stanu rzeczy, ze względu na postulat przerobienia surowca w kraju.

W okresie dobrej konjunktury, przydzielany poszczególnym rafinerjom stały klucz jest — odczepnem, mającem je zabezpieczyć przed ujemnemi skutkami wyścigu o wysokość produkcji. Ponieważ przedsiębiorstwa, nie mające dostatecznej ilości ropy obowiają się zdystansowania pod względem wysokości produkcji przez przedsiębiorstwa, mające własną ropę, albo mogące się w nią łatwiej zaopatrzyć, więc żądają one stałego udziału w ogólnym, krajowym kontyngencie sprzedażnym, niezależnie od wysokości ich wytwórczości. W okresie złej konjunktury, gdy eksport staje się nieopłacalnym, mogą one zrezygnować z nieopłacalnego eksportu i wówczas stały klucz staje się dla nich przywilejem, albowiem przedsiębiorstwa o kluczu ruchomym zmuszone są uprawiać wyścig o wysokość produkcji.

W łonie syndykatu zaczyna się gruntować pogląd, że należy jeden z dwóch kluczy stosować powszechnie do wszystkich członków syndykatu: albo stały, albo ruchomy.

Taki pogląd nie liczy się z indywidualną sytuacją poszczególnych przedsiębiorstw. Klucz stały ma na celu zapewnienie przedsiębiorstwu słabszemu, trudniej zaopatrującemu się w warunkach normalnych w ropę, pewnego minimum zbytu na rynku krajowym. Przy znacznym spadku zbytu krajowego klucz stały staje się przywilejem, co wynika stąd, że w chwili zawierania kartelu nie przewidywano tak znacznego spadku zbytu krajowego. W celu uszczuplenia w okresie złej konjunktury tego przywileju, należałoby przewidzieć redukcję klucza stałego w wypadku znacznego zmniejszenia konsumcji krajowej. W ten sposób klucz ruchomy byłby uzależniony od ilości wyeksportowanych, a klucz stały ulegałby redukcji w razie spadku spożycia krajowego.

Nie potrzebuję chyba dodawać, że mam na myśli syndykat dobrowolny, a nie przymusowy.

§ 10. Hurt i detal.

Odbiorcami centralnego biura sprzedaży syndykatu są kupcy hurtowi. Ponieważ każde przedsiębiorstwo, będące członkiem syndykatu, musi się liczyć z niebezpieczeństwem rozbicia się syndykatu i zapanowania wolnej konkurencji, więc stara się ono utrzymać w formie potencjalnej zawiązki przyszłego samodzielnego aparatu sprzedażnego; stara się więc ono, aby ci kupcy, którzy przed zawiązaniem syndykatu byli jego odbiorcami, stali się odbiorcami centralnego biura po zawiązaniu syndykatu, licząc na to, że po ekspiracji umowy syndykatowej, ci kupcy hurtowi staną się ponownie odbiorcami samodzielnie sprzedających przedsiębiorstw. Ta troska przedsiębiorstw, zawiązujących syndykat o utrzymanie w stanie potencjalnym swego dawnego aparatu sprzedażnego sprawia, że każde z poszczególnych przedsiębiorstw stara się włączyć do aparatu sprzedażnego syndykatu swój dawny samodzielny aparat sprzedażny. Z tego wynika, że często bardzo aparat sprzedażny syndykatu jest przeładowany i nadmiernie rozbudowany.

W polskim syndykacie naftowym współistnieją dwa systemy sprzedaży; sprzedaż hurtowa uskuteczniana jest przez centralne biuro syndykatu; każde przedsiębiorstwo ma prawo w ilościach beczkowych lub mniejszych, uprawiać sprzedaż bezpośrednio ze składów własnych organizacyj sprzedażnych. Przez własne organizacje sprzedażne uważa się składy własne członków syndykatu albo składy przez nich dzierżawione, prowadzone pod ich własnym zarządem i na własny rachunek, oraz składy tych ich komisantów,

z którymi członkowie zawarli umowę komisową przed dniem 15 listopada 1927 r. Nie chcąc pozwalać na przeładowanie aparatu sprzedażnego, postanawia umowa syndykatowa, że komisantów, którzy zawarli umowę komisową z członkiem syndykatu po tym terminie nie będzie się uważało za należących do organizacji sprzedażnej odnośnej firmy i członek syndykatu nie ma prawa nadal dostarczać takim komisantom produktów naftowych, chyba, że zebranie rafineryj większością 90 % oddanych głosów, w każdym poszczególnym wypadku na to się zgodzi. Za organizacje sprzedażne danej firmy uważa się również organizacje, należące do członków syndykatu, chociażby prowadzone pod inną nazwą firmową. Za sprzedaże organizacji własnych uważa się również sprzedaże dokonywane beczkowo bezpośrednio z rafinerji.

Rafinerje skartelizowane dążą do utrzymania kontaktu z rynkiem; na mocy umowy syndykatowej mają prawo uprawiać samodzielnie, z pominięciem centralnego biura sprzedaży syndykatu, sprzedaż detaliczną. Konstrukcja taryf kolejowych sprawia, że na wszystkich niemal rynkach lokalnych (Warszawa, Łódź, Kraków i t. d.), wszystkie rafinerje skartelizowane znajdują się mniej więcej w jednakowej odległości taryfowej; każda rafinerja skartelizowana stara się o posiadanie na każdym rynku lokalnym własnych organizacyj sprzedażnych lub własnych komisantów; rzecz prosta, że na rynkach lokalnych odbywa się pomiędzy niemi konkurencja. Przy uprawianiu samodzielnej sprzedaży detalicznej i bezpośrednim kontakcie z rynkiem, rafinerje muszą wziąć na siebie ryzyko rynkowe; jak wykazaliśmy przy przeglądzie przemysłu węglowego, przemysł jest w stanie zrzucić z siebie ryzyko rynkowe tylko kosztem rozluźnienia swych stosunków z rynkiem i ustawienia pomiędzy przemysłem i rynkiem jednego albo paru buforów; oczywiście, przy sprzedaży detalicznej, uprawianej bezpośrednio przez rafinerje tego buforu niema i wskutek tego w pogoni za odbiorcą, rafinerje między sobą konkurują, co wywołuje elastyczność cen; innemi słowami rafinerje sprzedają swe produkty z tajnemi rabatami.

Kupcy hurtowi, otrzymujący produkty naftowe bezpośrednio od centralnego biura sprzedaży, zajmują się sprzedażą nabytych produktów kupcom detalicznym, a więc sklepikom, mydlarzom i t. p. W gruncie rzeczy działalność kupca hurtowego w przemyśle naftowym ma mniej więcej podobny zakres, jak samodzielna sprzedaż poszczególnych rafineryj. Ostatecznie i rafinerje rozwożą w beczkach naftę i benzynę do sklepików i mydlarni i wskutek tego powstaje konkurencja pomiędzy kupcami hurtowemi i samodzielnemi organizacjami sprzedażnemi skartelizowanych rafineryj.

Sytuacja kupców w przemyśle naftowym jest dosyć silna, mają oni możność zakupu wytworów naftowych z rafineryj outsiderskich, trudno więc rafinerjom skartelizowanym narzucić im normy postępowania. Kupcy mają często mniejsze koszty handlowe, niż organizacje sprzedażne rafineryj skartelizowanych, udzielają tajnych rabatów przy pewnych gatunkach wytworów naftowych i sprzedają je po cenach niższych, niż organizacje sprzedażne rafineryj skartelizowanych. Syndykat naftowy próbował dostarczać wytwory naftowe kupcom naftowym po cenie odpowiednio wysokiej, i w ten sposób zmusić ich do odsprzedaży wytworów po cenie odpowiednio wyższej, z godziwym, rzetelnym i skromnym zarobkiem. Niezadowoleni kupcy hurtownicy zaczęli się zwracać po produkty do rafineryj outsiderskich. W rzeczywistości okazało się koniecznem zawieranie umów z kupcami hurtowymi, na mocy których mieli oni prawo zakupu pewnej ilości produktów naftowych w rafinerjach outsiderskich i syndykat był niezmiernie zadowolony, jeżeli kupcy hurtowi odpowiednią część swego zapotrzebowania zaspakajali w syndykacie naftowym. Widać więc z tego, że sytuacja kupców hurtowych jest dosyć samodzielna, nie są oni bardzo zależni od syndykatu naftowego, stanowią czynnik potencjalnej konkurencji dla rafineryj skartelizowanych, gdyż mogą otrzymywać produkty od rafineryj outsiderskich i są w stanie udzielać ze swych prowizyj tajnych rabatów.

Udzielanie tajnych rabatów przez skartelizowane przedsiębiorstwa i przez kupców jest niezmiernie cennem i wartościowem narzędziem gospodarczem, korygującem zbyt wysoki poziom cen. Często się widzi, że dana gałąź skartelizowanego przemysłu usilnie się stara o aprobatę rządu dla istniejących cen, albo dla zamierzonego podniesienia cen, a jednocześnie organizacja sprzedażna skartelizowanego przemysłu nie jest w stanie zapobiec udzielaniu tajnych rabatów przez skartelizowane przedsiębiorstwa i kupców. Umowa kartelowa z natury rzeczy ustala ogólne ceny sprzedażne i tylko w niewielkiej mierze może różniczkować poszczególnych odbiorców. To różniczkowanie odbywa się przeważnie w zależności od obrotów, a więc im większy jest obrót danego kupca tem lepsze ma on warunki ceny i płatności. Takie powszechne różniczkowanie przy wyznaczaniu cen nie uwzględnia solidności kupca, jego wypłacalności, i t. p. Tymczasem poszczególne przedsiębiorstwa, z natury rzeczy, niezmiernie się liczą z charakterem indywidualnych odbiorców, którego umowa kartelowa nie jest w stanie uwzględnić w swym ogólnym schemacie. Często się zdarza, że powszechne i schematyczne postanowienia umowy kartelowej stosowane są w całej rozciągłości tylko

do kupców i odbiorców najsłabszych. Wynika to z natury gospodarstwa kapitalistycznego, które liczy się ze zdolnością finansową odbiorców. Z chwilą jednak, gdy wprowadza się do polityki gospodarczej w obrębie poszczególnych gałęzi gospodarstwa narodowego probierze sprawiedliwości, moralnych obowiązków i t. p., to metoda różniczkowania według zdolności finansowej również może być poddana krytyce. Przedsiębiorstwa, będące członkami kartelu często krytykują metodę różniczkowania i uprzywilejowania odbiorców nietylko z tego powodu, że jest ona niedotrzymywaniem umowy, wzbraniającej udzielania tajnych rabatów, ale i z tego względu, że taka indywidualizacja w sposób niesprawiedliwy krzywdzi przedsiębiorstwa, które są mniej silne pod względem finansowym i wskutek tego z mniejszą łatwością mogą udzielać tajnych rabatów. Często się widzi w skartelizowanych gałęziach przemysłu, że politykę tajnych rabatów uprawiają najsilniejsze, najzasobniejsze przedsiębiorstwa, prowadzące politykę ekspansji sprzedażnej. Ta polityka jest uważana za niesprawiedliwą przez przedsiębiorstwa o bardziej ograniczonych możliwościach ekspansji sprzedażnej. Sytuacja „nabyta" i „prawa nabyte" słabszych przedsiębiorstw są narażone na szwank, ich znaczenie na rynku ulega umniejszeniu i uważają one redukcję ich roli za niesprawiedliwość.

Występuje często i inny układ stosunków; przedsiębiorstwa silniejsze i zasobniejsze uskarżają się na to, że przedsiębiorstwa mniejsze i słabsze udzielają niepowściągliwie rabatów. Wielkie przedsiębiorstwa tłomaczą to tem, że mało obdłużone przedsiębiorstwa zarywają wierzycieli, sprzedają à tout prix i że zbyt powoli umierają.

Małym przedsiębiorstwom zarzuca się często, że obchodzą ustawy podatkowe i zarywają wierzycieli. Wielkie przedsiębiorstwa często otrzymują ulgi podatkowe i robią układy z wierzycielami.

Pomiędzy ulgą podatkową a obchodzeniem ustaw podatkowych jest różnica prawna i moralna, ale pod względem ekonomicznym jest to zjawisko tego samego rodzaju.

Pomiędzy układem z wierzycielami i otrzymaniem kredytu od państwa a zarywaniem wierzycieli zachodzi poważna różnica prawna, ale pod względem gospodarczym jest to zjawisko tego samego rodzaju.

W tych warunkach kartele, gwoli zupełnej skuteczności starają się wtłoczyć i wcisnąć kupców hurtowych, będących odbiorcami skartelizowanych produktów, w pewne normy organizacyjne. Sprowadzają się one przeważnie do tego, że oprócz wyznaczania ceny, po której kupiec nabywa produkt od przedsiębiorstw skartelizowanych, wyznacza się również cenę, po której kupiec ma prawo odsprzedać produkt skartelizowany. W tych warunkach prawo własności kupca w stosunku do towaru nabytego ulega znacznej redukcji; nie ma on prawa dowolnego rozporządzania nabytym towarem i sprzedaży go po cenie dowolnej, z dowolnym zyskiem albo nawet stratą, lecz ma on prawo wyzbycia się własnego towaru tylko po wyznaczonej mu cenie. W ten sposób umowa kartelowa ogranicza prawo własności kupca, będącego odbiorcą syndykatu.

Przy analizie przemysłu węglowego przedstawiliśmy proces przerzucania poszczególnych rodzajów ryzyka rynkowego. Te ryzyka istnieją i w przemyśle naftowym. Ryzyko sezonowe polega na tem, że w różnych porach roku spala się różne ilości nafty, ustanowiono nawet w syndykacie klucz słoneczny nafty; ruch automobilowy ma charakter sezonowy i wskutek tego spożycie benzyny jest niejednakowe w różnych porach roku. Ryzyko konjunkturalne istnieje w przemyśle naftowym, jak w każdym innym i odbija się ono bardzo wyraźnie na spożyciu różnych olejów. Ryzyko gatunkowe jest niezmiernie rozległe, odbiorcy wolą np. jakąś naftę prymusówkę, więcej niż inną. Pomiędzy gatunkami poszczególnych wytworów naftowych zachodzą dość znaczne różnice. Wreszcie istnieją mieszanki napędne z domieszką gazoliny, spirytusu, benzolu, w różnych stosunkach. Syndykat naftowy sądzi, że z tego ryzyka można zwolnić przemysł, innemi słowy, że można wtłoczyć kupców hurtowych w ramy określonych norm sprzedażnych. Jest to oczywiście zadanie niewykonalne. Ktoś musi gospodarzyć elastycznie, przystosowywać się do wymagań odbiorców, indywidualizować odbiorców, uwzględniać ich indywidualne życzenia i ich zdolność finansową, w sposób bardziej szczegółowy, niż zdolne są to uczynić ogólne normy, ustanowione przez syndykat. Gdyby centralne biuro sprzedaży zajmowało się wyłącznie hurtową sprzedażą, gdyby samodzielna sprzedaż detaliczna przez rafinerje skartelizowane była zaniechana, to wówczas centralne biuro mogłoby sprzedawać po określonych cenach; wówczas kupcy musieliby wytworzyć elastyczny system cen, jedne produkty sprzedawaliby z dużym zarobkiem, inne bez zarobku. Poprzez centralne biuro sprzedaży rafinerje byłyby odseparowane od rynku i mogłyby osiągnąć ceny umowne. Ponieważ jednak rafinerje skartelizowane uprawiają sprzedaż detaliczną samodzielnie, więc z konieczności przejmują ryzyko rynkowe i są zniewolone do udzielania tajnych rabatów. Rzecz prosta, że i kupcy hurtowi w jeszcze większym stopniu czynią to samo.

Przy istnieniu outsiderskich przedsiębiorstw wytwórczych kartel stara się o pozyskanie kupców najpoważniejszych i stara się im

narzucić warunek, że od przedsiębiorstw wytwórczych outsiderskich nie będą nabywali towaru; jest to tak zw. klauzula o wyłączności, jak Niemcy nazywają Exclusiv-Vertrag. Ponieważ skartelizowany przemysł obejmuje olbrzymi odsetek wytwórczości, ponieważ poważni kupcy przeważnie wolą być odbiorcami poważnych przedsiębiorstw skartelizowanych, niż mniejszych outsiderskich, to taka polityka w stosunku do kupców daje często dodatnie, ze stanowiska zamierzeń organizacyj kartelowych, rezultaty. Niezawsze jednak kupiectwo do tego stopnia traci swoją samodzielność, że poddaje się normom ustanawianym przez skartelizowany przemysł. W poszczególnych gałęziach przemysłu wzajemny stosunek kupiectwa do przemysłu jest bardzo różny. Naszem zdaniem zasadnicze znaczenie mają następujące okoliczności:

1. Jednorodność produkcji, czyli ryzyko gatunkowe. Im produkt jest bardziej jednorodny, im mniejszą rolę odgrywa indywidualność towaru, tem więcej maleje samodzielność kupca na rynku krajowym. Pomiędzy poszczególnemi gatunkami cukru różnice są niewielkie, trudno jest pozyskać nabywcę cukru dając mu cokolwiek lepszy cukier niż ten, który otrzymuje od innego kupca; blachy żelazne do krycia dachów są też jednakowe i t. p. Tymczasem pomiędzy benzyną z różnych rafineryj, naftami niskopalnemi i wysokopalnemi, olejami smarowemi z różnych fabryk różnice indywidualne są daleko ważniejsze. Wówczas otwiera się pole dla działalności kupca, który dla innej benzyny, innej nafty, prymusówki naprzykład, pozyskuje łatwiej odbiorcę, niż inny kupiec dla innej nafty.

Z tą sprawą łączy się również zagadnienie substytucji produktów. Jeden produkt można zastępować przez inny w części albo w całości. Zamiast benzyny czystej można sprzedawać mieszankę benzyny ze spirytusem bezwodnym, benzolu z gazoliną, mieszankę benzyny spirytusu i gazoliny i t. p. Im większą jest możność substytucji, tem trudniej jest wtłoczyć sprzedaż w ramy jednolite, tem większe otwiera się pole dla samodzielnego działania kupca.

2. Spożycie poszczególnych towarów jest w niejednakowej mierze ustabilizowane (ryzyko konjunkturalne). Spożycie zboża jest daleko bardziej ustabilizowane w miastach, niż spożycie aparatów radjo. Spożycie cukru jest więcej ustabilizowane, niż spożycie benzyny i t. d.

W tych gałęziach gospodarstwa narodowego, gdzie spożycie jest bardziej ustabilizowane i przejrzyste, samodzielna rola kupca może ulec zmniejszeniu. W tych gałęziach, gdzie spożycie jest zmienne i zależy w większej mierze od kaprysu i zmiennych upodobań publiczności, rola kupca wzrasta. W tych wypadkach należy

podejść do odbiorcy z zamiarem uwzględnienia i uszanowania jego indywidualnych upodobań. Oczywiście, że stwarza to warunki dla samodzielnego działania kupca i zmniejsza zakres zasięgu biurokratycznej organizacji kartelowej.

Przy zbycie produktów naftowych ma się do czynienia z małemi sklepikami, z mydlarzami, z szoferami i t. d. i okazuje się, że w tych warunkach sytuacja kupca jest dosyć samodzielna. Państwowa Fabryka Olejów Mineralnych rozwiązała stosunek w Warszawie ze swym odbiorcą i okazało się, że ów kupiec hurtownik zaczął rozsprzedawać towar rafineryj oustiderskich i wprowadził duży zamęt na rynku warszawskim. Okazuje się również, że kupcy nie dają sobie narzucić klauzuli wyłącznościowej, t. j. Exclusiv-Vertragu; przeciwnie, z szeregiem kupców syndykat naftowy był zmuszony wejść w stosunki pod łagodnym warunkiem, że nie będą oni sprzedawali wytworów outsiderskich w ilościach większych, niż ustalone przez umowę z syndykatem naftowym.

Exclusiv-Vertrag został więc w tym wypadku zmodyfikowany w sposób zasadniczy; zamiast zakazu nabywania towaru od rafineryj outsiderskich zjawia się zakaz nabywania wytworów outsiderskich w ilości większej, niż ilość, ustalona w umowie pomiędzy kupcem a syndykatem naftowym. Kupiec więc otrzymuje jednocześnie i produkty outsiderskie, i skartelizowane w określonych ilościach. Syndykat zaaprobował w ten sposób zbyt rafineryj outsiderskich i uznał samodzielność kupca.

Z tego wynika, że ośrodek dyspozycji w przemyśle naftowym bynajmniej nie leży w samym przemyśle, że i handel reprezentuje samodzielny ośrodek dyspozycji i nie jest bynajmniej zmuszony do poddania się dyrektywom syndykatu.

Syndykat naftowy przystąpił do organizowania rynków lokalnych, a więc Warszawy, Łodzi, Lwowa i t. d., przytem na każdym z tych rynków lokalnych stosunki kształtują się inaczej, na jednych z nich organizacja kupców jest zupełna, sprzedają oni tylko wytwory rafineryj skartelizowanych, na innych rynkach lokalnych niektórzy kupcy, za zgodą syndykatu, sprzedają pewne ilości towarów rafineryj outsiderskich, wreszcie na innych rynkach organizacja kupców nie obejmuje wszystkich kupców, przyczem zdarza się, że nieobjęci organizacją, patronowaną przez syndykat, kupcy otrzymują, oprócz produktów z rafineryj outsiderskich i produkty z rafineryj skartelizowanych.

Ponadto na rynkach lokalnych ma miejsce walka konkurencyjna rafineryj skartelizowanych, odbywa się udzielanie tajnych rabatów, przekraczanie kontyngentów, powodujące konieczność ich

wyrównywania, a wreszcie zrywanie umów lokalnych przez rafinerje skartelizowane.

Trudno oprzeć się wrażeniu, że stosunki w przemyśle naftowym są tak płynne i że muszą być tak płynne, iż zamiar zorganizowania tego przemysłu przy pomocy ustawy państwowej i kartelu przymusowego nie wprowadzi porządku, lecz przeciwnie jeszcze większy nieład.

Organizacja handlu wymaga unormowania samodzielnej, detalicznej sprzedaży poszczególnych przedsiębiorstw na rynkach lokalnych i unormowania działalności kupców hurtowych na tychże rynkach.

Na każdym rynku lokalnym zjawiają się produkty wszystkich rafineryj; sprzyja temu system taryfy kolejowej wyrównanej; przy wysokich cenach docierają i produkty z rafineryj outsiderskich.

Wśród kupców spotykamy trzy grupy: 1) kupców, sprzedających tylko wytwory rafineryj skartelizowanych, 2) kupców, sprzedających wytwory rafineryj outsiderskich, ci przeważnie są uważani przez syndykat za kupców niesolidnych, 3) kupców, sprzedających jednocześnie wytwory z rafineryj skartelizowanych i outsiderskich. W tej trzeciej grupie występują różne odcienie. Niektórzy kupcy, będący odbiorcami produktów rafineryj skartelizowanych sprzedają jednocześnie wytwory rafineryj outsiderskich za przyzwoleniem syndykatu, albo bez przyzwolenia syndykatu; kupcy, będący odbiorcami produktów z rafineryj outsiderskich otrzymują wytwory z rafineryj skartelizowanych pod warunkiem, że nie będą nabywali produktów z rafineryj outsiderskich w ilościach większych od ustalonych umownie z syndykatem. Mamy więc w ten sposób całą mozajkę kupców.

Jeden z lokalnych ośrodków był opanowany przez komisanta rafinerji skartelizowanej, który nie „gardził wcale poślednim towarem rafineryj outsiderskich" i miał wszelkie możliwości do uprawiania konkurencji „nielojalnej", dotkliwej dla rafinerji skartelizowanej.

Pomiędzy różnobarwnym zespołem kupców, a organizacjami sprzedażnemi rafineryj skartelizowanych odbywa się również konkurencja; podział sprzedaży na hurt i detal jest dosyć sztuczny i często kupcy konkurują skutecznie z organizacjami sprzedażnemi rafineryj.

Konkurencja odbywa się nietylko pomiędzy kupcami hurtowemi i organizacjami sprzedażnemi rafineryj, ale i pomiędzy temi ostatniemi. Będące własnością rafineryj skartelizowanych stacje benzynowe, były często oddawane do eksploatacji komisowej. Komisanci udzielali często bez wiedzy rafinerji rabaty z własnej prowizji i narażali w ten sposób sąsiadujące pompy na bezczynność.

Rafinerje skartelizowane ukrywały przed syndykatem dyslokację pomp, i pompy rafineryj skartelizowanych konkurowały ze sobą przy pomocy udzielania tajnych rabatów.

W tych warunkach, w szeregu miejscowości lokalne porozumienia można wprowadzić chyba gwałtem. Skuteczność umów lokalnych wymaga, aby normowały one sprzedaż każdej poszczególnej beczki i każdego poszczególnego litra.

W organizacji ośrodków lokalnych istnieje nadzwyczajna różnorodność. Porozumienia lokalne są zawierane i wymawiane; pomiędzy rafinerjami skartelizowanemi są spory o przekroczenia kontyngentów lokalnych. Niektóre rafinerje uważają, że syndykat zmierza do tworzenia lokalnych syndykatów, niesłychanie krępujących. W pewnych okręgach rafinerje są zadowolone z lokalnych porozumień, w innych niezadowolone.

Syndykat nie zdecydował się, czy ma dostarczać benzyny stacjom, nienależącym do rafineryj skartelizowanych, czy ma się starać o pozyskanie dzierżawy tych stacyj, czy też ma dążyć do porozumienia pompowego.

Uznany przez syndykat udział rafineryj outsiderskich na rynkach lokalnych jest bardzo rozmaity. Na jednym z rynków lokalnych syndykat zagwarantował rafinerjom outsiderskim 50% zbytu, na innych przy pomocy lokalnych porozumień odebrano zbyt rafinerjom outsiderskim i ich kupców pozyskano dla rafineryj skartelizowanych. Na niektórych rynkach lokalnych płacono kupcom odszkodowanie za zaprzestanie handlu, często na ich miejsce zjawiali się nowi kupcy. W roku 1928 w Warszawie mydlarnie stały się czynnikiem niemal dominującym na rynku benzynowym warszawskim, ubiegały się o nie zarówno rafinerje skartelizowane jak i rafinerje outsiderskie.

Rafinerje skartelizowane dotychczas nie współdziałały przy budowie dworców autobusowych i nie dostarczały benzyny do eksploatowanych na terenie dworców pomp (może to się w ostatnich czasach zmieniło). Przemysł spirytusowy i benzolowy sądzą, że właśnie lokowanie swych produktów na terenie dworców, będzie skutecznym środkiem walki z benzyną kartelową.

W Warszawie są dwie pompy, sprzedające mieszankę benzolowo-benzynową. Jedno z przedsiębiorstw gazolinowych ma pompę i jedną service-station.

Zwykle na jednej ulicy szereg rafineryj i kupców dostarcza nafty mydlarniom. Dostarczenie jednej beczki nafty zajmuje średnio całą godzinę czasu i w tych warunkach opłata trzech groszy od dostawy jednego kilograma nafty nie wystarcza na pokrycie kosztów rozwózki. Zrejonowanie uliczne napotyka na trudności, żadna z rafineryj nie chce zerwać stosunków z dotychczasowemi odbiorcami.

Lokalne porozumienia mają na celu ustalenie kontyngentów lokalnych dla rafineryj skartelizowanych. W wypadku przekroczenia przez poszczególną rafinerję przydzielonego jej kontyngentu, zobowiązaną jest ona do odkupienia od rafinerji, która nie wyczerpała swego kontyngentu, ilości niesprzedanej przez rafinerję, mającą zaległość. Może to nie być wcale karą dla rafinerji, odkupującej produkty i starającej się o rozszerzenie swego aparatu sprzedażnego i o pozyskanie zastępstwa przy sprzedaży produktów z innych rafineryj; zdarza się jednak, że rafinerja, mająca zaległość, odsprzedaje niesprzedane wytwory innej rafinerji po cenach umownych, a sama w większej mierze niż dotychczas zaczyna udzielać tajnych rabatów; w ten sposób utrudnia ona rozsprzedaż odstąpionych produktów rafinerji, która je nabyła, i oducza ją w sposób skuteczny od przekraczania kontyngentów i nabywania niedociągnięć kontyngentowych innych rafineryj.

Trudno zaiste wymyślić wskazania, według których możnaby zorganizować handel produktami naftowemi. Niewątpliwie, rozproszenie handlu jest poważnym czynnikiem zamętu. Powstanie poważnych i silnych hurtowników zapewne doprowadziłoby do większego ładu i tańszej sprzedaży. Jednak polityka syndykatu naftowego, przy pomocy sprawiedliwego dzielenia kontyngentów sprzedażnych nawet na rynkach lokalnych, utrzymuje stan najzupełniejszego rozproszkowania handlu, co w konsekwencji podraża cenę produktów naftowych, a nikomu prawdziwej korzyści nie przynosi.

I dlatego z melancholją syndykat zauważa, że trzeba kontrolować sprzedaż nieomal każdego litra benzyny i nafty.

§ 11. Gazolina, benzol, spirytus wobec przemysłu naftowego.

Organizacja przemysłu naftowego, oprócz trudności, tkwiących w samym przemyśle naftowym, ma jeszcze do zwalczenia szereg trudności, wynikających z tego faktu, że produkty naftowe mogą być substytuowane przez spirytus bezwodny, benzol i wreszcie gazolinę.

Stosunek z gazoliniarniami ma swoją długą i ciekawą historję. Gazolina, otrzymywana z gazów ziemnych, wymaga zmieszania z benzyną. Jedno więc z dwojga: albo samodzielne gazoliniarnie, nienależące do przedsiębiorstw rafineryjnych muszą kupować benzynę od syndykatu, albo syndykatowi naftowemu muszą odsprzedawać gazolinę. Gazoliniarnie skarżyły się na to, że syndykat naftowy sprzedaje im benzynę po zbyt wysokiej cenie i że je w ten sposób gnębi, że wyzyskuje przewagę gospodarczą, albo uskarżały się na to, że syndykat, kupując od nich gazolinę, płaci im za nią zbyt niskie ceny. Jedną z przyczyn rozbicia dawniejszego syndykatu naftowego w r. 1926 przez rząd, przy pomocy wycofania z syndykatu wielkiej rafinerji państwowej „Polmin", były skargi gazoliniarni. Uważały one za niesprawiedliwe, iż państwowe przedsiębiorstwo „Polmin" zrzesza się z wielkim przemysłem rafineryjnym, będącym w rękach kapitału zagranicznego i razem z nim gnębi, będące w rękach polskich gazoliniarnie. Po rozbiciu dawniejszego syndykatu naftowego, „Polmin" zawarł umowę z gazoliniarniami, określającą wzajemne warunki sprzedaży gazoliny i benzyny. Po zawiązaniu obecnie istniejącego syndykatu naftowego, „Polmin" wszedł z tą umową do syndykatu i następnie sprawa zakupu gazoliny przez syndykat została umownie ustalona. Obecnie samodzielne gazoliniarnie znajdują się w lepszej sytuacji, gdyż zawiązują stosunki z rafinerjami outsiderskiemi.

Pod naciskiem przemysłu spirytusowego wysunięta została sprawa przymusu dodawania spirytusu bezwodnego do benzyny. Przemysł naftowy opierał się przymusowi spirytusowemu a wreszcie ustąpił i zażądał utworzenia przymusowego syndykatu naftowego, któryby poddał postanowieniom przymusowego kartelu działalność rafineryj outsiderskich, odebrał im część rynku krajowego i w ten sposób stworzył rekompensatę za odstąpienie części zbytu benzyny — spirytusowi bezwodnemu.

Wreszcie, jako nowy konkurent zjawia się benzol, którego wywóz do Niemiec na skutek wojny celnej uległ znacznemu ograniczeniu.

Benzol również nadaje się do mieszanek napędnych; w Niemczech jest np. dosyć rozpowszechniony jako składnik mieszanek napędnych.

Z tych powodów rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 18 marca 1932 r. stawia sobie za zadanie, przymusowe uregulowanie sprzedaży produktów naftowych i mieszanek napędnych z domieszką gazoliny, spirytusu i benzolu.

A więc przed przemysłem naftowym skartelizowanym wyrasta grupa rafineryj outsiderskich, samodzielne gazoliniarnie, spirytus bezwodny i benzol.

W r. 1929 syndykat naftowy próbował dojść do porozumienia z fabrykami benzolu, lecz bez skutku.

Benzyna outsiderska, gazolina, spirytus i benzol mogą wytwarzać mieszanki napędne poza przemysłem naftowym skartelizowanym.

Rozporządzenie z dn. 18 marca 1932 r. ma na celu osiągnięcie sprawiedliwego wyrównania stosunków pomiędzy temi gałęziami przemysłu, a przedewszystkiem włączyć przymusowo rafinerje outsiderskie do przymusowego syndykatu. Przewidziany jest przymus mieszania benzyny ze spirytusem.

Dotychczasowy syndykat obejmował tylko sprzedaż krajową. Sprzedaż zagraniczna w pewnej mierze była skoncernowana, ale nieunormowana przez syndykat. Poważna część przedsiębiorstw naftowych ma zagranicą własne organizacje sprzedażne w postaci odrębnych przedsiębiorstw. Wyrasta nowe zadanie scentralizowania sprzedaży zagranicznej; ponieważ część przedsiębiorstw posiada na poszczególnych rynkach samodzielne organizacje sprzedażne, będzie trzeba zapewne utrzymać w ramach centralnej sprzedaży zagranicznej prawo samodzielnej sprzedaży dla poszczególnych przedsiębiorstw.

Ustawa uwzględnia interesy małych rafineryj, dotychczas outsiderskich. Przewiduje i dla nich przydział krajowy kontyngentów sprzedażnych, niektóre z nich będą zwalniane z moralnego obowiązku eksportu.

Na szczęście przymusowi tworzenia organizacji nie podlega handel wewnętrzny.

We Francji i w Anglji szydzą czasami z niemieckiej Überorganisierung. Zdaje mi się, że palmę pierwszeństwa w tej dziedzinie zdobywa Polska.

Tkwiąca w istocie przemysłu naftowego tendencja do tworzenia wielkich koncernów ma w Polsce utrudnione warunki realizacji, gdyż nawet małe outsiderskie rafinerje uzyskują w syndykacie przymusowym trwałe warunki egzystencji. Żerowały one, jak twierdzi syndykat, na konjunkturze nie dla nich i nie przez nie wytworzonej. Ale wreszcie do udziału w systemie ceny opłacalnej i sprawiedliwej zostały one dopuszczone z uznanem prawem obywatelstwa. Za to ich żerowanie płaci odbiorca produktów naftowych.

Czy w warunkach rzeczywistości polskiej, przemysł naftowy powróci do formacji wolno-kapitalistycznej? Czy sam tego będzie

chciał, trudno odpowiedzieć. Jedno jest pewnem. Po jakimś czasie kontynuowania polityki przymusowej musi być wysunięty postulat sprawiedliwej ceny za przeróbkę ropy na produkty naftowe. Tej ceny sprawiedliwej napewno nie będą ustanawiać same przedsiębiorstwa rafineryjne, bez wydatnego i podejrzliwego udziału innych czynników.

§ 12. Cena.

Ceny produktów naftowych w Polsce są jednakowe.

Przy ustalaniu cen, otrzymywanych przez poszczególne rafinerje skartelizowane za dostarczone centralnemu biuru sprzedaży produkty naftowe, bierze się za punkt wyjścia cenę wytworów naftowych loco Borysław, dodaje się do niej koszty przewozu z danej rafinerji do punktu dostawy i koszty przewozu ropy naftowej z Borysławia do danej rafinerji. Jeżeli rafinerja otrzymała za produkty naftowe, dostarczone do danego punktu dostawy, cenę wyższą niż wynosi cena w powyższy sposób obliczona, to różnica przypada syndykatowi, w wypadku przeciwnym, jeżeli rafinerja otrzymała cenę niższą, niż wynosi cena w powyższy sposób obliczona, to syndykat wypłaca różnicę rafinerji.

W ten sposób poszczególna rafinerja otrzymuje oprócz ceny hurtowej loco Borysław nietylko zwrot kosztów przewozu produktów naftowych z rafinerji do punktu dostawy, ale ponadto koszty przewozu ropy z Borysławia do rafinerji. Im dalej więc leży rafinerja skartelizowana od Borysławia, tem wyższą cenę otrzymuje za dostarczone produkty; ta dopłata do ceny hurtowej loco Borysław ma na celu wyrównanie niekorzystnego położenia geograficznego danej rafinerji, które zmusza do dowozu ropy naftowej z dalszych punktów.

Gdyby syndykat płacił rafinerjom skartelizowanym jednakową cenę za produkty naftowe loco rafinerja i koszty przewozu przejął całkowicie na siebie, to wówczas rafinerje znajdowałyby się w warunkach niejednakowych, albowiem poszczególne rafinerje byłyby obciążone niejednakowemi kosztami dowozu ropy z Borysławia.

Zgodnie z motywem, pod wpływem którego została ukształtowana wyrównana taryfa kolejowa, syndykat rządzi się tym samym motywem przy wyznaczaniu ceny, płaconej rafinerjom skartelizowanym za dostarczone produkty naftowe, mianowicie wszystkie rafinerje mają być zrównane pod względem wspólnych kosztów dowozu ropy i jej przeróbki.

ROZDZIAŁ IX.

PRZEMYSŁ ŻELAZNY.

§ 1. Przemysł żelazny.

Jednym z najmiarodajniejszych wskaźników uprzemysłowienia danego kraju jest przemysł żelazny; jeśli spojrzymy na mapę świata, to z małemi wyjątkami okaże się, że wysoki stopień uprzemysłowienia idzie w parze z istnieniem przemysłu żelaznego; przemysł żelazny wyposaża kraje, które go mają, w wyższą rangę gospodarczą.

Żyjemy naprawdę dopiero od stukilkudziesięciu lat w wieku żelaznym; długi okres paru tysięcy lat, nazywany wiekiem żelaznym, datujący się od chwili, gdy narzędzia oraz broń kamienną i bronzową zastąpiono żelazną, był tylko przewlekłą pierwociną prawdziwego wieku żelaza.

Warunkiem powstania przemysłu żelaznego są złoża węgla i rudy; rzadko kiedy występują te dwa minerały w bliższem sąsiedztwie w jednym kraju, a nawet wówczas, gdy to ma miejsce, występuje zwykle niedobór jednego z nich, tak np. Francja ma niedobór węgla, Niemcy niedobór rud, Anglja niedobór rud i t. d.

Polska ma bogate złoża węgla; otrzymywany z węgla polskiego koks nie jest najlepszy; znakomitym jest koks, otrzymywany z węgla karwińskiego.

Rudy żelazne polskie są ubogie, zawierają około 30—40 % żelaza, rosyjskie i skandynawskie prawie 70 %. Polska stosuje jednocześnie ubogie rudy krajowe i sprowadzane bogate rosyjskie i skandynawskie.

W polskiej polityce celnej występuje w stosunku do przemysłu żelaznego motyw przerabiania surowca krajowego, t. j. ubogiej w żelazo rudy krajowej: rudy zagraniczne, zawierające mniej niż 50 %, opłacają cło w wysokości ½ zł. za kwintal, a zawierające więcej niż 50 % żelaza są wolne od opłaty cła. Zasadniczym rysem taryfy celnej jest dążenie do wyznaczenia stawek celnych w stosunku

prostym do wartości towaru: im towar jest tańszy, tem niższe jest cło i naodwrót. Tymczasem rudy wartościowsze są wolne od cła, a mniej wartościowe płacą cło; wynika to stąd, że konkurentem rud krajowych są rudy ubogie zagraniczne i szło o zastąpienie używanych na Górnym Śląsku ubogich rud niemieckich przez rudy polskie; bogate rudy zagraniczne nie dają się zastąpić przez rudy ubogie krajowe i są traktowane, jako niezbędny zagraniczny produkt wyjściowy.

Z rud żelaznych wytapia się przy pomocy koksu surowiec żelazny; równolegle z surowcem używany jest w coraz większych rozmiarach szmelc (stare żelazo); surowiec i szmelc są produktami wyjściowemi dla otrzymania żelaza.

Surowiec dla dalszej przeróbki i szmelc są używane dla wyrobu żelaza w piecach martenowskich i bessemerowskich; poza tem istnieją gatunki specjalne surowca (hematytowy, zwierciadlany i t. p.) i surowiec odlewniczy, idący na wyrób odlewów żeliwnych.

Z surowca dla dalszej przeróbki i szmelcu robi się stal; część stali idzie na wyrób żelaza walcowanego, część na odlewy stalowe.

Przemysł żelazny jest producentem następujących głównych wytworów wyjściowych dla przemysłu przetwórczego (surowiec dla dalszej przeróbki jest przeważnie przerabiany na stal w hutach):

1) surowca odlewniczego;
2) stali w odlewach i sztukach;
3) żelaza walcowanego (szyny kolejowe, szyny tramwajowe, żłobkowe, szyny wąskotorowe kopalniane, podkłady, złącza, podkładki do szyn, belki i korytka, żelazo handlowe i fasonowe, bednarka walcowana na gorąco, żelazo na drut, żelazo uniwersalne, blachy różnej grubości, stal specjalna, inne gatunki żelaza i stali walcowanej).

Na powyższych produktach wyjściowych wspiera się przemysł metalowy przetwórczy.

Przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne są jednocześnie przedsiębiorstwami metalowo-przetwórczemi; mają one odlewnie, wytwarzające rury żelazne lane (żeliwne) i ich części i inne odlewy żelazne (żeliwne) i tak zwane oddziały dalszej obróbki produkujące:

a) wyroby kute i prasowane (osie kolejowe, obręcze kolejowe, bandaże, koła i inne wyroby),
b) wyroby walcowane na zimno,
c) rury żelazne i stalowe i ich części,
d) konstrukcje żelazne, kotły, zbiorniki i t. p.,
e) maszyny, obrabiarki mechaniczne i t. p.,

f) drobne wyroby żelazne (gwoździe, haki, śruby, zakrętki, drut ciągniony i inne wyroby),
g) wyroby z blachy (blacha ocynowana, ocynkowana w arkuszach, naczynia emaljowane, naczynia z blachy surowej, naczynia ocynowane i ocynkowane oraz inne wyroby),
h) inne wyroby żelazne i stalowe.

Często bardzo popełnia się błąd, gdy do przemysłu przetwórczo-metalowego zalicza się tylko przedsiębiorstwa czyste przetwórczo-metalowe, niezależne od przedsiębiorstw hutniczo-żelaznych.

Należy podkreślić wyraźnie, że rozpatrujemy dwie gałęzie przemysłu:

1) Przemysł żelazny (surowiec odlewniczy, stal odlewnicza, żelazo walcowane).
2) Przemysł metalowo-przetwórczy, czyli mechaniczny.

Wszystkie przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne są jednocześnie przedsiębiorstwami metalowo-przetwórczemi. Niema więc czystych przedsiębiorstw żelaznych, są tylko:

1) Przedsiębiorstwa hutniczo-żelazno-metalowo-przetwórcze.
2) Czyste przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze.

Przedsiębiorstwa żelazno-metalowo-przetwórcze są dostawcami produktów wyjściowych (surowca odlew. żelaza odlew. i żelaza walcowanego) dla przedsiębiorstw czystych metalowo-przetwórczych, które, będąc odbiorcami żelaza, są jednocześnie konkurentami w dziale metalowo-przetwórczym w stosunku do swych dostawców żelaza. Niektóre przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze znajdują się w stosunku koncernowym z przedsiębiorstwami żelazno-metalowo-przetwórczemi; otrzymują one od nich produkty wyjściowe w trybie t. zw. własnego zapotrzebowania, to jest są one pod pewnym względem i w pewnym stopniu traktowane jak własne zakłady dalszej obróbki przedsiębiorstw żelazno-metalowo-przetwórczych.

§ 2. Zapotrzebowanie własne.

Zagadnienie zapotrzebowania własnego było omówione przy przeglądzie działalności Syndykatu Reńsko-Westfalskiego. Każdy uczestnik syndykatu stara się mieć jak najwięcej odbiorców w trybie zapotrzebowania własnego i jednocześnie stara się utrudnić innym uczestnikom pozyskanie odbiorców w trybie własnego zapotrzebowania. W umowie Syndykatu Polskich Hut Żelaznych własne zapotrzebowanie oznaczane jest jako grupa zbytu B, zaś sprzedaż przez centralne biuro sprzedażne syndykatu jako grupa A.

Odnośny artykuł brzmi:

„1. Za zapotrzebowanie własne uważa się wszelkiei lości wyrobów z s y n d y k o w a n y c h, przeznaczonych:

a) do naprawy, konserwacji lub instalacji urządzeń fabrycznych w zakładach uczestnika, względnie w zakładzie zapotrzebowania własnego,
b) do dalszej przeróbki w zakładach uczestnika lub w zakładach zapotrzebowania własnego na wyroby, nieprzeznaczone do zbytu przez syndykat.

Szczegółowsze wskazówki, dotyczące własnego zapotrzebowania, zawierają umowy Zjednoczeń Grupowych.

2. Dla traktowania zapotrzebowania jako zapotrzebowanie własne, nieprzeznaczone do zbytu za pośrednictwem syndykatu, wymagany jest zasadniczo, albo stały udowodniony udział uczestnika, uskuteczniającego dostawę, w wy.. ości co najmniej 40% (czterdziestu procent) w przedsiębiorstwie przemysłowem, dla którego dostawa zostaje uskuteczniona, albo też odwrotnie, stały udowodniony udział tego ostatniego w wysokości 40% (czterdziestu procent) w przedsiębiorstwie uczestnika. Udziały te musiały istnieć już w dniu 25 kwietnia 1928 r.

3. Jeżeli uczestnik uzyska udział w wysokości 76% w przedsiębiorstwie innego uczestnika, albo też się z nim sfuzjonuje, to pomiędzy nimi powstaje stosunek wzajemnego zapotrzebowania własnego także i dla tych produktów, dla których jeden z nich nie miał udziału, jednakże tylko w ramach istniejących cyfr udziałowych w grupie zbytu B.

Stworzenie lub zwiększenie tą drogą zapotrzebowania własnego jest w czasie trwania niniejszej umowy d o p u s z c z a l n e b e z o g r a n i c z e n i a.

Stosunek wzajemnego zapotrzebowania własnego wchodzi w życie z dniem udowodnienia syndykatowi nabycia udziałów lub fuzji przedsiębiorstw.

4. Jeśli uczestnik nabędzie całkowity udział innego uczestnika w przedsiębiorstwie, niezwiązanem z syndykatem, którego zapotrzebowanie jednak stanowiło, stosownie do postanowień punktu 2 (z wyłączeniem ostatniego zdania), zapotrzebowanie własne uczestnika sprzedającego, to w tym wypadku prawo z a o p a t r z e n i a odnośnego przedsiębiorstwa w d r o d z e z a p o t r z e b o w a n i a w ł a s n e g o przechodzi na uczestnika-nabywcę, ale tylko w t y c h g r u p a c h p r o d u k c y j n y c h, w których uczestnik sprzedający miał dotychczas udział. Cyfra zapotrzebowania własnego

uczestnika sprzedającego doznaje odpowiedniego zmniejszenia.

5. Zakłady zapotrzebowania własnego nie mają prawa dalszej odsprzedaży nieprzerobionych materjałów zsyndykowanych. Odpowiedzialność za przestrzeganie tego postanowienia ponosi uczestnik, uskuteczniający dane dostawy. Zarządcy syndykatu są uprawnieni do przeprowadzania stałej kontroli nad wykonaniem tego postanowienia.

6. Podstawę do określenia cyfr rocznego zapotrzebowania własnego stanowią ilości wyrobów syndykackich, zużyte w najlepszym miesiącu w czasie od 1 stycznia 1927 r. do 31 marca 1928 r. w każdej poszczególnej grupie produkcyjnej, pomnożone przez 12 (załącznik D). Sprawdzanie tych danych należy do syndykatu. Do ustalonych w ten sposób na skutek sprawdzenia podstawowych ilości udziałowych, przyznaje się każdemu uczestnikowi automatycznie następujące dodatkowe ilości:

W okresie od 1 lipca 1928 r. do 31 grudnia 1928 r. 30% w stosunku rocznym.

W okresie od 1 stycznia 1929 r. do 31 grudnia 1929 r. — 40%.

W okresie od dnia 1 stycznia 1930 r. do czasu ekspiracji umów z syndykatem 50% w stosunku rocznym.

7. Jeżeli w czasie trwania niniejszej umowy, uczestnik nabędzie zakład przemysłowy, którego zapotrzebowanie było dotychczas pokrywane przez syndykat, wówczas jest on obowiązany nadal nabywać odnośne produkty w syndykacie, lub też ma prawo zaopatrywania nabytego przedsiębiorstwa w drodze zapotrzebowania własnego; dostawy te jednak obciążają wtedy ilościowo kwotę udziałową dostarczającego uczestnika w grupie zbytu A.

Jako nabyte, w myśl powyższych postanowień, uważa się przedsiębiorstwa również wtedy, gdy zostaną one unieruchomione, a urządzenia ich zostaną zainstalowane przez uczestnika w celu dalszego kontynuowania produkcji w innem już istniejącem albo w nowem, należącem do uczestnika przedsiębiorstwie.''

Stosunek własnego zapotrzebowania oparty więc jest na posiadaniu jednego przedsiębiorstwa przez inne; stanowią one wtedy wspólny koncern; gdy pomiędzy dwoma przedsiębiorstwami powstaje stosunek koncernowy, to ten stosunek stwarza podstawy dla stosunku własnego zapotrzebowania.

Pozyskanie odbiorcy w trybie własnego zapotrzebowania daje uczestnikowi syndykatu możność zbytu żelaza walcowanego poza centralnem biurem.

Odbiorca w trybie własnego zapotrzebowania nabywa żelazo walcowane po cenach niższych, niż normalne syndykatowe; widać to choćby z punktu 7-go, który pozwala w omawianym wypadku dostarczyć żelazo w trybie własnego zapotrzebowania, aczkolwiek dostarczone ilości zaliczają się na kontyngent (grupa zbytu A). Głównym celem takiego postanowienia jest danie możności dostawy po cenach niższych od normalnych syndykatowych.

Cena, po której odbiorca żelaza walcowanego otrzymuje je w trybie własnego zapotrzebowania, jest uważana za wewnętrzną tajemnicę handlową przedsiębiorstw; zawiera się ona w granicach pomiędzy ceną eksportową żelaza walcowanego a normalną ceną syndykatową krajową.

Huta zmuszona do eksportu dla utrzymania swych urządzeń w ruchu może uważać, że dostarczanie, związanemu z nią finansowo przedsiębiorstwu metalowo-przetwórczemu, żelaza walcowanego syndykatowego po cenie eksportowej, jest rentowniejsze niż wywóz zagranicę; przynajmniej wówczas huta partycypuje w zyskach przedsiębiorstwa metalowo-przetwórczego, które zwiększają się wskutek taniego nabycia produktu wyjściowego.

Tylko kilka przedsiębiorstw metalowo-przetwórczych otrzymuje żelazo walcowane od poszczególnych hut w trybie własnego zapotrzebowania; większość żelaza walcowanego, dostarczanego przez huty w trybie własnego zapotrzebowania, jest przerabiana w należących do hut zakładach dalszej obróbki.

	W tys. tonn		
	1929 r.	1930 r.	1931 r.
I. Syndykat przydzielił zamówień od czystych przedsiębiorstw metalowo-przetwórczych:			
1) od fabryk śrub	13,0	6,9	—
2) od fabryk drutu	30,5	23,7	—
3) od cynkowni blachy	31,5	25,2	—
4) od przemysłu metalowego . . .	98,6	55,9	—
II. W trybie własnego zapotrzebowania dostarczono	—	138,0	113,0

Ciekawem jest porównanie ilości żelaza zsyndykowanego, przerabianego z jednej strony przez czysty przemysł metalowo-przetwórczy, a z drugiej strony przez przedsiębiorstwa i zakłady pionowo skoncernowane z hutami.

Huty mają bardzo poważną wytwórczość rur walcowanych, wytwarzanych z żelaza niezsyndykowanego; ponieważ jest ona zawsze uprawiana tylko przez huty, wyłączamy ją z naszych porównań.

Wyłączamy również śruby, drut i blachę dla cynkowni, być może bez dostatecznej racji, gdyż ich wyłączenie przesuwa wynik porównania i nadmiernie być może uwydatni ekspansję produkcyjną przedsiębiorstw hutniczych. Produkcja śrub, drutu i blachy ocynkowanej w zakładach własnych dalszej przeróbki hut jest niewielka; skoro tę produkcję wyłączamy z naszych porównań, należałoby potrącić ilość żelaza walcowanego, idącego na ich wyrób, od ilości żelaza, przerabianego w trybie własnego zapotrzebowania. Nie wprowadzamy jednak tej niewielkiej poprawki.

Będziemy więc porównywać rozmiary produkcji czystego przemysłu metalowego (bez śrub, drutu i blachy ocynkowanej) z produkcją zakładów własnego zapotrzebowania (bez produkcji rur walcowanych).

Jeśli zrobimy niezupełnie ścisłe przypuszczenie, że wskaźnikiem rozmiarów produkcji jest ilość przerobionego zsyndykowanego żelaza walcowanego, to okaże się, że na przedsiębiorstwa żelazno-metalowo-przetwórcze przypada $^2/_3$ produkcji, a na czyste przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze $^1/_3$ produkcji przemysłu metalowo-przetwórczego.

W przemyśle metalowo-przetwórczym dominujące stanowisko zajmują więc przedsiębiorstwa hutniczo-żelazno-metalowo-przetwórcze, a mniejszą rolę odgrywają czyste zakłady metalowo-przetwórcze. Wprawdzie własne oddziały dalszej przeróbki hut, wykonują więcej robót ciężkich, np. konstrukcyj żelaznych, a czyste zakłady mechaniczne robią więcej robót lżejszych, tak że z natury rzeczy zużycie żelaza walcowanego w zakładach dalszej obróbki hut musi być większe.

Struktura syndykatu żelaznego sprzyja powiększeniu znaczenia przedsiębiorstw hutniczo-żelazno-metalowo-przetwórczych w przemyśle metalowo-przetwórczym.

Przekonamy się wkrótce z jakim wysiłkiem i z jaką dokładnością syndykat przystosowuje podaż centralnego biura syndykatowego do popytu krajowego i jak stara się ją drobiazgowo i przesadnie reglamentować.

Jednocześnie przerobienie żelaza zsyndykowanego we własnych zakładach może automatycznie wzrastać.

Mamy do czynienia z polityczno-gospodarczym absurdem. Coby powiedziano o architekcie, ustawiającym z niesłychanie drobiazgową dokładnością fundamenty pod dom, a nie usuwającym miny, leżącej pod fundamentem.

Syndykat z drobiazgową przesadą przy pomocy swego centralnego biura reglamentuje dostawy żelaza walcowanego dla obcych odbiorców, a jednocześnie popiera przerób żelaza walcowanego we własnych zakładach dalszej przeróbki hut.

Teraz przejdziemy do rozpatrzenia jeszcze innych metod, przy pomocy których umowa syndykatowa ułatwia ekspansję produkcyjną hut w przemyśle metalowo-przetwórczym.

§ 3. Wzajemne stosunki pomiędzy przedsiębiorstwami hutniczo-żelazno-metalowo-przetwórczemi.

Większość gatunków żelaza walcowanego, aczkolwiek nie wszystkie, jest skartelizowana. Do nich należą:

Żelazo sztabowe.
Żelazo bednarskie.
Żelazo betonowe.
Żelazo formowe.
Żelazo uniwersalne.
Drut walcowany.
Blachy cienkie poniżej 1 mm do cynkowania.
Blachy cienkie poniżej 1 mm handlowe.
Blachy cienkie od 1 mm do 5 mm.
Blachy cienkie 1x dekapowane.
Blachy cienkie 2x dekapowane.
Blachy cienkie wybrakowane.
Blachy grube 5 mm i wyżej.
Szyny do 115 mm wraz z akcesorjami.
Szyny o wysokości 115 mm.
Łubki i podkładki do szyn 115 mm.
Łapki do szyn 115 mm.
Obręcze.
Osie.
Koła.
Zestawy do kół.
Sztuki kute.

Umowa syndykatowa ustala, w jakim stosunku procentowym winno centralne biuro sprzedaży w każdym miesiącu rozdzielić zamówienia na powyższe żelaza pomiędzy uczestnikami syndykatu. Następnie, umowa ustanawia, ile w liczbach absolutnych, to jest, ile tonn poszczególnego gatunku żelaza walcowanego ma prawo każde przedsiębiorstwo przerobić u siebie lub w przedsiębiorstwach skoncernowanych na dalsze wyroby.

Przedewszystkiem sporządzono listę wytworów, produkowanych przez uczestników syndykatu żelaznego, oraz ich zakłady zapotrzebowania własnego przed 1 kwietnia 1928 r. Lista ta ilustruje, w jak szerokim zakresie przedsiębiorstwa żelazne są jednocześnie przedsiębiorstwami przetwórczo-metalowemi.

1. Walcowane na gorąco:
   a) na walcarkach kalibrowych:
      1. Szyny drogowe (specjalny profil huty Bismarcka).
      2. Szyny tramwajowe.
   b) na walcarkach blach cienkich:
      1. Blacha cienka dekapowana (trawiona).
      2. Blacha do wytłaczania i zawijania.
      3. Blacha do głębokiego wytłaczania i ciągnienia.
      4. Blacha do dynamo-maszyn i transformatorów.
   c) na walcarkach obręczowych:
      1. Pierścienie wszelkiego rodzaju.
      2. Obręcze do kół parowozowych.
      3. Obręcze do kół wagonowych.
   d) na walcarkach tarcz kołowych:
      tarcze kołowe, wagonowe i tendrowe.
   e) na walcarkach rur:
      rury bez szwu.
2. Walcowane na zimno:
   1. Żelazo taśmowe.
   2. Żelazo profilowe.
3. Kute:
   a) na ciężkich młotach:
      1. Części fasonowe.
      2. Osie do kół parowozowych.
      3. Osie do kół tendrowych.
      4. Osie do kół wagonowych.
   b) na lekkich młotach:
      1. Osie wozowe.
      2. Części kute do parowozów.
      3. Części fasonowe.
   c) kute w matrycach:
      1. Podkowy.
      2. Części kute do wagonów.
      3. Narzędzia drogowo-kolejowe.
      4. Narzędzia kopalniane.
      5. Opaski resorowe.

      6. Łapki (żabki).
      7. Części fasonowe.
4. Prasowane na gorąco:
   a) na prasach mimośrodowych:
      1. Haki szynowe.
      2. Haki telefoniczne, telegraficzne i odporniki.
      3. Śruby.
      4. Nakrętki.
      5. Nity.
      6. Części fasonowe.
      7. Wkręty do podkładów (tirefonds), wykonane również na specjalnych maszynach.
   b) na ciężkich prasach dla blach:
      1. Ramy do samochodów.
      2. Podstawy obrotowe.
      3. Części do wagonów.
      4. Blachy garbowe.
      5. Dna.
      6. Zsuwnie drgawkowe.
      7. Inne części prasowane z blach.
5. Prasowane na zimno:
   1. Śruby.
   2. Nakrętki.
   3. Nity.
   4. Krążki pod naśrubki.
   5. Zatyczki.
6. Ciągnione na gorąco:
   1. Rury bez szwu do 3 m długości.
   2. Rury bez szwu ponad 3 m długości.
   3. Mufy bez szwu do rur.
   4. Czworokątne, grubościenne rury z dnem dla kotłów sekcyjnych.
   5. Butle stalowe tłoczone.
   6. Butle stalowe z rur bez szwu.
7. Ciągnione na zimno:
   a) na ciągarkach:
      1. Rury bez szwu.
      2. Mufy bez szwu do rur.
      3. Żelazo walcowane wszelkiego rodzaju.
      4. Wały blankowe ciągnione od 40 mm i wyżej.
   b) na bębnach:
      Drut żelazny wszelkiego rodzaju.

8. Spawane:
bez różnicy sposobu wykonania:
a) Rury i wyroby z rur:
1. Rury spawane do styku.
2. Rury spawane w zakładkach.
3. Rury spawane gazem wodnym.
4. Rury spawane autogenicznie.
b) Wyroby z blach:
1. Beczki.
2. Bębny.
3. Zbiorniki.
4. Rury i przewody.
5. Korpusy do wiader, falcowane lub spawane.
6. Wentylatory wraz z pokrywami.
7. Rury piecowe.
8. Piece obrotowe z blachy do fabrykacji cementu, dla hut metalowych i pokrewnych zakładów.
9. Wyroby z blach wszelkiego rodzaju.
c) Inne fabrykaty:
1. Łańcuchy.
2. Pierściona kotłowe.
9. Nitowane lub śrubowane:
a) Budowy żelazne:
Konstrukcje wszelkiego rodzaju.
b) Budowa kotłów parowych:
1. Kotły o wielkiej przestrzeni wodnej wszelkiego rodzaju.
2. Kotły opłomkowe z parownikami.
3. Zbiorniki.
4. Rury z żelaza kutego.
c) Budowa zwrotnic:
1. Zwrotnice i części dla kolejek polowych.
2. Zwrotnice i części dla kolejek wąskotorowych.
3. Zwrotnice i części dla kolei normalnej.
4. Zwrotnice tramwajowe i części.
5. Krzyżownice i części.
6. Kozły oporowe.
7. Jarzma dla kolejek polowych.
8. Kute dzioby krzyżownic.
d) Budowa wagonów:
1. Wózki szybowe kopalniane.
2. Wywrotki.
3. Wagony wąskotorowe wszelkiego rodzaju.

4. Wagony normalno-torowe wszelkiego rodzaju.
5. Wagony osobowe wąskotorowe.
6. Wagony osobowe normalno-torowe.
10. Toczone i heblowane:
1. Części maszyn wszelkiego rodzaju.
2. Gotowe zestawy kołowe.
3. Obrobione części zestawów kołowych:
a) Osie.
b) Tarcze.
c) Obręcze.
d) Gotowe koła bez obręczy.
4. Żelazo odcyndrowane.
11. Wyroby maszynowe:
1. Okucia okienne.
2. Gwoździe i sztyfty z drutu.
3. Drut kolczasty.
4. Liny z drutu żelaznego.
5. Znaczki do podkładów.
6. Podkówki do butów.
7. Taxe.
8. Esy.
12. Inna fabrykacja:
1. Słupy telefoniczne, telegraficzne i dla oświetlenia z rur.
2. Łączniki do rur wszelkiego rodzaju.
3. Flansze do rur.
4. Wyroby z rur giętych.
5. Czarna blacha falista.
6. Czarne półwyroby z blach (wytłoczki) do emaljowania, lakierowania, ocynkowania i ocynowania.
7. Dna do wiader.
8. Gotowe płyty kuchenne.
9. Młoty.
10. Topory.
11. Siekiery.
12. Oskardy.
13. Brony zygzakowe.
14. Brony sprężynowe.
15. Kultywatory.
16. Motyki.
17. Widły.
18. Grabie.
19. Łopaty.

20. Szpadle.
21. Obsypniki.
22. Śruby napierające.
23. Otoki krążków linowych z żelaza kutego.

13. Pokryte metalową lub inną powłoką:
a) ocynkowane:
1. Blachy.
2. Żelazo sztabowe i taśmowe.
3. Wiadra i inne wyroby z blach.
4. Drut.
5. Drut kolczasty.
6. Liny druciane.
7. Rury.
8. Śruby.
9. Gwoździe.
10. Rury powietrzne.
11. Blachy faliste.
12. Blachy dachówkowe.
b) ocynowane:
1. Blachy (białe blachy).
2. Żelazo sztabowe.
3. Wyroby z blach wszelkiego rodzaju.
c) ołowiane:
Żelazo sztabowe i taśmowe.
d) emaljowane:
1. Przedmioty z blachy wszelkiego rodzaju.
2. Kafle piecowe.
e) lakierowane i malowane:
Wyroby z blachy wszelkiego rodzaju.

Umowa syndykatowa nie pozwala uczestnikom syndykatu na podejmowanie, w czasie trwania umowy, produkcji wymienionych artykułów, o ile jej nie uprawiali przed kwietniem 1928 r.; sporządzenie powyżej przytoczonej listy ma na celu stwierdzenie rodzaju produkcji uczestników. Porozumienie, zmierzające do tego, aby wszystkie przedsiębiorstwa nie uprawiały jednocześnie wszystkich rodzajów produkcji, jest pożyteczne. Dopóki umowa jest dobrowolna, niema poważniejszej obawy, aby kilka przedsiębiorstw produkujących jakiś artykuł wyzyskiwało swą sytuację monopolistyczną: zbyt duże zyski, osiągane przy zbycie monopolistycznym, stanowią wielką pokusę dla innych przedsiębiorstw, która niechybnie by je skłoniła, po ekspiracji umowy, do podjęcia zbyt zyskownej produkcji. Koncentracja produkcji poszczególnych artykułów

w mniejszej ilości zakładów sprzyja obniżeniu kosztów własnych. Ale w tym wypadku o co innego chodzi.

Zadanie ochrony dotychczasowej produkcji w zakładach ją uprawiających jest realizowane przy pomocy szeregu postanowień.

Najważniejszem jest następujące:

„Uczestnicy zapewniają sobie w imieniu własnem oraz w imieniu swoich zakładów własnego zapotrzebowania wzajemnie ochronę produkcji w ten sposób, że z chwilą podjęcia przez któregokolwiek uczestnika syndykatu lub jego zakład własnego zapotrzebowania produkcji artykułu, wyrabianego już przed dniem 1 kwietnia 1928 r. przez innego uczestnika syndykatu lub jego zakłady zapotrzebowania własnego, materjał niezbędny do tej nowej produkcji będzie nabywany w syndykacie po każdocześnie obowiązujących normalnych cenach i warunkach. Za przekroczenie zakładów zapotrzebowania własnego odpowiada odnośny uczestnik".

Jeżeli więc uczestnik syndykatu nie robił przed 1 kwietnia 1928 r. beczek, a chce zaprowadzić u siebie produkcję beczek, to potrzebną do produkcji beczek blachę musi nabywać w syndykacie po cenach normalnych, a nie ma prawa robić beczek z własnej blachy, ani nie ma prawa do otrzymania jej od innej huty po cenie uprzywilejowanej.

Obowiązek nabywania blachy w syndykacie po cenach normalnych, a więc po tych cenach, po których ją nabywają czyste przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze, zajmujące się produkcją beczek i zakaz przerabiania własnych blach na beczki — jest uważany za środek przeciwdziałający podjęciu produkcji beczek.

Wygląda to więc tak, jakgdyby uczestnicy syndykatu uważali normalną cenę syndykatową za prohibicyjną. Narzucenie obowiązku nabywania blachy po cenie normalnej syndykatowej jest uważane za dostateczny środek ochrony produkcji.

Musimy więc zbadać, czy cena normalna syndykatowa, po której syndykat sprzedawał żelazo walcowane obcym odbiorcom, a więc czystym przedsiębiorstwom metalowo-przetwórczym, była istotnie ceną prohibicyjną. Dla dania dowodu, że istotnie tak było, musimy sięgnąć do protokółów posiedzeń syndykatu, które były nam dostarczone z prawem wykorzystania zawartego w nich materjału do niniejszej pracy.

§ 4. Upośledzanie obcych odbiorców i konieczność zmiany struktury własnego zapotrzebowania.

Zbyt żelaza walcowanego obejmuje dwa działy:

1) zbyt na rynek krajowy, obejmuje dostawy odbiorcom obcym, prywatnym, jak ich nazywa syndykat, i dostawy uczestni-

kom syndykatu; ten zbyt jest uskuteczniany przez centralne biuro sprzedażne syndykatu;

2) zbyt w trybie własnego zapotrzebowania obejmuje dostawy żelaza walcowanego własnym zakładom dalszej przeróbki i przedsiębiorstwom, skoncernowanym pionowo z przedsiębiorstwami hutniczemi; ten zbyt jest uskuteczniany samodzielnie przez huty, poza centralnem biurem sprzedażnem syndykatu.

Na mocy umowy syndykatowej uczestnicy zobowiązują się poza tem zapotrzebowanie swe w zakresie produktów zsyndykowanych, tak dla własnego użytku, jak i dla dalszej przeróbki we własnych zakładach oraz w zakładach własnego zapotrzebowania pokrywać wyłącznie, bezpośrednio lub pośrednio w syndykacie, o ile zapotrzebowanie to nie znajduje zaspokojenia we własnej ich produkcji. Uczestnicy zobowiązują się dostarczać przez syndykat te produkty zsyndykowane po uprzywilejowanych cenach i w uprzywilejowanych terminach, o ile nie idą na produkcję wyrobów, objętych umową w ochronie produkcji.

Przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne, a właściwie hutniczo-żelazno-przetwórcze dostarczają sobie żelaza walcowanego po cenach uprzywilejowanych, a przedsiębiorstwom czystym, metalowo-przetwórczym po cenach normalnych. Co zaś dotyczy terminów, to zobaczymy ze skarg fabryk wagonów i lokomotyw, że nie korzystają one z dobrodziejstw punktualnej dostawy.

Jeżeli jeden uczestnik dostarcza innemu żelaza walcowanego po cenie uprzywilejowanej, to cena normalna może stać się prohibicyjną.

W statutach niemieckich syndykatów żelaznych (żelaza sztabowego i produktów A. z dnia 1 lutego 1930 r.) uczestnik ma prawo do otrzymania żelaza przez siebie niewyrabianego, od syndykatu po najniższej cenie normalnej, a więc po najdogodniejszej różniczkowej cenie normalnej. Na pobieranie ceny uprzywilejowanej przy dostawach dla uczestników syndykatu niemiecki sąd kartelowy napewnoby nie pozwolił i nakazałby skasowanie takiego postanowienia w statucie.

Polski syndykat żelazny dostarcza żelaza walcowanego swym uczestnikom po cenie uprzywilejowanej i w uprzywilejowanych terminach, a obcym odbiorcom po cenach normalnych syndykatowych.

Ten rodzaj upośledzania odbiorców obcych jest więc wyraźny i ma charakter formalny.

Inaczej ma się rzecz z dostawami w trybie własnego zapotrzebowania; nie przechodzą one przez centralne biuro syndykatu i poziom ceny, po której huta przekazuje żelazo własnemu oddziałowi dalszej przeróbki jest ceną wewnętrzną, kalkulacyjną; ponieważ nie mamy wglądu do ksiąg handlowych przedsiębiorstw hutniczych, więc możemy dać tylko dowód pośredni, że ta cena kalkulacyjna jest niższa niż cena normalna syndykatowa.

Przytaczamy wyciągi z protokółów syndykatu, z których wynika, że syndykat upośledzał odbiorców centralnego biura przy pomocy stosowania ceny prohibicyjnej i lekceważenia terminów dostaw.

W początku 1927 r. stwierdzono, że sytuacja fabryk blach ocynkowanych pogorszyła się wskutek konkurencji jednej huty, sprzedającej po niskich cenach blachy ocynkowane.

W styczniu 1927 r. wypowiedziano pogląd, że gdyby do syndykatu gwoździ nie chciały się przyłączyć dwie huty, produkujące gwoździe, to wówczas syndykat gwoździ nie doszedłby do skutku, co musiałoby spowodować interwencję rządu.

Sytuacja ocynkowni blach pogorszyła się w ciągu 1927 r. wskutek sprzedaży blachy ocynkowanej po bardzo niskich cenach przez jedną hutę.

W lutym 1927 r. stwierdzono, że przeróbczy przemysł metalowy zajmował jeszcze przed paru miesiącami bardzo ostre bojowe stanowisko w stosunku do syndykatu i do związanych z syndykatem zakładów zapotrzebowania własnego hut. Przez usilne propagowanie myśli zsyndykowania poszczególnych branż, z włączeniem zapotrzebowania własnego, syndykat przyczynił się do tego, że w stanowisku przeróbczego przemysłu metalowego nastąpiło pewne uspokojenie. Obecnie nadeszła już pora przystąpienia do organizowania tych syndykatów.

Fabryki drutu i gwoździ powinny według naszych (t. j. syndykatu) przewidywań dojść w ciągu miesiąca marca, najpóźniej zaś w kwietniu tego roku do porozumienia. Dalej mają w marcu być podjęte pertraktacje dla stworzenia syndykatu cynkowni. Znaczenie prywatnych konsumentów (obcych odbiorców, niepowiązanych koncernowo z hutami, syndykat nazywa odbiorcami prywatnymi) w tych branżach przedstawiliśmy w powyższych naszych wywodach o tyle, że wskazaliśmy na zapowiedziane na najbliższy miesiąc zamówienia tych konsumentów. Wyrażamy nadzieję, że własne zapotrzebowanie hut, ze względu na konieczność ogólnego uporządkowania stosunków na rynku, nietylko nie będzie

naszych usiłowań w jakikolwiek sposób utrudniać, lecz w jak najdalej idącej mierze usiłowania te poprze.

Jak już wspomnieliśmy (t. j. zdaniem syndykatu), kroki te nietylko mają na celu uzdrowienie odbiorców przez umożliwienie im pracy z odpowiednim zarobkiem, ale tem samem ma być także przełamane opozycyjne stanowisko przeróbczego przemysłu w stosunku do syndykatu, które właśnie w wspomnianych powyżej branżach przejawia się w najostrzejszej formie i zamienione być powinno w pozytywną współpracę z syndykatem w najważniejszych kwestjach gospodarczych, jak podwyżka cen i t. d.

Sprawa ta posiada, naszem zdaniem (t. j. syndykatu), tak ogromną doniosłość, że ze strony własnego zapotrzebowania hut nie powinny być wysuwane jakiekolwiek kwestje prestiżowe, co utrudniałoby porozumienie. Tem bardziej, jeśli się zważy, że po zawarciu umowy o wzajemnej ochronie terytorjalnej z Czechami, Węgrami i Austrjakami, wspólne działanie, szczególnie w sprawach cen, wzmocniłoby nasze stanowisko w stosunku do rządu w takim stopniu, który sam w sobie gwarantuje osiągnięcie korzyści, leżących niewątpliwie w interesie uczestników syndykatu.

O co tutaj idzie? Syndykat sprzedawał drut walcowany (do wyrobu drutu ciągnionego i gwoździ) i blachę czarną cynkowniom (do wyrobu blachy ocynkowanej) po cenie tak wysokiej, że czyste fabryki drutu ciągnionego i gwoździ i czyste cynkownie nie były w stanie wytrzymać konkurencji hut, produkujących we własnych zakładach dalszej przeróbki drut ciągniony, gwoździe i blachy ocynkowane. Cena dostarczanych przez syndykat drutu walcowanego i blachy czarnej okazała się prohibicyjną, to jest uniemożliwiającą opłacalną produkcję czystym fabrykom gwoździ i drutu i czystym cynkowniom.

Uprawianie przez niektóre huty sprzedaży drutu ciągnionego, gwoździ i blach ocynkowanych po cenach nieodpowiednio niskich w stosunku do produktów wyjściowych (drutu walcowanego i blachy czarnej), musiałoby doprowadzić do zawieszenia produkcji drutu ciągnionego i gwoździ — przez czyste fabryki drutu i gwoździ i blach ocynkowanych — przez czyste cynkownie.

Normalna cena syndykatowa okazała się ceną prohibicyjną, kontynuowanie sprzedaży drutu walcowanego po cenie prohibicyjnej było uznane za nierozważne i niecelowe. Na urobienie takiego poglądu mogły wpłynąć dwa względy; z jednej strony syndykat, będący wyłącznym sprzedawcą na rynku polskim drutu walcowanego i blachy narażał się na krytykę za sprzedaż żelaza po cenach najoczywiściej wygórowanych, z drugiej strony, huty, nie uprawiające produkcji drutu ciągnionego, gwoździ i blach ocynkowanych, narażone były na stratę odbiorców drutu walcowanego w osobie czystych fabryk drutu ciągnionego i gwoździ, i stratę odbiorców blachy czarnej — w osobie czystych cynkowni. Jest to stały konflikt między hutami, mającemi określony dział dalszej produkcji i hutami, nie mającemi tego działu: huty, mające określony dział dalszej przeróbki chciałyby zredukować do minimum produkcję czystych zakładów przetwórczych, a więc huty, produkujące drut ciągniony, dążą do redukcji produkcji drutu ciągnionego przez czyste fabryki drutu ciągnionego; huty, nie mające określonych działów dalszej przeróbki, starają się o wzrost zbytu wytwarzanego przez nie produktu wyjściowego, a więc dążą do tego, aby wzrastał zakup drutu walcowanego przez czyste fabryki drutu ciągnionego.

Rewizja dotychczasowych metod sprzedaży mogła się dokonać dwoma sposobami, bądź przez obniżenie cen normalnych syndykatowych na drut walcowany i blachę czarną, bądź przez zmuszenie hut, produkujących drut ciągniony, gwoździe i blachę ocynkowaną do ustalenia cen drutu ciągnionego, gwoździ i blachy ocynkowanej na poziomie na tyle wysokim, aby czyste fabryki drutu ciągnionego i gwoździ i czyste ocynkownie mogły uprawiać opłacalną produkcję przy dotychczasowych normalnych cenach syndykatowych na drut walcowany i blachę czarną; krótko mówiąc, przez zawiązanie syndykatu drutu ciągnionego i gwoździ i syndykatu blachy ocynkowanej.

Wreszcie, czyste fabryki mogłyby dążyć do wejścia w stosunki koncernowe z hutami, nieprodukującemi drutu ciągnionego, gwoździ i blachy ocynkowanej i pozyskać dostawców drutu walcowanego i blachy czarnej w trybie własnego zapotrzebowania, po cenach niższych od syndykatowych.

Gdy okazało się, że ocynkownie nie są w stanie przy prohibicyjnej cenie blachy czarnej przerabiać jej na blachę ocynkowaną, powzięły one zamiar podjęcia produkcji w trybie czynnego obrotu uszlachetniającego, t. j. sprowadzania zagranicznej blachy czarnej bez opłaty cła w celu przerobienia jej na blachę ocynkowaną dla wywozu zagranicę.

W marcu 1927 r. w łonie przemysłu żelaznego stwierdzono, że w stosunku do metalowego przemysłu przetwórczego zaszły w ostatnim czasie pewne komplikacje; w przemyśle gwoździarnianodrucianym pojawiły się mianowicie próby (w porozumieniu z jedną z hut, lub nawet samodzielnie) uniezależnienia się od dostaw walcówki przez syndykat, a to przez koncernowe połączenie się z wytwórnią walcówki. Analogiczne kroki miały być rozważane przez prywatne cynkownie, chociaż zapytana o to przez syndykat

żelazny cynkownia S., zaprzeczyła temu. Podobno w jednym i w drugim wypadku miały zainteresowane zakłady otrzymać ze strony władz przyrzeczenie całkowitego poparcia. To stanowisko czystych fabryk mogło być spowodowane tylko trudnościami, których doznały przy organizacji syndykatu gwoździ i drutu ze strony zakładów przeróbczych, należących do hut. Szczególne rozgoryczenie w tym kierunku panuje wśród ocynkowni, które w dużej części anulowały swe zamówienia, tak, że grupa blach cienkich z końcem kwietnia i w maju może pozostać zupełnie bez zamówień.

W maju 1927 r. stwierdzono, że cynkownia S. do tej chwili nie wznowiła zanulowanych zamówień, gdyż, wskutek nabywania blachy czarnej po normalnej cenie syndykatowej, nie ma ona możności sprzedawania blach ocynkowanych. Dwie cynkownie zwróciły uwagę syndykatu żelaznego na to, że jeśli nie dojdzie do utworzenia syndykatu cynkowni, wówczas działalność swą ograniczą głównie do przeróbki blach w obrocie uszlachetniającym (t. zn. przerobu blachy zagranicznej na blachę ocynkowaną dla zagranicznego zleceniodawcy i odbiorcy) i, że mają na szereg miesięcy zgóry zapewniony surowiec. Jest to dowodem, że koszty produkcji blachy ocynkowanej w czystych ocynkowniach są niskie, skoro mogą się one podejmować pracy dla zagranicznych zleceniodawców; czyste ocynkownie nie są w stanie sprzedać blachy ocynkowanej w kraju tylko dlatego, że normalna cena syndykatowa blachy czarnej jest prohibicyjna. Poza tem syndykat ma pewne obawy co do wypłacalności wszystkich wogóle p r y w a t n y c h cynkowni na wypadek, o ile nie dojdzie do porozumienia między ocynkowniami co do cen sprzedażnych. Pomimo to sprawa zorganizowania syndykatu ocynkowni, jak również syndykatu fabryk gwoździ i drutu ciągnionego doznała dalszej zwłoki ze względu na nieprzejednane stanowisko niektórych hut, produkujacych w trybie własnego zapotrzebowania drut ciągniony i gwoździe.

Nazywanie czystych fabryk metalowo-przetwórczych — fabrykami prywatnemi, jest wymowne; daje ono mimowoli wyraz trafnemu przeświadczeniu, że wielki przemysł żelazny uważa się za dysponenta uprawnień publicznych.

W czerwcu 1927 r. wypowiedziano pogląd, że w związku z pomyślnym stanem pertraktacyj w sprawie utworzenia syndykatu fabryk drutu i gwoździ, który zapewne niebawem dojdzie do skutku, można spodziewać się w najbliższych tygodniach wzrostu zapotrzebowania na drut walcowany. Natomiast, bezskuteczny dotychczas niestety przebieg rokowań w sprawie stworzenia syndykatu ocynkowni powoduje, że niektórzy odbiorcy z tej grupy powstrzymali się z zamówieniami aż do definitywnego wyjaśnienia sytuacji.

W lutym 1928 r. doszło do skutku z inicjatywy syndykatu żelaznego wspólne zebranie przedstawicieli istniejących syndykatów metalowych, t. j. syndykatu rur, syndykatu gwoździ i drutu i syndykatu śrub, na którem omawiano sprawę przyjaznej współpracy.

Cena drutu i gwoździ, pobierana przez utworzony w końcu 1927 r. syndykat drutu i gwoździ ustalona została na poziomie, odpowiadającym normalnej cenie drutu walcowanego, pobieranej przez syndykat żelazny, plus koszty przeróbki, a nie na poziomie ceny drutu walcowanego, którą sobie kalkulowały huty, przerabiające własny drut walcowany w trybie wewnętrznego zapotrzebowania na drut ciągniony i gwoździe.

W lipcu 1928 r. okazało się, że outsiderskie fabryki drutu i gwoździ przerabiają zagraniczny i nabywany od mniejszych handlarzy i firm budowlanych krajowy drut walcowany na drut ciągniony i gwoździe, i sprzedają je taniej od fabryk skartelizowanych. Syndykat żelazny doszedł do wniosku, że jedynym skutecznym środkiem zwalczenia outsiderskich fabryk drutu i gwoździ będzie oddanie całej sprzedaży drutu walcowanego wyłącznie Centralnemu Biuru Polskich Fabryk Gwoździ i Drutu, które oczywiście nie będzie dostarczało outsiderskim fabrykom potrzebnego im drutu walcowanego.

Zdawałoby się, że władze państwowe powinny się kategorycznie sprzeciwić takiemu zamknięciu dostawy (Sperre) drutu walcowanego outsiderskim fabrykom drutu ciągnionego i gwoździ. Syndykat hut żelaznych jest przecież monopolistycznym sprzedawcą drutu walcowanego i winien być dlatego poddany normom użyteczności publicznej. Tymczasem Ministerstwo Przemysłu i Handlu kilkakrotnie występowało z ostremi interwencjami w sprawie dostaw drutu walcowanego fabrykom niezrzeszonym w syndykacie gwoździ i drutu. Syndykat żelazny był zmuszony wspólnie z syndykatem gwoździ i drutu bronić się przed zarzutami Ministerstwa Przemysłu i Handlu i postanowił przerzucić całą odpowiedzialność wobec Ministerstwa Przemysłu i Handlu za n a l e ż y t y rozdział walcówki na syndykat gwoździ i drutu, który w razie potrzeby sam będzie musiał bronić swego stanowiska.

Ministerstwo Przemysłu i Handlu uważało, że nieprzystępujące do syndykatu gwoździ i drutu fabryki powinny być pozbawione drutu walcowanego (zamknięcie dostawy, Sperre). Tymczasem wprost przeciwnie, obowiązkiem rządu jest baczyć na to, aby wy-

posażony w monopol producent był obciążony obowiązkiem obsługi wszystkich odbiorców na równych warunkach.

W październiku 1929 r. okazało się, że zbyt blach ocynkowanych zmniejszył się znacznie, zlecenia ocynkowni na blachy czarne spadły wskutek tego poważnie. Konwencja pomiędzy ocynkowniami blachy była zawarta do końca r. 1929. Syndykat żelazny otrzymał wiadomość, że ocynkownia J. wypowiedziała umowę, zabezpieczającą ją ze strony hut oraz, że zamierzała wypowiedzieć umowę, wiążącą ją w stosunku do prywatnych ocynkowni. Syndykat uważał utrzymanie konwencji ocynkowni za korzystne, zarówno ze względu na utrzymanie zbytu blach czarnych, jak i uregulowania wzajemnych stosunków konkurencyjnych pomiędzy ocynkowniami i wystąpił z ostrą interwencją, celem skłonienia ocynkowni J. do cofnięcia wypowiedzenia wspomnianych umów; interwencja odniosła skutek i konwencję przedłużono na r. 1930 bez zmiany zasadniczych kwot podziałowych.

Umowa, zabezpieczająca ocynkownię J. ze strony hut, dotyczyła zapewne kapitalnego konfliktu pomiędzy czystą fabryką i hutą, mającą dany oddział dalszej przeróbki. Syndykat wciąż traktuje czyste ocynkownie, jako fabryki prywatne.

W listopadzie 1929 r. zawarto konwencję do końca r. 1930 pomiędzy fabrykami wiader ocynkowanych, do której przystąpiły dwie fabryki czyste (a więc prywatne według określenia syndykatu żelaznego) i jedno przedsiębiorstwo hutnicze. Organem, kontrolującym konwencję zostało Biuro Kontroli przy syndykacie żelaznym w Katowicach, którego kontroli podlega również Syndykat Ocynkowni Blach do krycia dachów.

W październiku 1929 r. odbyło się wspólne posiedzenie syndykatu hut żelaznych i fabryk parowozów i wagonów; te ostatnie uskarżały się na to, że syndykat liczy ceny z dnia wysyłki, a nie z dnia otrzymania zamówienia; syndykat hut żelaznych oświadcza, że zacznie stosować zasadę cen stałych, z chwilą wprowadzenia w życie nowej podwyższonej ceny. Fabryki zgadzają się na płacenie karnych odsetek za zwłokę w płaceniu, ale uważają, że i syndykat żelazny winien płacić kary za niedotrzymywanie terminu dostaw. Syndykat uważa, że zamówienia powinny być podawane co najmniej na 6 tygodni naprzód — fabryki odpowiadają, że właśnie tak postępują, ale podawanie odległych terminów dostaw spotyka się z niechęcią syndykatu (zapewne ze względu na przewidywane podwyższenie cen żelaza). Jedna z fabryk uskarża się na to, że opóźnienie dostaw dochodzi do 6 miesięcy; częste są wypadki podawania przez huty terminów dostaw „przy sposobności", planowa

produkcja wagonów i parowozów jest stale zahamowywana przez nieotrzymanie na czas jakiegoś potrzebnego profilu. Jedna z fabryk zamówiła zestawy kołowe z oznaczonemi terminami dostawy w kilku miesięcznych ratach, odpowiednio do serji każdorazowo branych do fabrykacji wagonów; huty uznały podane przez zamawiającą fabrykę terminy dostaw za niewiążące i pomimo usilnych protestów wysłały jednocześnie pełną ilość zamówionych zestawów, gdy tymczasem inna fabryka wagonów i lokomotyw nie mogła się doprosić wysyłki zestawów dla stu węglarek, całkowicie wykończonych i dostarczonych wskutek tego ze znacznem opóźnieniem Ministerstwu Komunikacji. Według zdania niektórych fabryk, postępowanie syndykatu jest bezprawnem wykorzystywaniem posiadanego monopolu na sprzedaż żelaza walcowanego, przeciwko czemu fabryki wagonów i parowozów będą jak najenergiczniej protestować; żaden z istniejących syndykatów nie pozwala sobie na dyktowanie swej klijenteli warunków w podobnie dyktatorski i arbitralny sposób, jak to czyni syndykat hut żelaznych. Syndykat wogóle traktuje po macoszemu przemysł przetwórczy, z którego właściwie głównie żyje i który z tego powodu nie może sprawnie pracować.

Na posiedzeniu syndykatu w dniu 25 września 1931 r. podniesiono, że w ostatnim czasie nastąpiło wzmożenie się skarg metalowego przemysłu przetwórczego, idących w dwuch kierunkach, mianowicie, żądania zniżki cen wyrobów hutniczych i żądania zaprzestania przez własne zakłady przetwórcze hut zbyt daleko posuniętej konkurencji z przemysłem przetwórczym; przytoczono szereg szczególnie drastycznych przykładów tych skarg i związanych z nim ataków prasowych na syndykat. W szczególności, zwrócono uwagę na te wypadki, w których własne zakłady przetwórcze hut sprzedają gotowe wyroby poniżej cen, po jakich mniejsze fabryki muszą zakupywać wyroby hutnicze, stanowiące produkt wyjściowy dla produkowanych przez nie towarów gotowych. Wypowiedziano pogląd, że właśnie wypadki tego ostatniego rodzaju wymagają zbadania i uregulowania przez ewentualną rewizję dotychczasowej w tym względzie polityki sprzedażnej hut.

W dniu 2 grudnia 1931 r. stwierdzono, że czyste fabryki wyrobów blaszanych skarżą się na jedną z hut, która jakoby sprzedaje gotowe wyroby z blachy po cenach niższych od ceny blach czarnych, którą muszą płacić czyste fabryki wyrobów blaszanych.

Omawiany przez nas konflikt pomiędzy przemysłem żelaznym i przetwórczym był głównym tematem obrad niemieckich komisyj

ankietowych o kartelach; niniejszy rozdział jest poświęcony opisaniu tego konfliktu.

Stwierdziliśmy więc, że syndykat hut żelaznych, będący monopolistycznym dostawcą żelaza walcowanego, dostarcza obcym odbiorcom żelazo walcowane po cenie, uniemożliwiającej odbiorcom uprawianie produkcji i w ten sposób uprzywilejowuje własne zakłady dalszej przeróbki przedsiębiorstw hutniczo-żelazno-metalowo-przetwórczych. Taka metoda niczem się nie różni od metody, stosowanej przed laty kilkudziesięciu przez koleje, które przewoziły ładunki pewnych nadawców za niższą opłatą niż innych. Jest to wyraźne pogwałcenie normy użyteczności publicznej.

Niema jednak na to ani sposobu, ani słusznego powodu, aby zmuszać przedsiębiorstwa hutniczo-żelazno-metalowo-przetwórcze do innej wewnętrznej kalkulacji ceny żelaza. Taki przymus byłby fikcją i samowolą; każde przedsiębiorstwo ma prawo kalkulować tak, jak mu to dogadza.

Poprzednio wskazaliśmy na to, że kwota własnego zapotrzebowania nie ulega redukcji w wypadku, gdy zmniejsza się kwotę sprzedażną przez syndykat; wprost przeciwnie, w okresie redukcji zbytu przez syndykat, kwota własnego zapotrzebowania może automatycznie wzrastać. Huta nie jest więc skrępowana przy uskutecznianiu dostaw w trybie własnego zapotrzebowania. W niemieckich syndykatach żelaznych ustalono tylko jedną łączną kwotę, obejmującą zarówno zbyt przez syndykat, jak i własne zapotrzebowanie. Jeżeli więc huta niemiecka dostarczy więcej żelaza po niższej cenie w trybie własnego zapotrzebowania, to kurczy się jej zbyt przez syndykat po cenie normalnej syndykatowej. Przytłumiona więc jest pokusa do uprawiania dostaw w trybie własnego zapotrzebowania. Sądzimy więc, że kwota własnego zapotrzebowania, ustalona w pewnym momencie na podstawie efektywnych dostaw, winna być uelastyczniona, ale nie w sensie automatycznego wzrostu, lecz jej rozmiary powinny się zwiększać i zmniejszać, równolegle ze zmianami kwoty sprzedażnej przez syndykat i w tym samym stosunku.

Tworzenie koncernów pionowych jest podyktowane zamiarem znalezienia własnego odbiorcy na produkt wyjściowy. Jest to więc ucieczka od rynku. Producent nie chce szukać na rynku nabywcy, lecz go pozyskuje przez wytworzenie z nim stosunku finansowego, opartego na wspólnej własności.

Sprężyną rynku jest przeciwstawność interesów dostawcy i odbiorcy, będąca czynnikiem, regulującym produkcję obydwóch. W pewnych warunkach dostawca powstrzymuje się od dostarczenia na kredyt towaru odbiorcy, gdyż ten mu się wydaje niepewnym,

w innych odbiorca powstrzymuje się od zakupu towaru, obawiając się zbytniego obdłużenia. Ta przeciwstawność znika w koncernie pionowym, który ma do czynienia z rynkiem dopiero w produkcie końcowym.

Koncern pionowy jest jednym z fragmentów gospodarstwa planowego i bezrynkowego, wprawdzie niezupełnym, gdyż produkt końcowy nie może uniknąć kontaktu z rynkiem.

Budowa koncernów pionowych doprowadza do ustawiania instalacyj, mających na celu substytucję czystych przedsiębiorstw metalowo-przetwórczych. Największe przeinwestowanie miało miejsce przy budowie koncernów pionowych.

Uważam uprawianą przez koncerny pionowe ucieczkę od rynku za zabawę kosztowną i bardzo szkodliwą dla gospodarstwa narodowego. Jeżeliby polityka państwowa stanęła na tem stanowisku, to kwota wewnętrznego zapotrzebowania winnaby być ustalana na pewnym poziomie, odpowiadającym efektywnemu zapotrzebowaniu własnemu i nie powinno być dozwolone automatyczne jej powiększanie. Zmiany kwoty własnego zapotrzebowania powinny się odbywać równolegle ze zmianą kwot sprzedażnych przez syndykat.

Weźmy następujący przykład: huta ma 5 % udziału w krajowym kontyngencie blachy; przy ogólno-krajowym kontyngencie sprzedażnym blachy, wynoszącym w danym miesiącu 1 000 tonn, na daną hutę przypada 50 tonn; jednocześnie dana huta ma prawo przerobić w trybie własnego zapotrzebowania 30 tonn. Przypuśćmy, że w miesiącu lipcu huta dostarczyła przez syndykat 50 tonn na rynek i przerobiła w trybie własnego zapotrzebowania 15 tonn. W następnym miesiącu syndykat ustala niższy ogólno-krajowy kontyngent i zmniejsza go z 1 000 tonn do 800 tonn. Nasza huta dostarcza więc syndykatowi zamiast 50 tonn tylko 40 tonn; jednocześnie zaś może przerobić w trybie własnego zapotrzebowania zamiast poprzednich 15 tonn, ilość większą, dajmy na to 25 tonn. Jasnem jest, że postanowienie o własnem zapotrzebowaniu doprowadza do skutków krzyżujących wykonanie zadań reglamentacyjnych. Koncern pionowy ulega złudzeniu, że w ten sposób zdoła uciec od rynku.

Od paru lat w Niemczech zaczyna się utrwalać pogląd, że należy redukować koncerny pionowe i wydzielić z nich własne zakłady dalszej przeróbki.

W niemieckim syndykacie żelaznym dostawy w trybie własnego zapotrzebowania są zaliczane na kwoty sprzedażne syndykatowe. Umowa z dnia 1 lutego 1930 r. syndykatu żelaza sztabowego postanawia w art. 14, że własne zapotrzebowanie jest zaliczane na

kwotę sprzedażną. Umowa z tego samego dnia, dotycząca t. zw. produktów A (półwyrób, bloki, szyny, żelazo formowe, nawierzchnie kolejowe i t. d.) postanawia, również w art. 14, że ilości, dostarczone w trybie własnego zapotrzebowania są zaliczane na kwotę sprzedażną uczestnika syndykatu.

Jeżeli więc huta dostarczy więcej żelaza walcowanego własnemu zakładowi dalszej przeróbki, to musi zmniejszyć sprzedaż przez centralne biuro syndykatu.

Uważam uprzywilejowywanie dostaw w trybie własnego zapotrzebowania za jedną z poważniejszych przyczyn kryzysu gospodarczego, gdyż uniemożliwia ono nawet elastyczną dobrowolną reglamentację rynku i doprowadza do przeinwestowania koncernów pionowych.

§ 5. Gatunki żelaza, będące przedmiotem umowy.

Rzadko kiedy ludzie zdają sobie sprawę z tego, jak trudną sprawą jest określenie towaru, którego zbyt podlega reglamentacji umowy syndykatowej. Żelazo walcowane poza paru innemi towarami, dającemi się łatwo określić, jak np. cukier, spirytus, cement i t. p. należy do grupy towarów najbardziej jednorodnych. Należy się więc przyjrzeć, jak się określa gatunki żelaza; przegląd ten będzie nudny, dla niespecjalistów niezrozumiały; jednak przytoczenie szeregu określeń jest jedynym sposobem zdania sobie sprawy, czemu w szeregu gałęzi przemysłu porozumienia kartelowe z powodu niemożności określenia towaru, będącego przedmiotem umowy, muszą mieć charakter luźny i elastyczny. Huty są zakładami wielkiemi, mającemi mniej więcej jednakowe urządzenia dla wyrobu typowych gatunków żelaza, tak że niema prawie żadnej różnicy pomiędzy gatunkami drutu walcowanego zwykłych wymiarów, otrzymywanemi z tej, czy innej huty; w innych gałęziach przemysłu różnice w jakości wyrobu są znaczne; dla odbiorcy zwykłego drutu walcowanego jest naogół obojętnem, z jakiej huty otrzymuje drut walcowany.

A. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA ŻELAZA WALCOWANEGO (RÓWNIEŻ DLA PÓŁWYROBÓW).

Wyroby, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

a) żelazo walcowane, t. j. żelazo okrągłe i kwadratowe wszelkiej grubości w sztabach,
żelazo okrągłe, kwadratowe wszelkiej grubości od 14 mm i wyżej w zwojach,
żelazo płaskie wszelkich rozmiarów, w sztabach,
żelazo płaskie w grubości od powyżej 5 mm w zwojach,
wszelkie żelazo profilowe w sztabach (owalne, półokrągłe, romboidalne, lub w innych dowolnych profilach),
wszelkie żelazo profilowe (owalne, półokrągłe, romboidalne, lub w innych dowolnych profilach), w grubości od 14 mm i wyżej, w zwojach,
żelazo taśmowe od 10 mm szerokości i wyżej wszelkiej grubości, do 5 mm włącznie, niezależnie czy będzie ono dostarczane w sztabach, w wiązkach, lub w zwojach,

I - U - żelazo poniżej 80 mm wysokości oraz żelazo kątowe i teowe wszelkiego rodzaju,

b) sztrypsy wszystkich wymiarów, walcowane w kalibrach (wyłączone są tutaj sztrypsy walcowane jako żelazo uniwersalne, objęte umową Zjednoczenia Grupowego dla żelaza uniwersalnego),

c) w razie zamówienia materjału płaskiego o szerokości 131 mm i ponadto oraz obliczenia go jako żelazo uniwersalne, winny być stosowane postanowienia umowy Zjednoczenia Grupowego dla żelaza uniwersalnego.

Wyroby, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

2. Następujące wyroby są wyłączone ze zbytu przez Syndykat:

a) materjały walcowane i ciągnione na zimno,

b) materjał ocynkowany, ocynowany, pokryty ołowiem oraz obrobiony, o ile z powodu tych właściwości zostaje osiągnięta, poza wszystkiemi innemi dopłatami listy dopłat Syndykatu, cena wyższa co najmniej o 10% od ceny zasadniczej żelaza walcowanego, w gatunku handlowym, ustalonej dla odbiorców I kategorji dla tego samego okresu oraz terenu zbytu,

c) materjał gatunkowy, jeżeli osiąga się dopłatę za jakość w wysokości najmniej 25% i to pod temi samemi warunkami, jak wyszczególnione w punkcie b,

d) żelazo okrągłe, kwadratowe i płaskie, zamówione przez klijenta i dostarczone w stanie kutym, objęte jest umową Zjednoczenia Grupowego dla części kutych.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyszczególnionych w § 2 pkt. 2-c wyrobów nie obciążają ilościowo rachunków uczestników, jak również żelazo okrągłe i sztrypsy, przeznaczone do własnego zużycia we własnych zakładach uczestników, jako półwyroby do wyrobu rur (nie kształtek).

B. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA ŻELAZA FORMOWEGO.

Wyroby, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

I — i U — żelazo od 80 mm wysokości i wyżej,
dźwigary kopalniane,
żelazo zoresowe.

Produkty, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

2. Następujące wyroby są wyłączone ze zbytu przez Syndykat:

a) żelazo t. zw. Spundwandeisen,

b) materjał gatunkowy, o ile obok wszystkich dopłat według listy dopłat Syndykatu osiąga się nadwyżkę gatunkową w wysokości co najmniej o 25% ponad cenę zasadniczą żelaza formowego w gatunku handlowym, obowiązującą w tym samym okresie i dla tego samego terenu zbytu dla odbiorców I kategorji.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 punkt 2 nie obciążają ilościowo rachunków uczestników.

C. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA MATERJAŁÓW NAWIERZCHNI KOLEJOWYCH.

Wyroby, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

a) szyny o wysokości i ponad 115 mm wraz z należnemi do nich podkładkami oraz odbojnice, szyny klockowe i dzioby odbojnic,
b) podkładki hakowe i łubki dla szyn o wysokości i ponad 115 mm,
c) szyny o wysokości do włącznie 115 mm wraz z należnemi do nich podkładami, łubkami i podkładkami,
d) łapki,
od a) do d) we wszystkich gatunkach.

Produkty, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

2. Następujące wyroby są wyłączone ze zbytu przez Syndykat:
a) szyny żłobkowane wraz z należącemi do nich akcesorjami,
b) łapki kute lub tłoczone,
c) zmontowane tory dla kolejek polowych, czyli jarzma dwóch szyn o wysokości poniżej 100 mm, które są dostarczane zmontowane na podkładach poprzecznych, leżących najwyżej w odległości 1 metra i zaopatrzone we wszelki drobny materjał nawierzchni łącznie z łubkami. O tego rodzaju dostawach należy jednak zawiadomić Syndykat, wskazując odbiorcę i dostarczoną mu ilość. Syndykat obciąża w wysokości 50% dostarczonej ilości jarzm gotowych danego uczestnika w wykazie przydziałów i załadowań w grupie zbytu A.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 punkt 2a-b nie obciążają ilościowo rachunków uczestników.

D. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA ZESTAWÓW KOŁOWYCH I ICH CZĘŚCI.

Wyroby, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

a) zestawy kołowe z nałożonemi obręczami wszelkich typów,
b) osie kute,
c) tarcze kołowe, walcowane lub kute,
d) obręcze kołowe walcowane (bandaże)
wszelkich typów i jakości w stanie surowym i obrobionym.

Produkty, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

a) Tarcze kołowe lane, zamawiane i dostarczane jako oddzielne części lub tarcze kołowe, lane zamawiane i dostarczane w łączności z kompletami, t. j. w pełni obrobionemi zestawami kołowemi,
b) zestawy kołowe stalowo-lane i ich części dla kolejek polowych,
c) części zestawów kołowych, zużywane do reperacji zestawów kołowych we własnych warsztatach przy pracy najemnej.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 ust. 2 punkt a, b i c nie obciążają ilościowo rachunków uczestników.

E. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA WALCÓWKI.

Wyroby, przeznaczone dla zbytu przez Syndykat.

a) walcówki okrągłe i kwadratowe w grubościach poniżej 14 mm, w zwojach,
b) profilowa (owalna, półokrągła, romboidalna lub w innych dowolnych profilach) w grubościach poniżej 14 mm w zwojach,
c) płaska poniżej 10 mm szerokości w grubościach do 5 mm w zwojach.

Produkty, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

a) żelazo hufnalowe w zwojach,
b) materjał gatunkowy, o ile obok wszystkich dopłat według listy dopłat Syndykatu osiąga się nadwyżkę gatunkową w wysokości co najmniej 25% ponad cenę zasadniczą za walcówkę w gatunku handlowym, obowiązującą w tym samym okresie i dla tego samego rynku zbytu dla odbiorców I kategorji.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnione w § 2 punkt 2 nie obciążają ilościowo, rachunków uczestników.

. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA ŻELAZA UNIWERSALNEGO.

Wyroby, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

1) Dla osiągnięcia celu, wymienionego w § 1 ust. 1-a umowy, uczestnicy powierzają Syndykatowi na zasadach, wyszczególnionych w §§ 11 do 17 umowy Zjednoczenia Grupowego, zbyt żelaza uniwersalnego od 131 mm szerokości i wyżej.
2) Uniwersalnie walcowane sztrypsy do wyrobu rur, dyle do taczek (Karrdielen) i t. d. od 131 mm szerokości i wyżej uważa się również za żelazo uniwersalne.
3) Platyny walcowane uniwersalnie, przeznaczone do wyrobu blach cienkich u uczestnika, nie należą ze względu na to, że chodzi tutaj o półwyroby — do wyrobów zsyndykowanych. Natomiast przeznaczone są do zbytu przez Syndykat jako półwyroby. Niezależnie od sposobu zużycia platyny, walcowane uniwersalnie przy dostawie dla nieuczestników.

Wyroby, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

4) Materjał gatunkowy, o ile obok wszystkich dopłat według listy dopłat Syndykatu osiąga się nadwyżkę gatunkową w wysokości co najmniej 25% ponad cenę zasadniczą żelaza uniwersalnego w gatunku handlowym, obowiązującą w tym samym okresie i dla tego samego rynku zbytu dla odbiorców I kategorji.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 ust. 4, nie obciążają ilościowo rachunków uczestników, jak również i walcowane uniwersalnie sztrypsy, przeznaczone do własnego użycia we własnych zakładach uczestników jako półwyroby do fabrykacji rur (nie kształtek).

G. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA BLACH CIENKICH.

1) Dla osiągnięcia celu, wymienionego w art. 1 punkt 1 a umowy, uczestnicy powierzają Syndykatowi na zasadach, wyszczególnionych w §§ 11 do 17 umowy Zjednocz. Grup. zbyt blach cienkich od 0,28 włącznie do poniżej 5 mm grubości.

Produkty, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

a) blachy ocynkowane, ocynowane i zaołowione, blachy garbowe i puklaste; inny materjał obrobiony, o ile wskutek tej właściwości cena jest co najmniej o 10% wyższą od ceny zasadniczej materjału w gatunku handlowym, ustalonej przez Zjednoczenie dla tego samego okresu, dla tego samego terenu zbytu, dla tych samych wymiarów.

Gotowe fabrykaty z blachy cienkiej są zatem w każdym wypadku wolne od sprzedaży, podczas gdy półfabrykaty bezwarunkowo osiągnąć muszą dopłatę w wysokości 10%, o ile mają być uważane za produkty, niepodlegające obowiązkowej sprzedaży przez Syndykat.

b) blachy faliste, czarne i ocynkowane,

c) blachy gatunkowe, o ile obok wszystkich dopłat według listy dopłat Syndykatu osiąga się nadwyżkę gatunkową w wysokości co najmniej 30% ponad cenę zasadniczą blachy cienkiej w gatunku handlowym, obowiązującą w tym samym okresie, dla tego samego terenu zbytu i przy tej samej grubości, dla odbiorców I kategorji,

d) blachy dla dynamomaszyn i transformatorów.

3) Dostawy blach dla dynamomaszyn i transformatorów należy zgłaszać Syndykatowi z wyszczególnieniem ilości, co miesiąc.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 pkt. 2 c i d nie obciążają ilościowo rachunków uczestników.

H. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLĄ BLACH GRUBYCH.

Produkty, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

Blachy grube 5 mm i grubsze, blachy żeberkowe we wszystkich gatunkach.

Produkty, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

a) blachy ocynkowane, ocynowane i obołowione, blachy garbowe i puklaste, oraz inny materjał obrobiony, o ile wskutek tych właściwości zostaje osiągnięta obok wszystkich innych dopłat listy dopłat Syndykatu cena wyższa co najmniej o 10% od ceny zasadniczej blach w gatunku handlowym, ustalonej dla odbiorców I kategorji dla tego samego okresu, oraz terenu zbytu,

b) materjał gatunkowy, o ile osiąga się nadwyżkę gatunkową w wysokości co najmniej 30% pod temi samemi warunkami, jak wymienione pod punktem a.

3. Dopóki blachy grube o szerokości ponad 2 800 mm oraz płyty na ramy do lokomotyw będą wyrabiane tylko przez Bismarckhütte, zajmować się będzie zbytem tychże Syndykat; blachy te nie obciążają jednak kwoty udziałowej tej huty w stanie przydziałów i załadowań i nie zostaną włączone do rozrachunków wpływów.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 punkt 2-b i 3 nie obciążają rachunków kwotyzacyjnych uczestników.

I. Z UMOWY ZJEDNOCZENIA GRUPOWEGO DLA CZĘŚCI KUTYCH.

Wyroby, przeznaczone do zbytu przez Syndykat.

a) części okrągłe, kwadratowe i płaskie wszelkiego rodzaju, kute surowo na miarę,

b) wszelkiego rodzaju pierścienie płaskie, oraz pierścienie o przekroju kwadratowym lub kątowym i inne kute surowo na miarę, względnie surowo walcowane.

Wyroby, wyłączone ze zbytu przez Syndykat.

Wyroby fasonowe pół lub całkowicie obrobione, o ile wskutek tej właściwości cena ich podnosi się co najmniej o 10% ponad cenę zasadniczą, ustaloną przez Syndykat na dany okres czasu, dla danego terenu zbytu i dla tych samych wymiarów, względnie gatunków wyrobów zsyndykowanych, wymienionych w punkcie 1-a i b.

Wyroby, niepodlegające obciążeniu.

Dostawy wyrobów, wyszczególnionych w § 2 punkt 2, nie obciążają ilościowo rachunków uczestników.

Nawet tak ścisłe określenie gatunków nie wyłącza nieporozumień. W marcu 1929 r. zrobiono zarzut jednej hucie, że dostarczyła zwykły drut walcowany, jako żelazo hufnalowe (nieobjęte umową syndykatową); odbiorca nie produkuje hufnali, lecz zwykłe wyroby druciane; pozatem nie jest odbiorca członkiem syndykatu gwoździ i drutu i wskutek tego nie ma prawa do otrzymania zsyndykowanego drutu walcowanego.

Bednarka walcowana na zimno jest wytworem lepszym, niż bednarka walcowana na gorąco; bednarka walcowana na gorąco jest wytworem zsyndykowanym, bednarka walcowana na zimno nie jest objęta umową i jest sprzedawana przez huty samodzielnie; wciąż słychać skargi jednych hut na inne, że sprzedają bednarkę walcowaną na zimno poniżej ceny syndykatowej bednarki, walcowanej na gorąco.

Dwie huty wyrabiają w swych wytwórniach stali szlachetnej osie, sztuki kute i obręcze i t. d. z wysoko-wartościowego materjału, bez jakichkolwiek ograniczeń ilościowych przez syndykat. Huty, produkujące zestawy kołowe i ich części mogą wchodzić poza syndykatem w układy z dwiema wymienionemi stalowniami hut, w razie gdyby warunki kolei, albo jakie inne względy zmuszały je do używania wysoko-wartościowego materjału do wyrobu zwykłych produktów zsyndykowanych.

A więc można umknąć z pod kontroli syndykatu przez furtkę innego gatunku.

Sprzedaż towaru wybrakowanego jest zaliczana na kwoty i może być uskuteczniona w ilościach ograniczonych. Ta furtka jest więc zamknięta.

§ 6. Zbyt żelaza walcowanego.

Zbyt obejmuje dwa działy:

1) Zbyt na rynek krajowy: obejmuje dostawy odbiorcom obcym, prywatnym, jak ich nazywa syndykat hut żelaznych i do-

stawy uczestnikom syndykatu i jest uskuteczniany przez centralne biuro sprzedażne syndykatu. [1])

2) Zbyt w trybie własnego zapotrzebowania obejmuje dostawy żelaza walcowanego do własnych zakładów dalszej przeróbki i do przedsiębiorstw skoncernowanych z przedsiębiorstwami hutniczemi i jest uskuteczniany poza centralnem biurem syndykatu samodzielnie przez huty.

Eksport nie podlega reglamentacji syndykatu i poszczególne huty uprawiają go samodzielnie w rozmiarach dowolnych.

W celu reglamentowania zbytu uczestnicy tworzą zjednoczenia grupowe dla regulowania zbytu poszczególnych gatunków żelaza walcowanego i zjednoczenie główne dla załatwiania spraw ogólnych.

Na czas trwania umowy uczestnicy zrzekają się prawa bezpośredniego, albo pośredniego zaofiarowywania i sprzedaży na obszarze celnym Rzeczypospolitej Polskiej wyrobów, objętych umowami zjednoczeń grupowych, zobowiązują się sprzedawać te wyroby za pośrednictwem syndykatu, o ile umowy zjednoczeń grupowych nie postanawiają inaczej.

Uczestnicy zobowiązują się poza tem zapotrzebowanie swe w zakresie produktów zsyndykowanych, tak dla własnego użytku, jak i do dalszej przeróbki we własnych zakładach oraz w zakładach własnego zapotrzebowania pokrywać wyłącznie bezpośrednio lub pośrednio w syndykacie, o ile zapotrzebowanie to nie znajduje zaspokojenia we własnej ich produkcji. Uczestnicy zobowiązują się dostarczać przez syndykat te produkty zsyndykowane po uprzywilejowanych cenach i w uprzywilejowanych terminach, o ile nie idą na produkcję wyrobów, objętych umową o ochronie produkcji.

Narazie więc stwierdzamy istnienie cen trojakich:

1) cenę normalną dla odbiorców obcych, czyli prywatnych, jak ich nazywa syndykat;
2) cenę uprzywilejowaną dla uczestników syndykatu;
3) cenę wewnętrzną, kalkulacyjną dla własnych zakładów dalszej przeróbki.

Przy analizie systemu cen w przedsiębiorstwach użyteczności publicznej zwróciliśmy uwagę na to, że system różniczkowania cen polega na pobieraniu różnych cen od różnych grup odbiorców, a system cen ulgowych lub uprzywilejowanych na poborze różnych cen od odbiorców tej samej grupy.

[1]) W wyjątkowych wypadkach pewne dostawy w trybie własnego zapotrzebowania są zaliczane na kontyngent zbytu przez centralne biuro syndykatu; patrz § 2 punkt 7.

Uczestnicy syndykatu nie mają prawa przyznawania odbiorcom pośrednio lub bezpośrednio żadnych zniżek cen, lub czynienia im innych ustępstw przy zamówieniach, przydzielonych im przez syndykat.

Aby zrozumieć, jakim sposobem uczestnik może czynić zniżki, skoro sprzedażą żelaza zsyndykowanego zajmuje się nie on sam, a centralne biuro sprzedaży, przytaczamy następujący tekst:

„W myśl poprzednich postanowień materjał zsyndykowany, z wyjątkiem dostaw dla władz kolejowych, dostarczany przez hutę X, powinien być na żądanie wymienionej huty sprzedawany przedewszystkiem przez firmę X', jako organizację sprzedaży wyrobów huty X, a to na podstawie każdoczesnych najbardziej uprzywilejowanych warunków co do cen w ramach każdoczesnego procentowego uprawnienia huty X, dotyczącego stanu przydziału."

„Delcredere za dostarczony firmie X' przez hutę X materjał zsyndykowany ponosi wyłącznie huta X."

„Wskutek powyższego ogólne delcredere huty X na dostawy syndykatowe zmniejszą się o tę kwotę, za którą huta X już ponosi delcredere z tytułu sprzedaży swych produktów zsyndykowanych przez firmę X'. Postanowienia powyższe odnoszą się również do wszystkich innych firm, stanowiących własność hut, a zaliczonych do pierwszej kategorji hurtowników."

Przy opisie przemysłu węglowego wskazaliśmy na niechęć kopalń do separowania się od rynku przez biuro sprzedażne syndykatu reńsko-westfalskiego; wskazaliśmy, że kopalnie usiłują przeskoczyć nietylko przez bufor centralnego biura sprzedaży, ale i przez bufor hurtowników pierwszej kategorji i zakładają własne firmy sprzedażne, zaliczane do hurtowników drugiej kategorji. Ta sama tendencja występuje w polskim przemyśle żelaznym; centralne biuro syndykatu staje się formalną stacją przejściową pomiędzy hutą a jej własną firmą sprzedażną.

I cóż się staje z ceną syndykatową? Odbiorcy firmy X' mogą być legalnie rozklasyfikowani tylko według ilości zakupionego żelaza, to znaczy przy zakupie większych partyj bardziej jednorodnych gatunków mogą otrzymać określone rabaty. Nie można jednak skonstruować probierza dla oceny solidności finansowej odbiorcy, chyba że odbiorca bankrutuje albo zalega z uiszczeniem należności. Odbiorcy zasobnemu finansowo, firma X' sprzeda żelazo walcowane na dogodniejszych warunkach, niż nawet odbiorcy tej samej ilości żelaza, ale według zdania firmy X', czy też huty X mniej solidnemu.

W ten sposób huta X poprzez swoją firmę handlową udziela tajnych rabatów i cena syndykatowa staje się fikcją, pomimo istnienia centralnego biura sprzedaży. Stawia się wprawdzie warunek hurtownikom pierwszej kategorji (a więc firmie X'), aby odsprzedawali żelazo po cenie syndykatowej i kontroluje się ich przy pomocy inspektorów, jednak trzeźwa obserwacja życia uczy, że ta kosztowna kontrola jest bezskuteczna.

Z tego wynika niesłychanie ważny wniosek, mianowicie: centralne biuro sprzedaży syndykatu ze sztabem inspektorów, którzy kontrolują kupców, nie jest w stanie usunąć elastycznego kształtowania się cen. Słuszność mają obrońcy karteli, jeśli twierdzą, że stawiany kartelom zarzut pobierania wysokich cen, jest często niesłuszny, że cena cennikowa nie jest przestrzegana; istotnie, utrzymanie ceny na poziomie cennikowym staje się w okresie złej konjunktury niemożliwością. Możność osiągnięcia zadań, stawianych sobie przez centralne biuro syndykatowe bywa w okresie kryzysu niewielka; poszczególne huty sprzedają żelazo „na boczku" poza syndykatem.

Gdyby wszystkie huty X, Y, Z, T i t. d. miały swe firmy handlowe X', Y', Z', T', to możność skutecznego przestrzegania cen przez centralne biuro zmalałaby niesłychanie.

W łonie kartelu tkwią tendencje, niweczące możność skutecznego osiągnięcia zadań w dziedzinie ustalania ceny; w pewnych okresach cena kartelowa jest wyrazem życzeń kartelu, ale nie jest ceną, płaconą przez odbiorców.

Centralne biuro sprzedaży syndykatu przestrzega przydzielonych uczestnikom kontyngentów sprzedażnych, gdyż uczestnicy nie mają prawa uprawiać samodzielnie sprzedaży i obstalunki są przydzielane przez centralne biuro sprzedaży.

Ale obok gatunków zsyndykowanych istnieją gatunki niezsyndykowane, których sprzedażą zajmują się huty samodzielnie. Zdarza się, że uczestnicy syndykatu sprzedają samodzielnie gatunki żelaza zsyndykowanego pod postacią gatunków niezsyndykowanych; poprzednio przytoczyliśmy przypadek, gdy jedna huta sprzedała drut walcowany, jako żelazo hufnalowe, które nie jest objęte umową syndykatową.

W okresie złej konjunktury rośnie pokusa do takich tranzakcyj; widzimy więc, że nawet przy istnieniu centralnego biura sprzedaży w pewnych okresach maleje jego „skuteczność" i w dziedzinie przestrzegania kontyngentów, gdyż obok gatunków zsyndykowanych istnieją, niewiele się od nich różniące, gatunki niezsyndykowane. Oczywiście w kartelu cementowym, cukrowniczym i t. p. nie można

obejść przy istnieniu centralnego biura sprzedaży postanowienia o kontyngentach, gdyż poza skartelizowanym gatunkiem cukru, niema gatunków cukru, nieobjętych umową kartelową.

Centralne biuro sprzedaży nie jest więc w stanie zapobiec udzielaniu tajnych rabatów i uprawianiu samodzielnie przez huty, z ominięciem centralnego biura syndykatowego, sprzedaży gatunków żelaza, objętych umową syndykatową.

* * *

Kupcy, będący odbiorcami syndykatu, są podzieleni na trzy kategorje, według ilości zakupowanego żelaza; kupcy pierwszej kategorji otrzymują największe rabaty, kupcy trzeciej kategorji najmniejsze.

Ryzyko gatunkowe ma inny charakter w przemyśle żelaznym niż węglowym; w kopalniach węgla otrzymuje się różne gatunki węgla w określonym stosunku, zależnie od natury pokładów węgla; kopalni zależy więc na tem, aby odbiorca zakupywał poszczególne gatunki węgla w tych ilościach i tym stosunku, w jakich je kopalnia wydobywa. W przemyśle żelaznym zakup różnych gatunków walcówki wymaga przestawiania walców; w interesie huty leży, aby odbiorca brał możliwie największe ilości żelaza walcowanego o jednakowych profilach; dlatego przemysł żelazny wypłaca bonifikacje, t. j. większe rabaty za „dobrą specyfikację", t. j. za zakup mniejszej ilości gatunków żelaza walcowanego przy danej wadze; jeśli kupiec kupuje 1 000 tonn żelaza walcowanego w jednym gatunku, to zapłaci mniej niż za 1 000 tonn żelaza walcowanego w dziesięciu gatunkach. Syndykat dąży do tego, aby kupcy specjalizowali się w pewnych gatunkach żelaza walcowanego, a więc wprost przeciwnie, jak w handlu węglem. Wytworzenie firm handlowych o takim charakterze zależy od charakteru dzielnicy. W Wileńszczyźnie nie udało się wytworzyć firm, któreby się wyspecjalizowały w sprzedaży tylko niektórych gatunków żelaza walcowanego, jak to ma miejsce w innych dzielnicach; firmy wileńskie muszą być stale i obficie zaopatrywane w różne wyroby walcowane.

Syndykat dąży oczywiście do przerzucenia na kupców ryzyka sezonowego i konjunkturalnego (pojęcia wyjaśnione zostały przy przeglądzie przemysłu węglowego); jak wyjaśniliśmy, kupiec, robiący składy, nie pod wpływem kalkulacji spekulacyjnej, musi mieć zapewniony odstęp pomiędzy ceną, płaconą syndykatowi, a ceną, po której sprzedaje; ten odstęp powinien pokryć koszty unieruchomionego kapitału. Syndykat dąży do zmniejszenia t. zw. tranzakcyj

tranzytowych na rzecz składowych (przez tranzakcje „tranzytowe" należy rozumieć wagonowe przesyłki wprost z hut, pod adresem odbiorcy, na zlecenie kupca hurtowego).

Sprawa wiązania ceny, po której odsprzedaje towar kupiec, była rozpatrywana w Federal Trade Commission w Stanach Zjednoczonych; na skutek gruntownych badań wiązanie cen zostało zakazane.

W r. 1931 w Stanach Zjednoczonych kongres przyjął Capper-Kelly-Bill, dozwalający wiązanie ceny drugiej ręki (resale price maintenance), został on jednak odrzucony przez senat; w 1931 r. ukazał się raport Federal Trade Commission, który doszedł do wniosku No legislation permitting resale price maintenance is at present called for (str. 6).

W styczniu 1930 r. wyszło wydawnictwo American Akademy of Political and Social Science, pod tytułem „The Antitrust Laws of the United States". Po wyjściu tej pracy zostały zamknięte dyskusje nad problemami: 1) rujnującej konkurencji, 2) zniżenia kosztów produkcji i podniesienia wydajności przy pomocy tworzenia organizacyj o charakterze monopolistycznym, 3) stabilizacji przy pomocy ograniczenia konkurencji w dziedzinie cen (Kartell-Rundschau, Heft 3, 1932).

Dane o sprzedaży United Steel Corporation wykazują, że stabilizacja cen doprowadziła do wahań w zbycie (Kartell-Rundschau, Heft 3, 1932).

Idzie o to, czy kupiec będzie robił składy, licząc na to, że je potrafi lepiej rozsprzedać niż konkurent, dzięki swej większej elastyczności handlowej, której przejawem jest też elastyczność w dziedzinie ceny, czy też dlatego, że inny kupiec nie będzie sprzedawał taniej.

Są to odmienne przeciwstawne koncepcje o roli kupca. W krajach anglo-saskich odrzuca się koncepcję o pożyteczności zbiurokratyzowania kupca; w Niemczech, a pod wpływem przykładów niemieckich i w Polsce, panuje silna tendencja do zbiurokratyzowania kupca. Syndykat żelazny tworzy porozumienia lokalne kupców w poszczególnych rejonach sprzedażnych; zrzeszeni kupcy wpłacają do wspólnej kasy od każdego sprowadzonego wagonu żelaza kwotę, odpowiadającą różnicy pomiędzy ceną, płaconą syndykatowi, a ceną sprzedaży żelaza ze składu, ustaloną przez syndykat. Przewidziane są kary za niedotrzymywanie cen i warunków sprzedaży.

W r. 1927 utworzono fundusz gwarancyjny hurtowników pierwszej kategorji, t. j. solidarną poniekąd gwarancję wszystkich hurtowników pierwszej kategorji (z funduszu wypłacono raz odszkodowanie zniszczonemu przez pożar hurtownikowi).

W r. 1928 powstały organizacje średnich handlarzy; według zdania syndykatu hut żelaznych utworzenie tych stowarzyszeń przyczyni się do wyrównania nieporozumień pomiędzy handlem hurtowym a jego odbiorcami.

We wrześniu 1929 r. odbyło się w Katowicach posiedzenie prezesów związków hurtowników pierwszej kategorji, na którem postanowiono wprowadzić w życie dawniejsze uchwały w sprawie powołania do życia centrali związków hurtowników żelaza z siedzibą w Katowicach; uchwalono też wprowadzić na miejsce dotychczasowego prowizorycznego statutu funduszu gwarancyjnego, statut ostateczny w formie umowy pomiędzy syndykatem żelaznym a związkami hurtowników oraz poszczególnemi hurtownikami.

Oczywiście, że kupcy są zrejonowani i że narzuca się im zakaz kupowania żelaza zagranicznego.

We wrześniu 1927 r. zjawiła się we Lwowie blacha dla pocynkowania i bednarka z Düsseldorfu; blacha niemiecka, po opłaceniu cła była o 10% tańsza od ceny krajowej syndykatowej. Syndykat hut żelaznych wstrzymał dostawy blachy syndykatowej kupcowi lwowskiemu, który zakupił blachę niemiecką i zakazał hurtownikom czynić zakupy u tego kupca; ów kupiec sprzedał drobne ilości blachy dwum małym kupcom, ale inspektor syndykatu żelaznego natychmiast osobiście interwenjował u tych dwóch małych kupców, zażądał anulacji zamówień i zagroził im całkowitem zamknięciem dostaw (Sperre) ze strony syndykatu żelaznego. W tym samym czasie miała powstać we Lwowie spółka dwóch firm ślusarskich i jednego drobnego handlarza w celu wyrabiania z żelaza zagranicznego, sprowadzanego za pośrednictwem nieprawomyślnego kupca lwowskiego różnych wyrobów żelaznych, jak drzwiczki do pieców, ramy do kuchni i t. d.

I w tym wypadku inspektor syndykatu żelaznego zainterwenjował i oświadczył, że syndykat wyda zarządzenia, na skutek którego żaden kupiec nie będzie nabywał tych wyrobów (silna władza wykonawcza!). Syndykat ma nadzieję, że jego zdecydowane stanowisko skutecznie powstrzyma działalność konkurencji zagranicznej na rynku małopolskim.

Uzależnienie odbiorców od syndykatu osiągnęło wysoki stopień zupełności. W marcu 1929 r. został wypowiedziany w łonie przemysłu żelaznego miarodajny pogląd, że wprawdzie z porównania krajowych cen syndykatowych z cenami zagranicznemi plus cło i przewóz wynika, że można podnieść tylko niektóre ceny syndykatowe, tem niemniej jednak, zdaniem niektórych członków syndykatu, nie należy się kierować jedynie względami na konkurencję za-

graniczną; spójność organizacji syndykatu żelaznego, jego stosunki z przemysłem przetwórczo-metalowym i zależność finansowa tego ostatniego od syndykatu żelaznego pozwalają na zwyżkę cen nawet tych gatunków żelaza, które mogą być taniej przez zagranicę dostarczane.

Ten system biurokratyczny i zachłanny nie funkcjonował zbyt dobrze. We wrześniu 1929 r. hurtownicy często się uskarżali na przewlekłe i niepunktualne uskutecznianie dostaw przez syndykat.

Ciekawą w tym systemie biurokratyczno-handlowym jest sprawa tak zwanej klauzuli zniżkowej. Kupiec hurtowy, naciskany przez syndykat w kierunku robienia dużych składów, żąda oczywiście zabezpieczenia, że syndykat nie obniży ceny dopóty, dopóki kupiec nie rozsprzeda towaru, zakupionego po cenie wyższej; w wypadku przeciwnym kupiec żąda zwrotu różnicy ceny, gdyż późniejszy nabywca towaru po cenie niższej zmusza go do sprzedania towaru po cenie niższej, a więc ze stratą.

Kupiec niewtłoczony w ramy organizacji biurokratyczno-syndykatowej nie ma prawa zgłaszać takiego żądania; czasami udaje mu się sprzedać nabyty towar z dużym zyskiem, czasami zmuszony jest go sprzedać ze stratą; na tem polega jego działalność.

Jeżeli jednak kupiec jest związany, nawet w cenie odsprzedaży (cena drugiej ręki, resale price maintenance, Preisbindung der zweiten Hand), to ma prawo żądać klauzuli zniżkowej.

W marcu 1932 r. postanowiono przyznać kupcom hurtowym, będącym odbiorcami syndykatu, klauzulę zniżkową, ale częściową; straty na remanentach składowych w razie zniżki cen będą w połowie obciążać syndykat, w połowie hurtowników.

Biurokratyczna kontrola rynku, związki hurtowników, inspektorzy syndykatowi i t. d. nie mogły dać dobrych wyników; rynek jednak jest rynkiem, a nie administracją. Od kwietnia 1931 r. zlikwidowano inspektorów syndykatowych.

Jak to zobaczymy później, syndykat stał się instytucją, finansującą odbiorców przy pomocy zaciąganych zagranicą w tym celu kredytów. Lepiejby było, gdyby syndykat nie łączył z funkcjami handlowemi czynności bankowych; wszak są w Polsce banki; lepiej i zdrowiej byłoby, gdyby banki udzielały kredytu kupcom, a nie syndykatowi, choćby dlatego, że lepiej się na tem znają, niż syndykat, starający się jak najwięcej rozsprzedać żelaza. Pożyteczną też jest przeciwstawność interesów; syndykat winien dążyć do sprzedania jak największej ilości zsyndykowanego towaru; czynnikiem, krępującym jego ekspansję sprzedażną są banki, które udzielają odbiorcom syndykatu, t. j. kupcom, kredytu w ilościach ograniczonych i w ten sposób hamują ekspansję sprzedażną syndykatu. W działalności syndykatu żelaznego została stłumiona ta pożyteczna przeciwstawność interesów; od r. 1928 syndykat stawał się coraz bardziej bankierem odbiorców, a w r. 1929 postanowił kontynuować politykę, niwelującą braki konjunkturalne; innemi słowy, syndykat w r. 1929 postanowił kompensować pogorszenie konjunktury przez politykę liberalizmu kredytowego. Nic dziwnego, że bankier zbiurokratyzowanego handlu osiągnął doskonały stopień zamrożenia udzielonych handlowi kredytów i zaczął prosić biurokrację państwową o pomoc kredytową w postaci gwarancyj kredytowych. Syndykat chciał przerzucić na kupców ryzyko rynkowe, a nawet je zlikwidować; za swą naiwność został ukarany niepłatnością weksli.

Syndykat poniósł poważne straty na udzieleniu znacznych kredytów jednemu wielkiemu odbiorcy; nie należy z pojedyńczego faktu wyciągać ogólnych wniosków, tem niemniej jednak wskazuje on na to, że dostawy wielkim odbiorcom są obciążone niekiedy większym ryzykiem, niż duża ilość dostaw małym odbiorcom, przy których działa prawo wielkich liczb.

§ 7. Ochrona terytorjalna.

Polski przemysł żelazny nie przystąpił do międzynarodowego kartelu stalowego.

Międzynarodowy kartel stalowy zawarto w dn. 30 września 1926 r. Pierwotnymi członkami jego były Niemcy, Francja, Belgja, Luksemburg i Zagłębie Saary. W 1927 r. przystępuje grupa środkowo-europejska, złożona z Czechosłowacji, Austrji i Węgier. W tymże roku do tejże grupy przystępuje Jugosławja.

Przedmiotem porozumienia jest stal zlewna. Zamierzono uregulować rynek stalowy zapomocą kontyngentowania produkcji. Dyrekcja kartelu ustalała program produkcji zrzeszonych przemysłów na dany okres w cyfrach absolutnych; w tej cyfrze globalnej każdy z członków partycypował w stosunku do swojego kontyngentu procentowego. Początkowo ustalony program produkcyjny wzrastał stopniowo, zarówno wskutek przystępowania nowych członków, jak i wzrostu zapotrzebowania.

Początkowo kontyngent obejmował sprzedaż krajową i eksport. W r. 1927 Niemcy uzyskały rozdzielenie kontyngentu na wywozowy i krajowy. Zasadniczo obowiązywała wzajemna ochrona terytorjalna; rynek jugosłowiański zastrzeżony był dla grupy środkowo-europejskiej. Kontrolę zachowywania przepisów kartelu wykonywało

szwajcarskie biuro powiernicze, które w związku z rozpadnięciem się kartelu zawiesiło swą działalność w końcu 1931 r.

Przekroczenie kontyngentu karalne było początkowo w wysokości 4 dol. od tonny, podczas gdy bonifikaty wynosiły 2 dol. od tonny. W związku z rozdzieleniem kwoty niemieckiej, utrzymano w stosunku do Niemiec karę 4 dol. za przekroczenie kwoty wywozowej, zmniejszając karę za przekroczenia kontyngentu krajowego do 2 dol. Tę ostatnią w październiku 1927 r. obniżono następnie na 1 dol. Od lipca 1928 r. kara za przekroczenie kontyngentu do 7 ½ % wynosiła 1 dol., za przekroczenie w granicach 7 ½ do 10 % — 2 dol. i za przekroczenie powyżej 10 % — 4 dol. W stosunku do Niemiec kary te obowiązywały tylko za przekroczenia ich kwoty wywozowej. We wrześniu 1930 r. postanowiono przywrócić stawki kar w pierwotnej wysokości, uchwała ta jednak nie była zrealizowana, kartel bowiem już się rozpadł. W końcu tegoż roku ulgową stawkę 1 dol. od tonny za przekroczenie kontyngentu krajowego uzyskała Francja. W początku 1931 r. ulgę tę przyznano i Niemcom. Miało to zresztą znaczenie tylko teoretyczne, gdyż kar nie pobierano. W początku 1930 r. postanowiono utworzyć centralne biura sprzedaży dla tranzakcyj eksportowych, początkowo dla żelaza sztabowego, bednarki i blach grubych. Biura te trwały w charakterze próbnym — pół roku. Analogiczne biura planowano dla półwyrobu żelaznego i żelaza formowego, lecz nie wprowadzono ich w życie.

Początkowo przekraczały kontyngent wyłącznie Niemcy, w związku z czem powiększono im kwotę. Stopniowo przekroczenia karne malały, kary płaciła również Francja i Belgja, wreszcie w związku ze spadkiem wywozu zrzeszeni przestali wykorzystywać kwoty i ogólny program produkcyjny kartelu mimo kilkakrotnego redukowania przestał odgrywać jakąkolwiek rolę. W okresie obowiązywania centralnych biur sprzedaży, wyznaczane były ceny, których jednak pilnowano się przez bardzo krótki okres. Przekroczenia w tej właśnie dziedzinie spowodowały fiasko tych biur.

Od r. 1931 obowiązuje luźne gentleman agreement bez umowy pisemnej i bez jakiegokolwiek znaczenia praktycznego.

Polski przemysł żelazny nie przystąpił do międzynarodowego syndykatu, nie chcąc się zgodzić na kontyngentowanie produkcji; produkcja polska była wówczas niewielka, możliwości jej wzrostu dla zaspokojenia rosnącego spożycia krajowego były poważne; przewidywania polskiego przemysłu okazały się trafne, pojemność rynku polskiego zaczęła wzrastać szybko od r. 1926. [1]) Gdyby polski

[1]) W owym czasie byłem zwolennikiem przystąpienia Polski do kartelu; jak teraz widać, nie miałem racji.

przemysł żelazny zgodził się na kontyngentowanie produkcji, to część wewnętrznego spożycia polskiego musiałaby być zaspakajana przez przywóz żelaza zagranicznego, albo przemysł żelazny polski musiałby uiszczać kary za przekroczenia kwot wewnętrznych. W takiej właśnie sytuacji znalazł się przemysł żelazny niemiecki.

W r. 1927 polski przemysł żelazny zawarł umowę o ochronie terytorjalnej z przemysłem czeskim, austrjackim i węgierskim, w myśl której kontrahenci zobowiązują się do zaniechania wywozu produktów, wyszczególnionych w umowie na rynki wewnętrzne przemysłów, zawierających umowę.

Jeżeli przemysł polski więcej wywoził na odnośne rynki, niż przemysły odnośnych krajów przywoziły na rynek polski, to ze stanowiska bilansu handlowego, taka umowa dla Polski jest niedogodna.

Ważną rolę odgrywa zakres umowy o ochronie terytorjalnej, t. j. sprawa, jakie wyroby się nią obejmuje. Np. w czerwcu 1931 r. w łonie polskiego przemysłu żelaznego stwierdzono, że o ile rozciągnięcie umowy o wzajemnej ochronie terytorjalnej z Czechami, Austrją i Węgrami na części zestawów kołowych jest pożądane, o tyle nie leży w interesie hut polskich, aby umowa obejmowała także gotowe zestawy kołowe.

Aby ocenić wartość umowy o ochronie terytorjalnej, należy zbadać, jakie są możliwości eksportowe i importowe wyrobów, objętych umową; może również wystąpić sprzeczność interesów pomiędzy przemysłem żelaznym i metalowo-przetwórczym. Np. w interesie przemysłu żelaznego leży, aby zagranica nie przywoziła blach czarnych do Polski; wzamian za to, przemysł zagraniczny żąda zaniechania ze strony polskiego przemysłu przetwórczego wywozu drutu ciągnionego i gwoździ. Przypuśćmy, że dla bilansu handlowego polskiego pożądanem jest uprawianie eksportu drutu ciągnionego i gwoździ, choćby kosztem importu do Polski blach czarnych. Przemysł żelazny może być skłonny do decyzji, leżącej na linji jego bezpośrednich interesów; pomimo wysokiej stawki celnej od blachy czarnej, przedostaje się do Polski blacha zagraniczna (zwykła ordynarna blacha do krycia dachów po uprzedniem ocynkowaniu); aby więc zapobiec jej przywozowi, polski przemysł żelazny dąży do rozciągnięcia umowy o ochronie terytorjalnej na blachę czarną i wzamian za to, na życzenie swego kontrahenta zagranicznego, włącza do niej również drut ciągniony i gwoździe; dla zmuszenia zaś fabryk drutu ciągnionego i gwoździ do rezygnacji z eksportu, dostarcza im drut walcowany pod warunkiem zrzeczenia się eksportu drutu ciągnionego na rynki, objęte umową o ochronie terytorjalnej.

Stosunek polskich sfer rządowych do tej umowy był w czerwcu 1927 r. krytyczny, zdaniem sfer rządowych, korzyści, osiągnięte przez huty polskie nie stały w żadnym stosunku do ofiar, wynikających z rezygnacji z eksportu na rynki czeski, austrjacki i węgierski. Rząd Polski dążył do popierania eksportu, wkrótce rozciągnął system zwrotu ceł na żelazo walcowane i słusznie sądził, że polski przemysł żelazny nie powinien zawierać umów, krzyżujących politykę eksportową rządu.

W r. 1927 przemysły hutnicze Austrji, Węgier i Czech z jednej strony, a Jugosławji z drugiej zawarły porozumienie, mające charakter umowy kartelowej. Przemysł polski zwrócił się do czeskiego, powołując się na protokół posiedzenia w Düsseldorfie o ochronie terytorjalnej, w której kontrahenci zagwarantowali sobie wzajemnie, że będą traktowali wszystkie sprawy rynków bałkańskich pod kątem widzenia wzajemnych przyjaznych stosunków i nie podejmą żadnych kroków, któreby mogły wywołać w innym kontrahencie wrażenie nielojalnego postępowania.

Niektóre czynniki zagraniczne proponowały przemysłowi polskiemu zrezygnowanie z rynków bałkańskich i poprzestanie na rynkach bałtyckich i Rosji; takie propozycje były bardzo niekorzystne dla Polski, gdyż polski przemysł żelazny wywoził ogółem na rynki bałtyckie tyle, ile do jednej Rumunji.

Przemysł żelazny polski liczył się z możliwością ewentualnej rewizji zawartych już umów o ochronie terytorjalnej, tem bardziej, że kontrahenci przemysłu polskiego starali się interpretować zawartą umowę jak najszerzej.

W maju 1928 r. została przedłużona umowa o ochronie terytorjalnej z przemysłem czeskim, węgierskim i austrjackim.

W pierwszych dniach czerwca 1932 r. odbyły się w Wiedniu pertraktacje z przemysłem hutniczym Austrji, Czech i Węgier w sprawie ponownego przedłużenia umowy o wzajemnej ochronie terytorjalnej.

W rezultacie tych pertraktacyj, kontrahenci postanowili prolongować umowę o wzajemnej ochronie terytorjalnej na czas trwania syndykatu polskich hut żelaznych, jednakże nie dłużej niż do r. 1936, z tem jednak, że umowa ulegnie rozwiązaniu, gdyby w międzyczasie państwo jednego z kontrahentów utraciło swoją niezależność gospodarczą, względnie polityczną.

Die grosse Industrie marschiert immer mit der Regierung.

Do umowy wprowadzono, na wniosek delegacji polskiej, oprócz artykułów, dotychczas przez nią objętych, również zestawy kołowe

i ich części; wciągnięcie zestawów było ustępstwem polskiem. Ponadto wzajemna ochrona terytorjalna przewidywała także objęcie wyrobów z żelaza walcowanego; huty, jako producenci wyrobów we własnych zakładach dalszej przeróbki, dążą do rozciągnięcia zakresu umowy z żelaza walcowanego i na wyroby z żelaza walcowanego, co daje się osiągnąć bądź przez wciągnięcie do umowy czystych przedsiębiorstw metalowo-przetwórczych, trudniących się produkcją odnośnych wyrobów, bądź przez postawienie czystym przedsiębiorstwom warunku, że artykuły, produkowane z dostarczonego im żelaza, nie będą wywożone do państw, objętych umową o ochronie terytorjalnej. W umowie przewidziane jest stosowanie ostatnio wymienionego zabiegu. Strona polska zastrzegła się, iż nie może brać odpowiedzialności za wywóz z Polski blachy ocynkowanej, wyrabianej przez nowopowstałą ocynkownię X, która sprowadza blachy czarne z zagranicy.

Przedstawiciel Verkaufstelle Vereinigten Tschechoslovakischen Eisenwerke A. G., Praga przyobiecał, że huty czechosłowackie zwrócą się do swego ministerstwa przemysłu i handlu z życzeniem, aby rząd czeski w toczących się obecnie pertraktacjach w sprawie traktatu handlowego z Polską wycofał swój wniosek o obniżkę cła od blachy o grubości poniżej 1 mm, oraz aby zrzekł się ulg celnych, które Polska przyznała Czechosłowacji w dotychczasowej umowie handlowej.

Oprócz umów o ochronie terytorjalnej, pomiędzy przemysłami żelaznemi odnośnych krajów była zawarta umowa o ochronie terytorjalnej pomiędzy centralnym biurem polskich fabryk gwoździ i drutu a czeskiemi fabrykami drutu i t. d. W r. 1930 polski syndykat rozbił się. Polski syndykat hut żelaznych podjął starania o utrzymanie tej umowy, z tem, że na miejsce dotychczasowego polskiego kontrahenta, t. j. polskich fabryk gwoździ i drutu, wszedłby syndykat polskich hut żelaznych. Syndykat polski przyrzekł, że przy dostawach drutu walcowanego polskim fabrykom drutu ciągnionego i gwoździ będzie je zobowiązywał do zrzeczenia się eksportu drutu ciągnionego i gwoździ do Czechosłowacji.

Syndykat żelazny stałby się w ten sposób czynnikiem, decydującym o polityce eksportowej poszczególnych gałęzi przemysłu metalowo-przetwórczego.

Przy wysokich krajowych cenach żelaza walcowanego przemysł metalowo-przetwórczy może eksportować swe wyroby tylko wtedy, jeśli otrzyma od syndykatu polskich hut, będące dla niego produktem wyjściowym, żelazo walcowane po cenach niższych, niż krajowe; są to tak zwane ceny na eksport pośredni. Ceny te są zresztą wyższe od cen, po których syndykat sam eksportuje żelazo walcowane;

otóż syndykat dostarcza czystym przedsiębiorstwom metalowo-przetwórczym żelazo na eksport pośredni, pod warunkiem zrzeczenia się wywozu wyrobów na rynki, objęte umową o ochronie terytorjalnej.

Np. w r. 1931 polski przemysł żelazny i grupa przemysłów żelaznych czeskiego, austrjackiego i węgierskiego zobowiązały się, że przy dostawie drutu walcowanego w trybie pośredniego eksportu czystym fabrykom drutu ciągnionego i gwoździ postawią im warunek, że drutu ciągnionego, gwoździ, śrub i nitów nie będą wywozić na terytorjum stron umownych.

Polityka syndykatu polskich hut żelaznych, w dziale dostaw na eksport pośredni, była niezwykle powściągliwa i ostrożna.

W 1928 r. syndykat śrub domagał się przyznania, w drodze zaufania, kontyngentu miesięcznego, w wysokości 25 tonn żelaza, po cenach na eksport pośredni, bez obowiązku przedkładania dokumentów eksportowych i uzasadniał swój wniosek tem, że zaopatruje cały szereg fabryk eksportujących, co można udowodnić, przy których jednakże specyfikacja śrub jest niemożliwa. Na to zupełnie dorzeczne żądanie syndykat hut żelaznych dał odpowiedź odmowną, ażeby nie stwarzać precedensów na przyszłość: precedensu — eksportu przez przemysł metalowo-przetwórczy.

Niezmiernie ważnem jest pytanie, czy cena na eksport pośredni jest dostatecznie niska, wszak od tego zależy wolność eksportowa przemysłu przetwórczo-metalowego.

Uchwalano parokrotnie, że daną cenę na eksport pośredni należy traktować jako cenę minimalną i zalecono centralnemu biuru sprzedaży syndykatu hut żelaznych starać się o uzyskanie ceny wyższej.

W styczniu 1932 r. postanowiono ustalić cenę żelaza na eksport pośredni na poziomie ceny, otrzymywanej przez syndykat hut żelaznych, za żelazo walcowane, sprzedawane do Z.S.S.R. plus zwrot cła. Jak wiadomo, przy eksporcie żelaza Skarb wypłaca premje eksportowe; otóż syndykat hut żelaznych żąda przy dostawach na eksport pośredni ceny eksportowej do Z. S. S. R., która jest wyższa, niż cena eksportowa żelaza polskiego na inne rynki zagraniczne, plus zwrot cła. Wreszcie, ilość żelaza, sprzedawana w trybie eksportu pośredniego przez syndykat hut żelaznych jest ograniczona ilościowo, a tem samem krępowany jest wywóz przemysłu metalowo-przetwórczego.

We wrześniu 1928 r. jedna z hut oświadczyła, że nie będzie dostarczała jakościowych blach cienkich na eksport pośredni, jeżeli nie będą brane odpowiednie ilości po cenie krajowej. Z jedną fabryką

naczyń emaljowanych postanowiono zawrzeć umowę, że przy każdem zamówieniu na eksport pośredni powinna być zawsze zamówiona podwójna ilość na rynek krajowy.

Takie postawienie sprawy stoi w absolutnej sprzeczności z motywem eksportowym, odgrywającym dominującą rolę w polskiej polityce gospodarczej. Widzieliśmy w ustawie cukrowej, naftowej i t. p. wysunięcie na czoło motywu eksportowego; im większy wywóz, tem większy przydział kwoty sprzedażnej na rynek krajowy. Tymczasem przemysł żelazny idzie inną drogą: im większa sprzedaż na rynek krajowy, tem więcej walcówki na eksport pośredni. Jest to motyw antyeksportowy; przemysł hutniczo-żelazny kieruje się w stosunku do przemysłu metalowo-przetwórczego motywem antyeksportowym.

W polityce syndykatu hut żelaznych nie widać chęci popierania eksportu przemysłu metalowo-przetwórczego.

Jedną z tendencyj, jaką rozwija się w umowach o ochronie terytorjalnej, jest tendencja do utrzymania wysokich cen krajowych na żelazo, chociażby kosztem ograniczania eksportu wyrobów mechanicznych. Jak już raz wspomnieliśmy, w marcu 1929 r. został wypowiedziany w syndykacie pogląd, że wprawdzie z porównania cen krajowych syndykatowych z cenami zagranicznemi plus cło i przewóz wynika, że można podnieść tylko niektóre ceny syndykatowe, nie należy się jednak kierować jedynie względami na konkurencję zagraniczną; spójność organizacji syndykatu żelaznego, jego stosunki z przemysłem przetwórczo-metalowym i zależność finansowa tego ostatniego od syndykatu żelaznego pozwalają na pewną zwyżkę cen nawet tych gatunków żelaza, które mogą być przez zagranicę dostarczone.

W czerwcu 1927 r. syndykat hut żelaznych zażądał od ocynkowni powstrzymania się od wywozu blach ocynkowanych do Czech, Austrji i Węgier; wówczas ocynkownie miały zamiar wyrabiać przeznaczoną na wywóz blachę ocynkowaną z blachy czarnej angielskiej, a nie z krajowej syndykatowej.

* * *

Skarb polski popiera eksport żelaza przy pomocy premij eksportowych.

Uważamy, że system popierania eksportu przy pomocy premij jest lepszy, niż system przydzielania kontyngentu krajowego w zależności od ilości wyeksportowanej. System, oparty na premjowaniu, nie pozbawia poszczególnych przedsiębiorstw indywidualnej elastyczności.

Omawialiśmy również zagadnienie, z jakich źródeł winien być tworzony fundusz eksportowy, czy ze świadczeń Skarbu, czy też z opłat przemysłu, uprawiającego wywóz. W przemyśle węglowym fundusz eksportowy jest zbierany z opłat, uiszczanych przez przemysł węglowy; w tych gałęziach przemysłu, w których przydział kwot sprzedażnych krajowych odbywa się w stosunku prostym do ilości wyeksportowanej, w gruncie rzeczy każde przedsiębiorstwo samo dla siebie zbiera opłaty eksportowe i samemu sobie wypłaca premje eksportowe.

Powstaje więc pytanie, czy przemysł żelazny znajduje się w upośledzonej sytuacji w porównaniu z innemi gałęziami przemysłu. Ceny krajowe żelaza mogą chyba znieść ciężar uiszczenia opłat, niezbędnych dla wypłaty premij eksportowych. W kwietniu 1928 r. w łonie przemysłu żelaznego wysunięto propozycję obciążenia sprzedaży krajowej opłatami na fundusz eksportowy.

Należy jednocześnie podkreślić, że przemysł żelazny stworzył system polityki eksportowej, nacechowany doskonałą wszechstronnością. W r. 1931 jedna z hut polskich, za zrzeczenie się eksportu pewnych blach specjalnych do Czech, Austrji i Węgier, zaczęła otrzymywać po 5 000 funtów sterlingów rocznie.

W ten sposób huta polska otrzymuje od Skarbu polskiego premje eksportowe za to, że eksport uprawia, a od zagranicznego przemysłu żelaznego za to, że się eksportu zrzeka.

Rezygnacja z eksportu stoi w sprzeczności z motywem eksportowym polityki państwowej.

Trudno odmówić przemysłowi prawa decyzji w warunkach wolnej konkurencji. Inaczej się rzecz ma z kartelem przymusowym, którego członkowie uprawiają eksport przy pomocy Skarbu.

§ 8. Cena na eksport pośredni.

Zarówno niemiecki, jak i polski syndykat hut żelaznych sprzedaje przemysłowi przetwórczo-metalowemu żelazo, przeznaczone na wyrób wytworów mechanicznych dla zbytu zagranicę, po cenach niższych, niż ceny normalne wewnętrzne syndykatowe. Te ceny nazywają się cenami na eksport pośredni. Cena na eksport pośredni, po której sprzedają żelazo syndykat niemiecki i syndykat polski, jest wyższa, niż cena, po której syndykat niemiecki i syndykat polski same wywożą żelazo zagranicę. A więc cena na eksport pośredni jest niższa, niż cena normalna syndykatowa dla zbytu krajowego, a wyższa, niż cena eksportowa na żelazo walcowane, po której syndykat hut żelaznych sprzedaje żelazo walcowane zagranicę.

Przegląd Gospodarczy z dn. 15 kwietnia 1932 r. opisuje w ten sposób konflikt w niemieckim przemyśle żelaznym.

„W ostatnich miesiącach powstał ostry konflikt między niemieckim syndykatem hut żelaznych — Rohstahlgemeinschaft — a żelaznym przemysłem przetwórczym, zorganizowanym w związku Arbeitsgemeinschaft der eisenverarbeitenden Industrie. Przedmiotem sporu jest wysokość specjalnych rabatów wywozowych, przyznawanych przez syndykat hut przemysłowi przetwórczemu od cen wyrobów walcownianych, wywiezionych przez przemysł przetwórczy w postaci artykułów dalszych stadjów obróbki. Powodem przyznawania tych rabatów jest istniejąca stale marża między cenami wyrobów walcownianych w kraju i na rynku światowym. Przemysł przetwórczy stoi w tym wypadku na stanowisku, że o ile ma on mieć możność konkurowania w wywozie z innemi krajami, musi otrzymywać materjały walcowniane po cenach światowych lub zbliżonych do nich, t. j. po cenach, jakie płacą przemysły konkurencyjne. Ponieważ utrzymanie, względnie podniesienie zdolności wywozowej przemysłu przetwórczego leży również w interesie przemysłu hutniczego ze względu na nieco wyższe zawsze ceny, osiągane przy wywozie pośrednim, od cen przy wywozie bezpośrednim oraz ze względu na szereg rynków, które możliwe są do zdobycia tylko w drodze wywozu pośredniego, syndykat hut uwzględnił dezyderaty przemysłu przetwórczego, zawierając z nim odpowiednie porozumienie, zwane powszechnie — Avi-Abkommen.

Podstawą prawną obowiązujących obecnie stosunków między przemysłami jest szereg umów, z których pierwszą zawarto w końcu 1924 r. w związku z ówczesnemi rokowaniami o traktat handlowy francusko-niemiecki. W umowie tej przemysł przetwórczy zobowiązał się podtrzymywać wobec władz rządowych postulaty przemysłu hutniczego, zmierzające do utrzymania cła od żelaza walcownianego, wzamian za przyznanie mu wspomnianych wyżej rabatów wywozowych. W następnej umowie, zawartej w połowie 1925 r., ustalono normy wypłacania rabatów i całą stronę techniczno-wykonawczą do pierwszego porozumienia. M. in. ustalona została zasada podziału przemysłu przetwórczego na dwie kategorje, z których pierwsza, obejmująca poważne przedsiębiorstwa w działach maszyn, konstrukcyj żelaznych i innych wielkich jednostkowo wytworów, otrzymuje rabat przy zakupie w syndykacie natychmiast przy zawarciu tranzakcji, podczas gdy druga, do której należą liczne przedsiębiorstwa, wytwarzające mniejsze jednostkowo i różnorodne pod względem gatunku wyroby żelazne, zaopatruje się po cenach

krajowych, rabat zaś otrzymuje w drodze zwrotu, po przedstawieniu odnośnych dokumentów wywozowych. Trzecia wreszcie zkolei umowa zawarta została w połowie 1926 r. w związku z rokowaniami o Międzynarodowy Kartel Stalowy.

Odnośnie aktualnego obecnie zagadnienia odszkodowań wywozowych pierwsza umowa postanawia, że wysokość rabatu winna być równa różnicy cen krajowych i światowych, jednak nie może przekraczać wysokości stawki celnej. W drugiej umowie zmodyfikowano to postanowienie, ustalając, że syndykat hut dostarczać ma wyroby walcowniane po cenach światowych, przez które rozumie się ceny każdocześnie osiągane przez huty syndykackie fob porty; określenia maksymalnej wysokości rabatu zaniechano. Podobnie zaniechano uregulowania tej granicy w układzie trzecim.

Od maja r. ub. porozumienie doznało nowej korektury. Przyczyna tego tkwiła w ciągłym spadku cen światowych przy jednoczesnem utrzymywaniu się ceny krajowej na niezmienionym poziomie. Podczas gdy krajowa cena żelaza sztabowego przez cały nieomal 1931 r. trzymała się na poziomie 127 mk za tonnę (parytet Oberhausen), cena światowa spadła w tym samym czasie z 84 mk na 55 mk, a tem samem wzrastała marża cen, jaką przemysł hutniczy winien był pokrywać. Wyłom, jaki w obowiązującej zasadzie wprowadziła umowa z maja r. ub., polegał na wprowadzeniu fikcyjnych, zafiksowanych cen światowych (dla żelaza sztabowego np. na poziomie 79 mk za tonnę). Wszelkie późniejsze zniżki rzeczywistej ceny światowej nie miały już wpływu na wysokość rabatu wywozowego. Jednak wobec postępującego ciągle jej spadku przemysł hutniczy w styczniu 1932 r. zgodził się na obniżenie zafiksowanych w maju cen „światowych"; zniżka ta, wynosząca dla żelaza sztabowego 5 mk na tonnie, zmniejszyła wprawdzie część niepokrytej marży cen, utrzymała ją jednak jeszcze w dalszym ciągu na poważnej wysokości około 20 mk na tonnie (w początku r. b. „cena światowa" syndykatu wynosiła 74 mk, rzeczywista cena ok. 55 mk). Jeżeli stanąć na stanowisku obowiązywania pierwszej umowy z 1924 r., a takiem jest stanowisko syndykatu hut, to, biorąc pod uwagę obowiązującą obecnie cenę żelaza sztabowego — 115 mk, stawkę celną (dla żelaza sztabowego 25 mk) oraz specjalny rabat, udzielany obecnie w wysokości 5 mk z tytułu wyłącznego obrotu z syndykatem, cena żelaza sztabowego na wywóz pośredni winna wynosić 85 mk, a więc być wyższą o 11 mk od ceny obecnie płaconej przez przemysł przetwórczy. Oczywiście, zwiększyłaby się jednocześnie niepokryta marża cen. Marża ta wynosiła (dla żelaza sztabowego): w styczniu 1929 r. — 2,50 mk, w styczniu 1930 r. — 4 mk, w marcu 1931 r. — 5 mk, w listopadzie 1931 r., a więc po wprowadzeniu fikcyjnych cen światowych, 23 mk. W tym samym okresie 1929—1931 r. stawka rabatu wywozowego wzrosła trzykrotnie — z 15 mk na 45 mk od tonny.

Obecnie w związku z narzuconą przemysłowi hutniczemu obniżką cen żelaza o 10% na zasadzie IV Notverordnung, przemysł ten wystąpił z żądaniem rewizji stawek rabatów, twierdząc, że obecny stan rynku wewnętrznego oraz wzrost nierentownego wywozu bezpośredniego nie pozwala mu już przyznawać rabatów wyższych niż cło plus rabat specjalny 5 mk. Dowodzi on, że jeżeli do ceny fob port, wynoszącej obecnie 55 mk, dodamy cło 25 mk oraz koszt frachtu do miejsca odbioru w przeciętnej wysokości 5 mk, otrzymamy cenę 85 mk za tonnę, t. j. tyleż, ile wynosi obecna cena wewnętrzna, zredukowana o cło oraz rabat 5 mk. Celem takiego postawienia sprawy jest chęć przerzucenia części lub całości wspomnianej wyżej przymusowej obniżki cen na przemysł przetwórczy. Jako argument przytacza przytem syndykat fakt zgody przemysłu przetwórczego na zaniechanie przy obliczaniu wysokości rabatu uwzględniania rzeczywistych cen światowych od maja ub. r., a więc przekreślenia postanowień umów z 1925 i 1926 r.

Syndykat stanął w czasie sporu na stanowisku obowiązywania umowy z 1924 r., t. j. określa maksymalną stawkę rabatu w wysokości cła, przemysł przetwórczy zaś stwierdza, że dalsze umowy przekreślają moc obowiązującą pierwszej i domaga się podniesienia stawek do wysokości rzeczywistej marży cen krajowych i zagranicznych. Nie chcąc traktować sporu, ze względu na jego pierwszorzędne znaczenie gospodarcze, wyłącznie w płaszczyźnie prawnej, obie grupy prowadziły bezpośrednie rokowania, które jednak nie doprowadziły do jakiegokolwiek zbliżenia sprzecznych stanowisk. Bez rezultatu również pozostała próba oddania sporu do rozstrzygnięcia sądowi polubownemu, gdyż rokowania, prowadzone w tej sprawie, nietylko nie przyniosły zgody co do sformułowania przedmiotu sporu, ale nawet nie doprowadziły do porozumienia co do formy samego sądu. Z tego względu omawiana jest obecnie konieczność przedstawienia sporu do rozstrzygnięcia sądowi państwowemu.

W międzyczasie wysokość rabatów regulowana jest prowizorycznie z miesiąca na miesiąc. Syndykat wysunął przytem pogląd, że przepis, zawarty w pierwszej umowie, określający, że zniżenie cła daje prawo do wypowiedzenia umowy, winien być w drodze analogji zastosowany do obecnej sytuacji, gdyż wytworzona ostatnio marża cen czyni stawkę 25 mk od tonny (dla żelaza sztabowego) zupełnie nierealną. Korzystając z wytworzonej sytuacji, syndykat

obniżył w styczniu 32 r. stawki rabatu, dla żelaza sztabowego np. z 47 mk na 34 mk, obniżając jednocześnie fikcyjną cenę światową z 79 mk na 74 mk i przerzucając tem samem znaczną część dokonanej w grudniu 31 r. obniżki cen na przemysł przetwórczy. Następnie od 1 kwietnia obniżył on stawki rabatowe po raz drugi, redukując je (dla żelaza sztabowego o 5 mk, t. j. do poziomu 29 mk) w odniesieniu do tych tranzakcyj na wywóz pośredni, które korzystają ze zwrotu różnicy cen dopiero po dokonanym wywozie. Ta kategorja tranzakcyj obejmuje przeciętnie 80% całego odbioru wyrobów walcownianych na wywóz pośredni, a więc ma znaczenie decydujące dla przemysłu przetwórczego. Wobec znacznego zaostrzenia się stosunków, należy spodziewać się rozstrzygnięcia sporu w stosunkowo krótkim czasie."

* * *

Polska cena na eksport pośredni równa się cenie eksportowej żelaza walcowanego na wywóz do Rosji plus zwrot cła, wypłacany przy wywozie.

Jeżeliby polska polityka państwowa stanęła na stanowisku, że popieranie wywozu wyrobów mechanicznych jest ważniejsze, niż popieranie wywozu żelaza walcowanego, to zmusiłaby syndykat hut żelaznych do ustalenia ceny na eksport pośredni na poziomie ceny eksportowej na żelazo walcowane dla zbytu zagranicą (a nie dla zbytu w Rosji, gdzie żelazo walcowane jest sprzedawane po cenie wyższej, niż na innych rynkach zagranicznych). Przy takiem postawieniu sprawy zmniejszyłyby się wpływy syndykatu hut żelaznych ze sprzedaży żelaza na eksport pośredni.

§ 9. Syndykat przymusowy.

W kwietniu 1932 r. oświadczył jeden z miarodajnych przedstawicieli przemysłu, człowiek odpowiedzialny i znający wagę swych słów:

„Obecnie konieczną rzeczą jest, aby rząd pomógł hutnictwu upłynnić zamrożone na rynku sumy, co zrobi w najlepszym razie przez udzielenie swej gwarancji, umożliwiającej uzyskanie kredytów. Z tem jednak znowu związana jest kwestja przedłużenia na dłuższy okres czasu umów syndykatowych, do czego również mogą być potrzebne pomoc i wpływ rządu. W sferach miarodajnych, a zwłaszcza w łonie partji rządowej nastąpiła w ostatnim czasie znaczna zmiana zapatrywań na konieczność żądania zniżki cen żelaza. Przeważa obecnie opinja, że o ile istnieją pewne wybujałości w rentowności przemysłu, to należy je usunąć. Tymczasem właśnie w przemyśle hutniczym nietylko takich wybujałości niema, lecz wręcz przeciwnie, są przepaście, które grożą poważnemi niebezpieczeństwami."

Dnia 31 marca 1932 r. przybył do syndykatu p. X. z firmy Y., który zakomunikował, że sprawą długów w Amstelbanku interesują się czynniki rządowe, w szczególności pan wicepremjer i pan wiceminister skarbu Koc, oraz pan minister Targowski, przebywający z ramienia rządu polskiego w Paryżu. Istnieje możliwość ewentualnego uzyskania gwarancji rządowej za kredyty Amstelbanku dla syndykatu i 7 innych poważniejszych dłużników tegoż banku. Gwarancję tę uzależnia rząd od rozłożenia spłaty kredytów na okres kilkunastoletni. W najbliższą niedzielę ma się odbyć w lokalu Bez. Bl. Wsp. z Rządem konferencja zainteresowanych dłużników, wobec czego należałoby odczekać wyników tej konferencji przed zdecydowaniem jakichkolwiek dalszych kroków w sprawie spłaty zadłużenia w Amstelbanku.

Nie wiemy, czy takie zebranie odbyło się w lokalu B. B., napewno jednak miejscem, wskazanem dla takich posiedzeń, jest lokal Ministerstwa. Wiemy jednak, że polscy dłużnicy i wierzyciele Amstelbanku byli potraktowani bardzo niejednakowo, zarówno przez Amstelbank, jak i przez czynniki miarodajne polskie.

Dnia 1 kwietnia 1932 r. oświadczył dyrektor Departamentu Górniczego, że rząd zastosuje wszelkie środki wobec hut, odmawiających zgody na prolongatę syndykatu na okres co najmniej 3 lat, i że gdyby środki te nie pomogły, wówczas należałoby oczekiwać wydania dekretu, prolongującego syndykat w drodze przymusowej. Rząd chce także poprzeć hutnictwo w sprawach eksportu przez ewentualne udzielenie gwarancji na kredyty eksportowe.

Pan wicepremjer Zawadzki traktuje postulaty hutnictwa, w szczególności co do pomocy finansowej, jako słuszne. Jest o nich poinformowany i będzie je jak najusilniej popierał. Aczkolwiek udzielenie kredytów gotówkowych może natrafić na duże trudności, to jednak co do udzielenia gwarancji rządowej za kredyty zagraniczne niema, zdaniem wicepremjera, żadnych trudności i jest on gotów iść w tym kierunku jak najdalej, gdyż widzi w tej formie pomocy rządowej drogę do ściągnięcia do kraju większych kredytów zagranicznych. W sprawie obniżki cen materjałów syndykatowych p. wicepremjer zajmuje stanowisko, że huty winny w tej sprawie pójść rządowi na rękę, i że lepiej to teraz zrobić polubownie, niż czekać, aż syndykat, a z nim wszystkie huty znajdą się w tak katastrofalnej sytuacji, w której obniżka cen nastąpiłaby z pewnością w znacznie większym stopniu, niż obecnie. Rząd chce widzieć

ze strony hutnictwa pewien gest i ten gest musi być przez hutnictwo zrobiony. Drugą ważną sprawą jest przedłużenie syndykatu za wszelką cenę, przynajmniej na przeciąg 3 lat, inaczej huty nie mogą liczyć na jakąkolwiek pomoc rządu, a ponadto rząd byłby zmuszony załatwić sprawę prolongaty umów syndykatowych drogą dekretu Pana Prezydenta Rzeczypospolitej. Rząd chce udzielić hutnictwu pomocy nietylko przez gwarancję za kredyty, ale również przez ułatwienie hutnictwu kredytów dyskontowych, a ponadto są już przygotowane znaczne zamówienia rządowe dla hut.

W dniu 31 marca 1932 r. uchwalono na posiedzeniu syndykatu, że pomoc rządu w sprawie przedłużenia syndykatu na 3 lata jest pożądana. Dyrekcja syndykatu uważa, że ewentualną zniżkę cen należy dzisiaj brać pod uwagę tylko jako pewien efekt zewnętrzny, konieczny dla uzyskania pomocy od rządu dla hutnictwa i tylko w tem znaczeniu można pójść w tej kwestji na kompromis.

Wpływ rządu na syndykat był znaczny i dawniej. W r. 1928 rząd nalegał na utworzenie syndykatu eksportowego. W styczniu 1929 r. na życzenie Ministra Przemysłu i Handlu powstaje Komitet Organizacyjny Syndykatu Eksportowego. W kwietniu 1929 r. komisje rządowe badały ceny żelaza. Dnia 30 września 1931 r. Minister Przemysłu i Handlu zagroził represjami w razie podniesienia cen. W marcu 1931 r. Minister Przemysłu i Handlu przeprowadził zniżkę ceny o 15 zł. na tonnie; członkowie delegacji z ramienia przemysłu żelaznego odnieśli wrażenie, że p. Minister Przemysłu i Handlu zadowoliłby się także zniżką o 10 zł., gdyby w poprzednich rozmowach przedstawiciele hutnictwa nie wskazywali na możliwość obniżenia o 15 zł. W dniu 16 marca 1932 r. dyrektor Departamentu Górniczego zażądał zniżki ceny żelaza sztabowego z 350 zł. na 300 zł. za tonnę i zagroził wydaniem dekretu, regulującego cenę żelaza.

Jakkolwiek formalnie syndykat żelazny jest dobrowolnym, to jednak faktycznie musimy go uważać za syndykat przymusowy. Powstał on przedewszystkiem pod wpływem motywu dzielnicowego; po ekspiracji w czerwcu 1925 r. przewidzianego w konwencji genewskiej trzechlecia, w ciągu którego przemysł żelazny górnośląski korzystał z prawa bezcłowego wywozu do Niemiec określonych kontyngentów żelaza, hutnictwo śląskie zainteresowało się w większej mierze wewnętrznym rynkiem polskim.

Nastąpił doniosły i dodatni moment w dziejach gospodarczych Polski. Przemysł górnośląski domagał się od rządu polskiego, aby w rokowaniach handlowych z Niemcami wysunął żądanie przedłużenia genewskiego trzechlecia z prawem bezcłowego dowozu żelaza. Byłem wtedy wiceprezesem delegacji polskiej do rokowań handlowych z Niemcami; zdawałem sobie sprawę z tego, że, gdyby Niemcy zgodziły się na przedłużenie trzechlecia, rząd polski przyjąłby tę propozycję; przyjęcie jej oznaczałoby dalsze ciążenie Górnego Śląska do niemieckiego gospodarstwa narodowego. Obawa przed bezrobociem na polskim Górnym Śląsku była niepozbawiona podstaw, nikt nie chciał brać odpowiedzialności za wstrząs gospodarczy po odcięciu Górnego Śląska od rynku niemieckiego.

Niemcy liczyły na to, że po odcięciu rynku niemieckiego przemysł górnośląski będzie zmuszony do redukcji zatrudnienia, że bezrobocie będzie jaskrawą ilustracją niemożności wchłonięcia gospodarczego Górnego Śląska przez Polskę.

Wypadki potoczyły się inaczej, niż przewidywały Niemcy; wkrótce przemysł górnośląski uznał, że korzystniejszą jest dla niego wysoka ochrona celna rynku polskiego, niż obniżka ceł niemieckich od polskiego żelaza i tem samem stwierdził, że ważniejszym jest dla niego rynek polski, niż wywóz na rynek niemiecki.

Zwrócony na rynek polski przemysł górnośląski zdawał sobie sprawę z tego, że nie może wypowiedzieć wewnętrznej walki konkurencyjnej przemysłowi żelaznemu Kongresówki; rząd polski pod wpływem motywu dzielnicowego nie mógłby pozwolić na wydanie na łup walki konkurencyjnej przemysłu staropolskiego; przy narodzinach syndykatu żelaznego widniała ręka przymusu państwowego; w tym samym czasie uchwalona została Ustawa Cukrownicza z 22 lipca 1925 r.

§ 10. Działalność finansowa syndykatu.

Omawialiśmy już krytycznie fakt zaciągania pożyczek przez syndykat w celu finansowania rynku.

Mam wrażenie, że Bank Cukrownictwa, wykonywujący czynności centralnego biura sprzedaży kartelu cukrowniczego, stawia sobie za zadanie należyte zabezpieczenie kredytów zagranicznych, zaciągniętych solidarnie przez cukrownictwo polskie i wskutek tego prowadzi raczej restrykcyjną politykę kredytową; jeśli moje przypuszczenie jest słuszne, to taka polityka zasługuje na uznanie; Bank Cukrownictwa stawia sobie pewne zadania finansowe i utrzymuje się w granicach postawionych sobie zadań.

Inaczej postępuje syndykat hut żelaznych.

Jedna z hut francuskich wypowiedziała się w maju 1932 r., że syndykat znajdzie się w zbyt niepewnem położeniu finansowem, aby mu powierzyć zbyt wyrobów i proponuje formalne zakazanie syndykatowi:

a) zaciągania wszelkich pożyczek i dokonywania jakichkolwiek operacyj kredytowych, z wyjątkiem żyrowania weksli klijentów w celu ich zredyskontowania, inkasa faktur oraz składania kaucyj, wymaganych przez władze publiczne,
b) przyznawania kredytów handlowych ponad wysokość, określoną przez radę nadzorczą większością 85% głosów i
c) dysponowania funduszami syndykatu na czyjąbądź korzyść.

Bank Francusko-Polski wyraził obawę, że syndykat finansuje huty. Bank Gospodarstwa Krajowego — oferował kredyty w r. 1929, t. j. w okresie, kiedy napływały propozycje od innych banków; widocznie nie było pilniejszych potrzeb kredytowych w Polsce.

Polityka finansowa syndykatu, będacego w trudnościach, jest mało zrozumiała; w styczniu 1932 r. postanowiono zbonifikować Dresdener Bank połowę różnicy kursowej, wynikłej na korzyść syndykatu na skutek spadku funta angielskiego; jest to wypadek bardzo rzadki, aby bonifikować różnicę, wynikłą ze spadku waluty. Wątpimy, ażeby bank berliński zbonifikował instytucji polskiej różnicę kursową. Wiemy wprawdzie, że akcje grupy Flicka, będącego dysponentem Katowickiego Towarzystwa Akcyjnego (Huta Bismarcka) były zastawione w Dresdener Banku, który z tego powodu miał wpływ na największy polski koncern żelazny. Ale skoro syndykat żelazny połowę różnicy zbonifikował (choćby to wynosiło tylko 100 000 zł.) i żąda obecnie od rządu polskiego gwarancji w stosunku do wierzycieli syndykatu, to powstaje pytanie, czy odpowiada zamierzeniom polskiej polityki państwowej wydawanie gwarancji państwowej syndykatowi, tak uprzejmemu w stosunku do należącego do rządu niemieckiego Dresdener Banku.

W czerwcu 1932 r. zostało ujawnione, że zastawione w należącym do rządu niemieckiego Dresdener Banku akcje Gelsenkirchener Bergwerks A. G., należące do grupy Flicka, przeszły do rąk rządu niemieckiego, który w ten sposób stał się dysponentem największego niemieckiego koncernu żelaznego Vereinigte Stahlwerke. Czy Flick, jako dysponent największego polskiego koncernu żelaznego, ma jakieś zobowiązania wobec rządu niemieckiego?

Przegląd Gospodarczy z dnia 1 lipca 1932 r. na str. 526 pisze: „odnosi się wrażenie, że istota sprawy kryje ciemne kulisy, których dotychczas nikt nie zna."

Sądzimy, że osobistości polskie, będące w władzach koncernu polskiego, należącego do Flicka, mogłyby wyjaśnić, kto jest teraz jego prawdziwym dysponentem; Flick otrzymał od rządu niemieckiego 100 milj. marek za pakiet akcyj Gelsenkirchener Bergwerks-A. G., którego wartość giełdowa wynosiła około 30 mil. marek; ta tranzakcja wzmacnia Flicka finansowo na terenie polskiego Górnego Śląska; trudno przypuścić, aby rząd niemiecki nie wziął od Flicka pewnych zobowiązań i nie postawił mu pewnych warunków.

Apel syndykatu żelaznego do rządu o gwarancję wobec wierzycieli syndykatu rzuca dużo światła na charakter nowoczesnego ustroju kapitalistycznego.

Liberalna ekonomja polityczna wychodziła z założenia, że gospodarstwo narodowe obejmuje znaczną ilość przedsiębiorstw, samodzielnie decydujących; było to słuszne w okresie, w którym występowała znaczna ilość średnich i małych samodzielnych przedsiębiorstw, a wielkie przedsiębiorstwa były opisywane raczej jako rzadkość. Fałszywa decyzja każdego z licznych przedsiębiorstw miała natychmiastowe skutki i była wskazówką dla innych; był to system automatycznej kontroli i ciągłej korektury decyzyj przez porównanie. Gospodarstwo narodowe z okresu wczesnego kapitalizmu można porównać do naczynia, w którem cząsteczki gazu pod ciśnieniem wzajemnie o siebie uderzają i utrzymują stan równowagi; żadna z nich nie może nadmiernie zboczyć od jakiejś średniej drogi, wyznaczonej przez ciśnienie, gdyż uderzenia innych cząsteczek jej ruch korygują.

W nowoczesnem gospodarstwie następuje proces redukcji ilości ośrodków dyspozycji; powstają kartele i wielkie koncerny i wskutek tego znika automatyzm kontroli. Ostatecznie i moja krytyka działalności syndykatu żelaznego nie jest sprawdzalna; gdyby w Polsce działało samodzielnie 9 przedsiębiorstw hutniczo-żelaznych i 5 z nich było w dobrej sytuacji, a 4 w złej, to mógłbym stwierdzić, że polityka 5 przedsiębiorstw, mających dobre wyniki, była trafna, a polityka 4 przedsiębiorstw, mających złe wyniki, była nietrafna. Skoro jednak dysponentem polityki przemysłu żelaznego jest jeden ośrodek — syndykat, to ocena jego działalności przez porównanie z działalnością innego przedsiębiorstwa krajowego jest niemożliwa. W gospodarstwie o tendencjach monopolistycznych znika możność sprawdzenia polityki monopolistycznego ośrodka dyspozycji przez porównanie jego opłacalności z opłacalnością innego analogicznego przedsiębiorstwa krajowego.

Ze zmniejszeniem ilości ośrodków dyspozycji zwiększa się niesłychanie ryzyko fałszywych decyzyj. Przed laty kilkudziesięciu fałszywa dyspozycja huty X obciążyłaby ją tylko ujemnemi skutkami, ale huty Y, Z i t. p. mogłyby powziąć trafną dyspozycję i miałyby dodatkowy zysk wskutek fałszywej decyzji huty X. Ten

system automatycznej kontroli, selekcji i korektury był pożyteczny dla całości gospodarstwa narodowego. Ryzyko fałszywych decyzyj było rozłożone na szereg przedsiębiorstw; im ich było więcej, tem ryzyko całości było mniejsze; z postępem kartelizacji i koncentracji możność asekuracji od ryzyka fałszywej decyzji maleje i ryzyko dla całości się zwiększa. Wyobraźmy sobie, że w roku 1931 w Polsce konwencja węglowa, syndykat żelazny, syndykat przędzy bawełnianej i kartel cukrowy powzięły fałszywe decyzje; niema wprost sposobu zaasekurowania całości gospodarstwa narodowego od tych nietrafnych decyzyj; skutki ich obciążają całe gospodarstwo narodowe; dla zabezpieczenia się od ujemnych skutków fałszywych decyzyj, syndykat żelazny apeluje o pomoc Skarbu.

Zwrócenie się syndykatu żelaznego do Skarbu Państwa o pomoc, jest skutkiem powstania w przemyśle żelaznym jednego ośrodka dyspozycji o charakterze monopolistycznym; państwo nie może się zgodzić, aby przemysł żelazny w Polsce upadł, argumentują jego przedstawiciele i żądają dla syndykatu pomocy finansowej, utożsamiając upadek przemysłu żelaznego z likwidacją własnego stanu posiadania. Huty potrzebę pomocy finansowej motywują tem, że poczyniły duże wydatki na inwestycje, a inwestycje winny przynosić dochód.

Idzie więc o uniknięcie przesunięć w stanie posiadania. Mam wrażenie, że tym przesunięciom opierają się przedewszystkiem huty, należące do kapitału niemieckiego, gdyż są one w niedobrej sytuacji finansowej; inaczej zachowują się huty w ręku kapitału francuskiego, znajdujące się w lepszej sytuacji. Zapewne rząd kieruje się motywem dzielnicowym, ze względu na stan zatrudnienia na Górnym Śląsku; w tym wypadku motyw dzielnicowy, stosowany w dziedzinie zatrudnienia, krzyżuje się z motywem popierania kapitałów francuskich. Popieranie syndykatu przymusowego utrzymuje istniejący układ sił w sferze stosunków posiadania. Ciekawem jest, że rzecznicy podtrzymania przedsiębiorstw, należących do kapitału niemieckiego, operują argumentem, że kapitał francuski jest antysocjalny, że nie urządza domów dla robotników i mówią to ci sami ludzie, którzy jedną z przyczyn niepowodzeń syndykatu żelaznego upatrują w istnieniu nadmiernie wysokich świadczeń socjalnych, obowiązujących w Polsce.

Syndykat żelazny, jedyny ośrodek dyspozycji głównych gatunków żelaza walcowanego — wyposażony w monopol obsługi rynku krajowego, powinien być traktowany jako instytucja użyteczności publicznej.

Według moich informacyj, bardzo poważna część obdłużenia syndykatu wynikła stąd, że zostały udzielone poważne kredyty jednemu z większych odbiorców, mianowicie wielkiemu przedsiębiorstwu przemysłowemu.

Ciekawem byłoby zbadanie na podstawie ksiąg syndykatu, w jakiej grupie odbiorców występuje większa niewypłacalność, czy w grupie większych odbiorców, czy też mniejszych.

Dotychczas większy odbiorca otrzymuje większy rabat z tego powodu, że uskutecznienie jednej wielkiej dostawy kosztuje taniej, niż wykonanie wielu oddzielnych małych dostaw.

Gdyby się jednak okazało, że ryzyko niewypłacalności w grupie większych odbiorców jest większe, to wówczas należałoby udzielać mniejszym odbiorcom odpowiedniego rabatu z powodu mniejszego ryzyka niewypłacalności.

System różniczkowania cen powinien być konstruowany i pod tym kątem widzenia. Uważam, że państwu powinno przysługiwać prawo ingerencji do systemu różniczkowania cen, stosowanego przez scentralizowany ośrodek dyspozycji.

§ 11. Cena żelaza.

Termin „cena" jest używany w dwóch znaczeniach. Odróżniamy cenę, płaconą przez konsumenta, od ceny, którą otrzymuje producent. Będziemy nazywać cenę, płaconą przez konsumenta — ceną spożywczą, a cenę, otrzymywaną przez producenta — loco zakład wytwórczy — ceną wytwórczą.

Przypomnijmy sobie, jak w przemyśle cukrowniczym ustala się ceny. Cena spożywcza określa się w ten sposób, że do ceny zasadniczej w Poznaniu dodaje się koszty frachtu, i w ten sposób wyznacza się ceny spożywcze w różnych punktach kraju. Polska jest więc podzielona na strefy różnych cen spożywczych; im dalej od Poznania, tem wyższą jest cena spożywcza.

Poszczególne cukrownie znajdują się w strefach różnej ceny spożywczej. Cukrownie wołyńskie znajdują się w strefie najwyższej ceny spożywczej, poznańskie w strefie najniższej ceny spożywczej. Dla poszczególnej cukrowni poszczególne wysyłki cukru są dogodne, albo niedogodne; dogodną jest sprzedaż na miejscu, gdyż wtedy cukrownia otrzymuje cenę spożywczą swej strefy, nie wydając nic na fracht; dogodną jest wysyłka w kierunku odśrodkowym od Poznania, gdyż cukrownia otrzymuje wyższą cenę spożywczą, pozwalającą jej pokryć wydatek na fracht; niedogodną jest wysyłka w kierunku dośrodkowym do Poznania, gdyż wówczas cukrownia otrzy-

muje niższą cenę spożywczą, a ponadto musi ponieść koszty frachtu; niedogodną jest wysyłka do miejsca, znajdującego się w tej samej strefie, w jakiej się znajduje cukrownia, gdyż wówczas cukrownia ponosi koszty przewozu, a otrzymuje tę samą cenę spożywczą, jaką otrzymałaby przy sprzedaży na miejscu. W kartelu cukrowniczym w pierwszym okresie jego istnienia były spory pomiędzy cukrowniami o przydział wysyłek dogodnych i niedogodnych. Każda cukrownia chciała otrzymać jak najwięcej wysyłek dogodnych i jak najmniej niedogodnych. Wreszcie ustalono na podstawie doświadczenia, ile na każdą cukrownię przypada wysyłek dogodnych i niedogodnych, a tem samem przeciętną cenę wytwórczą przez nią otrzymywaną. Każda cukrownia otrzymuje inną cenę wytwórczą (nazywaną często ceną parytetową); pojęcie parytet jest używane w dwóch znaczeniach: parytetem dla obliczenia ceny spożywczej jest Poznań, parytetową cenę wytwórczą oblicza się dla każdej cukrowni oddzielnie.

W niemieckim syndykacie żelaznym stworzono system stref różnej ceny spożywczej. Cena zasadnicza żelaza sztabowego i formowego przy sprzedaży do Niemiec północnych, środkowych i wschodnich ustala się dla stacji Oberhausen, do Niemiec południowych i Górnego Śląska — Neukirchen, dla blach cienkich — Siegen, dla blach średnich i grubych — Essen, dla półwyrobów — Dortmund albo Duisburg. W ten sposób Niemcy są podzielone na strefy różnej ceny spożywczej; jasnem jest, że niemiecki Górny Śląsk znajduje się w strefie bardzo wysokiej ceny spożywczej. Oczywiście, że huty z niemieckiego Górnego Śląska zmuszone są do sprzedaży znacznych ilości żelaza w strefach niższej ceny spożywczej, aniżeli cena spożywcza strefy Górnego Śląska. Np. Berlin i Wrocław znajdują się w strefach niższej ceny spożywczej, niż Gliwice; stąd wynika, że huty niemiecko-górnośląskie otrzymują za sprzedane żelazo cenę wytwórczą, która jest niższa od ceny spożywczej strefy, w której się znajduje. Innemi słowy — cena wytwórcza na niemieckim Górnym Śląsku jest niższa, niż tamtejsza cena spożywcza. Niemiecki Górny Śląsk znajduje się na peryferji Rzeszy; produkcja jego w stosunku do produkcji Rzeszy jest niewielka, jego trudna sytuacja w stosunku do innych okręgów żelaznych Rzeszy jest łagodzona przez umowne umieszczenie go w strefie bardzo wysokiej ceny spożywczej.

System stref różnej ceny spożywczej jest niesłychanie ważnym czynnikiem, który wpływa na geograficzne rozmieszczenie przemysłu. W Niemczech obserwuje się przesuwanie przemysłu przetwórczo-metalowego z okręgów wschodnich i środkowych do

zachodnich, a więc ze stref wyższej ceny spożywczej, do stref niższej ceny spożywczej żelaza. Z tego powodu Związek Dolnośląskich Przemysłowców w r. 1926 zaprotestował przeciwko wprowadzeniu systemu stref różnej ceny spożywczej. W r. 1929 przeciwko temu systemowi wypowiedziały się izby przemysłowo-handlowe Niemiec środkowych i Śląska Dolnego i Związek Przemysłowców Saksonji. W r. 1930 Arbeitsgemeinschaft der Eisenverarbeitenden Industrie sporządziła projekt zniesienia systemu stref różnej ceny spożywczej. Parlament niemiecki zajął się tą sprawą.

System stref różnej ceny spożywczej, nazywany zwykle systemem parytetowym, jest niesłychanie ważnym elementem polityki dzielnicowej, może on krzyżować motywy dzielnicowe polityki państwowej. W Polsce polityka państwowa powinna bardzo troskliwie uwzględniać interesy dzielnic wschodnich, ubogich i odciętych, jak np. Wileńszczyzna, od terytorjów, z któremi były w ścisłych stosunkach gospodarczych. Tymczasem, stosowany przez niektóre kartele system parytetowy ceny spożywczej, potęguje ich upośledzenie, jak np. w żelazie; państwo winno domagać się od karteli dobrowolnych, a ma obowiązek stawiania takiego warunku kartelom przymusowym — stosowania systemu jednolitej ceny spożywczej w całem państwie. Wówczas Wileńszczyzna, Wołyń i t. p. płaciłyby za cukier i żelazo tę samą cenę spożywczą, co Wielkopolska i Górny Śląsk.

Należy więc zawsze zbadać, w jakiej mierze system parytetowy godzi się z motywami dzielnicowemi polityki państwowej.

W Stanach Zjednoczonych zakazanem jest uprawianie systemu stref różnej ceny spożywczej. Trust stalowy wprowadził w r. 1918 system stref różnej ceny spożywczej, przyczem, jako stacja parytetowa, został wybrany Pittsbourgh. Wyrok z dnia 21 lipca 1924 r. zabronił sprzedaży parytetowej; pozwolił na sprzedaż loco huta, przyczem w rachunku winno być podane, ile przypada na żelazo, a ile na fracht.

W Polsce stacją parytetową dla żelaza jest Chebzie; przy jednolitej cenie spożywczej żelaza w Polsce, dzielnice zachodnie niewątpliwie konsumowały by również więcej żelaza, niż wschodnie, niemniej jednak system strefowy potęguje upośledzenie wschodnich dzielnic Polski.

Często porównywa się polskie ceny żelaza z ceną żelaza na niemieckim Górnym Śląsku, a więc cenę wytwórczą żelaza polskiego (na polskim Górnym Śląsku) z ceną spożywczą na niemieckim Górnym Śląsku; huty polskie otrzymują jednakową cenę wytwórczą i wskutek tego polska cena wytwórcza jest równa cenie spożywczej

na polskim Górnym Śląsku (z poprawką na koszty handlowe). Na niemieckim Górnym Śląsku cena spożywcza żelaza jest jedną z najwyższych, a ponadto cena wytwórcza na niemieckim Górnym Śląsku jest niższa, niż cena spożywcza na niemieckim Górnym Śląsku. Z tego powodu nie wolno porównywać ceny wytwórczej na polskim Górnym Śląsku z ceną spożywczą na niemieckim Górnym Śląsku.

Gdyby utrzymano w Polsce system parytetowy ceny spożywczej, należałoby wprowadzić na miejsce systemu jednolitej ceny wytwórczej loco huta — system parytetowy ceny wytwórczej dla poszczególnych hut; w ten sposób położone w strefie wyższej ceny spożywczej Ostrowiec i Starachowice — otrzymywałyby od centralnego biura sprzedaży syndykatu hut żelaznych, wyższe ceny wytwórcze za dostarczane mu żelazo, niż huty górnośląskie (tak jak w cukrownictwie). System parytetowej ceny wytwórczej, polegający na tem, że huta, znajdująca się w strefie wyższej ceny spożywczej, otrzymuje wyższą cenę wytwórczą, godzi się znakomicie z motywem strategiczno-dzielnicowym, pod którego wpływem polityka państwowa popiera okręg radomski.

Ceny spożywcze walcówki zsyndykowanej są różne; oto one:

1) cena normalna syndykatowa dla obcych odbiorców (prywatnych, jak ich nazywa syndykat);
2) cena uprzywilejowana, dla uczestników syndykatu (ulgowa);
3) cena żelaza, dostarczanego w trybie zapotrzebowania własnego przedsiębiorstwom, skoncernowanym pionowo z przedsiębiorstwami hutniczo-żelaznemi (cena ulgowa, kalkulacyjno-wewnętrzna);
4) cena żelaza (kalkulacyjna), dostarczanego własnym zakładom dalszej przeróbki (cena ulgowa);
5) cena na eksport pośredni dla przedsiębiorstw metalowo-przetwórczych (cena różniczkowa);
6) cena eksportowa do Z. S. S. R. (cena różniczkowa);
7) cena eksportowa do innych krajów (cena różniczkowa).

Syndykat ustanawia:

1) cenę normalną,
2) cenę uprzywilejowaną dla uczestników syndykatu,
5) cenę na eksport pośredni.

Poszczególne huty ustanawiają samodzielnie:

3) i 4) cenę żelaza, dostarczanego w trybie własnego zapotrzebowania,
6) i 7) ceny eksportowe.

Cenami różniczkowemi są:

1) cena normalna syndykatowa,

5) cena na eksport pośredni,
6) i 7) ceny eksportowe.

Cenami ulgowemi są:

2) cena uprzywilejowana dla uczestników,
3) i 4) cena żelaza, dostarczanego w trybie własnego zapotrzebowania.

Na początku naszej pracy wskazaliśmy na to, że uprawianie refakcji przez koleje, jako przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, jest niedozwolone; ulgowa cena żelaza dla własnych zakładów dalszej przeróbki jest tem samem, czem w polityce kolejowej jest refakcja.

Wyższy poziom ceny normalnej (1), po której otrzymuje żelazo przemysł metalowo-przetwórczy, niż cen ulgowych (2, 3, 4), wywołuje upośledzenie czystego przemysłu przetwórczo-metalowego.

Fakt, że ceny na eksport pośredni (5) są wyższe, niż ceny eksportowe (7), a nawet, niż ceny eksportowe do Z. S. S. R. (6, równe są cenom na eksport do Z. S. S. R., plus zwrot cła), utrudnia eksport przemysłowi metalowo-przetwórczemu.

Czy cena żelaza jest za wysoka?

Porównanie z ceną spożywczą żelaza walcowanego na niemieckim Górnym Śląsku należy odrzucić. Porównanie z ceną w innych okręgach, wymaga uwzględnienia sprawy kosztów własnych.

Obliczenia kosztów własnych, dokonane przez Instytut Badania Konjunktur i Cen, są niesłychanie drobiazgowe.

Najważniejszą sprawą jest rozkład kosztów stałych. Mamy koncerny węglowo-żelazno-metalowo-przetwórcze; idzie o to, jak rozłożyć generalja na te 3 działy.

Przypuśćmy, że w koncernie węglowo-żelazno-mechanicznym koszty generalne wynoszą 10 miljonów złotych. Trzeba je rozłożyć na węgiel, żelazo i wyroby. Jeśli węgiel obciążymy 4 miljonami, wyroby 4 miljonami, to na żelazo wypadnie 2 miljony. Jeśli węgiel obciążymy 3 miljonami, wyroby 3 miljonami, to na żelazo wypadnie 4 miljony. Jasnem jest, że przy drugim sposobie rozkładu generaljów koszty własne żelaza będą większe.

Oczywiście, nie należy obliczać kosztów własnych węgla i żelaza oddzielnie. Możnaby, przy niezależnem obliczaniu kosztów, obciążyć węgiel 4 miljonami, żelazo 4 miljonami i wyroby 4 miljonami. Razem wypadnie 12 miljonów, gdy ogólne koszty wynoszą w rzeczywistości 10 miljonów.

Przy takiej metodzie obliczania można dowolnie wysoko obliczać koszty własne poszczególnego wytworu.

Taka metoda nie jest stosowana przez żadną hutę. Wymyśliliśmy ją tylko dla jaśniejszego zilustrowania naszej myśli; niewątpliwie jednak poszczególne koncerny rozkładają swe generalja w różnym stosunku na węgiel, żelazo i wyroby. Przypomnijmy sobie, że niektóre przedsiębiorstwa węglowo-żelazno-mechaniczne sprzedawały wyroby po cenie niższej, niż wynosiła normalna cena syndykatowa żelaza. Zapewne więc obciążały one koszty wyrobów tylko nieznacznym odsetkiem generaljów, a koszty własne żelaza — zbyt wysokim odsetkiem.

Trudno odmówić poszczególnemu koncernowi prawa dowolnego rozkładu generaljów, tem bardziej, że warunki indywidualne mogą legitymować różny dla każdego koncernu rozkład generaljów; niemiecka ankieta o kosztach żelaza przedstawia przekonywująco powody, dla których poszczególne koncerny obliczają koszty własne różnemi metodami.

Sądzimy, że koszty własne węgla należy obliczać na podstawie kalkulacji czystych kopalń węgla i ustalić, ile przypada na tonnę węgla kosztów ogólnych. Z generaljów koncernu węglowo-żelazno-mechanicznego należy potrącić na węgiel ilość, wyprowadzoną z kalkulacji czystej kopalni węgla.

Z wyrobami jest daleko trudniej. Należy jednak starać się wyprowadzić na podstawie danych, otrzymanych z czystych fabryk mechanicznych, ile z generaljów koncernu węglowo-żelazno-mechanicznego trzeba potrącić na wyroby.

Posługując się taką metodą syntetyczną, możemy dojść do wniosku, ile generaljów w koncernie węglowo-żelazno-mechanicznym przypada na koszty własne żelaza walcowanego.

Nie twierdzimy, aby proponowana przez nas metoda syntetyczna obliczania kosztów własnych była lepsza, niż dotychczas stosowana metoda analityczna, lecz uważamy, że może ona być pożyteczną, jako metoda uzupełniająca.

Jeszcze ważniejszą sprawą jest obciążanie kosztów własnych opłatą procentów od zobowiązań.

* * *

Jedną z przyczyn powstawania koncernów pionowych jest dążenie do pozyskania dostawcy produktu wyjściowego po cenie ulgowej. Tkwi tutaj jeden z najważniejszych węzłów polityki gospodarczej; w Niemczech powstają niezmiernie rozbudowane koncerny pionowe. Elektrownie, stalownie, fabryki chemiczne mają własne kopalnie węgla, stalownie i walcownie — własne fabryki mechaniczne

i t. d. Te powiązania koncernowe są wyrazem tendencji do Marktlose Wirtschaft, to jest gospodarstwa bezrynkowego; stalownie nie chcą kupować węgla, a wolą mieć węgiel z własnych kopalni; kopalnia nie chce mieć kłopotu ze sprzedażą węgla, a woli go oddawać własnej stalowni, stalownia nie chce sprzedawać żelaza, a woli je oddać własnej fabryce mechanicznej; fabryka mechaniczna nie chce mieć kłopotów z nabywaniem stali, a woli ją otrzymać od własnej stalowni. Stąd pęd do koncernowania, tem bardziej, że zakład skoncernowany otrzymuje produkt wyjściowy po cenie uprzywilejowanej, a nie po cenie normalnej syndykatowej; ujawnił się ten prąd dopiero na początku wieku XX.

W pewnym momencie ta zabawa w ucieczkę od rynku sprawia gorzkie zawody i rozczarowania; eksploatowany przy pomocy normalnej ceny syndykatowej rynek zaczyna strejkować i ustaje zbyt wyrobów końcowych, które bez rynku obejść się nie mogą.

Jeśli dodamy, że w okresie mody na koncerny, jaka zapanowała po wojnie, znajdowały one z łatwością kapitały na budowę i nabycie, często po wysokiej cenie, różnych własnych (koniecznie własnych) zakładów, w nadziei na otrzymanie produktu wyjściowego po cenie uprzywilejowanej, to otrzymamy obraz przeinwestowania, zrodzonego z gorączki pionowo-koncernowej; pod wpływem tej gorączki, nawet łatwo otrzymywane przy pomocy emisji akcyj i obligacyj kapitały, okazały się niewystarczające, zaczęto nierozmieszczone akcje i obligacje zastawiać, zaciągać kredyty krótkoterminowe, aż w pewnym momencie zastój rynku sprawił, że koncerny znalazły się w trudnościach finansowych i kunsztowne budowle zaczęły się walić.

Nawet nadzieja na cenę ulgową, uprzywilejowaną produktu wyjściowego z własnego, pięknie urządzonego zakładu, zawiodła; niewyzyskujący swej całkowitej zdolności wytwórczej, kosztownie i nowocześnie urządzony warsztat utracił przewagę niskich kosztów własnych nad altmodische Werke, t. j. staromodnemi fabrykami. Staromodna fabryka często taniej produkuje na swych zamortyzowanych urządzeniach, niż zakład nowy, ponieważ nie znajduje się pod naciskiem konieczności opłaty procentów od kapitałów, zużytych na nabycie własnych zakładów.

Gąbka napęczniała wodą, musi ją oddać, jej chłonność jest ograniczona. Napęczniałe koncerny oddają nagromadzone zyski i zaczynają ponosić straty, gdyż wyciśnięty rynek mniej kupuje.

Zaczyna tworzyć się przekonanie, że koncerny pionowe, stosujące metodę cen uprzywilejowanych (ulgowych) i różniczkowych, są szkodliwe.

Były minister skarbu Rzeszy Dietrich, ten, który nabył od Flicka akcje Gelsenkirchen i w ten sposób uczynił z rządu niemieckiego właściciela największego koncernu żelaznego — Vereinigte Stahlwerke, powiedział, że należy starać się o to, żeby „eine freie Bahn zu schaffen für mittlere selbständige Wirtschaften, die nicht erstickt werden sollen von den aufgeblähten Konzernen und Trusts, deren Zerb sich reich vollendet" (Berl. Tageblatt — 30. VI. 1932).

„Deutsche Bergwerks-Zeitung" analizuje problem, czy nie jest pożądane całkowite wydzielenie z koncernów żelazno-metalowo-przetwórczych — własnych oddziałów dalszej przeróbki. Powstałaby w ten sposób przeciwstawność interesów pomiędzy przemysłem hutniczo-żelaznym a przemysłem metalowo-przetwórczym (mechanicznym), zlikwidowanoby system faworyzowania przy pomocy cen uprzywilejowanych własnych zakładów dalszej przeróbki i upośledzania czystych przedsiębiorstw mechanicznych — system, który sprawił, że kierownicy koncernów pionowych zaczęli się plątać, gdyż nie byli w stanie rozpoznać, jaką należy powziąć decyzję.

W Ośrodkach Dyspozycji Gospodarczej w Polsce, wydanych w r. 1929, pisaliśmy:

„Zbytnie i nadmierne scentralizowanie dyspozycji w wielobranżowym koncernie wytwarza niezmiernie skomplikowane zagadnienia i niezmiernie zagmatwaną sytuację, utrudniającą powzięcie każdej decyzji. To też w wielobranżowych koncernach powstają odrębne przedsiębiorstwa w tym celu, aby ich dysponentom postawić proste zadania. Dlatego też zarząd koncernu świadomie dąży do wytworzenia antagonizmów i starć wewnętrznych".

„Tworzenie oddzielnych ośrodków dyspozycji wewnątrz koncernu o znacznym zakresie autonomji odpowiada dominującej obecnie potrzebie specjalizacji. Nic więc dziwnego, że dysponenci koncernów dochodzą niekiedy do przekonania, że nawet, gdy mają wyraźne elementy decyzji — powzięcie jej przerasta ich siły. W gruncie rzeczy bowiem powzięcie decyzji sprowadza się do oceny konjunktury w paru działach wytwórczości, a wiadomo, że nawet wytrawni ludzie mylą się przy ocenie konjunktury w jednej branży, będącej ich specjalnością. Stąd tendencja do redukowania zbyt rozbudowanych koncernów".

Akcje polskich koncernów węglowo-żelazno-metalowo-przetwórczych znajdują się przeważnie w rękach przedsiębiorstw niemieckich, które są w stosunku do przedsiębiorstw polskich holdingami. Również przedsiębiorstwa polskie są współwłaścicielami innych polskich przedsiębiorstw; wytwarzają się w ten sposób powiązania koncernowe.

Przedsiębiorstwo, należące do koncernu, zakupuje akcje innego przedsiębiorstwa, należącego do koncernu i w ten sposób powstaje obdłużenie; takie nabywanie akcyj i wytwarzanie obdłużenia może mieć charakter obustronny i wielostronny; wtedy w aktywach występuje wzrost pozycji: „papiery własne", t. j. akcje i obligacje, a w pasywach wzrost obdłużenia.

Procenty od tak wytworzonego obdłużenia powodują, że trzeba podnieść cenę opłacalną.

Jest to jedną z przyczyn powstawania pędu do tworzenia koncernów, obejmujących wiele przedsiębiorstw. Powstanie koncernu uskutecznia się przez wzajemną odsprzedaż akcyj przez jedne przedsiębiorstwa innym, przyczem jednocześnie powstaje stosunek wzajemnego obdłużenia.

Jedną z przyczyn powstawania koncernów pionowych jest zamiar otrzymania produktu wyjściowego po cenie ulgowej.

Jedną z przyczyn tworzenia wielkich koncernów, których pożytek uzasadnia się korzyściami, osiąganemi przez koncentrację produkcji, jest zamiar wytworzenia wzajemnego obdłużenia i obciążenia kosztów własnych opłatą procentów od zobowiązań, w ten sposób wynikłych.

Skutki przeinwestowania zaczęły występować już w 1921 r., ale uświadomiono je sobie znacznie później; angielski ekonomista Keynes w 1926 r. zalecał wprowadzenie nowoczesnych metod racjonalizacyjnych, fuzjonowanie sprawnych przedsiębiorstw i unieruchomienie mniej sprawnych zakładów.

W sytuacji sekcji amerykańskiej dominuje zagadnienie eksportu. Jedynem rozwiązaniem dających się odczuć po wojnie trudności eksportowych jest obniżenie cen wywożonych towarów angielskich.

Wyłoniona w 1927 r. przez Związek Producentów Przędzy (Cotton Yare Association) komisja, opublikowała w marcu 1928 r. raport, w którym zalecała fuzję szeregu przedsiębiorstw w jedno wielkie — pod nazwą Lancashire Cotton Corporation Ltd. Raport powołuje się na dobre wyniki, dokonanej w 1898 r. fuzji szeregu przedsiębiorstw w sekcji egipskiej w jedno wielkie przedsiębiorstwo pod firmą Fine Cotton Spinners and Doublers Association Ltd., które połączyło 45 przedsiębiorstw z trzema miljonami wrzecion i obejmowało wówczas około $^1/_4$ produkcji całej sekcji egipskiej. Projekt utworzenia Lancashire Cotton Corp. nie został jednak odrazu zrealizowany; trudności nastręczała sprawa ułożenia się z bankami z racji zaciągniętych w nich długów. Ostatecznie banki zgodziły się, pod wpływem rządu i Banku Angielskiego, na udzielenie ulg. Kapitał Lancashire Cotton Corp. został obliczony ostrożnie, wartość wrzeciona oceniano na 10 do 35 sh, w zależności od ich wieku i stanu. Połowę kapitału reprezentują wyemitowane Income Debentures, czyli obligacje dochodowe, od których wypłaca się procent tylko w wypadku otrzymania przez przedsiębiorstwo dochodu. Niewypłacany procent stanowi zaległość, która będzie wypłacana w przyszłości, o ile dochody przedsiębiorstwa na to pozwolą.

Pomysł obligacji dochodowej jest świetny i w bardzo rozsądny sposób reguluje stosunek pomiędzy wierzycielem przedsiębiorstwa a przedsiębiorstwem. Nie jest w interesie wierzyciela niszczenie przedsiębiorstwa, lecz przeciwnie, usprawnienie go w nadziei, że wtedy swoje zobowiązanie spłaci. Definitywny układ pomiędzy wierzycielem a przedsiębiorstwem, w okresie kryzysu, nastręcza pewne wątpliwości, gdyż konjunktura może się po paru latach poprawić, przedsiębiorstwo może mieć duże dochody i wówczas wierzyciel słusznie może uważać, że niepotrzebnie zredukował definitywnie swe roszczenia w okresie kryzysu. Obligacja dochodowa wytwarza zaległości, które mogą być spłacone później.

Zbyt wielkie nagromadzenie zaległości może wyłonić dopiero sprawę definitywnej redukcji długu.

ROZDZIAŁ X.

PRZEMYSŁ BAWEŁNIANY.

§ 1. Przemysł bawełniany angielski.

Angielski przemysł bawełniany jest od długiego szeregu lat przemysłem eksportowym; od 70 do 75% produkcji przędzy i od 85 do 90% produkcji tkanin wywożono zagranicę. Na angielskich rynkach zbytu, odciętych w czasie wojny od angielskiego dostawcy, powstał własny przemysł i zaczęli się utwierdzać eksporterzy z innych krajów. Na Wschodzie azjatyckim rozrósł się przemysł bawełniany; przodowała Japonja, której wywóz do Chin prześcignął znacznie przywóz angielski, znacznie większy przed wojną od japońskiego.

W przemyśle bawełnianym angielskim należy odróżniać dwie główne gałęzie, mianowicie t. zw. sekcję amerykańską i sekcję egipską. Przedsiębiorstwa z sekcji amerykańskiej przerabiają bawełnę amerykańską na grubsze, niskie numery przędzy, przedsiębiorstwa z sekcji egipskiej — lepszą bawełnę egipską na cieńsze, wyższe numery przędzy. Kryzys w sekcji amerykańskiej ma cechy trwałości i przewlekłości, ponieważ powstający na Wschodzie azjatyckim przemysł wytwarza grubsze numery przędzy, co się tłumaczy tem, że produkcja grubszych numerów jest łatwiejsza i pozwala na posługiwanie się robotnikiem niewykwalifikowanym; w sekcji egipskiej dużą rolę odgrywa wykwalifikowany robotnik i dlatego w tym dziale daleko trudniej jest wyprzeć wyroby angielskie.

Na eksporcie sekcji amerykańskiej odbiło się ujemnie, według zdania przemysłu, przywrócenie funta sterlinga do równi w 1925 r. Sekcja amerykańska poczyniła jeszcze przed wojną nadmiernie duże inwestycje. Z 319 zbadanych przedsiębiorstw 213 już przed wojną zainwestowało znaczne kapitały; przeciętnie przypada w 213 przedsiębiorstwach 53 sh zainwestowanego kapitału na jedno wrzeciono, gdy w pozostałych 96 przedsiębiorstwach tylko — 16,25 sh.

Druga połowa potrzebnego kapitału jest reprezentowana przez trzy typy akcyj, mianowicie: akcje uprzywilejowane, akcje zwykłe i akcje upośledzone. W ten sposób uwzględniono w różnej mierze interesy właścicieli i wierzycieli według pewnego schematu. Wierzyciele nie mogą przez ściąganie procentów od starych długów doprowadzić przedsiębiorstwa do bankructwa.

Lancashire Cotton Corp. wolne jest od obowiązku uiszczania wierzycielom corocznie określonych procentów; jest to niezmiernie zręczny i pomysłowy sposób sanacji zadłużonego przedsiębiorstwa. Instytucja emisyjna angielska udzieliła nowemu przedsiębiorstwu kredytu obrotowego w wysokości 2 milj. funtów. W r. 1932 Lancashire Cotton Corp. znalazła się znowu w poważnych trudnościach.

Keynes w 1929 r. wypowiedział opinję, że jedynym sposobem wyjścia z trudnej sytuacji jest utworzenie koncernu i że słusznie zaniechano tworzenia kartelu

W 1931 r. wysłana została na Wschód azjatycki przez rząd komisja dla zbadania warunków zbytu angielskich wyrobów bawełnianych. Według zdania komisji, standaryzacja wytworów angielskich i koncentracja handlu może dopomóc do powiększenia zbytu wyrobów angielskich i do pokonania w walce konkurencyjnej wyrobów japońskich. Wywóz do Chin odbywa się za pośrednictwem licznej rzeszy kupców, rozporządzających niewielkiemi środkami obrotowemi; nie są oni w stanie utrzymywać większych składów, co przedstawia tę niedogodność, że na otrzymanie towarów z Anglji trzeba czekać od 4 do 6 miesięcy. Przemysł bawełniany angielski winien więc stworzyć w Chinach wspólną organizację sprzedażną, rozporządzającą poważniejszemi kapitałami obrotowemi, któreby pozwoliły na utrzymywanie dużych składów z towarem różnych gatunków.

Joined Committee of Cotton Trade Organisations wypowiada w 1931 r. pogląd, że uzdrowienie, usprawnienie i rentowność dadzą się osiągnąć przez sfuzjonowanie sprawnych zakładów i unieruchomienie około $1/3$ nierentownych wrzecion.

W 1931 r. około 16% wrzecion było nieczynnych, pozostałe były zatrudnione w $2/3$ zdolności wytwórczej, razem więc zdolność wytwórcza wszystkich wrzecion była wyzyskana w 55%.

Jednak najsprawniejsze przedsiębiorstwa nie chciały obciążać się kosztami wypłaty emerytur przedsiębiorstwom mniej sprawnym za ich unieruchomienie.

Joined Committee of Cotton Trade Organisations proponuje wprowadzenie od zatrudnionych wrzecion opłat, z których winny być zakupione zbyteczne wrzeciona. Raport zaleca wprowadzenie

tego zarządzenia w trybie przymusu, t. j. założenie syndykatu przymusowego. Manchester, ojczyzna doktryny wolnohandlowej, teren działalności Cobdena, żąda syndykatu przymusowego! Raport wypowiada zdanie, że dobrowolne porozumienia nie dają spodziewanych wyników i że tylko przez zastosowanie przymusu można zapobiec naruszeniu umowy kartelowej. Następnie raport zaleca, w początkowej fazie działalności kartelu, zaciągnięcie pożyczki dla zakupu wrzecion, które mają być unieruchomione. Pomysł pożyczki solidarnie gwarantowanej przez kartel, musiał oczywiście napotkać na olbrzymie sprzeciwy.

Daleko powściągliwszy, mniej rewolucyjny, ale również i mniej skuteczny, jest projekt Federation of the Master Cotton Spinners Association. Raport proponuje utworzenie kartelu sprzedażnego na mocy ustawy. Kartel ma przydzielać każdemu członkowi obliczeniową ilość wrzecion i co miesiąc ustalać normę ich uruchomienia. Przekroczenie w normie uruchomienia ma być obciążone opłatą; przedsiębiorstwa, niewyzyskujące przydzielonych im norm zatrudnienia, otrzymują bonifikatę. Powyższy projekt nie zaleca żadnych zmian w stanie posiadania, nie proponuje fuzji, nie idzie tak daleko, jak projekt Joined Committee, zalecający fuzję dla celów racjonalizacji.

Projekt Joined Committee jest śmielszy, zaleca racjonalizację, zaciągnięcie pożyczki i fuzję. Projekt Master Cotton Spinners jest ostrożniejszy i chce tylko normować produkcję.

Pomysły reorganizacji przemysłu bawełnianego angielskiego biorą natchnienie z prawa węglowego angielskiego z 1930 r., którego celem było stworzenie warunków opłacalności dla eksportu. Eksport węgla angielskiego stał się nieopłacalny i angielskie prawo węglowe ustala tryb sprzedaży po cenach dwojakich: po cenie wysokiej na rynku wewnętrznym i po cenach niskich na rynkach zagranicznych.

Wysoka cena wewnętrzna była w gruncie rzeczy narzędziem pobrania opłat od sprzedaży krajowej, z których premjowano eksport.

System cen dwojakich daje się zastosować na rynku krajowym, chronionym od przywozu zagranicznego cłami albo kosztami drogiego przewoźnego. Przywóz węgla do Anglji się nie opłaca, gdyż jego przewóz kosztuje zbyt drogo; rynek angielski jest więc całkowicie zabezpieczony dla węgla angielskiego.

System dwojakich cen nie dał się zastosować w angielskim przemyśle bawełnianym wskutek braku ochrony celnej; fracht oczywiście nie był przeszkodą dla przywozu przędzy i tkanin do

Anglji, wskutek tego przemysł bawełniany nie mógł się wzorować na prawie węglowem.

Redukcja wywozu w celu osiągnięcia lepszej ceny niewiele może pomóc przemysłowi angielskiemu; na miejsce zmniejszonego wywozu angielskiego zjawić się muszą wyroby japońskie.

Projekt fuzji i koncentracji jest oczywiście bardzo dobrym pomysłem, ale tylko wtedy, jeśli oszczędności, uzyskane na tańszej produkcji, nie będą zużyte na wypłatę odszkodowania zakładom nieczynnym; w przeciwnym razie oszczędność na produkcji nie będzie miała wpływu na cenę.

Punktem ciężkości jest więc sanacja finansowa przemysłu, w którym są zainwestowane zbyt duże kapitały, nie będące w stanie odrzucić należnych procentów. Metoda, zastosowana przy utworzeniu Lancashire Cotton Corp. była bardzo prawidłową, ale dała się ona wprowadzić w życie tylko dlatego, że można było zastosować przez rząd i bank emisyjny przymus w stosunku do wierzycieli obdłużonych przedsiębiorstw, zagrożonych niewypłacalnością. To też do Lancashire Cotton Corp. weszły prawie wyłącznie zakłady mniej lub więcej niewypłacalne, które uzyskały szereg ulg od wierzycieli. Przedsiębiorstwa sprawne i wypłacalne liczą na to, że w trybie walki konkurencyjnej usuną przedsiębiorstwa mniej sprawne, sądzą że koszty walki konkurencyjnej będą mniejsze, niż koszty wypłaty odszkodowania za unieruchomienie przedsiębiorstwom mniej sprawnym.

W maju 1931 r. na specjalnem posiedzeniu Joined Committee of Cotton Trade Organisations rozpatrywano poprawiony projekt, mający na celu doprowadzenie do koncentracji produkcji i usunięcia zbytecznych maszyn.

Projekt dotyczy sekcji amerykańskiej i egipskiej; przewidzianem jest mianowanie przez rząd nie mniej niż trzech i nie więcej niż pięciu komisarzy rządowych do realizacji projektu. Komisarze mają być mianowani na 5 lat i w ciągu 3 miesięcy od chwili mianowania winni się wyzbyć zainteresowań finansowych w przemyśle bawełnianym.

Przewidzianem jest wprowadzenie opłaty do 3 pensów od wrzeciona przez rok, przyczem opłaty nie mogą być nałożone na dłużej niż na 10 lat.

Aby utrudnić przedsiębiorstwom instalowanie nowych wrzecion po wejściu w życie projektu, przewidziany jest pobór od nowych wrzecion opłaty przez cały okres funkcjonowania schematu; to jest, jeżeli przedsiębiorstwo po 3 latach funkcjonowania planu ustawi nowe wrzeciona, to musi uiścić opłatę i za poprzednie 3 lata.

Żaden zakład nie ma prawa produkować, o ile nie uiści wszystkich należnych opłat; uruchomienie bez uprzedniego uiszczenia opłat jest karalne.

Komisarze mogą zaciągać pożyczki na podkład opłat, które mają prawo w przyszłości ściągać. Mają oni prawo skupować wrzeciona, które im będą zaofiarowane, lecz nie mają prawa kupować bawełny i wyrobów. Komisarze mają prawo zniszczyć, rozbić albo w inny sposób rozporządzić się nabytemi wrzecionami.

Prawo zaciągnięcia pożyczki i zakupu wrzecion przez komisarzy w ciągu pierwszych trzech lat działania schematu wymaga piśmiennego pozwolenia rządu.

Schemat będzie przedłożony wszystkim przedsiębiorstwom przędzalniczym z prośbą o wypowiedzenie się. Na początku 1932 roku odbyło się głosowanie w sprawie przyjęcia schematu prowizorycznego o podobnym charakterze. Wynik głosowania wykazał, że 47% głosów było za przyjęciem schematu, 29% przeciwko, przy 24% wstrzymujących się od głosowania.

§ 2. Przemysł bawełniany niemiecki.

Textil Zeitung z 28 lutego 1931 r. donosi, że niemiecki przemysł bawełniano-przędzalniczy zdecydował się na planową redukcję produkcji, początkowo na 6 tygodni; ograniczenie jest nierównomierne.

Te firmy, które pracują w 60% normalnego zatrudnienia, nie mają prawa podwyższać swego zatrudnienia powyżej 60%. Przedsiębiorstwa, zatrudnione od 60 do 70% winny zejść na 60% zatrudnienia, przedsiębiorstwa, zatrudnione w 70 do 80% — na 65%, przedsiębiorstwa, zatrudnione od 80 do 90% — na 70%, przedsiębiorstwa, zatrudnione powyżej 90% winny zredukować wytwórczość o 25%.

Redukcja zatrudnienia dotyka najciężej przedsiębiorstwa najlepiej zatrudnione.

W przędzalniach-tkalniach podlegają redukcji tylko wrzeciona, pracujące na sprzedaż (przędza).

Dla obliczenia redukcji miarodajnem jest zatrudnienie w ostatnim tygodniu stycznia 1931 r.

Za podstawę do obliczenia kwot produkcyjnych przyjęto w kartelu niemieckim nie liczbę wrzecion, lecz stan ich zatrudnienia, przed zawarciem kartelu. Największej redukcji ulegają przedsiębiorstwa najlepiej zatrudnione; niemiecki kartel był tworem krótkotrwałym i wkrótce się rozpadł.

§ 3. Polski przemysł bawełniany.

W pracy mej „Bilans Handlowy Królestwa Polskiego", wydanej w roku 1916, napisałem:

„W Królestwie wyrabiane są głównie tkaniny bawełniane grube, gładkie i drukowane, do wyrobu ubrań, używanych w Rosji środkowej i na wschodzie. Około jednej czwartej wytwórczości przypada na tkaniny do wyrobu bielizny. Tkaniny lepsze wyrabiają się w ilościach niewielkich, co jest w ścisłym związku z zaniedbaniem u nas wytwórczości przędzy bawełnianej numerów wyższych. Wskutek tego lepsze, cieńsze tkaniny bawełniane przywożone są do nas z Cesarstwa."

Po powstaniu Polski przemysł bawełniany Kongresówki stracił rynek rosyjski, ale zyskał rynek byłego zaboru pruskiego i austrjackiego. W nowych warunkach, polski przemysł bawełniany musiał się przestawić na inną produkcję w celu przystosowania się do wymagań nowego rynku wewnętrznego i rozpoczął produkcję cieńszych numerów przędzy i cieńszych tkanin.

Produkcja stała się wskutek tego bardziej różnorodna i wielkie przedsiębiorstwa łódzkie zmuszone były do zarzucania masowej produkcji tkanin jednostajnych i przestawienia się na wyrób większej ilości gatunków tkanin. Duże partje jednostajnych tkanin, wytwarzanych przez łódzkie przedsiębiorstwa, łatwo było umieścić na olbrzymim rynku rosyjskim, na którym ginęły one w powodzi innych gatunków. Mniejszy i bardziej zróżniczkowany pod względem charakteru swego zapotrzebowania rynek polski wymagał nietylko tkanin cieńszych, ale nawet tych samych tkanin w różnych deseniach. Wielkie przedsiębiorstwa zaczęły więc tracić dotychczasową przewagę nad mniejszemi, gdyż nie były w stanie uprawiać masowej jednostajnej produkcji.

I przed wojną istniały w Łodzi małe tkalnie, t. zw. zarobkowe, pracujące na zamówienie kupców; nie stanowiły one przed wojną konkurencji dla wielkich przedsiębiorstw, gdyż zaspakajały inny rodzaj zapotrzebowania, niż wielkie przedsiębiorstwa, to też wielkie tkalnie łódzkie nie uskarżały się przed wojną na ich konkurencję, wprost przeciwnie, jedne wielkie przedsiębiorstwa zarzucały innym wielkim przedsiębiorstwom, że ściągają im desenie w wypadkach, gdy dany deseń cieszy się powodzeniem. Obecnie wielkie przedsiębiorstwa nazywają małe tkalnie — tkalniami anonimowemi i zarzucają im kradzież deseni.

W przemyśle bawełnianym występują różne typy przedsiębiorstw:

1) Czyste przędzalnie, a więc przedsiębiorstwa, nie mające własnych tkalni; uprawiają one sprzedaż wyprodukowanej przędzy, czasami podejmują się za wynagrodzeniem wyrobienia przędzy z danej im cudzej bawełny, albo wydzierżawiają obcemu przedsiębiorcy swe przędzalnie, albo ich część. Są to niekiedy mniejsze zakłady, zadawalające się mniejszym zyskiem. Pracują one przeważnie na dwie zmiany, co znacznie obniża koszty własne, jak to wyjaśnimy poniżej; są one dostawcami przędzy dla małych czystych tkalni, przemysłu dzianego i t. p.

2) Czyste tkalnie — są to mniejsze przedsiębiorstwa, niektóre z nich pracują na własny rachunek, inne zarobkowo i przerabiają za wynagrodzeniem dostarczoną im przędzę na tkaniny. Zarówno w jednym, jak i w drugim wypadku dostawcami przędzy są czyste przędzalnie i wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie. Małe czyste tkalnie zadawalają się przeważnie małym zyskiem, mają one niewielkie koszty handlowe i nieznaczne wydatki administracyjne. Pracują one na zlecenie kupców, orjentujących się w charakterze różnorodnego popytu i dających im zamówienia na towar często bardzo zindywidualizowany, przeważnie gorszy i tańszy od tkanin z wielkich tkalni.

3) Przędzalnie-tkalnie, a więc przedsiębiorstwa mieszane, mające własne przędzalnie i własne tkalnie.

Wśród nich należy odróżnić dwa typy przedsiębiorstw.

Największe przedsiębiorstwa łódzkie, są tak urządzone, że rozmiary przędzalń odpowiadają rozmiarom ich tkalni; przy zatrudnieniu tkalni na jedną zmianę wystarcza uruchomienie przędzalni również na jedną zmianę; nie umieją one zatrudnić własnych tkalni i znaczną część wyprodukowanej przędzy sprzedają czystym tkalniom.

Ich wielkie tkalnie mają tę przewagę nad mniejszemi, że się bardziej nadają do masowej produkcji. Z chwilą jednak, gdy rynek domaga się tkanin różnorodnych, odczuwają one trudność rozmieszczenia na rynku większych partyj jednostajnego, aczkolwiek lepszego towaru.

Do drugiego typu należą przędzalnie-tkalnie, tak urządzone, że dla pokrycia zapotrzebowania pracującej na jedną zmianę tkalni, potrzebne jest uruchomienie przędzalni na dwie zmiany; zużywają one całkowicie wyprodukowaną przez siebie przędzę i nie zajmują się jej sprzedażą. Wielkie przędzalnie-tkalnie robią im zarzut z tego powodu, że powściągliwie i umiarkowanie instalowały nowe wrzeciona i w ten sposób osiągnęły o s z c z ę d n o ś ć przy dokonywaniu inwestycyj.

Są to przedsiębiorstwa daleko mniejsze, niż wielkie przedsiębiorstwa łódzkie, mające przędzalnie, odpowiadające pod względem swych wymiarów tkalniom. Wskutek mniejszych rozmiarów mogą wytwarzać mniejsze partje towaru bardziej różnorodnego i nie są zmuszone do produkcji większych partyj jednorodnego towaru. Pod tym względem ich sytuacja podobna jest do sytuacji małych czystych tkalni i mają one nad wielkiemi przedsiębiorstwami przewagę, wynikającą z większej łatwości produkowania różnorodnego towaru.

Unikają one zakupu przędzy, gdyż zakupiona przędza kosztuje znacznie drożej, niż wyprodukowana na drugą zmianę we własnych zakładach. Koszty przy produkcji przędzy na drugą zmianę są w zasadzie znacznie niższe, niż koszty przędzy wyprodukowanej w przędzalni, pracującej na jedną zmianę. Według opinji kierowników największych przedsiębiorstw łódzkich, ścisła kalkulacja przy zatrudnieniu na 1 zmianę wynosi (zamiast liczb wstawiamy litery):

Przy pracy na jedną zmianę:

Przy Nr. 24	Przędzenie	Motanie	Ogółem
1) robocizna, pensje, świadczenia socjalne, siła, para, woda i materjały	a groszy	b groszy	c groszy
2) generalja fabryczne, konserwacja maszyn i budynków, pensja dyrektora	d „	e „	f „
3) generalja centrali, podatki i t. d.	g „	h „	i „
4) odsetki i prowizje (wyłączając bawełnę)	j „	k „	l „
	ł groszy	m groszy	n groszy

Przy pracy na dwie zmiany:

odpadają figurujące w p. 2, 3 i 4 koszty zwiększonej produkcji i pozostają jedynie podane w punkcie

1) robocizna, pensje, świadczenia socjalne, siła, para, woda i materjały	a groszy	b groszy	c groszy

Oszczędność na każdym kilogramie przędzy Nr. 24, przędzonego w drugiej zmianie, wynosi w porównaniu z kosztami w pierwszej zmianie n—c groszy.

Widzimy więc, że z przedsiębiorstw mieszanych znajdują się w lepszej sytuacji te, które mają w stosunku do swych tkalni

mniejsze przędzalnie, gdyż to im pozwala na uruchomienie przędzalń na dwie zmiany, a więc na tańszą produkcję.

Przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie z przędzalniami, odpowiadającemi pod względem ich rozmiarów własnym tkalniom, nie mogą w okresie złej konjunktury uruchomić przędzalń na dwie zmiany, gdyż wówczas niezmiernie wydatnie musiałyby zwiększyć produkcję tkanin we własnych tkalniach i sprzedaż przędzy czystym tkalniom; jedno i drugie doprowadziłoby do nadmiernej podaży tkanin i do obniżenia ich ceny. Wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie nie chcą podejmować walki konkurencyjnej z przedsiębiorstwami innych grup, bądź uważają, że koszty walki byłyby zbyt wysokie, bądź nie są pewne wyniku walki.

Przed zawiązaniem kartelu przymusowego istniał kartel dobrowolny, do którego należało 1 392 756 wrzecion z ogólnej ilości 1 496 814. W 1931 r. zgłosiły przystąpienie do kartelu dobrowolnego tylko 1 107 574 wrzeciona, t. j. 74% ogólnej ilości wrzecion, a 285 182 wrzeciona, t. j. 19% ogólnej ilości wrzecion, należących w ubiegłych latach do kartelu dobrowolnego, nie zgłosiły akcesu na okres następny. Ilość outsiderów mogła się więc podnieść z 7% na 26%. Postanowienia umowy kartelowej nie były przestrzegane.

W tej sytuacji wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie zwróciły się do rządu z inicjatywą przymusowego utworzenia kartelu. Przedstawiciel rządu złożył w dniu 16 marca 1931 r. następujące oświadczenie:

„Stosunek ogólny rządu do sprawy kartelu przędzalniczego jest zasadniczo przychylny. Rząd zdaje sobie sprawę z potrzeby uregulowania i uporządkowania stosunków w przemyśle włókienniczym. Rząd pragnąłby się jednak ograniczyć do przyjaznego współdziałania i stara się w sposób zdecydowany uniknąć bezpośredniego ingerowania w sprawie kartelu przędzalniczego."

„Tworzenie przymusowych karteli przez rząd jest bowiem jedną z form etatyzmu. Tworząc kartel przymusowy, rząd przyjmuje na siebie wielką odpowiedzialność nietylko wobec członków kartelu, w odniesieniu do których staje się arbitrem, ustalającym ostateczną wysokość kwot produkcyjnych i innych warunków, na których ma się oprzeć organizacja kartelu, lecz i wobec społeczeństwa za działalność kartelu, wobec zatrudnionych pracowników i robotników za posunięcia kartelu w dziedzinie płac zarobkowych."

„Przyznają chyba Panowie, że jest to odpowiedzialność niemała i, że rząd musiał się nad tem poważnie zastanowić, czy wzięcie na siebie tak wielkiej odpowiedzialności jest zasadniczo możliwe.

Panowie stwierdzili wobec Rządu, iż Panowie wszyscy pragniecie kartelu, tylko nie możecie sami dojść do porozumienia. Przyjazne współdziałanie, jakie rząd udzielił, wysyłając komisję międzyministerjalną, której członkowie biorą udział i w obecnej komisji — nie dało rezultatu."

„Panowie proszą zatem, aby rząd stworzył kartel przymusowy. Rząd ma w ręku odpowiednie środki po temu, aby taki kartel w szybkim czasie do życia powołać. Jednym z takich kilku możliwych środków-rozwiązań byłoby wprowadzenie cła na bawełnę i udzielanie zezwoleń na przywóz bezcłowy wyłącznie członkom kartelu, albo wprowadzenie w życie specjalnej ustawy o regulowaniu produkcji w przemyśle włókienniczym. Posunięcie to stworzyłoby rzeczywisty, niedający się podważyć i obejść monopol kartelu w produkcji przędzy. Ale, zabiegając u rządu o to lub podobne posunięcie, Panowie muszą sobie zdać sprawę i z dalszych konsekwencyj".

„Rząd reprezentuje całokształt interesów społeczeństwa. Linja jego polityki — to wyrozumowana przeciętna interesów poszczególnych grup społecznych. Przeciętna ta niezawsze będzie się pokrywała z kierunkiem interesu grupowego. Idąc na organizację kartelu przymusowego i biorąc na siebie współodpowiedzialność wobec społeczeństwa za działalność kartelu, rząd nie będzie mógł nie interesować się wysokością cen, nie będzie mógł dopuścić do nieusprawiedliwionego wyzysku konsumentów, nie pozostanie obojętnym wobec kartelowej polityki płac. Wreszcie rząd, ingerując, nie może ograniczyć się do powołania do życia krótkotrwałej efemerydy na okres najcięższych kilku miesięcy, lecz dążyć musi do gruntownej sanacji stosunków, a zatem dążyć musi do powołania kartelu na dłuższy okres czasu, gdyż tylko przy takim kartelu są możliwe zasadnicze posunięcia reorganizacyjne".

„Być może, że Panowie, zwracając się do rządu o pomoc w organizacji przymusowego kartelu, nie brali dostatecznie pod uwagę tych wszystkich momentów. Nie chcielibyśmy, aby na tem tle zapanowały jakiekolwiek nieporozumienia w przyszłości".

„Sytuacja musi być dostatecznie wyjaśniona, stanowiska sprecyzowane i decyzje powzięte w pełnem poczuciu odpowiedzialności".

„Każdy z Panów będzie miał czas po raz wtóry zastanowić się i dać swą ostateczną pisemną odpowiedź do piątku (20 marca 1931 r.), biorąc pod uwagę okoliczności wyżej wskazane i deklarując jednocześnie swą gotowość podporządkowania się arbitrażowi rządowemu".

„Odpowiedzi Panów staną się podstawą ostatecznej decyzji rządu".

Oświadczenie przedstawiciela rządu nasuwa szereg uwag.

Słusznie została podkreślona odpowiedzialność rządu jako skutek zastosowania przymusu organizacyjnego.

Przedstawiciel rządu nie wyjaśnił, czem jest umotywowana potrzeba uregulowania i uporządkowania stosunków w przemyśle włókienniczym.

Z dotychczasowego przeglądu struktury poszczególnych gałęzi przemysłu, dają się wyłuskać następujące motywy tworzenia organizacyj przymusowych:

1) motyw dzielnicowy; utrzymanie drożej produkujących gorzelni rolniczych ze względu na pożytek ich dla rolnictwa pewnych okręgów, utrzymanie małych, drogo produkujących cukrowni ze względu na pożytek dla rolnictwa pewnych okręgów utrzymania plantacyj buraczanych, utrzymanie drogo produkujących kopalni soli ze względu na ich pożytek dla okręgu Wieliczki, Bochni i t. d.;
2) motyw popierania eksportu, występujący w Ustawie Cukrowej, w kartelu naftowym, konwencji węglowej i t. d.; [1])
3) motyw popierania rodzimej wytwórczości surowca, występujący w polityce naftowej, która zmusza rafinerje do przerobienia zjawiającego się w okresie złej konjunktury nadmiaru ropy.

Żadnego z tych motywów nie spotykamy w zamierzeniach polityki państwowej w przemyśle bawełnianym.

Motyw dzielnicowy niema tutaj zastosowania. W wypadku zamknięcia paru fabryk łódzkich robotnicy przeszliby do innych, fabryk łódzkich na drugą zmianę. Przemysł bawełniany skoncentrowany jest w niewielu okręgach i dotychczas nikt nie wyrażał obawy przed ewentualnem przesiedlaniem się robotników z Łodzi do Zawiercia, Sosnowca albo Żyrardowa.

Motyw popierania eksportu nie został uwzględniony, a ten motyw mógł być uwzględniony. Jeżeli eksport wytworów baweł-

[1]) Niniejszy rozdział wygłoszony był jako referat w Łódzkiem Towarzystwie Techników dn. 3 czerwca 1932 r. W dn. 7 lipca 1932 r. walne zgromadzenie Zrzeszenia Producentów Przędzy Bawełnianej uchwaliło wypłacanie premij eksportowych. W ten sposób kartel może już legitymować swe istnienie motywem eksportowym. Dopiero po pewnym czasie będzie można wydać sąd o tem, czy kartelowi naprawdę szło o skuteczne popieranie eksportu, czy też o cokolwiek spóźnione zdobycie legitymacji dla formy kartelu przymusowego.

nianych jest minimalny wskutek jego nieopłacalności, to mogła być narzucona przemysłowi bawełnianemu taka struktura, przy której sprzedaż krajowa po cenach wysokich stworzyłaby warunki dla eksportu po cenach niskich.

Oczywiście, iż motyw popierania rodzimego surowca nie daje się zastosować w przemyśle bawełnianym; wprost przeciwnie, bawełna wypiera krajowy len.

Jedynym więc motywem polityki państwowej jest uniknięcie skutków rujnującej konkurencji dla poszczególnych przedsiębiorstw. Tymczasem rujnująca konkurencja uzdrawia życie gospodarcze, doprowadza do zmniejszenia nadmiernego obdłużenia przedsiębiorstw w trybie układów z wierzycielami, usuwa konieczność sprzedawania towaru po wysokiej cenie dla pokrycia lekkomyślnie zaciągniętych zobowiązań.

Jedno z mniejszych przedsiębiorstw, istniejące od 35 lat, zainstalowało w 1928 r. oddział przędzalniczy, którego koszt własny wynosił 250 000 dolarów. Przedsiębiorstwu zdawało się, że sytuacja na polskim rynku przędzy bawełnianej umożliwi zamortyzowanie nowozakupionych maszyn w ciągu najbliższych 4 lat. Okazało się jednak niebawem, oświadcza przedsiębiorstwo, że już na początku 1929 r. sytuacja włókiennictwa polskiego weszła w fazę zaostrzającego się nieustannie kryzysu o wyjątkowo silnem napięciu. Temu przedsiębiorstwu nie mogą wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie postawić zarzutu, że uprawiało „oszczędność" w inwestycjach.

Przedstawiciel Rządu oświadczył, że Rząd nie może się ograniczyć do powołania do życia krótkotrwałej efemerydy na okres kilku najcięższych miesięcy. Zrozumieć to można tylko w ten sposób, że rząd nie może stwarzać organizacji, której celem jest zabezpieczenie przemysłowi w okresie kryzysu minimalnej ceny opłacalnej, nie będąc jednocześnie zdecydowanym na utrzymanie kartelu przymusowego i w okresie dobrej konjunktury, a to w celu nałożenia na przemysł wędzideł ceny maksymalnej. Doktryna o godziwej cenie opłacalnej nie może być stosowana tylko w okresie złej konjunktury, musi ona obowiązywać również i w okresie dobrej konjunktury; zamiast postulatu ceny minimalnej zjawić się musi postulat godziwej ceny maksymalnej. Złudzeniem jest przypuszczenie, aby mogła być usankcjonowana doktryna o słusznej, godziwej, opłacalnej cenie minimalnej w czasie kryzysu i liberalnej cenie rynkowej w czasie pomyślności gospodarczej.

§ 4. Kartel kalkulacyjny.

Inicjatorem kartelu przymusowego były wielkie przedsiębiorstwa mieszane przędzalniczo-tkackie. Należy się więc zorjentować w charakterze ich interesów.

Wytworem przemysłu bawełnianego jest tkanina, przędza jest półproduktem wewnątrz przemysłu włókienniczego. Przędza jest kupowana przez tkalnie, fabryki wyrobów dzianych, niciarnie i t. d.

Najskuteczniejszem byłoby więc zorganizowanie kartelu tkanin, będących ostatecznym wytworem przemysłu bawełnianego. Taka forma organizacji okazuje się jednak nie do zrealizowania; każdy kartel musi z pewnym stopniem dokładności określić towar, będący przedmiotem umowy kartelowej. Tymczasem różnorodność tkanin, ich barwa, desenie, jest bardzo duża, oprócz tkanin czysto bawełnianych są produkowane tkaniny półwełniane, półjedwabne i t. p. Realizacja kartelu tkackiego rozbija się z powodu niemożności określenia towaru, mogącego być przedmiotem kartelu.

Chwyt od strony przędzy jest więc zabiegiem, mającym na celu drogą okólną uregulować produkcję i zbyt tkanin.

Między przedsiębiorstwami mieszanemi, jak było powiedziane wyżej, istnieją dwa typy. Do pierwszego należą przedsiębiorstwa o zdolności wytwórczej przędzalni, skoordynowanej ze zdolnością wytwórczą ich tkalni; są to największe przedsiębiorstwa łódzkie. Do drugiego typu należą przedsiębiorstwa, które tylko przy pracy przędzalni na dwie zmiany są w stanie zaopatrzyć w przędzę własne tkalnie na jedną zmianę.

Pomiędzy temi dwoma typami grupy mieszanej występuje ostry konflikt. Przedsiębiorstwa pierwszego typu są rzecznikami stosowania jednakowej normy uruchomienia wrzecion dla przedsiębiorstw obydwóch typów. Zastosowanie jednakowej normy uruchomienia do przędzalni mniejszych przedsiębiorstw mieszanych, jest równoznaczne z ograniczeniem wytwórczości ich tkalni do połowy ich zdolności wytwórczej.

Przedsiębiorstwa mieszane o mniejszej zdolności wytwórczej własnych przędzalni wysuwają zasadę, ażeby przy produkcji na potrzeby własnych tkalni, a nie na rynek, dozwolona była praca przędzalń na dwie zmiany i powołują się na to, że zasada ta została zrealizowana w umowie, zawartej przez związek przędzalń w Niemczech.

Trudna jest dla większych przedsiębiorstw przędzalniczo-tkackich obrona postulatu, zakazującego produkować przędzę na dwie zmiany dla własnych tkalni. Konflikt przeniesiony więc został

na inną płaszczyznę. Dowodzi się, jak to przytoczyliśmy powyżej, że znaczną jest oszczędność na każdym kilogramie przędzy, wyrobionej w drugiej zmianie w porównaniu z kosztami produkcji przędzy w pierwszej zmianie. Oszczędność tę dla przędzalń, pracujących ponad normę, można ściśle ustalić, przerachowując na tysiąc wrzeciono-godzin. Zysk przędzalni o 30 tys. wrzecion przy pracy na dwie zmiany wynosiłby to samo, co zysk przędzalni o 180 000 wrzecion, pracujących na jedną zmianę. Zrozumiałą jest więc uporczywa walka, ze strony mniejszych przedsiębiorstw mieszanych, o prawo do pracy na dwie zmiany lub przynajmniej o pracę ponad normę. Wielkie przedsiębiorstwa uważają, że jest to objawem niezdrowej konkurencji, jeżeli przędzalnia pracuje na dwie zmiany i w związku z tem ma koszty przędzenia o 8 do 15% mniejsze w porównaniu z przędzalnią, zatrudnioną na jedną zmianę. Dlaczego jedno wrzeciono ma mieć inne prawo do pracy i dochodu, niż inne wrzeciono? — zadaje hamletowskie pytanie grupa wielkich przedsiębiorstw. Oczywiście, że nie przez stronność, lecz tylko z punktu widzenia gospodarki narodowej dążyć należy do tego, by w przyszłości wogóle nie pozwolono, by w jednej fabryce pracowano stosunkowo więcej, aniżeli w drugiej, wyjaśniają wielkie przedsiębiorstwa; rezygnują jednak z realizacji tego postulatu i wysuwają postulat zastępczy, który brzmi:

Jednakowa możność kalkulacji dla wszystkich.

Godząc się na wyjątki od powszechnej jednolitej normy uruchomienia, wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-włókiennicze wysuwają następujący postulat: warunkiem podstawowym przyzwolenia na wyjątki jest zasada, że pracujące ponad normę firmy nie uzyskają przez to lepszych możliwości kalkulacyjnych.

Według zdania wielkich przedsiębiorstw mieszanych nie wolno pracować i produkować zbyt tanio. W tym celu wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie wysuwają w stosunku do mniejszych przedsiębiorstw przędzalniczo-tkackich, których przędzalnie pracują na dwie zmiany, postulat, że za udzielenie ich przędzalniom prawa pracy ponad normę, winny one opłacać extra opłaty w celu wyrównania różnic kalkulacyjnych.

Wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie stają więc na stanowisku, że zbyt tanio pracujące mniejsze przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie winny być z powodu tańszej produkcji obciążone specjalnemi opłatami w celu wyrównania szans konkurencyjnych (kartel kalkulacyjny!).

W taki to sposób postanowiono uwzględnić sytuację przedsiębiorstw mieszanych o niedoborze przędzy, które w celu skompensowania tego niedoboru zmuszone są do uruchomienia swych przędzalń na dwie zmiany.

Wielkie przedsiębiorstwa mieszane nie przerabiają wyprodukowanej przędzy całkowicie we własnych tkalniach, lecz część jej sprzedają czystym tkalniom bawełnianym, fabrykom wyrobów dzianych, półwełnianych i t. d.

Wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie znajdują się więc, jako dostawcy przędzy dla czystych tkalni, w konflikcie z czystemi przędzalniami, pracującemi na dwie zmiany i z mniejszemi przedsiębiorstwami mieszanemi o nadmiarze przędzy.

Przedsiębiorstwa, sprzedające przędzę, nie mogą oczywiście wysunąć argumentu, że produkują przędzę na potrzeby własnych tkalni.

Przedsiębiorstwa mieszane o nadmiarze przędzy i czyste przędzalnie wysunęły szereg argumentów, przemawiających za przyznaniem im wyższych norm uruchomienia.

Mniejsze czyste przędzalnie, zagrożone krępującym je kontyngentem produkcyjnym, wskazują na to, że mają gorsze warunki rentowności, niż duże; dlatego żądają ulg; według ich zdania, wyższa cena przędzy nie pokryje strat, wynikających z ograniczenia ich produkcji. Proponują więc zastosowanie systemu opłat różniczkowanych od przekroczenia norm zatrudnienia w stosunku prostym do wielkości przędzalni; im przędzalnia jest mniejsza, tem do niższych opłat ma być przyciągnięta.

Wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie zwalczają argument mniejszych przędzalń, polegający na tem, że znajdują się one w innej sytuacji gospodarczej, aniżeli przędzalnie większe. W kołach fachowców przędzalników (wykładane to również jest w szkołach) wiadomem jest, odpowiada wielki przemysł, że przędzalnia, posiadająca mniej więcej 15 000 wrzecion, stanowi zaokrąglony agregat. Przędzalnia taka nie jest w stanie wyprzędzenia rozmaitych mieszanek jednocześnie, natomiast pod względem kalkulacyjnym nie stoi ona gorzej od przędzalni o 60 000 lub 120 000 wrzecion. O ile więc żądane są wyjątki, to ma się chyba na myśli jedynie przędzalnie mniejsze, posiadające poniżej 15 000 wrzecion. Nie wiadomo jest jednak naszemu wielkiemu przemysłowi, by w innych krajach dla takich przędzalń żądano „wyjątków". Prawo do produkcji traktują feodali łódzcy jako przywilej, wyjątek (sic!). Przyznaje wprawdzie wielki przemysł, że małe przędzalnie nie mogą przynosić tych zysków, jakie dają większe przędzalnie, natomiast w czasie kryzysu tracą one mniej.

Jeżeli mniejsze przędzalnie w czasie kryzysu tracą mniej, a w okresie dobrej konjunktury mają mniejsze zyski, to stanowią one idealny typ sprawnego przedsiębiorstwa, gdyż pracują równomierniej niż wielkie.

W każdym razie wielkie przedsiębiorstwa oponują przeciwko temu, jakoby miały przewagę nad mniejszemi przędzalniami i tym razem mają słuszność. Takie stanowisko znajduje się w sprzeczności z poglądami przemysłu manchesterskiego, który uważa, że wyjściem z trudnej sytuacji jest fuzjonowanie małych przedsiębiorstw i tworzenie wielkich zespołów. Przy przeglądzie przemysłu angielskiego zwróciliśmy uwagę na to, że przy pomocy i poparciu rządu angielskiego i Banku Angielskiego został utworzony wielki koncern Lancashire Cotton Corp. (który zresztą znajduje się też w ciężkiej sytuacji).

Nie mamy kompetencji technicznej dla oceny tych sprzecznych poglądów; przypuszczamy, że zarówno wielkie koncerny, jak i małe przedsiębiorstwa mają swe strony dodatnie i ujemne, aczkolwiek inne; przypuszczamy, że w różnych okresach czasu inny typ osiąga przewagę; zdaniem naszem, wynikałoby stąd, że niema żadnej rozsądnej przyczyny do podtrzymywania jednego z nich.

Wielkie przedsiębiorstwa przędzalniczo-tkackie uważają, że czyste przędzalnie nie mają prawa do większej normy uruchomienia.

Mniejsze przedsiębiorstwa wysuwają szereg argumentów, uzasadniających ich prawo do wyższej normy uruchomienia.

Niektóre z nich mają kontrakty z przedsiębiorcami, którzy wydzierżawili od nich przędzalnie, przyczem w kontrakcie jest przewidziana praca przędzalni na dwie zmiany.

Inne z nich mają układy z wierzycielami, przewidujące ulgową spłatę długów pod warunkiem, że przędzalnie będą pracowały na dwie zmiany.

Wreszcie, niektóre mają umowy z przedsiębiorcami, przewidujące dostawy w ilościach, wymagających pracy przędzalni na dwie zmiany.

Argumenty te uznane zostały za słuszne; postanowiono przyznać przedsiębiorstwom, związanym umowami dzierżawnemi lub układami z wierzycielami, indywidualne prawo do wyższej normy uruchomienia.

Jak wiadomo, przyznanie prawa do wyższej normy uruchomienia pozwala taniej produkować. Wielki przemysł wdaje się w scholastyczne rozważania na temat, jaka część wpływów uzyskanych z tańszej produkcji powinna być zaliczona na oszczędności kosztów, a jaka na ewentualnie zwiększony zysk.

Zdaniem wielkich przedsiębiorstw mieszanych, opłaty, obciążające wyższą normę uruchomienia przedsiębiorstw mieszanych o niedoborze przędzy, powinny obciążać tylko oszczędności kosztów. Przedsiębiorstwa, trudniące się sprzedażą przędzy i uzyskujące prawo do większego uruchomienia swych przędzalń z tytułu wyjątków indywidualnych, a więc obowiązujących je kontraktów dzierżawnych, umów z wierzycielami i t. p., powinny być obciążone wyższemi opłatami, obciążającemi nietylko oszczędności kosztów, lecz ponadto ewentualnie zwiększony zysk.

Według poglądów wielkich przedsiębiorstw przędzalniczo-tkackich, kartel, i to kartel przymusowy, winien być kartelem kalkulacyjnym, to znaczy, kalkulować cenę w ten sposób, aby przedsiębiorstwa taniej produkujące były obciążone opłatą kartelową, a to w celu doprowadzenia kosztów własnych tańszego producenta do poziomu wyższych, przez kartel skalkulowanych kosztów własnych.

Według zdania kierownika jednego z największych przedsiębiorstw łódzkich, przędzenie ponad normę może być dozwolone tylko w wyjątkowych wypadkach ze względów technicznych i ze względów gospodarczych; względy takie muszą być rozpatrzone każdorazowo przez specjalną komisję; nieodwołalnym warunkiem jednak przy uwzględnianiu tych wyjątków winna być zasada, aby przędzalnie, pracujące ponad normę, nie osiągały przez to lepszych warunków kalkulacji; wobec tego powinno się ustalić stawki, jakie należy pobierać za pracę ponad normę.

W tej dziedzinie pojmowanie zadań kartelu kalkulacyjnego jest oryginalne i osobliwe. Przez kartel kalkulacyjny rozumie się naogół kartel, rozkładający produkcję pomiędzy swych członków w ten sposób, że przydziela się obstalunki przedsiębiorstwom, mogącym je najtaniej wykonać. Zamierzeniem twórców przymusowego kartelu przędzy bawełnianej jest zwiększony przydział produkcji przedsiębiorstwom, drożej pracującym; przedsiębiorstwa, taniej produkujące powinny być obciążone opłatami i przedmiotem rozważań jest tylko, w jakich wypadkach należy obciążyć opłatą oprócz „oszczędności kosztów" jeszcze ponadto i „ewentualnie zwiększony zysk".

Postulatem systemu liberalno-kapitalistycznego jest najtańsza produkcja.

Polski przemysł bawełniany wysuwa w 1931 r. postulat ograniczenia i krępowania zbyt taniej produkcji, gdyż tania produkcja robi konkurencję wielkim zakładom, drożej produkującym. Posiadanie zakładu stwarza prawo do produkcji i zysku, obowiązkiem

państwowej polityki jest tedy wytworzenie takich warunków, aby temu prawu stało się zadość; należy więc wtłoczyć taniej produkujące zakłady w kontyngenty produkcji i skrępować ich szkodliwą przez swą taniość produkcję.

Jest to system pojęć średniowieczno-feodalnych. Wielkie przedsiębiorstwa łódzkie zarzucają doktrynę liberalną i zaczynają hołdować doktrynie o zysku godziwym. Z drugiej strony występuje powinowactwo z systemem socjalistycznym, który wysuwa prawo robotnika do pracy, do urlopów, do świadczeń socjalnych i t. d. Wielki przemysł bawełniany wysuwa postulat o prawie wrzeciona do pracy i zysku, występuje przeciwko przydługiej pracy wrzecion, chcących pracować dłużej niż 8 godzin i pozbawiających pracy i zysku, chcące godziwie pracować tylko przez 8 godzin wrzeciona.

Stanowisko swe przedstawiciele wielkiego przemysłu łódzkiego wyłożyli w memorjale, który przytaczam w całości, opuszczając jedynie nazwy firm i kalkulację handlową, gdyż pod tym względem zostałem związany obowiązkiem dyskrecji.

§ 5. Memorjał wielkiego przemysłu łódzkiego.

(Rozdział dla specjalistów[1])

Aby móc uchwycić w zupełności różniące się między sobą zapatrywania, koniecznem jest wskazanie na okoliczność, że pewna część przędzalników polskich nie chce trzymać się przepisanych norm, raczej chciałaby nawet w razie dojścia do skutku kartelu pracować ponad normę w większym lub mniejszym stopniu. Zapomocą poniższych danych statystycznych postaramy się dowieść, że norma, w granicach której równomierne zatrudnienie jest możliwe, wynosi przeciętnie 100%, t. j., że przędzalnie polskie mogłyby być czynne przeciętnie 46 godzin tygodniowo.

Dlaczego niektóre przędzalnie prą do pracy ponad 100%? Istnieją tak zwane „względy techniczne" i tak zw. „względy gospodarcze". Do względów technicznych należy okoliczność, że niektóre przedsiębiorstwa, posiadające nietylko przędzalnie, lecz także tkalnie i wykończalnie, przędzalnie swe w swoim czasie, ze względów oszczędnościowych w inwestycjach, zbudowały tylko w połowie i które w toku rozbudowy swoich przedsiębiorstw wychodziły z założenia, że — chcąc tkalnie swe, pracujące na 1 zmianę, zaopatrywać w potrzebną przędzę — przędzalnie swe pędzić muszą na dwie

[1]) Forma i styl — pozostawione bez zmian.

(może nawet na trzy) zmiany. Te przędzalnie-tkalnie dziś utrzymują, że i w dalszym ciągu zmuszone są do pracy w przędzalni na dwie zmiany, ponieważ jakoby nie są w stanie nabywania potrzebnych im ilości przędzy na rynku i t. d.

Do „względów gospodarczych" zaliczona jest np. okoliczność, że niektóre małe (i słabe) przędzalnie kredyty swe bawełniane zużyły w celu częściowego pokrycia kosztów inwestycyjnych przędzalni i które obecnie nie są w stanie wstrzymać pracy na kilka zmian, gdyż w tym wypadku zmuszone byłyby do natychmiastowej spłaty połowy kredytu bawełnianego.

Inwestowanej części kapitału nie mogą jednak upłynnić, wobec czego muszą w dalszym ciągu absorbować kredyt bawełniany dla 2 zmian i nadal pracować na dwie zmiany.

Istnieją również inne „względy gospodarcze", np., że mała przędzalnia właścicielom, względnie związanym z zarządem osobom, płaci tak wysokie pobory, że zmuszona jest pracować na dwie zmiany, gdyż jedna zmiana nie zniosłaby tych ciężarów.

Przez to dochodzimy jednak do głównej sprężyny, przemawiającej za pracą na wiele zmian:

Według ścisłej kalkulacji, koszt przędzenia przy 100% zatrudnienia wynosi:

przy numerze 24.

1) robocizna, pensje, świad. socjal., siła, para, woda i materjały . . . . . .
2) generalja fabryczne, konserwacja maszyn i budynków, pensja dyrekt. . . . . .
3) generalja centrali, podatki i t. d. . . . . .
4) odsetki i prowizje (wyłączając bawełnę) . . . . . .

O ile pracuje się ponad 100%, t. j. więcej jak na 1 zmianę: odpadają figurujące w p. 2, 3 i 4 koszty zwiększonej produkcji i pozostają jedynie podane:

w p. 1 robocizna, pensje, świadczenia socj., siła, para, woda i materjały . . . . . .

Oszczędność na każdym kg przędzy Nr. 24, przędzonego w drugiej zmianie wynosi, w porównaniu z kosztami w pierwszej zmianie, ...

Jedno wrzeciono produkuje w ciągu roku 2 200 godzin roboczych około 28 kg, równających się ..... dol., uczyni to wobec tego, przy 1 000 wrzeciono-godzinach ponad normę, korzyść w wysokości ..... centów na 1 000 wrzecionogodzin. W obliczeniu tem nie została uwzględniona korzyść, wynikająca w wypadku, gdy przędzalnie pracują z pewnym (nawet najdrobniejszym) zyskiem.

Przędzalnia kartelowa może w tym wypadku służyć następującym przykładem:

Przędzalnia o 30 tys. wrzecion produkuje przy jednej zmianie około 100 tys. kg Nr. 20 (co odpowiada około 83 tys. kg Nr. 24).

Przy koszcie własnym ..... centów (łącznie z bawełną) daje to obrót miesięczny około ..... tys. dolarów.

Jeżeli uwzględnimy skromny zysk w wysokości 5%, uczyni to ..... dolarów miesięcznie i 5% amortyzacji od wartości nowej przędzalni ..... tys. dol. miesięcznie, czyli ta sama przędzalnia produkuje w drugiej zmianie o ..... tys. dol. miesięcznie taniej, oprócz tego następuje potanienie generalji w wysokości ..... tys. dol. miesięcznie, pracuje więc ona w drugiej zmianie o okrągłe ..... tys. dol., czyli o okrągłe ..... cent. na kg korzystniej, aniżeli przy pracy na jedną zmianę.

Zysk tej przędzalni przy dwóch zmianach wynosiłby ..... tys. dolarów w przeciwieństwie do ..... tys. dol. przy jednej zmianie, czyli innemi słowy, przędzalnia ta, posiadająca 30 tys. wrzecion, miałaby ten sam zysk, jaki ma przędzalnia na 180 tys. wrzecion, pracująca na jedną zmianę. Przez powyższe 2 zestawienia staje się dla nas zrozumiałą uporczywa walka o pracę na dwie zmiany, lub przynajmniej o pracę ponad normę.

Historja i statystyka.

Polska posiada ogółem 1 494 408 t. zw. wrzecion amerykańskich
147 956 wrzecion mako
razem 1 642 364 wrzecion cienkoprzędnych

Z ilości tej interesują nas w danym wypadku tylko t. zw. wrzeciona amerykańskie. W Zrzeszeniu Przędzalników znajdujemy z czasu poprzedniego kartelu, mianowicie od lutego 1930 r. do grudnia 1930 r., dokładne statystyki o produkcji, jednakże obejmują one tylko związane dotychczas z kartelem około 93% wrzecion amerykańskich. Natomiast znajdujemy w Związku Przemysłu Włókienniczego statystykę, sięgającą dalej wstecz, która znów nie rozróżnia „wrzecion amerykańskich" od „wrzecion mako". Wobec tego cyfry

następujące muszą służyć jako porównanie dla wszystkich 1 642 tys. wrzecion cienkoprzędnych.

Według statystyki Związku Przemysłu Włókienniczego, czynne były wrzeciona cienkoprzędne.

Przytoczona jest tablica:

Zestawienie to już dowodzi, że niedorzecznem byłoby, gdybyśmy „efektywną produkcję" z lat 1928 i 1929 zużyć chcieli jako podstawę do klucza, zestawienie to dowodzi bowiem, że produkcja w tych latach była w najwyższym stopniu nierównomierna i bardzo często uzależniona od przypadku. Jako typowy przykład dla naszej argumentacji zaznaczamy, że firma H. I. w latach 1928 i 1929 przędzalnię swoją kompletnie zreorganizowała i ponownie zmontowała i że przez te dwa lata prawie bez przerwy połowa jej przędzalni w związku z pracami montażowemi była nieczynna, co też uwidocznione zostało w ankiecie.

Firma ta wyprodukowała:

Następuje tablica:

Dlaczego więc miałaby firma ta, która właśnie w obydwóch przez stronę przeciwną przytoczonych dwóch latach 1928 i 1929, ze względów reorganizacyjnych pracę zredukowała (przez co zresztą w tych dwóch latach rynek odciążyła), obecnie być skazaną, by w ciągu trwania kartelu również pracę zredukowała?

Niedorzeczność ta jeszcze jaskrawiej zostaje dowiedziona przez statystykę, którą znajdujemy w Zrzeszeniu Przędzalników w roku 1929. Cyfry do statystyki tej nadsyłało 25 firm. Pozostałe firmy, do których w przeważnej części należą obecni oponenci, statystyki nie zaopatrywały w cyfry, wiadomem jednak jest, że właśnie te w opozycji będące firmy w owym czasie pracowały na dwie, a nawet i trzy zmiany.

Statystyka wyżej wymienionych 25 firm za rok 1929 wykazuje, że pracowały:

Następuje tablica:

Dlaczego więc poszczególne te firmy, które przez przypadek właśnie w tym okresie zatrudnione były mniej, jak w 100%, miałyby być skazane na to, że „przypadek" miałby służyć jako miernik ich produkcyjnej pojemności? Firmy, proponujące tego rodzaju klucz

wg. produkcji efektywnej, są właśnie te, które w czasie ubiegłym prawie nieprzerwanie pracowały na 2 zmiany, które przez to chcą sobie zabezpieczyć swą nadprodukcję i na przyszłość i które bardzo mało troszczą się o to, czy i w jakim stopniu traktowane będą firmy inne, które już przedtem pracę zredukowały i przez to przyczyniły się do uzdrowienia rynku.

Wreszcie wskazać musimy na statystykę kartelową, która daje nam jeszcze ściślejsze punkty oparcia:

Przy udziale 93% statystyka ta wykazuje:
Skład przędzy na sprzedaż i dla potrzeb własnych na 22 lutego 1930 r.
produkcja od ..... do .....
(44 tygodnie),
t. j. przeciętnie ca ..... tygodniowo

Z tego skonsumowano przez:
a) sprzedaż
b) konsumcję własną
Skład przędzy na 27 grudnia 1930 r. na sprzedaż dla potrzeb własnych
Odnośnie 7%, pozostających poza kartelem można śmiało przyjąć, że pracowały one na dwie zmiany i wyłącznie na sprzedaż i, że produkcja ich została sprzedana. Wyżej przytoczone cyfry zmienią się więc w stosunku do całych 100%, jak następuje:

Produkcję 7% outsiderów (odpowiada to 14% produkcji przędzalników kartelowych), gdyż outsiderzy pracowali na 2 zmiany, zaś przędzalnicy kartelowi tylko na 1 zmianę), szacować należy w ciągu 44 tygodni na 4 900 tys. kg przędzy.

Wobec tego:
Produkcja 44 tygodni

93% przędzalników kartelowych . . .	32,3 mil. kg
7% outsiderów	4,9 „ „
	37,2 mil. kg

Z tego zużyto przez

a) sprzedaż przędzalń kartelowych . .	18,9 mil. kg
b) potrzeby własne	18,3 „ „

Efektywna przeciętna produkcja tygodniowa wynosiła:
U przędzalników kartelowych 735 tys. kg, t. j. 109% tygodniowo
U 7% outsiderów . . . . . .110 „ „ „ 200% „

Ze statystyki Zrzeszenia wynika, że:
produkcja 93% przędzalników kartelowych wynosiłaby przy 100% — 680 tys. kg,
wobec czego 7% outsiderów przy 100% — 55 tys. kg tygodniowo; a więc normalna produkcja tygodniowa wynosi ca. 735 tys. kg przy 100% zatrudnienia.

Przy statystyce tej należy jeszcze uwzględnić, że niezależnie od wzrostu składów przędzy, które doprowadziły przędzalników do cen ze stratą, wzrosły również kolosalnie składy gotowych towarów u przędzalników tkaczy, co w powyższej statystyce wszak nie zostały uchwycone.

Z tego wniosek:

1) Efektywna produkcja 44 tygodni, wynosząca 116%, była za duża! Nie powinna ona przekraczać przeciętnie 100—105%.
2) Zapotrzebowanie przędzy bawełnianej całej Polski jest w pełni pokryte
   w czasie kryzysu przy 95—100% zatrudnienia
   w czasie normalnym . 110% „
   w czasach lepszych . . 120% „
3) Każda przędzalnia, która przędzie ponad wyżej wyliczoną normę, pozbawia inną polską przędzalnię możności przędzenia normalnego, t. j. 100 do 110%.
4) Normalne ceny sprzedażne są w Polsce osiągalne, jeśli skład przędzy nie przekroczy produkcji 1,5 tygodnia, to jest okrągło 1 milj. kg.
   Zadaniem kartelu jest niedopuszczenie do spadku tego składu, by nie miały miejsca śrubowania cen.
5) Mniej więcej połowa produkcji winna być zagwarantowana dla sprzedaży, zaś druga połowa dla potrzeb własnych. O ile t. zw. „przędzalnie-tkalnie" konsumują dla potrzeb własnych więcej, jak połowę przędzy, wtedy nadmierna ta ilość zostaje zabrana sprzedaży.

Uwagi końcowe do sprawy klucza.

Wyżej przytoczone cyfry statystyczne dowodzą dostatecznie, jak niesprawiedliwie i niedorzecznie byłoby, gdyby kartel, obejmujący sto procent przędzalń polskich, posługiwać się miał do ustalania zasady klucza przypadkową produkcją 2 lat. Byłoby to również coś nowego w całym świecie, bowiem wszędzie uważane jest za rzecz zupełnie zrozumiałą,

że do ustalenia klucza odnośnie praw i obowiązków, przyjmuje się pod uwagę zawsze tylko zainstalowane i zdolne do pracy wrzeciono. Właśnie okoliczność, że w czasie ubiegłym niektóre przędzalnie pracowały na 2 i 3 zmiany, podczas gdy inne zatrudnione były tylko na 1 zmianę i może nawet jeszcze mniej, doprowadziła do niezdrowych stosunków, które przędzalnictwo polskie i przemysł bawełniany prawie doprowadziły do ruiny. Przędzalnie nasze, które dzięki zapotrzebowaniu Polski mają zapewnioną produkcję przeciętną 100—110%, o wiele lepiej sytuowane są, aniżeli np. przędzalnie niemieckie, które mogą pracować tylko w granicach 65%, lub czechosłowackie tylko 60%. Jeżeli jednak fabryka pracuje na dwie zmiany i w związku z tem — jak na wstępie dowiedliśmy, przędzię o 8 do 15 centów taniej w porównaniu z inną przędzalnią, zatrudnioną tylko na 1 zmianę, to uważać to należy za konkurencję niezdrową, która doprowadzić musi do tego, że pracująca na 2 zmiany firma, z inną w znacznym stopniu konkuruje.[1]) Może ona to uprawiać dość długo, zanim jakąkolwiek stratę poniesie, podczas gdy inne przędzalnie zostają tem dotknięte przez podwójną stratę (z powodu zmniejszonej produkcji i w dziedzinie cen).

1 494 tys. wrzecion mogą pokryć zapotrzebowanie Polski! Dlaczego 1 wrzeciono ma być szacowane inaczej w wartości swej, jak drugie.[2])

Nie przez stronność, lecz tylko z punktu widzenia gospodarki narodowej dążyć musimy do tego, by w przyszłości wogóle nie pozwolono, by w jednej fabryce pracowano stosunkowo więcej, aniżeli w drugiej!

Jednakowa możność kalkulacji dla wszystkich.

Zrozumiałem dla nas byłoby żądanie okresu przejściowego 6 tygodni, celem wyrównania rozmaitych różnic, jak to ma miejsce obecnie w Niemczech z okazji opracowanego kartelu, nie możemy jednak zrozumieć twierdzenia strony przeciwnej, że t. zw. „mniejsze przędzalnie" znajdują się w innej sytuacji gospodarczej, aniżeli przędzalnie większe. W kołach fachowców przędzalników (wykładane jest to również w szkołach) wiadomem jest, że przędzalnia, posiadająca mniej więcej 15 tys. wrzecion, stanowi zaokrąglony agregat. Przędzalnia taka nie jest w stanie wyprzędzania rozmaitych mieszanek na 1 raz, natomiast pod względem kalkulacyjnym nie stoi ona gorzej od przędzalni o 60 tys. lub 120 tys. wrzecionach. Te ostatnie są jedynie powiększeniem jednostki. O ile więc żądane są wyjątki, to ma się chyba na myśli jedynie przędzalnie mniejsze, posiadające poniżej 15 tys. wrzecion (nie wiadomo nam jednak, by w innych krajach dla takich przędzalń żądano wyjątków). Jedno jest pewne, że tego rodzaju przędzalnia o 15 tys. wrzecion nie może przynosić właścicielowi lub zarządcy tych zysków, jakie daje o wiele większa przędzalnia, natomiast podczas kryzysu, który obecnie mamy do zanotowania, traci ona w stopniu daleko mniejszym.

[1]) To dopiero przestępstwo! (przyp. autora).

[2]) Hasła wielkiej rewolucji francuskiej dotarły po 150 latach do Łodzi i przeoblekły się w ideał równości i braterstwa wrzecion; wolność zniknęła, ale hasło wolności będzie wysunięte w okresie dobrej Konjunktury.

Naszem zdaniem więc, jako klucz uważane być powinno jedynie i wyłącznie zdolne do pracy narzędzie. W czyich rękach ono leży, wogóle nie wchodzi w rachubę, a więc kontyngent jedynie i wyłącznie według wrzecion!

Przechodzimy obecnie do innych kwestyj spornych, które jednakże mogą być uważane, jako sprawy uboczne: czy możliwe są wyjątki i w jakich rozmiarach:

Zasadniczo na to pytanie odpowiedzieliśmy twierdząco. Wniosek p. gen. dyr. X., przyjęty przez podpisanych 4 członków komisji arbitrażowej, przewiduje:

Że wyjątki, bądź to grupowe lub też indywidualne są możliwe i, że powodem do nich mogą być „względy techniczne" lub „względy gospodarcze". „Wyjątki" te muszą być ujęte w formułkę ogólną, bowiem podczas całego trwania kartelu, winny być dostępne dla wszystkich członków, którzy wyżej podanemi „względami" zostali dotknięci.

Jako warunek podstawowy dla wszystkich wyjątków musiałaby zaistnieć zasada, że pracujące ponad normę firmy nie uzyskują przez to lepszych możliwości kalkulacyjnych.

Wyjątki grupowe:

Jako takie uważamy jedynie t. zw. „czyste przędzalnie-tkalnie, t. j. takich przędzalników, którzy pracują wyłącznie dla własnych tkalni, przędzalnie których jednak są za małe, by móc własne tkalnie zaopatrywać w przędzę. Zwiększone zapotrzebowanie przędzy dla tkalni zarobkowych, nie może być uważane za „wzgląd techniczny", raczej tylko zwiększone zapotrzebowanie

dla „krosien własnych". Contre-warunkiem za udzielenie tego prawa wyjątku jest, że te „przędzalnie-tkalnie" zobowiązać się muszą nie sprzedawać w okresie trwania wyjątku, bądź to pośrednio lub bezpośrednio przędzy, podlegającej kartelowi. Winni oni zobowiązać się na dłuższy czas naprzód, że deklarują się jako „czyści przędzalnicy-tkacze", np. na rok cały, w ciągu którego nie mają możności sprzedawania przędzy. Za udzielone im prawo pracy „ponad normę" winni oni ponadto opłacać, mające być ustalone, „extra składki", a to w celu wyrównania różnic kalkulacyjnych.

Uwaga: Rozwiązanie to nie jest wprawdzie zupełnie sprawiedliwe, istnieją bowiem między przędzalnikami-tkaczami takie przedsiębiorstwa, które obok własnego zapotrzebowania wyrabiają przędzę również na sprzedaż, t. zw. „przedsiębiorstwa mieszane". Są i takie firmy, które muszą własne krosna nawet unieruchomić, o ile mają zmobilizować ilość przędzy na sprzedaż, te firmy właściwie korzystać winny z równego prawa, jak „czyści przędzalnicy-tkacze", aby jednak to osiągnąć, musielibyśmy wrzeciona bawełniane podzielić na t. zw. „wrzeciona dla własnego użytku" i „wrzeciona na sprzedaż". Z uwagi jednak na to, że komisja arbitrażowa podziału takiego zasadniczo odmówiła, nie wchodzi on więcej w rachubę. Powstaje tylko jeszcze pytanie, czy w mowie będący „czyści przędzalnicy-tkacze" opłacać mieliby za to prawo wyjątku składkę, która nietylko opodatkowuje „oszczędności kosztu", lecz także i „zysk". Na opodatkowanie „zysku" należałoby odpowiedzieć przecząco, gdyż firmy te w czasie trwania kartelu są pod względem technicznym w stanie zainstalowania brakujących dla swoich tkalni nowych wrzecion i podstawowym zadaniem kartelu powinno być tego rodzaju zarządzenie, któreby nie zachęciło do budowy nowych przędzalń. Wobec tego należałoby opodatkować jedynie „oszczędności kosztów".

Wyjątki indywidualne.

Uzasadnienie tych wyjątków ma być badane i ustalone przez komisję specjalną, wybraną przez Walne Zgromadzenie. Zadaniem komisji tej jest również ustalenie nadkontyngentu wrzeciono-godzin i czas trwania nadkontyngentu. I tutaj należy zastanowić się nad tem, że te firmy, korzystające z prawa wyjątku opłacać mają stawkę, za pomocą której opodatkowane są „oszczędności kosztu" i „zysk". Zasadniczo w tym wypadku należałoby opodatkować jedno i drugie.

Rozmiary wyjątków.

Rozmiarów wyjątków zgóry ustalić nie można, zależy to bowiem od tego, ile „wolnych wrzeciono-godzin" kartel będzie miał do dyspo-

zycji celem podziału, należałoby jednak wprowadzić ograniczenia. Sprawa ta ma być jednak uregulowana razem z projektowanym „Clearingiem".

Obrót Clearing.

Tutaj wskazać należy na to, że już poprzedni kartel udzielał „czystym przędzalnikom-tkaczom" prawa clearingu, mianowicie w ten sposób, że kartel dzierżawił unieruchomione przędzalnie i te dzierżawione wrzeciona na podstawie ceny dzierżawnej dalej wydzierżawiał „czystym przędzalnikom-tkaczom". Praktyka dowiodła jednak, że „przędzalnie, oddające wrzeciona swe w dzierżawę", podczas lepszych konjunktur (t. j. o ile proponowano im z innej strony wyższą tenutę dzierżawną) umowy swe łamały. Natomiast w czasie gorszej konjunktury ze strony „czystych przędzalników-tkaczy" nie było popytu na „wolne wrzeciona".

Z okazji projektowanego przedłużenia kartelu zeszłorocznego, zebrało się po dłuższych studjach i długich pertraktacjach 74% wszystkich wrzecion i podpisały załączoną umowę, oczywiście pod warunkiem, że co najmniej poprzednie 93% złożą swe podpisy. Przez powstanie opozycji umowa ta nie doszła do skutku i przez to nie może być uważana za istniejącą. Daje to bądź co bądź dowód, jak uzgodniono w kole 74%, do których należą zarówno „czyści przędzalnicy-tkacze", „czyści przędzalnicy na sprzedaż", jak również t. zw. „przedsiębiorstwa mieszane", sprawę Clearingu.

Zasadniczą wytyczną projektu było, co następuje:

Wszystkim przędzalniom ma być udzielone prawo przędzenia przez pewien okres do 25% ponad normę, o ile to zameldowane będzie przedtem. Kartel może jednak podzielić tylko te wrzeciono-godziny, które ma do dyspozycji, a więc dla przykładu:

a) dzierżawione na czas dłuższy wrzeciona, poza tem
b) stawiane stale do dyspozycji w obrocie clearingowym wolne wrzeciono-godziny, poza tem
c) okr. 75 tys. wrzecion, które w formie 5% składki wszystkich przędzalń, postawione zostają do dyspozycji Zrzeszenia.

Liczono się z tem, że Zrzeszenie będzie miało do dyspozycji około 60 tys. wrzecion dzierżawionych oraz wynikające z dobrowolnej składki 75 tys. wrzecion, poza tem, że pewna ilość przędzalń normy nie wykorzysta w całości, raczej wolne wrzeciono-godziny (oczywiście za opłatą) stale będzie stawiała do dyspozycji Zrzeszenia. Według szacunku, „wyjątki" żądane będą przez mniej więcej 300 tys. wrzecion. Wobec tego Zrzeszeniu wystarczyłyby w zupełności,

będące do dyspozycji 135 tys. wrzecion, by wzmiankowane 300 tys. wrzecion prząść mogły nawet do 50% ponad normę.

Przy podziale miały być jednak uwzględnione:

w pierwszym rzędzie „czyste przędzalnie-tkalnie" do 25%;
w drugim rzędzie pozostali przędzalnicy do 25%;
pozostałość miała być podzielona na wszystkich przedtem zameldowanych interesantów równomiernie (a więc na „czyste przędzalnie-tkalnie" i „przędzalnie").

Zasada ta miała także być uwzględniona przy projektowanym obecnie obrocie Clearingowym, z tą jednak różnicą, że przy podziale miały być uwzględnione:

w pierwszym rzędzie czyste „przędzalnie-tkalnie" i „wyjątki indywidualne" do 25%, pozostała zaś reszta podzielona równomiernie na interesantów, którzy już przedtem się zgłosili, mianowicie do wysokości otrzymanej przez „czyste przędzalnie-tkalnie" i „wyjątki indywidualne".

Pozostałość po dokonaniu tego podziału ma być podzielona na wszystkie przędzalnie pro rata.

Obrót clearingowy mógłby być uregulowany również inaczej.

1) Definitywnie dzierżawione wrzeciona oraz 75 tys. wrzecion w formie składki (o ile składkę taką utrzymujemy w mocy) mają być oddane na czas dłuższy (co najmniej na pół roku) tym interesantom z koła „czystych przędzalników-tkaczy" i „innych, korzystających z wyjątków indywidualnych". Jako klucz do podziału należałoby przyjąć przyznane im „nadkontyngenty". Gdyby przy tym podziale miałoby coś pozostać z wolnych wrzecion, to winny one być postawione do dyspozycji „czasowemu" clearingowi w myśl uzasadnienia w p. 2.

2) Czasowy clearing ma do dyspozycji niewykorzystane wg. p. 1 wrzeciono-godziny i poza tem te „wolne wrzeciono-godziny", które przez poszczególne firmy pozostawione zostały kartelowi do dyspozycji jeszcze przed odnośnym okresem.

Te wolne godziny clearingowe mają być oddane wszystkim interesantom, którzy już przedtem się zgłosili, pro rata poprzednich zameldowań (a więc także ewentl. zameldowanym „czystym przędzalnikom-tkaczom" i „korzystającym z wyjątków indywidualnych", którzy w p. 1 już zostali uwzględnieni).

Składki za przędzalnie ponad normę.

Dane, które służyć mają do odpowiedzi na to pytanie, zamieściliśmy już na wstępie:

a) oszczędność kosztów:

Takowa wynosi, jak dowiedliśmy na wstępie, co najmniej ..... cent. na kg Nr. 24. Ze względów technicznych byłoby właściwiej, gdybyśmy ustalili to na ..... cent. od tysiąca wrzeciono-godzin, w przeciwnym bowiem razie musianoby opracować tabelę dla wszystkich pozostałych numerów i, zważywszy również, że przy obliczeniach i ustaleniu kontyngentów kartel zawsze wychodzi z założenia „wrzeciono-godzin".

b) zysk:

Zysk jest zmienny, może się on (jak to obecnie ma miejsce) przekształcić na stratę. Należy bądź co bądź przypuszczać, że kartel, dzięki odpowiednim posunięciom, cenę sprzedażną tak może utrzymać, by nie dawała ona strat, raczej skromny zysk. Z uwagi na to, że powstający kartel nie jest kartelem cen, lecz jedynie kartelem regulującym produkcję, trudno będzie w przyszłości ustalić, jaki jest „zysk" w poszczególnych okresach. Aby móc ustalić zysk, trzeba będzie sporządzić stałą kalkulację kosztów własnych (przy 100% zatrudnienia), np. wg. dzisiejszych notowań Maj New York jest ....., doliczając ceny za strict-middling .....
przewóz
to jest .....
Przy wydajności
robocizna
plus ..... podatku obrotowego
uczyni to za ..... w paczkach
Gdyby dla przykładu cena rynkowa była ....., wtedy mielibyśmy ..... zysku.

Według naszych wyżej podanych wywodów opłacać miałyby:
„czyste przędzalnie-tkalnie" za przędzenie ponad normę jedynie „oszczędności kosztu";
„korzystający z wyjątków indywidualnych" — „oszczędności kosztów" i ponadto „ewentualnie zwiększony zysk", wynikający z kalkulacji kartelowej.

Uzyskane tą drogą fundusze, kartel zużyje na pokrycie w pierwszym rzędzie rozchodów za „dzierżawę wrzecion", poza tem na bonifikatę przędzalniom z tytułu czasowego clearingu (np. ..... centów od tysiąca wrzeciono-godzin). W końcu roku winna powstać w tym wypadku znaczna nadwyżka (z dobrowolnych składek 75 tys.

wrzecion wszystkich przędzalń) oprócz tego z różnic między bonifikatą za clearing (45—60 centów), a otrzymaną składką (90 cent.). Z nadwyżki tej 10—20 % powinno się zużyć na utworzenie własnego funduszu rezerwowego kartelu (przeniesienie na lata następne). Pozostałość winna być w końcu roku podzielona na wszystkich przędzalników kartelowych w stosunku do ilości wrzecion. Nie jest to żaden podział zysku, lecz zwrot, względnie opłata za postawione w drodze clearingu do dyspozycji wrzeciona.

Uważamy, że przez wywody powyższe uzasadniliśmy nasze stanowisko, zastrzegamy sobie jednak prawo dalszego jeszcze uzupełnienia tych wywodów podczas ewentualnej ustnej pertraktacji.

Łódź, dn. 24 marca 1931 r.

P. S. Norma ustalona zostaje na pewien okres (np. 4 tygodnie). Już w poprzednim kartelu przyjęty był zwyczaj, że przędzalnie, które w odnośnym okresie pracowały poniżej normy, tylko wtedy upoważnione były do wyprzędzenia zredukowanej ilości w następnym okresie, o ile chodziło o wypadek siły wyższej, który natychmiast po zaistnieniu został zameldowany. Zwyczaj ten ma być także utrzymany przez obecny kartel, z tą jednak inowacją, że przędzalnie, które nie zamierzają wykorzystać w następnym okresie pełnej normy, uzyskane tą drogą „wolne wrzeciono-godziny" przedtem zaofiarują kartelowi, celem zużycia takowych dla czasowego clearingu (o ile jest do zanotowania popyt na te wrzeciono-godziny).

§ 6. Kartel przymusowy przędzy bawełnianej.

W Gazecie Handlowej z dn. 15 kwietnia 1931 r. została ogłoszona oficjalna decyzja superarbitra p. H. Gliwica w sprawie kartelu przędzalników. Gdy pewne przedsiębiorstwa łódzkie nie chciały poddać się decyzji, mąż zaufania rządu, p. Klarner, oświadczył, że kartel będzie wprowadzony przymusowo.

Na mocy decyzji superarbitra powstało Zrzeszenie Producentów Przędzy Bawełnianej w Polsce z siedzibą w Łodzi; wkrótce potem wprowadzono cło od bawełny, od którego prawie całkowicie zwalniana jest za pozwoleniem ministra bawełna, nabywana przez Zrzeszenie Producentów. W ten sposób przedsiębiorstwo, chcące przerobić więcej bawełny, niż wynosi przydzielona mu kwota, musi opłacić od niej cło całkowite.

Na mocy statutu Zrzeszenia, poszczególne przedsiębiorstwa mają prawo w różnym stopniu uruchamiać swe wrzeciona. Niektóre z nich mogą pracować na dwie zmiany, inne na półtorej zmiany, albo na jedną zmianę.

Możemy więc powiedzieć, że wrzeciono z jednego zakładu, mające prawo pracować dłużej, niż wrzeciono z innego zakładu, jest wyposażone w większą ilość uprawnień produkcyjnych, a więc, że wrzeciono, mogące pracować na dwie zmiany, ma dwa uprawnienia produkcyjne, a wrzeciono, mogące pracować na jedną zmianę, ma jedno uprawnienie produkcyjne.

Zadaniem Zrzeszenia jest przydział uprawnień poszczególnym przędzalniom. Wynikiem tego przydziału jest, że poszczególne przędzalnie otrzymują różną ilość uprawnień, nawet przy tej samej ilości wrzecion. Jedna z przędzalń, mających po 100 000 efektywnych wrzecion, będzie miała 100 000 uprawnień, następna 150 000 uprawnień, inna 200 000 uprawnień; przędzalnia, mająca przy 100 000 wrzecion — 100 000 uprawnień może pracować na jedną zmianę, przędzalnia, mająca przy 100 000 wrzecion — 150 000 uprawnień, może pracować na 1 ½ zmiany, a przędzalnia, mająca przy 100 000 wrzecion — 200 000 uprawnień może pracować na dwie zmiany.

Rezultatem tych manipulacyj jest, że ilość uprawnień, posiadanych przez poszczególne przędzalnie nie jest równą ilości efektywnych wrzecion. Przydzieloną poszczególnemu przedsiębiorstwu ilość uprawnień statut Zrzeszenia nazywa obliczeniową ilością wrzecion.

Przy przystosowywaniu produkcji do popytu, Zrzeszenie ma prawo zmienić stopień zatrudnienia obliczeniowej ilości wrzecion w jednakowym stosunku.

Jeżeli więc przy trzech przędzalniach, mających po 100 000 wrzecion efektywnych, a obliczeniowej ilości wrzecion po 100, 150 i 200 000, Zrzeszenie postanawia zmniejszenie ilości zatrudnienia o 10%, to poszczególne przędzalnie będą korzystały z normy uruchomienia w wysokości 90, 135 i 180 000.

Jako punkt wyjścia dla obliczenia uprawnień przyjmuje się, że z każdem efektywnem wrzecionem jest związane jedno uprawnienie.

Zrzeszenie ma prawo odbierać wrzecionom uprawnienia; powstają wrzeciona pozbawione uprawnienia i w ten sposób Zrzeszenie gromadzi niejako fundusz uprawnień.

Pozbawienie wrzecion uprawnień do produkcji nie może przekraczać:

9%	wrzecion	członków,	którzy	zgłosili	ponad 100 000 wrzecion
8%	,,	,,	,,	,,	od 60 001 do 100 000 wrzecion
5%	,,	,,	,,	,,	od 33 001 do 60 000 ,,
3%	,,	,,	,,	,,	od 16 000 do 33 000 ,,

Jest to pozorne upośledzenie wielkich przedsiębiorstw, gdyż część ich wrzecion była nieczynna; policzono im wrzeciona stare i nieczynne; mniejsze przędzalnie miały niemal wszystkie wrzeciona uruchomione.

Firmy, które zgłosiły mniej niż 16 000 wrzecion nie mogą być zobowiązane do unieruchomienia swych wrzecion w drodze clearingu przymusowego.

W tym trybie Zrzeszenie winno zgromadzić co najmniej 66 666 uprawnień, nazwijmy te uprawnienia pokrytemi, fundowanemi, gdyż były one początkowo związane z wrzecionami efektywnemi i od nich odłączone.

Gdyby zebrano uprawnień fundowanych mniej niż 100 000, to Zrzeszenie ma prawo stwarzać uprawnienia imaginowane, inflacyjne, a więc niepochodzące z odebrania uprawnień wrzecionom efektywnym.

Uprawnienia inflacyjne, nazywane w statucie Zrzeszenia wrzecionami imaginowanemi, podzielono na dwie kategorje w zależności od opłat, pobieranych za ich przydział. Nazwijmy je kategorją pierwszą i kategorją drugą; za przydział uprawnień drugiej kategorji pobiera się wyższą opłatę, niż za przydział uprawnień pierwszej kategorji.

Uprawnień inflacyjnych pierwszej kategorji wolno wytworzyć nie więcej niż ilość, brakującą do uzupełnienia ilości uprawnień fundowanych do 100 000. Jeżeli więc zebrano 66 666 uprawnień fundowanych, to wolno wytworzyć uprawnień inflacyjnych pierwszej kategorji 33 334. Jeżeli zebrano uprawnień fundowanych 70 000, to wolno wytworzyć uprawnień inflacyjnych pierwszej kategorji 30 000.

Następny rodzaj uprawnień stanowią uprawnienia, powstające stąd, że niektórzy właściciele wrzecion ustępują dobrowolnie uprawnienia od należących do nich efektywnych wrzecion, zgadzając się na unieruchomienie swych wrzecion i przekazują uprawnienia do funduszu uprawnień Zrzeszenia. Będą to więc uprawnienia fundowane dobrowolne.

Wreszcie przewidzianą jest druga kategorja uprawnień inflacyjnych, stwarzanych, w ilościach potrzebnych w myśl statutu Zrzeszenia, do przydziału uprawnień poszczególnym członkom Zrzeszenia. Jak się oznacza tę ilość, zobaczymy później przy opisie postanowień Zrzeszenia, na mocy których pewne kategorje członków Zrzeszenia mają prawo żądać przydziału określonej ilości uprawnień.

Gromadzenie uprawnień, funduszu uprawnień, i ich późniejsza dystrybucja nazywa się clearingiem.

Do przydziału uprawnień mają prawo dwie kategorje przedsiębiorstw, nazwane kategorjami A. i B.

Przedsiębiorstwa mieszane, zmuszane do zatrudnienia własnych przędzalni na dwie zmiany, dla zaopatrzenia w przędzę własnych tkalni, stanowią kategorję A. Określona ona jest, jak następuje:

Kategorję tę stanowią przędzalnie-tkalnie, przerabiające produkowaną przez nie przędzę na własny rachunek, w tkalniach własnych lub też dzierżawionych, które zobowiążą się:

a) do zużywania całej produkowanej przez nie przędzy, we wszelkiej jej postaci, wyłącznie na własne potrzeby i do niealjenowania tej przędzy, ani bezpośrednio, ani też pośrednio,
b) do nieodwołalnego przyjęcia przydzielonych im w ten sposób uprawnień na okres roczny.

Drugą grupę przedsiębiorstw, uprawnionych do otrzymania wyższej normy uruchomienia, stanowią przedsiębiorstwa, którym indywidualnie przyznano ten przywilej. Nazywają się one kategorją B; stanowią ją przedsiębiorstwa, związane w charakterze dzierżawców umowami dzierżawy przędzalń lub też układami ze swymi wierzycielami, o ile odnośne umowy, względnie układy zostały zawarte przed 1 kwietnia 1931 r., z datą pewną, i o ile układy te i umowy, ze względu na swą treść, stanowią przeszkodę do ograniczenia produkcji danego przedsiębiorstwa.

Reasumując, fundusz uprawnień tworzy się z następujących grup:

1) uprawnień fundowanych, przymusowo odebranych członkom Zrzeszenia w stosunku różnym do ilości posiadanych efektywnych wrzecion;
2) inflacyjnych pierwszej kategorji, których ilość winna uzupełnić uprawnienia fundowane, pozyskane przymusowo w trybie, opisanym w punkcie poprzednim, do 100 000;
3) dobrowolnie odstąpionych uprawnień, a więc fundowanych;
4) uprawnień inflacyjnych drugiej kategorji.

Z prawa przydziału uprawnień korzystają dwie kategorje członków:

1) przedsiębiorstwa mieszane, przędzalniczo-tkackie z niedoborem przędzy,
2) przedsiębiorstwa, których przędzalnie są związane kontraktami z dzierżawcami i wierzycielami.

Zrzeszenie przydziela przedewszystkiem przedsiębiorstwom, należącym do powyższych dwóch kategoryj uprawnienia pierwszych dwóch rodzai, a więc uprawnienia fundowane, pozyskane w trybie przymusowego odbierania uprawnień i uprawnienia inflacyjne pierwszej kategorji.

Połowa tych uprawnień zostaje przydzielona na okres roczny członkom, należącym do kategorji A. (przedsiębiorstwom mieszanym z niedoborem przędzy) pro rata parte zgłoszonego przez nich zapotrzebowania, lecz nie ponad 50% zgłoszonych przez nich wrzecion efektywnych.

Druga połowa tych uprawnień zostaje przydzielona członkom, należącym do kategorji B., pro rata parte zgłoszonego przez nich zapotrzebowania.

Dalej uprawnienia fundowane, dobrowolnie odstąpione, przydzielane są kategorji A. i kategorji B.

Uprawnienia inflacyjne drugiej kategorji przydziela się tylko przedsiębiorstwom mieszanym z niedoborem przędzy, t. j. kategorji A. Członkowie kategorji A. mają prawo uruchomienia swych wrzecion na dwie zmiany, otrzymują oni w tym celu przedewszystkiem uprawnienia fundowane, przymusowo odebrane i uprawnienia inflacyjne pierwszej kategorji, potem uprawnienia fundowane, dobrowolnie odstąpione, wkońcu zaś brakujące jeszcze uprawnienia uzupełniane są przez przydział uprawnień inflacyjnych drugiej kategorji, w ilości potrzebnej do uruchomienia przędzalń na dwie zmiany.

Za przydzielone im uprawnienia członkowie Zrzeszenia płacą różne ceny.

Opłata, pobierana za uprawnienia fundowane, przymusowo odebrane i inflacyjne pierwszej kategorji jest jednakowa, z tem jednak, że dla przedsiębiorstw kategorji A. jest niższa, dla członków kategorji B. — wyższa.

Opłata, płacona za te uprawnienia przez członków kategorji A., t. j. przedsiębiorstwa mieszane z niedoborem przędzy, nie może wynosić więcej niż 75 centów amerykańskich za jedno uprawnienie i nie może przekraczać 60% ceny przeciętnej, płaconej w ciągu poprzedzającego półrocza za uprawnienia dobrowolne.

Opłata, płacona przez członków kategorji B., t. j. przedsiębiorstwa, związane kontraktami z dzierżawcami i wierzycielami, nie może wynosić więcej niż 125 centów amerykańskich za jedno uprawnienie i nie może być wyższą od przeciętnej ceny, płaconej w ciągu poprzedzającego półrocza za uprawnienia dobrowolne.

Stosunek wysokości opłaty, uiszczanej za uprawnienia, otrzymane przez członków kategorji A., do wysokości opłaty, uiszczanej

za uprawnienia, otrzymane przez członków kategorji B., nie będzie ulegał zmianom, to znaczy — opłaty, uiszczane za powyższe uprawnienia przez przedsiębiorstwa kategorji A. będą zawsze niższe o 40%, niż opłaty, uiszczane za te same uprawnienia przez przedsiębiorstwa, należące do kategorji B.

Opłata, uiszczana za uprawnienia inflacyjne drugiej kategorji, przydzielane tylko przedsiębiorstwom, należącym do kategorji A. jest niezmienna i wynosi $ 1,80 za uprawnienie na rok.

Jak więc widzimy, poszczególne przedsiębiorstwa uiszczają różne opłaty za przydzielone im uprawnienia, co ma na celu w jednych wypadkach — obciążenie oszczędności kosztów, a w innych, poza oszczędnością kosztów, jeszcze ewentualnie zwiększony zysk.

Za odstąpione uprawnienia fundowane wypłaca się członkom Zrzeszenia odszkodowanie, które się równa średniej z opłat uiszczanych przez członków Zrzeszenia, należących do kategorji A. i do kategorji B. Jeżeli więc wysokość opłaty, uiszczanej przez członków kategorji A. wynosi 60, a przez członków kategorji B — 100, to członkowie Zrzeszenia, odstępujący uprawnienia fundowane otrzymują za nie 80 centów.

W ten sposób opłaty, pobrane za przydział uprawnień fundowanych idą na wypłatę odszkodowania przedsiębiorstwom, które uprawnienia fundowane odstąpiły.

Opłaty, otrzymane za przydział uprawnień inflacyjnych są dzielone w końcu roku pomiędzy członków Zrzeszenia w stosunku do ilości zgłoszonych przez nich wrzecion. Na mocy tego kunsztownego postanowienia, sumy, zebrane z opłat za przydzielone niektórym przedsiębiorstwom uprawnienia inflacyjne, przypadają na rzecz innych członków Zrzeszenia, wolnych od przestępstwa oszczędności kosztów i ewentualnie zwiększonego zysku. Ponieważ przydział tych sum obywa się proporcjonalnie do ilości zgłoszonych wrzecion, to im przedsiębiorstwo jest większe, tem więcej otrzymuje tych sum.

* * *

Kartel przędzy bawełnianej jest zbudowany nader oryginalnie i dlatego wydawało się nam wskazane przedstawić główne zarysy jego statutu.

Wbrew temu, co twierdzą rzecznicy statutu kartelu przymusowego, a więc przedewszystkiem wielkie przedsiębiorstwa łódzkie, kwoty poszczególnych członków ustala się zawsze w stosunku do rzeczywistej produkcji albo rzeczywistej sprzedaży w okresie, poprzedzającym zawarcie kartelu, a nie w stosunku do zdolności produkcji, t. j. ilości wrzecion.

Istotą tego kartelu przymusowego jest, że uzyskane przez pewne przedsiębiorstwa oszczędności kosztów i ewentualnie zwiększony zysk, są opodatkowane na korzyść drożej pracujących przedsiębiorstw.

Wielkie cukrownie zostały również opodatkowane na rzecz małych, ale odgrywał w tym wypadku rolę motyw utrzymania plantacyj buraczanych w b. Kongresówce.

Wielkie przedsiębiorstwa łódzkie uważają, że wrzeciona mają prawo do określonej ilości pracy i do określonego zysku, i że realizacja tego prawa nie powinna być podważana przez konkurencję wrzecion, pracujących na dwie zmiany. Niższe koszty własne, uzyskiwane przy pracy na dwie zmiany, są uważane za objaw konkurencji nielojalnej i za nadużycie.

Wysuwane są zarzuty natury moralnej.

Przytacza się, że przedsiębiorstwa, chcące pracować na dwie zmiany, znajdują się w stanie upadłości i że należą do kapitalistów zagranicznych.

Podkreśla się, że w wielkich przedsiębiorstwach pracuje wyłącznie kapitał krajowy. Troska patrjotyczna i dbałość o dobro ojczyzny wprawia kierowników wielkich przedsiębiorstw łódzkich w stan lekkiego i nieukrywanego podniecenia.

Przemilcza się, które z wielkich przedsiębiorstw uniknęły upadłości dzięki kredytom i gwarancjom, udzielonym przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Zapomina się o tem, że Banca Commerciale w Medjolanie, będąca głównym współwłaścicielem jednego z największych przedsiębiorstw łódzkich, nie jest bankiem polskim, lecz włoskim.

Te przeoczenia i przemilczenia mają głębszy powód: upadłość małego przedsiębiorstwa, takiego małego, zwykłego, nic nieznaczącego przedsiębiorstwa, nie szkodzi prestiżowi Polski. Ale upadłość wielkiego przedsiębiorstwa, straty poważnego wierzyciela zagranicznego mogą się odbić ujemnie na opinji o zdolności kredytowej całego kraju. Dlatego, nawet rząd, przy pomocy swego aparatu finansowego stara się zapobiec upadłości wielkich przedsiębiorstw; nabywają one w ten sposób trwałe, nienaruszalne prawo do istnienia w rękach obecnych właścicieli.

Rodzący się w naszych oczach „stan feodalny", obejmujący wielkie przedsiębiorstwa, uważa, że ma nienaruszalne prawo do zysków z tytułu posiadanych wrzecion, że nikt tych praw uszczuplać nie może i, że państwo powinno mu przyjść z pomocą w celu przywrócenia naruszonych droits imprescriptibles.

Doktryna o pożytku konkurencji i dobroczynnych skutkach wolności gospodarczej jest odrzucana w okresie złej konjunktury. W okresie dobrej konjunktury, wyciągnie się z lamusa odrzuconą doktrynę liberalną o prawie do nieograniczonego zysku.

ROZDZIAŁ XI.

PRZEMYSŁ SOLI POTASOWYCH.

§ 1. Przymusowy syndykat soli potasowych w Niemczech.

W roku 1909 nie odnowiono w Niemczech dobrowolnego syndykatu soli potasowych; jedna z najpoważniejszych kopalń zawarła umowę z firmą amerykańską na dostawę soli potasowych w ciągu 7-miu lat po cenach o 50% niższych od ostatnich cen, obowiązujących w czasie istnienia syndykatu. Powstało niebezpieczeństwo, że w tych warunkach inne kopalnie zawrą również długoterminowe kontrakty z odbiorcami zagranicznymi po niskiej cenie, a nawet, że kapitał zagraniczny będzie mógł nabyć tanio niektóre z kopalń.

W tych warunkach wpływy z wywozu soli potasowych zmniejszyłyby się i narodowy, niemiecki stan posiadania w przemyśle soli potasowych uległby zmniejszeniu. Rząd niemiecki, kierowany motywem obrony bilansu handlowego i utrzymania narodowego stanu posiadania, utworzył przymusowy syndykat soli potasowych w roku 1910.

Podkreśliliśmy już przy przeglądzie przemysłu węglowego, że syndykat potasowy powstał pod wpływem innych zgoła motywów, niż przymusowy syndykat węglowy w roku 1919; ten ostatni został utworzony pod wpływem motywów, które nazywamy socjalistycznemi, mianowicie: obrony konsumenta przed przewagą gospodarczą producenta, zabezpieczenia robotnikom słusznych zarobków i gospodarki planowej (Rozdz. VII, § 4).

Podkreśliliśmy ten dziwny bieg wypadków, że syndykat węglowy po paru latach stał się narzędziem polityki narodowej i feodalnej, a syndykat potasowy narzędziem polityki, zmierzającej do zaopatrzenia rolnika w sole potasowe po niskich, godziwych cenach i w tym celu wtłoczony w ramy organizacyjne samorządu gospodarczego, wzorowane na organizacji przemysłu węglowego.

§ 2. Przemysł potasowy w Polsce.

Wytwórczością soli potasowych w Polsce zajmuje się jedno przedsiębiorstwo, a mianowicie Towarzystwo Eksploatacji Soli Potasowych, w krótkości nazywane Tespem; ma ono dwie kopalnie w Kałuszu i Stebniku; głównym jego właścicielem jest państwo; zarządza niem Bank Gospodarstwa Krajowego, a nie Departament Górniczy Ministerstwa Przemysłu i Handlu.

Kałusz znajduje się w trudniejszych warunkach naturalnych i praca kopalni, w obecnych rozmiarach, nie jest zabezpieczona na dłuższy przeciąg czasu. W Kałuszu założono kosztowny zakład dla koncentracji soli potasowych. Stebnik ma lepsze warunki, ale jeszcze przed paru laty był daleko gorzej zainstalowany niż Kałusz.

Według zdania wydelegowanej w roku 1927 do Kałusza komisji międzyministerjalnej, nie zbadano dokładnie właściwości gruntu pod budowę zakładu koncentracyjnego, nie zrobiono próbnej instalacji w celu praktycznego sprawdzenia wartości projektu budowy zakładu i wniosek zarządu kopalń o uprzedniem sprawdzeniu projektu, został odrzucony przez dyrekcję. Zakład koncentracyjny uruchomiono w listopadzie 1926 r., a już w grudniu 1926 r. zatrzymano go, wskutek opadnięcia klarownika i dopiero w grudniu 1927 r. uruchomiono go ponownie. Pierwotny kosztorys wynosił 2,5 miljona złotych, faktycznie zaś wydano 8,3 miljona złotych; jeśli uwzględnimy spadek waluty polskiej w roku 1925, to okazuje się, że koszty budowy wyniosły dwa razy więcej, niż przewidywał kosztorys. Inżynier niemiecki był doradcą technicznym Tespu i jednocześnie kontrahentem, dostarczającym instalacje do budowy zakładu koncentracyjnego. Budowa zakładu odbyła się bez sporządzenia planu finansowego, przeważnie z pożyczek krótkoterminowych i gdyby nie pożyczka, udzielona w listopadzie 1927 r. przez Bank Gospodarstwa Krajowego, to Tesp byłby w niesłychanie trudnem położeniu finansowem. Dyrekcja Tespu nie nadsyłała regularnie pieniędzy zarządom kopalń, wskutek czego Kasa Chorych wysyłała ponaglenia do Tespu i wstrzymywała wypłatę zasiłków pracownikom kopalń; płace były wypłacane robotnikom z opóźnieniem, miejscowa apteka wnosiła skargi z powodu nieuregulowania rachunków. Trudno to zrozumieć, jakim sposobem przedsiębiorstwo, zarządzane i finansowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego mogło tak funkcjonować.

Odbiorcy soli potasowych okazali się bardzo dobrymi płatnikami, w ciągu pierwszych 10-ciu miesięcy 1927 r.; z portfelu wekslowego, wynoszącego około 7,7 miljona złotych zaprotestowano niespełna 15 tysięcy złotych, ale i te protesty zostały wykupione. Przy

sprzedaży soli, Tesp udzielał różnych rabatów, Centrala Rolników w Poznaniu otrzymała 12%, Państwowy Bank Rolny 7½% od soli potasowej, 10% od kainitu i dopiero w roku 1927 uzyskał 11% rabatu. Motywy takiego różniczkowania ceny nie są mi znane.

Do kategorji kupców hurtowych, będących odbiorcami Tespu włączono „słynne" przedsiębiorstwo „Azot", opisane w mej pracy p. t. „Skomercjalizowana Racja Stanu", któremu w ten sposób dano możność zarobienia na sprzedaży soli potasowych i pokrycia strat na właściwej produkcji; „Azot" w roku 1932 został wchłonięty przez „Chorzów".

W dniu 1-szym maja 1932 r. Tesp wszedł do międzynarodowego porozumienia producentów soli potasowych, do którego należą syndykat niemiecki i syndykat francuski.

Syndykatom niemieckiemu i francuskiemu przysługuje prawo pierwszeństwa w pokryciu ewentualnego zapotrzebowania soli potasowych w Polsce, o ile nie będzie ono pokryte przez produkcję polską.

Tesp zapewnia swym kontrahentom bezcłowy przywóz soli potasowych na zaspokojenie niepokrytego przezeń zapotrzebowania krajowego i dołoży wszelkich starań, ażeby przy imporcie soli potasowych stosowane były obowiązujące dla wewnętrznych przewozów stawki kolejowe.

Ponieważ syndykat przymusowy istnieje tylko w Niemczech, przedsiębiorstwa francuskie zobowiązały się do tego, aby poczynić wszelkie wysiłki w celu przyłączenia każdej nowej kopalni i fabryki do kartelu francuskiego; również i w Polsce Tesp zobowiązuje się poczynić wszelkie wysiłki, ażeby osiągnąć przystąpienie do niego każdej nowej kopalni soli potasowych i każdej fabryki potasu, przerabiającej sole potasowe prowenjencji górniczej, tak, jak to ma miejsce w Niemczech w stosunku do syndykatu przymusowego.

W każdym wypadku, gdy w krajach, zastrzeżonych dla trzech stron kontraktujących, powstaną nowe kopalnie soli potasowych lub fabryki, przerabiające sole potasowe prowenjencji górniczej, eksport wyprodukowanych przez nie soli potasowych podpada pod ogólny eksportowy kontyngent sprzedażny każdego z kontrahentów; w Polsce więc eksport nowo-powstałych kopalń musi być włączony do kontyngentu eksportowego, przysługującego Tespowi. Tesp otrzymuje 4% łącznego zbytu soli potasowych trzech stron kontraktujących po potrąceniu zbytu, na zastrzeżonych dla nich rynkach wewnętrznych.

Ponieważ w Polsce funkcjonuje tylko jedno przedsiębiorstwo soli potasowych, niema więc oczywiście syndykatu soli potasowych.

Skoro jednak Tesp przystąpił do syndykatu międzynarodowego i przyjął zobowiązanie, na mocy którego eksport ewentualnych nowych producentów polskich jest przymusowo włączany do kwoty umownej Tespu, to można powiedzieć, że w Polsce istnieje potencjonalnie przymusowy syndykat soli potasowych. Każdy nowy producent będzie zmuszony do wejścia w umowne stosunki z Tespem.

Przed zawarciem umowy Tesp był na rynkach światowych outsiderem i jako taki nie był skrępowany kwotą umowną, a więc mógł sprzedawać 4, albo 5, albo 6% ogólnego wywozu przyszłych kontrahentów, to jest syndykatu niemieckiego i francuskiego.

Mały wywóz Tespu był skierowywany na parę pobliskich rynków i w ten sposób na poszczególnym rynku dostawy Tespu mogły wynieść nawet 50% spożycia danego rynku. W tych warunkach, dostawy Tespu doprowadzały do obniżenia cen i konkurencji z syndykatem międzynarodowym. Gdyby Tesp racjonalniej uprawiał wywóz na większą ilość rynków, w ten sposób, ażeby na żadnym z nich jego dostawy nie przekraczały niewielkiego odsetka spożycia danego rynku, to w takim razie mógłby korzystać z dobrodziejstw wysokiej, umownej ceny eksportowej, ustalonej przez syndykat niemiecko-francuski i uniknąć ograniczenia kwoty wywozowej.

Przystąpienie do syndykatu międzynarodowego, krępującego umownie wywóz kontrahenta, opłaca się tylko wówczas, jeżeli przy zmniejszonym wywozie otrzymuje się wyższą cenę za wywożony produkt. Gdyby Tesp uprawiał wywóz racjonalnie, to jest na większą ilość rynków, to syndykatowi niemiecko-francuskiemu nie opłacałoby się obniżać ceny dla zwalczenia konkurencji Tespu. Tesp mógł był więc uprawiać wywóz po cenach nie o wiele niższych od cen, ustanowionych przez porozumienie francusko-niemieckie.

Nie było więc rozsądnego powodu do przystępowania do porozumienia międzynarodowego; Tesp mógł był korzystać z dogodnej sytuacji niewielkiego outsidera.

Po przystąpieniu do syndykatu międzynarodowego, Tesp, tak samo jak syndykaty francuski i niemiecki, zobowiązał się do sprzedaży soli wyłącznie tylko wspólnym zagranicznym organizacjom syndykatu niemieckiego i syndykatu francuskiego.

W wypadku zrzeczenia się przez Tesp przysługującego mu prawa do wywozu, otrzymuje on odszkodowanie od swych kontrahentów.

Powstaje pytanie, jak odbić się może powyższy układ na interesach ewentualnych nowych producentów polskich i jakiemi są polskie bogactwa mineralne i możliwości zwiększenia produkcji polskiej.

Przed paru laty czynniki miarodajne były zdania, że kujawskie złoża soli potasowych są niezmiernie bogate i stawiały przy pertraktacjach z kapitałem zagranicznym trudne warunki za udzielenie koncesji na eksploatację złóż soli potasowych.

Potem Rząd przeprowadził szereg próbnych wierceń i doszedł do wniosku, że eksploatacja złóż kujawskich byłaby trudna, kosztowna i mało opłacalna.

Opierając się na tych badaniach, Tesp doszedł do wniosku, że przy ustalaniu kwoty wywozowej nie potrzeba brać pod uwagę interesów przyszłej produkcji kujawskiej. Umowa jest zawarta na lat pięć i Tesp nie przypuszczał, aby w tym czasie mogła być podjęta produkcja kujawska.

Według zdania pana Edwarda Strączyńskiego, niezmiernie poważnego inżyniera górniczego, który sam przeprowadzał próbne wiercenia, złoża kujawskie są bardzo zasobne.

Nie mogę mieć oczywiście w tej sprawie samodzielnego zdania, mam jednak więcej zaufania do inżyniera Strączyńskiego choćby dlatego, że od paru lat nie wypowiadał nigdy przesadnego sądu i stale twierdził, że złoża kujawskie są dosyć zasobne i że ich eksploatacja będzie opłacalna, nigdy nie obiecywał złotych gór i sąd jego był chłodny i zrównoważony; tymczasem opinje czynników miarodajnych wykazywały wielkie wahania. Przed paru laty uważano, że złoża kujawskie są niemal Eldorado potasowem, a w tej chwili twierdzą, że nic nie są one warte. Jedna z osób miarodajnych zwróciła się do mnie po napisaniu przeze mnie artykułu w Kurjerze Warszawskim, w którym krytykowałem przystąpienie Tespu do syndykatu międzynarodowego, ze złośliwem zapytaniem, g d z i e j a o d k r y ł e m w Polsce kujawskie złoża soli potasowych.

ROZDZIAŁ XII.

PRZEMYSŁ DROŻDŻOWNICZY.

Przed paru laty Ministerstwo Skarbu listownie zobowiązało się wobec syndykatu drożdżowniczego, że nie będzie wydawało nowych koncesyj na zakładanie drożdżowni.

Ministerstwo Skarbu zażądało polepszenia jakości drożdży i przemysł drożdżowniczy twierdzi, że zaprowadził nowoczesne urządzenia dla produkcji nowoczesnych drożdży.

Przemysł drożdżowniczy przyrzekł zawrzeć umowę o ochronie terytorjalnej z Czechami, co oczywiście leży przedewszystkiem w interesie przemysłu drożdżowniczego.

Przemysł drożdżowniczy zobowiązał się do rejonowania zbytu w celu uniknięcia marnotrawnych i nieracjonalnych przewozów. Drożdże zostały potraktowane, jak jakiś niesłychanie ciężki ładunek, jak jakiś węgiel, piasek albo kamienie młyńskie, na których cenie przewóz odbija się w sposób bardzo ważki.

Syndykat drożdżowni zobowiązał się do niepodnoszenia ceny i do zaprowadzenia produkcji gliceryny, której nie zaprowadził, gdyż Ministerstwo Skarbu tego nie zażądało.

Drożdżownie zdobyły sytuację koncesyjną na rynku polskim; wszystko to wygląda oczywiście na anegdotkę i trudne jest do zrozumienia.

Najważniejszem i najistotniejszem zobowiązaniem syndykatu drożdżowniczego jest przyrzeczenie wpłacania corocznie określonej sumy na pewne niewiadome konto. Tą sprawą zajmowała się Najwyższa Izba Kontroli Państwa, ale wyniki nie zostały podane do wiadomości publicznej. Związek wielkich fabryk wódek gatunkowych w swym memorjale, złożonym rządowi proponuje utworzenie syndykatu przymusowego, a między innemi utworzenie funduszu dyspozycyjnego Ministra Skarbu, który mógłby służyć:

1) popieraniu eksportu,
2) zwalczaniu nadużyć,
3) wszelkim celom, z konsolidacją tego przemysłu związanym etc. etc.

Nazwijmy te etc. etc. drożdżowemi etceterami.

ROZDZIAŁ XIII.

KARTELE DOBROWOLNE, MAJĄCE WARUNKI DO SKUTECZNEGO OSIĄGNIĘCIA STAWIANYCH SOBIE ZADAŃ.

Syndykaty cementowy i superfosfatowy.

Im trudniej jest określić towar, będący przedmiotem umowy kartelowej, tem trudniejsze jest jej zawarcie. Niechaj czytelnik przypomni sobie opis gatunków żelaza walcowanego, będących przedmiotem umowy w przemyśle żelaznym. Nawet syndykat żelazny nie jest w stanie zapobiec temu, aby pewne gatunki żelaza zsyndykowanego nie były samodzielnie sprzedawane przez huty, jako gatunki żelaza niezsyndykowanego. Cement i superfosfat, dzięki swej określoności i jednorodności dają możność stworzenia skutecznie działającego centralnego biura sprzedaży i pozwalają na utworzenie spójnego syndykatu.

Uprawianie polityki wysokiej ceny, wytwarza niebezpieczeństwo zjawienia się outsiderów.

Do odnowionego w roku 1932 syndykatu superfosfatowego nie przyłączyło się jedno przedsiębiorstwo.

Kartele tej kategorji powinny podlegać wymogom racjonalnego różniczkowania ceny i zakazowi udzielania ceny ulgowej. Nie słyszałem o tem, aby syndykat cementowy i superfosfatowy różniczkował odbiorców w sposób niepożądany ze stanowiska wymogów polityki państwowej.

W uwagach ogólnych wyjaśnimy, dlaczego kartele dobrowolne nie powinny być poddawane postulatowi ceny słusznej i godziwej.

ROZDZIAŁ XIV.

UWAGI OGÓLNE O GRUPIE UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ.

§ 1. Kupiec i fabrykant.

W Rozdz. II, § 3 wprowadzamy pojęcie fabrykanta i kupca. Szło nam o odseparowanie dwóch działów działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, które jako fabrykant zajmuje się produkcją określonych wytworów, a jako kupiec trudni się ich sprzedażą. Wzajemne ustosunkowanie pomiędzy powyższemi dwoma działami działalności poszczególnych przedsiębiorstw w różnych gałęziach jest bardzo różne.

Gorzelnia, pracująca dla Monopolu Spirytusowego jest tylko fabrykantem i żadnego ryzyka kupieckiego nie ponosi, gdyż tryb przydziału zamówień przez Monopol Spirytusowy jest ustalony w ustawie.

Kopalnie soli w dziedzinie krajowego zbytu soli są tylko fabrykantami, pracującymi na zamówienie Monopolu Solnego. W syndykatach przymusowych, wyznaczających ogólnopolski kontyngent sprzedażny w wysokości krajowego spożycia, poszczególne przedsiębiorstwo, wyposażone w koncesyjny kontyngent zbytu, pracuje z niewielkiem ryzykiem kupieckiem i staje się ono niemal tylko fabrykantem, pracującym na zamówienie.

Na ustabilizowanym rynku krajowym wyznaczenie kontyngentu sprzedażnego w wysokości, odpowiadającej przewidywanemu spożyciu krajowemu, redukuje poważnie ryzyko kupieckie przedsiębiorstwa. Jeszcze w większej mierze zmniejsza się to ryzyko przy kartelu przymusowym, wreszcie przy centralnem biurze sprzedaży syndykatu przymusowego przedsiębiorstwo staje się niemal wyłącznie fabrykantem, pracującym na zamówienie centralnego biura sprzedaży; to ostatnie nabiera charakteru monopolu państwowego w rękach prywatnych.

Wskazaliśmy, że nawet przymusowa organizacja nie jest w stanie zniweczyć elastyczności rynku i staraliśmy się przy przeglądzie historji syndykatu węglowego Reńsko-Westfalskiego wykazać, że przedsiębiorstwa mają wiele powodów, aby dążyć do odzyskania roli kupca.

Przy przeglądzie przemysłu węglowego i żelaznego zwróciliśmy uwagę, że w łonie karteli istnieją zawsze tendencje rozkładowe, dyktowane zamiarem przywrócenia przedsiębiorstwom ich samodzielnej roli kupieckiej i koniecznością liczenia się z niedającą się zniweczyć elastycznością rynku.

§ 2. Przemysły koncesyjne.

Wprowadzamy w Rozdz. II § 5 i Rozdz. III § 6 pojęcie przemysłu koncesyjnego. Jeżeli dana gałąź przemysłu jest chroniona skutecznie od przywozu wytworów zagranicznych i, jeżeli na mocy ustawy każde oddzielne przedsiębiorstwo otrzymuje wyznaczony przez ustawę udział w zaopatrzeniu rynku krajowego, to taki przemysł nazywamy koncesyjnym, a sytuację poszczególnych przedsiębiorstw — koncesyjną. Określenie „koncesyjny" uważamy w zupełnie innem znaczeniu, niż określenie „przemysł koncesjonowany" w ustawie przemysłowej. Jasnem jest, że przemysł koncesyjny, wyposażony w monopol obsługi rynku krajowego musi być poddany normom użyteczności publicznej.

Do grupy przemysłów koncesyjnych zaliczyliśmy i te gałęzie przemysłu, których koncesyjność nie jest oparta na ustawie, ustalającej w sposób określony przydział krajowego kontyngentu sprzedażnego.

Ustawy wyznaczają kontyngent sprzedażny cukru na rynku krajowym dla każdej cukrowni i kontyngent zakupu spirytusu surowego przez monopol dla każdej gorzelni.

W przemyśle węglowym ustawa przewiduje utworzenie syndykatu przymusowego i przymusowy przydział kwot produkcyjnych i sprzedażnych w wypadku niezawarcia syndykatu dobrowolnego. Konwencja węglowa została zawarta przy udziale miarodajnego obserwatora, który miał być mianowany arbitrem z ramienia rządu w wypadku niedojścia do skutku konwencji dobrowolnej. Nazywamy przemysł węglowy przemysłem przymusowo-zorganizowanym i koncesyjnym, jakkolwiek pod względem formalnym konwencja węglowa została zawarta dobrowolnie. Przemysł naftowy został zorganizowany przymusowo w roku 1927 przez Ministra Przemysłu i Handlu, nie mającego wówczas uprawnień ustawowych.

Dopiero w roku 1932 wyszła ustawa, upoważniająca rząd do przydziału poszczególnym przedsiębiorstwom kontyngentów zbytu i produkcji. Pomimo to nazywamy przemysł naftowy koncesyjnym, już od roku 1927.

Przemysł żelazny stał się koncesyjnym, co wykazujemy w odnośnym rozdziale.

Przemysł przędzy bawełnianej jest przemysłem koncesyjnym, gdyż rozporządzenie o cle od bawełny przewiduje zwolnienie z cła za pozwoleniem ministra; to zwolnienie jest udzielane tylko członkom zrzeszenia przędzy bawełnianej na ilości bawełny, odpowiadające przydzielonym przez zrzeszenie kwotom wytwórczym. Nazywamy przemysł przędzy bawełnianej przemysłem koncesyjnym.

Koncesyjność przemysłu soli potasowych i drożdżowniczego została wyjaśniona w odnośnych rozdziałach.

Przemysły koncesyjne, a więc przemysły, w których każde poszczególne przedsiębiorstwo ma wyznaczony przez władze państwowe kontyngent sprzedaży lub produkcji, często organizują się dobrowolnie pod naciskiem przymusu; nazywamy te organizacje syndykatami przymusowemi, nawet wówczas, jeżeli nie mają centralnego biura sprzedaży.

W przemyśle cukrowniczym ustawa wyznacza każdej cukrowni kontyngent sprzedażny na rynku krajowym. Znaczna większość cukrowni, aczkolwiek nie wszystkie, zawarły kartel dobrowolny dla uskuteczniania wspólnie sprzedaży. Mamy więc obok ustawy kartel dobrowolny, nie obejmujący wszystkich cukrowni. Wytwarza się więc sytuacja dość dziwna, albowiem według naszej terminologji mamy jednocześnie syndykat przymusowy i kartel dobrowolny. Upieramy się jednak przy naszych definicjach. Ustawa Cukrowa wyznacza kontyngenty sprzedażne i przewiduje wyznaczanie cen przez władze państwowe, a więc rozstrzyga dwa najważniejsze zagadnienia każdej organizacji kartelowej; dlatego nazywamy Ustawę Cukrową — ustawą o przymusowym syndykacie cukrowniczym. Kartel dobrowolny ma na celu dokonywanie sprzedaży na gruncie stosunków, wytworzonych przez istnienie syndykatu przymusowego. Dlatego również kartel przędzy bawełnianej, nie mający centralnego biura sprzedaży nazywamy syndykatem przymusowym, ponieważ najważniejsza sprawa w każdym kartelu, mianowicie sprawa kwoty, jest rozstrzygnięta w trybie przymusu.

Sytuacja koncesyjna poszczególnego przedsiębiorstwa wykazuje poważne analogje z sytuacją korporacyjno-feodalną albo cechową, w szczególności analogja ta występuje jaskrawo wówczas, gdy przedsiębiorstwo uważa przydzielony mu kontyngent za swą „własność", którą może odstępować innemu przedsiębiorstwu; wówczas staje się ono dysponentem uprawnienia do produkcji, którem może dowolnie rozporządzać.

Wreszcie, przedsiębiorstwa zaczynają uważać sytuację koncesyjną za ich prawo nienaruszalne i konfederują się dla obrony swych droits imprescriptibles przed zakusami władzy państwowej, idąc za przykładem stanowych konfederacyj średniowiecznych. Ten pogląd występuje w łonie kartelu cukrowniczego.

Jeżeli polityka państwowa zapewnia poszczególnym gałęziom sytuację koncesyjną, to gałęzie przemysłu, nie korzystające dotychczas z przywileju koncesyjności, zaczynają się o nią ubiegać. Przedsiębiorstwa, będące przeciwnikami karteli przymusowych, zmuszone są do liczenia się z tem, że rząd może zastosować do nich przymus organizacyjny. Często groźba zastosowania przymusu wystarcza do zawiązania kartelu „dobrowolnego", któryby nie powstał w innych warunkach; często wystarcza tylko groźba męża zaufania rządu. Wytwarza się atmosfera koncesyjna, w której zajęcie opornego stanowiska w sprawie zawiązania kartelu naraża na przykrości ze strony władz.

Przedsiębiorca, chcący założyć nowe przedsiębiorstwo w Polsce w nadziei, że jego nowopowstałe przedsiębiorstwo odbierze znaczną część rynku dotychczasowym producentom, musi się liczyć z tem, że jego wytwórczość będzie wtłoczona w ramy określonego kontyngentu zbytu, krępującego jego ekspansję, a mającego na celu utrzymanie przy życiu dotychczasowych producentów. Takie nastawienie polityki państwowej przeszkadza powstawaniu nowych, sprawnych przedsiębiorstw.

§ 3. Dyspozycja na rynku.

W rozpatrzonych gałęziach przedsiębiorca jako kupiec zmierza do zdobycia dyspozycji na rynku.

W monopolach państwowych dyspozycja na rynku należy całkowicie do kupca, wyposażonego ustawowo w monopol zbytu; Monopol Spirytusowy nie jest wprawdzie producentem spirytusu surowego, ale prywatny producent pracuje wyłącznie na jego zamówienie i jest „fabrykantem" (Rozdz. II § 3).

W przedsiębiorstwach użyteczności publicznej sytuacja monopolistyczna wynika stąd, że warunki techniczne ich funkcjonowania zapewniają im monopol obsługi (elektrownie, tramwaje i t. d., patrz Rozdz. I).

W kartelach przymusowo zorganizowanych dyspozycja należy do producenta, mającego zabezpieczoną koncesję zbytu lub produkcji w określonych rozmiarach.

W kartelach dobrowolnych, mających warunki do skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań, dyspozycja należy przez czas trwania kartelu do producenta. Do tej kategorji będzie trzeba włączyć kartele, które są w tej chwili zorganizowane przymusowo, lecz które po zniesieniu przymusu państwowego staną się kartelami dobrowolnemi, mającemi warunki do skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań.

W niniejszej grupie umieszczone są gałęzie, w których producent zdobył dyspozycję tylko dzięki zorganizowaniu syndykatu przymusowego; do nich należy przemysł przędzy bawełnianej; sądzę, że ze zniesieniem syndykatu przymusowego, producent przędzy bawełnianej nie utrzymałby w swych rękach dyspozycji i nie zdołałby wytworzyć kartelu, mającego warunki do skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań.

Mam wrażenie, że kartel naftowy z trudnością by się utrzymał bez przymusu i sądzę, że przemysł naftowy przewędrowałby do formacji koncernów w grupie wolno-kapitalistycznej, Część V, Rozdz. I.

§ 4. Cena opłacalna.

W Rozdziale VI, § 4, 5, 6, 7, 8, 9, przy przeglądzie przemysłu zapałczanego, daliśmy definicję ceny idealnie opłacalnej. Nawet bardzo skromna cena opłacalna jest obliczona na podstawie kosztów własnych i musi je pokrywać.

Poziom kosztów własnych w przedsiębiorstwie, należącem do koncernu, kształtuje się w zależności od polityki koncernu.

Przy wysokiej cenie produktu wyjściowego, dostarczanego przez przedsiębiorstwo, należące do tego samego koncernu, koszty własne się podnoszą.

Przy wysokiej stopie procentowej od pożyczek, udzielanych przez koncern, do którego należy przedsiębiorstwo, koszty własne się podnoszą.

Metoda rozdziału kosztów ogólnych na poszczególne fazy produkcyjne wpływa na koszty własne danej fazy. W przedsiębiorstwie węglowo-żelazno-mechanicznem koszty ogólne mogą być rozdzielane w sposób różny na węgiel, na żelazo i na wytwory mechaniczne. W zależności od tego, jak się je rozdziela, wypadają inaczej koszty własne węgla i żelaza.

Przy sprzedaży produktu, wytworzonego po niskiej cenie innemu przedsiębiorstwu, należącemu do tego samego koncernu, łatwo może się okazać, że uzyskana cena nie pokrywa kosztów własnych i jest ceną nieopłacalną.

Metody obliczania kosztów własnych i preparowania skromnej ceny opłacalnej są najzupełniej prawowite. Jeżeli w Polsce stawka procentowa wynosi 12% i koncern na tych warunkach udzie a przedsiębiorstwu polskiemu kredytu, to ten zabieg należy uważać za najzupełniej prawowity. Koncern, do którego należy przedsiębiorstwo polskie potrafi uzyskać pieniądze na 4%, a przedsiębiorstwo polskie nie jest w stanie samodzielnie zdobyć kredytu na 4%.

Uznanie postulatu ceny opłacalnej wytwarza pokusę do podnoszenia kosztów własnych przy pomocy opisanych zabiegów (Patrz Rozdz. VIII, § 3, Rozdz. VI, § 4, 5, 6, 7, 8, 9, Rozdz. IX, § 11).

Ponieważ w rzeczywistości cena idealnie opłacalna rzadko kiedy daje się osiągnąć, więc z konieczności pojęcie ceny opłacalnej jest używane w różnych okresach przez różne przedsiębiorstwa w znaczeniu różnem. Cena opłacalna jest więc właściwie ceną, którą przedsiębiorca ze swego subjektywnego stanowiska uważa w danym okresie za opłacalną i wskutek tego pojęcie „cena opłacalna" jest używane w znaczeniach różnych.

W pewnych okresach przedsiębiorca uważa cenę za opłacalną, jeśli mu pozwala na opędzenie bieżących wydatków i opłatę procentów od zobowiązań; w innych uważa cenę za opłacalną, jeśli mu pozwala na rozszerzenie przedsiębiorstwa i t. d.

Cena opłacalna z natury rzeczy jest pojęciem o zmiennej treści w różnych okresach, poziom ceny opłacalnej wypada różnie w zależności od subjektywnych ocen przedsiębiorców i dlatego pobieranie ceny opłacalnej w poszczególnym okresie nie może być określonym i wyraźnym postulatem polityki gospodarczej.

Postulatem polityki gospodarczej powinna być cena elastyczna, a więc cena, która ze stanowiska pewnych probierzy będzie ceną nieopłacalną.

Cena nieopłacalna jest narzędziem redukcji i likwidacji instalacyj inflacyjnych, nieopatrznie, nieprzezornie i w niewłaściwym czasie ustawionych. Postulat ceny zawsze i stale opłacalnej jest w gruncie rzeczy postulatem wiecznego utrzymywania przy życiu istniejących przedsiębiorstw, roszczących sobie prawo do istnienia.

Prawo do pobrania ceny opłacalnej ulega wzmocnieniu, jeśli w kosztach własnych figuruje pozycja: procenty od zobowiązań.

Widzieliśmy przy przeglądzie kartelu przędzy bawełnianej, że przędzalnie, związane kontraktami z wierzycielami otrzymały wyższą kwotę produkcyjną, niż przędzalnie nieobdłużone.

W syndykacie żelaznym, rząd skłonny był do udzielenia gwarancyj zagranicznym wierzycielom syndykatu.

Wytwarza się stan rzeczy, przy którym obdłużenie zapewnia przywileje i stwarza pokusę do dostania się pod skrzydła opiekuńcze postulatu zabezpieczania wierzyciela przed stratami.

Jeśli przedsiębiorstwo albo poszczególna gałąź przemysłu ma duże zyski, to polska polityka państwowa często je uznaje za nadmierne i przymusowo je zmniejsza.

Przeciwnie, jeśli obdłużone przedsiębiorstwo z trudnością wywiązuje się ze swych zobowiązań, to państwo usiłuje zapewnić mu pobranie ceny opłacalnej, aby umożliwić mu wywiązanie się z zobowiązań.

Gdybym był przedsiębiorcą, to napewno uległbym pokusie fikcyjnego obdłużenia się i wycofania własnego kapitału obrotowego. W jakiej mierze przemysł polski, pracujący przeważnie bez własnego kapitału obrotowego, uległ tej pokusie, nie daje się stwierdzić. Być może, że jej nie uległ i w istocie nie ma własnego kapitału obrotowego.

Polityka ceny opłacalnej jest jedną z najpoważniejszych przyczyn kryzysu.

Wyobraźmy sobie następujący przykład: przedsiębiorca wybudował dom i dla pokrycia wysokich kosztów budowy oznacza cenę komornego za trzy-pokojowe mieszkanie na zł. 200 — i nie znajduje lokatorów.

Jeśli nasz kamienicznik zbankrutuje i nowo-nabywca nabędzie dom po cenie trzy razy niższej, niż kosztowało wybudowanie domu, to będzie on w stanie odnajmować mieszkania po zł. 70 — i lokatorów znajdzie.

Jeśli kamienicznik nie będzie płacił procentów od zobowiązań i w ten sposób zarywał wierzycieli, nie decydujących się na jego zlicytowanie, to inni kamienicznicy będą się skarżyli, że ich kolega zbyt powoli umiera i, że w czasie powolnego konania uprawia nielojalną konkurencję, wynajmując mieszkania w nowym domu po zł. 70.

Jeśli państwo będzie podtrzymywało obdłużonego kamienicznika, udzielało jego wierzycielom gwarancyj za długi, to kamienicznik wynajmie część mieszkań po zł. 200 i będzie liczył na to, że przyjdą lepsze czasy, które mu pozwolą na wynajem wszystkich mieszkań. Przez okres depresji będzie on wspomagany przez państwo, udzielające mu ulg podatkowych i gwarancyj jego wierzycielom. Kamienicznik stworzy nawet tezę, że wysokość komornego nie ma znaczenia dla lokatora i, że przy cenie komornego po zł. 70 również nie znalazłoby się więcej lokatorów.

Wtedy ekonomiści będą mówić, że nastąpiło przeinwestowanie i że wybudowano za dużo mieszkań w Warszawie.

Gdyby kamienicznik zbankrutował i jego następca wynajmował mieszkania po zł. 70 — to okazałoby się, że jest brak mieszkań w Warszawie.

W pewnych okresach pomiędzy wierzycielem i dłużnikiem wytwarza się stosunek, który zaczyna hamować obrót gospodarczy.

Straty wierzyciela mogą zapoczątkować wzmożenie obrotu gospodarczego.

Państwowa ochrona wierzyciela i obawa ujawnienia poniesionych przez niego strat przewleka kryzys i zmusza do pobierania ceny opłacalnej, mającej zabezpieczyć interesy wierzyciela.

W szczególności państwo chętnie chroni wierzyciela, jeśli mu udzieliło gwarancyj za dłużnika.

Przedsiębiorca może ulec pokusie substytucji własnego kapitału obrotowego przez pożyczony. Zresztą, nikt nie chce lokować majątku w jednym objekcie, a woli lokować fundusze w szeregu objektów, akcyj, obligacyj i walut, gdyż w ten sposób zmniejsza się ryzyko strat.

Walka z rujnującą konkurencją odsuwa moment zawarcia przez obdłużone przedsiębiorstwa układu z wierzycielami albo bankructwa i jest czynnikiem, przedłużającym kryzys.

Im więcej i częściej wierzyciel ponosi straty, tem bardziej zniechęca się kapitał do angażowania się w udzielanie kredytów.

Uzdrowienie gospodarstwa i sanacja bilansów przedsiębiorstw zachęca do udzielania kredytów.

Wybór jednej z tych dróg lub drogi pośredniej jest zadaniem sztuki polityczno-gospodarczej.

§ 5. Normy użyteczności publicznej.

Przez normy użyteczności publicznej należy rozumieć wymogi, którym musi być poddany monopolistyczny dostawca towarów i usług przy obsługiwaniu odbiorców i spożywców. Z kilku normami mieliśmy już sposobność się zapoznać.

Różniczkowanie cen polega na tem, że od różnych grup odbiorców pobiera się różne ceny. Elektrownia pobiera inne opłaty za prąd oświetleniowy, inne za prąd przemysłowy, inne za prąd do

nagrzewania kąpieli i t. p. Różniczkowaniem opłaty jest jej obniżanie przy większej ilości odebranego prądu. Różniczkowanie opiera się na pewnych ocenach, trafnych albo fałszywych. W polskim syndykacie hut żelaznych udzielono znacznych kredytów dużemu odbiorcy, który się okazał niewypłacalny. Przy dostawach towaru dużej ilości małych odbiorców działa prawo wielkich liczb i ryzyko niewypłacalności się zmniejsza, przy dostawach niewielkiej ilości wielkich odbiorców uskutecznienie dostawy jest tańsze, ale ryzyko niewypłacalności jest większe. Można stanąć na stanowisku, że ryzyko niewypłacalności jest kosztowniejsze, niż oszczędności na kosztach handlowych przy większej dostawie.

Syndykat hut żelaznych dostarcza czystym zakładom mechanicznym żelazo walcowane, przeznaczone na wyrób eksportowanych wytworów mechanicznych po cenie niższej, niż wewnętrzna. Ta cena, nazywana ceną na eksport pośredni, jest wyższa, niż cena żelaza walcowanego, po której huty wywożą je zagranicę. Można zakwestjonować słuszność tego systemu różniczkowania cen, ponieważ hamuje on wywóz wytworów mechanicznych; gdyby przemysł mechaniczny otrzymywał żelazo walcowane, przeznaczone dla wyrobu eksportowanych wytworów mechanicznych, po tej cenie, po której huty wywożą zagranicę żelazo walcowane, to jego sprawność wywozowa by się polepszyła.

Można skrytykować system różniczkowania cen melasy przez syndykat melasowy, który sprzedaje melasę po cenach trojakich: po najniższej cenie przy wywozie melasy zagranicę, po wyższej — gorzelniom przemysłowym na wyrób eksportowanego spirytusu, a po najwyższej — gorzelniom przemysłowym na wyrób spirytusu, dostarczanego Monopolowi Spirytusowemu. Można stanąć na stanowisku, że taki system różniczkowania cen melasy jest niesłuszny i że krzyżuje politykę eksportową państwa, albowiem gorzelnie przemysłowe krajowe muszą płacić za produkt wyjściowy wyższą cenę, niż konkurujące z niemi na rynkach zagranicznych gorzelnie holenderskie.

Od różniczkowania cen należy odróżniać uprzywilejowanie przy wyznaczaniu ceny. Pobieranie od krawców za dany towar innej ceny, niż od szewców, jest różniczkowaniem, jeżeli zaś od jednego krawca bierze się niższą cenę, niż od innych krawców, będących takimi samymi odbiorcami, to taka cena jest ceną ulgową, uprzywilejowaną. Przedsiębiorstwo, poddane normie użyteczności publicznej, ma prawo różniczkować ceny, ale nie ma prawa stosować ceny ulgowej, uprzywilejowanej.

Naprzykład kolej nie ma prawa pobierania różnych opłat od nadawców tego samego ładunku, ekspedjowanego z tej samej stacji i w tej samej ilości. Syndykat hut żelaznych nie stosuje się do postulatu, zakazującego ustanawiania ceny ulgowej.

Zabiegiem, przy którego pomocy wprowadza się cenę uprzywilejowaną, jest t. zw. klauzula własnego zapotrzebowania, która uprawnia do uskutecznienia dostaw wytworu wyjściowego pionowo skoncernowanym zakładom i przedsiębiorstwom po cenie niższej, niż cena normalna, syndykatowa.

Syndykat hut żelaznych sprzedawał blachę czarną do ocynkowania ocynkowniom po cenie normalnej, a własne zakłady dalszej przeróbki hut sprzedawały blachę ocynkowaną po cenie niższej, niż wynosiła syndykatowa cena blachy czarnej. W tych warunkach cena syndykatowa staje się ceną prohibicyjną dla czystych ocynkowni. To samo miało miejsce w dziale naczyń blaszanych.

Syndykat hut żelaznych, jako jedyny dostawca żelaza walcowanego winien być poddany normie użyteczności publicznej i zakłady własne dalszej przeróbki hut żelaznych winny płacić za żelazo walcowane tę samą cenę, co czyste przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze i mechaniczne. Realizacja takiego postulatu jest niewykonalna, o ile nie zreformuje się struktury własnego zapotrzebowania, gdyż niesposób jest narzucić przedsiębiorstwu inny sposób kalkulacji, niż ten, jaki mu dogadza. Można to zrobić formalnie, ale przedsiębiorstwo będzie zawsze kalkulowało tak, jak mu jest dogodniej i będzie miało rację.

W praktyce może powstać spór na temat, czy dana cena jest ceną różniczkową, czy też uprzywilejowaną. Odbiorca finansowo silny i odpowiedzialny może uzyskać cenę niższą, niż taki sam odbiorca, będący według przeświadczenia dostawcy mniej solidny pod względem finansowym. Ponieważ ocena odpowiedzialności finansowej jest bądź co bądź aktem subjektywnym, to w poszczególnym wypadku może wyniknąć spór, czy dana cena jest ceną różniczkową, czy też uprzywilejowaną.

Sąd kartelowy niemiecki ma w gruncie rzeczy w swej praktyce do czynienia przeważnie z oceną stosowanych przez kartele systemów ceny różniczkowej i uprzywilejowanej.

Monopolistyczny dostawca może dyktować wysokie ceny odbiorcom i wskutek tego jest on poddawany normie ceny słusznej i godziwej, mającej na celu zabezpieczenie odbiorcy przed wyzyskiem. Postulat ceny słusznej należy pogodzić z postulatem ceny opłacalnej i wynikiem kompromisu jest cena skromnie opłacalna.

W stosunku do koncesyjnych gałęzi przemysłu rząd zmuszony jest stosować normę ceny opłacalnej.

W stosunku do karteli dobrowolnych, mających warunki do skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań, niema powodu do stosowania postulatu ceny słusznej i opłacalnej.

§ 6. Postulat ceny elastycznej i postulat ceny opłacalnej.

Jeżeli podaż jest większa niż popyt, to cena spada, jeżeli jest mniejsza — to rośnie.

Zadaniem karteli może więc być bądź elastyczne regulowanie ceny w celu stabilizacji rozmiarów produkcji i zbytu, bądź elastyczne regulowanie produkcji i zbytu w celu utrzymania ceny na możliwie jednym i tym samym poziomie.

Kartele w swej działalności zwracały głównie uwagę na stabilizację ceny i dla jej osiągnięcia elastycznie kształtowały rozmiary produkcji i zbytu. Syndykat węglowy Reńsko-Westfalski w okresach dobrej konjunktury daleko mniej podnosił ceny, niż nieskartelizowane gałęzie przemysłu i przez dłuższe okresy czasu utrzymywał cenę na jednym i tym samym poziomie. W okresach złej konjunktury mniej obniżał ceny i też je utrzymywał przez dłuższe okresy czasu na tym samym poziomie. Stabilizacja ceny jest niewątpliwie czynnikiem stabilizacji rynku. Nabywca węgla nie przyspiesza gwałtownie zakupów, gdy przypuszcza, że cena utrzyma się na tym samym poziomie. W okresie złej konjunktury nie opóźnia zakupów, gdyż nie liczy na spadek ceny.

Kartele kształtowały elastycznie produkcję na wywóz i w ten sposób usiłowały stabilizować rozmiary produkcji. Zajmiemy się więc tylko sprawą elastycznego kształtowania produkcji, przeznaczonej na zaopatrzenie rynku krajowego.

Nie ulega jednak kwestji, że kartele więcej zwracały uwagi na stabilizację ceny, niż na stabilizację produkcji i zbytu. Zaczynają obecnie w łonie karteli działać siły, prące w kierunku uelastycznienia ceny w celu osiągnięcia większej stabilizacji produkcji i zbytu.

Modernizacja procesów technicznych i większa kosztowność instalacyj fabrycznych sprawia, że w kosztach własnych coraz większą rolę odgrywają koszty ogólne, a więc amortyzacja urządzeń i maszyn, utrzymanie stałego personelu, a coraz mniejszą koszty bieżące, a więc robocizna, surowiec i t. p.

Przy zmniejszaniu produkcji w okresie złej konjunktury można wprawdzie utrzymać cenę na dawnym poziomie, ale przy zmniejszonej produkcji koszty ogólne na jednostkę towaru rosną i okazać

się może, że przyrost obciążenia kosztami ogólnemi przy zmniejszonej produkcji jest kosztowniejszy, niż zwiększenie produkcji przy obniżonej cenie.

Wyobraźmy sobie taki przykład. Przed 30-tu laty na jednostkę towaru koszty ogólne wynosiły 10 punktów. Przy dwukrotnem zmniejszeniu produkcji koszty ogólne wynosiły więc 20 punktów na jednostkę towaru. Opłacało się więc skurczyć produkcję, gdyż koszty własne wzrastały tylko o 10 punktów.

Jeżeli jednak koszty ogólne wynoszą 20 punktów, to dwukrotne zmniejszenie produkcji podnosi koszty własne o 20 punktów na jednostkę towaru. Przedsiębiorca może dojść do wniosku, że utrzymanie ceny przy tak znacznem zwiększeniu kosztów własnych nie opłaca mu się i że bardziej celowem z jego stanowiska jest obniżenie ceny, pozwalające utrzymać mu produkcję w rozmiarach dotychczasowych. Przypuśćmy, że przedsiębiorca obniża cenę o 15 punktów i wtedy udaje mu się uniknąć zmniejszenia produkcji, gdyby zaś zmniejszył produkcję dwukrotnie, mógłby otrzymać dotychczasową cenę. Przy niezmniejszonej cenie koszty własne podnoszą się, gdyż koszty ogólne na jednostkę towaru wzrastają z 20 punktów na 40 punktów, a więc przedsiębiorca traci 20 punktów. Jeżeli zaś przedsiębiorca nie redukuje produkcji i zmniejsza cenę o 15 punktów, to koszty własne pozostają też same. W pierwszym więc wypadku przedsiębiorca traci 20 punktów, to jest tyle, ile wynosi zwiększenie kosztów własnych, zaś w drugim wypadku traci tylko 15 punktów na cenie, ale nic nie traci na kosztach własnych, gdyż ich nie zwiększa.

Tem się tłumaczy powstanie nowego zjawiska gospodarczego. Przed laty kilkudziesięciu nazywano kartele „dziećmi troski" i twierdzono, że powstają one w okresie złej konjunktury. Obecnie zaś daje się zaobserwować fakt, że właśnie w okresie złej konjunktury kartele wykazują tendencję do rozwiązywania się, co świadczy, że często dla poszczególnych przedsiębiorstw dogodniejszem jest produkowanie w możliwie największych rozmiarach, nawet przy obniżonej cenie.

Pod wpływem zmienionej struktury kosztów własnych szereg przedsiębiorstw zaczyna się skłaniać do poglądu, że korzystniejszą jest dla nich względna stabilizacja produkcji, nawet wtedy, gdy się ją osiąga przez obniżenie ceny.

Kartele w swej polityce nie uwzględniają w stopniu dostatecznym zmian, które zaszły w strukturze kosztów własnych i prowadzą politykę, nie liczącą się ze zmienionemi warunkami. Politykę stabilizacji cen nazwałbym polityką konserwatywną, jest ona narażona

na silne ataki czynników społecznych, niezadowolonych z tego, że stabilizacja ceny osiąga się przez redukcję zatrudnienia.

Kartele często wysuwają argument, że cena nie ma wpływu na rozmiary nabycia i przytaczają dowody, że obniżenie ceny nie wywołuje bynajmniej zwiększenia popytu, krótko mówiąc, że cena nie ma żadnego wpływu na rozmiary popytu. Twierdzenie to tylko w wyjątkowych wypadkach jest słuszne, mianowicie w wypadku zupełnej dezorganizacji rynku, co będzie omówione w Części V w Rozdziale p. t. „Handel hurtowy, jako dysponent", nie odnosi się jednak do rynku zorganizowanego i regulowanego przez organizację kartelową.

Uważałbym, że pożądanem byłoby wysunięcie w stosunku do karteli postulatu, polegającego na tem, że obowiązkiem kartelu czy też jego członków byłoby w okresie dobrej konjunktury gromadzenie specjalnego funduszu rezerwowego, któryby pozwolił w okresie złej konjunktury na obniżenie ceny. Ten fundusz rezerwowy musiałby być lokowany w odpowiedni sposób i być utrzymywany w stanie płynnym i rozporządzalnym.

W kartelu dobrowolnym działają siły rozkładowe, nie pozwalające niekiedy na pobieranie ceny zbyt wysokiej i zmuszające do stosowania systemu ceny elastycznej.

Kartel dobrowolny jest formą uregulowanej konkurencji.

Śrubowanie cen przez kartel dobrowolny może powołać do życia outsiderów, albo skłonić ich do zwiększenia produkcji. Widzieliśmy to na przykładzie przemysłu naftowego, gdzie rafinerje outsiderskie „żerowały na konjunkturze, stworzonej nie przez nich i nie dla nich".

Przy istnieniu syndykatu i centralnego biura sprzedaży powstaje tendencja wśród poszczególnych przedsiębiorstw do odzyskania utraconej lub uszczuplonej dyspozycji kupieckiej. Przy przeglądzie kartelu węglowego Reńsko-Westfalskiego wskazaliśmy, że członkowie kartelu nabywają firmy kupieckie pierwszej i drugiej ręki, co doprowadza do tego, że kartelowe biuro sprzedaży staje się formalną stacją przejściową. Przy przeglądzie działalności syndykatu hut żelaznych wskazaliśmy na powstawanie firm kupieckich, będących własnością hut.

Przy pomocy własnych firm kupieckich członkowie kartelu mają możność udzielania tajnych rabatów, czemu nie jest w stanie przeszkodzić centralne biuro sprzedaży.

Różnorodność produkcji pozwala na dokonywanie sprzedaży po cenie niższej, od ustalonej przez kartel. Tygodniowe statystyczne wykazy centralnego biura sprzedaży syndykatu naftowego zawierają 8 000 pozycyj. Jak wykazaliśmy, syndykat naftowy nie jest w stanie skontrolować, czy konkurujące pomiędzy sobą skartelizowane rafinerje przestrzegają ceny kartelowej. W przemyśle węglowym przy samodzielnej sprzedaży kopalń trudno jest zapobiec udzielaniu tajnych rabatów. W syndykacie żelaznym skartelizowane gatunki żelaza są sprzedawane jako nieskartelizowane po cenie niższej od syndykatowej. Niejednokrotnie się zdarza, że kartele proszą rząd o zgodę na podniesienie ceny, nie będąc w stanie zapobiec udzielaniu tajnych rabatów przez swych członków.

Substytucja jednego gatunku przez inny pozwala często na przekraczanie kontyngentów i udzielanie tajnych rabatów.

Staranna analiza działalności syndykatów dobrowolnych pozwala wysnuć wniosek, że tkwią w nich siły, doprowadzające do uelastycznienia ceny. Członkowie kartelu nietylko walczą z konsumentem, którego chcą „wyzyskać", ale walczą również pomiędzy sobą o pozyskanie jak największej ilości konsumentów.

Jasnem jest, że z chwilą, gdy kartel przestaje być dobrowolnym, a staje się przymusowym, rozkładowe siły, tkwiące w istocie kartelu dobrowolnego, przestają funkcjonować. Znika potencjalna konkurencja, przytłumione są czynniki, uelastyczniające cenę i wtedy staje się koniecznością poddanie kartelu przymusowego postulatowi ceny słusznej i opłacalnej. Powstaje wtedy częste zjawisko, że cena efektywna jest niższa od obliczonej w pewien sposób ceny opłacalnej i gałęzie poddane postulatowi ceny opłacalnej pracują z pozornym deficytem. Polityka ceny opłacalnej jest fałszywa, gdyż przytłumia właściwą rynkowi elastyczność i wzmacnia dążenie karteli do stabilizacji ceny przez redukowanie produkcji i zbytu; cena pozornie nieopłacalna staje się po pewnym czasie ceną naprawdę nieopłacalną. Konsument wypowiada posłuszeństwo i przestaje kupować.

Konsekwencją stosowania postulatu ceny opłacalnej jest, że tendencja karteli do stabilizacji ceny przy pomocy kurczenia produkcji otrzymuje sankcję polityki państwowej. Uważam, że polityka państwowa powinna raczej skłaniać kartele do stabilizacji produkcji i zbytu przy pomocy uelastycznienia ceny. Wyrazem tej tendencji jest zmuszanie karteli przez rząd do obniżania ceny w okresie złej konjunktury, ale takie posunięcia mają przeważnie charakter fragmentaryczny i nie są częścią przemyślanego planu. Jak już poprzednio podkreśliliśmy, niedogodnością systemu ceny opłacalnej jest, że poziom ceny skromnie opłacalnej można przy pomocy opisanych przez nas zabiegów ustalić na poziomie bardzo wysokim. Daliśmy definicję ceny idealnie opłacalnej, ale

nawet cena opłacalna, nie osiągająca poziomu ceny idealnie opłacalnej, może być bardzo opłacalna. Z chwilą, gdy polityka państwowa zaczyna hołdować postulatowi ceny opłacalnej, poszczególne gałęzie gospodarstwa narodowego zaczynają się czasami posługiwać takiemi metodami jej obliczenia, że często cena efektywna jest niższa, niż ustalona w ten sposób cena opłacalna. Występuje zjawisko, polegające na tem, że szereg gałęzi przemysłu od chwili wysunięcia przez państwo postulatu ceny opłacalnej, pracuje pozornie ze stratami, gdyż cena efektywna jest niższa, niż obliczona w pewien sposób cena opłacalna.

W Rozdz. IX § 11 wskazaliśmy, że kilka przedsiębiorstw może wytworzyć stosunek koncernowy, oparty na zakupie akcyj jednego przedsiębiorstwa przez inne i na wytworzeniu wzajemnego obdłużenia. Procenty od powstałych w ten sposób zobowiązań obciążają koszty własne i legitymują żądanie podniesienia ceny opłacalnej.

Uważam, że skutki polityczno-gospodarcze stosowania postulatu ceny opłacalnej są ujemne. Stoję na stanowisku, że realizowanie postulatu ceny elastycznej jest pożyteczne dla gospodarstwa narodowego.

Należy odróżniać gałęzie wytwórczości, które mają monopol obsługi z racji warunków technicznych ich funkcjonowania, jak np. elektrownie, gazownie, tramwaje, telefony i t. d. od gałęzi przemysłu, które zdobywają monopol obsługi przy pomocy zabiegów organizacyjnych, jak np. tworzenia karteli.

W gałęziach, w których monopol obsługi wytworzył się na skutek właściwości technicznych ich funkcjonowania, ma on cechy trwałości. Np. elektrownie mają koncesje na lat 30, monopol elektrowni jest więc trwały i wskutek tego powstaje konieczność poddania monopolu elektrowni wymogom ceny skromnie opłacalnej. Narzucona elektrowniom w uprawnieniach cena za prąd jest kompromisem pomiędzy postulatem ceny słusznej i ceny opłacalnej, który przybrał formę ceny skromnie opłacalnej. W rzeczywistości okazuje się często, że ta cena, skromnie opłacalna, jest bardzo rentowna. I w tym dziale można stosować cenę elastyczną (patrz Cz. I, Rozdz. I § 2).

Z natury rzeczy, od scentralizowanych ośrodków dyspozycji, jakiemi są kartele, polityka państwowa musi żądać uwzględnienia postulatu równomiernego zatrudnienia, a więc stabilizacji produkcji. Scentralizowany ośrodek dyspozycji staje się ośrodkiem planowego gospodarstwa i ze stanowiska polityki państwowej scentralizowane ośrodki dyspozycji nie wykonują swych zadań, jeśli zwracają nadmierną uwagę na stabilizację ceny, a mniejszą na stabilizację stanu zatrudnienia. Jasnem jest, że gdy przedsiębiorstwa nie mają rezerw na przetrzymanie złej konjunktury, to trudniej im jest obniżać ceny i wskutek tego zagadnienie stabilizacji produkcji łączy się z zagadnieniem gromadzenia płynnych rezerw w czasie dobrej konjunktury.

Nie kwestjonuję bynajmniej tego, że obniżenie cen kartelowych w okresie złej konjunktury nie podniesie zbytu do rozmiarów z okresu dobrej konjunktury, ale niewątpliwie go zwiększy.

Ponieważ kartele prowadzą politykę stabilizacji cen, więc z natury rzeczy amplituda wahań wskaźnika cen towarów skartelizowanych jest mniejsza, niż amplituda wahań wskaźnika cen towarów nieskartelizowanych. W okresie dobrej konjunktury wskaźnik cen towarów nieskartelizowanych jest wyższy, niż wskaźnik cen towarów skartelizowanych, a w okresie złej konjunktury wskaźnik cen towarów nieskartelizowanych jest niższy, niż wskaźnik cen towarów skartelizowanych.

W okresie złej konjunktury kartele są ostro krytykowane z tego powodu, że wskaźnik cen towarów skartelizowanych jest wyższy, niż wskaźnik cen towarów nieskartelizowanych.

Stabilizacja cen towarów skartelizowanych jest osiągana przy pomocy elastycznego kształtowania rozmiarów produkcji i zbytu, a więc elastycznego kształtowania stanu zatrudnienia.

Ideałem polityki karteli powinno być, aby wskaźnik cen towarów skartelizowanych w okresie dobrej konjunktury stał wyżej, aniżeli wskaźnik cen towarów nieskartelizowanych, a w okresie złej konjunktury stał niżej, aniżeli wskaźnik cen towarów nieskartelizowanych.

Taka polityka byłaby pod wielu względami bardzo pożyteczna.

W okresie dobrej konjunktury — wysoka cena towaru skartelizowanego odgrywałaby rolę hamulca, powściągającego rozpęd dobrej konjunktury.

W okresie złej konjunktury — niska cena kartelowa byłaby bodźcem do zakupów i uwzględniałaby zmniejszenie zdolności nabywczej odbiorcy.

Polityka gromadzenia rezerw w okresie dobrej konjunktury byłaby czynnikiem, hamującym inflację kredytową, gdyby sposób lokowania rezerw był trafnie wybrany. Gdyby naprzykład fundusze rezerwowe, tworzone przez kartele w okresie dobrej konjunktury były lokowane w całości albo w części na rachunku bieżącym w instytucji emisyjnej, to taka lokata byłaby czynnikiem deflacyjnym

w okresie ekspansji kredytowej, właściwej okresom dobrej konjunktury.

Taka polityka byłaby w stanie zapewnić większą równomierność zatrudnienia, co powinno być zasadniczą wytyczną polityki państwowej w stosunku do scentralizowanych ośrodków dyspozycji.

§ 7. Reforma struktury własnego zapotrzebowania.

Sprzedaż w trybie własnego zapotrzebowania w ilościach poważnych i automatycznie powiększanych sprzyja rozszerzaniu się koncernów pionowych.

W koncernie pionowym ustaje pożyteczna przeciwstawność pomiędzy dostawcą i odbiorcą; sprawa ta będzie omówiona w grupach następnych.

Budowa koncernów pionowych jest poważnym czynnikiem przeinwestowania, wynoszącym być może niekiedy więcej, niż rozrzutność municypalna przy budowie hal targowych, bibljotek i t. p.

Własne zapotrzebowanie jest zabiegiem, przy którego pomocy udziela się ceny ulgowej. Zabieg ten zaczął być stosowany dopiero w wieku XX.

Prawo węglowe niemieckie upoważnia Radę Węglową do redukcji ilości węgla, którą wolno zużyć w pionowo skoncernowanych z kopalnią przedsiębiorstwach i zakładach. To prawo przysługuje Radzie Węglowej na wypadek braku węgla.

Gdyby polityka państwowa stanęła na słusznem stanowisku, że nadmierne tworzenie koncernów pionowych jest niepożądane, to należałoby ograniczyć kwotę własnego zapotrzebowania, albo włączyć ją do kwoty sprzedażnej.

Wówczas powiększenie dostaw w trybie własnego zapotrzebowania pociągałoby za sobą zmniejszenie sprzedaży uczestnika syndykatu przez centralne biuro sprzedaży; ekspansja pionowo-koncernowa zmuszałaby sama przez się koncern do redukcji jego roli na rynku.

Ustałaby przesada w rozbudowie koncernów pionowych, doprowadzająca do przeinwestowania i przytłumienia pożytecznej przeciwstawności pomiędzy dostawcą i odbiorcą (patrz Rozdział IX o Przemyśle Żelaznym § 4), zredukowane zostałyby ilości towaru, dostarczanego po cenie ulgowej w trybie własnego zapotrzebowania.

Normie użyteczności publicznej należałoby poddać zakup buraków przez cukrownie, będące monopolistycznym ich nabywcą. Podobnie jak przemysł węglowy w okresie głodu węglowego nie ma

prawa zaopatrywać własnych hut żelaznych, jeśli ludzie marzną, a inne przedsiębiorstwa nie mają węgla, tak i monopolistyczny nabywca buraków cukrowych nie ma prawa przy redukcji swych zakupów w większej mierze zmniejszać zamówienia czystym plantatorom, a w mniejszym stopniu plantatorom, będącym współwłaścicielami cukrowni.

Głównym celem Ustawy Cukrowej jest popieranie plantacyj buraczanych; z dobrodziejstw Ustawy Cukrowej nie powinni więc korzystać w większej mierze plantatorzy, będący współwłaścicielami cukrowni, niż czyści, „obcy" plantatorzy. Nie dlatego konsument polski płaci wysoką cenę za cukier, aby faworyzowano w Poznańskiem i na Pomorzu większych ziemian narodowości niemieckiej, będących współwłaścicielami cukrowni.

§ 8. Motyw dzielnicowy.

Wprowadziliśmy pojęcie motywu dzielnicowego, pod którego wpływem polityka państwowa stara się o utrzymanie wytwórczości w dzielnicach i okręgach upośledzonych pod względem położenia komunikacyjnego i naturalnych warunków produkcyjnych. Narzędziem, służącem do realizacji zamierzeń, dyktowanych przez motyw dzielnicowy, jest polityka taryfowo-kolejowa, która usiłuje np. przy pomocy taryf skrócić odległość upośledzonych okręgów od rynków zbytu. Motyw dzielnicowy występuje w polityce cukrowniczej, gdyż państwo chce utrzymać przy życiu drożej produkujące cukrownie byłej Kongresówki i związane z ich istnieniem plantacje buraczane. Motyw dzielnicowy odgrywa poważną rolę w państwowej polityce węglowej i solnej, starającej się o utrzymanie przy życiu kosztowniej produkujących kopalń węgla i soli w Zagłębiu Krakowskiem. Motyw dzielnicowy odgrywa poważną rolę w polityce niemal każdego państwa i jego znaczenie w polityce państwowej będzie zapewne wzrastać. Stosowanie motywu dzielnicowego jest czynnikiem stabilizacyjnym, gdyż zapobiega dzielnicowym przesunięciom w strukturze gospodarstwa narodowego.

Tę rolę, jaką w łonie gospodarstwa narodowego odgrywa motyw dzielnicowy, w łonie gospodarstwa światowego odgrywa motyw narodowy (motyw gospodarstwa narodowego). W wypadku połączenia szeregu gospodarstw narodowych w jedno wielkie gospodarstwo narodowe, motyw dzielnicowy musiałby z konieczności odgrywać jeszcze większą rolę. W Z. S. S. R. motyw dzielnicowy odgrywa olbrzymią rolę, tylko jest stosowany w polityce inaczej niż w państwach kapitalistycznych w okresie wczesnego kapitalizmu. Anglja

w okresie wczesnego kapitalizmu ściągała do siebie surowce, przerabiała je u siebie i wywoziła do kolonji wytwory przemysłowe. Motyw dzielnicowy miał więc charakter centralistyczny. Polityka angielska po wojnie natrafiła na poważny opór kolonij, pragnących tworzyć własny przemysł. Motyw dzielnicowy w polityce imperjalnej angielskiej zmierzał do uprzemysłowienia metropolji, a więc do centralizacji przemysłowej. Motyw dzielnicowy w polityce kolonji angielskich jest wyrazem dążenia do ich uprzemysłowienia, a więc do decentralizacji przemysłu w łonie imperjum. Konferencja w Ottawie miała na celu pogodzenie przeciwstawnych motywów dzielnicowych, a więc centralistycznego, reprezentowanego przez metropolję i decentralistycznego, reprezentowanego przez kolonje. Z. S. S. R. prowadzi politykę decentralizacji przemysłowej i uwzględnia interesy poszczególnych dzielnic. Z.S.S.R. uważa, że taka polityka dzielnicowa jest skutecznem narzędziem do cementowania państwa rosyjskiego i dlatego wielkie przedsiębiorstwa sowieckie nie są własnością dzielnicowych republik sowieckich, lecz własnością związku republik sowieckich. Z.S.S.R. uważa, że dyspozycja centralnych władz sowieckich przy zarządzie przedsiębiorstwami, położonemi w różnych dzielnicach Sowietów jest najskuteczniejszem narzędziem do cementowania państwa, znakomicie kompensującem niezależność lokalną i narodowościową poszczególnych republik związkowych. Dołącza się do tego motyw strategiczno-dzielnicowy.

Oczywistem jest, że oczekiwanie jakiejkolwiekbądź powszechnej, zgodnej, harmonijnej i równomiernie przydzielonej pomyślności od zaprowadzenia gospodarstwa międzynarodowego i zniesienia gospodarstw narodowych, a więc np. od założenia Paneuropy, jest absurdem.

W Paneuropie, gdyby taka powstała, motyw dzielnicowy zająłby miejsce motywu narodowego (motywu gospodarstwa narodowego), z tą tylko różnicą, że posunięcia polityczno-gospodarcze, dyktowane motywem dzielnicowym, substytującym dawniejszy motyw narodowy, miałyby przedewszystkiem na celu zaspokojenie potrzeb tych narodów i dzielnic, które miałyby w Paneuropie hegemonję; stosowanie motywu dzielnicowego miałoby na celu utrwalenie supremacji silniejszych narodów i dzielnic. Ponieważ Polska, jako kraj gospodarczo młodszy ma do przebycia fazę przyspieszonego rozwoju, którą starsze i bardziej dojrzałe gospodarczo narody mają już poza sobą, — stabilizacja istniejącego układu sił nie leży w interesie Polski. Polska ma przed sobą fazę, którą Niemcy przebyły w ostatniej ćwierci wieku XIX i początku stulecia XX. Paneuropa musiałaby dążyć do utrzymania takiego stosunku pomię-

dzy jej częściami składowemi, jaki istniał w chwili jej powstania. Jakiekolwiek przesunięcie w tym układzie byłoby uważane za naruszenie droits imprescriptibles poszkodowanej dzielnicy. W ten sposób Paneuropa byłaby narzędziem do utrwalania polskich zaległości i zaniedbań.

W Polsce realizacja zadań, dyktowanych przez motyw dzielnicowy odbywa się w ten sposób, że przedsiębiorstwom, położonym w poszczególnych dzielnicach przydziela się w trybie przymusu państwowego krajowy kontyngent sprzedażny i w ten sposób zabezpiecza się je przed konkurencją przedsiębiorstw, położonych w innych, mających korzystniejsze warunki naturalne, dzielnicach. Polityka dzielnicowa doprowadza więc do sytuacji koncesyjnej poszczególnych przedsiębiorstw i przytłumia elastyczność w życiu gospodarczem.

Powstaje więc kapitalne zagadnienie, polegające na wynalezieniu narzędzia polityczno-gospodarczego, przy którego pomocy możnaby uzgodnić słuszne wymogi dzielnicowe z utrzymaniem elastyczności życia gospodarczego. W tym celu proponuję tworzenie funduszu dzielnicowego, do którego wpłacają opłaty przedsiębiorstwa, położone w okręgach korzystniej pod względem naturalnych warunków wytwórczych położonych, a otrzymują premje przedsiębiorstwa, położone w okręgach, znajdujących się w mniej korzystnych warunkach produkcji. Ten zabieg był zastosowany w polskiem cukrownictwie. W ten sposób szanse konkurencyjne poszczególnych okręgów byłyby zrównane, żadne jednak przedsiębiorstwo nie pozyskałoby sytuacji koncesyjnej. W przemyśle cukrowniczym nie powinno być celem utrzymywanie przy życiu każdej cukrowni w okręgu warszawskim, kutnowskim, lubelskim i t. d., lecz stworzenie takich warunków, przy których cukrownie lubelskie albo wołyńskie byłyby w stanie konkurować z cukrowniami poznańskiemi. Ze stanowiska państwowego jest zgoła obojętne, czy poszczególna cukrownia w okręgu lubelskiem się zamknie, a inna cukrownia lubelska w tym samym okręgu zwiększy swą wytwórczość. Wprost przeciwnie, może to być nawet pożądane, gdyż produkcja większej cukrowni będzie tańszą, a plantatorzy na miejscu dawnego nabywcy znajdą innego.

Oczywiście, że w pewnych wypadkach taka metoda doprowadziłaby do tych samych skutków, co metoda obecnie stosowana. Gdyby np. Monopol Solny, zamiast płacić za sól Wieliczce i Bochni drożej, niż kujawskiej kopalni „Wapno", urządził przetarg, przy którym oferowaną przez Wieliczkę sól w cenie zł. 70 traktował jako równającą się cenie zł. 30, oferowanej przez „Wapno", to napewno w praktyce

wyszłoby na to samo, co ma miejsce obecnie. Być może, że i w kopalnictwie węglowem krakowskiem żadna z kopalń nie zamknęłaby się i żadna nie powiększyła swej wytwórczości kosztem zamkniętej kopalni. W szeregu jednak wypadków, jak np. w przemyśle naftowym, nastąpiłyby niewątpliwie przesunięcia i konkurencja dałaby wyniki dodatnie.

Motyw strategiczny przybiera czasem postać motywu dzielnicowego; dzieje się to wówczas, gdy państwo ze względu na obronę kraju faworyzuje powstawanie przedsiębiorstw w okręgach dogodniej pod względem strategicznym położonych. Ta sprawa będzie poruszona w części IV.

§ 9. Motyw popierania wytwórczości krajowego surowca i jego przerobienia w kraju.

Motyw przerobienia krajowego surowca odgrywa w polityce wszystkich państw olbrzymią rolę. Polska polityka rządzi się motywem przerobienia faworyzowanego ziemniaka na spirytus, a upośledza melasę. Polska polityka rządzi się motywem przerobienia krajowych buraków na cukier i przerobienie krajowych, ubogich rud żelaznych na żelazo. Wskazaliśmy na to, że motyw popierania krajowego surowca został pogwałcony w stosunku do gorzelń przemysłowych, wytwarzających spirytus eksportowy z melasy, gdyż gorzelnie przemysłowe holenderskie zaopatrują się w polską melasę taniej, niż gorzelnie przemysłowe krajowe.

Motyw popierania wydobycia ropy i jej przerobienia w kraju na wytwory odgrywa naczelną rolę w polskiej polityce naftowej.

Przy stosowaniu motywu surowcowego należy unikać przesady, gdyż realizacja postulatu surowcowego może podrożyć produkcję. Za taką przesadę uważałbym np. popieranie lnu krajowego kosztem bawełny.

§ 10. Motyw eksportowy.

Motyw eksportowy odgrywa doniosłą rolę w polityce gospodarczej wszystkich istniejących państw i rzecz prosta jego rola w polityce polskiej jest niezmiernie doniosła. Taryfy kolejowe są skonstruowane z uwzględnieniem postulatu eksportowego i istnieje cały szereg taryf eksportowych.

Wskutek tego, że ceny eksportowe są uważane za nieopłacalne, uważa się często eksport za wykonanie obowiązku, którym należy obciążyć w sposób sprawiedliwy poszczególne przedsiębiorstwa. W motywach do ustawy skarbowej Minister Skarbu wprowadza pojęcie moralnego obowiązku eksportu, którym należy obciążyć

wszystkie cukrownie mniej więcej równomiernie. Przemysł naftowy uskarża się, że wielkie rafinerje są obciążone obowiązkiem eksportu wówczas, gdy małe rafinerje outsiderskie są z niego zwolnione i uważa to za niesprawiedliwość.

Realizacja postulatu eksportowego w przemyśle cukrowniczym i naftowym jest uskuteczniona w ten sposób, że przydział kontyngentu krajowego odbywa się przeważnie w stosunku prostym do wyeksportowanych ilości. Taki system nie liczy się z indywidualną sytuacją poszczególnych przedsiębiorstw. Proponujemy w tych wypadkach, gdy eksport jest nieopłacalny, tworzenie za przykładem przemysłu węglowego funduszu eksportowego; opiera się on na pobieraniu opłat od sprzedaży krajowej i premjowaniu eksportu. Taki system szanuje indywidualne położenie poszczególnych przedsiębiorstw i zapewnia im możność elastyczniejszego funkcjonowania.

Rozpowszechnił się w Polsce pogląd, że eksport po cenie niższej niż cena krajowa jest zawsze nieopłacalny, i że konsument krajowy ponosi jego ciężary. Usiłowaliśmy wykazać, na czem opiera się kalkulacja dumpingu (patrz Rozdz. VII § 7) i doszliśmy do wniosku, że eksport po cenie tak zwanej dumpingowej jest przeważnie opłacalny i może przyczynić się do obniżenia ceny krajowej, gdyż zwiększona produkcja obniża koszty własne.

Inną sprawą jest, że sprzedaż w kraju jest opłacalniejsza niż zagranicą. Jeśli państwo w pewnych warunkach przekonywa się, że eksport staje się nieopłacalnym, a najlepszym tego dowodem jest, że przemysł eksportu zaprzestaje, to wtedy polityka państwowa, kierowana zamiarem uaktywnienia bilansu handlowego, może narzucić przemysłowi utworzenie funduszu eksportowego.

§ 11. Feodalizm.

Syndykat dobrowolny jest formą uregulamentowanej konkurencji, która działa w stanie co najmniej potencjonalnym. Troski i udręki, codzienne kłopoty, będące chlebem powszednim dyrektorów karteli dobrowolnych są dowodem, że wciąż coś trzeba uzgadniać, modyfikować, przystosowywać do zmienionej sytuacji, krótko mówiąc, reglamentować konkurencję.

Nie zgadzam się z uczonymi, którzy uważają syndykat dobrowolny za formację feodalną, wychodząc przeważnie z założenia, że odstępowanie kwot za wynagrodzeniem świadczy o istnieniu feodalnego prawa do produkcji, niezależnego od jej wykonywania.

Inaczej ujmuję sens gospodarczy odstępowania kwot w syndykacie dobrowolnym. Przedsiębiorstwo, nabywające kwotę od innego uważa, że koszty walki konkurencyjnej, mającej na celu zmuszenie innego przedsiębiorstwa do likwidacji, będą większe niż koszty wykupu kwoty. Przedsiębiorstwo antycypuje więc wynik walki konkurencyjnej i zawiera układ, dający według jego przeświadczenia wyraz przewidywanemu układowi stosunków po zakończeniu walki konkurencyjnej. Przedsiębiorstwo, odstępujące kwotę ocenia w ten sam sposób wynik walki konkurencyjnej, skoro na odstąpienie kwoty się zgadza.

Przedsiębiorstwo, nabywające kwotę liczy, że oszczędności na kosztach własnych przy zwiększonej produkcji pozwolą mu z nadwyżką pokryć koszty nabycia kwoty innego przedsiębiorstwa.

W syndykatach przymusowych, ustawowo, albo pod naciskiem rządu powstałych przydziela się przedsiębiorstwom kontyngenty produkcji albo zbytu i w ten sposób zapewnia się im sytuację koncesyjną, ustabilizowaną. Przydział kwoty w trybie przymusu państwowego daje się usprawiedliwić i uzasadnić tem, że państwo uważa uprawianie przez dane przedsiębiorstwo produkcji w rozmiarach przydzielonego mu kontyngentu za pożądane i pożyteczne dla gospodarstwa narodowego.

W roku 1927 przemysł cukrowniczy postanawia, że jakiekolwiek zasadnicze zmiany obecnego stanu, wprowadzone bez uprzedniej zgody stron, zawierających umowę, rozwiązują tę umowę, wobec czego w tym wypadku strony winny przystąpić do ponownego porozumienia się, które będzie oparte na tej zasadzie, że ewentualne korzyści, jakieby którejkolwiek stronie z rozporządzenia rządowego przypaść mogły, zostaną wyrównane przez odpowiednią poprawkę.

W roku 1929 została zawarta umowa pomiędzy cukrowniami, na mocy której poszczególne cukrownie otrzymały umowne kontyngenty stabilizowane. Wszystkie cukrownie oświadczyły nieodwołalnie, że zgadzają się na kontyngent umowny, obliczony na takich zasadach, nawet gdyby ten kontyngent okazał się mniejszym, niż to wynika z ustawy z dnia 22 lipca 1925 r., że będą uważały ten kontyngent umowny dla siebie za obowiązujący, że rezygnują z różnicy między kontyngentem ustawowym a kontyngentem umownym bez żadnego wynagrodzenia, że zgadzają się, ażeby różnica, z której zrezygnowały, przydzielona była przez zarząd związku cukrowni tym cukrowniom, dla których kontyngent umowny wypadnie wyżej od kontyngentu ustawowego.

Według tej umowy prawo do umownego kontyngentu wewnętrznego stanowić będzie własność poszczególnych cukrowni. Cukrownia ma prawo odstępowania umownego kontyngentu wewnętrznego innym cukrowniom w części lub w całości, naprzykład na przeciąg jednej lub kilku kampanij, względnie na cały czas trwania umowy.

Wreszcie w jednej z umów znajduje się postanowienie, że nowopowstałe cukrownie, względnie rafinerje, wybudowane przez osoby, nienależące do kartelu, oraz cukrownie, względnie rafinerje nieczynne w roku 1928/29, a w następstwie uruchomione przez takież osoby, do kartelu przyjęte nie będą.

W ten sposób cukrownie stają się dysponentami uprawnień do produkcji, traktują te uprawnienia, jako własność, którą mogą dysponować i odprzedawać, dążą do wytworzenia zamkniętego stanu, umawiają się, że państwo, które ustawowo wytworzyło pewien układ stosunków, nie ma prawa tego układu zmieniać, i wreszcie w wypadku, gdyby ustawa państwowa ten układ stosunków zmieniła, zobowiązują się do przywrócenia dawnego układu sił, naruszonego przez wydanie nowej ustawy.

Powstaje więc stan feodalny o prawach nienaruszalnych, których państwo naruszać nie powinno. Dla obrony swych praw przemysł cukrowniczy się konfederuje.

Traktowanie kontyngentów jako własność, którą można odstępować, występuje, aczkolwiek w łagodniejszej postaci, i w innych gałęziach przemysłu, zorganizowanych przy pomocy przymusu państwowego.

Wytwarza się światopogląd feodalny.

Pod wpływem tego poglądu cukrownie narzuciły plantatorom — „wygospodarzoną" cenę buraków, rafinerje naftowe — czystym producentom ropy — „sprawiedliwą", to jest „wygospodarzoną" cenę ropy.

§ 12. Konieczność unikania natłoku rozsądnych motywów i postulatów.

Polityka państwowa powinna w większej mierze poddać kontroli formy strukturalne, kierując się zamiarem realizacji postulatu dzielnicowego, eksportowego, przerobienia rodzimego surowca, cen różniczkowych, ulgowych i t. p.

Zadaniem rządu powinno być również skłanianie karteli do prowadzenia polityki, zapewniającej równomierny stan zatrudnienia przy pomocy elastycznego kształtowania ceny.

Te zadania winny obowiązywać rząd w stosunku do szeregu karteli dobrowolnych, to jest karteli, nie zapewniających uczest-

nikom sytuacji koncesyjnej; rząd nie powinien walczyć z rujnującą konkurencją i zaniechać kierowania się postulatem ceny skromnie opłacalnej.

Przy trafnem postawieniu przez rząd zadań polityczno-gospodarczych, większość karteli, rozpatrzonych w grupie użyteczności publicznej przejdzie do grupy karteli dobrowolnych, mających warunki do skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań, przyczem, rzecz jasna, będą one musiały być poddane formalnym postulatom strukturalnym.

Należy unikać nadmiaru i natłoku rozsądnych i słusznych postulatów. Kartel, obciążony nadmierną ilością formalnych wymogów może się stać organizacją sztywną i pozbawioną elastyczności. Obciążenie skartelizowanej gałęzi przemysłu nadmierną ilością postulatów formalnych może wytworzyć stan permanentnej nieopłacalności. Przy stawianiu wymogów formalno-strukturalnych trzeba przestrzegać umiaru, co jest zadaniem sztuki gospodarczej.

Motyw dzielnicowy znajduje się w pewnej sprzeczności z motywem eksportowym. Naprzykład, obciążenie przedsiębiorstw, znajdujących się w okręgu o najniższych kosztach produkcji, kosztami podtrzymania przemysłu, znajdującego się w okręgach o wyższych kosztach produkcji może nie pozwolić na obciążenie go opłatami na rzecz popierania eksportu.

§ 13. Węzeł fałszywej gry.

Postulatem ceny opłacalnej i słusznej można się posługiwać dla osiągnięcia różnych celów. Przy przeglądzie niemieckiego przemysłu węglowego wyjaśniliśmy, że podyktowane motywami socjalistycznemi prawo węglowe niemieckie z roku 1919 uważało cenę słuszną i opłacalną za narzędzie do ochrony konsumenta i robotnika przed wyzyskiem kopalń. W parę lat potem cena słuszna i opłacalna stała się narzędziem popierania eksportu i zapewnienia robotnikom zatrudnienia.

Cena opłacalna i przydział kontyngentów sprzedażnych były środkiem, służącym do realizacji różnych celów.

Cena opłacalna i kontyngent zapewniły kopalniom sytuację koncesyjną.

Z tego węzła polityczno-gospodarczego jest wyeliminowany motyw liberalny.

W tym splocie różnych motywów rzecznicy każdego z nich liczą na osiągnięcie innych celów, przyczem czasami starannie je ukrywają. Jest to pod wielu względami węzeł fałszywej gry.

W Polsce niektóre czynniki urzędowe, przychylające się do wysuwanych przez przemysł projektów przymusowej kartelizacji, liczą, że w ten sposób uzależnią całkowicie przemysł od dyspozycji rządu i, wyrażając się językiem gwary, sądzą, że wezmą przemysł na kawał.

Przemysł uważa kartelizację przymusową za narzędzie do zdobycia sytuacji feodalnej i ceny opłacalnej.

Niektóre czynniki społeczne uważają przymusową kartelizację za narzędzie do realizacji gospodarstwa planowego w myśl założeń socjalistycznych.

Postulat ceny opłacalnej jest uważany za narzędzie do redukowania nadmiernych zysków przedsiębiorcy, a dla tego ostatniego jest narzędziem, którem się posługuje przy żądaniu od rządu zgody na podniesienie ceny opłacalnej.

Od czasu, kiedy polityka państwowa wysunęła postulat ceny skromnie opłacalnej, szereg gałęzi gospodarstwa narodowego stał się nagle nieopłacalny.

Pan wiceminister Skarbu Jastrzębski w swych poglądach nie bardzo się różni od przedsiębiorców, będących zwolennikami syndykatów przymusowych i przeciwnikami rujnującej konkurencji.

Swym poglądom dał p. Jastrzębski ciekawy wyraz w przedmowie do wydawnictwa Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen pod tytułem „Sprawozdanie badania ceny cukru". Na str. XVIII znajdujemy następujący ustęp: „Dziś jeszcze pokutuje wśród umysłów, zajmujących się badaniem przebiegu kształtowania się cen, strusie twierdzenie, że cena kształtuje się jedynie i wyłącznie pod wpływem podaży i popytu na rynku wymiany, że wysokość ceny, bądźmy nawet dokładniejsi: realnej, uzyskanej ceny — nie zależy ani od wysokości kosztów operacyj gospodarczych, ani od wysokości koniecznego zysku z operacyj gospodarczych, że właśnie z powodu tego wszechmocnego wpływu podaży i popytu każdy, kto sądzi, że można w ten czy inny sposób wywierać wpływ na cenę — jest człowiekiem, pozbawionym znajomości odwiecznych praw gospodarczych i t. d.

Otóż, gdyby tak istotnie było, musielibyśmy przypuścić, że prawo p o d a ż y i p o p y t u może trzymać cenę poniżej kosztu w ciągu nieograniczonego albo przynajmniej dość długiego, obejmującego kilka lat gospodarczych, okresu. A tak jednak nie jest.

Cena, trzymana przez prawo podaży i popytu nietylko poniżej kosztów, lecz poniżej przeciętnej rentowności tylko w jednym roku gospodarczym, powoduje takie zamieszanie, takie katastrofy w apa-

raturze gospodarczej, że całe społeczeństwo mobilizuje się do walki z takiem prawem podaży i popytu. Nie chcemy przez to powiedzieć, że prawo podaży i popytu nie istnieje. Bynajmniej; prawo podaży i popytu istnieje, lecz prawo to m a p r a w o działać tylko w jednym kierunku — utrzymywania ceny powyżej poziomu kosztów własnych, kiedy zaś działa w kierunku odwrotnym, staje się b e z p r a w i e m, z którem w tej chwili staje do walki całe życie gospodarcze.

Badacz więc przebiegu kształtowania się ceny winien przyjąć, że z reguły cena kształtuje się pod wpływem kosztów i rentowności, w wyjątkowych zaś (patologicznych) momentach — pod wyłącznym wpływem prawa podaży i popytu".

CZĘŚĆ II.

GRUPA SPOŻYCIA SKONCENTROWANEGO I PRZYMUSOWEGO.

ROZDZIAŁ I.

WAGONY, LOKOMOTYWY, PRZEDMIOTY UZBROJENIA.

W grupie poprzedniej, nazwanej Grupą Użyteczności Publicznej, mieliśmy do czynienia z gałęziami przemysłu, które zdobyły na rynku krajowym sytuację monopolistyczną, koncesyjną i które usiłowały reglamentować podaż na rynku.

Teraz rozpatrzymy gałęzie przemysłu, pracujące dla jednego nabywcy, a nie dla rynku. Nabywcą lokomotyw, szyn, wagonów, mostów jest Ministerstwo Komunikacji, nabywcą przedmiotów uzbrojenia — Ministerstwo Spraw Wojskowych. Czasami określenie tego stanu rzeczy formuje się w ten sposób, że wspomniane gałęzie przemysłu pracują na rynek rządowy. Dla rynku rządowego pracują jednak i inne gałęzie przemysłu i rolnictwa, np. przy dostawie tkanin, mundurów wojskowych, obuwia i t. d., pracujące poza tem i dla innych odbiorców. Ważnem przeto jest, że powyższe gałęzie przemysłu (lokomotywy, uzbrojenie etc.) pracują wyłącznie dla skoncentrowanego nabywcy, a nie pracują wcale dla rynku wolnego. W Polsce buduje się w tej chwili prywatną kolej żelazną do Gdyni, lecz jej zakupy podlegają przepisom rządowym i kontroli rządu. Z niewielkiemi poprawkami możemy więc powiedzieć, że wspomniane gałęzie przemysłu pracują dla jednego nabywcy.

Ta grupa skoncentrowanego popytu jest jednocześnie grupą spożycia przymusowego. Na zakupy państwowe ciała prawodawcze uchwalają corocznie określone sumy budżetowe i zapotrzebowanie odnośnych resortów jest, a przynajmniej powinno być, ustalone i określone. Dla szerokich warstw podatników to spożycie ma charakter przymusowy. Poszczególny płatnik podatków wolałby może, taniej, w gorszym wagonie odbywać podróże koleją, a kupić sobie dodatkową koszulę. Zmuszony on jest jednak do zapłacenia więcej za bilet i odbycia podróży w lepszym wagonie. Również poszczególny płatnik podatków może uważać, że państwo

ma pilniejsze potrzeby niż wydatki na obronę państwa i że ważniejszem jest danie mu możności nabycia dodatkowej pary butów, niż zabieranie mu części dochodów dla zakupu przedmiotów uzbrojenia, deponowanych w magazynach państwowych.

Należy zauważyć, że państwo występuje w charakterze skoncentrowanego nabywcy i w wielu innych dziedzinach; państwo jest np. skoncentrowanym nabywcą usług, wykonywanych przez personel nauczycielski; kasy chorych są skoncentrowanym nabywcą środków leczniczych i usług lekarskich. Mamy tutaj do czynienia z koncentracją i przymusem spożycia; napewno niejeden płatnik uważa, że daleko ważniejszem, niż subwencjonowanie opery, jest danie mu możności kupienia sobie dodatkowej koszuli; często się zdarza, że płatnik podatków jest bardzo niezadowolony z przymusu kasy chorych i wolałby nabyć inny przedmiot lub inną usługę na wolnym rynku.

Przymus spożycia jest bardzo ważnym faktem w nowoczesnej strukturze gospodarczej. Ciekawem jest, że atmosfera przymusu zaczyna się rozpowszechniać i na gatunek towaru, mamy np. przymus domieszki do chleba określonej ilości mąki żytniej, przymus przemiału, będziemy może mieli przymus domieszki lnu do innych tkanin i przymus dodania spirytusu do benzyny i t. d. Jak zobaczymy później, fabrykanci wódek gatunkowych chętnieby wprowadzili zakaz spożywania wódek gatunkowych niestandaryzowanych (ze szkodliwemi dla zdrowia domieszkami).

Państwo w roli skoncentrowanego, przymusowego nabywcy, rządzi się przy uskutecznianiu zakupów różnemi motywami.

Dostarczany towar musi odpowiadać określonym warunkom. Przedsiębiorstwo, dostarczające rządowi towar jest w stanie udoskonalić swe metody pracy tylko przy produkcji ciągłej i stale uprawianej. Mniej prawdopodobnem jest, ażeby przedsiębiorstwo, podejmujące się dorywczo pewnego zamówienia, było w stanie wykonać je równie dobrze, jak przedsiębiorstwo, trudniące się stale produkcją danego wyrobu. Stąd wynika, że państwo stara się ograniczyć koło swych dostawców w celu zapewnienia produkcji stałości i ciągłości. Przedsiębiorstwo, produkujące dla rządu, jako jedynego nabywcy, nie jest w gruncie rzeczy kupcem, tylko fabrykantem, pracującym na zamówienie. Kupieckie uzdolnienie może się tylko wyrazić w umiejętności prowadzenia rozmów z urzędnikami państwowymi; są to uzdolnienia, których prawdziwi kupcy często zupełnie nie posiadają i, zdając sobie z tego sprawę, posługują się pośrednikami o specjalnych uzdolnieniach w tej dziedzinie. Przedsiębiorstwo, pracujące wyłącznie na obstalunki rządowe, jest tak zależne od rządu, że stwarza to pewien zespół obowiązków rządu wobec jego dostawców. Rząd stara się zatrudniać ich równomiernie i zapewnić im określoną opłacalność.

W stosunku do swych dostawców rząd kieruje się, a przynajmniej powinien się kierować, motywem strategiczno-dzielnicowym. Odnośne zakłady powinny być umieszczone w miejscowościach, odpowiadających warunkom bezpieczeństwa strategicznego.

Opłacalność produkcji dostawców rządu powinna być zawarta w pewnych granicach; z jednej strony fabrykant, mający zapewnione stałe dostawy, wolne od ryzyka niewypłacalności, nie powinien mieć zbyt dużych zysków; opłacalność powinna być o tyle wysoka, aby nietylko umożliwić fabrykantowi utrzymanie instalacyj na należytym poziomie, ale nawet pozwolić na ich rozszerzenie.

Pozornie prosta sprawa opłacalności komplikuje się niezmiernie wskutek tego, że istnieje poważne zagadnienie, sprowadzające się do pytania, co jest dla państwa ważniejsze, czy dobrze zaopatrzone magazyny i składy, czy też istnienie dużego aparatu wytwórczego, którego zdolności wytwórczej zapotrzebowanie rządowe normalnie nie jest w stanie zatrudnić.

Istotę zagadnienia najlepiej zilustruje fakt, który miał miejsce w Niemczech przed wojną. Krupp dostarczał armaty Rosji, t. j. ewentualnym antagonistom Niemiec. Z tego powodu rząd niemiecki został ostro skrytykowany w parlamencie niemieckim i sejmie pruskim. Napiętnowano obłudę rzekomego patrjoty Kruppa, dostarczającego broń przyszłym antagonistom Niemiec. Przybladły minister wojny nie umiał dać zadawalniającej odpowiedzi i uważano powszechnie tę debatę parlamentarną za wielką przegraną rządu.

Motywy postępowania rządu niemieckiego zostały zrozumiane po wybuchu wojny. Okazało się, że aparat wytwórczy niemiecki mógł być utrzymany w wielkiej skali, gdyż w czasie pokoju był zatrudniony dla zaspokojenia potrzeb Niemiec i nawet ich antagonistów. Zupełnie inaczej przedstawiały się stosunki w państwach koalicyjnych. Ustało źródło zaopatrzenia z czasu pokoju i państwa te zmuszone były pośpiesznie budować fabryki uzbrojenia.

Zdaje się, że zaczyna przeważać pogląd, iż ważniejszem jest posiadanie dużego aparatu wytwórczego, niż zapasów, składów i magazynów. To prowadzi do konieczności wywozu po niskich cenach światowych. Powstaje więc taka sytuacja, że fabryka broni dostarcza jej obcym rządom taniej, niż własnemu.

Poważnych fabryk uzbrojenia jest na świecie niewiele, a ilość rządów, zakupujących zagranicą przedmioty uzbrojenia jest też

określona, na światowym więc rynku przedmiotów uzbrojenia mamy do czynienia z niewielką, określoną ilością producentów i określoną ilością odbiorców. Powstają zatem objektywne warunki dla porozumienia się producentów i podziału pomiędzy nich odbiorców. Rzecz prosta, że stosunki polityczne mają bardzo duży wpływ na przydział obstalunków producentom zagranicznym. Sojusze polityczne warunkują wybór dostawcy. Dla kraju o niezasobnym skarbie, a zmuszonym do troszczenia się o posiadanie aparatu wytwórczego w rozmiarach większych, niż wynosi zapotrzebowanie krajowe, problem ten przedstawia się dosyć paradoksalnie, albowiem trzeba płacić krajowym producentom za broń drogo pozornie dlatego, aby mogli oni dostarczać ją tanio zagranicy. Ta swoistość sytuacji przemysłu uzbrojeniowego i kolejowego doprowadza do tego, że te gałęzie przemysłu podlegają ostrej krytyce; praktyki przemysłu wojennego są uważane za ciemne, o podejrzanych kulisach. Nie twierdzę, aby te kulisy były świetlane, ale istniejące warunki sprawiają, że muszą one być takie.

Państwu może zależeć na tem, ażeby rozmiary aparatu wytwórczego były większe, niż wynosi zapotrzebowanie państwa. Ostatecznie wszystkie państwa chcą eksportować, a ilość odbiorców jest ograniczona. Wówczas państwo żąda od krajowych fabryk, aby miały dodatkowe nieczynne urządzenia, co, oczywiście, kosztuje. Jeżeli państwo ma mniejsze możliwości eksportowe, wskutek tego, że jego produkcja przedmiotów uzbrojenia nie ma utrwalonej dobrej opinji zagranicą i nie cieszy się dostatecznem zaufaniem, to wtedy potrzeba nieczynnych urządzeń jest większa i cena, płacona za dostawy krajowe musi być wyższa, gdyż są w niej policzone koszty amortyzacji i utrzymania nieczynnych urządzeń. To wszystko sprawia, że opinja i czynniki miarodajne stają się przeciwnikami prywatnych fabryk, których proceder jest tak podejrzany i stają się zwolennikami fabryk państwowych. W Polsce fabryki lokomotyw i wagonów są prywatne. W fabrykacji przedmiotów uzbrojenia następuje przesunięcie produkcji z fabryk prywatnych do państwowych. Zdarza się, że fabryki prywatne są mało zatrudnione, a buduje się fabryki państwowe.

W Niemczech istnieją w przemyśle lokomotyw i wagonów, aprobowane przez rząd, t. zw. Submissionskartelle, to znaczy kartele dostawowe; porozumienie dostawców rządu może być uważane za zmowę, mającą na celu udaremnienie wykonania zamierzeń, jakie rząd stawia sobie przy przetargu na dostawę.

Przetarg polega na tem, że z ofert ustala się cenę najniższą i według ceny najniższej oddaje bądź całkowite zamówienie przedsiębiorstwu, które zaofiarowało cenę najniższą, bądź i innym, ale po tej najniższej cenie.

Rzecz prosta, dostawcy taboru kolejowego, mostów i t. p., znajdują się w sytuacji zgoła innej, niż przy ubieganiu się o obstalunek na wolnym rynku. Nieotrzymanie zamówienia skazuje te fabryki na bezczynność, ryzyko więc nieutrzymania się przy przetargu jest ogromne; liczba współubiegających się o dostawę jest stosunkowo niewielka i możność porozumienia się łatwa. Cóż więc prostszego i naturalniejszego, że współubiegający się o dostawę rządową starają się wzajemnie zaasekurować od ryzyka nieotrzymania obstalunku i starają się ustalić bądź cenę, bądź rozdział dostawy pomiędzy sobą. Z drugiej strony rząd dba o to, żeby mieć do czynienia z ograniczonem kołem solidnych dostawców. Rząd, jako odbiorca winien stworzyć dla swych dostawców warunki ustabilizowane; nie można wszak uzależniać zatrudnienia poszczególnych przedsiębiorstw od czynnika tak elastycznego, jak cena, po której poszczególne przedsiębiorstwo może złożyć ofertę. Gdyby się tak działo, to w jednym roku fabryki ostrowiecka i poznańska pracowałyby całą siłą pary, a warszawska i krakowska stałyby bezczynnie. W następnym roku mogłoby być naodwrót. Motyw dzielnicowy i motyw otrzymania dobrego produktu, nakazujący stworzenie warunków pracy ciągłej — nie pozwalają skoncentrowanemu nabywcy na prowadzenie takiej polityki.

Kartele dostawowe niemieckie mają na celu wytworzenie pożądanej stabilizacji w produkcji.

W gałęzi gospodarstwa narodowego, gdzie występuje jedyny skoncentrowany nabywca, konkurencja może wnieść przypadkowość.

Na wolnym rynku nieotrzymanie obstalunku może być skompensowane przez otrzymanie obstalunku od innego odbiorcy. Działa tutaj prawo wielkich liczb i na tem polega istota rynku.

Zakupy skoncentrowanego nabywcy muszą być poddane normom obliczalnym. W przeciwnym wypadku zachodzi niebezpieczeństwo kaprysu i przypadku. Koniecznem jest ustalenie motywów, któremi rząd kieruje się przy udzielaniu zamówień. Niedopuszczalnem jest, aby w jednym roku rząd kierował się motywem dzielnicowym (nieupośledzanie żadnej dzielnicy lub okręgu), w innym motywem strategicznym (przydziału obstalunków fabrykom, dogodnie pod względem strategicznym położonym), w innym — motywem taniości (przydziału zamówień po najniższej cenie) i t. d. Możność dowolnego wyboru z repertuaru różnych motywów musi wytworzyć nieustabilizowanie produkcji i niepewność.

Rząd musi więc być skrępowany pewnym regulaminem przy wyborze dostawców. Obliczalny regulamin doprowadza do tego, że dostawca, będący fabrykantem, pracującym na zamówienie, zdobywa sytuację k o n c e s y j n ą. Im bardziej przydział obstalunków rządowych jest poddany określonym normom, w tem większym stopniu dostawca zdobywa sytuację koncesyjną.

Z chwilą, gdy jedynym nabywcą danego produktu staje się rząd, to jego dostawcy w warunkach pewnej stabilizacji pozyskują sytuację niemal koncesyjną; nie może być inaczej. Z charakteru państwa i jego istoty wynika, że nie może ono być perturbatorem, tylko czynnikiem stabilizacji. Nasze pojęcia i poglądy o roli państwa sprawiają, że stawiamy zawsze państwu żądania stabilizacyjne i żądamy zwalczania zamętu i dowolności. Od państwa żądamy zapewnienia nam bezpieczeństwa publicznego, zabezpieczenia od przypadków i często zadaleko idziemy w żądaniach ochrony nas od ryzyka. Przyznajemy państwu prawo obciążenia nas tylko wielkiem ryzykiem wojny. Nawiasem zaznaczamy, że taki pogląd na rolę państwa musi ulec rewizji; uważamy, że nowoczesne państwo zmuszone będzie narzucić obywatelom ryzyko i w innych dziedzinach. Zajmiemy się tem zagadnieniem później.

Możemy teraz dobrze zrozumieć, czemu stabilizacyjne dążenia państwa w poszczególnych gałęziach gospodarstwa narodowego doprowadzają do wytworzenia systemu uprawnień koncesyjnych. Dążenie do zapewnienia poszczególnemu przedsiębiorstwu sytuacji ustabilizowanej doprowadza do wyposażenia go w uprawnienia feodalne. Dążenie do rozciągnięcia kontroli nad każdem przedsiębiorstwem w dziedzinie produkcji, zbytu i ceny doprowadza do nadania mu przywileju feodalnego (patrz Cz. I, Rozdz. VII, § 4).

Być może, że rząd, jako skoncentrowany odbiorca, powinien zwrócić uwagę na to, że niektórzy z jego dostawców płacą za zsyndykowane żelazo walcowane cenę ulgową, a inne normalną cenę syndykatową. Cena żelaza ma dla produkcji wagonów, lokomotyw i przedmiotów uzbrojenia znaczenie niewielkie; jednak ze stanowiska formalnego, nie mającego większego znaczenia praktycznego, trzeba zwrócić uwagę na następujący stan rzeczy.

Własne zakłady dalszej przeróbki, należące do hut, otrzymują żelazo walcowane po cenie ulgowej (cena kalkulacyjna). Tymczasem dogodniej położone pod względem strategicznym przedsiębiorstwa czysto mechaniczne, otrzymują żelazo walcowane po cenie normalnej syndykatowej, zaś przedsiębiorstwa hutniczo-żelazno-mechaniczne, nie wyrabiające potrzebnych gatunków żelaza, otrzymują je od innych hut po cenie uprzywilejowanej.

Powstaje pytanie, czy fabryki radomskie powinny płacić za żelazo, potrzebne dla wykonania dostaw rządowych drożej, niż własny zakład dalszej przeróbki huty śląskiej.

Jeśli państwo, pod wpływem motywu dzielnicowo-strategicznego, popiera przedsiębiorstwa w pewnych okręgach, to zaopatrywanie tych zakładów w żelazo walcowane po cenie wyższej, niż zakładów w zagłębiu węglowo-żelaznem, krzyżuje politykę państwową.

Posiadanie przez państwo własnych przedsiębiorstw, pracujących dla państwa, jako jedynego nabywcy, ma szereg niedogodności.

Znika przedewszystkiem pewna przeciwstawność interesów, jaka zachodzi między dostawcą i nabywcą. Jakkolwiek dostawca zdobywa sytuację koncesyjną i cenę opłacalną, to jednak przeciwstawność interesów jest wyraźnie zarysowana. Gdy przedsiębiorstwo należy do państwa, nabywca dąży zwykle do utrzymania uprzywilejowanej sytuacji przedsiębiorstwa za wszelką cenę, zarówno w przenośni, jak i w tem znaczeniu, że gotów mu jest wypłacać za dostarczone produkty cenę tak wysoką, jakiejby często prywatnemu dostawcy nie zapłacił.

Na pożytek wytwarzania przeciwstawności kładziemy wielki nacisk, gdyż jest ona czynnikiem regulacyjnym i wyrównawczym.

Pomiędzy produkcją wyrobów, dostarczanych państwu i innemi produktami zachodzą pokrewieństwa techniczne, tak że zwykle przedsiębiorstwa, będące dostawcami państwa, rozszerzają program fabrykacyjny i na inne wyroby; wprawdzie rozszerza się w ten sposób aparat wytwórczy, ale państwo występuje wówczas jako producent w innych działach i za pieniądze podatników wytwarza konkurencję przedsiębiorstwom prywatnym. Wreszcie działalność eksportowa i dostawy dla odbiorców zagranicznych wymagają często metod postępowania, których trudno i nie należy wymagać od osób, zatrudnionych w przedsiębiorstwach państwowych.

ROZDZIAŁ II.

UWAGI OGÓLNE.

§ 1. Popyt skoncentrowany.

Rozpatrzona grupa jest grupą spożycia skoncentrowanego i przymusowego.

W grupie użyteczności publicznej mieliśmy do czynienia z gałęziami przemysłu, pozyskującemi monopol podaży. Niniejszą formację cechuje monopol nabycia.

Państwo, jako nabywca lokomotyw, wagonów i przedmiotów uzbrojenia ma krajowy monopol nabycia.

Monopolistyczny nabywca znajduje się w sytuacji silnej w stosunku do swych dostawców, może zmniejszać i zaprzestać udzielania zamówień i uzależnić od siebie dostawców.

Monopolistyczny nabywca kieruje się w swych stosunkach z dostawcami różnemi motywami.

Motyw otrzymania towaru w dobrym gatunku zmusza nabywcę do prowadzenia w stosunku do dostawców polityki stabilizacyjnej i wystrzegania się dowolności.

Motyw strategiczno-dzielnicowy zmusza nabywcę do faworyzowania przedsiębiorstw, dogodnie pod względem strategicznym położonych.

Te dwa motywy nie pozwalają na to, aby nabywca kierował się jedynie motywem otrzymania towaru po niższej cenie; musi więc on pogodzić motyw dobrego gatunku i dzielnicowy z motywem niskiej ceny.

Stabilizacja stosunków pomiędzy dostawcami i nabywcą doprowadza często do tego, że dostawca zdobywa sytuację ustabilizowaną.

W nowoczesnej polityce gospodarczej często przecenia się znaczenie monopolu podaży, a nie docenia się znaczenia monopolu nabycia.

Nawet częściowa koncentracja popytu zapewnia koncentrującemu się nabywcy sytuację coraz mocniejszą w stosunku do dostawcy; im większa jest koncentracja nabycia, tem bliższą jest ona monopolu nabycia.

Gdyby cała ludność Polski zapisała się do kooperatyw i w nich tylko nabywała szczoteczki do zębów, to związek odnośnych kooperatyw stałby się monopolistycznym nabywcą szczoteczek do zębów i mógłby dyktować producentom szczoteczek ceny i warunki dostawy.

Niedocenianie wartości koncentracji popytu, jako narzędzia polityczno-gospodarczego, doprowadza często do tego, że skoncentrowany nabywca w celu zaspokojenia swego zapotrzebowania buduje własne fabryki. Tę politykę uprawiała często spółdzielczość zagraniczna. W Polsce spółdzielnie mają własne fabryki.

Przy przeglądzie przemysłu tytoniowego skrytykowaliśmy uniesienia fabrykacyjne państwa i podkreśliliśmy, że monopol kupiecki, oparty na przeciwstawności silnego nabywcy do dostawców, jest korzystniejszy i pożyteczniejszy, niż budowa przez monopol własnych fabryk tytoniowych.

Wychodząc z tych ogólnych założeń, sądzimy, że kooperatywy spożywców nie doceniają korzyści, jakie mogą wyciągnąć ze swej sytuacji skoncentrowanego nabywcy.

Polityka kooperatyw spożywców robi czasami wrażenie, jakby stawiały one sobie za zadanie odseparowanie się od reszty gospodarstwa narodowego i wytworzenia samoistnego zespołu gospodarczego, opartego na odrębnych zasadach; tymczasem mogą one w szeregu działów gospodarstwa narodowego osiągnąć znaczny stopień przewagi gospodarczej, jako poważny, skoncentrowany nabywca.

§ 2. Przymus spożycia.

Przejdźmy teraz do rozpatrzenia przymusu spożycia.

Działalność państwa i ciał publicznych jest w gruncie rzeczy oparta na przymusie spożycia.

Państwo zmusza ludność, często wbrew woli poszczególnych obywateli, do przymusowego korzystania z usług policji. Opowiadano mi w Szwajcarji, że pewna gmina zwróciła się do rządu kantonalnego z propozycją usunięcia posterunku policyjnego, w jej przekonaniu zupełnie zbędnego i wskazała na to, że od szeregu lat na jej terenie nie popełniono żadnej kradzieży i przestępstwa. Rząd kantonalny odpowiedział, że jeżeli w ciągu 10-ciu lat w danej gminie nie będzie popełniony żaden występek, to posterunek policyjny zostanie usunięty; tak się też stało i po upływie 10-ciu lat gmina została zwolniona z przymusowego korzystania z usług policji. Ten wypadek jest wyjątkiem i wywołuje pewne zdziwienie nie dlatego, że w gminie szwajcarskiej nie popełniono żadnego występku w ciągu 10-ciu lat, ale dlatego, że dziwi nas sam fakt zwolnienia gminy z obowiązku przymusowego korzystania z usług policji.

Państwo zmusza obywatela do utrzymywania wojska, którego celem jest zaspokojenie naczelnych potrzeb obywatela. Państwo zmusza obywatela do „spożywania" dróg, oświaty i t. p.

Działalność państwa zawsze polegała na zmuszaniu ludności do pewnych rodzajów spożycia, a więc do „spożycia" bezpieczeństwa publicznego, oświaty i t. p. Posługiwanie się w tym wypadku wyrazem „spożycie" razi nasze ucho, niemniej jednak dokładnie przedstawia istotę rzeczy.

Przymus „spożycia" pewnych przedmiotów i usług, jak np. przymus „spożywania" wojska, oświaty i t. p., zmniejsza zdolność nabywczą podatnika i może mu nie pozwolić na nabycie ubrania. W tem znaczeniu przymus spożycia ogranicza wolność gospodarczą, co wynika z faktu istnienia państwa i instytucyj publicznych.

Przy stosowaniu przymusu spożycia należy przestrzegać umiaru, a więc unikać przeciążenia podatkowego.

Przypuśćmy, że mieszkaniec Warszawy wydaje rocznie na kinematograf zł. 20, wyobraźmy sobie, że magistrat m. Warszawy dochodzi do wniosku, że kinematografy warszawskie są ciasne i źle urządzone i postanawia wybudować cztery nowoczesne kinematografy. W tym celu nakłada na mieszkańców Warszawy podatek w wysokości zł. 20 rocznie i buduje z tych sum nowe kinematografy; otóż, może się okazać, że obywatel, zmuszony do uiszczenia podatku na budowę nowoczesnych kinematografów, nie jest w stanie już sobie pozwolić na odwiedzanie ani starych, ani nowych kinematografów. Przymus ustawienia nowych kinematografów zmniejszył zdolność nabywczą mieszkańców Warszawy i nie pozwala im na uczęszczanie do kinematografu; nastąpiło przeinwestowanie. Nic podobnego nie miało miejsca odnośnie stosowania przymusu „spożywania" opery.

Wymyśliliśmy przykład niesłychanie uproszczony. Niektóre fakty są jednak podobne do tego przykładu. Przed kilku laty czynniki rządowe uważały, że „Chorzów" nie jest w stanie zaspokoić rosnącego krajowego spożycia azotniaków i postanowiono wybudować „Mościce", a więc zmuszono ludność do „posiadania" fabryki „Mościce". Okazało się jednak, że opodatkowany rolnik nie jest już w stanie nabyć azotniaków ani z „Chorzowa", ani z „Mościc" i dwie te fabryki znajdują się w ostrej, aczkolwiek ukrytej konkurencji.

Nie można oczywiście powiedzieć, aby na budowę „Mościc" ściągano podatki tylko od rolników; w rzeczywistości zużyto na jej budowę część pożyczki stabilizacyjnej; uprośćmy sobie jednak nasz dowód i zróbmy takie przypuszczenie; wtedy okazuje się, że rolnik, przymuszony do budowy „Mościc", stracił możność nabywania nawet azotniaków chorzowskich.

CZĘŚĆ III.

GRUPA MERKANTYLISTYCZNA.

ROZDZIAŁ I.

CŁA ORGANIZACYJNE.

Rozpowszechnia się w Polsce system ceł ulgowych, stosowanych za pozwoleniem ministra; ochrzczone one zostały jako cła organizacyjne.

Cła organizacyjne są trzech rodzajów: 1) cła ulgowe przywozowe, 2) cła wywozowe i 3) premje eksportowe (zwrot cła).

1) Od obowiązującego, normalnego cła przywozowego, mającego charakter prohibicyjny, przewidziane są ulgi, udzielane za pozwoleniem Ministra Skarbu. Przędzalnie bawełniane mogą korzystać z cła ulgowego od bawełny w wysokości 1 złotego od kwintala tylko wówczas, jeżeli są członkami Zrzeszenia Producentów Przędzy Bawełnianej w Polsce i tylko w ilościach, wyznaczonych przez Zrzeszenie.

Ryżownia w Gdyni korzysta przy przywozie ryżu do łuszczenia z cła ulgowego, które tylko jej jest przyznawane. Łuszczarnia gdańska korzysta również z prawa przywozu ryżu za cłem ulgowem w ilościach, odpowiadających spożyciu Gdańska.

W przywozowem cle ulgowem od sprowadzanego z zagranicy produktu wyjściowego, rząd ma narzędzie, przy którego pomocy organizuje syndykaty przymusowe. Przedsiębiorstwa, korzystające z dobrodziejstw cła ulgowego stają się przedsiębiorstwami uprzywilejowanemi.

2) W dziedzinie wywozu operuje się cłem wywozowem i premją eksportową, wypłacaną przeważnie w postaci zwrotu cła. Zwrot cła polega na tem, że zwraca się cło pobrane, bądź od produktu wyjściowego, bądź od narzędzi, potrzebnych do wyprodukowania artykułu wywożonego. Naprzykład przy wywozie masła, bekonów, zbóż, przetworów mięsnych i t. p. przyznaje się zwrot cła, uiszczonego za sprowadzone z zagranicy i zużyte do ich wytwarzania urządzenia i materjały pomocnicze. Niema produktu wytwarzanego w Polsce, na który nie możnaby rozciągnąć systemu zwrotu cła przy wywozie.

a) Ustanawia się cło wywozowe, mające charakter prohibicyjny i zwalnia się od niego tylko pewne przedsiębiorstwa; służy ono też do „ochrony" krajowego eksportera przed agentem zagranicznym, skupującym towar w Polsce. Agent zagraniczny, zakupujący towary w Polsce, nie korzysta z przywileju zwolnienia z cła wywozowego. Powstają więc uprzywilejowane organizacje krajowych eksporterów, które zdradzają tendencję do wytworzenia grup zamkniętych. Członkowie organizacji eksporterów są czasami przeciwnikami przyjmowania nowych członków i dążą do tego, aby wytworzyć zamkniętą grupę „większych" eksporterów („uzdolnionych").

b) To samo ma miejsce przy wydawaniu zaświadczeń na zwrot cła, czyli na pobranie premji eksportowej. Premje wydaje się od towaru w „dobrym" gatunku, przeważnie wytwarzanym przez większe przedsiębiorstwa („uzdolnione").

Wprowadzono w Polsce cła wywozowe prohibicyjne od drzewa tartego, w przewidywaniu, że powstanie międzynarodowy kartel drzewny. Tylko zorganizowany przemysł miał być zwalniany od cła wywozowego. Sądzono, że w ten sposób eksport polski się zorganizuje i że stanie się partnerem zdolnym do pertraktacyj.

Cło wywozowe i premja eksportowa (zwrot cła) mogą być narzędziem do stworzenia przymusowych organizacyj eksportowych i syndykatów przymusowych.

W międzynarodowym syndykacie rur ze strony Polski biorą udział: Biuro Sprzedaży Polskich Walcowni Rur i oddzielnie — Katowicka Spółka (Bismarckhütte). Rury otrzymują przy wywozie premje eksportowe. Rząd polski mógłby np. zarządzić, aby premje eksportowe od rur mogły otrzymywać tylko przedsiębiorstwa, które eksportują rury za pośrednictwem Biura Sprzedaży Polskich Walcowni Rur i w ten sposób zmusić hutę Bismarcka do zaniechania samodzielnego występowania na terenie międzynarodowym, niezależnie od polskiej organizacji eksportowej.

Cła organizacyjne są narzędziem polityki państwowej, przy którego pomocy powstają przymusowe organizacje o charakterze merkantylistycznym. Przy tym systemie powstaje szereg przedsiębiorstw uprzywilejowanych, zjawiają się nawet osoby uprzywilejowane.

W roku 1932 powstał syndykat papieru. Organizacja jego odbywała się powoli i z trudnościami. Mąż zaufania rządu dążył do uporządkowania stosunków w przemyśle papierniczym i uchronienia go od skutków „rujnującej" konkurencji i zaznaczył, że rząd nie cofnie się przed zastosowaniem przymusu, jeśli przemysł papierniczy nie potrafi się zorganizować dobrowolnie. W połowie 1932 roku udzielono pewnej prywatnej osobie pozwolenia na sprowadzenie za opłatą cła ulgowego, wprowadzonego przez Rozp. Pr. R. z dnia 21 czerwca 1932, 2 400 tonn papieru różnych gatunków.

Oczywistem jest, że osoba ta otrzymała przywilej gospodarczo najzupełniej nieuzasadniony; tworzy się kartel papierniczy w celu ochrony przemysłu przed skutkami „rujnującej" wewnętrznej konkurencji i w okresie bezrobocia dopuszcza się konkurencję zagraniczną, uważaną za mniej „rujnującą", niż wewnętrzna. Tworzy się kartel przymusowy dla utrzymania ceny na poziomie minimalnym i opłacalnym, uważa się, że wewnętrzna „rujnująca" konkurencja obniża cenę papieru poniżej tego poziomu, a w parę miesięcy potem czynniki rządowe dochodzą do przekonania, że krajowa cena papieru jest za wysoka i w celu jej obniżenia ustanawia się ulgowe cło przywozowe od papieru za pozwoleniem ministra.

Obniżyć ceny z również dobrym skutkiem może wewnętrzna „rujnująca" konkurencja i nie potrzeba się uciekać do sukursu zagranicznej „rujnującej" konkurencji.

ROZDZIAŁ II.

KONTYNGENTOWANIE OBROTÓW TOWAROWYCH Z ZAGRANICĄ.

Coraz częściej, wskutek przyczyn powszechnie znanych i wielokrotnie przez nas omawianych, w stosunkach wymiennych zagranicznych występuje system kontyngentowania przywozu.

W grupie merkantylistycznej zjawisko to jest niezmiernie częste. Odgrywa tutaj rolę cały szereg przyczyn.

Wojna uwydatniła znaczenie samowystarczalności w dziedzinie wyżywienia. Znaczenie tego niedocenianego przez wojną motywu uwydatniło się niezmiernie wyraźnie na gruncie stosunków polsko-niemieckich. Przed wojną i w czasie wojny dominował w Niemczech pogląd, że Polska powinna być uzupełnieniem rolniczem Niemiec. Wyobrażano sobie, że w razie powstania Mittel-Europy, Polska będzie dostawcą płodów rolnych dla Niemiec i odbiorcą niemieckich wytworów przemysłowych. Na tych podstawach były oparte stosunki przedwojenne pomiędzy Wielkopolską a Niemcami i uważano w Niemczech, że pod ten typ stosunków będzie można podciągnąć stosunki wymienne polsko-niemieckie w ramach Mittel-Europy. Trudności aprowizacyjne Niemiec w czasie wojny zmusiły je do zwrócenia intensywnej uwagi na problem wyżywienia się przy pomocy własnych zasobów, co było jedną z przyczyn kolosalnego przewrotu w poglądach niemieckich na stosunki handlowe polsko-niemieckie. Polscy politycy gospodarczy oburzali się jeszcze przed laty 10 na pomysły wtłoczenia działalności gospodarczej Polski w ramy eksportera płodów rolnych; podkreślano ze strony polskiej szkodliwość dążeń niemieckich do uszczuplenia programu przemysłowego Polski.

W kilka lat potem Niemcy czynią Polsce największe trudności przy przywozie płodów rolnych i wytworów nierogacizny, (przedtem proklamują bojkot gospodarczy Polski i wprowadzają zakaz

wywozu wytworów przemysłowych do Polski). Polityka niemiecka była jednym z najpoważniejszych czynników, skierowujących Polskę do wkroczenia na drogę samowystarczalności przemysłowej. Niemcy, przez wprowadzenie zakazu wywozu wytworów przemysłowych niemieckich do Polski, przyczyniły się do powstania w Polsce nowych gałęzi przemysłu. Krótkowzroczna i nacechowana niechęcią do Polski polityka niemiecka miała pod tym względem dla Polski skutki niezmiernie dodatnie. Niemcy zmusiły nas do poszukiwania nowych rynków, np. rynku angielskiego dla wywozu bekonów, który zastępuje wywóz nierogacizny do Niemiec. Możemy sobie w tej chwili otwarcie powiedzieć, że gdyby Niemcy w 1925 r. zgodziły się na dopuszczenie polskich płodów rolnych i nierogacizny na rynek niemiecki, to Polska chętnieby zapłaciła wówczas za to poważnemi ulgami w dziale ceł przywozowych od wytworów przemysłowych niemieckich.

Na politykę agrarną niemiecką w stosunku do Polski ma wpływ sprawa Prus Wschodnich. Przed wojną Prusy Wschodnie wyludniały się, cały przyrost naturalny ludności odpływał do środkowych i zachodnich dzielnic Rzeszy; ruch ludności w Niemczech odbywał się ze wschodu na zachód; ludnościowy Drang nach Osten ustał, wyniki wszechpotężnej komisji kolonizacyjnej na terenie Pomorza i Wielkopolski były w gruncie rzeczy niewielkie. Właściciele majątków na Pomorzu i w Wielkopolsce zmuszeni byli do sprowadzania na roboty rolne robotników polskich z Królestwa i Galicji. Po wojnie, polityka rządowa niemiecka kieruje się innemi wytycznemi w stosunku do Prus Wschodnich. Rząd Rzeszy nie patrzy się tak obojętnie, jak to czynił przed wojną, na odpływ przyrostu ludności z Prus Wschodnich do innych dzielnic Rzeszy. W tej chwili Prusy Wschodnie stały się ponownie marchją wschodnią, twierdzą niemczyzny na Wschodzie. Rząd niemiecki i pruski podjął szeroko zakreślony i bardzo kosztowny program Osthilfe, mający na celu stworzenie warunków opłacalności dla rolnictwa wschodnio-pruskiego. Prusy Wschodnie, będące poważnym dostawcą nierogacizny dla Rzeszy, są bardziej oddalone od większych ośrodków spożycia w Rzeszy, niż Polska i wskutek tego domagają się od rządu Rzeszy prohibicyjnej polityki przywozowej agrarnej w stosunku do Polski. Prof. Bekman wydał pracę p. t. Ostpreussen und Polen, której konkluzja brzmiała: Ostpreussen oder Polen. Rząd niemiecki podporządkowuje stosunki wymienne polsko-niemieckie potrzebom gospodarczym Prus Wschodnich.

Polityka rolna niemiecka postawiła więc przed Polską nowe zadania w dziedzinie eksportu rolnego.

Od paru lat, sytuacja rolnictwa w olbrzymiej większości krajów znacznie się pogorszyła. Zorganizowane gałęzie przemysłu uprawiają oddawna system cen dwojakich: wysokich wewnętrznych i niskich eksportowych. Ponieważ rolnictwo z trudnością się organizuje i nie ma możności elastycznego przystosowania podaży do popytu, powstał w dziedzinie polityki rolnej program „oderwania" się od cen światowych, co sprowadza się do postulatu cen dwojakich: wysokich wewnętrznych i niskich wywozowych.

Rolnictwo nie może przystosowywać elastycznie podaży i produkcji do popytu, zjawia się więc potrzeba bądź przetrzymania w kraju nadwyżki produkcji nad krajowym zbytem, bądź jej wywiezienia. Jak to wyjaśnimy później, w grupie wolnokapitalistycznej, w Rozdziale p. t. „Handel jako dysponent", rolnik nie jest teraz „silną ręką", mogącą przetrzymywać zapasy, stąd płynie konieczność „zdjęcia" z rynku wewnętrznego nadwyżki produkcji nad zbytem wewnętrznym, popierania eksportu przy pomocy premij eksportowych i prowadzenia polityki wstrzymywania i ograniczania przywozu zagranicznych płodów rolnych.

Mamy więc do czynienia w dziedzinie zagranicznej polityki agrarnej z zakazami przywozu i subsydjowaniem eksportu. Przy wywozie polskich płodów rolnych i hodowlanych natrafia się w szeregu krajów na przeszkody w postaci kontyngentowania polskiego przywozu.

Przywóz polskiej nierogacizny do Austrji, mięsa świeżego do Austrji, Francji i Czechosłowacji, masła do Belgji, wędlin do Francji i t. d., nie mówiąc już o Niemczech, jest skontyngentowany. Żyjemy pod groźbą skontyngentowania wywozu bekonów polskich do Anglji.

W tych warunkach powstaje rozsądna tendencja do jak najintensywniejszego wyzyskania przysługującego Polsce kontyngentu wywozowego, t. zn. wywiezienia w jego ramach najlepszego, najdroższego towaru. Jasnem jest, że jeżeli możemy wywieźć do Austrji tylko określoną ilość świń, to polityka państwowa dąży do tego, aby za te świnie otrzymać jak najlepszą cenę. Gdyby wywóz nie był ograniczony kontyngentem 1830 sztuk tygodniowo, to optimum można byłoby uzyskać przez tygodniowy wywóz 18 300 świń tanich i chudych, jeżeli wolno nam jednak wywieźć w ciągu tygodnia tylko 1830 sztuk, to rzecz prosta, najdogodniejszym jest wywóz świń ciężkich i drogich.

W atmosferze rozpowszechniania się systemu kontyngentowania i stosowania go przez zwiększającą się ilość krajów do coraz

większej ilości produktów, zaczyna się formować postulat wywozu towaru w dobrym gatunku, za który można jak najwięcej uzyskać.

Postulat dobrego gatunku wymaga dla swego zrealizowania postanowień standaryzacyjnych, t. j. oznaczenia gatunków. Są wytwory, gdzie wzorzec można w sposób określony ustalić, dotyczy to np. zboża i jaj, trudniej już będzie z bekonami, jeszcze trudniej z mięsem świeżem i nierogacizną.

W Polsce są wydane przepisy standaryzacyjne dla jaj, masła, pierza i szczeciny.

Ocena gatunku trzody chlewnej, mięsa świeżego, bekonów i gęsi pozostawiona jest uznaniu organizacyj, wydających zaświadczenia kwalifikacyjne, uprawniające do zwolnienia z cła wywozowego albo pobrania premji.

Przy wydawaniu zaświadczeń na towary w działach, gdzie są wydane przepisy standaryzacyjne, rozstrzyga pierwiastek rzeczowy — zgodność gatunku ze standartem, przy wydawaniu zaświadczeń w działach, gdzie niema przepisów standaryzacyjnych — pierwiastek zaufania personalnego do „uzdolnionego" eksportera.

Cło wywozowe obowiązuje — od jaj, trzody chlewnej, mięsa świeżego, masła, pierza, puchu, szczeciny, włosia i gęsi.

Premje eksportowe (zwrot cła) są wypłacane przy wywozie mięsa świeżego, bekonów i masła.

Gatunki, uznane za dobre są zwalniane z opłaty cła wywozowego albo uprawnione do pobrania premji eksportowej.

Zaświadczenia kwalifikacyjne, stwierdzające dobroć gatunku towaru wywożonego, wydają:

1) Przy wywozie jaj — Izby Przemysłowo-Handlowe.
2) Przy wywozie trzody chlewnej — doniedawna Związek Eksportowy Nierogacizny, obecnie Wywozowa Komisja Rozdzielcza przy Państwowym Instytucie Eksportowym.
3) Przy wywozie mięsa świeżego — Wywozowa Komisja Rozdzielcza przy Państwowym Instytucie Eksportowym.
4) Przy wywozie bekonów — Związek Bekoniarni.
5) Przy wywozie masła — Izby Przemysłowo-Handlowe i organizacje mleczarskie, przy wywozie masła do krajów, w których jest ustanowiony kontyngent przywozowy dla masła polskiego — Instytut Eksportowy.
6) Przy wywozie pierza i puchu, szczeciny, sierści i włosia — Izby Przemysłowo-Handlowe.
7) Przy wywozie gęsi — Związek Eksporterów Gęsi.

O prawo wydawania zaświadczeń kwalifikacyjnych toczy się spór pomiędzy poszczególnemi organizacjami i instytucjami; za

wydawanie zaświadczeń pobiera się opłaty manipulacyjne; na tym gruncie powstaje antagonizm pomiędzy Instytutem Eksportowym, Izbami Przemysłowo-Handlowemi, organizacjami rolników i prywatno-gospodarczemi organizacjami eksporterów.

Następnie powstaje sprawa podziału kontyngentów. Kontyngent może być rozdzielany przez kraj eksportujący pomiędzy własnych eksporterów, albo przez kraj importujący pomiędzy własnych importerów. Np. prawo podziału kontyngentu mięsa świeżego z Polski do Francji przysługuje Polsce, a podział kontyngentu na przywóz polskiego drzewa tartego do Francji — przysługuje Francji.

W wypadku, gdy istnieją organizacje eksporterów, sporządzają one projekt podziału kontyngentu, który podlega zatwierdzeniu Państwowego Instytutu Eksportowego, mającego prawo wprowadzać zmiany.

Czasami te sprawy nie są odrazu jasno postawione. Tak np. było z wywozem polskiego drzewa tartego do Francji: dzielić kontyngent zaczęły obydwa rządy. Przyjeżdżał do Polski kupiec francuski z licencją francuską na przywóz drzewa polskiego i wchodził w stosunki z eksporterem polskim, który nie miał polskiej licencji wywozowej na drzewo. Odwrotnie, polski eksporter, mający polską licencję na wywóz drzewa, wchodził w stosunki z kupcem francuskim, nie mającym francuskiej licencji na przywóz drzewa polskiego. Jasnem jest, że zawsze powinno być wyraźnie postanowione, jakiemu krajowi przysługuje prawo podziału kontyngentów. Oczywiście, że kraj eksportujący dąży do wzmocnienia sytuacji swych eksporterów, a kraj importujący do wzmocnienia sytuacji swych importerów. Importer, w którego ręku znajduje się dyspozycja, wybiera sobie eksportera w drugim kraju. Eksporter, w którego ręku znajduje się dyspozycja, wybiera sobie importera w drugim kraju.

Stosunek pomiędzy importerem i eksporterem dwóch krajów nie wyczerpuje całości zagadnienia. Jeżeli eksporter zdobywa dyspozycję i pewnego rodzaju przewagę w stosunku do zagranicznego importera, to jednocześnie uzyskuje przewagę i w stosunku do krajowego dostawcy. Im bardziej utrwala się i wzmacnia sytuacja eksportera, im mniej eksporter obawia się konkurencji agenta zagranicznego, który, drożej płacąc, może mu sprzątnąć towar z przed nosa, tem silniejszym jest eksporter w stosunku do rolnika. Obserwujemy więc, że w tym stopniu, w jakim się wzmacnia, dzięki poparciu rządu polskiego, sytuacja polskiego eksportera, tem silniej wzrasta antagonizm rolnika polskiego do eksportera polskiego. Rolnik dąży do tego, aby mógł sobie wybrać eksportera, a nie chce,

ażeby eksporter polski wybierał sobie dostawców z pośród rolników polskich.

Na tym gruncie odbywa się walka o wpływ i udział w organizacjach eksportowych pomiędzy rolnikami i eksporterami; idzie o zdobycie dyspozycji, usankcjonowanej przez przymus państwowy w postaci ceł wywozowych i premij wywozowych.

ROZDZIAŁ III.

WYWÓZ PRODUKTÓW ROLNYCH.

§ 1. Wywóz jaj.

Wywożone z Polski jaja były niejednolite, nie w ten sposób opakowane, jak żądał odbiorca, jakościowo często niedobre, co psuło opinję towarowi polskiemu i doprowadzało do tego, że za jaja polskie płacono stale mniej, niż za jaja innych krajów. Prawodawca postanowił unormować wywóz jaj i w tym celu wydał szereg przepisów:

1) Do wywozu zagranicę są dopuszczone tylko określone gatunki jaj, oznaczone ustalonemi znakami. Gatunki jaj, nieokreślone i nieoznaczone przewidzianemi w rozporządzeniu znakami, opłacają prohibicyjne cło wywozowe. Gatunki określone, oznaczone ustawowemi znakami, są zwalniane od opłaty ceł wywozowych.
2) Wymienione w rozporządzeniach instytucje zaświadczają, czy przeznaczone na wywóz jaja należą do ustawowych gatunków i czy są właściwie oznaczone ustawowemi znakami.
3) Trudnić się wywozem jaj mają prawo tylko upoważnione do tego firmy; powinny one być odpowiednio urządzone.

Rozporządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 13 listopada 1928 r., wydane w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa w sprawie regulowania wywozu kurzych jaj zagranicę ustala następujące przepisy, dotyczące sortowania jaj i przygotowania jaj do wysyłki. Przepisy te są niesłychanie drobiazgowe.

Sortowanie jaj:

§ 9. Jaja świeże i czyste, przeznaczone na wywóz, należy sortować według następujących gatunków, oznaczonych wagą 1 000 sztuk jaj:

1)		45—48	kg włącznie
2)	powyżej	48—51	,, ,,
3)	,,	51—54	,, ,,
4)	,,	54—57	,, ,,
5)	,,	57—62	,, ,,
6)	,,	62	,,

W danym gatunku może się znajdować najwyżej 3% jaj, których waga odpowiada wadze jaj gatunku bezpośrednio lżejszego.

§ 10. Jajem świeżem jest takie jajo, które posiada komorę powietrzną o głębokości w porze wiosennej i letniej (kwiecień—sierpień) nie większej, niż 7 mm, w pozostałych porach roku nie większej niż 10 mm, nie uległo żadnym zabiegom konserwacyjnym, posiada żółtko zwarte, jędrne, przezroczyste, zaledwie odróżniające się od białka, nienaruszoną chalazę i nie ma plam w treści.

Jaja, nie odpowiadające warunkom, wymienionym w ustępie pierwszym niniejszego paragrafu, o ile nie są zepsute, będą nazywane jajami „secunda".

§ 11. Jaja konserwowane, przeznaczone na wywóz, należy sortować w następujący sposób:

1) jaja konserwowane w chłodniach,
2) ,, ,, w wapnie.

Nadto zarówno jaja konserwowane w chłodniach, jak i jaja konserwowane w wapnie sortuje się według gatunków, podanych w § 9 niniejszych przepisów dla jaj świeżych.

Przygotowanie jaj do wysyłki.

§ 12. Przeznaczone na wywóz jaja pakuje się do skrzyń suchych, czystych, nie wydających ostrej woni. Skrzynie powinny być sporządzone z desek mocnych, niepopękanych i niepołamanych, przyczem wieka skrzyń mają opierać się w połowie swej długości na ściance poprzecznej, złożonej z dwóch desek. Deski skrzyń muszą być mocno ze sobą spojone lub zbite, czołowe boki skrzyń winny być lekko sheblowane. W porze ciepłej należy pozostawić między podłużnemi deskami skrzyń odstępy o szerokości co najmniej 1—2 cm, zimą skrzynie powinny być szczelnie zbite i wyłożone wewnątrz papierem. Długość skrzyń całych i płaskich określa się na 175—182 cm, szerokość na 50—56 cm, wysokość skrzyń całych na 25—28 cm, wysokość skrzyń płaskich na 13—14 cm. Rozmiary skrzyń z wkładkami tekturowemi zależne są od ilości łożysk tekturowych na jaja.

W skrzyniach całych umieszcza się 1 440 sztuk jaj, w płaskich 720 sztuk, w skrzyniach z wkładkami tekturowemi 180, 360, 600 lub 720 sztuk jaj.

Do pakowania jaj używa się wełny drzewnej, słomy lub wkładek tekturowych. Środki te muszą być suche, czyste i nie powinny wydawać ostrej woni.

§ 13. Jaja, przeznaczone na wywóz, należy pakować w oddzielne skrzynie w następujący sposób:

a) jaja świeże — według gatunków, ustalonych w § 9 niniejszego rozporządzenia (każdy gatunek w oddzielnej skrzyni) — z oznaczeniem na skrzyni, np. „48—51 kg";
b) jaja o wadze 1 000 sztuk poniżej 45 kg z oznaczeniem na skrzyni „M";
c) jaja niekonserwowane, wymienione w ustępie drugim § 10 niniejszego rozporządzenia — z oznaczeniem na skrzyni „secunda";
d) jaja z chłodni — według gatunków, ustalonych w § 9 niniejszego rozporządzenia (każdy gatunek w oddzielnej skrzyni) — z oznaczeniem na skrzyni „Frigor" i np. „48—51 kg";
e) jaja z chłodni o wadze 1 000 sztuk poniżej 45 kg — z oznaczeniem na skrzyni „Frigor—M";
f) jaja wapniowane według gatunków, ustalonych w § 9 niniejszego rozporządzenia (każdy gatunek w oddzielnej skrzyni), z oznaczeniem na skrzyni „Calc" i np. „48—51 kg";

g) jaja wapniowane o wadze 1 000 sztuk poniżej 45 kg — z oznaczeniem na skrzyni „Calc—M";

h) jaja świeże, brudne — z oznaczeniem na skrzyni „D".

§ 14. Na czołowych bokach skrzyni należy umieścić numer skrzyni, stempel, markę lub inny znak rozpoznawczy eksportującej firmy, oznaczenie jaj skrótem, stosownie do § 13 niniejszego rozporządzenia, oraz napis „Polska".

Wszystkie powyższe numery, napisy oraz znaki powinny być oznaczone w kolorze niebieskim, z wyjątkiem jaj o wadze 1 000 sztuk poniżej 45 kg, które należy oznaczyć w kolorze czerwonym oraz jaj brudnych i „secunda", które należy oznaczać w kolorze czarnym.

Wzór podaje załącznik Nr. 4 do niniejszego rozporządzenia.

Przepisy standaryzacyjne mają na celu dokładne oznaczenie towaru. Używanie niewłaściwego oznaczenia towaru jest karalne. Odbiorca nie powinien być wprowadzany w błąd przez niewłaściwe oznaczenie towaru.

Standaryzacja jaj w Polsce napotyka na tę ogromną trudność, że jaja są produktem drobnego chłopskiego gospodarstwa, z których każde produkuje inne jaja. Zagranicą częstem zjawiskiem są fermy, produkujące w dużych ilościach jednakowe partje jaj.

W Polsce eksporter jaj z trudnością może zebrać wagon jaj jednakowego gatunku. Przy przestrzeganiu przepisów standaryzacyjnych, eksporter często nie jest w stanie zebrać wagonu jaj jednakowych, lecz zbiera wagon jaj, zawierający skrzynie o różnych standartach. Tymczasem zagraniczny odbiorca żąda wagonowej przesyłki w określonym gatunku; ponieważ polski eksporter nie jest w stanie dostarczyć wagonu określonego gatunku, to w rezultacie dostarczane wagony są oceniane według jakiegoś średniego standartu, a nie według poszczególnych skrzyń o różnych gatunkach. Eksporterzy jaj domagają się rewizji przepisów standaryzacyjnych, które okazują się dość bezużyteczne wobec tego, że odbiorca zagraniczny żąda nietylko określonego gatunku, lecz i całego wagonu określonego gatunku.

Piękna myśl dokładnego oznaczenia towaru z trudnością daje się zrealizować w warunkach rozdrobnionej i różnolitej produkcji jaj w Polsce. Izby Przemysłowo-Handlowe popierają dążenia eksporterów jaj do złagodzenia surowości przepisów standaryzacyjnych; bardzo często przepisy nie są przestrzegane. Prawodawca nie zbadał warunków realizacji pięknego pomysłu.

Nie wszystkie firmy mają prawo prowadzenia eksportu jaj powyżej oznaczonych gatunków.

Rozp. P. R. z dn. 6 marca 1928 r. o uregulowaniu wywozu kurzych jaj zagranicę postanawia, że wywozem jaj zagranicę mogą się trudnić tylko przedsiębiorstwa, wpisane do specjalnych, wojewódzkich rejestrów przedsiębiorstw eksportowych. Min. Przem. i Handl. będzie prowadziło centralny rejestr przedsiębiorstw eksportowych na podstawie wymienionych spisów, dokonanych przez władze wojewódzkie administracji ogólnej, z któremi w tym względzie współdziałają z głosem opinjodawczym wydziały wojewódzkie.

W razie odmowy wpisu do rejestru wojewódzkiego przez władze wojewódzkie administracji ogólnej, stronie przysługuje — w terminie 14-o dniowym od dnia doręczenia odmownej decyzji — prawo odwołania się do Ministra Przem. i Handl., który po zasięgnięciu opinji Ministra Rolnictwa rozstrzyga ostatecznie to odwołanie.

Prawo zarejestrowania przysługuje firmom, posiadającym świadectwo przemysłowe na prowadzenie handlu I-szej lub II-giej kategorji, wpisanym do rejestru handlowego i prowadzącym ustawowo przepisane księgi handlowe oraz spółdzielniom i ich związkom handlowym, należącym do związków rewizyjnych, pod warunkiem, że te firmy, względnie spółdzielnie lub ich związki handlowe wykażą się z posiadania odpowiednich:

a) magazynów,

b) prześwietlarni,

c) składu materjałów opakunkowych i zapasu suchego materjału opakunkowego.

Minister Przem. i Handl. władny jest w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa przepisać w drodze rozporządzeń inne jeszcze warunki, jakim przedsiębiorstwa te winny czynić zadość.

Przedsiębiorstwa uprawnione do wywozu jaj zagranicę obowiązane są:

a) prowadzić specjalne księgi, do których należy wpisywać dane o ilości, wadze i gatunku jaj, wysyłanych zagranicę, dacie i miejscu nadania transportu, tudzież jego odbiorcy,

b) przerabiać towar w posiadanych magazynach,

c) wysyłać towar zagranicę pod własną firmą.

Wywóz jaj zagranicę, przez przedsiębiorstwa lub osoby nieuprawnione do tego na podstawie niniejszego rozporządzenia, karany będzie według przepisów ustawy karnej skarbowej.

Kierownicy przedsiębiorstw, uprawnionych do wywozu jaj zagranicę winni naruszenia postanowień niniejszego rozporządzenia lub rozporządzeń, wydanych na jego podstawie — o ile czyn nie ulega karze surowszej w myśl innych ustaw karnych — karani będą grzywną do zł. 3 000 z zamianą w razie nieściągalności na karę aresztu do 6-ciu tygodni.

Przedsiębiorstwo eksportowe może być wykreślone z rejestru przedsiębiorstw eksportowych decyzją Ministra Przem. i Handl., powziętą w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa, o ile utraciło warunki, przewidziane w niniejszem rozporządzeniu lub w rozporządzeniach na jego podstawie wydanych, lub o ile jego działalność nie jest zgodna z przepisami niniejszego rozporządzenia, względnie rozporządzeń na jego podstawie wydanych.

* * *

Rozporządzenie rządowe z dnia 14 lipca 1932 r. (Monitor Polski Nr. 170), ustala, jakim warunkom powinny odpowiadać firmy, trudniące się eksportem.

Przy wykonywaniu kontroli inspektorzy są zobowiązani badać, czy każdorazowy stan oraz działalność kontrolowanego składu przeróbczego odpowiadają wymaganiom przepisów standaryzacyjnych, a w szczególności:

1) czy rozmiary pomieszczeń i urządzeń technicznych składów odpowiadają ich maksymalnej miesięcznej zdolności eksportowej, wymienionej w podaniu o rejestrację (§ 1, lit. d rozporządzenia Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 16. VI. 1931 r. Dz. U. R. P. Nr. 62, poz. 503), przyczem należy brać pod uwagę następujące minimalne rozmiary składu dla przedsiębiorstw, obliczonych na przeróbkę 1 wagonu tygodniowo:

a) dla prześwietlarni — 9 m^2,

b) dla sortowni i pakowni — 20 m^2,

c) dla składu jaj oryginalnych — 18 m^2,

d) dla składu jaj eksportowanych — 18 m^2,

e) na przejścia i miejsca zapasowe — 20 m^2 — razem 85 m^2; dla każdego dalszego wagonu przeróbki tygodniowej dolicza się 20 m^2 powierzchni łącznej dla sortowni, pakowni i składu jaj i 3 m^2 w prześwietlarni jaj. Powyższe dane należy traktować jako orjentacyjne. Jeżeli chodzi o składy już zarejestrowane przed wydaniem niniejszego regulaminu, inspektorzy przedstawią swym Izbom wnioski o przyznanie zabiegającym o to składom dodatkowego terminu do przystosowania się do powyższych norm;

2) czy w prześwietlarni, składach jaj i materjałów opakunkowych oraz uposażeniu technicznem składu przeróbczego nie zaszły zmiany, powodujące utratę prawa wpisu do rejestru przedsiębiorstw, wywożących jaja;

3) czy dany skład posiada świadectwo przemysłowe I lub II-ej kategorji handlowej, względnie kartę rejestracyjną przedsiębiorstwa pomocniczego, odnośnie zaś do spółdzielni, należących do Związku Rewizyjnego — świadectwo przemysłowe III-ej kategorji na rok bieżący;

4) czy są prowadzone księgi handlowe, o ile zaś siedziba przedsiębiorstwa mieści się poza składem, czy w składzie jest prowadzona księga towarowa;

5) czy składy są należycie przewietrzane i czy składy oraz urządzenia są utrzymane w należytej czystości;

6) czy składy są zaopatrzone w należyte przybory pomocnicze, a zwłaszcza w wagę dziesiętną i stołową wraz z ciężarkami;

7) czy skład materjałów pakunkowych zawiera co najmniej jednomiesięczny, obliczony według zdolności przeróbczej składu, zapas tych materjałów odpowiedniej jakości;

8) czy w składzie przeróbczym zatrudnieni są należycie wykwalifikowani robotnicy w ilości co najmniej 2; przyczem, celem stwierdzenia, czy robotnicy ci są zatrudnieni stale, należy żądać każdorazowego przedstawienia miesięcznych list płatniczych Kasy Chorych, nadto zbadać, w miarę potrzeby, na mocy książki kasowej wydatki na robociznę, ewentualnie, w razie wątpliwości co do fachowego przygotowania robotników, poddać ich egzaminowi praktycznemu;

9) czy prześwietlanie i sortowanie jaj odbywa się w sposób zgodny z przepisami §§ 10, 11 i 12 rozporządzenia Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 16. VI. 1931 (Dz. U. R. P. Nr. 62, poz. 503). Przed ustaleniem wagi średniej jaj należy stwierdzić, czy w danym sortymencie jaj nie znajduje się ponad 20% jaj, których waga nie odpowiada wadze danego sortymentu. Po otworzeniu skrzyni, wybiera się 10 najmniejszych jaj z jednego górnego pola (z pośród 180 sztuk), które waży się na wadze stołowej. O ile waga tych jaj jest niższą od dolnej granicy wagi, podanej na skrzyni, waży się dalsze dziesiątki jaj tak długo, aż dojdzie się do jaj, odpowiadających dolnej granicy wagi. Zakwestjonowane co do niedostatecznego ciężaru jaja przeważa się następnie pojedyńczo na wadze automatycznej dla ustalenia faktycznego odsetka jaj lżejszych. Tak samo postępować należy przy badaniu ilości jaj cięższych od górnej granicy wagi, podanej na skrzyni. W gatunkach standartowych, z wyjątkiem gatunku 45—48 kg, nie mogą znajdować się jaja wagi poniżej 45 gramów. Badaniu takiemu należy poddać w każdej skrzyni „płaskiej" przynajmniej jedno pole (180 sztuk) warstwy górnej i jedno pole warstwy dolnej; w skrzyni „całej" zaś — cztery pola i z każdej warstwy poziomej przynajmniej po 180 sztuk; w skrzyni „ćwiartce" należy poddać badaniu tylko 180 jaj z warstw dowolnie wybranych. W wyjątkowych wypadkach, wymagających pośpiechu, można ograniczyć badanie jaj tylko do dwu warstw.

W celu ustalenia wagi średniej jaj, należy, ze względu na zachodzące nieraz znaczne różnice w ciężarze tary (skrzynka, wióry, gwoździe), wszystkie jaja badanej skrzyni wyjąć i zważyć w osobnej skrzyni próżnej poprzednio starowanej.

Przy powyższem badaniu należy przeprowadzać badanie czystości i świeżości jaj. Wśród jaj czystych i świeżych nie powinny się znajdować jaja brudne, secunda lub nieświeże. Przy badaniu świeżości należy prześwietlać 180 jaj w stosunku do 720 sztuk.

W sposób wyżej opisany należy z reguły poddać badaniu przynajmniej po 1 skrzyni z każdego gatunku jaj badanego ładunku. Ponadto z gatunku najliczniej reprezentowanego należy zbadać drugą skrzynię;

10) czy pakowanie jaj odbywa się w sposób zgodny z przepisem, przyczem w szczególności należy zwrócić uwagę na to, czy skrzynia jest nowa, czysta, zbita należycie z desek całych, niepopękanych, bez sęków, grożących wypadnięciem, suchych i pierwszej jakości, czy wełna drzewna lub słoma jest sucha, czysta i bez odpadków, czy warstwy są równomiernie poziomo i szczelnie wyścielone i czy rzędy jaj leżą równolegle, czy warstwy jaj są przy bokach i przyczółkach skrzyń szczelnie wełną zabezpieczone, czy używa się przy pakowaniu letniem wkładek blaszanych, nie pozwalających wełnie drzewnej wystawać z boków skrzyń, a przy pakowaniu zimowem okładzin papierowych, któremi cała skrzynia winna być wyłożona ze wszystkich stron, a górna warstwa niemi nakryta, czy nakrywki skrzyń nie liczą więcej ponad 4 deski i czy wymiary skrzyń odpowiadają przepisom;

11) czy znakowanie skrzyń jest zgodne z obowiązującemi przepisami, w szczególności, czy klasyfikacja towaru, oznaczona na skrzyniach, zgodna jest z ich istotną zawartością i czy znaki klasyfikacyjne zostały w należytem miejscu, w należytym kolorze i w przepisanych rozmiarach umieszczone na skrzyniach.

Należy przytem wymagać, ażeby znakowanie skrzyń odbywało się bezwarunkowo najpóźniej bezpośrednio po zapakowaniu skrzyni, nigdy zaś poza obrębem magazynu, np. na kolei. O ile fakt taki zostałby stwierdzony, należy to uwidocznić w protokóle;

12) czy eksportowany towar z danego składu przeróbczego został rzeczywiście w całości w tym składzie przerobiony i czy przedsiębiorstwo wysyła

towar zagranicę pod własną firmą. W tym celu inspektor winien przejrzeć księgi składu, a w razie potrzeby i inne dokumenty;

13) ile ładunków wyeksportował dany skład przeróbczy od chwili rozpoczęcia bieżącego sezonu eksportowego i od czasu ostatniej kontroli.

Nie idzie tutaj tylko o wzgląd na bezpieczeństwo sanitarne i publiczne. Jeżeli producent przy zachowaniu obowiązujących norm w dziedzinie higjeny i bezpieczeństwa zbierze i ułoży jaja według obowiązujących przepisów o gatunkach, to nie powinno obchodzić prawodawcy, czy firma jajczarska ma „odpowiednie pomieszczenie, przybory i urządzenia „zdatne" do użytku, „miesięczny" zapas suchego materjału pakunkowego, czy rozmiary pomieszczeń i urządzeń technicznych odpowiadają maksymalnej, miesięcznej zdolności eksportowej, wymienionej w podaniu o rejestrację, czy w składzie przeróbczym zatrudnieni są należycie wykwalifikowani robotnicy w ilości co najmniej dwóch". Najzupełniej nieokreślone są wyrażenia: zdatne do użytku, odpowiednie, personel wyszkolony praktycznie. Tutaj interpretacja może być zupełnie dowolna. Właściciel firmy jajczarskiej może z jednym pracownikiem, z tygodniowym zapasem materjału opakunkowego, w niezupełnie odpowiedniem urządzeniu znakomicie wysortować jaja. Powyższe przepisy stwarzają przywilej dla przedsiębiorstw większych i eliminują z dziedziny eksportu przedsiębiorstwa mniejsze. Okazuje się tymczasem, że wielkie przedsiębiorstwa przeważnie nie są w stanie przygotować wagonowych przesyłek w jednym gatunku i popierające interesy eksporterów Izby Przemysłowo-Handlowe — wypowiadają pogląd, że przepisy standaryzacyjne należy złagodzić. Stwarza się przywilej dla wielkich firm, bez poważniejszego uzasadnienia praktycznego. Powyższe przepisy są wyrazem tendencji do popierania większych przedsiębiorstw, motywowanej tem, że większe przedsiębiorstwa mają „uzdolnienie" do uprawiania eksportu, a małe przedsiębiorstwa tego „uzdolnienia" nie mają.

Toute proportion gardée powstaje formacja feodalów jajczarskich. W nr. 63 Gazety Handlowej z roku 1932 p. A. Grünberg, prezes związku eksporterów jaj woj. lubelskiego i wołyńskiego, pisze:

„Związek eksporterów jaj województwa lubelskiego i wołyńskiego, zdecydował się podjąć pierwszą próbę, która ma na celu usunięcie jednego z ważniejszych elementów, podrywających opłacalność eksportu. Mam tu na myśli niezdrową konkurencję w zakupie jaj na rynku wewnętrznym. Wprawdzie nasz teren jest pod tym względem szczęśliwszy od Małopolski Wschodniej i Zachodniej, posiada bowiem mniejszą

ilość firm zarejestrowanych, niemniej jednak współzawodnictwo w zakupie mocno narusza podstawy kalkulacyjne naszych eksporterów. Działanie konkurencyjne jest tak znamienne, że bywają okresy, w których ceny osiągają poziom, nieodpowiadający najlepszej konjunkturze na rynku zagranicznym, co w konsekwencji pociąga za sobą wycofanie się eksporterów z pracy, a nie muszę chyba dodawać, że rynek zagraniczny wymaga obsługi stałej, a każda przerwa w dostawach oddaje pole w ręce konkurencyjnego eksportu, wyrządzając polskiemu wywozowi niepowetowaną krzywdę".

„Mając stale na widoku jedną myśl przewodnią, t. j. wskrzeszenie rentowności wywozu jaj, Związek nasz wystąpił wobec swych członków z propozycją, aby w miejscowościach, gdzie znajduje się więcej niż jedna firma eksportowa, ustalić pewnego rodzaju wspólność pracy w drodze wspólnego zakupu, tam zaś, gdzie w poszczególnych miejscowościach istnieją pojedyńcze firmy — rozgraniczyć tereny zakupów przez ustanowienie autonomicznych rejonów, na których ma prawo zakupu tylko jedna firma".

„Dzięki pomocy Izby Przemysłowo-Handlowej i zrozumieniu swego interesu przez samych eksporterów koncepcja nasza zyskała widoczny kształt, gdyż odpowiednie porozumienia doszły już do skutku. Z zadowoleniem przeto mogę stwierdzić, że na drodze do podniesienia opłacalności wywozu jaj uczyniono pierwszy, a jednak bardzo duży krok".

Nie mieliśmy co do tego najmniejszej wątpliwości, że nowoczesny feodał jajczarski poto się organizuje, aby zakupić od drobnego rolnika jaja jak najtaniej. Widocznie jednak p. Grünberg uległ lekkiemu zawrotowi głowy, w swem jasnem, suchem, przewiewnem, czystem, zabezpieczonem przed sąsiedztwem z silnie woniejącemi przedmiotami i dostatecznie obszernem pomieszczeniu do magazynowania jaj, jeżeli się chwali publicznie, że stworzył rejony, w których drobny rolnik zmuszony jest do sprzedaży jaj tylko jednemu nabywcy. Nasz feodał nie ukrywa wcale tego, że udało mu się uzależnić chłopa, sprzedającego jaja, od feodalnego eksportera.

Do tego doprowadza dopuszczanie do eksportu jaj tylko „wykwalifikowanych" i „uzdolnionych" eksporterów. Zaczynają oni walczyć ze skutkami „rujnującej" konkurencji, dążą do narzucenia wytwórcy jaj najniższej ceny i pozyskania dla siebie sytuacji nabywców monopolistycznych na umownie rozgraniczonych terenach.

Nic dziwnego, że w tych warunkach rolnicy dążą do osiągnięcia wpływu na związki eksporterów i walczą z Izbami Przemysłowo-Handlowemi, popierającemi związki eksporterów. Oprócz tego nie-

zasobne związki rolników nie bez zazdrości patrzą na to, że Izby Przemysłowo-Handlowe inkasują opłaty za wydawanie zaświadczeń kwalifikacyjnych. „Uzdolniony" eksporter należy do formacji cechowo-feodalnej.

Nadzór nad wykonaniem przez przedsiębiorstwa eksportowe obowiązujących przepisów oraz rozporządzeń, na jego podstawie wydanych sprawuje Minister Przem. i Handl. za pośrednictwem władz administracji ogólnej, względnie bezpośrednio przez urzędników Min. Przem. i Handlu lub przez upoważnione do tego organy fachowe, które określi rozporządzenie, wydane przez Ministra Przem. i Handlu w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa.

W celu wykonywania nadzoru organy do tego powołane mają prawo:

a) wstępu do wszelkich pomieszczeń przedsiębiorstw eksportowych;
b) sprawdzania, czy przygotowanie jaj do eksportu odpowiada wymaganiom niniejszego rozporządzenia oraz rozporządzeń, na jego podstawie wydanych;
c) ustalania, czy istnieją warunki rejestracji, wyszczególnione w art. 5 niniejszego rozporządzenia oraz w rozporządzeniach, na podstawie jego wydanych;
d) kontrolowania zgodnie ze szczegółowemi przepisami rozporządzeń wykonawczych, transportów jaj wyjątkowo w tych wypadkach, gdy zachodzi uzasadnione podejrzenie, że dany transport odbywa się z pogwałceniem przepisów niniejszego rozporządzenia lub rozporządzeń, na podstawie jego wydanych.

Prawo przeglądania ksiąg, wymienionych w art. 6 niniejszego rozporządzenia oraz czynienia wyciągów z tych ksiąg przysługuje specjalnie delegowanym w tym celu urzędnikom państwowym.

Osoby, powołane do wykonywania nadzoru, obowiązane są do przestrzegania ścisłej poufności co do stanu interesów kontrolowanych przedsiębiorstw oraz wszelkich wogóle im znanych faktów na skutek wykonywania przez nie czynności nadzorczych.

Szczegółowe przepisy, dotyczące wykonywania nadzoru, będą wydane w drodze rozporządzeń wykonawczych.

Rozporządzenie Ministra Przem. i Handlu z dn. 13 listopada 1928 r. ustala następujące przepisy nadzoru:

§ 15. Stały nadzór nad przestrzeganiem przez przedsiębiorstwa eksportowe przepisów, regulujących wywóz jaj zagranicę sprawować będzie Minister Przemysłu i Handlu za pośrednictwem władz administracji ogólnej oraz Izb Przemysłowo-Handlowych.

W tym celu Izby Przemysłowo-Handlowe wyznaczą inspektorów, których zatwierdzi Ministerstwo Przemysłu i Handlu po porozumieniu się z Ministerstwem Rolnictwa.

§ 16. Nadzór nad przedsiębiorstwami eksportowemi wykonywa się w zasadzie w miejscach zbiórki i przeróbki jaj.

Kontrolę transportu jaj przeprowadzić można tylko w wypadkach wyjątkowych, gdy zachodzi uzasadnione podejrzenie, że dany transport odbywa się z pogwałceniem przepisów, regulujących wywóz jaj zagranicę; w tych wyjątkowych wypadkach można zatrzymać transport w celu kontroli na stacji nadawczej lub w punktach granicznych, przyczem zatrzymany transport winien być poddany zbadaniu przez organ nadzorczy w ciągu 24 godzin od

chwili zatrzymania. Zatrzymanie transportu może mieć miejsce tylko na polecenie wojewódzkiej władzy administracji ogólnej.

§ 17. Wojewódzka władza administracji ogólnej, która zarządziła zatrzymanie, zawiadamia o tem bezzwłocznie właściciela transportu w drodze telegraficznej.

§ 18. Jeżeli organ nadzorczy stwierdzi, że działalność przedsiębiorstwa nie jest zgodna z przepisami, wówczas należy sporządzić o tem protokół, na podstawie którego wojewódzka władza administracji ogólnej pociągnie winnego do odpowiedzialności karnej.

Ponadto wojewódzka władza administracji ogólnej może w takim wypadku wystąpić do Ministra Przemysłu i Handlu z wnioskiem o wykreślenie przedsiębiorstwa z rejestru przedsiębiorstw eksportowych.

§ 19. Jeżeli organ nadzorczy stwierdzi, że urządzenia przedsiębiorstwa nie odpowiadają przepisom, wówczas sporządzi o tem protokół, wyznaczając jednocześnie przedsiębiorstwu czas potrzebny do wykonania odpowiednich urządzeń i napraw.

Jeżeli w ciągu wyznaczonego terminu urządzenia lub naprawy nie będą wykonane, organ nadzorczy sporządzi o tem protokół, na podstawie którego wojewódzka władza administracji ogólnej pociągnie winnego do odpowiedzialności karnej oraz wystąpi jednocześnie z wnioskiem do Ministra Przemysłu i Handlu o wykreślenie przedsiębiorstwa z rejestru przedsiębiorstw eksportowych.

* * *

Rozporządzenie Ministrów Skarbu, Przemysłu i Handlu oraz Rolnictwa z dnia 13 listopada 1928 r. ustanawia cło wywozowe na jaja w wysokości 200 złotych od kwintala.

Jaja, wywożone przez przedsiębiorstwa zarejestrowane, stosownie do przepisów o uregulowaniu wywozu jaj zagranicę, są zwolnione od opłaty cła.

Jaja, wywożone przez producentów rolnych oraz ich organizacje, za pozwoleniem Ministerstwa Skarbu są zwolnione od opłaty cła.

* * *

Według przytoczego rozporządzenia nie mają prawa trudnić się wywozem jaj firmy handlowe niezarejestrowane, a więc „nieuzdolnione" do eksportu; nie wolno wywozić zagranicę jaj w innych gatunkach, niż przewidziane w rozporządzeniu.

§ 2. Wywóz trzody.

Wywóz trzody chlewnej nie podlega przepisom standaryzacyjnym. Nic dziwnego: świnia jest towarem daleko bardziej różnolitym, niż jaja. Austrja przed paru laty chciała wprowadzić kontyngent przywozowy dla nierogacizny polskiej. Rząd polski, chcąc uniknąć wprowadzenia przez rząd austrjacki kontyngentu przywozowego, zawarł gentleman agreement, na mocy którego przy-

obiecał, że sam będzie kontyngentował wywóz nierogacizny polskiej do Austrji. W tym celu rząd powołał do życia Związek Eksporterów Nierogacizny. Zajmował się on głównie podziałem kontyngentu wywozowego, a zaniedbał podobno kontroli nad gatunkiem świń. Liczono na to, że w Związku Eksporterów Nierogacizny znajdą się tylko firmy solidne, uczciwe i t. d. i że będą one wywoziły nierogaciznę wysokogatunkową i droższą. Instytut Eksportowy był zdania, że Związek Eksportowy pracował kosztownie, a mało się zajmował kwalifikowaniem wywożonego towaru. Władze rozwiązały go i Wywozowa Komisja Rozdzielcza przy Instytucie Eksportowym przejęła jego funkcje. Niedawno Austrja wprowadziła ustawę o dostawach na rynek wiedeński, według której bez pozwolenia Viehverkehrstelle nie wolno sprzedawać trzody.

Związki eksportowe pobierają opłaty za wydawanie zaświadczeń eksportowych; dyrektorowie związków eksportowych są przeważnie gorącymi rzecznikami drobiazgowej organizacji i kwalifikacji eksportu, przeciwnikami anarchji eksportowej, krótko mówiąc, zwolennikami Überorganisierung. Często w atmosferze przesadnego Überorganisierung stosunek pomiędzy eksporterem i związkiem eksportowym się odwraca i eksporter staje się lennikiem popieranego przez rząd związku eksportowego, który znowu ze swej strony znajduje się w stosunku lennej zależności od władzy państwowej; ponieważ feodalizm na terenie „nierogacizny" jest świeżej daty i nie ma poczucia droits imprescriptibles, Instytut Eksportowy mógł go z łatwością rozwiązać i przejąć jego funkcje w zakresie kwalifikowania i podziału kontyngentu nierogacizny.

O prawo pobierania opłat za wydawanie zaświadczeń współubiegają się Izby Przemysłowo-Handlowe, związki eksporterów, związki rolników i Instytut Eksportowy.

Instytut Eksportowy był też niezadowolony z tego, że związek eksportowy konfekcyjny źle kwalifikował konfekcję i zbyt łagodnie wydawał zaświadczenia, uprawniające do pobrania premji eksportowej. Jest to nader niebezpieczne, przecież niezbyt dobre gatunki konfekcji mogą popsuć zagranicą opinję polskiemu przemysłowi konfekcyjnemu.

Należy wyjaśnić, że przy danej wysokości premji wywozowej opłaca się wywóz tanich gatunków, a nie opłaca się wywóz drogich. Administracja państwowa uważa, że przemysł postępuje nielojalnie, uprawiając wywóz tanich, a nie drogich i lepszych gatunków.

Ale Państwowy Instytut Eksportowy zna się znakomicie na kwalifikacji nietylko świń, ale i konfekcji, zna upodobania odbiorców

zagranicznych, daleko lepiej niż „Bracia Jabłkowscy", odebrał więc związkowi konfekcyjnemu prawo wydawania zaświadczeń, sam je obecnie wydaje i, oczywiście, nastąpi upragniony okres doskonałości, w którym Polska będzie wywozić zagranicę konfekcję w należytym gatunku. Jednocześnie Państwowy Instytut Eksportowy pomnaża swe środki, co mu pozwala na rozszerzenie zakresu swej pożytecznej działalności, zmierzającej do tego, aby rynek zagraniczny miał do czynienia tylko z doskonałym wyrobem polskim.

Dla informacji należy tylko dodać, że Polska wywozi też do Anglji znaczną ilość najtańszych i najlichszysh wytworów konfekcyjnych, wytwarzanych chałupniczo w okolicach Łodzi i że nabywcami tych ubrań są bezrobotni angielscy.

Państwowy Instytut Eksportowy wydaje też zaświadczenia wywozowe na trzodę i mięso świeże oraz na wywóz masła do Belgji.

Związki rolników chcą uzyskać wpływ w wywozowej komisji rozdzielczej przy P. Inst. Eksp. i mieć wpływ na wybór eksporterów, nic dziwnego skoro eksporterzy zdradzają upodobania feodalne.

§ 3. Wywóz bekonów.

Dla wywozu bekonów nie wydano oficjalnych przepisów standaryzacyjnych, istnieją tylko prywatne przepisy standaryzacyjne, aprobowane przez rząd. Zaświadczenia wydaje związek bekoniarni i Ministerstwo Przemysłu i Handlu.

Związek bekoniarni ma na celu utrzymanie stałości wywozu bekonów. Dawniej wywóz bekonów odbywał się nierównomiernie i w pewnych okresach malał i ustawał. Obecnie do pobrania premji eksportowej jest konieczne tygodniowe minimum eksportu.

W dziedzinie eksportu bekonów przemysł bekoniarski osiągnął poważne i dodatnie wyniki. Ministerstwo Przem. i Handlu w tej dziedzinie ma duże zasługi.

§ 4. Wywóz gęsi.

Organizatorem Związku Eksporterów Gęsi jest osoba, której jedyną chyba kwalifikacją jest, że stoi blisko sfer rządzących. Ona to, wraz z paru osobami, utworzyła przedewszystkiem syndykat bez członków, uzyskała od rządu wyłączne prawo do zwalniania wywożonych przez syndykat gęsi od cła wywozowego, ustanowionego w dniu 17 kwietnia 1931 r., a następnie zwróciła się do eksporterów gęsi z propozycją wstąpienia do syndykatu, tłumacząc im, że w wypadku odmowy, nie będą mogli wywozić gęsi zagranicę bez opłaty cła; władze państwowe uważały, że organizator ma kwalifikacje do oceny gatunków gęsi.

ROZDZIAŁ IV.

KONTYNGENTOWANIE PRZYWOZU WYTWORÓW PRZEMYSŁOWYCH.

Nowoczesne państwo przyzwala zawsze na przywóz z zagranicy płodów rolnych, jeśli w kraju występuje ich brak, ponieważ zaopatrzenie ludności w dostateczną ilość pożywienia jest uważane za elementarny obowiązek państwa. Przy dopuszczaniu zagranicznych płodów rolnych państwo baczy, aby ilość sprowadzanych płodów odpowiadała ściśle deficytowi produkcji krajowej i nie wywoływała nadmiaru podaży i spadku cen płodów rolnych.

Chwiejność i brak konsekwencji w polityce rolnej nowoczesnych państw tłumaczy się tem, że na gruncie polityki przywozowo-wywozowej państwo stawia sobie cele, trudno dające się ze sobą pogodzić. W okresie braku płodów rolnych państwo obawia się podniesienia cen i niedostatecznego zaopatrzenia ludności; w okresie nadmiaru płodów rolnych państwo obawia się spadku cen i popiera wywóz. Ponieważ w Polsce maximum naszego wywozu i maximum przywozu było mniejsze, niż dopuszczalna i konieczna omyłka przy obliczaniu zbiorów, to okazywało się nieraz, że rząd wstrzymywał wywóz zboża, licząc się z prawdopodobieństwem jego braku, wówczas, gdy w rzeczywistości okazywało się, że Polska ma nadmiar zboża; bywało też i naodwrót i nieraz po wywiezieniu zboża występował jego brak na przednówku.

Polityka wydziału aprowizacyjnego Ministerstwa Spraw Wewnętrznych, a w szczególności naczelnika wydziału aprowizacyjnego, była niesłychanie ostro krytykowana i namiętnie zwalczana przez sfery rolnicze, gdy w roku 1925 i 1926 Min. Spraw Wewn. popierało politykę skupu zboża przez ciała publiczne w celu należytego zaopatrzenia ludności, w obawie przed jego wywiezieniem; w parę lat potem sfery rolnicze gwałtownie domagają się od państwa, aby Państw. Zakł. Przem. Zbożowe skupowały zboże ze

środków państwowych, w celu zdjęcia z rynku krajowego jego nadwyżki.

Przy kontyngentowaniu przywozu zagranicznych wytworów przemysłowych, polityka państwowa kieruje się różnemi motywami.

W niektórych gałęziach przemysłu wytyczne państwowej polityki są bardzo podobne do wytycznych polityki rolnej. Przy przywozie węgla Francja stara się, aby zagraniczny węgiel był przywożony w ilościach równych brakowi węgla francuskiego i nie wywołał spadku cen węgla na rynku francuskim. Ważnem jest, że polityka państwowa w tych działach przemysłu jest prowadzona w ścisłem porozumieniu ze scentralizowanemi odnośnemi prywatno-gospodarczemi ośrodkami dyspozycji. W rolnictwie takich scentralizowanych handlowych ośrodków dyspozycji niema i być nie może. W powyższych działach przemysłu rynek krajowy ma charakter bardzo przejrzysty i wskutek tego polityka państwowa jest naogół oparta na dobrych obliczeniach, gdy na terenie reglamentacji płodów rolnych z konieczności popełnia się często pomyłki.

W szeregu gałęzi przemysłu motywem kontyngentowania przywozu wytworów przemysłowych jest zamiar wpuszczenia do kraju tylko wytworów, nieprodukowanych przez przemysł krajowy i utrudnienia przywozu wytworów, w kraju produkowanych. Okazuje się, że taryfa celna jest narzędziem zbyt niedoskonałem i nie jest w stanie dostatecznie i należycie poumieszczać poszczególnych wytworów w odrębnych pozycjach, co dotyczy w szczególności maszyn; wpuszcza się więc za opłatą cła ulgowego maszyny, w kraju nieprodukowane i odmawia się udzielenia pozwoleń na przywóz maszyn, w kraju produkowanych; w tym wypadku kontyngentowanie albo udzielanie ulg celnych jest narzędziem, uzupełniającem czynności taryfy celnej.

Niekiedy, choć rzadko, rząd, wychodząc z założenia, że tempo inwestycyj przemysłowych jest zbyt szybkie, dąży do jego zwolnienia i prowadzi politykę restrykcyjną przy udzielaniu pozwoleń przywozowych na maszyny zagraniczne.

Najważniejszą jednak przyczyną rozpowszechnienia się metod kontyngentowania przywozu wytworów przemysłowych jest troska o bilans handlowy i kurs waluty krajowej; ten moment odgrywa rolę zupełnie podrzędną przy kontyngentowaniu przywozu płodów rolnych; rzadko kiedy w wypadku niedostatecznego zaopatrzenia ludności w płody rolne rząd kieruje się motywem obrony bilansu handlowego. Tylko przedwojenny rząd rosyjski podporządkowywał postulatowi obrony bilansu handlowego postulat dostatecznego

wyżywienia ludności; rząd sowiecki jest pod tym względem kontynuatorem rosyjskiej polityki przedwojennej.

Nazwijmy ten motyw kontyngentowania przywozu wytworów przemysłowych — motywem walutowym. Ze wzrostem znaczenia motywu walutowego w nowoczesnej polityce przywozowej, kierownictwo polityki przywozowej przechodzi z rąk administracji państwowej do instytucji emisyjnej. Polityka przywozowa zaczyna być poddawana normom polityki dewizowej.

Analiza tych zagadnień znajdzie się w tomie II-im, poświęconym opisowi form kredytowych i finansowych. Tymczasem zrobimy kilka uwag na ten temat.

Niemieckie banki posiadały zagranicą znaczną płynną rezerwę, a jednak w r. 1931 zmuszone były do zawieszenia wypłat; również i Londyn w parę miesięcy potem musiał uczynić to samo przy pomocy spadku funta, jakkolwiek wewnętrznego runu na banki nie było. Stosunki krótkoterminowe międzynarodowe są zupełnie podobne do sytuacji poszczególnego banku prywatnego, który nie jest w stanie nigdy wypłacić więcej niż pewien odsetek wkładów; wysokość tego odsetka podnosi się, jeżeli mu przyjdą z pomocą inne banki, a w szczególności instytucja emisyjna; jeżeli jednak wycofywanie wkładów następuje we wszystkich bankach danego kraju i żaden bank nie może przyjść innym wskutek tego z pomocą, to i pomoc, okazana przez instytucję emisyjną, jest niezmiernie ograniczona i wówczas musi nastąpić zawieszenie wypłacalności. Tak samo poszczególne gospodarstwo narodowe bez otrzymania pomocy z zewnątrz może wypłacić tylko pewien odsetek swych zobowiązań krótkoterminowych. Również zaprzestanie dalszego udzielania mu kredytów, do których jest ono przyzwyczajone, do których przystosowało się jego życie gospodarcze i które wyżłobiły sobie stałe łożysko, musi sprowadzić silne zaburzenia.

Ruch kapitałów krótkoterminowych nie jest reglamentowany i często przypuszcza się, że kredyty krótkoterminowe istotnie można w dowolnych rozmiarach wycofywać; doświadczenia niemieckie i brytyjskie zilustrowały fałszywość tego przypuszczenia. Gdy doświadczenie wykazało niemożliwość jednoczesnego wycofania zagranicznych kredytów w większych rozmiarach, Niemcy zawarły ze swymi wierzycielami traktat finansowy, t. zw. „Stillhalteabkommen". Rozmowy premjera francuskiego z prezydentem Stanów Zjedn. na temat niewycofywania przez Bank Francuski jego wierzytelności amerykańskich były w gruncie rzeczy negocjacjami o traktat finansowy.

Ponieważ rząd kraju, zaciągającego krótkoterminowe kredyty zagraniczne, jest zainteresowany w tem, aby nie nastąpiło nagłe

wycofanie kredytów zagranicznych, winien więc zachęcać banki swego kraju do zawarcia odpowiednich porozumień prywatno-gospodarczych i ewentualnie uzupełnić je przez rządowy traktat finansowy. Rząd i instytucja emisyjna kraju, zaciągającego kredyty, są niezmiernie zainteresowane, aby zaciągane przez banki prywatne kredyty były różnie traktowane w zależności od kraju, udzielającego tych kredytów. Może on wpływać na prywatne banki krajowe, aby nie zaciągały nadmiernych kredytów w krajach, które mogą je dowolnie wycofywać.

Jeżeli jednak następuje wycofywanie zagranicznych kredytów krótkoterminowych i ich ruch przybiera charakter kapryśny, to ruchowi kapitałów krótkoterminowych podporządkowuje się ruch towarowy i wprowadza się restrykcje przywozowe pod wpływem motywu walutowego.

Zagadnienie merkantylistycznej reglamentacji wymiany towarowej z zagranicy znajduje się w ścisłym związku z zagadnieniem reglamentacji ruchu kapitałów krótkoterminowych. Im mniej jest reglamentowany ruch kredytów krótkoterminowych, tem więcej musi być reglamentowany obrót towarowy.

Uprawiana obecnie reglamentacja towarowa jest niesłychanie drobiazgowa i gubi się w szczegółach; obejmuje ona z konieczności tak szeroki zakres najróżniejszych towarów, że niesposób jest dla niej ustalić jasnych linij postępowania. Przy przeglądzie organizacyj kartelowych w niektórych gałęziach przemysłu, wskazaliśmy, że wdają się one w drobiazgi, których się nie da organizacyjnie opanować. To samo ma miejsce przy reglamentacji wymiany z zagranicą, która się zaczyna rozciągać na niesłychanie liczny rodzaj towarów. Trudno jest czasami zdecydować się, komu wydać pozwolenie na przywóz jakiegoś drobiazgu, np. zastępczej części maszyny, paru ton materjału izolacyjnego i t. p. Wszystkim udzielić pozwoleń nie można ze względu na ograniczenia dewizowe. Niesposób jest ustalić probierzy, według których udziela się albo odmawia pozwoleń przywozowych.

Ludzie wciąż głowią się nad wynalezieniem norm reglamentacji obrotu towarowego z zagranicą w działach gospodarstwa narodowego, nie poddających się reglamentacji.

Produkcja i zbyt w pewnej ilości gałęzi gospodarstwa narodowego ma charakter przejrzysty i daje się reglamentować. W daleko większej jednak ilości gałęzi gospodarstwa narodowego produkcja i zbyt ma charakter nieprzejrzysty i nie daje się wtłoczyć w ramy reglamentacyjne.

Jeżeli więc łatwem jest stwierdzenie, czy można pozwolić na przywóz zagranicznego żelaza, tkanin bawełnianych, cementu i t. p., to bardzo trudną rzeczą jest wydanie sądu o tem, czy potrzebnym jest przywóz części maszyn, barwników, pewnych związków chemicznych i t. d.

Reglamentuje się bieg drobnych strumyków towarowych i jest się bezradnym wobec żywiołowego biegu nieuregulowanej rzeki kredytów krótkoterminowych, która w sposób nieobliczalny wzbiera, opada, wylewa, wyżłabia sobie nowe koryta i opuszcza stare.

Wyjścia z panującego chaosu, zamętu i kryzysu należy poszukiwać na gruncie rozsądnych rozstrzygnięć finansowo-kredytowych, a nie na terenie przesadnej, drobiazgowej i gubiącej się w szczegółach reglamentacji produkcji i zbytu.

ROZDZIAŁ V.

STOSUNKI Z GDAŃSKIEM.

W okresie, gdy system kontyngentowania rozpowszechnia się i zajmuje więcej miejsca w polityce państwowej, wytwarzają się tarcia z Gdańskiem. Tych płaszczyzn starć jest kilka.

§ 1. Zakazy, opłaty wywozowe i cła wywozowe.

Reglamentacyjna działalność rządu polskiego wyrażała się w częstem zmienianiu opłat wywozowych. Opłaty wywozowe należy odróżniać od cła, jakkolwiek pod względem merytorycznym niema pomiędzy niemi żadnej różnicy. Taryfa celna przed wojną była rzadko zmieniana. Zawierano traktaty na okresy 10-cio letnie i zmiana jednej pozycji taryfy celnej była ewenementem. W pierwszym okresie powojennym przetrwał stosunek do taryfy celnej jako do czegoś nienaruszalnego; zapatrywano się na nią, jako na narzędzie polityki gospodarczej, którem należy operować rozważnie; aby więc nie ruszać i nie zmieniać taryfy celnej, uważanej za poważną matronę, której nie należy zbyt często niepokoić, zaczęto stosować system zakazów wywozu i opłat wywozowych i te w pewnych okresach zmieniano z dość znaczną szybkością.

W każdem państwie kupiectwo portowe reprezentuje czynnik wolno-handlowy, bardzo niechętnie odnoszący się do zakazów wywozu i opłat wywozowych, a jeszcze bardziej niechętnie do ich częstej zmiany. Handel portowy ma na składzie towary, przeznaczone na wywóz; część z nich jest już zakontraktowana i czeka na wysyłkę; wprowadzenie zakazu wywozu lub opłaty wywozowej może przekreślić kalkulację kupca portowego, stąd płynie dążność handlu portowego do wyemancypowania się z pod działania zakazów wywozu, opłat wywozowych i ich zmian.

Gdańskowi udało się uzyskać autonomję w dziedzinie zakazów wywozu i opłat wywozowych dla wytworów gdańskich. Kontyngenty wywozowe gdańskie były obliczane dość wysoko i wskutek tego część towarów polskich mogła była wychodzić zagranicę jako towar gdański.

Polska wprowadziła cła wywozowe. W tej chwili niema w Polsce naogół zakazów wywozu, nie pobiera się opłat wywozowych, tylko ustanawia się cła wywozowe, a od cła wywozowego zwalnia się za pozwoleniem ministra.

Gdańsk jest włączony do obszaru celnego Rzeczypospolitej i z tego powodu cła wywozowe polskie są dlań obowiązujące.

Gdańsk dążył do tego, aby uchylić krępujące dla siebie cła wywozowe. W Dzienniku Ustaw Nr. 14 z dnia 13 marca 1929 r. została ogłoszona umowa między Rzeczpospolitą Polską a w. m. Gdańskiem o zastosowaniu ceł wywozowych.

Wytwory gdańskiego przemysłu, gdańskich rękodzieł i gdańskiego rolnictwa otrzymują ulgi przy wywozie zagranicę. Ulgi polegają na zwolnieniu od ceł wywozowych lub na takiem obniżeniu tychże ceł, że wszelkie prohibicyjne ich działanie zostaje usunięte. Pochodzenie gdańskie towaru stwierdzają wyznaczone przez senat gdański instytucje; kontyngenty gdańskich towarów ustalają się perjodycznie.

Jednolitość taryfy celnej została rozbita. Określone kontyngenty towarów gdańskich opłacają przy wywozie zagranicę inne cła, niż towary polskie.

§ 2. Bierny obrót uszlachetniający.

Bierny obrót uszlachetniający polega na tem, że dla wykonania jakiejś określonej fazy wytwórczej, wysyła się krajowy towar zagranicę i po uskutecznieniu zagranicą dozwolonej przez przepisy celne fazy przetwórczej sprowadza się uszlachetniony towar do kraju bez opłaty cła. Nie umiemy farbować tkanin jedwabnych; przepisy celne w Polsce pozwalają na wysyłanie zagranicę polskich tkanin jedwabnych dla wyfarbowania ich zagranicą i na powrót z zagranicy wyfarbowanej tkaniny jedwabnej bez opłaty przywozowego cła polskiego.

Każde państwo dąży do tego, aby jak najwięcej faz wytwórczych odbywało się w kraju i przyzwala na bierny obrót uszlachetniający tylko w tych wypadkach, kiedy przemysł krajowy nie potrafi wykonać danej fazy wytwórczej. Surowe przepisy celne dokładnie określają, jakie tranzakcje w trybie biernego obrotu uszlachetniającego są dozwolone. We Francji, uskutecznienie każdej tranzakcji w trybie biernego obrotu uszlachetniającego wymaga uchwały ciał prawodawczych.

Przy włączaniu Gdańska do obszaru celnego Rzeczypospolitej nie ustalono, jakie tranzakcje wolno Gdańskowi uskuteczniać w trybie biernego obrotu uszlachetniającego. Gdańsk uważa, że ma zupełną autonomję w zakresie stosowania zasad biernego obrotu uszlachetniającego.

Gdańskie firmy jubilerskie wywoziły srebro, złoto i platynę i przywoziły bez cła „uszlachetnione" srebro, złoto i platynę, to jest gotowe wyroby jubilerskie.

Jedna firma gdańska wywiozła 3 000 tonn odpadków żelaznych i przywiozła z Niemiec bez cła „uszlachetnione" odpadki żelazne, to jest maszyny, ich części oraz gotowe wyroby żelazne.

Gdańsk wywozi zagranicę buraki i sprowadza bez cła „uszlachetnione" buraki, to jest cukier i melasę. Ponieważ przywieziony cukier był ponownie wywieziony, więc szło tylko o sprowadzenie bez cła melasy.

Wywożono z Gdańska ziarna sporyszu, zioła i t. p. i przywożono bez cła „uszlachetnione" zioła, to jest środki lecznicze.

Wywożono wełnę surową i sprowadzano z zagranicy bez cła „uszlachetnioną" wełnę, to jest tkaniny.

Wywożono skóry surowe i przywożono bez cła „uszlachetnione" skóry, to jest gotowe futra.

Wywożono zboże i przywożono bez opłaty cła „uszlachetnione" zboże, to jest mąkę i otręby.

Szereg towarów z obszaru gdańskiego był wysłany do Polski, przeważnie lekarstwa i wyroby jubilerskie.

Gdańsk stoi na stanowisku, że ma prawo nieskrępowanego przywozu do Polski „uszlachetnionych" w ten sposób towarów.

Doktryna Gdańska w tak rozciągłem ujęciu może doprowadzić do następujących skutków: Gdańsk może sprowadzać bawełnę amerykańską, wywieźć do Niemiec bawełnę i sprowadzić zpowrotem do Gdańska „uszlachetnioną" bawełnę, t. j. tkaniny, a następnie pretendować do prawa sprzedaży „uszlachetnionej" bawełny, t. j. tkanin, na obszarze celnym Rzeczypospolitej Polskiej.

Jasnem więc jest, że doktryna Gdańska jest nie do przyjęcia dla Polski, przy jej rozciągłem stosowaniu; towary niemieckie mogłyby się przedostawać bez cła do Polski.

Władze polskie nie uznały doktryny gdańskiej i stanęły na stanowisku, że towary, przywiezione do Gdańska w trybie biernego

obrotu uszlachetniającego nie powinny korzystać z prawa bezcłowego przywozu do Polski.

Gdańsk stanął na stanowisku, że towar, przywieziony na terytorjum Gdańska w trybie biernego obrotu uszlachetniającego, zgodnie z ustanowionemi przez Gdańsk przepisami o biernym obrocie uszlachetniającym, winien być dopuszczony na terytorjum Polski.

Straż graniczna polska zaczęła konfiskować biżuterję gdańską, wyrobioną w trybie biernego obrotu uszlachetniającego.

Gdańsk zaskarżył Polskę do komisarza Ligi Narodów w Gdańsku. Komisarz Ligi Narodów wydał orzeczenie, że Polska popełniła action directe.

W parę tygodni potem nastąpiła action directe ze strony Gdańska, mianowicie zaproszenie floty niemieckiej z pominięciem polskiego Ministerstwa Spraw Zagranicznych.

Koniecznem jest jak najszybsze umowne uregulowanie przepisów o biernym obrocie uszlachetniającym na terenie Gdańska.

§ 3. Kontyngenty przywozowe.

Rząd polski, za przykładem innych, ustanawia kontyngenty przywozowe dla poszczególnych towarów, które opłacają normalne powszechnie obowiązujące cła przywozowe; nie należy tych kontyngentów mylić z kontyngentami za opłatą cła ulgowego, stosowanego za pozwoleniem ministra.

Gdańsk ma w gruncie rzeczy prawo samodzielnego ustalania kontyngentów przywozowych dla potrzeb własnego przemysłu, własnych rękodzieł i własnego rolnictwa. Kontyngenty te są oznaczone dość wysoko, obejmują one i towary niemieckie.

Rząd polski stanął na stanowisku, że jakikolwiek bądź towar gdański, wyrobiony z produktu, przywiezionego do Gdańska w ramach gdańskich kontyngentów, powinien być spożyty na terytorjum gdańskiem i nie korzysta z prawa wysłania do Polski.

Jeżeli więc w czekoladzie gdańskiej znajdują się orzechy, sprowadzone z zagranicy w ramach kontyngentu gdańskiego dla orzechów, to taka czekolada nie może być wysłana do Polski. Straż graniczna polska uważa, że jeśli czekolada jest opakowana w papier, który przyszedł z zagranicy w ramach gdańskiego kontyngentu na papier, to czekolady gdańskiej nie wolno przysyłać do Polski; jeśli zaś napis na opakowaniu jest odbity farbą, która została sprowadzona do Gdańska w ramach kontyngentu gdańskiego na farby, to nie wolno takiej czekolady wysyłać do Polski. Jeżeli skrzynia,

w którą jest zapakowana czekolada, jest zbita gwoździami, które przyszły do Gdańska w ramach kontyngentu gdańskiego na gwoździe, to czekolada w skrzyni, zbitej takiemi gwoździami nie może być przysyłana do Polski.

Rząd polski dąży, aby przedsiębiorstwa gdańskie nie korzystały z kontyngentów gdańskich i brały pozwolenia na przywóz towarów zagranicznych w ramach kontyngentów polskich, uważając, że samodzielne kontyngenty przywozowe gdańskie krzyżują „jasne" i „wyraźne" linje polskiej polityki gospodarczej.

Polska straż graniczna przyaresztowuje w Polsce towary, w których bądź ich część, bądź opakowanie jest zrobione z towaru zagranicznego, przywiezionego do Gdańska w ramach kontyngentów gdańskich.

Trudno czasami uniknąć wrażenia, że decydujący wpływ na stosunki polsko-gdańskie ma straż graniczna.

ROZDZIAŁ VI.

DOWÓD UZDOLNIENIA.

Historja cechów średniowiecznych wskazuje, że dowód uzdolnienia był przedewszystkiem narzędziem, mającem na celu utrudnienie dostępu do cechów; gdy liczba rzemieślników nie przekraczała określonej ilości, rzemieślnik miał dostateczną ilość roboty; tylko przy ograniczonej ilości wytwórców mógł rzemieślnik uzyskać wyznaczoną przez cech cenę rzetelną, pozwalającą mu na wykonanie rzetelnego towaru; nadmierna podaż i „rujnująca" konkurencja doprowadzała bądź do nieopłacalnej pracy, bądź do pogorszenia towaru, tracącego cechy wyrobu rzetelnego.

Według art. 144 Ustawy Przemysłowej „kto rozpoczyna prowadzenie samoistne rzemiosła winien równocześnie ze zgłoszeniem wykazać przed władzą przemysłową I instancji, że posiada zawodowe uzdolnienie do prowadzenia danego rzemiosła".

Wydawanie dowodu uzdolnienia przysługuje nietylko cechom, lecz szkołom rzemieślniczym i władzom administracyjnym, oprócz więc samych rzemieślników, mają wpływ na liczebność stanu rzemieślniczego czynniki, z natury swej nieliczące się z momentem podaży i popytu, jak np. szkoły.

Reglamentacja podaży była możliwą w średniowieczu na terenie małego, zamkniętego rynku lokalnego, mającego charakter przejrzysty; w gospodarstwie narodowem znikł ustawowo rozgraniczony rynek lokalny i jakkolwiek rzemiosło pracuje przeważnie i dotychczas na rynek lokalny, to jednak granice pomiędzy poszczególnemi rynkami lokalnemi są płynne. W średniowieczu rzemieślnik miał stałą siedzibę i tylko w danem mieście mógł był uprawiać swój zawód, obecnie rzemieślnik ma prawo przesiedlania się i często się przesiedla z jednego miejsca na inne.

Dowód uzdolnienia przestał być w gospodarstwie narodowem narzędziem, przy pomocy którego regulowano w lokalnym systemie średniowiecznym podaż wytworów rzemieślniczych. W tej chwili korporacje rzemieślnicze i cechy nie są w możności podejmować się zadań, jakie spełniały w średniowieczu. Skuteczne organizacje korporacyjno-feodalne jest w stanie wytworzyć wielki przemysł, który w ten sposób wskrzesza i przywraca formy gospodarcze, doniedawna jeszcze zaliczane do bezpowrotnie minionej przeszłości. Na terenie rzemiosła niema jednak warunków, któreby pozwalały na powrót do starych form i uczynienie z nich skutecznego narzędzia polityki reglamentacyjnej.

Rzemiosło w nowoczesnem gospodarstwie narodowem należy do formacji wolno-kapitalistycznej; inne są drogi rzemiosła niż wielkiego przemysłu; w interesie rzemiosła leży poddanie korporacyjno-feodalnych organizacyj wielko-przemysłowych, jak np. karteli przymusowych, normom użyteczności publicznej. Ciężar ceny opłacalnej, ustanawianej przez korporacyjno-feodalne organizacje wielko-przemysłowe, ponosi grupa wolno-kapitalistyczna, do której należy rzemiosło i stąd wyłania się przeciwstawność interesów pomiędzy należącem do grupy wolno-kapitalistycznej rzemiosłem a grupami ceny opłacalnej.

W okresie feodalizmu wielko-przemysłowego zadania i cele rzemiosła mają więcej punktów stycznych z zadaniami i celami rolnictwa, średniego i drobnego przemysłu, niż z wielkim przemysłem.

Z tych powodów rzemiosło jest włączone do grupy wolno-kapitalistycznej i tam będzie rozpatrzone.

ROZDZIAŁ VII.

UWAGI OGÓLNE.

§ 1. Postulat dobrego gatunku.

Naczelnym motywem polityki gospodarczej w powyżej rozpatrzonych działach jest motyw eksportowy.

W celu otrzymania jak największej ilości walut za wywiezione towary, wysuwa się postulat dobrego gatunku.

Od postulatu dobrego gatunku należy odróżnić postulat określonego gatunku, t. j. postulat dokładnego oznaczenia towaru. Dla zrealizowania postulatu określonego gatunku można wprowadzić sankcje karne za niewłaściwe oznaczanie gatunku.

Postulat dobrego gatunku w polityce eksportowej może być zrealizowany przez stosowanie postulatu określonego gatunku, wtedy dopuszcza się do wywozu tylko lepsze, określone gatunki. W Polsce do wywozu jaj zagranicę są dopuszczane tylko pewne określone gatunki, mianowicie lepsze.

Często się zdarza, że stosowanie postulatu określonego gatunku jest niewykonalne, trudno np. dokładnie wyznaczyć gatunek gęsi i świń. Wtedy wymóg dobrego gatunku nie daje się zrealizować przy pomocy norm standaryzacyjnych, niewiadomo ściśle, jaki gatunek towaru jest dobrym gatunkiem i określenie dobrego gatunku staje się dowolne.

W tych warunkach zamiar wywozu towaru w dobrym gatunku wykonywa się w inny sposób. Prawa wywozu udziela się „uzdolnionemu" eksporterowi, do którego się ma zaufanie, że wywiezie towar w dobrym gatunku, aczkolwiek ten dobry gatunek nie jest dokładnie określony i wyznaczony.

Postulat dobrego gatunku może być narzędziem do osiągnięcia różnych celów polityczno-gospodarczych.

Jak to zobaczymy później, wielkie fabryki wódek gatunkowych wysuwają postulat dobrego gatunku w celu doprowadzenia do koncentracji przemysłu i zamknięcia małych fabryk, rzekomo produkujących wódki ze szkodliwemi dla zdrowia domieszkami.

Wielki przemysł, uprawiający masową, jednorodną produkcję, niechętnie się odnosi do różnorodnego i zindywidualizowanego popytu. Niemiecka I. G. Farbenindustrie parokrotnie zredukowała ilość wytwarzanych barwników i w ten sposób obniżyła znacznie koszty własne ich produkcji, ale jednocześnie zlekceważyła upodobania ludności do rozmaitości.

Bardzo często wielki przemysł uskarża się na głupotę konsumenta, nie chcącego kupować lepszego, standartowego towaru, a nabywającego zindywidualizowany, gorszy i tańszy towar. Wielkie przedsiębiorstwa bawełniane łódzkie ubolewają z tego powodu, że konsument woli gorszą tkaninę z rzadziej spotykanym deseniem, niż lepszą tkaninę z częściej spotykanym deseniem; z tego powodu wielki przemysł bardzo chętnie wysuwa postulat dobrego gatunku.

P. Kremer, dyrektor naczelny cukrowni Chodorów, proponuje wprowadzenie zakazu produkowania innych gatunków cukru, niż rafinada. P. Kremer zasługuje na uznanie za to, że mówi szczerze to, co myśli. Inni, wytrawniejsi cukrownicy, napewno uważają, że takie wystąpienie jest nie na czasie i, że nie można zmusić konsumenta do nabywania droższego cukru. Jest jednak zupełnie prawdopodobne, że w okresie dobrej konjunktury będzie podjęta propaganda pod hasłem dobrego gatunku na rzecz rafinady

Standaryzacja jaj wymaga, według zdania wielkich firm jajczarskich, posiadania odpowiednich urządzeń do ich sortowania, odpowiednich zapasów materjału opakunkowego i odpowiednio wyszkolonego personelu, składającego się co najmniej z dwóch osób. Tym warunkom mogą zadośćuczynić tylko większe firmy jajczarskie.

Gdy nie daje się dokładnie oznaczyć gatunku towaru, wtedy przepisy standaryzacyjne zastępuje się przez zaufanie personalne i zakłada się, że większe przedsiębiorstwo, odpowiednio urządzone, będzie produkowało towar w dobrym gatunku, a że przedsiębiorstwo mniejsze, nienależycie urządzone, dające się trudniej skontrolować, łatwiej ulegnie pokusie produkowania towaru o złej jakości. Przemysł rafineryjno-naftowy ustawicznie podkreśla, że małe rafinerje nienowocześnie urządzone, produkują gorszą naftę, niż wielkie rafinerje i wysuwa postulat dobrego gatunku przy konstruowaniu taryf kolejowych.

Wielkie przedsiębiorstwa są zwykle zwolennikami postulatu dobrego gatunku. Konsument ma upodobania indywidualne i to

go często skierowuje do nabywania towarów, wytworzonych w małych przedsiębiorstwach.

Gdy jednak wielkie przedsiębiorstwa zdobywają sytuację monopolistyczną, to zdarza się, że zaczynają lekceważyć wymogi dobrego i określonego gatunku.

Pewnemu odbiorcy syndykatu cementowego dostarczono nieszczególny cement; odbiorca wniósł do syndykatu reklamację i odnośna cementownia uznała jej słuszność. Syndykat jednak sprzeciwił się wypłaceniu odszkodowania odbiorcy, nie chcąc stwarzać precedensu.

Węgiel jest oznaczany markami, które określają jego pochodzenie z tej czy innej kopalni, czy pokładu i sposób sortowania. Marka nie oznacza ściśle kaloryczności węgla i w węglu poszczególnej marki mają miejsce pewne wahania. Inż. Stanisław Kruszewski opracował przed paru laty wykaz analiz węgla i zwrócił się do Komitetu Energetycznego z propozycją opublikowania jego pracy. Pewne odłamy przemysłu węglowego sprzeciwiły się opublikowaniu tej pracy, uważając, że wprowadzi ona w błąd odbiorcę węgla. Według zdania pewnych przemysłowców węglowych, analizy były oparte na dorywczo wziętych próbkach i jej wyniki mogły tylko zdezorjentować odbiorcę. Pewne odłamy przemysłu węglowego są zwolennikami oznaczania węgla przez marki i uważają, że nie da się oznaczać węgla przy pomocy określonych norm gatunkowych.

Praca inż. Kruszewskiego była wydana na prawach rękopisu.

Postulat dobrego gatunku może być nadużywany dla pozyskania przez pewne firmy przewagi gospodarczej. Syndykat wywozowy gęsi został utworzony dla zadośćuczynienia wymogowi „dobrego gatunku" eksportowanych gęsi.

Postulat dobrego gatunku zeszytów szkolnych o pewnym formacie i w pewien sposób ozdobionych, może stworzyć uprzywilejowaną sytuację dla dostawcy takich określonych zeszytów.

Nakaz umieszczania nad drzwiami mieszkań tabliczek żelaznych z numerem mieszkania może wytworzyć przywilej dla dostawcy standaryzowanych tabliczek.

Nakaz standaryzacyjny w stosunku do kart meldunkowych może wytworzyć przywilej dla dostawcy standaryzowanych kart meldunkowych w dobrym gatunku.

Postulat dobrego gatunku może stać się narzędziem do udzielenia przywileju pewnym firmom i osobom.

§ 2. Postulat ochrony krajowego eksportera.

Popieranie eksportera, trudniącego się wywozem towaru w dobrym gatunku i zamiar zapewnienia mu opłacalności eksportu doprowadza do wysunięcia postulatu „ochrony" krajowego eksportera. W tych warunkach eksporter ma możność zdobycia sytuacji w pewnej mierze uprzywilejowanej.

W Województwie Lubelskiem i Wołyńskiem firmy jajczarskie zrejonowały okręgi nabycia jaj i w każdym okręgu prawo skupu jaj ma tylko jedna firma.

Na tym gruncie powstaje konflikt pomiędzy dostawcami jaj a firmami jajczarskiemi.

Zabezpiecza się eksportera krajowego przed konkurencją agenta zagranicznego, któryby mógł podbić cenę jaj i sprzątnąć je eksporterowi krajowemu.

Uprzywilejowany eksporter ma przewagę nad dostawcą-rolnikiem. Rolnik woli mieć możność wolnego wyboru eksportera; stąd wynika konflikt pomiędzy eksporterem a rolnikiem, przyczem rolnik stara się o zdobycie wpływu na uprzywilejowane organizacje eksportowe.

Niektóre przedsiębiorstwa państwowe inaczej się ustosunkowują do samodzielnego uprawiania eksportu.

W dniu 1 sierpnia 1930 r. został zawarty międzynarodowy syndykat związków azotowych, do którego przystąpił „Chorzów". Eksport, według tej umowy, może być uprawiany tylko za pośrednictwem grupy niemiecko-norwesko-angielskiej i nie może być prowadzony bez jej udziału. Odrębny układ został zawarty pomiędzy delegacją polską a grupą niemiecko-norwesko-angielską. Powyższa grupa odkupuje od Polski 10 000 tonn siarczanu-amonu i 6 000 tonn saletrzaku i obowiązuje się wyeksportować je z Polski. Jeżeli Polska rezygnuje z eksportu saletrzaku, to otrzymuje 12 ½ feniga za 1 kg azotu. Jeżeli Polska nie przywiezie 6 000 tonn saletry chilijskiej, to obowiązana jest w rozmiarach niedociągnięcia przywozowego zakupić od niemieckiego syndykatu saletrę wapniową w odpowiedniej ilości.

W dniu 1 maja 1932 r. Towarzystwo Eksploatacji Soli Potasowych przystąpiło do porozumienia międzynarodowego i zobowiązało się do sprzedaży wywożonych soli potasowych wyłącznie tylko wspólnym zagranicznym organizacjom syndykatu niemieckiego i francuskiego.

§ 3. Postulat walutowy.

Postulat walutowy zmusza do reglamentacji przywozu wytworów przemysłowych. Niesposób jednak ustalić jasnych wskazań, któremi się należy kierować przy udzielaniu pozwoleń przywozowych na szereg towarów.

Daleko ważniejszem jest regulowanie ruchu międzynarodowego kapitałów krótkoterminowych.

CZĘŚĆ IV.

PRZEDSIĘBIORSTWA UPRZYWILEJOWANE.

ROZDZIAŁ I.

PRZEDSIĘBIORSTWA, KTÓRYCH CELEM JEST ICH ISTNIENIE.

§ 1. Przedsiębiorstwa o celu publicznym.

Zasadniczą cechą przedsiębiorstwa w ustroju wolno-kapitalistycznym jest, że jego właściciele zakładają je w tym celu, aby przy jego pomocy zdobyć zysk.

Jeżeli zaś „przedsiębiorstwo" służy głównie dla osiągnięcia celów innych, niż zdobycie zysku dla jego właścicieli, to takie „przedsiębiorstwo" jest nazywane instytucją; zadania instytucji są podyktowane motywem dobra publicznego, jak naprzykład motywem ubezpieczeń na starość, dostarczenia tanich mieszkań, utrzymania waluty i t. d. Instytucje zajmują się przeważnie świadczeniem usług, a nie produkcją towarów.

Mamy więc instytucje publiczne ubezpieczeń społecznych, utworzone dla spełnienia zadań, postawionych im w statutach, nie są one własnością państwa, ani prywatnego przedsiębiorcy, zmierzającego do osiągnięcia zysku, ani ubezpieczonych, którzy mają tylko z racji wpłacanych składek określone roszczenia do instytucji, ta zaś ma w stosunku do nich określone zobowiązania; majątek instytucji, w wypadku jej likwidacji, nie jest rozdzielany pomiędzy ubezpieczonych, lecz przeznaczany jest na cele, przewidziane w statucie albo uchwalone przez władze państwowe.

Majątek ciał komunalnych nie jest własnością mieszkańców komun, np. majątek miasta Warszawy nie jest własnością jej stałych mieszkańców, Warszawa jest instytucją publiczną, mającą do wykonania różne zadania, jak naprzykład zaopatrzenie mieszkańców w wodę, komunikację, szpitale i t. p.

Fundacje są instytucjami, tworzonemi dla wykonania określonych zadań; w tym celu ofiarodawca tworzy instytucję, wyposaża

ją w źródła dochodowe i określa w statucie sposób korzystania z dochodów.

Mamy więc dwa typy krańcowe: instytucje publiczne i przedsiębiorstwa wolno-kapitalistyczne.

Istnieje kilka kategoryj przedsiębiorstw, mających inny charakter, niż przedsiębiorstwa wolno-kapitalistyczne.

Weźmy naprzykład banki emisyjne.

Bank Polski jest przedsiębiorstwem prywatnem, założonem w formie spółki akcyjnej, jest więc własnością akcjonarjuszy, otrzymujących dywidendę, z drugiej zaś strony akcjonarjusze Banku Polskiego nie mają najmniejszego wpływu na jego prowadzenie i Bank Polski jest zarządzany jako instytucja o wyraźnie określonych zadaniach w dziedzinie polityki walutowej i kredytowej.

Nazwijmy przedsiębiorstwa, których zadania produkcyjne albo inne czynności są uważane za leżące w interesie dobra publicznego, przedsiębiorstwami o celu publicznym.

Do kategoryj przedsiębiorstw o celu publicznym należą przedsiębiorstwa użyteczności publicznej; działają one na mocy otrzymanego uprawnienia, wyposażającego je w monopol obsługi i wskutek tego są poddane nakazom normy użyteczności publicznej. (Elektrownie, gazownie, tramwaje, koleje, telefony i t. p., patrz Część I, Rozdział I.)

Do kategoryj przedsiębiorstw o celu publicznym należą związki celowe, przybierające formę spółek z ograniczoną poręką, np. związki celowe meljoracyjne.

Do kategoryj przedsiębiorstw o celu publicznym należą przedsiębiorstwa, pracujące dla obrony państwa.

Wytwarzanie w kraju przedmiotów uzbrojenia i innych koniecznych wytworów do prowadzenia wojny nie było w takiej mierze, jak obecnie, uważane za cel publiczny, sądzono, że wystarcza posiadanie znacznych zapasów. Gdy zdano sobie sprawę po ostatniej długotrwałej wojnie z ogromnego znaczenia, jakie ma aparat wytwórczy, roli zapasów przypisuje się mniejsze znaczenie, a większe aparatowi wytwórczemu. W okresie powojennym przedsiębiorstwa, mające poważniejsze znaczenie dla obrony państwa, są uważane za przedsiębiorstwa o celu publicznym.

Często przedsiębiorstwa, pracujące dla dostaw państwowych uważane są za przedsiębiorstwa o celu publicznym; w początkowym okresie powstania państwa, Skarb przy pomocy poważnych zaliczek popierał budowę prywatnych fabryk lokomotyw.

Ilość rodzajów wytwórczości i czynności, uważanych za cel publiczny, podlega wahaniom.

Uznanie danego zadania za cel publiczny zależy od systemu ocen, jakim się kieruje w danym okresie państwowa polityka gospodarcza.

W początkowych okresach swej działalności banki emisyjne nie miały charakteru instytucyj, lecz tylko charakter przedsiębiorstw prywatnych.

Ubezpieczenia były traktowane wyłącznie pod kątem widzenia prywatno-gospodarczym; instytucje ubezpieczeniowe powstały dopiero później, gdy zrodził się pogląd, że ubezpieczenie jest zadaniem publicznem.

Uznanie poszczególnej produkcji ze stanowiska obrony państwa za cel publiczny zależy od tego, w jakiej mierze dana produkcja jest w kraju rozwinięta; naprzykład w Polsce produkcja samochodów i silników samolotowych jest uważana za cel publiczny, a hodowla koni jest zań uważana w stopniu niewielkim; w kraju, gdzie motoryzacja wypiera konia, jest inaczej. Jeżeli dana gałąź produkcji jest bardzo mało rozwinięta i jest reprezentowana przez jedno, dwa przedsiębiorstwa, to zaczynają one być uważane za przedsiębiorstwa o celu publicznym. Wskutek tego, punkt widzenia władz wojskowych w tych sprawach nie jest stały; czasami się zdarza, że na znaczenie pewnych przedsiębiorstw dla obrony, zwracają uwagę rządu przedsiębiorcy albo osoby, cieszące się zaufaniem władz; tak było naprzykład z przedsiębiorstwem „Jarot", którego sprawa była omawiana w komisji sejmowej.

Nie ma więc probierza, przy którego pomocy można oznaczyć, czy dane przedsiębiorstwo może pretendować do rangi przedsiębiorstwa o celu publicznym.

Z natury rzeczy przedsiębiorstwa o celu publicznym są przedsiębiorstwami, uprawnionemi do pobierania ceny opłacalnej, a gdy jej nie są w stanie pobrać, to przez wypłacanie subsydjów zapewnia się im opłacalność. Przedsiębiorstwo o celu publicznym, aby trwać i istnieć, musi być opłacalne.

Stosunek powyższych przedsiębiorstw do właścicieli układa się w sposób bardzo rozmaity. Instytucje publiczne nie mają wcale właścicieli, bank emisyjny ma właścicieli, ale zupełnie biernych i zredukowanych do roli właścicieli obligacyj o zmiennym procencie. W przedsiębiorstwach komunalnych bardzo często współwłaścicielami są jednocześnie komuny i prywatni posiadacze, których się dopuszcza w nadziei, że wniosą oni pewną inicjatywę i kapitały; mamy również przedsiębiorstwa komunalne, należące w całości do ciał komunalnych i należące w całości do właścicieli prywatnych. W tym drugim wypadku rola właścicieli jest ograniczona przez prze-

pisy, zawarte w uprawnieniach; ich dążenie do osiągnięcia zysku jest poddane krępującym postanowieniom uprawnień, nakazującym dokonywanie inwestycyj, utrzymywanie instalacyj w należytym stanie i t.d.

Zagadnienie zysku jest ujmowane w powyższych przedsiębiorstwach w sposób bardzo różny. Najczęstszym wypadkiem jest, że powyższe przedsiębiorstwa dążą do samowystarczalności finansowej i starają się unikać deficytu, aczkolwiek zdarzają się wypadki, że zdobycie zysku uważają za sprawę podrzędną i w wypadku deficytu korzystają z subsydjów publicznych. W niektórych z nich osiągnięcie zysku, przelewanego następnie do kas państwowych albo komunalnych jest poważnym, aczkolwiek niemal zawsze pobocznym i dodatkowym celem ich działalności. Zdarza się, że państwo i ciała komunalne tworzą albo nabywają przedsiębiorstwa nietylko ze względu na „publiczność" celów im stawianych, ale i ze względu na zyski, których się od nich spodziewają; motyw zainkasowania zysku, inkasowanego dotychczas przez przedsiębiorców prywatnych, odgrywa czasem poważną rolę w ich działalności. W przedsiębiorstwach mieszanych, a więc mających jako właścicieli oprócz ciał publicznych i osoby prywatne, te ostatnie przyciąga się perspektywą zysku, który się im w rzeczywistości wydziela, ale zysk, wypłacony osobom prywatnym jest traktowany jako narzędzie do zrealizowania pewnych celów, a więc pozyskania kapitałów, przyciągnięcia inicjatywy prywatno-gospodarczej i t. d. Zysk nie jest więc celem samym w sobie.

Przedsiębiorstwa o celu publicznym mają przeważnie inny stosunek do zysku, niż zwykłe przedsiębiorstwa wolno-kapitalistyczne, zakładane dla osiągnięcia zysku. Coraz częściej narzuca się przedsiębiorstwom o celu publicznym sposób zużycia zysku, a więc naprzykład, część jego ma być przeznaczona na rozszerzenie przedsiębiorstwa, na gromadzenie rezerw, na przelanie do kas publicznych i t. d. Sposób zużywania zysków bywa również często narzędziem do osiągnięcia pewnych celów.

Cechą powyższych przedsiębiorstw jest, że ich stosunek do właścicieli, do zysku i do sposobu zużycia osiągniętego zysku ma znaczenie podrzędne; sprawa ta jest rozwiązywana w różny sposób, w zależności od przydatności przyjętych rozwiązań dla osiągnięcia celów publicznych.

§ 2. Spółdzielnie spożywców.

„Zysk" spółdzielni dzieli się w stosunku do zakupów, poczynionych przez udziałowców, a nie w stosunku do udziałów. Stanisław Thugutt w ten sposób charakteryzuje spółdzielnie:

„Sposób, w jaki spółdzielnia ten swój „zysk" dzieli pomiędzy członków, jest najgłębszą, najistotniejszą różnicą pomiędzy nią a spółką handlową. Kupcy w spółce dzielą swój zarobek według kapitału, jaki każdy z nich włożył do przedsiębiorstwa: kto z nich dwa razy więcej włożył kapitału, ten dwa razy więcej otrzyma zysku. Bo też w istocie rzeczy posiadaczem przedsiębiorstwa prywatnego jest nie człowiek, tylko kapitał, który został w nie włożony; człowiek jest posiadaczem przedsiębiorstwa tylko o tyle, o ile posiada w niem kapitał. Człowiek może się zmienić, sprzedając swój udział, kapitał zostanie i w życiu przedsiębiorstwa niewiele się zmienia. Spółdzielnia także dzieli swój „zysk" pomiędzy członków, ale nie w stosunku do włożonego przez nich kapitału, tylko w stosunku do zakupów, jakie w ciągu roku poczynili w spółdzielni. W ten sposób zwraca im po potrąceniu kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa to, co od nich nadebrała, sprzedając towar po cenie wyższej, niż ją samą kosztował. Dlatego różnica między dochodem ze sprzedaży a wydatkami nazywa się w spółdzielni nie zyskiem, ale nadwyżką. Członek, który wpłacił kilka udziałów, a więc włożył więcej od innych pieniędzy na prowadzenie przedsiębiorstwa, ale zakupy swoje dokonywał nie w spółdzielni, lecz gdzie indziej, nie otrzymuje z tych zwrotów nic, nie można mu bowiem zwracać nadwyżki, skoro on, niczego nie kupując, niczego nie nadpłacał. Z dwóch członków, którzy obydwaj wpłacili po jednym udziale, ten, który w ciągu roku zakupił towarów za 200 złotych, otrzyma dwa razy więcej zwrotów, niż ten, który nabył ich tylko za 100 złotych".

Stosunek do zysku układa się więc podobnie, jak w przedsiębiorstwach o celu publicznym.

Dysponentami spółdzielni są przeważnie ludzie, kierujący się w swych decyzjach względami na cel publiczny, dla którego spełnienia stworzono spółdzielnie.

Spółdzielnie należy zaliczyć do przedsiębiorstw o celu publicznym; państwa nowoczesne w ten sposób je traktują.

Spółdzielnie kredytowe będą rozpatrzone w tomie II.

Spółdzielnie wytwórców (maślarnie, mleczarnie i t. p.) nie są przedsiębiorstwami o celu publicznym, gdyż ich struktura jest dosyć podobna do zwykłej spółki wolnokapitalistycznej.

§ 3. Wielkie banki.

Zasadniczym obowiązkiem banku jest zwrot wkładcom złożonych przez nich wkładów w terminach, przewidzianych dla ich poszczególnych rodzajów.

Na zaufaniu do banku opiera się jego działalność.

Nie zawsze jednak bank jest w stanie wywiązać się z pokładanego w nim zaufania.

Rzeczywista sytuacja wkładcy jest następująca: gdy do banku zwracają się właściciele, po mniej, niż przypuśćmy 20% wkładów, to bank im wkłady wypłaca; gdy do banku zwracają się właściciele po więcej, niż przypuśćmy 20%, wkładów, to bank wkłady wypłaca tylko wówczas, jeżeli bank emisyjny albo inne banki prywatne przyjdą mu z pomocą. Gdy do większości banków prywatnych zwracają się po wkłady właściciele więcej niż 20% wkładów, to bank emisyjny nie jest w stanie przyjść im z pomocą, i wówczas następuje przyaresztowanie wkładów. Miało to miejsce w Niemczech w lipcu 1931 r.

Te proste zasady polityki bankowej rozumie wydyscyplinowana pod względem finansowym publiczność angielska; nie wycofała ona wkładów po załamaniu funta, rozumie ona, że koniecznym warunkiem funkcjonowania systemu kredytowego jest wyeliminowanie paniki. System kredytowy paniki nie znosi, nie jest w stanie jej wytrzymać; od paniki chroni dyscyplina, solidarność i rozsądek. Jeżeli rozsądek, solidarność i dyscyplina zawodzą, to państwo przymusza wkładców do praktykowania tych zalet i przyaresztowuje wkłady; wkładca jest przymuszony do rozsądku, solidarności i dyscypliny.

Współczesna polityka gospodarcza stawia sobie cel trudny do zrealizowania. Spadają kursy walorów, ceny nieruchomości, surowców, wyrobów i t. p. Banki umieszczają wkłady publiczności w walorach i kredytach, udzielonych przedsiębiorstwom, produkującym albo handlującym towarami, które spadły w cenie. Przedsiębiorstwa te, w okresie, gdy ceny towarów spadają i obroty niemi maleją, z trudnością wywiązują się z zobowiązań, zaciągniętych przy wysokich cenach towarów. Jakim więc cudem banki mają utrzymać w stanie nienaruszalnym i płynnym wkłady publiczności, skoro są one ulokowane w walorach i towarach, których ceny spadają.

Dłużnik banku może oddać do dyspozycji banku towary na składzie i urządzenia, na które w czasie kryzysu trudno znaleźć nabywcę.

Niemniej jednak polityka gospodarcza oparta jest na założeniu, że należy zawsze utrzymać nienaruszalność i płynność rachunków bieżących (przy spadku cen realna zdolność nabywcza pieniędzy wzrasta).

Wbrew wszelkiej oczywistości wmawia się publiczności, że jej wkłady są płynne, gdy w rzeczywistości w poważnej części są

one zamrożone w towarach i instalacjach o obniżonej cenie. Nie wyciąga się rozsądnych wniosków z tak prostego i oczywistego faktu i polityka państwowa uporczywie usiłuje wmówić w publiczność, że jej wkłady są nienaruszone.

Państwo przychodzi z pomocą bankom, znajdującym się w trudnościach. Gdy Banca Commerciale była zamrożona, to rząd włoski odkupił od niej pakiet walorów i upłynnił ten bank.

Upłynnienie banku i zabezpieczenie właścicielom wkładów prawa wolnej dyspozycji zostało dokonane przy pomocy przymusowego ściągnięcia w trybie opodatkowania wolnych środków od szerokiej masy podatników.

Wkładca wielkiego banku, otrzymujący od swego wkładu procent, jest zwolniony z ryzyka zamrożenia przez bank wkładu w kredytach, udzielonych dłużnikom banku. Ryzyko zamrożenia, udzielonych przez bank pożyczek, ponosi bank, a nie wkładcy. Z chwilą jednak, gdy bank tego ryzyka nie wytrzymuje, jest ono przerzucane na masę podatników, z których większość nie posiada wkładów w bankach. Praktykowany system polega więc na uprzywilejowaniu wkładcy bankowego kosztem szerokiej masy podatników, którym skarb ściąga pieniądze i unieruchamia w walorach, w których poprzednio bank unieruchomił pieniądze swych wkładców.

Jęcząca pod naciskiem śruby podatkowej szeroka masa płatników zmuszona jest do unieruchomienia, za pośrednictwem skarbu, pieniędzy w walorach, nabywanych przez państwo od uniepłynnionych banków w tym celu, aby utrzymać wkłady bankowe w stanie nienaruszalnym i płynnym.

Unika się obciążenia wkładców ryzykiem unieruchomienia ich wkładów; gdy bank nie wytrzymuje tego ryzyka, to ryzyko jest przerzucone na skarb państwa. Skoro Banca Commerciale unieruchomiła w walorach przypuśćmy 15% złożonych w niej wkładów, to kosztami tego unieruchomienia nie obciążono wkładców. Utworzono holding i oddano do tego holdingu walory uprzednio posiadane przez Banca Commerciale; rząd włoski nabył akcje sformowanego holdingu przy pomocy środków skarbowych, ściągniętych od szerokiej masy płatników i nie oddał akcyj holdingu wkładcom Banca Commerciale w stosunku prostym do 15% ich wkładów.

Gdy bank nie wytrzymuje ryzyka niepłatności i zamrożenia, to nie przerzuca się tego ryzyka na wkładcę, który powinien być poinformowany o tem, że lokując pieniądze w banku, jest narażony na to, że pewnego pięknego dnia zostanie współudziałowcem, nabytych przez bank walorów; wszak i za to ryzyko wkładca otrzymuje procenty od wkładu.

Ponieważ polityka państwowa kieruje się postulatem utrzymania wkładów w wielkim banku w stanie nienaruszalnym i płynnym, to wielki bank staje się przedsiębiorstwem o celu publicznym.

Rząd niemiecki zagwarantował wkładcom Danatbanku całość ich wkładów, rząd austrjacki uczynił to samo w stosunku do Credit-Anstalt'u.

Rząd polski utworzył w roku 1925 Fundusz Sanacyjny Bankowy; oczywiście, że najwięcej z niego korzystał największy, czołowy i miarodajny bank polski.

§ 4. Przedsiębiorstwa, należące do samych siebie.

Na gruncie przedsiębiorstw wolno-kapitalistycznych powstaje czasami podobny układ stosunków.

Jeżeli powstaje koncern, obejmujący szereg przedsiębiorstw, mających akcje zwykłe, uprzywilejowane i akcje z pluralnem prawem głosowania, to nietrudno jest osiągnąć taki stan rzeczy, przy którym miarodajnym współwłaścicielem poszczególnych przedsiębiorstw jest inne przedsiębiorstwo, należące do tego samego koncernu; wówczas dysponentem koncernu jest sam koncern, inni zaś właściciele przedsiębiorstw koncernowych, nazywani często obcymi właścicielami, są w mniejszości i nie mają wpływu na ich prowadzenie. Zyski koncernu są przeważnie przeznaczane na jego rozszerzenie i na wynagrodzenie dla dysponentów, zyski obcych właścicieli są wyznaczane w zależności od zamierzeń koncernu, np. w wypadku, gdy koncern chce pozyskać w trybie emisyj nowe kapitały, wypłaca większe dywidendy.

Stosunek do właścicieli i sprawy zysku układa się więc w sposób analogiczny, jak w przedsiębiorstwach o celu publicznym, aczkolwiek rodzaj ich wytwórczości może nie być uznany za cel publiczny (jedwab sztuczny i t. p.). Motywem uniezależnienia się od obcych właścicieli może być ambicja produkcyjna dysponentów, zamiary spekulacyjne Wirtschaftsführerów i poprostu zamiar dysponentów do zupełnego uniezależnienia się, wynikający z chęci władzy, niezależności i dużych zarobków.

W szeregu krajów daje się zauważyć rozluźnienie stosunku pomiędzy akcjonarjuszem i towarzystwem akcyjnem. Wielkość towarzystw akcyjnych, rozmieszczanie akcyj na giełdach różnych krajów, wzrost upodobań spekulacyjnych sprawia, że akcjonarjusze stają się „obcymi" w stosunku do towarzystw akcyjnych, których akcje posiadają.

W Polsce obcość powstaje stąd, że akcjonarjusz nie otrzymuje od szeregu lat dywidendy i wskutek tego obojętność jego w stosunku do towarzystw akcyjnych osiąga krańcowy stopień, towarzystwami akcyjnemi interesują się przeważnie tylko ich kierownicy, czasem najzupełniej odzwyczajeni od wypłacania dywidend „obcym" akcjonarjuszom, a przyzwyczajeni niekiedy do wysokich uposażeń. Wysokie uposażenia kierowników przedsiębiorstw, funkcjonujących w warunkach wolnej konkurencji, są najzupełniej prawowite. Inaczej się rzecz przedstawia, jeśli przedsiębiorstwo ma sytuację koncesyjną. Przejawem zwyrodnienia stosunków jest fakt, jeśli kierownik przedsiębiorstwa na kilka miesięcy przed ogłoszeniem jego niewypłacalności pobiera niezmiernie wysokie uposażenia, tak było np. w Hucie Pokoju, gdzie kierownik pobierał miljon złotych rocznie i w Widzewskiej Manufakturze, gdzie kierownik pobierał przeszło miljon złotych rocznie. Dwa te przedsiębiorstwa zwróciły się potem o pomoc do Skarbu.

Nazwijmy te przedsiębiorstwa koncernowe — przedsiębiorstwami, należącemi do samych siebie.

§ 5. Istota przedsiębiorstw, których celem jest ich istnienie.

Przedsiębiorstwa o celu publicznym, do których włączamy spółdzielnie spożywców, wielkie banki i przedsiębiorstwa, należące do samych siebie, można objąć wspólną nazwą przedsiębiorstw, których celem jest ich istnienie.

Obszar życia gospodarczego, zajmowany przez przedsiębiorstwa tego typu, nie ma określonych granic i jest bardzo płynny.

Powyższe definicje nie są przydatne z tego powodu dla celów klasyfikacyjnych, ale wskazują na powstawanie nowych form strukturalnych, nie mieszczących się w formacji strukturalnej, opartej na dążeniu do osiągnięcia zysku przez właścicieli przedsiębiorstw.

Traktowaniu poszczególnych przedsiębiorstw, jako przedsiębiorstw o celu publicznym, sprzyja system nowoczesnej polityki, zmierzającej do budowy możliwie zupełnych gospodarstw narodowych. Celem takiej polityki jest, aby poszczególne gałęzie wytwórczości trwały i istniały. Oczywiście, że z postulatu polityki, zmierzającej do powstania i utrzymania poszczególnych gałęzi wytwórczości, nie wynika bynajmniej postulat wyposażania poszczególnych przedsiębiorstw w sytuację koncesyjną i feodalną; gdy jednak w poszczególnej gałęzi przemysłu dominują pewne wielkie przedsiębiorstwa, to zjawia się tendencja do uważania ich za przed-

siębiorstwa o celu publicznym i do wyposażania ich w sytuację koncesyjną i feodalną. Ryżownia w Gdyni jest uważana przez jej twórców niemal za instytucję narodową i ma sytuację koncesyjną i feodalną. Wielkie przedsiębiorstwa włókiennicze łódzkie są traktowane nieomal jako instytucje narodowe i pozyskują sytuację „koncesyjną" i „feodalną".

Z chwilą, gdy w poszczególnej gałęzi przemysłu powstaje scentralizowany ośrodek dyspozycji, to pretenduje on do kwalifikacji, że zadaniem jego jest cel publiczny, polegający na utrzymaniu danej gałęzi wytwórczości i dąży do pozyskania sytuacji koncesyjnej i feodalnej.

Jeżeli rząd tworzy przymusowy syndykat dla ochrony przemysłu przed skutkami rujnującej konkurencji, to czyni to dla utrzymania przy życiu przedsiębiorstw, uważanych za przedsiębiorstwa o celu publicznym; w tym celu wyposaża je w sytuację koncesyjną.

Polityka państwowa w stosunku do przedsiębiorstw o celu publicznym musi kierować się postulatem ceny opłacalnej.

Jeśli państwo powiększa listę przedsiębiorstw i scentralizowanych ośrodków dyspozycyj, którym przypisuje znaczenie publiczne, tem większą staje się ilość przedsiębiorstw i scentralizowanych ośrodków dyspozycji o sytuacji koncesyjnej i feodalnej.

Rozdział niniejszy może być uważany jako uzupełnienie części I.

Jeśli poszczególnej gałęzi przemysłu udaje się przekonać władze państwowe o jej „celu publicznym", to pozyskuje ona wtedy poparcie rządu dla zabiegów, zmierzających do osiągnięcia przez nią ceny opłacalnej. Ta współzależność sprzyja wzrostowi poczucia państwowego i zrozumienia interesów państwowych przez kapitał obcy, pracujący w Polsce.

ROZDZIAŁ II.

PRZEDSIĘBIORSTWA W ROSJI SOWIECKIEJ.

Utworzono w Moskwie instytucję, planującą t. zw. „gosplan", która układa plan gospodarczy dla całego niemal gospodarstwa narodowego i stawia poszczególnym przedsiębiorstwom określone zadania produkcyjne.

Koniecznym warunkiem należytego funkcjonowania planu jest, aby poszczególne przedsiębiorstwa dostarczały wytwarzane przez siebie produkty przedsiębiorstwom, będącym ich nabywcami, w ilościach i terminach, ustalonych przez plan.

Huta żelazna jest obowiązana według planu dostarczyć 1 000 tonn blachy przedsiębiorstwu wagonowemu w przepisanym terminie; dla funkcjonowania planu koniecznem jest, aby przepisane przez plan ilości i terminy były przestrzegane, w przeciwnym bowiem wypadku, niecałkowite i niepunktualne dostarczenie zamówionego produktu powoduje zahamowanie albo opóźnienie produkcji w dającem obstalunek przedsiębiorstwie; koniecznem więc jest przestrzeganie t. zw. norm ilościowych planu.

Poszczególne przedsiębiorstwa wykonywały postawione im zadania w stopniu niejednakowym, jedne lepiej, drugie gorzej, przyczem uchybienia przy wykonaniu norm ilościowych były często uważane za sabotaż; ważniejszem jednak było, że podciąganie się do wysokich norm ilościowych odbywało się kosztem jakości towaru, a więc dla dostarczenia we właściwych terminach zamówionego towaru wykonywano go pospiesznie i niestarannie.

Po pewnym czasie wysunięto postulat dobrej jakości towaru i zaczęto stosować normy jakościowe.

Umiejętnie wybranym sposobem dla realizacji norm jakościowych było polecenie, wydane przedsiębiorstwom, nabywającym produkt, aby w każdym wypadku przy odbiorze żądały towaru dobrego i odrzucały towar zły i nienależycie wyrobiony.

Im bardziej przedsiębiorstwa przestrzegały norm jakościowych, tem więcej było narażone na szwank wykonanie norm ilościowych. Powstało pytanie, co należy czynić, jeżeli wyznaczony przez plan dostawca dostarczył zły produkt, czy należy czekać na dostarczenie przez tego samego dostawcę dobrego produktu, czy należy zwrócić się do instytucji planującej o wyznaczenie innego dostawcy, czy też należy samodzielnie wyszukać sobie innego dostawcę. Przy wyborze jakiegokolwiek bądź z tych wyjść, sam plan i jego normy ilościowe ulegały zmianom i plan z konieczności się uelastyczniał.

Dla polepszenia jakości produktów wytworzono stosunek przeciwstawności pomiędzy dostawcą i odbiorcą.

Przy wykonywaniu zadań produkcyjnych, ustalonych przez plan, poszczególne przedsiębiorstwa pracowały bardzo kosztownie i obdłużyły się poważnie w Banku Państwa, będącym jednocześnie instytucją emisyjną i niemal jedynym bankiem kredytu krótkoterminowego. Do roku 1931 częstem było zjawisko, że przedsiębiorstwa zwracały niemal wyłącznie uwagę na wykonanie postawionych im zadań produkcyjnych, bez uwzględnienia sprawy wysokości kosztów produkcji, co powodowało ciągły wzrost obdłużenia w Banku Państwa, a zkolei inflację kredytową i banknotową. W roku 1931 postanowiono ująć w karby kosztowną produkcję i asygnować z Banku Państwa potrzebne do produkcji kredyty tylko w miarę wykonywania zadań produkcyjnych. Ten zabieg został nazwany systemem kontroli przy pomocy rubla (kontrol rublom) i polega na wytwarzaniu przeciwstawności pomiędzy instytucją kredytową a korzystającemi z kredytu bankowego przedsiębiorstwami.

Poszczególne przedsiębiorstwa znalazły się w następującej sytuacji: przedsiębiorstwo wykonało zadania produkcyjne, wytworzyło produkt we właściwej ilości, jakości i terminie i dostarczyło go zamawiającemu przedsiębiorstwu; to ostatnie jednak nie funkcjonowało tak sprawnie, na jego rachunek bieżący nie wpływały sumy za dostarczone przez nie innym przedsiębiorstwom towary i wskutek tego nie było ono w stanie uiścić należności, przypadającej za dostarczony mu produkt; przedsiębiorstwo, które wykonało postawione mu zadania produkcyjne, zwróciło się do Banku Państwa o udzielenie mu kredytu i otrzymało odmowę, motywowaną wyczerpaniem przysługującego mu kontyngentu kredytowego. Przedsiębiorstwo, które spotkała odmowa, wysunęło słuszny argument — zadanie produkcyjne zostało wykonane, towar był dostarczony wyznaczonemu przez plan, a nie samodzielnie wybranemu odbiorcy, z jakiej więc racji ma przedsiębiorstwo ponosić konsekwencje tego,

że inne przedsiębiorstwo nie wywiązało się ze swych obowiązków? W tych warunkach kontrola finansowa jest niewykonalna. Od poszczególnego przedsiębiorstwa można żądać wykonania norm ilościowych i jakościowych i od ich spełnienia uzależnić udzielenie kredytu, ale nie można obciążać go skutkami uchybień innego przedsiębiorstwa, będącego wyznaczonym przez plan odbiorcą. W tym punkcie załamuje się kontrola finansowa.

Na pytanie, co władze sowieckie i bank emisyjny uczynią w wypadku rozrzutnego i nieumiejętnego prowadzenia przedsiębiorstwa, odpowiedziano mi w Z.S.S.R. ze strony najbardziej miarodajnej, że kierownicy przedsiębiorstwa będą zamknięci w więzieniu. Bardzo mi się spodobał ten środek, ale zwróciłem uwagę, że to przecież sprawy nie rozwiązuje i zapytałem, jaki będzie los przedsiębiorstwa, jeśli nowi kierownicy będą produkowali również zbyt kosztownie. Odpowiedziano mi, że przedsiębiorstwo będzie sprzedane z licytacji. Gdy zwróciłem uwagę że w Rosji Sowieckiej przedsiębiorstwa pewnych typów mogą być tylko własnością państwa i że niema możności znalezienia w ustroju sowieckim nabywcy z licytacji, przytoczono mi przykład zlicytowanego przedsiębiorstwa spółdzielczego, które na licytacji przeszło w inne ręce. W ustroju sowieckim przedsiębiorstwo, kosztownie i rozrzutnie produkujące nie jest narażone na niebezpieczeństwo bankructwa i licytacji za długi.

Odpowiedzialność przedsiębiorstw przy gospodarstwie planowem może być tylko dyscyplinarna, ale nie finansowa; tylko przy prawie wyboru dostawcy i odbiorcy można żądać od przedsiębiorstwa odpowiedzialności finansowej.

Nie można obciążać odpowiedzialnością przedsiębiorstwa, jeśli wyznaczony mu przez plan dostawca dostarczył towar niepunktualnie albo w złym gatunku.

Również nie można obciążać odpowiedzialnością polskiej fabryki wagonów, jeśli jedyny dostawca zespołów osiowych, syndykat hut żelaznych, — dostarcza je niepunktualnie.

Nie można obciążać odpowiedzialnością przedsiębiorstwa, jeśli wyznaczony mu przez plan odbiorca nie wywiązuje się ze swych zobowiązań płatniczych.

Nie można obciążać odpowiedzialnością finansową właścicieli gorzelni w Polsce, jeśli jedyny nabywca spirytusu surowego — Monopol Spirytusowy — nie płaci punktualnie za dostarczony spirytus.

Cechą zasadniczą ustroju sowieckiego jest niemożność obciążania odpowiedzialnością finansową przedsiębiorstw, którym narzuca się planowo dostawców i nabywców i wyznacza ceny towarów.

Przedsiębiorstwo sowieckie jest tylko fabrykantem i może być poddane normom ilościowym i normom jakościowym, przyczem za uchybienie w tej dziedzinie kierownicy przedsiębiorstwa mogą być karani; w ramach gospodarstwa planowego sankcjami finansowemi przedsiębiorstwa obciążyć nie można.

Rosyjskie gospodarstwo rolne skolektywizowane, t. zw. „kołhoz", najbardziej zbliża się pod względem swej struktury do przedsiębiorstwa o celu publicznym. Kołhozy powstały w ten sposób, że chłopi z danej wsi wnieśli do kołhozu ziemię uprawną i narzędzia pracy, z tytułu swego aportu nie zostali jednak współwłaścicielami kołhozu, lecz tylko jego wierzycielami, spłacanymi za dostarczoną ziemię, narzędzia pracy i bydło w ciągu 10 lub 20 lat. Chłop, który oddał ziemię, narzędzia pracy i bydło do kołhozu, a zatrzymał tylko swój dom i niewielki kawałek ziemi, został karłowatym gospodarzem na zagrodzie, pracującym na kołhozie w charakterze parobka za określonem wynagrodzeniem, zależnem od wyników gospodarczych danego kołhozu. Jako parobek nie ma on stałego wynagrodzenia, lecz zmienne, zależne od wyników gospodarczych danego roku.

Państwowe majątki rolne nazywają się sowhozami (sowieckieje hoziajstwa). Kołhoz nie jest własnością państwową i sądzę, że najlepiej jest go nazwać przedsiębiorstwem, którego celem jest jego istnienie.

Kołhoz jest fabrykantem, a nie jest kupcem. Obowiązany jest do dostarczania państwu określonej ilości produktów po wyznaczonej przez państwo cenie, otrzymuje nasiona i maszyny od państwa po wyznaczonej przez państwo cenie.

Kołhoz, jako fabrykant, otrzymywał najwidoczniej zbyt niskie wynagrodzenie za przerobienie nasion przy pomocy dostarczonych mu narzędzi na wytwory rolne i to zniechęciło go do produkcji.

W gospodarstwie planowem, wytwarzającem scentralizowane ośrodki dyspozycji i wyznaczającem opłacalne ceny towaru, przedsiębiorca zatraca cechy kupca i staje się coraz bardziej fabrykantem. Wówczas sprawa wynagrodzenia, wypłacanego fabrykantowi za wykonane przerobienie produktu wyjściowego na wytwór, staje się niesłychanie doniosłą, gdyż niskie stawki wynagrodzeniowe mogą go zniechęcić do produkcji.

Zagadnienie to jest znane w dziedzinie płac robotniczych; dawniej podnoszono stawki akordowe, a po zwiększeniu wydajności robotnika, zmniejszano je; od tego czasu datuje się głęboka nieufność robotnika do podnoszenia wydajności.

Należy unikać powtórzenia tego błędu w stosunku do fabrykanta; nie wolno niszczyć bodźca do potanienia produkcji.

Rząd Sowiecki popełnił ten błąd w stosunku do kołhozów i zapłacić za to musiał naruszeniem naczelnych zasad komunizmu. Gdy się okazało, że rolnik został zniechęcony do produkowania w dotychczasowych warunkach, rząd sowiecki musiał pozwolić członkom kołhozu na uprawianie działalności kupieckiej, t. j. na samodzielny, prywatny handel płodami rolnemi. Planowe gospodarstwo zmuszone zostało do restytucji elastycznego pierwiastka kupieckiego.

Przedsiębiorstwa przemysłowe sowieckie zaczynają się zbliżać pod względem swego charakteru do przedsiębiorstw o celu publicznym; są one w stosunku pewnej przeciwstawności do innych przedsiębiorstw, do Banku Państwa, a nawet do państwa. Przedsiębiorstwo, nie będące w stanie wykonać jednocześnie norm ilościowych i norm jakościowych, może być dla należytego pogodzenia sprzecznych wymogów zmuszone do samodzielnego wybrania sobie dostawcy, a więc do zdobycia się na samodzielną, będącą w sprzeczności z planem, decyzję.

Rosyjskie przedsiębiorstwa są, podług mnie, w tej chwili przedsiębiorstwami o celu publicznym z nieustalonym statutem. Można powiedzieć, że ich statuty ulegają ciągłym zmianom i znajdują się w stanie ewolucji.

Trudnem zagadnieniem ustroju sowieckiego jest opracowanie statutu różnych przedsiębiorstw i ustalenie, w jaki zakres samodzielności należy je wyposażyć, a w jakiej mierze uzależnić je od dyrektyw państwa i instytucji planującej.

Sowiety poszukują właściwego stosunku pomiędzy postulatem koordynacji i planowania a postulatem usamodzielnienia i uelastycznienia działalności państwowych przedsiębiorstw.

ROZDZIAŁ III.

PLANOWANIE LIBERALNE I SOCJALISTYCZNE.

Umysł ludzki jest ułomny i przewidywania przyszłości są zawodne.

Widzieliśmy, z jakim wysiłkiem są zakładane kartele, mające na celu drobiazgową reglamentację produkcji albo zbytu, załamują się one jednak w okresie przesilenia i poszczególne skartelizowane przedsiębiorstwa sprzedają „na boku" poza kartelowem biurem sprzedaży swoje wytwory, jeśli tylko w ten sposób mogą natychmiast uzyskać gotówkę.

Jak to wykażemy później, w rozdziale p. t. „Koncerny", Anglicy i Amerykanie rozpoczęli po wojnie walkę o światowe posiadanie surowców i pozyskanie nad niemi monopolu; ekonomiści sowieccy twierdzili nawet, że współzawodnictwo nieuchronnie musi doprowadzić do konfliktu zbrojnego. W roku 1931 i 1932 największą troską dysponentów surowców jest znalezienie dla nich nabywców.

Sowieckie gospodarstwo planowe również z konieczności myli się w ocenie przyszłości. Początkowo myślano w Moskwie, że można sporządzić plan na okres kilkuletni i jego postanowień przestrzegać. Doświadczenie jednak wkrótce wykazało, że plan wymaga ciągłych modyfikacyj i doszło się do wniosku, że planowanie musi być czynnością ciągłą, permanentną, wymagającą stałego korygowania, powziętych poprzednio postanowień.

Pomiędzy planem sztywnym, obowiązującym przez pewien okres czasu, a planowaniem ciągłem, permanentnem, elastycznem, dopuszczającem wnoszenie poprawek, zachodzi ogromna różnica.

Cechą gospodarstwa kapitalistycznego jest elastyczność, osiągana zapomocą dopuszczenia przeciwstawności pomiędzy rozbieżnemi interesami.

Zwolennicy gospodarstwa planowego uważają przeciwstawności interesów i wynikające z nich starcia za źródło zamętu i anarchji gospodarczej.

Kierownicy gospodarstwa planowego sowieckiego doszli do słusznego wniosku, że istnienie przeciwstawności zapewnia szereg korzyści i przywracają je w postaci norm jakościowych (przeciwstawność pomiędzy dostawcą i odbiorcą) i kontroli kosztów własnych (przeciwstawność pomiędzy instytucją kredytową i korzystającem z kredytu przedsiębiorstwem). Nieuchronnym skutkiem tych odstępstw od naczelnych założeń gospodarstwa planowego jest konieczność dokonywania zmian w planie, a więc uczynienia z planowania czynności ciągłej i elastycznej.

W planowaniu sowieckiem występują następujące cechy:

1) Niemożliwem jest stosowanie sankcyj finansowych, (wyjaśniliśmy to w rozdziale poprzednim).

2) Nie wolno krytykować idei gospodarstwa planowego, dozwoloną jest natomiast krytyka wykonania planu i trzeba przyznać, że krytyka publiczna w Sowietach jest pod tym względem ostra i bezlitosna; rządowa prasa sowiecka zawiera moc materjału krytycznego o działalności przedsiębiorstw sowieckich.

Krytycy poszczególnego planu biorą za punkt wyjścia jego niezgodność z ewangelją Lenina i Marxa i wysuwają projekt słuszniejszy i zgodniejszy w ich mniemaniu z zasadniczemi celami gospodarstwa planowego.

Założeniem krytyki nie może być jednak obrona interesu poszczególnych grup; naprzykład rzecznicy powolniejszej kolektywizacji nie występują jako rzecznicy interesów chłopa, lecz jako rzecznicy słuszniejszej, w ich mniemaniu, doktryny. Podjęcie się obrony interesów chłopskich jest postępkiem, dyskwalifikującym rzecznika powolniejszej kolektywizacji. Narady i dyskusje gospodarcze w Sowietach mają charakter dyskusyj doktrynalnych i pod pewnym względem teologicznych, gdyż ważną rolę odgrywa wykazanie zgodności wysuwanego projektu z ewangelją komunistyczną; debaty rosyjskie nie są starciem ludzi, reprezentujących jawnie wyraźne i określone interesy.

Każda propozycja musi wziąć za punkt wyjścia obronę interesów człowieka pracującego.

3) Planowanie dokonywa się w interesie gospodarstwa sowieckiego, jako całości, a nie jego poszczególnych grup. Robotnicy są tylko tymczasowo uważani za grupę o odrębnych interesach, tymczasowo wykonywającą rolę pioniera przyszłościowego, bezklasowego, powszechnie pracującego społeczeństwa.

Przedstawiciele ustroju kapitalistycznego zarzucają kierownikom gospodarstwa komunistycznego nieszczerość i twierdzą, że motywem ich działalności jest osobisty interes kliki rządzącej.

W ustroju kapitalistycznym zjawiają się prądy myślowe, wykazujące znaczne analogje z ustrojem sowieckim:

1) Sankcje finansowe w stosunku do wielkich przedsiębiorstw często nie są stosowane, rządy lękają się ich bankructwa, mogącego spowodować bezrobocie, panikę finansową i przychodzą im z pomocą finansową w postaci ulg podatkowych, kredytów z instytucyj finansowych państwowych i gwarancyj państwowych.

2) Ideologja dawniejszego kapitalizmu akceptowała zasadę, według której przedsiębiorca ima się produkcji dla zysku. Poszczególne przedsiębiorstwo zajmowało się produkcją określonego towaru, aby na jego sprzedaży zarobić, chełpiło się tem, że nabywca płaci za jego towar wysoką cenę i uważało to za dowód, że spożywca należycie ocenia wartość nabywanego towaru.

Scentralizowane ośrodki dyspozycji nie mogą zająć takiego stanowiska, gdyż nabywca towaru nie ma możności wyboru dostawcy i jest zmuszony do zapłaty ceny, ustalonej przez kartel, o ile nie chce zrezygnować z nabycia potrzebnego mu towaru. Obrońcy karteli odwracają szyk wywodu liberalnego i argumentują, że istnienie organizacyj kartelowych w poszczególnych gałęziach przemysłu, jest pożyteczne dla gospodarstwa narodowego, wskazują na pożyteczność poszczególnej gałęzi dla interesów obrony kraju i często uskarżają się na to, że kapitał nie jest dostatecznie wynagradzany za swe świadczenia dla państwa i gospodarstwa narodowego.

W tych warunkach stosunek do naczelnej zasady ustroju kapitalistycznego, t. j. wolności gospodarczej, ulega zmianom i potrzebnym staje się dowód, że te zmiany nie podważają postulatu wolności gospodarczej.

Dysponenci są usposobieni antyetatystycznie, to znaczy, są przeciwnikami samodzielnej ingerencji rządu do spraw gospodarczych, uważają oni jednak, że wolność gospodarcza powinna być regulowana i reglamentowana w myśl ich interesów i dla realizacji tak pojętej reglamentacji zwracają się dosyć często o pomoc do czynników rządowych. Dysponenci gospodarczy uważają, że wolność gospodarcza powinna polegać na tem, aby oni tylko mieli prawo ją krępować i przymusowo z poparciem państwa regulować. Jeżeli jednak czynniki rządowe albo inne klasy społeczne występują z projektami krępowania i reglamentowania życia gospodarczego i wolności gospodarczej, to wtedy dysponenci gospodarczy nazywają to gwałceniem wolności gospodarczej.

Nowoczesna wolność gospodarcza nie jest więc w rozumieniu dysponentów gospodarczych wolnością gospodarzenia bez ingerencji państwa, lecz im tylko przysługującym przywilejem zwalczania

rujnującej konkurencji przy pomocy przez nich wskazywanych posunięć reglamentacyjnych, przyoblekanych przez państwo w ustawy.

Przy przeglądzie przemysłu cukrowniczego przedstawiliśmy, że zbyt na rynku krajowym, a ostatnio nawet na zagranicznym, jest poddany reglamentacji ustawowej. Według przemysłu cukrowniczego, umowa pomiędzy cukrowniami zawarta jest na podstawie obowiązującego ustawodawstwa oraz obecnego ustroju gospodarczego, opartego na wolnym handlu cukrem. Według art. 9 Ustawy Cukrowej, krajowe ceny cukru reguluje Minister Skarbu w porozumieniu z Ministrami Przemysłu i Handlu oraz Rolnictwa i Dóbr Państwowych. Przemysł cukrowniczy uważa, że ma prawo nieodwołalnie korzystać ze ścisłego brzmienia art. 9 Ustawy Cukrowej, uprawniającego przemysł do samodzielnego ustanawiania ceny cukru.

Dowodzenie to zawiera sprzeczności, nie dające się pogodzić. Ustawa Cukrowa normuje zbyt cukru, a więc krępuje wolność gospodarczą, art. 9 Ustawy Cukrowej wyraźnie upoważnia rząd do regulowania ceny cukru, przemysł cukrowniczy zaś uważa, że ten artykuł upoważnia go do samodzielnego i niezależnego ustanawiania ceny cukru.

Koniecznem więc jest nadanie pojęciu wolności gospodarczej takiej wykładni, przy której ustawowa reglamentacja zbytu cukru godzi się z wolnością gospodarczą.

Z takiemi samemi zagadnieniami mają do czynienia ideolodzy sowieccy. W myśl założeń komunizmu, wolna inicjatywa prywatnogospodarcza jest źródłem anarchji, którą winno usunąć gospodarstwo planowe. Życie zmusiło rząd sowiecki do żądania od kierowników przedsiębiorstw inicjatywy i samodzielności w szeregu spraw, trzeba było więc skonstruować kunsztowny dowód, że inicjatywa w ustroju kapitalistycznym jest źródłem zamętu i klęsk, a w ustroju sowieckim może być dobroczynną, oczywiście, pod warunkiem podporządkowania jej idei całości i planu.

Wolność gospodarcza, w rozumieniu nowoczesnych dysponentów gospodarczych, nabiera innego znaczenia, niż w okresie wczesnego kapitalizmu i zbliża się do pojęcia wolności w świecie starożytnym.

Wolność, w rozumieniu Rzymian, oznaczała prawo udziału w zarządzie państwem, a ponieważ jedną z funkcyj rządzenia jest regulowanie wolności, to wolność oznaczała przedewszystkiem prawo jej samodzielnego i niezależnego regulowania. Wolność, polegająca na zabezpieczeniu pewnych dziedzin życia przed ingerencją państwa jest pojęciem nowożytnem. W dziedzinie gospodar-

czej postulat wolności ekonomicznej został wysunięty przez liberalizm.

Gdy plebejusze domagali się wolności, to mieli na myśli prawo udziału w zarządzie państwem, gdy patrycjusze bronili swej wolności, to rozumieli przez to, że dopuszczenie plebejuszów do zarządu państwem uszczupli i ograniczy ich wolność, t. j. ich wyłączne prawo do rządzenia państwem i regulowania wolności.

Nowocześni dysponenci gospodarczy pojmują wolność gospodarczą w znaczeniu starożytnem, a nie nowożytnem. Wolność nie oznacza już gospodarzenia, zabezpieczonego od ingerencji państwa, lecz im wyłącznie przysługujące prawo regulowania wolności gospodarczej, to jest reglamentowania produkcji i zbytu, które państwo winno wprowadzać w życie przy pomocy ustaw i zarządzeń.

Przy takiej wykładni wolności stanowisko przemysłu cukrowniczego staje się wolne od sprzeczności; wolność obrotu cukrem istnieje, gdyż Ustawa Cukrowa, krępująca wolność obrotu cukrem została ułożona w myśl postulatów przemysłu; prawo regulowania ceny cukru przez rząd nie narusza prawa samodzielnego ustanawiania ceny cukru przez przemysł, ponieważ rząd winien regulować cenę cukru w myśl wskazówek przemysłu.

Pan premjer Bartel sądził, że prawo regulowania ceny cukru jest prawem jej wyznaczania. Wyższy od p. Bartla czynnik państwowy dowiódł mu jednak wyraźnie i dobitnie, że rząd powinien regulować cenę cukru na poziomie, ustalonym przez przemysł cukrowniczy [1]).

Kartel przymusowy przędzy bawełnianej nie jest uważany przez wielkie przedsiębiorstwa łódzkie za przymusowy, gdyż one nie zostały do niego przymuszone przez samodzielną akcję rządu; przymus zrzeszenia ogranicza wolność przędzenia, w ten sposób, jak tego życzył sobie przemysł i rząd jest tylko wykonawcą, ustalonych przez przemysł norm, regulujących wolność przędzenia. I dlatego wielki przemysł łódzki szczerze się oburza, gdy kartel bawełniany jest nazywany przymusowym, a nie dobrowolnym. Dla wielkich przedsiębiorstw jest on dobrowolnym w tem znaczeniu, że wielkie przedsiębiorstwa nie zostały do niego zmuszone, lecz tylko w myśl ich życzeń małe przedsiębiorstwa zostały do niego zmuszone przez rząd.

W celu wylegitymowania postulatu tak rozumianej wolności gospodarczej, wysuwany jest argument, że państwo naruszyło postulat wolności gospodarczej w znaczeniu liberalno-nowożytnem

[1]) We wrześniu 1932 r. rząd zażądał obniżenia ceny cukru o 20%.

przez to, że wprowadziło ubezpieczenia społeczne, że buduje przedsiębiorstwa państwowe, że pozwala na rozrzutną i marnotrawną gospodarkę państwową i municypalną. W ten sposób dyspozycja środkami pieniężnemi ludności przeszła w znacznym stopniu do rąk państwa. Dysponenci gospodarczy domagają się innego dysponowania pieniędzmi ludności i innego sposobu dysponowania w dziedzinie produkcji i zbytu, niż to czyni państwo współczesne.

Dysponenci życia gospodarczego dowodzą naprzykład, że obciążanie życia gospodarczego świadczeniami socjalnemi jest przymusem nabywania środków leczniczych, znoszącym dawniejszą wolność nabywania bądź koszuli, bądź butów, bądź lekarstw. Gdyby pieniądze, zebrane z podatków nie były zużywane na cele niewłaściwe, to byłyby skierowane do innych dziedzin wytwórczości i spożycia.

Dysponenci gospodarczy twierdzą, że zostali przymusowo postawieni w nowej zgoła sytuacji, która zmusza ich do żądania udziału przy przydzielaniu środków państwowych, żądają więc, aby kapitały instytucyj ubezpieczeniowych były skierowane do przemysłu i rolnictwa, żądają przymusowej reglamentacji produkcji i zbytu.

Jest to spór, mający na celu stwierdzenie, kto pierwszy zawinił i przypomina cokolwiek opowieść o króliku, w której nie można było stwierdzić, czy królik pierwszy mrugnął, czy pies warknął. Trzeba się jednak zgodzić, że gdy pies i królik są razem, to albo pies warknie, albo królik mrugnie. W części VI § 15 wyjaśnimy, jak ważnem jest pytanie, czy państwo było tym psem, który pierwszy warknął i wprowadził ubezpieczenia społeczne, skierował ciała municypalne do budowy kąpieli, szpitali, szkół i innych „niepotrzebnych rzeczy". Nie wydaje się nam jednak, aby tę rozrzutność udało się na stałe usunąć i nie mamy najmniejszej nadziei na to, aby pies zaprzestał warczenia w obecności królika. Zwróciliśmy uwagę w Części II, Rozdz. II, § 2 na rzecz powszechnie znaną, mianowicie, że istota państwa i ciał publicznych polega na zmuszaniu do przymusowego korzystania z usług państwa i instytucyj publicznych. Zarówno w działalności państwa, jak i prywatnego gospodarstwa potrzebnem jest umiarkowanie i powściągliwość, ale nawet postępując w sposób umiarkowany i powściągliwy, można się mylić. Umysł ludzki jest ułomny i przewidywania przyszłości zawodne. W okresie powojennym, gdy wprowadzano i rozszerzano zakres ubezpieczeń społecznych, przedstawiciele sfer gospodarczych nie protestowali przeciwko ich rozszerzaniu, gdyż i oni wierzyli, że po ukończonej wojnie rozpoczyna się okres pomyślności gospodarczej.

Co zaś dotyczy udziału innych warstw społecznych niż dysponenci gospodarczy w regulowaniu wolności gospodarczej i reglamentowaniu produkcji i zbytu, to spór ten ma taki sam charakter, jak walka pomiędzy patrycjuszami i plebejuszami.

Ta nowoczesna rzeczywistość nasuwa mi od pewnego czasu pytanie, czy my dobrze rozumiemy „Prometeusza Skowanego", Ajschylosa. Tragedja Ajschylosa opisuje w sposób tak przekonywujący dobrodziejstwa, jakie pozyskała ludzkość przez posiadanie ognia, iż trudno uwierzyć, aby Ajschylos, który był wierzącym Grekiem i wystawił swą tragedję przed wierzącą publicznością, mógł był mieć zamiar przedstawić bogów w tak złem świetle; czytelnik odczuwa głęboką sympatję i współczucie dla Prometeusza i mimowolną niechęć do bogów.

Posługiwanie się ogniem wymaga przestrzegania pewnych określonych zabiegów, których naruszenie może wywołać pożar. Ognia nie można dawać do rąk buntownikowi i człowiekowi nieobliczalnemu, gdyż może on sprawić niesłychany zamęt. Piękną i dobroczynną rzeczą jest ogień, ale korzystanie z niego musi być poddane pewnym normom, krótko mówiąc, powinno być regulowane, a dumny buntownik, który poń sięgnął, musiał być ukarany.

Nowocześni dysponenci gospodarczy mają taki sam stosunek do myśli twórczej i wynalazczej, jak bogowie greccy do ognia; musi ona być poddana ich kontroli; nowy wynalazek winien być zastosowany tylko wtedy, jeżeli to będzie odpowiadało kalkulacjom gospodarczym.

Tak samo ma się rzecz z wolnością gospodarczą.

Wolność jest ogniem, którym tylko dysponenci gospodarczy mogą dysponować, dobrodziejstwo ognia spływa na wszystkich, ale manipulować nim mogą tylko nowocześni dysponenci; powstaje więc zamiar stworzenia Olimpu dysponentów; zarówno jak na Olimpie poszczególni bogowie mieli różne charaktery, tak samo i sylwetki nowoczesnych dysponentów są bardzo różne; pokrewieństwa i powinowactwa psychologiczne pomiędzy dysponentami a typami mitologicznemi są niewątpliwe i zasługują, aby się niemi zająć. Na Olimpie gospodarczym nie wyczuwa się jednak obecności Minerwy.

3) Ideolodzy i rzecznicy scentralizowanych ośrodków dyspozycji podkreślają, że wykonywują świadomie i starannie swą rolę socjalno-narodową i coraz częściej rezygnują z tego, ażeby automatyzm naturalnych praw gospodarczych ich wyręczał i zwalniał z troski o dobro gospodarstwa narodowego, jako całości. Przedstawiciele scentralizowanych ośrodków dyspozycji dowodzą, że ich

postępowanie jest celowe, planowe i podporządkowane ogólnym wytycznym polityki państwowej, przyczem z tym wywodem łączy się argument, że dysponenci gospodarczy nie są w stanie ponosić odpowiedzialności za skutki narzuconej im przez państwo polityki; w ich rozumieniu planowa polityka państwowa ich rozgrzesza.

Przedstawiciele innych kierunków zarzucają dysponentom kapitalistycznym nieszczerość i twierdzą, że rządzą się oni tylko motywem zysku, w myśl założeń ekonomji liberalnej.

* * *

Mamy więc do czynienia z najistotniejszym węzłem polityczno-gospodarczym.

Polityka państwowa musi i powinna ustalać ogólne wytyczne polityczno-gospodarcze, a w ramach przez nią ustalonych, musi i powinno odbywać się gospodarzenie elastyczne i odpowiedzialne.

Powstaje więc kapitalne pytanie, które z elementów gospodarzenia powinny być reglamentowane przez państwo, a które pozostawione wolnej grze sił gospodarczych.

Usztywnienie zbyt wielu elementów niweczy elastyczność pozostałych.

Usztywnienie poszczególnego elementu jest zwykle dyktowane rozsądnym motywem, należy więc unikać nadmiaru rozsądnych motywów. Należy się wystrzegać nadmiaru i natłoku mądrych pomysłów.

Sztuka gospodarcza polega w znacznej mierze na powściągliwości, umiarze i umiejętności zrezygnowania z realizacji słusznego i rozsądnego celu, albowiem: nie wolno gwałcić surowego nakazu kolejności i umiaru.

ROZDZIAŁ IV.

PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWE W POLSCE.

Program produkcyjny poszczególnego przedsiębiorstwa zależy w dużym stopniu od indywidualnych warunków, w jakich się ono znajduje; na zakres produkcji wpływa cały szereg czynników technicznych i lokalnych. Fabryka, mająca pewien dział produkcji rozszerza go chętnie na pokrewne działy w szczególności, gdy maszyny i wykwalifikowany personel daje się z łatwością spożytkować w pokrewnym dziale technicznym. Wpływowi tej tendencji ulegają również przedsiębiorstwa państwowe i dlatego granice programu fabrykacyjnego przedsiębiorstw państwowych są płynne. Doświadczenie wskazuje, że przedsiębiorstwa państwowe powstawały dla fabrykowania jakiegoś jednego lub dwóch produktów, a pod wpływem powyżej zaznaczonej tendencji i zamiaru rozszerzenia aparatu wytwórczego poważnie rozszerzały program produkcyjny. Zwiększony w ten sposób aparat może się przydać do produkcji zasadniczych wytworów, w wypadku zwiększonego popytu. Przedsiębiorstwa państwowe w dziale uzbrojeniowym produkują obecnie maszyny do pisania, rowery, maszynki do mięsa i t. p. Nie można zarzucać przedsiębiorstwom państwowym, że nie mają elastycznego programu produkcji, przeciwnie, w tej dziedzinie przedsiębiorstwa państwowe odznaczają się ekspansją. Należy zaznaczyć, że przedsiębiorstwa państwowe robią w ten sposób konkurencję przedsiębiorstwom prywatnym i często zmuszają je do kurczenia produkcji.

Przedsiębiorstwa państwowe bardzo często są dostawcami dla państwa. Często państwo dąży do uniezależnienia się od dostawców prywatnych i nabywa albo buduje własne przedsiębiorstwa dla zaspokojenia przy ich pomocy własnych potrzeb. Do tej kategorji należą przedsiębiorstwa, wytwarzające przedmioty uzbrojenia i szereg innych, będących częściowo dostawcami państwa. Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że państwo, jako odbiorca, wchodzi w stosunek

pionowo-koncernowy z własnemi przedsiębiorstwami i je w ten sposób uprzywilejowuje w stosunku do przedsiębiorstw prywatnych (Polmin, Brzeszcze i t. d.); w tych warunkach jednak znika przeciwstawność interesów pomiędzy dostawcą i odbiorcą. Liczne są przykłady, że państwo po nabyciu danego przedsiębiorstwa podnosi ceny nabywanych produktów i dba troskliwie o opłacalność własnych przedsiębiorstw. Osłabienie i przytłumienie tej pożytecznej przeciwstawności jest momentem szkodliwym w działalności przedsiębiorstw państwowych.

Przedsiębiorstwa państwowe są finansowane ze środków skarbowych, budżetowych i przez państwowe instytucje kredytowe, co sprzyja zanikowi przeciwstawności pomiędzy instytucją kredytową a korzystającem z jej kredytów przedsiębiorstwem. Ta sprawa jest bodaj lepiej rozumiana w Sowietach, niż w Polsce. Ujemne skutki, wynikające z braku tej przeciwstawności, ujawniły się w Sowietach bardzo wyraźnie; ponieważ w Polsce przedsiębiorstw państwowych jest znacznie mniej niż w Sowietach, to ujemne skutki zbyt liberalnej polityki kredytowej ze strony banków państwowych nie przybrały tak pokaźnych rozmiarów w liczbach absolutnych i nie są należycie doceniane. Niektóre przykłady są jednak niezmiernie wymowne; Bank Gospodarstwa Krajowego liberalnie udzielał kredytu przedsiębiorstwom państwowym, a w szczególności tym z nich, któremi sam zarządzał i wskutek tego został narażony na poważne straty. Najbardziej znane są przykłady „Ursusa", „Azotu" i t. d.

Oczywiście, że przedsiębiorstwo państwowe nie może zbankrutować dopóty, dopóki samo państwo nie staje się niewypłacalnem i wskutek tego przedsiębiorstwo korzysta z możności zaciągania pożyczek w szerokich granicach.

Komercjalizacja przedsiębiorstw państwowych ma na celu zapewnienie przedsiębiorstwom państwowym pewnej samodzielności. Nieskomercjalizowane przedsiębiorstwa państwowe są narażone na to, że muszą drobiazgowo przestrzegać zgodnego z budżetem wydatkowania, co niesłychanie krępuje możność powzięcia decyzji nawet w sprawach mniej ważnych, a bardzo naglących; pomiędzy przedsiębiorstwem nieskomercjalizowanem a państwem wytwarza się stosunek daleko posuniętej podległości. Przy angażowaniu personelu i wyznaczaniu uposażeń, przedsiębiorstwa państwowe nieskomercjalizowane często są skrępowane względami politycznemi i normami poborów, obowiązującemi w administracji państwowej, co utrudnia pozyskanie bardziej wartościowego personelu.

Komercjalizacja ma na celu wyposażenie przedsiębiorstwa skomercjonalizowanego we właściwy zakres samodzielności i odpo-

wiedzialności, a jednocześnie utrzymanie go w zależności od ogólnych wytycznych polityki państwowej, którym przedsiębiorstwo państwowe winno być podporządkowane.

Niedopuszczalnem jest, aby „Polmin" doprowadzał do spekulacyjnej obniżki ceny ropy bruttowej, aby „Starachowice" we wrześniu 1927 r. w okresie zaostrzonej wojny celnej z Niemcami sprowadzały z Niemiec pewne wytwory, a potem były rozżalone na pismo, które zamieściło o tem notatkę, uważając, że to je naraża na przykrości ze strony władz państwowych.

Skomercjalizowane przedsiębiorstwo powinno być w stosunku przeciwstawności finansowej do banków państwowych, a jednocześnie zachować pewną samodzielność finansową i być zwolnione z krępujących postanowień budżetowych. Z tego względu należy uznać za fałszywe posunięcie, że Bank Gospodarstwa Krajowego zarządza przedsiębiorstwami, korzystającemi z jego kredytów.

Wskutek tych warunków zaczęto uznawać pożyteczność komercjalizowania przedsiębiorstw państwowych. W Sowietach zaczyna występować niezupełnie jeszcze skrystalizowana tendencja do komercjalizowania przedsiębiorstw. W łonie przedsiębiorstw państwowych zaczął powstawać prąd do daleko posuniętego uniezależniania się od państwa.

Przytoczę miarodajne poglądy na tę sprawę jednego z wybitnych kierowników przedsiębiorstw państwowych:

„W ostatnich 50-ciu latach formy zarządu prywatnemi przedsiębiorstwami, wobec szybkiego wzrostu przedsiębiorstw oraz nowych form zgrupowania posiadaczy w towarzystwach akcyjnych, a wreszcie wobec ostatnio stworzonych koncernów przeróżnej formy i objętości, zmieniły się radykalnie. Coraz więcej posiadanie i rządzenie stawały się mniej jednoznaczne i obecnie śmiało nazwać można rzadkością fakt zarządu towarzystwa akcyjnego przez posiadacza większości majątku tegoż towarzystwa. Forma zwiększania kapitału przez wypuszczanie obligacyj, jako też uprzywilejowanie akcyj bez prawa głosu, lub akcyj zwyczajnych, pozbawionych prawa głosowania doprowadza do tego, iż obecnie normalnie zarząd nad całością majątku towarzystwa sprawuje względnie mała część akcjonarjuszy".

„Przy niektórych formach holdingowych wystarcza posiadanie 27% akcyj dla dysponowania całością. Finansjera francuska doszła doskonałością swego finansowego systemu do całkowitego zarządzania przedsiębiorstwem przy posiadaniu tylko 15% jego akcyj."

„Z biegiem czasu zarząd przedsiębiorstwem staje się coraz bardziej specjalną umiejętnością, a właściwy posiadacz majątku przekazuje przeważnie zarząd specjalistom, wcale udziałów w posiadaniu przedsiębiorstwa nie mającym. Tak więc właściwa komercjalizacja ogarnęła nietylko państwowe, ale i prywatne przedsiębiorstwa, rozdzielając coraz wyraźniej prawa dyspozycji od posiadania, powierzając zarząd przedsiębiorstwa ludziom energicznym i specjalnie do tych funkcyj uzdolnionym".

Mamy więc tutaj do czynienia z pewną doktryną, z rodzajem skomercjalizowanej racji stanu, w której rozumieniu komercjalizacja polega na daleko idącem uniezależnieniu kierownika przedsiębiorstwa od państwa, będącego właścicielem przedsiębiorstwa. Skomercjalizowane przedsiębiorstwo w takiem ujęciu staje się niesłychanie podobne do dawnych polskich królewszczyzn, których dysponenci przeciwstawiali się władzy monarszej.

W dalszym ciągu kierownik przedsiębiorstwa państwowego pisze:

„Nasz statut ma jeszcze tę wyższość nad podobnemi ustawami zagranicznemi, że prawodawca zrozumiał i uwolnił się od idei centralizacji przedsiębiorstw państwowych w jednej głównej dyrekcji, co obserwujemy w Niemczech i w daleko wyższym stopniu w Czechosłowacji. Tego rodzaju centralizacja w dużej mierze osłabiłaby dobre skutki komercjalizacji, stwarzając zdala od serca danego przemysłu biurokratyczne centrum, które mogłoby tylko hamować rozwój przedsiębiorstw, nie dając im nic dodatniego, natomiast w dużej mierze osłabiłoby samodzielność, energję i odpowiedzialność miejscowej administracji. W tym punkcie prawodawca poszedł słusznie śladem wielkich przedsiębiorstw prywatnych, jak Krupp, Thyssen lub Rhein-Elbe-Union, które zdecydowały się na autonomję oddzielnych swych przedsiębiorstw, znosząc centralne zarządy".

Zamiar wytworzenia nowoczesnych królewszczyzn jest więc zupełnie wyraźny. Rozsądna komercjalizacja według wzorów niemieckich i czeskich jest uważana za zbyt krępującą. Wzory Kruppa, Thyssena i innych Wirtschaftsführerów są bardziej zachęcające. Dalej nasz autor pisze:

„Chciałbym tu zwrócić uwagę jeszcze na jeden przejaw rozwoju współczesnego przemysłu, który w pewnych okolicznościach, jak np. dla fabryki, przeze mnie zarządzanej, może mieć decydujący wpływ na jej pomyślny rozwój. Mam tu na myśli szeroko praktykowany obecnie system pionowego koncernowania się wielkich przedsiębiorstw, to jest zabezpieczenia sobie dostawy surowców, niezbędnych dla produkcji zapomocą udziałów, jakie dane przedsiębiorstwo nabywa w innych przedsiębiorstwach, produkujących te surowce".

„O ile przedsiębiorstwo państwowe ma być rzeczywiście skomercjonalizowane, to trzeba mu dać takie warunki egzystencji i rozwoju, jakie mają przedsiębiorstwa prywatne. Statut nasz nie przewiduje wyraźnie takiej akcji. Byłoby bardzo pożądanem, by kwestja ta również była wyjaśniona i zarządzane przeze mnie przedsiębiorstwo zostało upoważnione do zapoczątkowania podobnych operacyj z sum, uzyskanych z każdorazowych zysków. W tym celu należałoby raz na zawsze wyjaśnić i ustalić, tak jasną skądinąd prawdę, że zysk przedsiębiorstwa to nietylko suma płacona gotówką do Skarbu Państwa, lecz, że zyskiem Skarbu jest również nowo wybudowana fabryka lub zakupiony z zysków udział w drugiem przedsiębiorstwie".

„Gdyby fabryka przeze mnie zarządzana była prywatnem przedsiębiorstwem, to nie mogłaby wogóle egzystować bez zabezpieczenia sobie stałych źródeł głównych surowców, jak prądu, węgla i t. p. i dawno już musiałaby odpowiednio skoncernować się, albo też zakupić te źródła surowców, inaczej bowiem narażoną by była na ekonomiczne uduszenie ze strony przemożnych swych dostawców".

Nasz autor skromnie poprzestał na węglu i prądzie, gdyż głównym dla jego przedsiębiorstwa surowcem jest powietrze, a właściwie azot z powietrza.

Kierownik przedsiębiorstwa państwowego dąży do zabezpieczenia sobie produktów wyjściowych po cenie uprzywilejowanej. Wykazaliśmy, że jednem z najważniejszych zadań polityki państwowej jest zakaz stosowania ceny ulgowej lub uprzywilejowanej od węgla i energji elektrycznej. Podobają się naszemu autorowi tranzakcje giełdowe wątpliwej natury, holdingi i t. p. Dąży on do uczynienia ze Skarbu biernego właściciela i chciałby go postawić w sytuacji biernego posiadacza obligacyj.

Jest to chęć uczynienia z przedsiębiorstwa państwowego — przedsiębiorstwa, którego celem jest jego istnienie, tendencja do wyposażenia go w niesłychanie daleko posuniętą niezależność od państwa, w prawo do pionowego koncernowania się i nabywania udziałów w nowych przedsiębiorstwach i t. d.

Na gruncie polskiej rzeczywistości powstaje formacja królewszczyzn, na których są osadzani „zasłużeni" i „wpływowi" „dygnitarze"; ich sytuacja personalna sprzyja ich uniezależnianiu się od administracji państwowej; postulat ceny „opłacalnej" w stosunku do przedsiębiorstw państwowych jest szanowany i uznawany, a w wypadku deficytu instytucje państwowe muszą go pokryć.

ROZDZIAŁ V.

PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW UPRZYWILEJOWANYCH.

§ 1. Przedsiębiorstwa uprzywilejowane pod wpływem motywu dzielnicowo-strategicznego.

Rozporządzenie Pr. Rz. z dnia 22 marca 1928 w sprawie ulg dla przedsiębiorstw przemysłowych i komunikacyjnych, obejmuje przedsiębiorstwa najróżnorodniejszych typów, przyczem Minister Przemysłu i Handlu ma prawo w porozumieniu z Ministrem Spraw Wojskowych i Ministrem Skarbu, względnie z innymi zainteresowanymi Ministrami uzupełniać, lub redukować w drodze rozporządzeń zawarty w rozporządzeniu wykaz przedsiębiorstw.

Prawo do korzystania z ulg jest zależne od władzy administracyjnej.

Przedsiębiorstwom typów, wymienionych w rozporządzeniu, udziela się ulg, jeżeli:

1) wytwórczość ich, względnie działalność zostanie uznana za pożądaną w interesie obrony Państwa;

2) zobowiążą się do poczynienia nakładów na obszarze działania omawianego rozporządzenia i,

3) o ile się zobowiążą do zorganizowania produkcji na sposób fabryczny według najnowszych wymagań techniki najpóźniej do lat trzech od daty ogłoszenia w Monitorze Polskim, decyzji, przyznającej ulgi; przedsiębiorstwom zaś, wymienionym w art. 2 punkt 19 i 20 przysługuje prawo do ulg, o ile zobowiążą się do zorganizowania transportów, względnie komunikacji najpóźniej do lat pięciu od powyższej daty.

Obszar działania niniejszego rozporządzenia zostaje ograniczony w sposób następujący:

1) od północy rzeka Wieprz — od ujścia jej do rzeki Wisły do ujścia rzeki Tyśmienicy;

2) na wschodzie rzeka Wieprz — od ujścia rzeki Tyśmienicy do Zwierzyńca, droga Zwierzyniec—Józefów do przecięcia się z granicą powiatu biłgorajskiego, granica powiatu biłgorajskiego do przecięcia się z rzeką Tanew, rzeka Tanew

do Narola (miasta) z włączeniem obszaru gminy Narol, droga Narol (miasto)—Cieszanów, droga Cieszanów—Lubaczów z włączeniem obszaru gminy Lubaczów, linja kolejowa Lubaczów—Jarosław aż do przecięcia się z rzeką Sanem, rzeka San aż do Przemyśla, linja kolejowa Przemyśl—Chyrów z włączeniem obszaru obu tych gmin;

3) na zachodzie Dęblin (ujście rzeki Wieprz do Wisły), linja kolejowa Dęblin—Radom z włączeniem obszaru gminy Radom, droga Radom—Szydłowiec—Rejów—Kielce do przecięcia się z linją kolejową Radom—Kielce z włączeniem obszaru gmin Szydłowiec i Rejów, linja kolejowa Radom—Kielce z włączeniem obszaru gminy Kielce, droga Kielce—Chęciny—Jędrzejów do przecięcia się z rzeką Nidą z włączeniem obszaru gminy Chęciny, rzeka Nida do ujścia jej do rzeki Wisły, rzeka Wisła do ujścia do niej rzeki Dunajec, rzeka Dunajec do Nowego Sącza z włączeniem całej szerokości rzeki Dunajec;

4) od południa linja kolejowa Nowy Sącz—Grybów—Jasło—Krosno—Sanok—Ustrzyki Dolne—Chyrów z włączeniem obszaru gmin tychże miejscowości.

Dla zakładów wodno-elektrycznych południową granicę obszaru działania rozporządzenia stanowi południowa granica Państwa; zachodnią granicę stanowi rzeka Dunajec na całej szerokości, łącznie z pasem 3 km na zachód od rzeki aż do jej styku z granicą czechosłowacką w gminie Niedzica (powiat Nowy-Targ); wschodnią granicę stanowi rzeka San od gminy Uherce włącznie (powiat Lisko), aż do jej źródeł z pasem 3 km na wschód od tej rzeki.

Prezydent Rzeczypospolitej może na wniosek Rady Ministrów rozciągnąć działanie niniejszego rozporządzenia i na inne obszary Rzeczypospolitej.

Art. 6. Ulgi, przyznane niniejszem rozporządzeniem obejmują:

1) zwolnienie od opłat stemplowych, przewidzianych w rozdziale dziewiętnastym ustawy z dnia 1 lipca 1926 r. o opłatach stemplowych (Dz. U. R. P. Nr. 98, poz. 570), o ile kapitał zakładowy lub wkład rzeczowy są przeznaczone na nakłady, wymienione w art. 3;

2) zwolnienie od opłat państwowych i samorządowych pism, dotyczących przejścia własności rzeczy nieruchomych, oraz pism, stwierdzających umowę o najem lub dzierżawę nieruchomości, jeżeli przejście własności, najem lub dzierżawa stanowi nakład, wymieniony w art. 3;

3) zwolnienie od państwowego podatku przemysłowego, pobieranego w formie podatku od obrotu, oraz od dodatków samorządowych do tego podatku;

4) co do budowli, stanowiących nakłady, wymienione w art. 3, przedłużenie terminu ośmioletniego, ustalonego w art. 1 ustawy z dnia 22 września 1922 r. o ulgach dla nowowznoszonych budowli (Dz. U. R. P. Nr. 88, poz. 786), do lat piętnastu, w południowej zaś części obszaru działania niniejszego rozporządzenia, ograniczonej od północy linją Wisły i Sanu, — do lat dwudziestu, oraz przedłużenie terminu piętnastoletniego zwolnienia od podatku od nieruchomości względnie podatków budynkowych do lat dwudziestu pięciu na całym obszarze działania niniejszego rozporządzenia;

5) prawo nabywania w drodze wywłaszczenia gruntów, niezbędnych dla nakładów, określonych w art. 3, przy zachowaniu dzielnicowych przepisów o wywłaszczeniu z tem, że na obszarze województw krakowskiego, lwowskiego, stanisławowskiego i tarnopolskiego mają odpowiednie zastosowanie postanowienia ustawy z dnia 17 lutego 1878 r. (Nr. 30 Dz. u. p.);

6) prawo pierwszeństwa w nabywaniu celem poczynienia nakładów, określonych w art. 3, gruntów przy parcelacjach nieruchomości ziemskich, przeprowadzanych na zasadzie ustawy z dnia 28 grudnia 1925 r. o wykonaniu reformy rolnej (Dz. U. R. P. z roku 1926, Nr. 1, poz. 1), a to przed kandydatami, wymienionymi w art. 45, 51 i 53 tejże ustawy;

7) prawo pierwszeństwa w nabywaniu od zarządów majątku państwowego celem poczynienia nakładów, określonych w art. 3, lub dla zaspokojenia potrzeb ruchu przedsiębiorstwa:

a) wszelkich materjałów budowlanych zarówno pochodzenia roślinnego, jak mineralnego,

b) wszelkich rud i kopalin, oraz ich przetworów,

c) drzewa i produktów jego przerobu, potrzebnych dla celów przemysłowych;

8) prawo pierwszeństwa w uzyskiwaniu zezwoleń na użytkowanie wód, jako źródła energji motorycznej.

Ponadto przedsiębiorstwom, które zobowiążą się do poczynienia nakładów, wymienionych w art. 3, w południowej części obszaru działania niniejszego rozporządzenia ograniczonej od północy linją Wisły i Sanu, oraz nieruchomościom, wchodzącym w skład tych przedsiębiorstw, udziela się oprócz ulg wyżej wymienionych, zwolnienia od wszelkich podatków bezpośrednich państwowych i samorządowych, oraz dodatków samorządowych do bezpośrednich podatków państwowych z wyjątkiem dodatków samorządowych do podatku gruntowego.

Art. 7. Przewidzianych w niniejszem rozporządzeniu ulg udziela się na przeciąg dziesięciu lat, a w rejonie południowej części obszaru działania niniejszego rozporządzenia, ograniczonym od północy linją Wisły i Sanu, na przeciąg piętnastu lat, licząc od chwili ogłoszenia decyzji, ustalającej prawo do ulg, w Monitorze Polskim (art. 9), o ile rozporządzenie niniejsze nie przewiduje innych terminów trwania ulg.

O ile chodzi o podatki bezpośrednie (art. 6, punkt 3 oraz ustęp ostatni), okres ulgowy kończy się w dniu 31 grudnia tego roku, w którym upływa lat dziesięć, względnie piętnaście od ogłoszenia decyzji, ustalającej prawo do ulg.

Art. 8. O udzielenie ulg, wymienionych w art. 6, mogą się ubiegać przedsiębiorstwa, wymienione w art. 2 w ciągu pięciu lat od dnia wejścia w życie niniejszego rozporządzenia.

Mamy do czynienia z przypadkiem uprzywilejowania przedsiębiorstw, leżących na obszarze uznanym za dogodny pod względem strategicznym.

Motyw strategiczny łączy się z motywem dzielnicowym, mamy więc do czynienia z motywem dzielnicowo-strategicznym.

Do korzystania z ulg mają prawo przedsiębiorstwa typów określonych.

Ulgi dotyczą zwolnienia od podatków, prawa nabywania w drodze wywłaszczenia niezbędnych gruntów, prawa pierwszeństwa w nabywaniu gruntów przy parcelacjach nieruchomości ziemskich, prawa pierwszeństwa w nabywaniu od zarządów majątku państwo-

wego, wymienionych w rozporządzeniu materjałów, prawa pierwszeństwa w uzyskiwaniu zezwoleń na użytkowanie wód, jako źródła energji motorycznej.

§ 2. Dwa przedsiębiorstwa cynkowe.

W r. 1926 grupa Harimana zainteresowała się sfinansowaniem przedsiębiorstwa cynkowego Giesche na Górnym Śląsku.

W dniu 30 kwietnia 1926 r. została wydana ustawa o popieraniu przemysłu cynkowego. Artykuł pierwszy powyższej ustawy brzmi, jak następuje:

„Upoważnia się Radę Ministrów do udzielenia przedsiębiorstwom przemysłu cynkowego poniżej wyszczególnionych ulg, o ile od przyznania tych ulg uzależnione są nowe inwestycje kapitału zagranicznego w krajowych przedsiębiorstwach w wysokości, zapewniającej podniesienie i udoskonalenie produkcji.

Ulgi powyższe dotyczyć mogą:

a) częściowego, lub zupełnego zwolnienia od zapłaty nieuiszczonej reszty podatku majątkowego, przypadającego w myśl przepisów ustawy z dn. 11 sierpnia 1923 r. o podatku majątkowym (Dz. Ust. Rz. P. Nr. 94, poz. 746), przyczem sumę ogólną podatku majątkowego, ustaloną w art. I, oraz sumę ustaloną w art. 8 punkt 2 powołanej ustawy zmniejsza się o sumy, skreślone w drodze ulgi.

b) zwrotu uiszczonego cła przywozowego od rudy cynkowej i ołowianej, względnie cła wywozowego od cynku ołowiu i jego fabrykatu (prócz starego łogu), o ile cło takie byłoby w przyszłości wprowadzone".

Na wydanie ustawy wpłynął motyw ściągnięcia kapitału zagranicznego. W polskiej polityce jednakowym szacunkiem cieszą się dwa motywy: motyw popierania kapitału krajowego i motyw ściągnięcia kapitału zagranicznego. Czasami jedno i to samo przedsiębiorstwo powołuje się kolejno na te dwa motywy, nasamprzód żąda kredytów państwowych i powołuje się na motyw popierania kapitału krajowego, a potem żąda ulg, motywując to pożytkiem przyciągnięcia kapitału zagranicznego.

Przy powoływaniu się na jeden z tych dwóch motywów panuje zupełna dowolność, odgrywa zwykle rolę chwilowy interes przedsiębiorstwa.

Ustawa została sformułowana bardzo niezręcznie. Należało przyznanie ulg uzależnić od dokonania inwestycji, bez wyszczególnienia narodowości kapitału angażowanego w nowych inwestycjach.

Udzielenie przywilejów kapitałowi zagranicznemu, których się pozbawia kapitał krajowy jest kapitulacją, to jest systemem, z którego dobrodziejstw korzystał kapitał zagraniczny w Turcji i innych państwach wschodnich.

Po wydaniu tej ustawy skorzystało z jej dobrodziejstw przedsiębiorstwo Gieschego. Wkrótce potem inne przedsiębiorstwo cynkowe w Posce — „Lipiny", zażądało przyznania sobie tych samych ulg w myśl ustawy. Ministerstwo Skarbu było bardzo zmartwione niemożnością odmowy i koniecznością przyznania „Lipinom" prawa korzystania z dobrodziejstw ustawy. Nie chcąc jednak, aby inne przedsiębiorstwa poszły za przykładem „Lipin", wydało rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 6 marca 1928 r. o uchyleniu ustawy z dn. 30 kwietnia 1926 r. o popieraniu przemysłu cynkowego.

Zasadniczy artykuł powyższego rozporządzenia brzmi, jak następuje:

„Uchyla się ustawę z r. 1926. Prawa już nabyte przez przedsiębiorstwa przemysłu cynkowego na mocy ustawy z r. 1926 zachowują nadal swoją moc".

W ten sposób pozbawiono inne przedsiębiorstwa cynkowe prawa do korzystania z ulg, przewidzianych w ustawie z r. 1926.

Mamy więc w Polsce dwa przedsiębiorstwa cynkowe uprzywilejowane; jedno z nich Giesche korzysta z przywilejów na mocy ustawy, wydanej w celu udzielenia mu przewidzianych w ustawie przywilejów, drugie „Lipiny", wskutek braku podstawy prawnej — do ich odmowy.

§ 3. Państwowa Fabryka Olejów Mineralnych „Polmin".

Ustawa z dnia 2 maja 1919 r. o wyłącznem upoważnieniu państwa do zakładania rurociągów, służących do prowadzenia gazów ziemnych, regulowania produkcji i użytkowania ich, postanawia, że prawo to może rząd przenieść na zrzeszenia lub osoby fizyczne, na czas ograniczony.

W dniu 8 kwietnia 1927 r., został zatwierdzony statut „Polminu". Według art. 3, punkt F, tego statutu, zakres działalności „Polminu" obejmuje pomiędzy innemi, wykorzystywanie uprawnień, przyznanych Państwu, ustawą z dnia 2 maja 1919 r. w przedmiocie zakładania rurociągów i urządzeń pomocniczych do przewodzenia palnych gazów ziemnych.

W ten sposób „Polmin" zdobył sytuację uprzywilejowaną.

Sytuacja uprzywilejowana polega zwykle na pozyskaniu jakiejś ulgi, naprzykład ulg podatkowych, ulg celnych i t. p. Tym razem „Polmin" został dysponentem uprawnień publicznych. Od jego decyzji zależy, czy inne przedsiębiorstwo naftowe, będzie mogło przeprowadzić rurociąg z szybu gazu ziemnego do własnej rafinerji.

Istnieje niebezpieczeństwo, że w tym wypadku „Polmin" będzie się rządził swym własnym interesem, jako przedsiębiorstwa i że zlekceważy interes publiczny. Dysponentem uprawnień publicznych mogą być tylko instytucje, kierujące się w swych decyzjach — interesem publicznym. Nie należało narażać „Polminu" na pokusy.

W ustawach zagranicznych, ustalających ingerencję ciał publicznych do życia gospodarczego, postanawia się, że członkowie decydujących ciał publicznych nie powinni mieć żadnych zainteresowań prywatno-gospodarczych.

„Polmin" jest przedsiębiorstwem użyteczności prywatnej, należącem do Państwa.

* * *

Na mocy rozporządzenia Pr. Rz. z dn. 25 lutego 1922 r. w przedmiocie ustalania ceny ropy bruttowej, „Polmin" pozyskał prawo pierwokupu ropy bruttowej, po cenie dwa razy niższej niż cena ropy nettowej.

Ropa naftowa jest własnością właściciela powierzchni gruntu. Za przyzwolenie na wydobywanie ropy, właściciel gruntu otrzymuje od przedsiębiorcy naftowego część wydobytej ropy, która się nazywa „ropą bruttową". Ropa, będąca własnością przedsiębiorcy naftowego, nazywa się „ropą nettową".

Ustawa z dnia 1 maja 1923 r. w przedmiocie zakupu ropy bruttowej dla „Polminu" zniosła przymus oddawania „Polminowi" ropy bruttowej po cenie przymusowej, ustalanej przez państwo. Utrzymała jednak obowiązek przymusowego oddawania „Polminowi" ropy bruttowej po cenie targowej. Dyrekcja „Polminu" winna oświadczyć do dnia 10-ego każdego miesiąca, czy ma zamiar wykorzystać prawo zakupu ropy bruttowej, wyprodukowanej w poprzednim miesiącu.

W ten sposób „Polmin" korzysta z przywileju publicznego przy zaopatrywaniu się w ropę.

W rozdziale o przemyśle naftowym, doszliśmy do wniosku, że producenci ropy naftowej nie mają sytuacji monopolistycznej

na rynku krajowym i że z tego powodu niema podstaw do poddania ich normom użyteczności publicznej, a więc obowiązkowi dostawy ropy.

Z drugiej strony, nie można przytoczyć motywu, któryby legitymował przyznanie „Polminowi" prawa korzystania z ceny ulgowej, albo z prawa pierwokupu, to znaczy przywileju zaopatrzenia się w ropę w uprzywilejowanym terminie z prawem pierwszeństwa.

* * *

Państwowa polityka naftowa dąży w zasadzie do utrzymania ceny ropy na wysokim poziomie, uważając słusznie, że wysoka cena ropy zachęca do wiercenia nowych szybów.

Zdarzyło się parę razy, że „Polmin" nie zakupił w dniu 10-tym miesiąca oferowanej mu ropy bruttowej, wywołał w ten sposób na rynku spadek cen ropy i wówczas na wolnym rynku w kilka dni później nabył ropę po cenie niższej, niż mu była oferowana w dniu 10-tym danego miesiąca.

Okazuje się więc, że przedsiębiorstwo państwowe użyteczności prywatnej, kierujące się słusznie w swej działalności motywem wygospodarzenia największego dochodu, potrafi zdobyć się na posunięcia, będące w sprzeczności z wytycznemi polityki państwowej.

W danym wypadku, należące do państwa przedsiębiorstwo użyteczności prywatnej, korzystające z uprawnień publicznych i będące dysponentem uprawnień publicznych, w pewnych momentach postępuje wbrew założeniom polityki państwowej.

Odmowa zakupu ropy bruttowej, w dniu 10-tym miesiąca i zakupienie w kilka dni później tejże ropy po cenie niższej zdarzyło się przed kilkoma laty raz, czy dwa razy. Omawiany wypadek niema właściwie żadnego znaczenia praktycznego, ma jednak duże znaczenie formalne.

* * *

„Polmin" jest przedsiębiorstwem użyteczności prywatnej, niema więc motywu, któryby nakazywał poddanie go innym normom użyteczności publicznej, niż prywatne przedsiębiorstwa naftowe.

Możnaby ostatecznie stanąć na stanowisku, że „Polmin", korzystający z uprawnień publicznych, winien być poddany normom użyteczności publicznej. Ponieważ jednak kwestjonuję słuszność przyznania przedsiębiorstwu użyteczności prywatnej uprawnień publicznych, więc odrzucam z tego powodu postulat poddania dzia-

łalności „Polminu" normom użyteczności publicznej, z tego tylko powodu, że jest własnością państwa.

Jednak w r. 1926, w książce p. t. „Skomercjalizowana Racja Stanu" — skrytykowałem „Polmin" za sprzedaż wytworów naftowych po cenie ulgowej jednemu z odbiorców.

Przedsiębiorstwo użyteczności prywatnej ma przecież prawo dowolnego stosowania metody cen różniczkowych i ulgowych; prawo to traci dopiero, gdy zdobywa na rynku sytuację monopolistyczną i z tego powodu winno być poddane normom użyteczności publicznej.

Ta sprzeczność zajętych stanowisk wynika stąd, że każde większe przedsiębiorstwo użyteczności prywatnej, z chwilą, gdy państwo staje się jego właścicielem, jest poddawane normom użyteczności publicznej, nawet wówczas, gdy analogiczne przedsiębiorstwo prywatne jest wolne od obowiązków użyteczności publicznej, i nikomu nie wpada do głowy, aby obowiązek ten mu narzucać.

Wynika to stąd, że angażowanie środków państwowych w przedsiębiorstwie, daje się wylegitymować tylko motywem bliżej nieokreślonego obowiązku obsługi publicznej.

Gdyby państwo założyło fabrykę koronek, to napewno oburzanoby się, gdyby ta fabryka sprzedawała te same koronki jednym odbiorcom drożej, a drugim taniej, jakkolwiek nie zaprzecza się żadnej prywatnej fabryce koronek prawa sprzedawania koronek po dowolnej cenie.

Oczywiście, że każde przedsiębiorstwo państwowe jest przedsiębiorstwem uprzywilejowanem.

§ 4. Przedsiębiorstwo samochodowe „Ursus".

Ustawa z dnia 3 lutego 1931 r. o Państwowym Funduszu Drogowym postanawia w art. 7:

Od pojazdów mechanicznych, typów ustalonych przez Ministra Spraw Wojskowych w porozumieniu z Ministrem Przemysłu i Handlu, uiszcza się opłatę w wysokości 40% norm, wskazanych w art. 6.

Artykuł 6 ustanawia opłaty od pojazdów mechanicznych.

* * *

Historja przedsiębiorstwa „Ursus" jest dosyć znana i była przeze mnie opisana w pracach p. t. „Skomercjalizowana Racja Stanu" i „Ośrodki Dyspozycji Gospodarczej w Polsce". Przy pomocy Banku Gospodarstwa Krajowego, „Ursus" produkował samochody według licencji S. P. A. W końcu r. 1929, zdano sobie sprawę,

że produkcja na licencji S. P. A. jest nieudana. Postanowiono wszcząć pertraktacje z zagranicznem przedsiębiorstwem samochodowem, na podstawie zobowiązania rządu polskiego do zakupu samochodów krajowych od firmy „Ursus" i ulg w ustawie o funduszu drogowym.

Pertraktowano z Ansaldo, Chevrolette, Citroen, Chirsler, Fiat, Renault, Saurer, Skoda, Blum-Latil i paru innemi.

Zawarto umowę z Saurerem. Podobno specjalna komisja ekspertów od Saurera badała na miejscu w „Ursusie" możliwości przyszłej fabrykacji i podobno orzekła, że koszt fabrykacji może być po pewnym czasie i przy pewnych warunkach o 17% tańszy niż w Szwajcarji.

Firma Saurer ma w Szwajcarji duże biura techniczne, pracujące dla wszystkich jej licencjonarjuszy.

Bank Gospodarstwa Krajowego, po unieruchomieniu poważnych kapitałów w „Ursusie", odstąpił „Ursusa" Państwowym Zakładom Inżynierji za 32 miljony złotych, z zapłatą w ciągu 35 lat na 4% rocznie.

„Ursus" wędruje od Ministerstwa do Ministerstwa z pominięciem Ministerstwa Sprawiedliwości.

Państwowe Zakłady Inżynierji zaciągnęły u Saurera pożyczkę w wysokości 1 miljona dolarów. Saurer otrzymuje gwarantowane, roczne minimum opłat licencyjnych.

Utworzono Towarzystwo Sprzedażne Samochodów, wyprodukowanych w „Ursusie", pod firmą „Arbon". Samochody, wyprodukowane w „Ursusie", będącym własnością Ministerstwa Spraw Wojskowych są dostarczane za pośrednictwem „Arbonu" Ministerstwu Spraw Wojskowych. Od tych dostaw pobiera „Arbon" 15% prowizji. Podobno w „Arbonie" firma Saurer nie bierze udziału i była nawet niezadowolona z tego, że nazwa firmy pochodzi od miasteczka szwajcarskiego, będącego siedzibą Saurera. Jeżeli te moje informacje są prawdziwe, i jeżeli prowizje „Arbonu" nie są obciążone obowiązkiem wypłat na rzecz firmy Saurer, to trudno zrozumieć potrzebę takiej konstrukcji, przy której dostawy dla Ministerstwa Spraw Wojskowych z fabryki, należącej do Ministerstwa Spraw Wojskowych, są obciążone kosztami pośrednictwa.

Oczywiście, samochody ursusowskie według licencji Saurera opłacają tylko 40% normalnego podatku drogowego.

Według moich informacyj, w samochodach „Saurerowskich" ramy pękają stale w najrozmaitszych miejscach po przebyciu 10 000 klm. Dotychczas podobno nie wykonano w Polsce ani jednego samochodu typu Saurera, tylko montowano je z części zagra-

nicznych. Wykonano podwozia, które nie pasowały do silników i trzeba je było oddać na szmelc. Ceny są wyższe, niż ceny innych samochodów, chociaż Saurery są tylko w kraju montowane.

Ponieważ ze zbytem Saurerów są duże trudności, więc „Arbon" zakłada własne linje autobusowe, otrzymując Saurery na kredyt. Podobno szoferom nie wolno zaglądać do motorów i ich reperować, co oczywiście niesłychanie zmniejsza sprawność motoryzacyjną Polski.

Postęp w produkcji samochodów jest bardzo szybki. Niema gwarancji, że patentu Saurera w pewnym momencie nie spotka taki sam los, jak patent S. P. A.

Od czasu do czasu zjawia się w Polsce głębokie przekonanie, że dany patent jest najlepszym i ostatnim wyrazem techniki. Wiara w istnienie ostatniego wyrazu techniki jest cechą krajów zacofanych pod względem technicznym i łatwo ulegających jednostronnym i bezkrytycznym uniesieniom technicznym. Łączy się z tym ambicja samodzielnej produkcji na zakupionym patencie zagranicznym i niechętny stosunek do powstania w kraju filji przedsiębiorstwa zagranicznego i przerzucenia nań ryzyka produkcji według określonego patentu.

Niezmiernie silnie występuje ten prąd w Rosji współczesnej, której dogmatem jest „ostatni" wyraz techniki.

§ 5. Łuszczarnia ryżu w Gdyni.

Przed paru laty, zaniepokojono się w Polsce nadmiernym przywozem ryżu surowego do krajowych łuszczarń i postanowiono skontyngentować przywóz ryżu surowego.

Jednocześnie postanowiono skoncentrować produkcję ryżu łuszczonego w fabryce gdyńskiej. W jej dochodach partycypują przedsiębiorstwa, które zawiesiły produkcję.

Przedsiębiorstwo gdyńskie otrzymuje ryż wyłuskany, lecz w błonce, niepolerowany, do wyrobu ryżu polerowanego za opłatą cła ulgowego. Przedsiębiorstwo, które chciałoby podjąć produkcję ryżu łuszczonego w innej fabryce, opłacałoby cło normalne od ryżu polerowanego i nie mogłoby konkurować z łuszczarnią gdyńską.

Przy koncentrowaniu produkcji w ryżowni gdyńskiej miał miejsce następujący wypadek. Obywatel polski miał ryżownię w Gdańsku. Rząd polski nie mógł pozbawić przedsiębiorstwa gdańskiego prawa sprowadzania ryżu wyłuskanego, lecz w błonce, niepolerowanego, do wyrobu ryżu polerowanego za opłatą cła ulgowego. Właściciel ryżowni gdańskiej miał jednocześnie młyn w Polsce i prowadził handel mąką. Ministerstwo Przemysłu i Handlu zagroziło mu, że jeśli nie zredukuje produkcji ryżu w swem przedsiębiorstwie gdańskiem do wyznaczonych przez Ministerstwo rozmiarów, to jego młyn w Polsce nie otrzyma premij wywozowych na mąkę i będzie w ten sposób poszkodowany. Urządzono sąd rozjemczy w Warszawie pomiędzy syndykatem ryżowni a właścicielem ryżowni w Gdańsku. Oczywiście, sprawę wygrał faworyzowany przez rząd syndykat ryżowni, koncentrujący produkcję w ryżowni gdyńskiej. Biedny właściciel młyna powoływał się na to, że młyn, którego jest współwłaścicielem miał przywilej przemiału od czasu króla Jana Kazimierza. Ryżownie gdańską nabył emigrant rosyjski, na którego już nie było można wywrzeć nacisku w Polsce. Senat gdański przyznał mu cło ulgowe na sprowadzany z zagranicy ryż.

Cała produkcja ryżu łuszczonego jest od paru lat skoncentrowana w fabryce gdyńskiej, na mocy przywileju opłaty cła ulgowego od ryżu surowego; tylko w Gdańsku funkcjonuje jedna łuszczarnia. Poważnym motywem, wpływającym na powyższy kierunek polityki państwowej był motyw dzielnicowy, szło o popieranie przemysłu w porcie polskim. Mamy tutaj do czynienia z jedną z odmian motywu dzielnicowego — motywem portowym.

Syndykat łuszczarń, produkujący ryż łuszczony w łuszczarni gdyńskiej — korzysta z wysokiej ochrony celnej i ma wskutek tego poważne dochody. Jest to przedsiębiorstwo uprzywilejowane.

§ 6. Przedsiębiorstwa żeglugowe.

Państwowem przedsiębiorstwem jest Państwowa Żegluga Polska.

Państwowa Żegluga Polska do spółki z angielskiem Towarzystwem Żeglugowem Ellerman Wilson Line — utworzyły przedsiębiorstwo Brytyjsko-Polskie. Na spółkę z towarzystwem duńskiem utworzono Polsko Transatlantyckie Tow. Okrętowe.

Uprzywilejowanie tych przedsiębiorstw nie opiera się na żadnej ustawie, jest kwestją faktu i wynika z poparcia władz państwowych i Skarbu.

Faworyzowanie żeglugi krajowej jest wszędzie praktykowane i należy do powszechnie uznanych narzędzi polityki państwowej.

W Polsce mamy zespół, składający się z następujących trzech członków:

1) połączenie komunikacyjne portu gdyńskiego z polskiem zapleczem,
2) urządzenie portu,
3) popieranie żeglugi polskiej.

Przy realizowaniu powyższego zespołu trzeba przestrzegać pewnej kolejności, ze względu na ograniczone możliwości skarbowe.

Do pierwszej kolejności należało włączyć budowę kolei do Gdyni i budowę portu gdyńskiego i urządzeń w nim.

Do drugiej kolejności — ozdabianie portu, budowę okazałych gmachów i tworzenie żeglugi.

Posiadanie własnej żeglugi jest ogromną przyjemnością i daje wielką satysfakcję. Krytyka, z powodu budowy żeglugi w tempie przedwczesnem i przyspieszonem — drażni. Posiadanie własnych okrętów napawa dumą. Świadczy to, że długie i przewlekłe odsunięcie Polski od morza wywołało silną uczuciową reakcję i potrzebę widocznej kompensaty. Mamy więc tutaj do czynienia ze zjawiskiem politycznem, a nawet emocjonalno-politycznem.

Opinja powszechnie aprobowała zarówno pomnażanie liczby okrętów polskich, jak i ozdabianie Gdyni. Cieszono się, że w Gdyni jest piękna poczta i piękny gmach Banku Gospodarstwa Krajowego.

Tem niemniej, pogwałcenie naturalnej kolejności dało ujemne wyniki. Do ozdobionej Gdyni kolej śląsko-gdyńska jest niedokończona, w budowie portu podobno też są defekty. Tak przynajmniej oświadczył przedstawiciel Polski przed Trybunałem Haskim.

Potrzeby żeglugi polskiej i jej faworyzowania nikt nie kwestjonuje. Ważnem jednak jest, aby przestrzegać pewnej kolejności; sztuka polityczna polega na umiejętności finansowania zamierzeń, a przy finansowaniu zamierzeń nawet najbogatsze państwa i przedsiębiorstwa muszą przestrzegać pewnej kolejności. W rzeczywistości najbogatsze państwa i najbogatsze przedsiębiorstwa mają najwięcej poczucia i zrozumienia dla twardego nakazu kolejności, gdyż mają najwięcej doświadczenia. Państwa uboższe i mniej doświadczone wdrażają się dopiero do kolejności i ta nauka jest często bardzo kosztowna.

ROZDZIAŁ VI.

PRZEDSIĘBIORSTWA UPRZYWILEJOWANE Z POWODU SWYCH ROZMIARÓW.

Omówione przez nas przedsiębiorstwa uprzywilejowane są przedsiębiorstwami wielkiemi i często nowocześnie urządzonemi. Warunkiem, pod którym udzielono przywilejów przedsiębiorstwu Gieschego, było zmodernizowanie jego urządzeń przy pomocy znacznych inwestycyj; w „Polminie" skarb zainwestował sporo miljonów złotych i szczycimy się, że „Polmin" jest nowoczesną rafinerją, przemilczając zwykle, że wybudowana ona została przez rząd austrjacki w okresie, kiedy, przy ówczesnej zdolności wytwórczej przemysłu rafineryjnego, wydobycie ropy było większe, niż zdolność wytwórcza rafineryj, „Polmin" zaś został rozszerzony i zmodernizowany przez rząd polski w okresie spadku wydobycia ropy i niemożności wyzyskania zdolności wytwórczej polskiego prywatnego przemysłu rafineryjnego; czyż trzeba dodawać, że łuszczarnia ryżu jest nowocześnie urządzona i że musi opłacać koszty amortyzacji nieczynnych łuszczarń; „Ursus" to oczywiście techniczny cud świata, techniczne urządzenia „Ursusa" były przedmiotem powszechnego zachwytu nawet w tym czasie, gdy robił samochody według licencji SPA i to do ostatniej chwili. W żegludze polskiej sprawa przedstawia się cokolwiek gorzej, gdyż zakupiono stare, transatlantyckie graty i pomimo to do każdej podróży zamorskiej skarb musi dopłacać. Do tego jednak, że okręty są stare i nienowoczesne, czynniki miarodajne nie lubią się przyznawać. Jest to starannie ukrywany wstyd w rodzinie.

Wielkie przedsiębiorstwo staje się przedsiębiorstwem uprzywilejowanem z trzech powodów:

1) nowoczesne urządzenie zapewnia mu wysoką rangę; im więcej się oczekuje od ostatniego słowa techniki, tem większą wartość przydaje się wielkiemu, nowocześnie urządzonemu przedsiębiorstwu;

2) wielkie przedsiębiorstwo, zmniejszające swoją wytwórczość, zwalnia w jednej miejscowości znaczną ilość robotników, zaś bezrobocie jest zjawiskiem, któremu z motywów publicznych państwo stara się zapobiec;
3) niewypłacalność wielkiego przedsiębiorstwa ma rozgłos, odbijający się ujemnie na zaufaniu do całego gospodarstwa narodowego.

W okresie wczesnego kapitalizmu niewiele było przedsiębiorstw „wielkich", „miarodajnych", „czołowych", produkcja rozłożona była na szereg przedsiębiorstw i upadek żadnego z nich nie rozstrzygał o stanie danej gałęzi przemysłu.

Jeszcze przed ćwierć wiekiem można było zajmować się stosunkami gospodarczemi w poszczególnym kraju, nie znając nazw firm; obecnie jest to niemożliwe. Poznawanie stosunków w przemyśle żelaznym niemieckim należy rozpoczynać od badania firmy Vereinigte Stahlwerke, w chemicznym — od I. G. Farbenindustrie i t. d.; odnośnie innych krajów jest podobnie. Im później w danym kraju rozpoczął się rozwój przemysłowy, tem większą rolę w jego życiu gospodarczem odgrywają bardzo wielkie i nowocześnie urządzone przedsiębiorstwa. W krajach dawniejszego kapitalizmu występują w poważnej ilości przedsiębiorstwa średniej wielkości, jak np. we Francji i Anglji. Przed dziesięciu laty spotkałem znajomego w Londynie, który poprzedniego dnia zwiedzał angielską fabrykę papieru i zaczął mi się rozwodzić nad staroświeckością jej urządzenia; turbiny wodne z przed 200 lat, kwalifikujące się do muzeum, maszyny — pożal się Boże i t. d.; bez żadnej ukrytej myśli zadałem mu dobrodusznie pytanie, jakim jest papier, produkowany w tej fabryce i oczekiwałem odpowiedzi, że nie da się oczywiście porównać z papierem niemieckim. Otrzymałem nieoczekiwaną zgoła odpowiedź: papier, prawda, trzeba to przyznać, jest jednym z najlepszych na świecie.

W krajach o dawniejszej i dłuższej historji przemysłowej występują jednocześnie różne formacje przemysłowe, mianowicie drobne, średnie i większe przedsiębiorstwa. W krajach odniedawna uprzemysłowionych rzucają się przedewszystkiem w oczy oazy wielkoprzemysłowe, co tłumaczy się tem, że im później kraj się uprzemysławia, tem nowocześniejsze wzory kopjuje. Ciekawą jest pod tym względem Rosja, zarówno przedwojenna, jak i sowiecka. W szeregu gałęzi przemysłu miała ona największe na kontynencie zakłady, najnowocześniej urządzone, nigdzie w Europie nie było takich kolosów włókienniczych, jak w Moskwie.

W tej jednostronności kryje się przestroga. Nadmierny rozwój formacji wielkich zakładów nasuwa niepokojące pytanie, czy nie

wytwarza się w ten sposób dysproporcja. Wszak tkanina z wielkiego zakładu musi przejść przez mniejszy zakład konfekcyjny, nim się dostanie do bezpośredniego odbiorcy, skóra przez zakład szewcki, żelazo z wielkiej huty przez mniejszy zakład mechaniczny, albo rzemieślniczy.

System produkcji wielkofabrycznej wymaga kosztownego i ciągłego kontrolowania procesów produkcyjnych. Idzie o to, aby błąd, który zrobiono przy wykonywaniu poszczególnej fazy natychmiast spostrzec i, o ile się da, poprawić, w przeciwnym bowiem razie produkt może niepotrzebnie przejść jeszcze przez kilkanaście faz następnych. W tych wypadkach, gdy można decentralizować produkcję, kontrola wykonywanego na obstalunek przez mniejszy zakład procesu jest tańsza i skuteczniejsza, gdyż dokonywa się przy odbiorze towaru przez przedsiębiorcę, dającego zlecenie; przedsiębiorca odrzuca towar źle wykonany, gdy w wielkiej fabryce musi robotnikowi zapłacić za źle wykonaną robotę i naraża się na to, że źle obrobiony towar przejdzie przez kilka faz następnych, nim błąd będzie spostrzeżony. Doprowadza to często do wyzysku chałupnika, ale jest skutecznem narzędziem potanienia produkcji i jej decentralizacji.

Postęp techniczny jest największym rewolucjonistą. Oto, co pisze docent Politechniki Warszawskiej p. Ludwik Wasilewski:

„Otóż z punktu widzenia opanowania technicznego i kalkulacji jest zupełnie nieobojętne, w jakich aparatach masowa produkcja ma się odbywać; czy ma się prowadzić pracę w większej ilości jednostek mniejszych, czy też w małej ilości jednostek wielkich. I tutaj właśnie istnieje już nietylko korzyść, lecz nieprzeparty mus tworzenia wielkich jednostek aparaturowych, a unikania większej ilości mniejszych. Przejście jednak z aparatury mniejszej do większej z reguły przedstawia bardzo poważne trudności, jeśli chodzi o opanowanie techniczne takiego zespołu. Najzupełniej nie jest to zwykłe powiększenie wymiarów aparatury małej przez pomnożenie. Wprost przeciwnie — aparatura wielka pociąga za sobą zmianę stosunków nietylko ilościowych, lecz i jakościowych we wszystkich parametrach technologicznych — czy to będzie przewodnictwo cieplne, czy zużycie aparatury, czy ruch materjałów wewnątrz aparatu, czy zasada przeciwprądu, czy też transport, ciągłość pracy, jednorodność produktu i cały szereg innych".

„Zmiany tych parametrów nie dają się zazwyczaj dokładnie wyliczyć, ani przewidzieć, można tylko przypuszczać, że z reguły ułożą się one jak najbardziej korzystnie dla przebiegu procesu — w tem znaczeniu, że koszty produkcji dla większej jednostki produkcyjnej w grupie energetycznej oraz w grupie surowcowej wraz

ze zużyciem aparatury będą o wiele mniejsze. I właśnie troska o te dwie pozycje stwarzała w ciągu ostatnich lat kilku przymus tworzenia zakładów-olbrzymów, tworzenia monstrualnych pojedyńczych aparatów".

Entuzjasta postępu technicznego wyraźnie wskazuje na ryzyko kalkulacyjne, towarzyszące tworzeniu wielkich, nowoczesnych zakładów. W dalszym ciągu prof. Wasilewski robi następujące uwagi:

„Gdy wreszcie kosztem dużych wysiłków specjalnych, uciążliwych studjów i nakładem wielkich kapitałów — olbrzymy te zostały stworzone i technicznie opanowane, stwierdzono odrazu wprost niespodziewane korzyści pracy na tych olbrzymach".

„Kto szybciej wybudował sobie większą jednostkę produkcyjną i prędzej ją opanował, ten był w położeniu o wiele korzystniejszem, aniżeli konkurent. Pod znakiem tego wyścigu odbywał się postęp techniczny i walka konkurencyjna przemysłu ostatniej doby".

„Jak dalece w sferach przemysłowo-finansowych w ostatnich latach liczono się z twórczą potęgą umysłu technicznego, świadczy fakt, że w przedsiębiorstwach większych uwzględniano stale w kalkulacjach i bilansach, poza normalnie ustalonemi odpisami, również i odpisy na wypadek strat, spowodowanych wprowadzeniem w konkurencyjnych przedsiębiorstwach lepszych i rentowniejszych metod produkcji".

„Szalony wprost postęp techniczny wywołał w swoim czasie pewną reakcję, wyrażającą się w tem, że podjęto rozmowy, ażeby wprowadzić rodzaj zawieszenia broni w dziedzinie szermowania nowościami w metodach produkcji, przynajmniej na lat parę, czyli miano na pewien czas zawiesić wprowadzanie ulepszeń w dziedzinie produkcji oraz nie uruchamiać nowych produkcji nowemi metodami. Chodziło zapewne o to, ażeby starsze urządzenia się zamortyzowały (!) Poszczególne dyrekcje przedsiębiorstw nie pozwalały swoim wynalazcom zgłaszać nowych metod fabrykacji do ochrony patentowej, lecz sporządzały gotowe opisy patentowe, chowały je w swych stalowych kasach pancernych, komunikując tylko urzędowi patentowemu o istnieniu pierwszeństwa takiego to pomysłu, lub też wogóle trzymając nowy wynalazek w tajemnicy".

Nie można więc co rok ustawiać nowych urządzeń, dlatego, że taniej się na nich produkuje; wyrzucanie co rok przestarzałych niezamortyzowanych urządzeń kosztuje drożej, niż można zaoszczędzić na tańszej produkcji na najbardziej nowoczesnych urządzeniach. Potrzebnym jest umiar i dojrzałość przy stosowaniu najnowszych

zdobyczy techniki, pewna powściągliwość i konserwatyzm w stosunku do „ostatniego wyrazu nauki i techniki".

Pod wpływem postępu technicznego następuje substytucja jednego produktu przez inny, jak np. bawełny przez jedwab sztuczny, węgla przez wyzyskanie spadku wód, miedzi przez aluminjum, które wszędzie może być wydobyte z gliny, ropy naftowej przez syntetycznie otrzymywane płynne paliwo z węgla, saletry chilijskiej przez związki azotowe z powietrza i wody i t. d.

Ryzyko postępu technicznego istnieje w dziale upraw zbożowych; nowoczesne maszyny rolnicze nasuwają te same zagadnienia. Weźmy np. sprawę wyzyskania zdolności wytwórczej traktorów i innych złożonych maszyn rolniczych; Rosjanie szydzą z Amerykan, że na ich, względnie niewielkich, folwarkach maszyny są wyzyskane tylko w 30 do 40% zdolności wytwórczej. W Sowietach, w celu całkowitego wyzyskania maszyn zmusza się je do odbywania wędrówek od kołhozu do kołhozu, co je niszczy i skraca ich życie. Powstaje więc pytanie, co się bardziej opłaca, czy dłuższy wiek przy krótszej pracy, czy też krótszy wiek przy większym wyzyskaniu zdolności wytwórczej.

Dla nowoczesnego gospodarstwa podstawowe znaczenie ma fakt, że niemal żadna gałąź życia gospodarczego nie jest wolna od ryzyka postępu technicznego. W ostatni wyraz techniki wierzą tylko kierownicy „Ursusa" i „Mościc".

Wskutek tego niesposób stworzyć warunków trwałej opłacalności dla żadnej inwestycji, dla żadnej akcji, obligacji i listu zastawnego. Niema wskutek tego pewnych walorów. Jeszcze niedawno istniały walory pewne, w których wolno było lokować sumy małoletnich i fundusze drobnych ludzi. Były to t. zw. walory pupilarne, w Anglji Gilt-edged, w Niemczech Mündelsichere. Obecnie państwa zawieszają wypłatę procentów od obligacyj państwowych, waluty spadają, w Niemczech państwo redukuje przymusowo procenty od walorów pupilarnych.

W każdej gałęzi gospodarstwa narodowego, powstaje pytanie, co się bardziej opłaca:

1) czy usunięcie starych, niezamortyzowanych instalacyj i ustawienie na ich miejsce nowocześniejszych instalacyj. Wtedy tańsza produkcja na nowych instalacjach jest obciążona kosztami amortyzacji nowych i usuniętych starych, a jeszcze niezupełnie zamortyzowanych urządzeń;
2) czy kontynuowanie produkcji na starych urządzeniach; wówczas bieżące koszty produkcji są wyższe, ale nie są one obciążone kosztami amortyzacji nowoczesnych urządzeń.

Wybór jednej z tych dwóch alternatyw jest bardzo trudny; okazuje się często, że koszty produkcji na nowoczesnych urządzeniach są wyższe, niż na urządzeniach starych. Produkcja na urządzeniach starych, w pewnej części już zamortyzowanych, wymaga wyrobienia kwoty amortyzacyjnej tylko w stosunku do niezamortyzowanej części starych urządzeń; produkcja na nowoczesnych urządzeniach wymaga wyrobienia kwoty amortyzacyjnej dla zamortyzowania nowych urządzeń i niezamortyzowanej części usuniętych starych urządzeń.

Zwiększająca się kosztowność instalacji, wywołana postępem technicznym — sprawia, że w kosztach własnych wzrasta stosunkowo udział raty amortyzacyjnej, a maleje udział robocizny. Istnieją nawet działy produkcji, w których nowoczesne instalacje powodują, że w kosztach własnych maleją wydatki na surowce, bądź wskutek mniejszej ilości odpadków, bądź wskutek substytucji droższego surowca przez tańszy (patrz Część I, Rozdz. XIV, § 6).

Im w danym kraju jest więcej pędu do wiary we wszechskuteczność maszyny nowoczesnej, tem większe jest niebezpieczeństwo jednostronnych i fałszywych decyzji. Im dojrzalszy jest stosunek do techniki, tem większą jest powściągliwość i umiar przy ustawianiu nowoczesnych instalacyj.

Ciekawym jest stosunek do techniki w Europie w kierunku od zachodu do wschodu. W Anglji, w kraju starej techniki, najdawniej uprzemysłowionym, stosunek do zdobyczy techniki jest spokojny, rozważny, każdy rozumie doniosłość jej znaczenia, nikt jej wartości nie przesadza; przeciwnie, humanistyka powraca do czci.

We Francji, wybitny kierownik jednego z wielkich przedsiębiorstw, krytykując nieszczególny sposób zarządzania przedsiębiorstwem przez jednego ze swych kolegów, tłumaczył to, że jego kolega jest „très fort en sciences", ale nie ma pojęcia o „lettres". Według zdania tego Francuza, do kierowania kopalnią węgla, trzeba być otartym o literaturę i filozofję, będących szkołą umiaru (sentiment de mesure).

Niemcy połowy wieku XIX, zapóźnione w rozwoju gospodarczym w porównaniu z Anglją i Francją, niezjednoczone, a jednocześnie będące narodem myślicieli, filozofów, poetów i artystów, rozpoczęły okres likwidacji zaległości i zaniedbań historycznych, przez wysunięcie postulatu „siła przed prawem" w dziedzinie politycznej i postulatu postępu technicznego w dziedzinie gospodarczej. Okres Bismarcka był nacechowany degradacją w opinji — filozofji, sztuki, podniesieniem zaś rangi militaryzmu, techniki i Wirtschaftsführerów.

W Rosji współczesnej technika jest dogmatem religijnym, komunizm jest nacechowany wiarą w ostatnie słowo techniki i nauki, we wszechskuteczność maszyny, planowej organizacji i t. p. Współczesny Rosjanin oczekuje zbawienia od nowoczesnej maszyny.

Im kraj ma więcej zaległości historycznych i gospodarczych, tem łatwiej ulega on urokowi zbawczej doktryny techniczno-organizacyjnej. Inteligentny Włoch obraził się w r. 1905 na cudzoziemca, który zachwycał się pamiątkami i zabytkami historycznemi i z dumą powiedział, że przemysł bawełniany włoski produkuje równie dobrą i cienką przędzę, jak angielski. Była to nuta pokrewna zatrzaśnięciu wrót do grobów królewskich na Wawelu.

Ta sama nuta rozbrzmiała w Hiszpanji w czasie rządów Primo de Rivera; budowa szos, zakładanie przedsiębiorstw państwowych, wiara w moc zbawczą techniki i przemysłu.

Zaległości i zaniedbania, deficyt obyczaju polityczno-gospodarczego nadrabia się przez ustawianie nowoczesnych instalacyj i tworzenie organizacyj przemysłowo-handlowych (karteli) w wielkim przemyśle.

Im dalej od zachodu na wschód, tem większym szacunkiem cieszy się wielka nowoczesna fabryka: w Sowietach jest przedmiotem czci religijnej, w Niemczech jest uważana za główne narzędzie do spełnienia misji — podboju przyrody przez technikę, w Anglji i Francji jest tylko jednem z wielu narzędzi, służącem do osiągnięcia i utrzymania ich światowej roli.

Równolegle ze stosunkiem do techniki i wielkiej nowoczesnej instalacji układa się stosunek do organizacji; różnym jest stopień przeświadczenia o jej skuteczności.

Co jest powodem, że we Francji kartele są luźniejsze, mniej sztywne, mniej krępujące? Czy nie dlatego przypadkiem, że jest tam silna tradycja dobrego obyczaju handlowego, że wystarcza umowa o kontyngencie zbytu, umowa luźna, często zawarta między agentami fabryk? Oczywiście przyczynia się do tego i to, że Francja nie znajduje się w okresie fenomenalnego rozwoju przemysłu, który w Niemczech zatrudnił zgórą 20 miljonów przyrostu ludności w drugiej połowie XIX w.; łatwiej w warunkach ustabilizowanej zamożności przestrzegać słowa; jednak wielokrotnie nie mogłem uniknąć wrażenia w stosunkach z Francuzami i Niemcami, że we Francji respect de la signature jest bardzo silny, a że niemieckie przeświadczenie, że „traktat jest świstkiem papieru" odbija się w pewnych momentach na niemieckim obyczaju gospodarczym (odnosi się to do większych posunięć gospodarczych, w powszednim biegu codziennych spraw Niemcy są bardzo poprawni). Od szeregu lat we Francji jest mniej „afer" niż w Niemczech.

Deficyt obyczaju jest kompensowany przez organizacje kartelowe; centralne biuro sprzedaży jest w gruncie rzeczy tylko skutecznem narzędziem przestrzegania kontyngentów i ceny. Przecież gdyby uczestnicy umowy kartelowej jej przestrzegali, to znikłaby potrzeba odbierania im prawa samodzielnej sprzedaży i zlecania jej centralnemu biuru sprzedaży syndykatu. (Koszty handlowe centralnego biura niezawsze są niższe, niż koszty handlowe rozdrobnionego aparatu (8 000 pozycyj w tygodniowych zestawieniach Syndykatu Naftowego i jednocześnie, zwykle na jednej ulicy szereg rafineryj i kupców dostarcza naftę mydlarniom. Dostarczenie jednej beczki nafty zajmuje średnio całą godzinę czasu i opłata 3 groszy od dostawy 1 kg nafty nie wystarcza na pokrycie kosztów rozwózki).

Narody zapóźnione w rozwoju gospodarczym odnoszą się do pięknej i nowej maszyny z uczuciem i wiarą, jej ustawienie jest uważane za zasługę narodową; ma ona więcej praw niż człowiek. Maszyna ma prawo do pracy i zysku; w krajach opóźnionych pod względem gospodarczym maszyna ma prawa, których człowiek jeszcze nie zdobył.

W krajach gospodarczo starszych maszyna, niewyrabiająca dochodu jest skazana na zagładę, t. j. na szmelc. W Niemczech polityka gospodarcza uważa za swój obowiązek stworzenie dla pięknej, nowoczesnej maszyny warunków opłacalnej pracy.

W Niemczech i w Polsce piękna maszyna jest ośrodkiem przedsiębiorstwa; panuje w tych krajach mimowolna niechęć do przemysłu francuskiego i angielskiego, który za swe naczelne zadanie uważa wyrobienie dochodu i nie ustawia pięknych, nowoczesnych maszyn, jeśli się to nie kalkuluje; zarzuca się kapitałowi francuskiemu stanowisko antysocjalne z powodu jego ostrożności i powściągliwości, szczególniej w Polsce wyposaża się w wyższą rangę nie dochód, a piękną, nowoczesną instalację.

Ponieważ nowocześnie urządzone są przeważnie przedsiębiorstwa wielkie, z łatwością następuje substytucja pojęć i na miejsce „przedsiębiorstwo urządzone nowocześnie", podstawia się „przedsiębiorstwo wielkie", nawet wówczas, gdy zamiast porządnych maszyn są stare graty, jak np. w niektórych wielkich przedsiębiorstwach w przemyśle bawełnianym łódzkim. Przeciwnie, średnie przedsiębiorstwo, nowocześnie urządzone, nie zawsze zdobywa wyższą rangę w hierarchji przemysłowej.

Przedsiębiorstwo wielkie apeluje do skarbu o pomoc, uważając, że za podjęcie się roli pioniera postępu technicznego winno być

podtrzymywane i mieć zapewnioną opłacalność. Personel wykwalifikowany nie powinien ulec rozproszeniu. Niewypłacalność wielkiego przedsiębiorstwa ma rozgłos i rzuca cień na opinję o całym kraju.

Syndykat żelazny motywuje żądanie gwarancji państwowej dla kredytów również i tem, że jego uczestnicy ustawili nowe urządzenie; obdłużenie syndykatu żelaznego powstało głównie stąd, że nierozważnie udzielono kredytu jednemu „wielkiemu odbiorcy".

Wielkie przedsiębiorstwa łódzkie powołują się, że niektóre z nich się zmodernizowały, a zarzucają mniejszym „oszczędność" w inwestycjach.

Na każdym kroku spotykamy się z tym argumentem; nawet drożdżownie produkują nowoczesne drożdże na nowoczesnych urządzeniach.

W pewnym momencie następuje substytucja cechy „wielkie nowocześnie urządzone przedsiębiorstwo" przez „wielkie". Nawet źle urządzona wielka fabryka sądzi, że przysługuje jej prawo do przywilejów. Jej niewypłacalność zaszkodzi państwu, zawieszenie produkcji zwiększy bezrobocie i często się zdarza, że wielkie przedsiębiorstwo uzyskuje kredyty państwowe tylko dlatego, że jest „wielkie". Płaci za to szeroka masa podatników, w tem średni przemysł i rzemiosło.

Ciekawym przykładem tych tendencyj jest przemysł wódczany.

Pomimo stwierdzenia przez Monopol już w r. 1926, że pod wpływem ustawy monopolowej zmniejszyła się ilość fabryk wódek i że odpadły fabryki najmniejsze, niezdolne do życia, a utrzymały się fabryki większe, Związek Wielkich Fabryk Wódek Gatunkowych uskarża się w r. 1932 na szkody, sprawiane przez fabryczki szaflikowe, które uciekły się do produkcji najtańszych wódek pseudogatunkowych, bardzo niskiego gatunku, lub wręcz do korzystania ze spirytusu nielegalnego.

„Jedną z bardzo ważnych przyczyn naszych niedomagań", czytamy w memorjale Związku, „jest niemożliwość porozumienia się ogółu przemysłowców, w sprawie ustalenia wspólnych dla wszystkich warunków zbytu. Wielokrotne próby stworzenia czy to kartelu, czy syndykatu, czy centralnego biura sprzedaży, czy nakoniec innego luźniejszego, lecz solidnego porozumienia, spełzły na niczem, a to dzięki zbyt wielkiej ilości fabryczek szaflikowych, produkujących wyroby pseudogatunkowe, do których to fabryk nie można mieć zaufania, że w drodze dobrowolnej ugody dotrzymają swych zobowiązań. Od szeregu lat, na rynku wódczarskim panuje dzika konkurencja, każda fabryka produkuje po kilkadziesiąt gatunków wódek, ajenci poszczególnych firm wyrywają sobie klijentów, ofiarowują coraz to dłuższe kredyty i coraz wyższe rabaty i bonifikaty. ..... Natomiast prawie wyłącznie za gotówkę są w stanie zbywać te pseudofabryczki, które cenami swych wyrobów konkurować mogą z Monopolem. Ścisła kalkulacja cen sprzedażnych tych

pseudofabryczek dowodzi, że przy korzystaniu wyłącznie ze spirytusu legalnego, ceny te nietylko nie mogą dać zysku, ale bezwzględnie muszą dać straty, nawet przyjmując pod uwagę, że często na cały personel takiej szaflikowej fabryczki składają się członkowie jednej rodziny, a więc koszty produkcji są sprowadzone do minimum."

„Tak więc według naszego głębokiego przekonania, głównem złem w łonie przemysłu wódczanego jest zbyt wielka ilość drobnych fabryczek wyrobów niskogatunkowych, główny element chaosu i dezorganizacji rynku, uniemożliwiający unormowanie warunków zbytu i racjonalizacji produkcji."

„Dla racjonalizacji produkcji, przerób roczny fabryki, która zarówno jakość produkcji, jak i organizację zbytu ma postawić na odpowiednio wysokim poziomie, musi wynosić niemniej niż 50 tysięcy litrów."

W tym celu Związek Wielkich Fabryk Wódek Gatunkowych proponuje utworzenie minimalnej wysokości patentu (7 500 zamiast obecnego minimum 2 500 zł). Taka podniesiona minimalna opłata patentowa będzie niewątpliwie egzaminem żywotności i racji egzystencji dla wszystkich fabryk wódek i doskonałym doraźnym środkiem, który skłoni rozdrobnione i wegetujące obecnie fabryki do łączenia się (fuzjonowania) w zdrowe organizmy produkcyjne, które winny dążyć do tego, aby jakość ich wyrobów stała na równie wysokiej skali, na jakiej dziś stoją wyroby Monopolu i czołowych, prywatnych fabryk wódek. Wówczas cały prywatny przemysł wódczany stanie się dopełnieniem, a nie niezdrową konkurencją dla Monopolu. Zauważyć należy, że pewne dążenie do łączenia się już teraz istnieje, jednak projektowana podwyżką minimalnej opłaty patentowej, proces ten niewątpliwie znakomicie przyspieszy".

„Rzeczą pierwszorzędnej wagi jest fakt, że koncentracja przemysłu wódczanego da znaczne usprawnienie i potanienie kontroli skarbowej i zniweczy nielegalne kanały."

„Podwyższenie patentów spowoduje likwidację jedynie przedsiębiorstw niezdolnych do życia (istniejących przy szynkach, sklepach kolonjalnych i t. p.). Natomiast solidne, średnie i rejonowe fabryki utrzymają się nadal, bo wygrają na uporządkowaniu rynku, przez mniejsze straty na odbiorcach, przez wykluczenie obecnej nieuczciwej konkurencji (sprzedaż niżej cen normalnej kalkulacji) i będą mogły minimalny patent opłacić, jeżeli tylko produkować będą wódki dostatecznie wysokiej jakości."

„O zwiększeniu bezrobocia z powodu koncentracji niema mowy, gdyż przemysł wódczany nie jest zmechanizowany. Ponieważ zaś drobne „fabryki" pracują siłami własnej rodziny i domownikami, przeto przy zwiększeniu obrotów w większych fabrykach zwiększyć się musi ilość zatrudnionych w nich robotników. Ze wszystkich przytoczonych wyżej wywodów, jasno wynika, że imperatywną koniecznością życiową dla prywatnego przemysłu wódczanego jest najściślejsza jego konsolidacja."

„Dlatego też, witając z radością inicjatywę pana viceministra Jastrzębskiego w dziedzinie stworzenia między innemi i w naszej gałęzi przemysłu pewnego samorządu gospodarczego, pozwalamy sobie zaproponować rozłożenie planu naszego przemysłu na pewne etapy, które wyobrażamy sobie w sposób następujący:

Etap przygotowawczy, mający na celu stworzenie takiej sytuacji w przemyśle wódczanym, która dawałaby maximum szans na żywotność i korzystność wprowadzenia przymusowego zrzeszenia, mającego za zadanie, jak brzmi wniosek 9-ej komisji: „normować warunki zbytu, względnie produkcji."

„W etapie tym, zdaniem naszem, winny być przeprowadzone następujące posunięcia czynników rządzących:

a) minimalna opłata patentowa od przerobu 50 000 litrów c. a. podniesiona do zł. 7 500.—;
b) uchylenie zasady sztywności nadwyżki na cenę spirytusu, dla prywatnych fabryk wódek (obecnie 25%);
c) ustalenie nadwyżek, w zależności od przerobu rocznego (im mniejszy przerób, tem większa nadwyżka);
d) ustalenie nadwyżek w zależności od jakości, t. j. od średniej ceny uzyskanej przez fabrykanta, w ciągu roku, przeliczonej na 1 litr c. a. (im gorsza, a więc tańsza wódka, tem większa nadwyżka). Cenę tę można ustalić na podstawie opłacanego podatku od obrotu, ilości spirytusu wprowadzonego do wolnego obrotu i różnicy remanentów;
e) ustalenie przejściowe stałej nadwyżki (wzgl. dodatku do opłaty patentowej) na fundusz dyspozycyjny Ministra Skarbu, który mógłby służyć:
   1) popieraniu eksportu,
   2) zwalczaniu nadużyć,
   3) wszelkim celom, z konsolidacją tego przemysłu związanym etc. etc." (czy nie à la drożdże?)

„Etap następny.

Kiedy konsolidacja tego przemysłu posunie się tak dalece naprzód, że ilość fabryk znacznie spadnie, dajmy na to do połowy obecnej ilości, wtedy nastąpi chwila do powołania do życia, przewidzianego w uchwałach komisji przymusowego zrzeszenia".

„Za najważniejsze zadania zrzeszenia uważamy:

a) ustalenie jednolitych warunków sprzedażnych, które winny przewidywać określone, a jednolite dla wszystkich odbiorców rabaty, zależne od warunków płatności i w pewnej mierze od obrotu;
b) nałożenie na fabryki obowiązku wykazywania na etykietach cen detalicznych, jednakowych dla całego obszaru Rzeczypospolitej;
c) nałożenie na sprzedawców detalicznych zobowiązania nie odstępowania od cen, wykazanych na etykiecie;
d) ustalenie minimalnych, wykluczających konkurencję z P. M. S. hurtowych i detalicznych cen sprzedażnych na poszczególne rodzaje spirytualji, jak likiery, wódki słodkie, wódki wytrawne, przepalanki owocowe, wypalanki winne etc.;
e) wzajemne informowanie się za pośrednictwem Centralnego Biura Zrzeszenia o wszystkich faktach i objawach, mogących nasuwać zastrzeżenia co do zdolności kredytowej odbiorcy;
f) zobowiązanie członków do sprzedaży wyłącznie za gotówkę tym odbiorcom, którzy, na podstawie otrzymanych przez Cent. Biuro Zrzeszenia informacyj, na kredyt nie zasługują;
g) racjonalizację produkcji, przez ograniczenie ilości gatunków produkowanych przez poszczególne fabryki, a w zależności od ilości przerobu".

„Przy Zrzeszeniu winien funkcjonować stały organ rozjemczy, który bezapelacyjnie orzekać będzie o zastosowaniu sankcji".

„Sankcjami mogłyby być:

a) kary konwencjonalne w granicach przez statut określonych,

b) zamknięcie fabryki na określony czas lub na stałe."

„Przeprowadzenie sankcji może być zabezpieczone przez odmowę dostawy spirytusu przez P. M. S., aż do wykonania orzeczenia Komitetu" (Monopol wykonawcą sankcyj Komitetu!? To się nazywa wolnością gospodarczą).

„W dalszym rozwoju zrzeszenia przymusowego, sprzedaż może być scentralizowana w Centralnem Biurze Sprzedaży, co oczywiście najmocniej zcementowałoby cały przemysł".

Memorjał Związku Wielkich Fabryk jest niezmiernie ciekawy, gdyż jego autorzy posługują się argumentami popularnemi w panującej atmosferze.

Zwykle wielkie fabryki powołują się na kosztowne i nowoczesne instalacje, które dopiero umożliwiają racjonalną i wartościową produkcję. Tymczasem Związek Fabrykantów Wódek pisze, że o zwiększeniu bezrobocia z powodu koncentracji niema mowy, gdyż przemysł wódczany nie jest zmechanizowany. Ponieważ zaś drobne „fabryki" (cudzysłów, mający oznaczać przekąs, jest użyty w memorjale) pracują siłami własnej rodziny i domowników, przeto przy zwiększeniu obrotu w większych fabrykach zwiększyć się musi ilość zatrudnionych w nich robotników.

Staje się więc zrozumiałe, czemu małe fabryki mogą konkurować legalnie z większemi; w mniejszych, paru ludzi rozlewa wódki i dolewa domieszki, w większych — większa ilość ludzi robi to samo.

Do fabryczek „szaflikowych", produkujących jak najtańsze wódki pseudogatunkowe bardzo niskiego gatunku, i to często ze spirytusu nielegalnego, nie można mieć zaufania. Nic nie rozumiejący konsument kupuje wódki za gotówkę od tych pseudo-fabryczek, gdy wielkie z trudnością mogą sprzedawać na kredyt. Są one czynnikiem chaosu. Trzeba więc ustanowić minimum produkcji, zmusić drobne fabryki do fuzjonowania się i do podniesienia jakości ich wyrobów do poziomu wyrobów czołowych fabryk.

Czysty spirytus jest obecnie dostarczany fabrykom wódek po cenie monopolowej, plus 25% dodatek.

Związek Wielkich Fabryk Wódek Gatunkowych proponuje:

1) uchylenie sztywnej nadwyżki ceny czystego spirytusu dla prywatnych fabryk wódek (obecnie 25%);
2) ustalenie nadwyżek w zależności od przerobu rocznego; im mniejszy przerób, tem większa nadwyżka;
3) ustalenie nadwyżek w zależności od jakości; im gorsza, a więc tańsza wódka, tem większa nadwyżka.

Oczywiście ma powstać fundusz dyspozycyjny Ministra Skarbu, któryby mógł służyć dla popierania eksportu, zwalczania nadużyć i realizacji celów, z koncentracją przemysłu związanych etc. etc.

Samorząd ma polegać na przymusowem zrzeszeniu przemysłu, racjonalizacji produkcji i ograniczeniu ilości produkowanych gatunków. Taki samorząd byłby wyrazem wolności gospodarczej; oczywiście Monopol winien odmówić dostawy spirytusu członkom przymusowego zrzeszenia, niestosującym się do jego postanowień. Mamy cła organizacyjne, będziemy mieli jeszcze spirytus organizacyjny.

Skorzysta na tem i Monopol, gdyż niskogatunkowe wódki nie będą robiły konkurencji czystej wódce monopolowej.

Gruntuje się więc przeświadczenie o słuszności przywileju większych fabryk do uprawiania produkcji; małe fabryki uprawiają defraudacje, popełniają nadużycia, obchodzą ustawy, produkują zły towar i t. p.

Wielkie przedsiębiorstwa zatracają przewagę nad mniejszemi, jeśli produkcja wymaga różnorodności i przystosowania się do indywidualnych upodobań nabywcy. Wówczas, nawet mniejszy zakład może mieć przewagę nad wielkim.

Sytuacja uznanego za „wielkie" przedsiębiorstwa jest tak atrakcyjna i zapewnia tyle korzyści, że nawet wielkie fabryki wódek gatunkowych chcą przekonać czynniki miarodajne, że standartowa wódka gatunkowa jest lepsza niż zindywidualizowana. Stąd w łonie wielkiego przemysłu rodzi się krytyczny stosunek do konsumenta, który się na towarze nie zna i jest oszukiwany przez drobnego przedsiębiorcę, przystosowującego się do nie zasługujących na uwzględnienie kaprysów odbiorcy.

Właściwie należałoby zakazać domowego wyrobu wódek, gdyż w ten sposób żony mogą truć mężów.

ROZDZIAŁ VII.

UWAGI OGÓLNE.

Grupa niniejsza zawiera opis motywów, pod których wpływem przedsiębiorstwa, należące do innych grup, a więc do grupy użyteczności publicznej, do grupy skoncentrowanego i przymusowego spożycia, do grupy merkantylistycznej i do grupy wolnokapitalistycznej są uprzywilejowywane.

Polityka państwowa popiera je dlatego, że ich istnienie odpowiada celom polityki państwowej. Państwo traktuje zysk tych przedsiębiorstw, jako narzędzie, ułatwiające osiągnięcie określonych celów.

System liberalno-kapitalistyczny opiera się na założeniu, że rozmiary zysku skierują przedsiębiorcę do tych rodzajów produkcji, które dają największy zysk, i że samodzielny wybór przez przedsiębiorcę rodzaju wytwórczości da najlepsze wyniki dla całości gospodarstwa.

Budowa gospodarstwa narodowego, oparta na pewnym systemie taryf celnych, kolejowych i t. d. ma na celu stworzenie warunków, w których przedsiębiorca w określonych gałęziach życia gospodarczego może osiągnąć zysk i przyciągnięcie do tych gałęzi przedsiębiorcy, nęconego nadzieją na uzyskanie zarobku.

Państwo nie interesuje się, czy poszczególny przedsiębiorca, pracujący w takiej gałęzi produkcji osiągnie duże zyski, czy też zbankrutuje.

W stosunku do przedsiębiorstw uprzywilejowanych państwo idzie dalej, czyni odstępstwa indywidualne od powszechnie obowiązujących taryf celnych (Rozdz. V, § 5), stawek podatkowych (Rozdz. V, § 1, § 2, § 4), udziela poszczególnym przedsiębiorstwom indywidualne uprawnienia publiczne (Rozdz. V, § 3) i indywidualne prawo nabycia wytworu wyjściowego w trybie uprzywilejowanym (Rozdz. V, § 3), poszczególnym wielkim bankom udziela gwarancyj za wkłady albo odkupuje od nich nie dające się sprzedać walory.

Przedsiębiorstwa te nie podlegają sankcji finansowej, to jest państwo chroni je od niewypłacalności i bankructwa. Według zasad liberalizmu, niesprawne przedsiębiorstwo winno ulec likwidacji albo zmienić właściciela. Powyższe przedsiębiorstwa mają zapewnione istnienie i to przeważnie w rękach dotychczasowego właściciela.

W tym zespole znajdują się przedsiębiorstwa państwowe użyteczności prywatnej i szereg przedsiębiorstw prywatnych, przyczem niektóre udało się nam przytoczyć.

Uprzywilejowanie poszczególnych przedsiębiorstw pociąga za sobą koszty, któremi się obciąża gospodarstwo narodowe i skarb państwa.

Niektóre przedsiębiorstwa są uprzywilejowywane dlatego, że pracuje w nich kapitał polski, inne dlatego, że pracuje w nich kapitał zagraniczny, zdarza się, że te same przedsiębiorstwa proszą o ulgi dlatego, że należą do kapitału polskiego, a w pewien czas potem dlatego, ażeby móc przyciągnąć kapitał zagraniczny. Dwa te motywy są wysuwane w zależności od bieżących interesów przedsiębiorstwa i cieszą się jednakowym szacunkiem w systemie polskiej polityki gospodarczej.

CZĘŚĆ V.

GRUPA WOLNO-KAPITALISTYCZNA.

ROZDZIAŁ I.

KONCERNY.

§ 1. Koncerny pionowe.

Wyraz koncern jest używany dla określenia różnych form strukturalnych; nie przypisuje większego znaczenia dokładnej definicji koncernu w ogólności, lecz opisowi form strukturalnych poszczególnych jego odmian. Pomiędzy specjalistami też niema zgody co do tego, czem jest koncern i w jakiem znaczeniu należy terminu tego używać. Sądzę, że zgodnie z utartemi pojęciami, koncern jest to zespół przedsiębiorstw albo zakładów, połączonych wspólnym stanem posiadania i mających wspólny ośrodek dyspozycji.

Koncernem pionowym nazywamy połączenie różnych przedsiębiorstw, naprzykład węglowych, żelaznych, bankowych i t. p. Nie każde jednak połączenie uważane jest za koncern pionowy. W Iej Części Rozdz. VII, § 9 wykazaliśmy, jak z biegiem czasu ulegało zmianom w historji syndykatu Reńsko-Westfalskiego określenie koncernu. W Części I, Rozdz. IX, § 2 przytoczyliśmy, jakim wymogom, według statutu Polskiego Syndykatu Hut Żelaznych, powinien odpowiadać koncern.

Jeśli więc w najprostszym wypadku połączenia pomiędzy zakładami węglowemi, żelaznemi i mechanicznemi, określenie koncernu ulega zmianom i różnie jest ujmowane przez statuty karteli, to jasnem jest, że jeszcze bardziej nieokreślone i płynne musi być określenie koncernu, którego częściami składowemi są różne przedsiębiorstwa przemysłowe, przedsiębiorstwa finansujące i banki. Trudno np. powiedzieć, czy w wypadku, gdy przedsiębiorstwo finansujące ma 10% akcyj przedsiębiorstwa przemysłowego mamy do czynienia ze stosunkiem koncernowym. W wypadku, gdy przedsiębiorstwo finansujące jest silne i udziela poważnych kredytów, jesteśmy skłonni do uznania takiego stosunku za koncernowy, jak-

kolwiek trudno jest powiedzieć, czy ten stosunek koncernowy wynika raczej ze stosunku kredytodawcy do kredytobiorcy, czy też ze stosunku posiadania. Może się zdarzyć, że przedsiębiorstwo finansujące ma 30% akcyj przedsiębiorstwa przemysłowego, gdy jest jednak powściągliwe przy udzielaniu kredytów, wówczas przedsiębiorstwo przemysłowe wchodzi w stosunki z innem przedsiębiorstwem finansującem, które może mieć tylko 10% akcyj przedsiębiorstwa przemysłowego i ten stosunek koncernowy może być daleko żywotniejszy, niż stosunek z przedsiębiorstwem finansującem, będącem poważniejszym współwłaścicielem przedsiębiorstwa przemysłowego.

Z konieczności więc określenie „koncern", stosunek koncernowy" jest bardzo sprecyzowane. To zagadnienie będzie szczegółowo rozpatrzone w Tomie II.

Jeżeli badać konkretne koncerny, to często wynika spór na temat, na czem polegają korzyści ich istnienia. Weźmy np. koncerny pionowe węglowo-żelazno-mechaniczne. Pewna przewaga tych koncernów nad przedsiębiorstwami czystemi wynika stąd, że huta ma węgiel obok siebie, że surowiec żelazny w stanie gorącym idzie wprost do pieców stalowych, a stal na walce i t. d. i że unika się w ten sposób ochładzania i ponownego ogrzewania, co ma miejsce w czystej walcowni, nabywającej stal w innem przedsiębiorstwie. Niektórzy badacze przypisują korzyściom technicznym, uzyskiwanym z powiązania technicznego ogromne znaczenie i tem tłumaczą przewagę koncernów pionowych nad przedsiębiorstwami czystemi; inni upatrują przewagę koncernów w tem, że przedsiębiorstwo, należące do koncernu, ma zapewnioną dostawę produktu wyjściowego od innego przedsiębiorstwa, należącego do koncernu, we właściwym czasie, w potrzebnych ilościach i t. d. W okresie rozpowszechnienia się karteli, źródłem przewagi koncernu pionowego jest możność otrzymania produktu wyjściowego po cenie ulgowej, niższej od ceny, po której są zaopatrywane przedsiębiorstwa czyste, albo zapewnienie sobie dla produktu wyjściowego odbiorcy, który zaopatruje się w przedsiębiorstwie, należącem do tego samego koncernu.

W Polsce najbardziej się rozpowszechniły koncerny węglowo-żelazno-mechaniczne, mamy jednak i szereg innych, naprzykład koncern celulozowo-papierniczy, węglowo-elektrowniany w Zagłębiu Dąbrowsko-Krakowskiem, ropno-rafineryjne, buraczano-cukrownicze i t. d.

Zasadniczą cechę koncernu jest, że wzajemne stosunki pomiędzy należącemi doń przedsiębiorstwami nie są oparte na umowie, lecz na wspólnym stanie posiadania i powiązaniu finansowem.

W koncernie pionowym ten stosunek finansowy przybiera różne formy, tak naprzykład 1) przedsiębiorstwo jest właścicielem albo miarodajnym współwłaścicielem przedsiębiorstwa, dostarczającego mu produkt wyjściowy; 2) przedsiębiorstwo, wytwarzające produkt wyjściowy jest właścicielem albo miarodajnym współwłaścicielem przedsiębiorstwa, nabywającego produkt wyjściowy; 3) zakłady wytwarzające i nabywające produkt wyjściowy są częścią jednego przedsiębiorstwa; 4) wreszcie przedsiębiorstwo, wytwarzające produkt wyjściowy i przedsiębiorstwo, nabywające produkt wyjściowy są własnością jednego i tego samego właściciela, albo miarodajnego współwłaściciela, nazywanego zwykle holdingiem, który „trzyma" (hold) w swym portfelu akcje albo udziały odnośnych przedsiębiorstw. (Patrz Cz. I, Rozdz. VII, § 9 i Rozdz. VIII, § 2 i § 3, Rozdz. IX, § 2). Zdarza się, że dyspozycja znajduje się nie w rękach holdingu, lecz wierzyciela. Znam przypadek, że przedsiębiorstwa, należące do jednego holdingu miały różnych miarodajnych wierzycieli i wskutek tego holding przestał być ośrodkiem dyspozycji, wytworzyły się dwa ośrodki w rękach dwóch różnych grup wierzycieli.

Budowa koncernów pionowych w poszczególnych gałęziach przemysłu oparta jest na połączeniu paru, aczkolwiek niezawsze tych samych faz i ulega z biegiem czasu poważnym zmianom.

Pierwsze koncerny w przemyśle naftowym powstały w Stanach Zjednoczonych. Największy koncern naftowy amerykański Standard Oil Co. miał własne rafinerje, rozgałęziony aparat sprzedażny i własne środki przewozowe (rurociągi, któremi tłoczono ropę, własny tabor wagonów-cystern, własne statki-cysterny rzeczne i morskie okręty-cysterny). Przy pomocy aparatu przewoźnego koncern uzależnił od siebie, będących jego dostawcami, czystych producentów ropy i dyktował im cenę. Struktura Standard Oil nie opierała się więc na posiadaniu własnego surowca, lecz na uzależnieniu od siebie producentów surowca. (Cz. I, Rozdz. VIII, § 1).

Na początku wieku XX nastąpiły znaczne zmiany w strukturze koncernów naftowych. Anglicy zdali sobie we właściwym czasie sprawę z ogromnego w przyszłości znaczenia ropy i wytworów naftowych i rosnącego zakresu ich zastosowania, przewidywali, że punkt ciężkości może się przenieść na posiadanie złóż ropy, z czego sobie zupełnie nie zdawali sprawy Amerykanie i główną uwagę zwrócili na nabywanie złóż ropy i jej wydobycie. Po wojnie, gdy Amerykanie zaczęli się ubiegać o nabywanie złóż ropy, to spostrzegli, że niemal wszystkie rozporządzalne złoża były już nabyte przez koncerny angielskie. Punkt ciężkości działalności koncernów naftowych za-

czął się przenosić na posiadanie złóż ropy, zgodnie z przewidywaniami angielskiemi.

Pomiędzy poszczególnemi koncernami naftowemi zachodzi więc duża różnica w ich budowie, niektóre z nich główny nacisk kładą na wydobycie ropy, inne na przewóz ropy i produktów naftowych i wytworzenie sprawnego aparatu transportowego i sprzedażnego.

Struktura koncernów naftowych i ich polityka ulegała zmianom, w zależności od tego, jakiej ich części składowej przypisywano w danym okresie czasu największe znaczenie. W okresie przedwojennym największe znaczenie przypisywano sprawnemu i sprężystemu aparatowi przewozowemu i sprzedażnemu, później bazie surowcowej. Posiadaniu złóż ropy naftowej przyznawano tak ogromne znaczenie, że rozpoczął się o nie formalny wyścig, dochodziło na tym punkcie do konfliktów politycznych, kraje, nie mające własnych złóż ropy naftowej w metropolji albo kolonjach, bardzo się z tego powodu niepokoiły i martwiły o swą przyszłość.

W powojennej erze polityki surowcowej zaczęto się ubiegać bardzo usilnie o zdobywanie monopolu surowcowego w różnych dziedzinach. Kraje, mające ku temu warunki, czyniły poważne i kosztowne wysiłki do powiększenia swego stanu posiadania w surowcach, kraje, nie mające ku temu warunków, trapiły się z powodu braku źródeł surowcowych i zastanawiały się nad poszukiwaniem rozwiązań na wypadek trudności z otrzymywaniem surowców, znajdujących się w rękach innych krajów; obawiano się, że kraje, dysponujące surowcami zechcą je same przerabiać i nie będą dostarczały ich innym krajom. Jest to ciekawą ilustracją faktu, do jakiego stopnia polityka gospodarcza podlega zmiennym modom i nastrojom; ustała w tej chwili moda surowcowa i największą troską krajów dysponujących surowcami jest, aby inne kraje je nabywały. Również po okresie mody racjonalizacyjnej nastąpiła zupełna zmiana nastrojów, racjonalizacja utraciła wszelki respekt i już zaczynają się zjawiać dysponenci, głoszący nawrót do produkcji przestarzałemi metodami, do Abbau, do redukcji uprzemysłowienia i t. d. Oczywiście, że i ta moda przejdzie.

Koncerny pionowe przybierają postać koncernów międzynarodowych, zakład przetwórczy znajduje się w jednym kraju, a złoża surowca w innym.

Koncerny żelazne niemieckie nabywały złoża rudy w krajach skandynawskich, angielskie w Hiszpanji.

Ciekawym ewolucjom ulegały koncerny w dziale metali półszlachetnych, t. j. przedewszystkiem miedzi, cynku i ołowiu.

Rafinowanie metali półszlachetnych odbywało się w przedsiębiorstwach, położonych przeważnie w okręgach węglowych, gdyż koszty paliwa stanowiły niezmiernie ważną pozycję. Również w okręgach węglowych najłatwiej można było znaleźć odpowiedniego robotnika, wskutek czego rudy metali półszlachetnych, albo ich koncentraty były dowożone do rafineryj; rafinowanie w okręgach wydobycia rud było niewielkie. Nowe elektrolityczne metody rafinowania sprzyjają budowie przedsiębiorstw rafineryjnych w okręgach wydobycia rudy i decentralizacji przemysłu hutniczego. Przed wojną stosunki w przemyśle metali półszlachetnych układały się cokolwiek podobnie, jak w koncernach naftowych amerykańskich, które główną uwagę zwracały na rafinerje i na transport, a mniejszą na posiadanie własnych złóż ropy naftowej.

Znaczna ilość przedsiębiorstw rafineryjnych miała oczywiście własne złoża rud metali półszlachetnych, obok nich jednak były poważne przedsiębiorstwa, które zaopatrywały się w otrzymane na kopalniach rudy i koncentrat za pośrednictwem wielkich firm handlowych.

Jakkolwiek w przemyśle metali półszlachetnych transport nie odgrywa tej roli, jaką ma przy przewozie ropy, do której przewozu potrzebne są rurociągi i specjalne wagony-cysterny i specjalne statki-cysterny rzeczne i morskie, to jednak w okresie przedwojennym poważny ośrodek dyspozycji powstał w łonie firm handlowych, trudniących się handlem metali półszlachetnych. Niemieckie firmy handlowe, przeważnie z siedzibą w Frankfurcie, mianowicie L. Vogelstein & Co. Beer, Sondheimer & Co. Aron Hirsch, Merton Co. und Metallgesellschaft zajmowały się dostawą rud półszlachetnych i koncentratów dla przedsiębiorstw rafineryjnych i handlem metalami półszlachetnemi.

Powyższe firmy niemieckie dostarczały surową miedź rafinerjom amerykańskim, rudy cynkowe australijskie przedsiębiorstwom belgijskim i zajmowały się sprzedażą rud ołowianych, wywożonych z Australji, Meksyku i Stanów Zjednoczonych.

Rola domów handlowych w handlu metalami półszlachetnemi była tak wielka, że ich dziełem było utworzenie syndykatów producentów metali rafinowanych, którzy stali się nieomal fabrykantami, pracującymi na zamówienie konwencji domów handlowych, będących odbiorcami rafinowanych metali od syndykatu producentów.

Pod wpływem powyższych domów niemieckich powstał przed wojną europejski Syndykat Cynkowy i Konwencja Ołowiana.

Po wojnie nastąpiła reakcja. Jakkolwiek wygląda to dosyć dziwnie, układ stosunków w metalach półszlachetnych nie był dobrze znany czynnikom rządowym i opinji społecznej, wiedzieli o nim przeważnie tylko zainteresowani i niewielka ilość specjalistów; poza tem w okresie przedwojennym dominowała doktryna liberalna wolnohandlowa i nie widziano nic ujemnego w takim układzie stosunków. W czasie blokady wojennej, stosowanej bardzo ostro i drobiazgowo w stosunku do miedzi, cynku i ołowiu i sekwestrowania należących do kapitału nieprzyjacielskiego przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, ujawniony został ukryty dotychczas układ stosunków i okazało się, że nawet na rynku amerykańskim organizacje handlowe niemieckie miały poważne wpływy i udziały w amerykańskich przedsiębiorstwach metali półszlachetnych.

Po wojnie Anglja i Francja zaczęły dążyć do skoncentrowania dyspozycji złożami rud, należącemi do kapitału angielskiego i francuskiego. Rząd australijski założył związek producentów cynku i rząd angielski zawarł z nim kontrakt na dostawę koncentratu cynkowego. W dominjach i kolonjach angielskich powstały rafinerje cynku. We Francji, z inicjatywy rządu, powstało towarzystwo Société Minerais et Metaux, które trzyma (hold) udziały francuskie w kopalniach rud półszlachetnych i hutach.

Société Minerais et Metaux zostało utworzone przez przedsiębiorstwa francuskie, trudniące się wydobyciem rud i rafinowaniem metali półszlachetnych. Po przyłączeniu Górnego Śląska, huta ołowiana w Strzybnicy została wydzierżawiona towarzystwu „Polska Huta Skarbowa Ołowiu i Srebra" w Strzybnicy, w którem połowę udziałów ma Skarb Polski, a drugą Société Minerais et Metaux, której powierzono sprzedaż ołowiu z huty polskiej. Sprzedaż srebra utrzymał dotychczas dom handlowy Aron Hirsch.

W Części IV, Rozdz. V, § 2 opisaliśmy tranzakcję z przedsiębiorstwem cynkowem Giesche. Potężny koncern amerykański w dziale metali półszlachetnych „Anaconda" wciągnął do swego zespołu polskie przedsiębiorstwo Giesche.

Niezmiernie ciekawym jest sposób, w jaki kapitał amerykański sfinansował Gieschego.

W Stanach Zjednoczonych powstało dn. 7 lipca 1926 r. spółka pod firmą Silesian American Corporation. Według Frankfurter Zeitung z dnia 19 maja 1929 r., należy ona do amerykańskiego przedsiębiorstwa „Anaconda" i do niemieckiego przedsiębiorstwa Giesche. Powstała ona w ten sposób, że niemieckie przedsiębiorstwo Giesche, które było właścicielem polskiego przedsiębiorstwa Giesche, odstąpiło „Silesian American Co" posiadane przez siebie akcje polskiego

przedsiębiorstwa Giesche. Ponadto „Silesian American Corp." nabyło obligacje niemieckiego przedsiębiorstwa Giesche za 6 miljonów dolarów.

W ten sposób „Silesian American Corp." jest właścicielem polskiego Gieschego i obligacyj niemieckiego Gieschego na sumę 6 miljonów dolarów; sama zaś należy, jak wspomnieliśmy, do niemieckiego Gieschego i amerykańskiej Anacondy. Nie jest jednak ogłoszone, kto w „Silesian American Corp." posiada większość. Na to pytanie może rzucić trochę światła następująca tranzakcja: dnia 9 lipca 1926 r., a więc w dwa dni po założeniu „Silesian American Corp." w stanie Delaware utworzono nowe przedsiębiorstwo p. f. „Silesian Holding Corp."; posiada ono większość akcyj „Silesian American Corp.".

„Silesian Holding" jest zawarty na podstawie porozumienia, t. zw. voting trust agreement, zapewne pomiędzy amerykańską Anacondą i niemieckim Giesche, jako właścicielami „Silesian American Corp.". W „Silesian American Corp." amerykańska Anaconda ma większość.

W Anglji powstały holdingi, zajmujące się koordynacją stosunków pomiędzy przedsiębiorstwami kopalnianemi i rafineryjnemi, należącemi do kapitału angielskiego. W ten sposób obce pośrednictwo domów handlowych niemieckich ustało.

W Anglji, w marcu 1932 r., metale i rudy zostały obciążone cłem przywozowem w wysokości 10% ad valorem, podczas gdy przywóz z dominjów i kolonij Brytyjskich będzie wolny od cła; w ten sposób następuje w dziedzinie metali półszlachetnych przystosowanie struktury przedsiębiorstw do wymogów gospodarstwa imperjalno-brytyjskiego.

Stany Zjednoczone wprowadzają w czerwcu 1932 r. cło od miedzi nierafinowanej w celu ochrony produkcji miedzi rodzimej, pomimo protestów szeregu dostawców, jak Kanada, Meksyk, Peru i Chile.

Jesteśmy świadkami niezmiernie ciekawej ewolucji. Przed wojną handlowe firmy niemieckie, aczkolwiek nie dominowały w metalach półszlachetnych, to zajmowały niewątpliwie stanowisko niezmiernie wybitne; prowadziły one handel rudami i koncentratami, otrzymywanemi na kopalniach, a na terenie Europy, niewątpliwie przewodziły w handlu rafinowanemi metalami.

Po wojnie niesłychanie się zmniejszyło znaczenie domów handlowych niemieckich i dyspozycja przeszła do producentów rud i rafineryj.

W metalach półszlachetnych mamy trzy formacje: czystych producentów rud, czyste rafinerje i przedsiębiorstwa kopalniano-rafineryjne.

Trudno odpowiedzieć na pytanie, gdzie teraz tkwi dyspozycja w tych gałęziach przemysłu. Niewątpliwie, ustała przedwojenna dyspozycja handlowa i handel przestał być samodzielnym czynnikiem koordynacyjnym pomiędzy producentami rud a rafinerjami. Obecnie koordynacja odbywa się bezpośrednio w myśl scalających założeń polityki państwowej odnośnych krajów. Gdzie jednak tkwi dyspozycja, czy w kopalniach rud, czy w rafinerjach? Przy istnieniu koncernów pionowych, obejmujących obie fazy, pytanie ma charakter cokolwiek abstrakcyjny. Zdaje mi się jednak, że w okresie przedwojennym, gdy przedsiębiorstwa rafineryjne znajdowały się przeważnie w okręgach węglowych państw uprzemysłowionych, większą przewagę miały rafinerje, a czyści producenci rud znajdowali się w powszechnie spotykanej podówczas, cokolwiek upośledzonej sytuacji producentów surowców kolonjalnych; w czasie ery surowcowej punkt ciężkości zaczął się przesuwać do złóż rudy.

Ile grozy i humoru tkwi w tem zjawisku, że w okresie ery surowcowej, usamodzielniania się kolonij i producentów surowców, największą ich troską w r. 1931 i 1932 jest znalezienie nabywców w krajach przemysłowych, chociażby po katastrofalnie niskich cenach. Amerykanie walczyli z monopolem kauczukowym angielskim, co niemal nie doprowadziło do konfliktu politycznego, a wkrótce potem cena kauczuku spadła poniżej cen przedwojennych. Nowocześni dysponenci mają wyjątkowy dar przenikania przyszłości i przedzierania zasłon, ją zakrywających.

Z chwilą zastosowania metody elektrolitycznej, rafinerje mogą powstawać i wpobliżu złóż rudy i wskutek tego maleje przewaga rafinerów; przemysł rafineryjny się decentralizuje.

Ośrodki dyspozycji nie mają stałej siedziby w poszczególnej fazie koncernu pionowego, przez pewien czas ośrodek dyspozycji znajdował się, przynajmniej na kontynencie europejskim, w rękach handlu, i stąd handel niemiecki rozciągał swe wpływy na cały świat. Sytuacja rafinerów, ulokowanych w zagłębiach węglowych była silna w stosunku do producentów rud, zależnych od handlu i rafinerów. Z wynalezieniem metody elektrolitycznej, producent kopalniany ma możność uniezależnienia się od europejskiego, amerykańskiego i japońskiego rafinera w zagłębiach węglowych.

W tych warunkach wydaje mi się, że po wyczerpaniu złóż polskich rud ołowianych, polski przemysł hutniczy, dowożący już teraz częściowo rudy zagraniczne, nie ma podstaw do istnienia, wytwórczość nie może już się opierać na rudach dowożonych.

Być może, że oceny moje niezupełnie są trafne, zachodzą niewątpliwie poważne różnice pomiędzy poszczególnemi metalami półszlachetnemi, które nie zostały tutaj uwzględnione. Szło mi o podkreślenie i uwydatnienie płynności i zmienności form strukturalnych koncernów.

Sądzę, że w wypadku zniesienia państwowego przymusu kartelowego, do powyższej kategorji koncernów przejdzie przemysł naftowy z grupy użyteczności publicznej. Nie mam wrażenia, aby udało się stworzyć dobrowolny kartel naftowy, któryby mógł skutecznie osiągnąć stawiane sobie zadanie.

§ 2. Ryzyko prowadzenia fałszywej polityki przez koncerny wielobranżowe.

Żyjemy w okresie powstawania wielkich koncernów pionowych. Dotychczas, jako główną przyczynę ich tworzenia podawano korzyści techniczne.

Analiza przemysłu żelaznego doprowadza nas jednak do wniosku, że jedną z głównych przyczyn pionowych połączeń była pokusa otrzymania produktu wyjściowego po cenie ulgowej; nastąpiło gorączkowe nabywanie własnych kopalń węgla, własnych wielkich pieców, albo naodwrót, nabywanie własnych odbiorców stali, własnych odbiorców żelaza walcowanego i t. d., krótko mówiąc, szkodliwa zabawa w ucieczkę od rynku w nadziei, że przy pomocy ulgowej ceny zdobędzie się sytuację nieomal monopolistyczną w produkcie końcowym.

W 1929 r., w książce p. t. „Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce" napisałem:

— Wyobraźmy sobie taki przykład: koncern obejmuje przedsiębiorstwo żelazne, przedsiębiorstwo kotłowe i przedsiębiorstwo bankowe. Przedsiębiorstwo żelazne ma możność zbytu żelaza po dobrej cenie na rynku wewnętrznym, zwraca się więc do banku o kredyty, a jednocześnie odmawia przedsiębiorstwu kotłów odstąpienia blachy po niższej cenie dla produkcji kotłów na eksport do Ameryki. Przedsiębiorstwo kotłów będzie się domagało dostawy blachy po niższej cenie, twierdząc, że może rozwinąć i ugruntować eksport do Południowej Ameryki i nadmienia przytem, że fabryka żelaza zbyt krótkowzrocznie ocenia konjunkturę, nie chcąc mu odsprzedawać blachy na eksport, wobec możności uzyskania konjunkturalnego zysku na rynku krajowym. Wreszcie, bank nie będzie mógł zaspokoić potrzeb kredytowych obydwóch przedsiębiorstw. Będzie mu się jednak wydawało tranzakcją pewniejszą udzielenie kredytu fabryce żelaznej dla zbytu na rynku krajowym, niż fabryce kotłów dla zbytu w Ameryce Południowej. Kierownik każdego przed-

siębiorstwa zupełnie trafnie, ze swego stanowiska, ocenia sytuację. Trzy przedsiębiorstwa zgłaszają się o decyzję do dyrektora koncernu, a więc przypuśćmy do dysponenta holdingu, który jest właścicielem fabryki żelaza, fabryki kotłów i banku. Dysponent holdingu dziękuje dyrektorowi fabryki żelaza za dbałość o jej realne interesy, dyrektorowi banku za to, że troszczył się o płynność banku i przeciwstawił się jednoczesnemu udzieleniu kredytów obu fabrykom i dyrektorowi fabryki kotłów za to, że dba o rozwój jej produkcji i wywozu, a następnie rozstrzyga konflikt zależnie od swoich zamierzeń. To starcie interesów daje dyrektorowi koncernowego holdingu wyraźne elementy decyzji, których nie miałby, gdyby te trzy przedsiębiorstwa były zupełnie zunifikowane i gdyby wykonanie trzech zadań było powierzone jednemu człowiekowi. Wynika to stąd, że sztuka rządzenia koncernami polega na stawianiu prostych i wyraźnych zadań poszczególnym przedsiębiorstwom, na wywoływaniu antagonizmów i starć, na wytwarzaniu wyraźnych, przemyślanych i wszechstronnie oświetlonych elementów decyzji i ich harmonijnem wyrównaniu dopiero na wyższym szczeblu organizacji koncernowej, a więc holdingu. Tworzenie oddzielnych ośrodków dyspozycji wewnątrz koncernu o znacznym zakresie autonomji, odpowiada dominującej obecnie potrzebie specjalizacji. Nic więc dziwnego, że dysponenci koncernów dochodzą niekiedy do przekonania, że nawet gdy mają wyraźne elementy decyzji — powzięcie jej przerasta ich siły. W gruncie rzeczy bowiem, powzięcie decyzji sprowadza się do oceny konjunktury w paru działach wytwórczości, a wiadomo wszak, że wytrawni ludzie mylą się przy ocenie konjunktury w jednej branży, będącej ich specjalnością. Stąd tendencja do redukowania zbyt rozbudowanych koncernów. —

A parę stronic dalej:

— Wewnątrz pionowych koncernów świadomie wytwarza się odrębne ośrodki dyspozycji o interesach przeciwstawnych i ośrodek centralny ingeruje tylko do pewnych spraw. Redukcje koncernów wskazują na proces usamodzielniania się podrzędnych ośrodków w stosunku do nadrzędnych. —

Wielkie koncerny mają zbyt wielką różnorodność zadań, aby mogły należycie je sharmonizować. Człowiekowi można stawiać proste i wyraźne zadania, gdy mu się stawia szereg zadań sprzecznych i przeciwstawnych — plącze się on i przeważnie nie jest w stanie zdobyć się na trafną kompromisową decyzję. Trafna decyzja rzadko kiedy może być powzięta w ciszy gabinetu przez mądrego i doświadczonego człowieka, trafną decyzję osiąga się raczej przez starcie przeciwstawnych interesów. Ciekawem jest, że nawet

w Rosji sowieckiej państwo dąży do wytworzenia w pewnych granicach przeciwstawności odrębnych interesów (Patrz Cz. IV, Rozdz. II). Starcie sprzecznych interesów ułatwia powzięcie trafnej decyzji.

Na gruncie starć przeciwstawnych interesów najłatwiej wytwarza się stan pewnej równowagi, albo stałej nierównowagi, zamkniętej w pewnych granicach. System gospodarstwa nie może się znajdować w stanie stałej i określonej równowagi, gdyż doprowadziłoby to do atrofji. Idzie tylko o to, aby zmiany w stanie równowagi były zamknięte w pewnych granicach i amplituda wahań nie była zbyt wielka. To też widzimy, że stan największej równowagi osiągają kraje, w których dozwolona jest jawna i wyraźna obrona określonych stanowisk i interesów. Kraje, które hołdują postulatowi przymusowo, narzuconego przez wyższe instancje, kompromisu są często podminowane. W tych krajach wytwarza się pogląd, że decyzja nie powinna być wynikiem starć przeciwstawnych interesów i stanowisk, lecz rezultatem analitycznych rozmyślań najwyższych czynników.

Nic dziwnego, że przy tem nastawieniu myślowem, występującem zarówno w Niemczech, jak i w Polsce, pęd do tworzenia rozbudowanych wielostronnych koncernów pionowych jest bardzo silny, gdyż wiara w możność powzięcia trafnych decyzyj na wyższym szczeblu hierarchji koncernowej jest głęboka.

Niektóre koncerny polskie są w rękach niemieckich, a wpływy strukturalne niemieckie na przemysł polski są bardzo silne.

Budowa szeroko rozbudowanych koncernów pionowych była przyczyną nadmiernych inwestycyj i nadmiernego angażowania kapitałów przy pomocy emisji akcyj i obligacyj; moda wieku XX na koncerny wywarła poważny wpływ na wahania konjunkturalne.

§ 3. Koncerny poziome.

Koncernem poziomym nazywamy połączenie jednorodnych przedsiębiorstw, położonych w takiej odległości od siebie, że nie stanowią jednego zespołu technicznego, np. przedsiębiorstwo żelazne, mające cztery wielkie piece obok siebie nie jest koncernem, a Solvay, mający fabryki sody w różnych punktach świata, jest koncernem.

W pewnych gałęziach przemysłu metoda produkcji jest dla wszystkich dostępna; tem się tłumaczy, że przemysł włókienniczy powstaje teraz niemal wszędzie.

W innych gałęziach przemysłu metoda produkcji jest skomplikowana i, aczkolwiek nie jest żadną tajemnicą, nie każdy potrafi ją sobie przyswoić i posługiwać się nią.

Wreszcie, w niektórych gałęziach metoda produkcji jest tajemnicą.

Odrębną formację stanowią koncerny, których działalność oparta jest na posiadaniu patentu, wynalazku albo niedostępnej metody produkcji.

Przewaga producenta jest uwarunkowana różnemi czynnikami.

W koncernach, opartych na niedostępnej metodzie produkcji, przewaga gospodarcza opiera się na posiadaniu tej metody.

Ciekawem jest, że opinja publiczna bardzo krytycznie i niechętnie odnosi się do znaczniejszych zysków w tych gałęziach przemysłu, w których producent osiągnął przewagę przy pomocy zabiegu organizacyjnego, jak np. kartelu, jest zaś tolerancyjna, a nawet przychylna dla przedsiębiorstw, których przewaga opiera się na niedostępnej metodzie produkcji. Mimowoli jest w ten sposób składany hołd twórczej potędze umysłu ludzkiego. Dysponent koncernu przeważnie nie jest technikiem i wynalazcą, lecz jest zawsze organizatorem, umiejącym ocenić wartość twórczej myśli technicznej, co wytwarza w dysponencie cechy sympatyczne i nawet ujmujące.

Kierownik kartelu, usiłującego kontrolować sprzedaż każdej tonny towaru w każdym drobnym rejonie lokalnym, często nabiera pewnej przesadnej jednostronności.

Nabycie wynalazku albo metody produkcyjnej przez jedno przedsiębiorstwo od innego, nie może polegać na jednorazowym akcie zakupu wynalazku albo metody. Metoda produkcyjna ulega ciągłym zmianom i udoskonaleniom. Niektórzy amerykańscy przedsiębiorcy pozwalają zwiedzać swe fabryki i nie obawiają się odsłonięcia tajemnic fabrycznych, gdyż uważają, że w chwili, gdy kto inny zacznie je kopjować, to będą one już przestarzałe. Zapewne, nie jest to nawet w Ameryce zjawiskiem powszechnem, ale podobne ujęcie sprawy, którem się chełpi Amerykanin, dobrze ilustruje fakt, że metoda produkcji ulega ciągłym udoskonaleniom. Wskutek tego przedsiębiorstwo, zamierzające uprawiać produkcję według metody innego przedsiębiorstwa, nie poprzestaje na jej nabyciu, ale zawiera stosunek stalszy, który mu zapewnia możność korzystania z udoskonaleń patentu, metody albo wynalazku. Stosunek pomiędzy obydwoma przedsiębiorstwami staje się więc stały, ciągły i z konieczności pociąga za sobą stały i ciągły stosunek finansowy, albowiem za prawo korzystania z ewentualnych udoskonaleń metody produkcji należy uiszczać opłaty.

Stosunek ten przybiera najrozmaitsze formy. Jedno przedsiębiorstwo może uiszczać innemu określone opłaty roczne, albo opłaty od każdej jednostki towaru, wytworzonego według zapożyczonej metody; jedno przedsiębiorstwo może mieć określony udział w zyskach innego; jedno przedsiębiorstwo może mieć udział w innem przedsiębiorstwie i t. d. Stosunek może być oparty na wzajemnem komunikowaniu sobie udoskonaleń metody produkcji, albo na wzajemnem komunikowaniu sobie nowych wynalazków i patentów.

W stosunku powyżej opisanym często znajduje się jednocześnie kilka przedsiębiorstw.

Cechą tych koncernów jest wspólność aktywów niematerjalnych, t. j. praw patentowych i związanych z niemi praw licencyjnych. Budowy koncernowe tego typu spotykamy przedewszystkiem w t. zw. nowych gałęziach przemysłu, jak np. elektrotechnika, telefonja, radjotechnika, kinotechnika, szereg działów przemysłu chemicznego i t. p.

W tych gałęziach przemysłu wynalazek jest jednocześnie źródłem dobrodziejstw i niebezpiecznym perturbatorem. Powstanie swe zawdzięczają powyższe gałęzie przemysłu wielkim wynalazkom, jednocześnie jednak żyją one w ciągłym strachu, że nowy, jeszcze doskonalszy, wynalazek zniweczy ich dotychczasową przewagę, opartą na posiadaniu eksploatowanego wynalazku. Każde z tych wielkich przedsiębiorstw ma bogato uposażone laboratorja i biura techniczne, w których pracuje się nad udoskonaleniem metod technicznych.

Cechą charakterystyczną przedsiębiorstw tego typu jest, że wartość ich aktywów materjalnych stosunkowo maleje, a wartość aktywów niematerjalnych wzrasta. W przedsiębiorstwach tego typu największym ich majątkiem nie są budynki i instalacje, a laboratorja, biura techniczne, archiwa i personel techniczny.

Koncerny tego typu specjalizują się. W początkowym okresie przedsiębiorstwo elektrotechniczne obejmowało wiele działów, obecnie następuje proces separacji. Wydzieloną została wytwórczość żarówek, telefonja, elektrotechnika prądów słabych została oddzielona od elektrotechniki prądów mocnych, wydzielono radjotechnikę, kinomatografję, lecznictwo elektryczne, sygnalizację elektryczną, światło neonowe i t. d. Tak np. z koncernu Siemensa wydzielono Osram A. G., rozdzielono Siemens & Schuckert od Siemens & Halske, z których pierwszy zajął się elektrotechniką prądów silnych, drugi — słabych, utworzono dla radja Telefunken, dla kina Klangfilm, dla lecznictwa Siemens-Reiniger — Veifa Ges., dla sygnalizacji Vereinigte Eisenbahn-Signalwerke, dla światła neonowego — A. G. für Elektrizitätsindustrie i t. d.

Koncerny tego typu zmuszone są, z powodów technicznych, do zamknięcia swego programu produkcyjnego w szczupło zakreślonych granicach.

Stosunki pomiędzy koncernami nie ograniczają się do porozumienia, dotyczącego metody produkcji i do układu finansowego; z chwilą, gdy związane stosunkami tego typu przedsiębiorstwa istnieją w różnych krajach, zawierane są umowy o przydziale rynków, zwykle więc przedsiębiorstwo, położone w danym kraju uzyskuje wyłączny przydział rynku wewnętrznego, a rynki eksportowe są dzielone w określonym umownie stosunku.

Jak więc widzimy, skala i zakres stosunków i porozumień tego typu są bardzo rozległe i różnorodne.

Ponieważ każdy kraj, nawet niezasobny we własne kapitały, stara się o posiadanie przedsiębiorstwa tej kategorji, gdyż woli u siebie w kraju wytwarzać odnośne towary, niż je przywozić, to bardzo często poszczególne odnośne przedsiębiorstwa należą niemal całkowicie do przedsiębiorstwa zagranicznego, albo do koncernu zagranicznego, mającego szereg przedsiębiorstw w różnych krajach.

W przemyśle elektrotechnicznym powiązania międzynarodowe są niesłychanie rozgałęzione. Przed paru laty, Frankfurter Zeitung zrobiła grafikę, na której poszczególne przedsiębiorstwa elektrotechniczne, będące we wzajemnych stosunkach, były połączone prostemi linjami. Linje na tej grafice przecinały się wielekrotnie i grafika była niesłychanie gęsta i nieprzejrzysta, tak, że trudno się było nawet w niej rozeznać.

Przedsiębiorstwa elektrotechniczne, zainteresowane w pozyskaniu odbiorców na urządzenia elektryczne, wytworzyły specjalne przedsiębiorstwa finansujące, trudniące się finansowaniem elektrowni, przedsiębiorstw tramwajowych i t. d. Powyższe przedsiębiorstwa finansujące nabywały akcje przedsiębiorstw elektrownianych, obligacje komunalne miast, instalujących elektrownie, tramwaje i t. p., pod warunkiem otrzymania zamówień dla powiązanych z niemi przedsiębiorstw elektrotechnicznych.

Z tego powodu przedsiębiorstwa elektrotechniczne są zwykle w stosunku koncernowym z przedsiębiorstwami, finansującemi budowę elektrowni i tramwajów; są to więc koncerny elektrotechniczno-elektrowniano-tramwajowe, a więc koncerny pionowe.

Polskie przedsiębiorstwo Brown Boveri należało do koncernu Brown Boveri. Stosunek koncernowy pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami koncernu Brown Boveri polegał na opłacie licencji od każdej jednostki wytworu i na przydziale rynków. Niemiecki Brown Boveri ma zabezpieczony rynek niemiecki, francuski Brown Boveri — rynek francuski i t. d. Polskie przedsiębiorstwo miało zabezpieczony rynek polski.

Samodzielne polskie przedsiębiorstwo—Polskie Towarzystwo Elektryczne—jest w trakcie zawiązywania stosunków z jedną z grup zagranicznych. Prywatne przedsiębiorstwa elektrowniane i tramwajowe w Polsce były sfinansowane przez wielkie zagraniczne koncerny elektryczno-tramwajowo-elektrowniane.

Elektrownia warszawska należy do koncernu francuskiego, pruszkowska kolejka elektryczna do Grodziska i t. d. — do angielskiego, elektrownia częstochowska, radomska, piotrkowska i t. d. — do belgijskiego.

Koncerny barwnikowe zajmują w polityce gospodarczej rolę bardzo poważną, ponieważ ich produkcja wiąże się z obroną państwa.

Z benzolu, toluolu i innych produktów destylacji smoły węglowej, poddanych działaniu stężonego kwasu azotowego, siarkowego, chloru i innych chemikalij, otrzymuje się różne przejściowe półprodukty, jak np. nitrobenzole, nitrotoluole i t. d., będące wytworami wyjściowemi do wytwarzania barwników i środków wybuchowych. Istnienie przemysłu barwnikowego stwarza więc szeroką podstawę produktów wyjściowych dla przemysłu środków wybuchowych.

Strategiczne znaczenie przemysłu barwnikowego nie było przed wojną należycie oceniane. Cały szereg krajów, nie wyłączając Francji i Anglji, sprowadzał przejściowe półprodukty, dość uszlachetnione, a więc niemal wykończone produkty barwnikowe i poddawał je po przywozie tylko paru ostatnim fazom wytwórczym.

W czasie wojny Francuzi i Anglicy mieli dużo kłopotów z powodu braku instalacyj do wytwarzania półproduktów od podstaw, a więc od smoły powęglowej wzwyż.

Budowa koncernów barwnikowych zajęła wyjątkowo wielką rolę w powojennej polityce gospodarczej Francji, Anglji i szeregu innych krajów, nie wyłączając oczywiście Polski.

W Anglji przemysł barwnikowy został uznany za „key industry", t. zn. za przemysł kluczowy, mający podstawowe znaczenie dla państwa. Hołdująca w okresie powojennym postulatowi liberalnemu Anglja, wprowadziła zakaz przywozu barwników i przy pomocy i udziale państwa powstał olbrzymi koncern barwnikowy Imperial Chemical Trust.

We Francji rząd również uzyskał wpływ na program fabrykacyjny dwóch koncernów barwnikowych Société des Matières Colorantes i Établissements Kuhlmann.

W Niemczech wielkie przedsiębiorstwa chemiczne, w tem i barwnikowe, utworzyły wspólny koncern I. G. Farbenindustrie, koordynujący zakres produkcji udziałowców I. G.

W Polsce istnieje kilka przedsiębiorstw barwnikowych.

Pabjanickie T. A. Przemysłu Chemicznego należy do koncernu szwajcarskiego Ges. für Chemische Industrie, Bazylea (w skrócie Ciba). Przedsiębiorstwo polskie sprowadza przeważnie półprodukty szwajcarskie i poddaje je w Polsce kilku ostatnim fazom wytwórczym.

Przemysł Chemiczny w Polsce, S. A. w Zgierzu jest samodzielnem przedsiębiorstwem polskiem, założonem przed wojną i opierającem się skutecznie konkurencji niemieckiej. Jest ono, rzecz prosta, popierane przez państwo, korzysta z kredytów w Banku Gospodarstwa Krajowego. Program jego zmierza do wytwarzania w kraju wszystkich faz wytwórczych od podstaw, a więc od smoły węglowej i przedsiębiorstwo osiągnęło już szereg dodatnich wyników.

Établissements Kuhlmann założyło w latach 1930/31 przedsiębiorstwo — Zakłady Chemiczne w Winnicy — i jest bardzo poważnym producentem; podobno zmniejsza przywóz półproduktów francuskich.

Błędem przedsiębiorstwa zgierskiego było niezawieranie układów z koncernami zagranicznemi; nawet Kuhlmann był zmuszony do zawarcia umowy z niemiecką I. G. W roku 1924 rząd francuski nie pozwolił Kuhlmannowi na wprowadzenie w życie umowy, zawartej z Badische Anilin- u. Sodafabrik A. G., członkiem niemieckiej I. G. Farbenindustrie. W parę lat później zostało zawarte porozumienie pomiędzy niemieckiemi i francuskiemi fabrykami barwników. W roku 1929 przystąpiła Szwajcarja, w lutym 1932 r. angielski Imperial Chemical Trust. Niemcy są reprezentowane przez I. G. Farbenindustrie, Francja przez Établissement Kuhlmann, Société An. de Matières Colorantes et Produits Chimiques de St. Denis, Compagnie Française de Produits Chimiques et Matières Colorantes de St. Claire du Rhône, Société de Produits Chimiques et de Matières Colorantes Mulhouse, Steiner Vernou, Durand & Huguenin, Huningen, S. A. pour l'Industrie Chimique Mulhouse-Dornach. Szwajcarja jest reprezentowana przez J. R. Geigy A. G., Basel, Gesellschaft für Chemische Industrie, Basel (do niej należy Pabjanickie T. A. Przemysłu Chemicznego), Chemische Fabrik vorm. Sandoz, Basel. Przedmiotem porozumienia są barwniki smołowcowe i artykuły pomocnicze, zarówno znane, jak i w przyszłości wynalezione. Porozumienie dotyczy wymiany doświadczeń i wynalazków. Sprzedaż jest umownie regulowana. Przewidzianem jest kontyngentowanie sprzedaży pewnych produktów. Na niektórych rynkach utworzono wspólne organizacje sprzedażne. Wewnętrzne rynki należą do odnośnych kontrahentów, przyczem jest przewidziane

prawo przywozu na rynek wewnętrzny odnośnego kontrahenta artykułów, nie wytwarzanych przez niego. Poza rynkami wspólnemi, utworzono rynki zarezerwowane tylko dla kontrahentów danego kraju.

Porozumienie z Imperial Chemical jest luźniejsze. Niemcy otrzymały prawo przywozu barwników specjalnych na rynek angielski, Imperial Chemical ma uprzywilejowane stanowisko na Dalekim Wschodzie, głównie w Indjach. Umowa z Imperial Chemical nie obejmuje rynku Stanów Zjednoczonych oraz wymiany wynalazków.

Na terenie barwnikowym nie da się w tej chwili utrzymać samodzielność fabrykacyjna polskiego przedsiębiorstwa i Przemysł Chemiczny w Polsce, S. A. w Zgierzu w roku 1931 zawarł porozumienie z Kuhlmannem i obecnie już w pewnym zakresie współpracuje z Zakładami Chemicznemi w Winnicy. Przed paru laty rząd polski odwlekał zawarcie porozumienia.

Trzy przedsiębiorstwa jedwabiu sztucznego istniejące w Polsce należą do koncernów zagranicznych, a właściwie nawet — międzynarodowych.

Polskie przedsiębiorstwo Solvay'a należy do międzynarodowego, będącego w rękach belgijskich, koncernu Solvay'a.

Polskie przedsiębiorstwa lampek żarowych są związane z koncernami zagranicznemi.

Przedsiębiorstwa państwowe zmuszone były do zakupu patentów i licencyj zagranicznych.

„Mościce" korzystają z patentu włoskiego Frasera, niewiadomo za jaką opłatą i na jakich warunkach, podobno Fraser jest zobowiązany komunikować ulepszenia.

„Ursus" korzystał z patentu S. P. A. obecnie Sauerera.

„Chorzów" z patentu niemieckiego prof. Caro.

Państwowa Wytwórnia Aparatów Radjowych z patentu Marconiego.

Państwowe przedsiębiorstwa nie mogą wejść w ścisły, oparty na powiązaniu finansowem, stosunek z koncernami zagranicznemi. Ryzykiem produkcji na zakupionym patencie obciążone jest państwo.

Gdy licencja S. P. A. okazała się niedobrą, to państwo straciło na „Ursusie."

Gdy polskie przedsiębiorstwo Brown Boveri miało niepowodzenia, to straty poniósł koncern macierzysty; przez pewien czas polskie przedsiębiorstwo Brown Boveri było zamknięte i teraz ma podobno wznowić produkcję.

Jeśli licencja Sauerera na samochody okaże się nieodpowiednią, to znowu na „Ursusie" straci państwo.

Koncerny tego typu przedstawiają może jedyną żywotną formację międzynarodową w przemyśle; tem silniej należy podkreślić, że motyw narodowy (motyw gospodarstwa narodowego) narzucił im określone formy strukturalne.

Produkcja ich się decentralizuje i tworzą one przedsiębiorstwa w poszczególnych krajach, zamiast je zaopatrywać w przywożone wytwory, produkowane w macierzystych przedsiębiorstwach.

Przedsiębiorstwom, założonym w krajach zagranicznych, starają się nadać szatę narodową, obsadzają rady i zarządy szanownemi postaciami z odnośnego kraju, wytwarzają nową formę popytu o charakterze przemysłowo-handlowym na tytuły arystokratyczne.

Koncerny tego typu cechuje międzynarodowość i w tem znaczeniu, że należą one do grup kapitalistycznych różnych krajów; w ich stanie posiadania odbywają się częste przesunięcia tak, że czasami niewiadomo, kto ma na nie wpływ decydujący. Przez swe powiązania z przedsiębiorstwami finansującemi i bankami stają się one koncernami pionowemi.

Punktem wyjścia budowy danego koncernu są połączenia poziome, z biegiem czasu staje się on również koncernem pionowym.

W strukturze kosztów własnych w koncernach tego typu koszty stałe odgrywają olbrzymią rolę. W Części I, Rozdz. XIV, § 6 zwróciliśmy uwagę, że dla przedsiębiorstw, kosztownie zainstalowanych korzystniejszą może się okazać większa produkcja przy niższej cenie, niż naodwrót.

Rzemieślnik, pracujący na prymitywnym warsztacie, ma niemal tylko koszty bieżące, a koszty stałe minimalne (Cz. V, Rozdz. III, § 1).

Przedsiębiorstwo, kosztownie urządzone ma stosunkowo wyższe koszty stałe, niż przedsiębiorstwo staromodnie urządzone, bieżące zaś — niższe.

Przedsiębiorstwo, prowadzące skomplikowaną produkcję ma niemal tylko koszty stałe, a nie ma prawie zupełnie kosztów bieżących. Niekiedy, nawet wykwalifikowany robotnik, z trudnością i powolnie wyszkalany musi być wliczony do stałego personelu. Kosztowne laboratorja, biura konstrukcyjne, sztab techników, należy włączyć do kosztów stałych. Do kosztów bieżących trzeba włączać często tylko surowiec, czasem dosyć tani.

Ta struktura kosztów własnych sprawia, że koncernom tego typu daleko więcej zależy na powiększeniu zbytu, niż podniesieniu ceny.

Dodać należy, że artykuły przez nie produkowane nie są artykułami pierwszej potrzeby i że rozmiary ich spożycia łatwiej dają się zmniejszyć, niż cukru, węgla i nafty.

W kosztach ogólnych często poważną rolę odgrywają opłaty za licencje.

§ 4. Koncerny o stałej i zmiennej konsystencji.

Określenie „koncern" nie jest ścisłe. Opisaliśmy koncerny pionowe, obejmujące kilka kolejno po sobie następujących faz wytwórczych, koncerny poziome, obejmujące szereg przedsiębiorstw, zajmujących się wytwórczością tego samego towaru i zaznaczyliśmy, że z różnych przyczyn przybierają one również kształty koncernów pionowych.

Przedsiębiorstwa, będące składowemi częściami koncernu, mają zwykle w portfelu akcje innych przedsiębiorstw, należących do tego samego koncernu. Bardzo często, poważna ilość akcyj poszczególnych przedsiębiorstw znajduje się w rękach innych przedsiębiorstw, należących do tego samego koncernu; wówczas koncern należy sam do siebie. Rozproszeni akcjonarjusze stają się często „obcymi" akcjonarjuszami.

Wewnątrz koncernu można wytwarzać w sposób zupełnie dowolny stosunek obdłużenia i stosunek świadczeń jednych przedsiębiorstw do innych, w szczególności zaś, gdy członkiem koncernu jest przedsiębiorstwo finansujące (Patrz Cz. I, Rozdz. VIII. § 3).

System opłat za licencję przybiera w koncernach o dostępnych sposobach produkcji, nieopartych na wynalazkach, patentach i skomplikowanych metodach produkcji, formę opłat za pomoc techniczną.

Jedno przedsiębiorstwo włókiennicze w Polsce, którego wytwórczość oparta jest na najzupełniej dostępnej metodzie produkcji, nie będącej żadną tajemnicą, uiszcza holdingowi macierzystemu opłaty za pomoc techniczną.

To silne i zasobne przedsiębiorstwo uiszcza holdingowi opłaty za gwarancję kredytową, udzielaną przez holding dostawcom surowca włókienniczego dla przedsiębiorstwa polskiego.

Przedsiębiorstwa uiszczają opłaty holdingowi za przyrzeczenie udzielenia kredytów (Banki pobierają opłaty za przyrzeczenie udzielenia kredytu do pewnej wysokości).

Poszczególne koncerny zawierają pomiędzy sobą luźniejsze albo ściślejsze stosunki koncernowe, tak, że dyspozycja koncernem może się przesuwać. Poszczególny koncern może być raz w orbicie jednego zespołu koncernowego, a później innego. Koncern, należący

samodzielnie do samego siebie może stać się częścią składową innego koncernu.

W tej dziedzinie istnieje pewna płynność stosunków.

Są poważne przedsiębiorstwa, nie wiedzące o tem, do kogo należą. W szeregu wypadków, kierownicy wielkich przedsiębiorstw przyznawali mi się, że nie wiedzą dokładnie, czyją własnością są zarządzane przez nich przedsiębiorstwa. W okresie załamań giełdowych pewne przedsiębiorstwa stają się „bezpańskie", gdyż holdingi, które uprzednio miały ich akcje, wyzbywają się ich i rzucają je na rynek. Charakterystycznem dla obecnych stosunków jest, że przedsiębiorstwo, którego akcje znajdują się w rękach zwykłych akcjonarjuszy, nazywanych przez koncerny „obcymi" akcjonarjuszami, staje się „bezpańskiem". Ten sposób wysławiania wskazuje na kolosalny przewrót, jaki się dokonał w naszych pojęciach o posiadaniu i własności.

Istnieniu wielkich koncernów towarzyszy powstanie potężnej oligarchji finansowej w krajach bogatych, przeważnie w Stanach Zjednoczonych. Jeżeli jednak porównać ilość akcyj, posiadanych przez tych niewielu ludzi, którzy rządzą wielkiemi koncernami, to okaże się, że jest ona stosunkowo niewielka. W jaki więc sposób, przy niewielkich stosunkowo udziałach w koncernach, ludzie ci zdobyli możność dysponowania niemi? Wyobraźmy sobie, że istnieje przedsiębiorstwo A o kapitale 100 miljonów dolarów. Jednocześnie zakłada się towarzystwo B o kapitale 60 miljonów dolarów, które zakupuje za 60 miljonów dolarów akcyj towarzystwa A, czyli większość. Towarzystwo B jest więc towarzystwem substytucyjnem, którego istota polega na substytucji akcyj A, unieruchomionych w jego portfelu przez akcje B. Akcje towarzystwa A w wysokości 40 miljonów dolarów znajdują się wśród rozproszonej publiczności. Tworzy się następnie towarzystwo C o kapitale 36 miljonów dolarów, które skupuje za 36 miljonów dolarów akcyj towarzystwa B; pozostałe 24 miljony akcyj B są już rozmieszczone wśród publiczności. Jeżeli 60% akcyj towarzystwa C znajduje się w posiadaniu towarzystwa D, co wynosi 21,6 miljona dolarów, to ta grupa dysponuje przedsiębiorstwem A, jakkolwiek publiczność posiada 40 miljonów akcyj A, 24 miljony akcyj B i 15 miljonów akcyj C, czyli w gruncie rzeczy za 79 miljonów udziału w towarzystwie A. Towarzystwo D jest holdingiem finansowym koncernu A B C. W rzeczywistości procesy te odbywają się nie tak prosto i nawet przy udziale mniejszym niż 20% można dysponować wielkim koncernem (tworzy się akcje uprzywilejowane, pozbawione prawa głosu, lecz wyposażone w prawo pierwszeństwa do otrzymania określonej dywidendy

i akcje zwykłe z prawem głosu i prawem pobrania dowolnej dywidendy, po jej wypłaceniu właścicielom akcyj uprzywilejowanych). Z chwilą, gdy polityka wielkich koncernów zaczyna się zbyt różnić od polityki krajów i opinji inwestorów, będących faktycznymi właścicielami koncernów, powstaje w odnośnych krajach nowe zagadnienie wewnętrzno-polityczne i rozpoczyna się proces odbierania dyspozycji tym kierownikom koncernów, których poprzednicy zdobyli wpływy dzięki przedsiębiorczości i zdolnościom organizacyjnym, a zachowują dyspozycję tylko dzięki wpływom finansowym.

Na podłożu tych stosunków powstaje nowa odmiana dysponenta. Dysponent z końca XIX wieku był dysponentem określonego przedsiębiorstwa. Nawet w tym wypadku, gdy był członkiem rad innych przedsiębiorstw albo ich współwłaścicielem, wiadomem było, którego przedsiębiorstwa interesy są mu przedewszystkiem powierzone i za obronę czyich interesów jest płacony. Dysponent banku uważał, że jego zadaniem jest obrona interesów wkładców i akcjonarjuszy zarządzanego przezeń banku.

Wśród nowoczesnych dysponentów jest szereg odmian. Do jednej z nich należą dysponenci, o których nie wiadomo, w jakich przedsiębiorstwach leży punkt ciężkości ich zainteresowań i interesów.

Należy odróżniać dwa typy koncernów, mianowicie koncerny o konsystencji stałej i koncerny o konsystencji płynnej.

Koncerny o konsystencji stałej obejmują szereg przedsiębiorstw, logicznie i organicznie ze sobą powiązanych; przedsiębiorstwa, trudniące się pewną produkcją włączają do swego zespołu bank, w celu załatwiania przezeń czynności bankowych i przedsiębiorstwo finansujące dla finansowania określonych tranzakcyj.

Koncerny o konsystencji zmiennej, jak np. koncern Stinnesa, koncern Kreugera, przerzucający się z zapałek na telefony i rudy żelazne, nie mają określonego zakresu czynności i kontury ich działalności są mętne i zmienne. Są to koncerny spekulacyjne.

W Cz. IV, Rozdz. VI staraliśmy się wykazać, że stosunek do karteli i nowoczesnej maszyny układa się różnie w różnych krajach.

Mam wrażenie, że powstawanie koncernów powyższych dwóch typów jest również zależne od systemu pojęć i ocen, leżących u podstawy obyczajów i polityki gospodarczej poszczególnych krajów.

W Anglji i Francji, krajach starszego i konserwatywnego kapitalizmu, przedsiębiorstwo jest uważane za narzędzie do zdobycia dochodu dla właścicieli i akcjonarjuszy. Akcjonarjusz nie jest uważany za obcego. Powiedzenie (Es ist schade das schöne Geld den

fremden Aktionären auszuschütteln) — jak przykro wypłacać pieniądze obcym akcjonarjuszom — urodziło się w Niemczech i było wypowiedziane przez dysponenta wielkiego koncernu niemieckiego. Dysponent jest sługą akcjonarjuszy, którzy mu powierzyli zarząd swym majątkiem.

Angielskie prawo akcyjne broni interesów właścicieli i kontrola jest tak surowa, że w angielskich przedsiębiorstwach Kreugera nie było nadużyć.

W Niemczech przemysł spełnia misję i podejmuje zadania o celu publicznym (Patrz Cz. IV, Rozdz. I § 1 i § 4).

Dysponenci spełniają misję, są oni pod pewnym względem mężami opatrznościowymi, „Wirtschaftsführerami", i niema w tem nic nienaturalnego, że opatrznościowy Wirtschaftsführer ma olbrzymie dochody. O ile ogólne zebrania akcjonarjuszy przedsiębiorstw angielskich i francuskich robią wrażenie wytwornych zebrań towarzyskich, na których dominuje ton harmonji i zgody pomiędzy dysponentem i akcjonarjuszami, to kronika ogólnych zebrań akcjonarjuszy przedsiębiorstw niemieckich obfituje często w szereg ostrych zatargów pomiędzy dysponentami i grupą rządzącą z jednej strony a „obcymi" akcjonarjuszami z drugiej strony.

W Niemczech konsystencja koncernów jest często płynna; po Stinnesie w węglu i żelazie przyszedł Flick, który już w tej chwili stracił wpływy w największym koncernie żelaznym niemieckim. Motywy spekulacyjne wywarły poważny wpływ na konsystencję koncernów niemieckich.

Nie będziemy zajmować się rozstrzyganiem zagadnienia, na czem opiera się udzielana własności prywatnej sankcja. Jeśli jednak zgadzamy się na udzielanie sankcji własności, zdobytej w trybie zręcznej spekulacji giełdowej i subtelnych tranzakcyj finansowych, to dysponent własności w ten sposób zdobytej poszukuje sankcji dodatkowej, gdyż udzielona przez nas sankcja nie wystarcza mu.

Stinnes spekulował i akumulował własność, gdyż uważał je za narzędzie ekspansji Niemiec. Stinnes brał udział w konferencjach z aljantami w r. 1921 i 1922, jako członek delegacji niemieckiej.

Kreuger spekulował, aby ulżyć ludzkości i dostarczyć różnym narodom i państwom potrzebne im kapitały. Jeszcze przed rokiem poważny socjalista francuski, członek Izby Deputowanych, chwalił przede mną Kreugera, jako światłego pioniera.

Zrodzone ze spekulacji i kunsztownych tranzakcyj koncerny przysługują się ludzkości, gdyż pozwalają na zracjonalizowanie produkcji i jej potanienie.

„Cel publiczny" przedsiębiorstwa i koncernu jest źródłem sankcji, spływającej na koncern spekulacyjny.

Bodaj że najwięksi nowocześni spekulanci — yankesi wciąż wyświadczają „service" społeczeństwu; produkcja jest misją.

W jednym węźle splatają się w Niemczech: misja uprzemysłowienia, misja podboju świata przez technikę, wyposażanie przemysłu w cechy instytucyj o celu publicznym — z motywami spekulacyjnemi.

Jest to drugi niemiecki splot różnych motywów; w Cz. I, Rozdz. VII, § 4 opisaliśmy inny splot różnych motywów w przemyśle węglowym niemieckim i nazwaliśmy go węzłem fałszywej gry; jego charakterystykę na gruncie polskim daliśmy w Cz. I, Rozdz. XIV, § 13.

W Stanach Zjednoczonych motywy spekulacyjne znajdują podatny grunt w upodobaniach szerokiej publiczności; szczególnie po wojnie, gdy Stany Zjednoczone przestały być dłużnikiem światowym, a stały się nagle wierzycielem światowym, jaskrawo ujawnił się brak tradycji i obyczaju finansowego i kredytowego, czynników, cechujących publiczność angielską i francuską. Stany Zjednoczone, jak typowy nouveau riche, wykazały brak umiaru; w Stanach Zjednoczonych niemal każdy akcjonarjusz z publiczności jest obcym akcjonarjuszem, grającym na giełdzie.

Przypuszczam, że na strukturę kapitalizmu amerykańskiego i niemieckiego wpłynęły podobne zjawiska; powojenna amerykańska prosperity została wywołana przez przypływ kapitałów europejskich za dostawy wojenne; u podłoża fenomenalnego rozwoju przemysłu niemieckiego leżała kontrybucja francuska z roku 1871. Z wojny, która była też misją, wyrósł olbrzymi przemysł niemiecki, który spełnia misję i ma cel publiczny.

Trudno jest wynaleźć określony probierz, przy którego pomocy można w sposób wyraźny odróżnić koncern o stałej konsystencji od koncernu o płynnej konsystencji.

Niema norm standaryzacyjnych dla wyznaczenia „określonego gatunku" koncernu.

Gdy niema sposobu stwierdzenia, czy dany koncern jest w „dobrym gatunku", ponieważ trudno jest dokładnie określić poszczególne gatunki koncernów, trzeba się posługiwać w swych ocenach „zaufaniem" do poszczególnego koncernu.

W Cz. III, Rozdz. II, omawiając sprawę wywozu produktów rolnych w dobrym gatunku, powiedzieliśmy:

W Polsce są wydane przepisy standaryzacyjne dla jaj, masła, pierza i szczeciny.

Ocena gatunku trzody chlewnej, mięsa świeżego, bekonów i gęsi pozostawiona jest uznaniu organizacyj, wydających zaświadczenia kwalifikacyjne, uprawniające do zwolnienia z cła wywozowego albo pobrania premji.

Przy wydawaniu zaświadczeń na towary w działach, gdzie są wydane przepisy standaryzacyjne, rozstrzyga pierwiastek rzeczowy, zgodność gatunku ze standartem; przy wydawaniu zaświadczeń w działach, gdzie niema przepisów standaryzacyjnych — pierwiastek zaufania personalnego do „uzdolnionego" eksportera.

Również przy ocenie, czy dany koncern jest koncernem o stałej konsystencji, czy też koncernem o zmiennej konsystencji i zacięciu spekulacyjnem, zjawia się potrzeba kwalifikacji gatunku; ta kwalifikacja jest oparta na zaufaniu do osób, wydających zaświadczenia kwalifikacyjne.

Nazwijmy te osoby — osobami kwalifikującemi.

Aby pozyskać przychylny stosunek władz i opinji do celu publicznego, który koncerny wykonywają, starają się one obsadzać rady, należących do nich przedsiębiorstw przez osoby, cieszące się zaufaniem opinji, rządu i t. p.

W Cz. IV, Rozdz. I, § 5 napisaliśmy:

Jeśli poszczególnej gałęzi przemysłu udaje się przekonać władze państwowe o jej „celu publicznym", to pozyskuje ona wtedy poparcie rządu dla zabiegów, zmierzających do osiągnięcia przez nią ceny opłacalnej. Ta współzależność sprzyja wzrostowi poczucia państwowego i zrozumienia interesów państwowych przez kapitał obcy, pracujący w Polsce.

Obecność w radach przedsiębiorstw osób kwalifikujących ma na celu zaświadczenie, że koncern jest w „dobrym gatunku" i że służy „celowi publicznemu".

Im więcej poszczególny koncern zbliża się do typu koncernu o zmiennej konsystencji i zacięciu spekulacyjnem, tem większą jest potrzeba obsadzenia go przez pokaźną ilość poważniejszych osób kwalifikujących. Oczywiście, że pewnym przedsiębiorstwom się to nie udaje i nie mogą one pozyskać dostatecznej ilości należycie poważnych osób kwalifikujących.

Im dany kapitał obcy cieszy się mniejszem zaufaniem kraju, w którym pracuje, tem bardziej wskazanem jest, ze stanowiska koncernu, obsadzenie rad polskich przedsiębiorstw przez osoby kwalifikujące o nazwiskach bezwzględnie swą obecnością poręczających, że linja polityki państwowej w działalności koncernów będzie przestrzegana. Koncerny górnośląskie chętnie przyciągały znaczną ilość osób kwalifikujących o wybitnych nazwiskach „narodowych".

Przed kilku laty lansowano w Warszawie projekt utworzenia wielkiego koncernu żelaznego, obejmującego wszystkie huty. Teraz już wiemy, że huty, będące w ręku Francuzów, są w dobrej sytuacji finansowej, większość hut w ręku niemieckich holdingów mocno się potknęła. Uzasadniano potrzebę takiego koncernu — potrzebą racjonalizacji produkcji, nie mówiło się o tem, że przez wymianę akcyj wytworzy się szereg stosunków wzajemnego obdłużenia.

Projekt popierało grono osób kwalifikujących, będących w radach przedsiębiorstw, które okazały się potem niewypłacalne i które zmuszone były prosić Skarb o gwarancję w stosunku do wierzycieli syndykatu, o zarząd przymusowy, zabiegać o zastosowanie przymusu przy odnowieniu syndykatu żelaznego i t. p.

We władzach koncernów spotykamy więc dwie kategorje członków: dysponentów i osoby kwalifikujące.

Oczywiście, że istnieje szereg kategoryj przejściowych, a więc dana osoba zatraca cechy osoby kwalifikujacej i nabiera więcej cech dysponenta.

W krajach opóźnionych pod względem gospodarczym, zmuszonych do instalowania się przy pomocy kapitału zagranicznego, w początkowych fazach ich rozwoju w radach przedsiębiorstw obok dysponentów zagranicznych są prawie tylko osoby kwalifikujące, rekrutowane oczywiście z obywateli danego kraju.

Z biegiem czasu z warstwy osób kwalifikujących wytwarza się i kategorja dysponentów.

Zawsze jednak, znaczna część osób kwalifikujących utrzymuje się na stałe w swej dawnej roli, często pociesznej, żałosnej i uroczystej.

Według zdania dysponentów, zadaniem osoby kwalifikującej jest np. przekonanie władz i opinji, że opłata za świadczenia techniczne, za gwarancję finansową, za przyrzeczenie udzielenia kredytów i t. d. jest prawowite, konieczne, pożyteczne dla całości gospodarstwa narodowego i państwa.

Czasem, osoba kwalifikująca, mająca poczucie obowiązków społecznych i narodowych, powściąga dysponenta i nie jest bynajmniej powolnem narzędziem w jego ręku.

Czasami, przy pomocy osób kwalifikujących, następuje harmonijne pogodzenie postulatu przyciągnięcia kapitału zagranicznego z postulatem zapewnienia obywatelom danego kraju wpływu na placówki przemysłowe, znajdujące się w rękach kapitału zagranicznego.

Naprzykład w okresie depresji dysponent może uważać, że zadaniem osoby kwalifikującej jest pozyskanie kredytów państwo-

wych, gwarancyj państwowych dla wierzycieli koncernu, ulg podatkowych, skłonienie rządu do utworzenia kartelu przymusowego lub wywarcia presji na oporne, nie chcące przystąpić do kartelu, przedsiębiorstwa.

Trzeba dobrze znać stosunki danego kraju, aby zdać sobie sprawę, jak się układają w poszczególnem przedsiębiorstwie stosunki pomiędzy dysponentami i osobami kwalifikującemi.

Te sprawy należą więcej do Tomu II, w którym zajmiemy się analizą form kredytowych i finansowych.

Osoba kwalifikująca zawdzięcza swe stanowisko poparciu opinji, która pragnie, aby w ośrodkach dyspozycji byli nietylko obcy dysponenci, ale i do jej środowiska należące osoby kwalifikujące.

Dlatego byli ministrowie, ludzie o zasłużonych nazwiskach są poszukiwani na stanowiska osób kwalifikujących.

Osoba kwalifikująca czasami zapomina o tem, że swe stanowisko zawdzięcza poparciu opinji i staje się powolnem narzędziem w ręku dysponenta; zdarza się, że traci stopniono poparcie opinji i staje się bezużyteczną dla dysponenta.

Tem się tłumaczy, że karjery osób kwalifikujących często szybko się kończą.

Czasami rząd wskazuje koncernom kandydatów na stanowiska osób kwalifikujących, co jest niekiedy bardzo dobrze przez koncerny widziane, w szczególności, jeśli przedsiębiorstwo zabiega o ulgi, kredyty i gwarancje.

ROZDZIAŁ II.

KARTELE DEFENSYWNE.

W pewnych gałęziach przemysłu dostawca produktu wyjściowego jest znacznie silniejszy niż odbiorca. Przy przeglądzie przemysłu żelaznego spotkaliśmy się z takiemi wypadkami.

Czyste przedsiębiorstwa drutu ciągnionego, gwoździ, śrub, nitów, ocynkownie blachy nabywają żelazo walcowane od syndykatu hut żelaznych po cenie normalnej, syndykatowej. Jednocześnie zakłady dalszej przeróbki przedsiębiorstw hutniczo-żelaznych produkują również drut ciągniony, gwoździe i t. d. Zdarzało się, że przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne sprzedawały zrobioną z blachy czarnej blachę ocynkowaną po cenie niższej, niż wynosiła cena normalna blachy czarnej, sprzedawanej przez syndykat hut żelaznych czystym przedsiębiorstwom metalowym. Zdarzało się również, że przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne sprzedawały naczynia blaszane po cenie niższej, niż cena normalna blachy, po której od syndykatu otrzymywały ją czyste przedsiębiorstwa naczyń blaszanych.

Normalna cena syndykatowa walcówki stawała się w tych warunkach ceną prohibicyjną i uniemożliwiała produkcję czystym przedsiębiorstwom metalowo-przetwórczym.

W interesie czystych przedsiębiorstw metalowo-przetwórczych leżało więc utworzenie syndykatów, a więc syndykatu drutu ciągnionego i gwoździ, syndykatu śrub i nitów, syndykatu naczyń blaszanych, gdyż takie umowy syndykatowe zmuszały przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne do sprzedaży wyrobów metalowych po cenie syndykatowej. W ten sposób, przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne nie mogły już sprzedawać odnośnych wyrobów metalowych taniej, niż czyste przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze; cenę wyrobów metalowych ustalano przeważnie na takim poziomie, że odstęp między ceną wyrobu metalowego a normalną ceną żelaza walcowanego,

z której został wytworzony wyrób, pozwalał czystym przedsiębiorstwom metalowym na produkcję opłacalną. Przeważnie nie obniżano syndykatowej ceny żelaza walcowanego, lecz podwyższano cenę wyrobów; krótko mówiąc, przedsiębiorstwa hutniczo-żelazne zaprzestawały sprzedaży wyrobów metalowych po cenie niższej od cen żelaza walcowanego i zaczęły sprzedawać wyroby metalowe po tej cenie, po jakiej mogły ją sprzedawać i sprzedawały czyste przedsiębiorstwa metalowo-przetwórcze.

Syndykat tego typu nazywamy syndykatem defensywnym, gdyż pozwala on czystym przedsiębiorstwom metalowo-przetwórczym na prowadzenie produkcji. Stosowanie przez syndykat normalnej ceny przy sprzedaży wytworu wyjściowego traci swe prohibicyjne ostrze, gdyż odpowiednio podniesiono ceny wyrobów matalowych (Patrz Cz. I, Rozdz. IX, § 4).

Ważną cechą syndykatu defensywnego tego typu jest, że dochodzi on do skutku przy udziale producenta wytworu wyjściowego. Bez porozumienia z nim i bez jego poparcia nie udałoby się utworzyć syndykatów metalowo-przetwórczych tego typu.

* * *

W pewnych gałęziach przemysłu, zorganizowany odbiorca produktu wyjściowego ma przewagę nad dostawcą. Cukrownictwo ma przewagę nad plantatorami buraków, rafinerje naftowe — nad czystymi producentami ropy. Związek plantatorów buraków ma cechy kartelu defensywnego. Związek czystych producentów ropy może również stać się kartelem defensywnym.

* * *

W szeregu gałęzi przemysłu, wyrabiających przeważnie towar różnorodny (tkaniny wszelkich typów, skóry wyprawione, galanterja i t. d.) dysponentem jest raczej handel niż przedsiębiorstwo przemysłowe. Mamy tutaj do czynienia z układem stosunków trochę podobnym do układu, który poznamy przy rozpatrywaniu tych gałęzi przemysłu, gdzie handel zdobywa dyspozycję. Syndykaty defensywne tego typu powstają celem normowania stosunków z handlem.

Ustalają one zwykle warunki płatności, dostawy, czasami, ale niezawsze, ceny, co jest rzeczą bardzo trudną ze względu na różnorodność towaru. Ustalenie kontyngentów sprzedażnych również nastręcza wiele trudności, ponieważ trudno jest określić dokładnie gatunek towaru, którego zbyt chce się kontyngentować.

Z trudnością określenia gatunku towaru i wyznaczenia jego ceny w ciekawy sposób poradził sobie polski kartel wyrobów jutowych i kartel papierniczy. Ustalono ceny zasadnicze od poszczególnych gatunków wyrobów jutowych, nazywane cenami „wewnętrznemi". Centralne biuro sprzedaży sporządza za dostarczone mu wyroby jutowe, rozrachunek z uczestnikami na podstawie powyższych cen „wewnętrznych". Syndykat sprzedaje wyroby jutowe po cenach innych, w zależności od stanu rynku; wpływy ze sprzedaży, po potrąceniu wydatków handlowych, rozdziela pomiędzy uczestników proporcjonalnie do sum wewnętrznych, wynikłych z rozrachunku po cenach wewnętrznych. W ten sposób uporano się z trudnością, wynikającą stąd, że wzajemny stosunek cen rynkowych na poszczególne wyroby jutowe ulega ciągłym zmianom. Kontyngenty uczestników syndykatu nie są wyrażone w ilości towaru, przydzielanego do sprzedaży poszczególnemu przedsiębiorstwu, lecz w procentowym stosunku do pieniężnych wpływów syndykatu. W syndykacie węglowym i żelaznym poszczególny uczestnik ma prawo do sprzedaży w określonym miesiącu określonej ilości tonn węgla czy żelaza sztabowego. W syndykacie jutowym uczestnik syndykatu ma prawo do otrzymania określonego odsetka wpływów pieniężnych syndykatu w danym miesiącu. Jest to sposób rozsądnego załatwienia trudnej sprawy. Należy zaznaczyć, że produkcja wyrobów jutowych jest daleko mniej różnorodna, niż w innych gałęziach przemysłu włókienniczego i wskutek tego użycie tej metody było względnie łatwiejsze.

Kartel jutowy mógłby z uwagi na względną jednorodność wytwarzanego przez siebie produktu, t. j. worków, być zaliczony do grupy karteli dobrowolnych, mających warunki dla skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań, Cz. I, Rozdz. XIII. Jednak kartel wyrobów jutowych, a więc przedewszystkiem worków, ma do czynienia z dwiema grupami wielkich odbiorców: z przemysłem cukrowniczym, i z przemysłem cementowym. Ci odbiorcy nie są słabsi od kartelu jutowego i z tego powodu kartel jutowy może być zaliczony do kategorji karteli defensywnych.

Naogół kartele tego typu są płynne, luźne, mało spójne i podlegają częstym rewizjom, umowy mają charakter często krótkotrwały, po przerwach odnawiane są w innej postaci.

Cechą charakterystyczną wielu karteli tego typu jest, że dochodzą one do skutku tylko przy poparciu kupców. Poszczególne przedsiębiorstwa nie są w stanie zdobyć się na przeciwstawienie się kupcom. W pewnych wypadkach kupiec zaliczkuje produkcję, (wypadek częsty we Francji i Anglji) i wtedy przeciwstawianie się

kupcowi jest bardzo trudne. Tak jest w przemyśle terpentynowym i drzewnym. W Polsce daleko częściej kupiec jest zadłużony w przedsiębiorstwach przemysłowych i wtedy stopniowe zmniejszanie udzielanych mu kredytów nastręcza również wiele trudności. Narzędziem nacisku, mogącem zmusić kupca do zmniejszenia obdłużenia jest powściągliwsze dawanie mu towaru. Jeżeli jednak kupiec operuje tylko kredytem, a własnych kapitałów nie posiada, to powściągliwość w dawaniu towaru na kredyt powoduje zmniejszenie zbytu, a nie jest w stanie zmusić kupca do stopniowej spłaty długów, gdyż na to nie ma on pieniędzy. Kupiec obdłużony staje się często silny przez to, że przerwanie z nim stosunków oznacza definitywną stratę należności. Zamiar stopniowego redukowania należności często nie daje się zrealizować, gdyż stopniowe zmniejszanie ilości towaru, dawanego na kredyt, zmniejsza zbyt, ale nie zmniejsza obdłużenia kupca. Często przemysł nie jest w stanie pozwolić sobie na przerwę w zbycie. Przed paru laty w polskim przemyśle garbarskim zastanawiano się nad tem, czy nie wprowadzić udzielania kupcom kredytów na krótsze terminy, co wymagało zaprzestania przez pewien czas dawania kupcom towaru. W tym wypadku jednak, przemysł nie otrzymywałby przez ten czas weksli od kupców, na co nie mógł sobie pozwolić, gdyż materjał wekslowy był mu potrzebny dla otrzymania kapitałów obrotowych w trybie dyskonta.

Syndykaty tego typu powstają zwykle w porozumieniu i przy poparciu kupców. Wprawdzie mają one na celu wzmocnienie przemysłu w stosunku do kupców, ale nie mogą być zrealizowane wbrew ich woli. Kupcowi może też zależeć na uregulowaniu stosunków w przemyśle i wprowadzeniu większej przejrzystości na rynku (Patrz Cz. V, Rozdz. I, § 1).

Syndykat terpentyny jest kartelem pomiędzy kupcami, z których jedni mają własne fabryki, a inni nabywają towar w fabrykach terpentyny.

W rozdziale o przemyśle spirytusowym podkreśliliśmy, że należy odróżniać w działalności przedsiębiorstwa przemysłowego dwa działy: dział fabrykanta i dział kupca.

W syndykacie, mającym na celu regulowanie zbytu, uczestnicy porozumiewają się jako „kupcy" i w myśl zawartej umowy dają zamówienia sobie samym, jako „fabrykantom".

W syndykacie terpentynowym uczestnikami są nietylko kupcy, mający własne fabryki, lecz i kupcy nie mający własnych fabryk, a dający zamówienia samodzielnym przedsiębiorstwom. Te ostatnie są tylko „fabrykantami", pracującymi na zamówienie handlu.

Im silniejsze jest stanowisko handlu w danej gałęzi wytwórczości, im bardziej przedsiębiorstwo przemysłowe jest zredukowane do roli „fabrykanta", im mniej jest ono kupcem, tem mniej posiada ono kwalifikacyj do stania się uczestnikiem syndykatu, będącym w gruncie rzeczy organizacją kupiecką. Dotychczas spotykaliśmy się ze zjawiskiem, że syndykat tworzy podległą sobie konwencję kupców hurtowych, będących odbiorcami syndykatu i narzuca im ostre warunki płatności. Są wypadki, w których konwencja kupców inicjuje założenie syndykatu przedsiębiorstw przemysłowych, będących dostawcami towaru dla związanych konwencją kupców hurtowych. Taki przypadek, jak wspomnieliśmy wyżej, miał miejsce w metalach półszlachetnych przed wojną.

Mam wrażenie, że mniejsze rozpowszechnienie karteli we Francji i w Anglji, niż w Niemczech i w Polsce tłumaczy się poczęści tem, że dyspozycja kupiecka należy tam w daleko większej mierze do handlu, niż do przemysłu. Przedsiębiorstwa przemysłowe są tam często więcej „fabrykantami", niż „kupcami". Handel, jako czynnik kierowniczy na rynku ma więcej umiaru i jest wolny od uniesień fabrykacyjnych (t. j. rozszerzania produkcji w celu jej potanienia). Kupiec jest czynnikiem, hamującym zapędy fabrykanta. Wytwarza się w ten sposób pożyteczna przeciwstawność interesów, dająca się zresztą zauważyć i w łonie wielu przedsiębiorstw przemysłowych, w których dyrektor handlowy i finansowy powściągać musi rozpęd dyrektora technicznego.

Kupcy często porozumiewają się łatwiej i prościej niż przemysłowcy. Poważny kupiec polski, trudniący się handlem w poważnej gałęzi przemysłu, od paru lat w Polsce skartelizowanej, powiedział kiedyś — „poco ta skomplikowana organizacja, przed wojną telefonicznie porozumiewałem się z agentami fabryk konkurencyjnych, ustalaliśmy sobie podział odbiorców i cenę i było to daleko prościej i taniej; wprawdzie była do tego potrzebna jedna drobnostka — przestrzeganie i dotrzymywanie słowa; teraz kosztowne biuro sprzedażne kartelu ma na celu zapewnienie dotrzymania słowa".

W Anglji i Francji gentleman agreement pomiędzy kupcami są rozpowszechnione.

ROZDZIAŁ III.

WYTWÓRCZOŚĆ MASZYN I NARZĘDZI PRODUKCJI.

§ 1. Dyspozycja indywidualnego nabywcy.

Naczelną cechą postępu technicznego jest rosnący stosunkowo stan zatrudnienia w fabrykach, produkujących narzędzia produkcji (maszyny i t. p.) i stosunkowy spadek zatrudnienia w gałęziach gospodarstwa, produkujących towary spożywcze, przy jednoczesnym wzroście absolutnego stanu zatrudnienia w obydwóch działach. Oleńka z „Trylogji" Sienkiewicza przędła ze swemi pannami służebnemi na prymitywnych drewnianych wrzecionach; obecnie wyrobienie złożonych maszyn przędzalniczych zajmuje daleko więcej czasu i wysiłku, niż zrobienie przed paru set laty drewnianego wrzeciona albo kołowrotka, ale nowoczesny robotnik przędzalniczy wytwarza niewspółmiernie więcej przędzy, niż Oleńka. Postęp techniczny polega więc na przesunięciu pracy do produkcji narzędzi wytwarzania i zmniejszeniu pracy przy nowoczesnych narzędziach i maszynach.

Obserwacja przebiegu konjunktury wskazuje, że w złej konjunkturze spada niesłychanie zatrudnienie w fabrykach, wytwarzających narzędzia produkcji, co rzecz prosta zkolei pociąga za sobą spadek wytwórczości towarów bezpośredniego spożycia, gdyż maleje konsumcja ludzi przedtem zatrudnionych w fabrykach, wytwarzających narzędzia produkcji.

W okresie dobrej konjunktury przedsiębiorstwa powiększają swe instalacje, w okresie złej — z trudnością znajdują środki na zaspokojenie palących bieżących potrzeb i odsuwają zakup nawet potrzebnych maszyn jak najdalej.

Przedsiębiorstwo, wytwarzające narzędzia produkcji, ma więc do czynienia z rynkiem o olbrzymiem ryzyku konjunkturalnem. Rynek ten jest nieprzejrzysty, nieustabilizowany, kapryśny i dy-

spozycja na tym rynku znajduje się w rękach nabywców, a nie dostawców.

Trudno sobie wyobrazić większą przeciwstawność niż tę, jaka ma miejsce pomiędzy rynkiem węglowym i cukrowym z jednej strony a rynkiem narzędzi produkcji z drugiej. Nawet w okresie kryzysu, w krajach zamożnych spadek spożycia węgla opałowego, cukru i t. p. jest zawarty w pewnych granicach; rynki te są przejrzyste i organizatorami tych rynków są producenci. Kupcy są degradowani do roli urzędników kartelowych, a niezorganizowany konsument jest narażony na nacisk przewagi gospodarczej producenta. Inaczej rzecz się przedstawia w przemyśle, wytwarzającym narzędzia produkcji; nabywca maszyny ma daleko większą możność odsunięcia zakupu, niż konsument cukru i węgla. Popyt na narzędzia produkcji podlega w niesłychanie dużym stopniu wahaniom ryzyka konjunkturalnego.

Producent narzędzi produkcji jest często niezmiernie zapobiegliwym kupcem, nie zmienia to jednak istoty faktu, że jest on przedewszystkiem „fabrykantem", pracującym na zamówienie za określonem wynagrodzeniem. Wprawdzie jest szereg typów maszyn standartowych, produkowanych na skład, jednak ustawienie i zremontowanie instalacji fabrycznej odbywa się na zamówienie.

Możemy więc powiedzieć, że ośrodek dyspozycji na rynku narzędzi wytwórczych znajduje się w ręku nabywcy. Nie chcę przez to powiedzieć, że dyspozycja na rynku cukru nie znajduje się w ostateczności również w ręku spożywcy cukru, który też może się wstrzymać od zakupu cukru, ale czyni to jednak w krajach zamożniejszych niesłychanie rzadko; producent cukru ma do czynienia z popytem stalszym, przejrzystszym, dającym się ująć w ramy reglamentacyjne, a producent maszyn z rynkiem zmiennym, kapryśnym i niezależnym. Indywidualny nabywca węgla i cukru jest jednostką gospodarczą słabą w porównaniu z producentem węgla i cukru, nabywca narzędzi produkcji jest jednostką gospodarczą silną wobec producenta narzędzi produkcji i w jego ręku znajduje się dyspozycja.

§ 2. Ryzyko, właściwe działalności scentralizowanych ośrodków dyspozycji.

W okresie późnego kapitalizmu maleje ilość samodzielnych ośrodków dyspozycji. Przy przeglądzie przemysłu żelaznego podkreśliłem, że krytyka jego działalności jest niesprawdzalna, gdyż nie mogę porównać działalności syndykatu żelaznego z działalnością

innego przedsiębiorstwa outsiderskiego, mającego lepsze wyniki niż syndykat.

Ryzyko fałszywych decyzyj przy malejącej ilości ośrodków dyspozycji niesłychanie się zwiększyło; w okresie wczesnego kapitalizmu za złą decyzję płaciło się bankructwem i likwidacją przedsiębiorstwa, powzięcie dobrej decyzji przynosiło zyski, lecz dla gospodarstwa narodowego jako całości, bankructwa poszczególnych przedsiębiorstw były faktami obojętnemi.

Ryzyko fałszywej decyzji scentralizowanego ośrodka dyspozycji obciąża nietylko całą gałąź przemysłu i każde z przedsiębiorstw zosobna, ale i całe gospodarstwo narodowe.

Gospodarstwo narodowe, z natury rzeczy, jest obciążone ryzykiem fałszywych decyzyj scentralizowanych ośrodków dyspozycji; jest oczywistem, że fałszywa decyzja paru poważniejszych karteli i paru koncernów odbija się ujemnie na sytuacji całego gospodarstwa, ale na tem jeszcze nie koniec: scentralizowane ośrodki dyspozycji apelują ponadto o pomoc do skarbu (ulgi podatkowe, kredyty z instytucyj państwowych, gwarancje państwowe) i często ją otrzymują. Petenci podkreślają, że państwo nie może się zgodzić na bankructwo i likwidację poszczególnej gałęzi przemysłu i twierdzą, że obowiązkiem jego jest przywrócenie opłacalności; petenci utożsamiają utrzymanie własnego stanu posiadania z utrzymaniem danej gałęzi produkcji.

Jeżeli główne ośrodki dyspozycji przeprowadzają szereg inwestycyj, jest to poważnym czynnikiem ożywienia; zwolnione tempo inwestycyj — jest czynnikiem depresji; należy więc obciążyć poważną odpowiedzialnością scentralizowane ośrodki dyspozycji, t. j. kartele i koncerny za przebieg konjunktury.

§ 3. Planowe ustawianie instalacyj przez uczestników karteli.

W poprzednich rozdziałach przy przeglądzie zabiegów, mających na celu reglamentowanie zbytu szeregu towarów, wskazywaliśmy, do jakiej przesady dochodzą drobiazgowe wysiłki reglamentacyjne; np. w łonie syndykatu naftowego został wypowiedziany pogląd, że trzeba kontrolować sprzedaż nieomal każdego litra benzyny i nafty, w łonie przemysłu żelaznego zastanawiano się nad tem, jak zapobiec, aby kupiec żelazny na Wileńszczyźnie nie sprzedał cetnara blachy w innym rejonie wileńskim.

Jednocześnie skartelizowane gałęzie przemysłu, często o stosunkowo niewielkiej ilości uczestników, pozostawiają proces nabywania nowych instalacyj poza nawiasem wszelkiej ingerencji; w pewnych okresach nieomal wszystkie przedsiębiorstwa danych gałęzi rozszerzają się i ustawiają nowe urządzenia, a w parę lat potem wszystkie jednocześnie zaprzestają instalowania.

Czy poszczególne gałęzie przemysłu nie mogłyby wprowadzić pewnej kolejności przy zakupie nowych maszyn i urządzeń? Przedsiębiorstwo, odsuwające zakup nowych instalacyj o dwa albo o trzy lata, mogłoby otrzymać od innych przedsiębiorstw z tego tytułu odszkodowanie, wszak w umowach kartelowych ustala się odszkodowanie za niewyzyskanie przyznanej kwoty sprzedażnej.

W niektórych umowach jest przewidziany zakaz ustawiania nowych instalacyj przez czas trwania umowy (w polskim kartelu jutowym).

W innych jest ustalony stopień wyzyskania zdolności wytwórczej nowych instalacyj; tak np. w konwencji węglowej górnośląskiej było określone, do jakiej produkcji ma prawo nowy szyb węglowy w rok, dwa, trzy lata i t. d. po wywierceniu.

Można ustalić opłaty za prawo wcześniejszego ustawienia instalacyj i premje za odsunięcie inwestycyj.

Również i producent maszyn i narzędzi wytwórczych chętnieby udzielił ulgowych warunków odbiorcom, gdyż w ten sposób otrzymywałby obstalunki równomiernie rozłożone w czasie.

Realizacja takiego pomysłu wymaga odmiennych rozwiązań w różnych gałęziach przemysłu. Podstawowe zasady syndykatów i karteli są niesłychanie proste, praktyczna jednak ich realizacja polega na wprowadzaniu wyjątków i odchyleń i w gruncie rzeczy charakter każdego kartelu polega na jemu tylko właściwych odchyleniach i wyjątkach od zasadniczych założeń.

Każdy pomysł kartelowy przechodzi przez staranną i drobiazgową kuchnię kartelową; umowa kartelowa jest owocem zbiorowej pracy, ustalającej wyjątki i odchylenia od zasadniczych założeń. Nie inaczej ma się rzecz i z pomysłem planowo rozłożonego w czasie zakupu urządzeń wytwórczych przez poszczególnych członków kartelu; pomysł tego rodzaju musi być drobiazgowo opracowany w łonie poszczególnych gałęzi przemysłu z uwzględnieniem ich właściwości. Realizacja takiego pomysłu zapewniłaby w pewnej mierze równomierność zatrudnienia przedsiębiorstwom, produkującym urządzenia wytwórcze.

§ 4. Owcze pędy.

Przedsiębiorstwa ustawiają nowe instalacje przeważnie w okresie, kiedy mogą zdobyć potrzebne ku temu kapitały przy pomocy

emisyj akcyj i obligacyj. Nowoczesna demokracja finansowa, nabywająca akcje i obligacje, podlega jednak owczym pędom; w okresach zwyżki kursów, nawet oświadczenie kierowników przedsiębiorstw, że kurs akcyj zarządzanych przez nich przedsiębiorstw jest wygórowany i niczem nieusprawiedliwiony i że dane przedsiębiorstwa nigdy nie będą w stanie wypłacać dywidend, odpowiadających wysokiemu kursowi akcyj, często nie osłabiają gorącej wiary publiczności w słuszność wysokiego kursu akcyj i nie wstrzymują zwyżkowania kursów.

Gdy w czasie gorączki giełdowej w Stanach Zjednoczonych A. P. czynniki miarodajne deklarowały, że kurs akcyj 170 jest wygórowany i niczem nieusprawiedliwiony, to odnośne akcje podnosiły się do 180. W okresie depresji bywa naodwrót; po oświadczeniach czynników miarodajnych, że kurs akcyj osiągnął najniższy poziom i że może się już tylko podnieść — kurs ich jeszcze więcej spadał, tak, że przez pewien czas czynniki miarodajne amerykańskie starannie wystrzegały się deklaracyj o charakterze optymistycznym.

Opisane zjawisko stanowi jeden z najważniejszych faktów w okresie późnego kapitalizmu. Teoretycy wczesnego kapitalizmu twierdzili słusznie i trafnie, że istnieje mnogość rozsądnie gospodarzących jednostek gospodarczych, zakładali, że każda z nich kieruje się w swych posunięciach inwestycyjnych pewnem rozsądnem wyrachowaniem i natychmiast je koryguje, gdy stwierdza ich nietrafność w porównaniu ze skutkami decyzyj innych, trafniej inwestujących jednostek gospodarczych.

Jednocześnie te jednostki gospodarcze w okresie słabo rozwiniętego kredytu gospodarowały przeważnie własnemi środkami.

Demokracja finansowa obejmuje szerokie warstwy ludności, zamiast rozsądnego wyrachowania — zjawiają się owcze pędy. Masa podlega wpływowi prasy, Wirtschaftsführer'ów, capitaines d'industrie, wpływowi kinematografu, zewnętrznemu wyglądowi siedzib karteli, koncernów i banków, przygodnych doradców, spotykanych na wycieczce podmiejskiej w autobusie; niema w tem żadnej przesady; nie docenia się często fantastyczności masy, jej naiwnych uniesień, potrzeby gestu, ryzyka i t. p. Wyrobieniu tych skłonności sprzyja kinematograf z przedstawieniami, podniecającemi wyobraźnię i fantazję; powyżej opisane skłonności odznaczają się podatnością na sugestję masową i na tem podłożu wyrastają owcze pędy.

Pewien starszy doświadczony bankier paryski powiedział kiedyś, że publiczność w pewnych okresach ucieka od walorów do

rachunków bieżących i banknotów, w innych od banknotów i rachunków bieżących — do walorów. Czemu się tak dzieje, bankier starej daty nie wiedział dokładnie; mamy tutaj do czynienia z owczemi pędami publiczności.

Istnieje potrzeba skoordynowania dwóch czynności: działalności lokacyjnej publiczności, a więc działalności inwestorów (przez inwestora rozumiemy osobę inwestującą, lokującą swe pieniądze w nabywanych walorach) z działalnością przedsiębiorstw, pragnących pozyskać kapitały przez rozsprzedaż (emisję) swych walorów wśród publiczności. Nazwijmy przedsiębiorstwa, rozmieszczające walory, emitentami.

Emitent rozmieszcza więc walory wśród inwestorów, inwestor nabywa walory emitenta, do którego ma zaufanie.

Ludzie, mający umiejętność pozyskania zaufania inwestorów dla poszczególnych emitentów, nazywani są zwykle „Wirtschaftsführer'ami".

Wirtschaftsführer w wielkim stylu musi mieć do czynienia z dużym emitentem. Najłatwiej jest rozmieścić walory dużego emitenta, gdyż im większą jest emisja, tem łatwiej jest dla inwestora sprzedać nabyty walor; nie wszystkie walory dopuszczane są na giełdę, w szczególności niewielkie transze walorów nie znajdują dostępu do notowań giełdowych; trzeba wszak sprawdzić wartość przedsiębiorstwa, którego walory dopuszcza się na giełdę, a łatwiej jest sprawdzić,przynajmniej teoretycznie,wartość wielkiego przedsiębiorstwa, niż małego; sama technika giełdy sprawia, że znajdują do niej dostęp duże transze wielkich emitentów; inwestor, będący właścicielem walorów wielkiego emitenta ma większą możność sprzedaży w każdej chwili swego waloru, niż posiadacz nierynkowego, niegiełdowego waloru, który jest nieznany i nienotowany na giełdzie.

Dużym emitentem, poza ciałami publicznemi, może być wielkie przedsiębiorstwo albo wielki koncern; będzie to więc zwykle olbrzymi koncern żelazny, mający własne kopalnie węgla, własne rudy, przerabiający własną stal we własnych fabrykach lokomotyw, obrabiarek, pudełek blaszanych i licho wie czego, wielka fabryka aparatów radjo, o których się mówi, że nawet murzyn i biedny chińczyk pałają chęcią ich nabycia, wielki koncern jedwabiu sztucznego, o którym się mówi, że jego wyroby tak się rozpowszechniają, że największem życzeniem chłopki z zapadłej wsi jest nabycie pary pończoch jedwabnych, wielki koncern chemiczny, produkujący jakieś takie nadzwyczajne barwniki, że urokowi zabarwionej niemi tkaniny nie oprze się żadna kobieta. Koncerny, cieszące się powo-

dzeniem, muszą więc mieć jakąś tajemnicę produkcji, wyrabiać jakiś nadzwyczajny, cieszący się niesłychanym popytem towar; jeżeli koncern należy do starej gałęzi przemysłu, już spowszedniałej, to musi on mieć tajemnicę nadzwyczajnie zracjonalizowanej produkcji, przeważnie według wzorów amerykańskich.

Koncerny muszą mieć ładne siedziby, piękne gmachy, najlepiej jest, jeżeli do ich zakładów dostęp jest trudny w celu ochrony tajników produkcji przed ciekawością niepowołanych. Trudno uniknąć wrażenia, że ta nadzwyczajna ochrona tajników produkcji, pokoje naelektryzowane, czy namagnetyzowane, które niszczą odbitkę kliszy fotograficznej, uchwyconej przez aparat wielkości naparstka, przywieszony jako brelok do zegarka albo spinka do gorsu koszuli — że to wszystko niewiele ma wspólnego z ochroną tajemnic produkcji, a raczej jest obliczone na wyobraźnię mas. Można powątpiewać, czy wprawne oko specjalisty, oglądającego fabrykę i przeważnie pędzonego przez nią, jak krowa, poganiana przez podwórko wiejskie, jest w stanie zauważyć tajemnicę produkcji. Wielkie koncerny mają laboratorja i biura konstrukcyjne, w których stale pracują dziesiątki, a czasem setki wykwalifikowanych techników. Czyż możliwem jest, aby najlepszy technik odkrył i poznał tajemnicę produkcji przy zwiedzaniu fabryki? Takie rzeczy można opowiadać ludziom, którzy nigdy w życiu żadnem badaniem się nie zajmowali. Wreszcie, czyż jest możliwe, aby szpieg o tak wysokich kwalifikacjach mógł drogą przemytniczą dostać się do fabryki; wszak musi on być przez kogoś odpowiedzialnego wprowadzony.

Takie opisy niesłychanie jednak podniecają fantazję mas, które chętnie wierzą w istnienie tajemnej wiedzy.

W pierwszym okresie rewolucji rosyjskiej, po usunięciu burżuazyjnych inżynierów robotnicy nie potrafili się uporać z prowadzeniem fabryk. Po pewnym czasie zaaresztowano paru inżynierów i chciano od nich wydobyć „sekret" produkcji; wystraszeni inżynierowie napróżno tłumaczyli, że nie mają żadnego „sekretu" produkcji, że znają tylko pewną metodę, nie będącą zresztą żadną tajemnicą.

Wirtschaftsführer'zy umieją podniecić fantazję inwestora istnieniem nadzwyczajnych tajemnic fabrykacyjnych i nadzwyczajnych metod racjonalizacyjnych.

Walory koncernów winny być lansowane przy udziale wielkich banków. Wielkie banki muszą być okazale urządzone, w gabinetach dyrektorów muszą być wystawne biurka i skórzane fotele, powinny być drzwi podwójne i ciężkie kotary w celu utrzymania prowadzonych rozmów w zupełnej tajemnicy; kierownik wielkiego

koncernu czasami, jak każdy człowiek, opowiada przychodzącemu doń przyjacielowi anegdotki, jednak, gdy ktoś obcy wchodzi do gabinetu, na twarzy kierownika i jego przyjaciela uwidocznione jest wyraźnie głębokie i tajemnicze zamyślenie.

Sylwetka współczesnego Wirtschaftsführer'a nasuwa ciekawe pytanie, czy starożytny kapłan zawdzięczał swój wpływ posiadaniu tajemnic, czy też umiejętności oddziaływania na tłum; wydaje mi się, że „Faraon" Prusa jest powieścią bardzo współczesną; niewątpliwie kapłan egipski był organizatorem pracy i piastunem wiedzy, której nie miały inne stany; powstaje jednak pytanie, czy posłuch kapłana nie był zdobywany w jeszcze większej mierze zręcznem oddziaływaniem na fantazję tłumu, jak np. w wypadku zaćmienia słońca. Jest to jedno z najbardziej interesujących pytań, czemu zawdzięczał starożytny kapłan swój wpływ, czy wiedzy i uzdolnieniom organizacyjnym, czy raczej umiejętności oddziaływania na tłum. Z wielką nieśmiałością poruszam zagadnienia z zakresu krytyki literackiej, ale wydaje mi się, że w galerji wielkich typów, wytworzonych przez literaturę piękną, mianowicie bohatera, szatana i błazna, brak typu szarlatana w ujęciu również podniosłem.

Wirtschaftsführer ma cechy starożytnego kapłana ze znaczną domieszką cech pośledniejszej odmiany szarlatana; czyż Kreuger nie był kombinacją starożytnego kapłana i współczesnego szarlatana giełdowego.

Kierownik jednego z koncernów obraził się, gdy go nazwano czołowym Wirtschaftsführer'em i powiedział, że jest tylko uczciwym kupcem i technikiem.

Koncerny mają ładnie urządzone siedziby. Niechaj czytelnik wybierze się do Katowic i obejrzy piękny i luksusowo urządzony gmach syndykatu żelaznego, starającego się obecnie o gwarancję rządową dla swych zobowiązań; to wszystko w okresie dobrej konjunktury działa na fantazję publiczności; wielkie banki zachodnioeuropejskie uważały, że koniecznym warunkiem ich powodzenia jest budowa pięknych i kosztownych gmachów dla ich central i filij.

W okresie złej konjunktury, gdy akcje i obligacje spadły, wielkie banki i koncerny cokolwiek zeskromniały, błyszczące litery złotych napisów starają się przyćmić i matować, chętnie zmieniłyby wystawne dekoracje i usunęły je na pewien czas. Publiczność, pod wpływem owczych pędów, jest zagniewana na wystawne gmachy, rażą ją one tak samo, jak przed paru laty były w jej oczach dowodem potęgi przedsiębiorstw, których akcje i obligacje kupowała.

Owcze pędy demokracji finansowej oscylują około wielkich koncernów i przedsiębiorstw skartelizowanych, a więc około scen-

tralizowanych ośrodków dyspozycji, pracujących ze zwiększonem, niesprawdzalnem ryzykiem, aż do chwili załamania.

§ 5. Nastawianie owczych pędów.

Przed chwilą powiedzieliśmy, że w pewnych okresach miarodajne czynniki gospodarcze wskazują na nieusprawiedliwiony, zbyt wysoki kurs walorów. Dzieje się to w okresie, gdy gorączka osiąga zbyt wysoką temperaturę. W pierwszym okresie gorączki dzieje się zgoła inaczej, w szczególności w okresie depresji gospodarczej. Wówczas, jak to widać z postępowania kierowników koncernów niemieckich, Kreugera i innych Wirtschaftsführer'ów, działalność ich jest nastawiona na podtrzymanie kursu walorów przedsiębiorstw, stojących w przededniu nowej emisji swych akcyj i obligacyj. Nazywa się to interwencją giełdową banków i instytucyj finansowych. Trudno odpowiedzieć na pytanie, czy Wirtschaftsführer'zy wierzyli istotnie w to, że sztucznie wysoki kurs walorów, ustalony przy pomocy akcji interwencyjnej, był kursem prawowitym i słusznym. Trudno sięgnąć do wnętrza duszy ludzkiej, nie ulega jednak kwestji, że często sztucznie podnosi się kurs walorów wówczas, jeżeli chce się przy pomocy kapitałów, dostarczonych przedsiębiorstwu w trybie emisji jego walorów, otrzymać zwrot długów, zaciągniętych przez lansowane przedsiębiorstwo. Jeżeli przedsiębiorstwo A jest zadłużone w banku B, to bank B chętnie przyczyni się do emisji walorów przedsiębiorstwa A, gdyż wtedy przedsiębiorstwo A, w wypadku udania się emisji, spłaci swe długi wobec banku B. Bank B, oprócz prowizji za pomoc przy emisji, otrzymuje zwrot udzielonych pożyczek. W tych warunkach pytanie, czy bank B wierzył w racjonalność wysokiego kursu akcyj i obligacyj przedsiębiorstwa A, jest co najmniej niedelikatne; ludzie chętnie wierzą w to, co im przynosi albo może przynieść korzyść i zysk; tym przeświadczeniom ulegają Wirtschaftsführer'zy.

Obserwacja rzeczywistości uczy więc nas, że miarodajne czynniki gospodarcze rozmieszczają walory często po kursie znacznie wyższym od tego, który się później na rynku giełdowym ustala. Ten zabieg jest najzupełniej prawowity, trzeba tylko dowieść, że się szczerze wierzyło w trwałość wysokiego kursu. Tylko w wypadku przeprowadzenia dowodu, że Wirtschaftsführer nie wierzył w wysoki kurs walorów, wysuwa się wniosek, że świadomie dążył on do oszukania publiczności; dowieść tego można tylko wówczas, jeżeli bilans był fałszowany.

Wolno więc wśród publiczności, ulegającej owczym pędom, rozmieszczać walory po kursie wysokim, nie mającym uzasadnienia gospodarczego. Niema sposobu umieszczenia walorów po kursie niskim w okresie kryzysu, nawet wówczas, gdy się jest przeświadczonym, że kurs ich się podniesie.

Demokracja finansowa chce mieć banknot i rachunek bieżący, a ucieka od walorów, gdy te mają wszelkie szanse podniesienia się; potem publiczność będzie uciekała od banknotu i rachunków bieżących do walorów, gdy będą istniały wszelkie dane, że walory ponownie spadną.

Na to niema w tej chwili sposobu. Zręczny Wirtschaftsführer może rozmieszczać walory, gdy publiczność mu wierzy, wolno eksploatować nastroje demokracji finansowej z wyraźną szkodą dla niej i można je preparować w okresie dobrej konjunktury.

W Stanach Zjednoczonych A. P. wielkie miasta w r. 1931 i 1932 nie mogą rozmieścić swych obligacyj i wskutek tego odnowić urządzeń kanalizacyjnych i wodociągowych, wielkie koleje również nie mogą rozmieścić swych walorów i ich nieodnowiony tabor niszczeje. Trzeba nastrajać optymistycznie demokrację finansową, aby nowe walory nabywała; nazywa się to nakręcaniem gospodarstwa.

Czem się tłumaczy, że w okresie tak niesłychanego kryzysu gospodarczego, jaki przeżywamy, kiedy największą troską wszystkich jest liczna armja bezrobotnych — rządy, ekonomiści, bezstronna opinja tak gwałtownie interesuje się kursami giełdowemi. Idzie o to, że z upragnieniem czeka się momentu, kiedy publiczność zarzuci powściągliwość i trzymane na rachunkach bieżących pieniądze zużyje na zakup walorów. Poprawy oczekuje się od zmiany nastroju publiczności, od tego, że ją owczy pęd odwróci od banknotów i rachunków bieżących, a zwróci ku walorom; w tym kierunku „nastawia" się ją.

Pod wpływem owczych pędów zmienia się nastawienie gospodarcze publiczności. W okresie dobrej konjunktury człowiek zapatruje się na kupno ubrania i kapelusza, jak na wydatek na wodę sodową lub lody, a więc, jak na wydatek bieżący; zniszczy się ubranie — kupuje nowe. To dynamiczne nastawienie publiczności, które w okresie dobrej konjunktury obejmuje coraz szerszy zakres przedmiotów spożycia, zmienia się radykalnie w okresie złej konjunktury; ten sam człowiek podchodzi do szafy, bada jej zawartość, zastanawia się, na jak długo starczy mu posiadane ubranie i kapelusz. Nastawienie dynamiczne ustępuje statycznemu; ubranie przestaje być wydatkiem bieżącym, staje się inwestycją. Nigdy nie było na rachunkach bieżących tyle bezczynnych kapitałów, ile jest ich w tej chwili, banki francuskie i szwajcarskie nie płacą procentów od wkładów. Cały szereg ludzi ma w okresie złej konjunktury daleko więcej

płynnych pieniędzy, niż miał ich kiedykolwiek w okresie dobrej konjunktury; zawartość pończoch i innych schówków zwiększa się niepomiernie.

Czeka się na zmianę kierunku owczego pędu publiczności. Wierzy się w zbawczy automatyzm owczych pędów. Ostatecznie można było wierzyć w zbawczy automatyzm mnogości rozsądnie gospodarzących przedsiębiorstw w okresie wczesnego kapitalizmu, ale trudno uwierzyć w zbawczy automatyzm owczych pędów, to też gruntuje się przeświadczenie, że trzeba je nakręcać i nastawiać.

Nauka o psychologji mas stoi w tej chwili na zbyt niskim poziomie i nie daje nam wyjaśnienia, pod wpływem jakich czynników formują się owcze pędy.

§ 6. Niemożność zastosowania przymusu do podlegającej owczym pędom demokracji finansowej.

W tej chwili bogate miasta amerykańskie i koleje żelazne, jak wspomnieliśmy wyżej, nie mogą rozmieścić swych walorów. Wskutek niemożności zdobycia kapitałów w trybie emisji swych walorów, nie są w stanie odnowić urządzeń kanalizacyjnych, taboru kolejowego i t. p. To samo dzieje się w innych krajach.

Jesteśmy więc świadkami wielkiego kontrastu i dysproporcji.

Z jednej strony, kontroluje się sprzedaż każdego litra nafty i benzyny, każdego kwintala gwoździ, nie pozwala się na wywóz szmat, kości i starego żelaza.

Z drugiej strony, ustawianie nowych urządzeń nie jest przedmiotem planowego, skoordynowanego wysiłku organizacyjnego.

Ustawianie nowych urządzeń jest zależne od chęci i możności inwestorów. Czynności lokacyjne inwestorów podlegają wpływom oczych pędów, a Wirtschaftsführer nie potrafi ich regulować w okresie kryzysu.

Trudno uwierzyć w zbawczy automatyzm owczych pędów i planowy wysiłek Wirtschaftsfürer'ów.

Wahania konjunkturalne, mające szkodliwe i złowrogie skutki dla życia gospodarczego, pochodzą z następujących przyczyn:

1) nawet skartelizowane gałęzie przemysłu dokonywują inwestycyj w tempie nierównomiernem; w pewnych okresach nieomal wszystkie dokonywują inwestycyj, w innych — nieomal wszystkie zaprzestają ich.
2) budowa pionowych koncernów, dyktowana motywem ceny ulgowej, pociąga za sobą konieczność kosztownych inwestycyj, często zupełnie niepotrzebnych, gdyż mają one na

celu uniezależnienie się koncernów od samodzielnych przedsiębiorstw. Nabywanie przez koncerny tych samodzielnych przedsiębiorstw po wysokiej cenie obciąża je często znacznemi kosztami, które mają być pokryte przez osiągnięcie zysku organizacyjnego, t. j. zapomocą racjonalizacji. To ostatnie często zawodzi.
3) demokracja finansowa ulega owczym pędom, skierowującym ją w okresach dobrej konjunktury do walorów wielkich koncernów. W okresach złej konjunktury demokracja finansowa nie nabywa po niskim kursie nawet obligacyj kolejowych, municypalnych i państwowych. Demokracja finansowa nabywa w okresie dobrej konjunktury walory po wysokim kursie, a nie nabywa ich w okresie złej konjunktury po niskim. Gdyby demokracja finansowa była powściągliwsza w okresie dobrej konjunktury, a śmielsza w okresie złej konjunktury, rozpięcie wahań konjunkturalnych byłoby mniejsze. Pożytecznem byłoby, gdyby można było powściągnąć gorączkę spekulacyjną demokracji finansowej w okresie dobrej konjunktury przy pomocy restrykcyjnego przepisu, któryby zabraniał bankom wydawania pożyczek na zastaw walorów w wysokości większej, niż np. 10% wartości waloru. Utrudnionoby w ten sposób słabym rękom nabywanie walorów. Nie można obecnie zmusić demokracji finansowej do nabywania walorów w okresie złej konjunktury, tylko w wyjątkowych okolicznościach stosuje się przymus subskrypcji pożyczek państwowych. Nie zastosowano nigdy w okresie złej konjunktury przymusu subskrypcji obligacyj kolejowych i municypalnych.

§ 7. Pomysł wyrzeczenia się usług aparatu kredytowego w okresie gospodarstwa kredytowego.

Jesteśmy świadkami ciekawych zjawisk: liczba niezatrudnionych robotników wzrasta, potrzeba pewnych robót publicznych jest oczywista, rolnicy mają płody rolne, których nie mogą sprzedać, przemysłowcy mają nierozsprzedane składy towarów.

Powstaje pomysł przymusowej armji pracy dla wykonania robót publicznych (czasami idzie się dalej i mówi się o jej zatrudnieniu w przemyśle prywatnym). Armja pracy ma być utrzymywana ze świadczeń rolników i przemysłowców, którzy w naturze, a więc w płodach rolnych i towarach przemysłowych mają uiszczać świadczenia dla utrzymania armji pracy. Czasami wysuwa się pro-

jekt, aby producenci spłacali zaległe podatki w naturze, co ma być źródłem utrzymania armji pracy.

Powyższe pomysły sprowadzają się do tego, że w okresie gospodarstwa kredytowego ma się zamiar rozwiązać trudności gospodarcze środkami, leżącemi poza obrębem systemu kredytowego, co świadczy, że aparat kredytowy uległ paraliżowi i atrofji.

Od czasu do czasu dokonywują się tranzakcje kompensacyjne, polegające na wzajemnej wymianie towarów. Niemiecka fabryka maszyn sprzedała do Brazylji maszyny, otrzymując wzamian kawę. Przedsiębiorstwo łotewskie zaproponowało polskiemu wymianę szprotów na węgiel. Tranzakcje kompensacyjne pomiędzy poszczególnemi gospodarstwami narodowemi coraz bardziej się rozpowszechniają; jest to również zabieg, mający na celu ominięcie aparatu kredytowego.

§ 8. Postulat nieobciążania obywatela przez państwo ryzykiem finansowem.

Obowiązujacy obecnie system kredytowy oparty jest na poszanowaniu nieskrępowanej wolności wkładcy i posiadacza banknotów. Ciekawem jest, że komunistyczny rząd rosyjski usilnie stara się o wytworzenie złudzenia, że zaciągane przezeń pożyczki są nabywane dobrowolnie, bez stosowania przymusu. Pod tym względem komunizm jest posłusznym uczniem i naśladowcą ustroju kapitalistycznego; tak samo, jak i w ustroju kapitalistycznym, państwowe inwestycje są dokonywane z zebranych podatków i dobrowolnych pożyczek.

Przymus subskrypcji pożyczek państwowych jest stosowany niesłychanie rzadko, przeważnie w czasie wojny. Przymus subskrypcji na jakiekolwiek inne walory, np. obligacje komunalne, kolejowe, i t. p. nie był stosowany nigdy.

Państwo nowoczesne zarówno kapitalistyczne, jak komunistyczne, uważa za swój obowiązek ochronę posiadacza banknotów i rachunków bieżących przed ryzykiem. Jeżeli państwo zmusza obywatela do subskrypcji pożyczki państwowej, to przesłanką takiego posunięcia jest założenie, że tranzakcja taka jest pewna i nie obciąża nabywcy obligacyj państwowych żadnem ryzykiem. Nabycie pożyczki państwowej jest zawsze traktowane jako lokata pewna.

Państwo nigdy nie przymusza obywatela jawnie do ryzyka finansowego.

Czy w rzeczy samej państwo nie narzuca obywatelowi ryzyka finansowego? Współczesne państwo obciąża się taką ilością różnych form ryzyka, że jego ciężaru nie wytrzymuje. Świadczą o tem załamania walutowe, niewypłacalności państwowe, moratorja, jawna lub ukryta redukcja zobowiązań i procentów od nich.

Nie może być zresztą inaczej. Podstawą działalności każdej instytucji asekuracyjnej jest duża ilość objektów lub osób zaasekurowanych, a więc zasada wielkich liczb. Proces koncentracji technicznej i gospodarczej doprowadza do zmniejszenia się ilości samodzielnych ośrodków dyspozycji.

Czyż od skutków fałszywej decyzji kartelu węglowego, żelaznego, cukrowniczego, bawełnianego i jeszcze kilku innych państwo jest w stanie je zaasekurować? Można zaasekurować od pożaru 100 000 budynków, gdyż doświadczenie uczy, że w poszczególnym roku nie spala się ich więcej niż 100; żadna instytucja asekuracyjna nie oparłaby swej działalności na asekuracji 15 karteli od skutków fałszywych decyzyj.

Sowiety budują okręg Kuzniecki, wybudowały Dnieprostroj i szereg innych wielkich objektów. Od niewypłacalności tych objektów nikt nie jest w stanie ich zabezpieczyć.

Jednak Sowiety nie odważają się przymusowo rozmieszczać obligacyj Dnieprostroju, tylko stwarzają fikcję dobrowolnego rozmieszczania pożyczek państwowych.

Powikłanie operacyj asekuracyjnych, opartych na wielkich i na małych liczbach w jednej instytucji, jaką jest państwo, doprowadza do ciekawych zjawisk.

W Niemczech wielkie przedsiębiorstwa żądają pomocy kredytowej i gwarancyj finansowych od państwa, a jednocześnie występują przeciwko jego działalności asekuracyjnej w dziedzinie ubezpieczeń społecznych; zwracanie się do państwa o pomoc, motywują dużemi ciężarami w dziedzinie asekuracyj społecznych i twierdzą, że gdyby państwo nie przeciążało ich ciężarem ubezpieczeń społecznych, to nie byłyby one zmuszone do odwoływania się doń jako do instytucji, asekurującej przemysł od skutków złych konjunktur.

Zwróciliśmy uwagę w Części IV, Rozdz. III na istnienie sporu pomiędzy przedstawicielami państwa i ciał publicznych a przedstawicielami życia gospodarczego na temat zbytniego obciążania gospodarstwa narodowego nadmiernemi wydatkami.

Przedstawiciele prywatnego gospodarstwa twierdzą, że nadmierne wydatki publiczne przyczyniły się do kryzysu.

Przedstawiciele państwa i ciał publicznych twierdzą, że lekkomyślne i nieprzezorne inwestycje prywatno-gospodarcze doprowadziły do kryzysu.

Umysł ludzki jest ułomny i nie sądzę, aby tych błędów dało się w przyszłości uniknąć. Ważnem jest natomiast, aby mieć poczucie, że łatwo się jest omylić i błąd popełnić.

Musimy sobie zdać sprawę, że państwo nowoczesne i gospodarstwo narodowe jest obciążone wielką ilością ryzyk. Państwo, często wbrew swej woli jest obciążone ryzykiem działalności scentralizowanych ośrodków dyspozycji, często nie jest w stanie wytrzymać naporu tych ryzyk i nie wywiązuje się z obowiązków w dziedzinie świadczeń społecznych.

Cała nasza kultura polityczna wpaja nam pogląd, że działalność i udział państwa jest poręką pewności. Tymczasem zmiany strukturalne sprawiają, że państwo nie jest w stanie znieść ciężaru tych ryzyk.

Państwo, z konieczności, podejmuje się asekuracji od różnych form ryzyka, od których nie jest w stanie ubezpieczających się zaasekurować.

Wywiązanie się z obowiązków w dziedzinie świadczeń socjalnych sprawia państwu nowoczesnemu w okresie złej konjunktury duże trudności. W tych okresach scentralizowane ośrodki dyspozycji obciążają ryzykiem swej działalności całe gospodarstwo narodowe i często odrzucają na skarb ryzyko swych fałszywych decyzyj.

Pewne odłamy życia gospodarczego wysuwają żądania, aby instytucje ubezpieczeń socjalnych lokowały kapitały ubezpieczeniowe w prywatnem życiu gospodarczem. Przy takiem postawieniu sprawy, ryzykiem złej lokaty byłoby obciążone państwo, gdyż w okresie złej konjunktury przemysł i rolnictwo żądałyby prolongaty, udzielonych im przez instytucje ubezpieczeniowe kredytów.

Należałoby wyciągnąć proste konsekwencje z tego oczywistego faktu, że państwo nowoczesne nie jest w stanie obciążać się zbyt wielką ilością ryzyk. Gdyby przymusowe instytucje ubezpieczeń społecznych nie były wyposażone w gwarancję państwową, a miały prawo lokować swe fundusze w obligacjach komunalnych, kolejowych i innych walorach, to w takim razie ubezpieczony podlegałby ryzyku nieotrzymania w okresie złej konjuktury przypadających nań świadczeń. Taka konstrukcja ubezpieczeń znajduje się w zupełnej sprzeczności z naszemi pojęciami o roli państwa. Według panujących poglądów, państwo ma prawo ingerowania do spraw finansowych obywateli tylko wówczas, jeśli z inicjatywy państwa albo pod jego przymusem dokonane lokaty są pewne, wolne od ryzyka i wyposażone w gwarancję państwową.

Nowoczesne państwo kieruje się normą, która nie pozwala mu na narzucenie obywatelowi ryzyka finansowego.

Wskutek tego, rozkład różnych form ryzyka odbywa się bezplanowo i chaotycznie. Ustawianie nowych instalacyj jest zawsze połączone z ryzykiem i państwo nie zajmuje się regulowaniem procesów, przy których pomocy odbywa się rozkład i przerzucanie ryzyka inwestycyjnego.

Demokracja finansowa, przy pomocy nieregulowanych przez państwo posunięć, nabywa w pewnych okresach emitowane walory, a w innych ich nabywania zaprzestaje. Składając pieniądze w schówkach, doprowadza w okresie złej konjunktury do deflacji, a nabywając walory w okresie dobrej konjunktury potęguje inflację (Patrz Cz. I, Rozdz. VI, § 6).

ROZDZIAŁ IV.

HANDEL DETALICZNY JAKO DYSPONENT.

§ 1. Handel detaliczny.

W grupie użyteczności publicznej opisaliśmy szereg gałęzi gospodarstwa narodowego, w których producent jest na rynku dysponentem, podporządkowującym sobie handel i odbiorcę. Do tych gałęzi należy cukrownictwo, przemysł węglowy, żelazny i t. d.

Opisaliśmy również w grupie skoncentrowanego spożycia gałęzie, w których dysponentem na rynku jest odbiorca.

Są gałęzie, w których dysponentem jest handel detaliczny.

Zbyt przedmiotów bezpośredniego spożycia, jak np. ubrań, bielizny, naczyń, zabawek, nożyczek, kawy i t. d. odbywa się coraz częściej za pośrednictwem scentralizowanego handlu detalicznego.

Centralizacja handlu detalicznego przybiera dwie formy.

Powstają duże domy handlowe, t. zw. domy towarowe, jak np. Bracia Jabłkowscy w Warszawie, Bon Marché, Louvre, Galerie Lafayette w Paryżu, Wertheim, Tietz w Berlinie i t. d., które mają w swych sklepach szereg różnych towarów.

Z drugiej strony powstaje system sklepów, należących do jednego przedsiębiorstwa i mieszczących się w różnych dzielnicach jednego miasta lub w wielu miastach i zajmujących się sprzedażą pewnych określonych towarów. Do takich należy w Warszawie firma „Pluton", która ma szereg sklepów kawy w Warszawie. Jest to t. zw. amerykański system Chain-Stores.

System wielkich sklepów towarowych ma tę dogodność, że konsument, czyniący większe zakupy różnych towarów może się zaopatrzyć w jednem miejscu.

System drugi ma tę dogodność, że konsument może nabyć potrzebny mu towar w bliskości.

Przewaga tych dwóch form scentralizowanego handlu detalicznego polega na tem, że będąc wielkim nabywcą, handel jest w stanie stawiać producentom warunki dostawy i otrzymuje towar po cenie niższej.

Kooperatywy przedstawiają również formę scentralizowanego handlu detalicznego, przyczem przybierają obie powyżej opisane formy. Mamy więc kooperatywy, mające wielkie składy towarowe i kooperatywy, mające szereg drobnych sklepów o niewielkiej ilości określonych towarów.

Indywidualny handel detaliczny uskarża się na konkurencję scentralizowanego handlu detalicznego i kooperatyw. Jego znowu przewaga polega na tem, że może on elastyczniej przystosowywać się do wymagań odbiorcy. W stosunku do dużych domów towarowych ma tę przewagę, że znajduje się blisko odbiorcy, w stosunku do „łańcuchowych" sklepów detalicznych — że ma w sklepie pewną ilość towarów, bardziej zindywidualizowanych.

Cechą centralizującego się handlu detalicznego i kooperatyw jest koncentracja popytu. Im bardziej handel detaliczny się koncentruje, tem więcej przechodzi dyspozycja z rąk producenta do nabywcy. W tych gałęziach wytwórczości producent nie jest dysponentem, jak w tych gałęziach przemysłu, które były rozpatrzone w grupie użyteczności publicznej, dyspozycja przechodzi do ośrodków koncentrującego się popytu.

Działalność i koszty własne handlu detalicznego są względnie mało zbadane.

Sprawa rozpięcia wskaźnika cen hurtowych i cen detalicznych niezmiernie absorbuje uwagę czynników gospodarczych. Na zwiększenie tego rozpięcia w ostatnich czasach wpłynął cały szereg czynników.

Centralizacja produkcji niewątpliwie wpłynęła na to, że koszty produkcji spadły. Im więcej jednak centralizuje się produkcja, tem więcej rosną koszty sprzedaży wyprodukowanego towaru. Wielka amerykańska fabryka maszyn rolniczych produkuje maszyny taniej, niż fabryka europejska mniejszych rozmiarów. Niewątpliwie jednak koszty sprzedaży maszyny amerykańskiej w Polsce są daleko większe, niż koszty sprzedaży kieleckiej fabryki maszyn rolniczych w województwie Kieleckiem.

Centralizacja produkcji doprowadza do zwiększenia kosztów własnych sprzedaży, a więc do rozpięcia pomiędzy wskaźnikiem cen hurtowych i cen detalicznych. Jeżeli rzemieślnik małomiasteczkowy sprzedaje osobiście, wytworzony przez siebie towar, to niema

żadnego rozpięcia pomiędzy ceną towaru u producenta a ceną, płaconą przez ostatniego konsumenta.

Wzrost ilości kobiet pracujących wpłynął na ukształtowanie się handlu detalicznego. Jeszcze przed laty kilkudziesięciu większość kobiet trudniła się gospodarstwem domowem i często się zdarzało, że gospodyni dostatniego domu sama załatwiała różne sprawunki, szła do sklepiku, oddalonego od jej domu o parę ulic, aby nabyć towar nietylko cokolwiek lepszy, ale i cokolwiek tańszy. Nierzadkim był wypadek, kiedy gospodyni szła ze służącą do hal dla zorjentowania się w cenach zakupywanych towarów i skontrolowania służącej.

Kobieta pracująca, jeżeli prowadzi własne gospodarstwo, nabywa towar w najbliższym sklepiku, nawet gdy towar jest cokolwiek droższy. Nie chce się jej po ukończonej pracy odbywać spaceru do bardziej oddalonych sklepików, również woli ona nabyć w jednym sklepiku szereg niezbędnych dla niej artykułów codziennej potrzeby. Wskutek tego, indywidualny handel detaliczny rozdrabnia się, a jednocześnie rozszerza swój zakres. Zdarza się nawet, że w sklepiku spożywczym w dzielnicy robotniczej znajdują się pończochy, nici i t. p. Te zmiany w charakterze handlu detalicznego podnoszą jego koszty własne i doprowadzają do większego rozpięcia pomiędzy wskaźnikiem cen hurtowych i cen detalicznych.

Nadmierny przerost handlu detalicznego w Polsce jest skutkiem zacofania gospodarczego i braku ułatwień komunikacyjnych; z modernizacją życia rośnie potrzeba wygodnego, łatwego i szybkiego zaopatrzenia się w towar.

§ 2. Spółdzielnie spożywców.

W części II, Rozdz. II, § 1 zwróciliśmy uwagę na znaczenie polityczno-gospodarcze koncentracji popytu i podkreśliliśmy, że spółdzielnie mają warunki dla zdobycia silnej sytuacji na rynku.

W części IV, Rozdz. I, § 2 zwróciliśmy uwagę, że spółdzielnie spożywców można zaliczyć do przedsiębiorstw o celu publicznym.

Spółdzielnie na terenie handlu detalicznego mogą odegrać olbrzymią rolę. Podobno w Anglji, dokonywane przez spółdzielnie zakupy herbaty są znacznie większe, niż obroty największego kupca hurtowego, zajmującego się handlem herbatą.

Opinja zajmuje się bardzo intensywnie sprawą przewagi producenta i niewątpliwie producent ma przewagę w wielu gałęziach przemysłu. Jest jednak czynnik, przed którym się producent uchyla, a jest nim wielki odbiorca. W obliczu wielkiego obstalunku mięknie

potężny dysponent-producent; jest to przedmiotem ulubionych anegdotek w Moskwie; urzędnicy sowieckich ekspozytur handlowych często żartują na ten temat, jak zgina się dumna postać producenta, gdy może otrzymać obstalunek z Sowietów. Powstało na ten temat w Sowietach dużo dowcipów o przemysłowcach niemieckich.

Jest jeszcze jedna sytuacja, w której wielkie przedsiębiorstwo bacznie się liczy z szeroką publicznością. Dzieje się to wówczas, gdy idzie o pozyskanie nabywców na akcje lub obligacje nowej emisji, wówczas dysponent z okien samochodu stara się odgadnąć nastroje kucharek i stróżów, którzy nie przypuszczają, że pozornie nie zwracający najmniejszej uwagi na szary tłum dysponent, ciekawie i wnikliwie przygląda mu się i obmyśla metody, przy których pomocy jego akcje najbardziej mu się spodobają.

Wielki producent uchyla się przed wielkim nabywcą i przed inwestorem, nabywającym walory; z tego nie zdaje sobie sprawy nowoczesna demokracja.

Te same punkty wrażliwości ma nowoczesne państwo. W okresie absolutyzmu oświeconego państwo zależało od nastroju i woli podatnika, który mógł był odmówić uiszczenia podatków, powołując się na nienaruszalne prawa swego stanu. Absolutyzm oświecony przełamał opór stanów, stworzył nowoczesną administrację i uniezależnił się przy poborze podatków. Struktura nowoczesnego państwa nie pozwala na odmowę płacenia podatków. Można rozwiązywać parlamenty, naruszać konstytucję, a podatki wpływają.

Nowoczesne państwo ma inne punkty wrażliwości; zależnem jest ono od nastroju wkładców, składających oszczędności w państwowych instytucjach kredytowych i prywatnych; przy emisji pożyczek państwowych jest zależne od nastrojów i poglądów publiczności tych krajów, w których zamierza ulokować swe pożyczki. Jeżeli poszczególne państwo rozmieszcza pożyczki na rynku zagranicznym, to musi się liczyć z nastrojami publiczności zagranicznej. Rząd dyktatorski może zlekceważyć nastroje inteligencji własnego kraju, gdyż ta nie jest rynkiem dla jego pożyczek, musi się jednak liczyć z nastrojem kucharek i stróżów paryskich, wśród których zamierza ulokować swe obligacje. Kucharka francuska nie lubi zbyt brutalnych gestów dyktatorskich, nie zachwyca się niemi, a nawet rażą ją one. Tem się tłumaczy, że wyniosłe rządy dyktatorskie przy pomocy swych agentów starają się przeciwdziałać rozpowszechnianiu w Paryżu wyniosłych enuncjacyj swych własnych mężów jeszcze silnej ręki.

ROZDZIAŁ V.

HANDEL HURTOWY JAKO DYSPONENT.

§ 1. Handel hurtowy.

Wielki detal staje się dysponentem w tych gałęziach przemysłu, które wytwarzają indywidualne przedmioty bezpośredniego spożycia (obuwie, odzież, bielizna, przedmioty urządzenia domowego i t. d.).

Prawdziwie wielki hurt ma do czynienia z towarem określonym, jednorodnym (węgiel, cukier, żelazo, szyny, bawełna, juta i t. d.), funkcjonuje on często na terenie giełdy towarowej, operuje wzorcem lub marką (nawet nie próbką towaru). Regulamin giełdowy ustala cenę towaru w zależności od odchyleń jakości towaru od wzorca lub marki; przedmiotem tranzakcji jest wzorzec lub marka (standard) i tranzakcja ustala cenę wzorca.

Z szeregu odmian handlu hurtowego można wydzielić dwa następujące działy handlu hurtowego;

1) handel jednorodny towarem, produkowanym przez przemysł (węgiel, żelazo, nafta, cukier);
2) handel jednorodnym towarem, produkowanym przez rolnictwo (bawełna, wełna, pszenica, cukier trzcinowy, kauczuk).

Przejdźmy do rozpatrzenia hurtu w zakresie jednorodnych towarów przemysłowych.

Skuteczne organizacje kartelowe tworzą te gałęzie przemysłu, które produkują towar jednorodny (cukier, węgiel, żelazo, szyny i t. d.); te gałęzie zdobywają przy pomocy organizacyj kartelowych sytuację monopolistyczną na rynku krajowym i redukują rolę handlu hurtowego. Kupiec, pozbawiony samodzielności jest degradowany do roli urzędnika kartelowego.

Żyjemy w okresie, w którym saletra chilijska przystąpiła do międzynarodowego porozumienia azotowego. W Indjach powstał kartel wyrobów jutowych. Kronika kartelowa notuje powstawanie organizacyj kartelowych w krajach egzotycznych. Kupiec hurtowy, prowadzący handel towarem przemysłowym przestał być pionierem, który na obcych, dziewiczych rynkach był organizatorem życia gospodarczego. Myślę, że ten okres preponderancji handlowej należy w coraz większej ilości gałęzi życia gospodarczego do przeszłości. Nawet w handlu zagranicznym maleje rola kupca hurtowego w tych gałęziach, które mogą organizować się w postaci karteli.

Zwróćmy uwagę na międzynarodowe porozumienia kartelowe; (żelazo, cement, superfosfat, mączka kostna, związki azotowe, sole potasowe); zagraniczny kupiec-eksporter zmuszony jest poddać się tym normom organizacyjnym, jakie wytworzył na swym rynku wewnętrznym kartel kraju importującego.

Porozumienie pomiędzy przemysłem węglowym polskim i niemieckim (miało wejść w życie po ratyfikacji traktatu handlowego polsko-niemieckiego) ustalało, że zbyt węgla polskiego w Niemczech ma się odbywać za pośrednictwem firm handlowych niemieckich, wskazanych przez niemiecki kartel węglowy.

Zagadnienie to było już omówione w Cz. I, Rozdz. VII, § 2.

W okresie wczesnego kapitalizmu gloryfikowano kupca-pioniera za jego działalność na rynku zagranicznym, gdy obecnie wysiłek przemysłu często zmierza do skrępowania kupca, którego samodzielność jest uważana za czynnik perturbacyjny.

W okresie debjutującego kapitalizmu hasło wolnego rynku miało w znacznej mierze charakter postulatu negatywnego, a nie pozytywnego, gdyż jego celem było rozbicie reglamentowanych, lokalnych rynków średniowiecznych; po ich rozbiciu nastąpił okres organizowania rynków narodowych, a cokolwiek później — rynku światowego. Na stabilizujących się rynkach współczesnych, samodzielny kupiec, spadkobierca dawnego kupca-pioniera, jest często uważany za czynnik perturbacyjny.

* * *

Handel płodami rolnemi i surowcami światowemi (bawełna, wełna, pszenica i t. d.) jest jednym z najciekawszych działów gospodarczych.

Reglamentacja produkcji jest niewykonalna z dwóch powodów: warunki techniczne produkcji nie dają się opanować i liczba producentów jest tak wielka, że osiągnięcie porozumienia między niemi jest niewykonalne.

Do elastyczności produkcji dołącza się w ostatnich czasach pewna elastyczność spożycia. Następują zmiany w sposobie odżywiania się, chleb ustępuje miejsca warzywom i mięsu; wprawdzie mięso jest przerobioną przez zwierzęta hodowlane rośliną, ale bydłem skarmia się przeważnie inne rośliny, niż zboże.

W tych warunkach powstają, zdawałoby się, idealne warunki dla samodzielnego handlu hurtowego o zacięciu spekulacyjnem, a więc dla gry na zwyżkę i zniżkę, dla spekulacji w czasie (gromadzenia zapasów w celu późniejszej sprzedaży) i w miejscu (transport z miejsc niższej ceny do miejsc wyższej ceny).

Skoordynowanie elastycznej produkcji z elastycznem spożyciem jest jednak ponad siły handlu hurtowego; nie jest on w stanie skupić nadwyżki produkcji nad spożyciem i przetrzymać jej do chwili deficytu produkcji, gdyż te okresy są zbyt długie.

Handel hurtowy jest czynnością krótkoterminową, opartą na krótkoterminowych kredytach bankowych; struktura kredytu handlowego sprawia, że handel podejmuje się tylko ryzyka krótkoterminowego. (W wypadku płodów rolnych i surowców odstępuje się od trzymiesięcznego weksla i wprowadza się weksel półroczny i dziewięciomiesięczny).

Dla skutecznego wyrównania produkcji ze spożyciem trzeba jednak przetrzymać zapasy (nadwyżkę produkcji nad spożyciem) z niewiadomym skutkiem dłużej niż rok, a czasami nawet parę lat. Takiego ryzyka spekulacyjnego handel nie może się podjąć, gdyż nie ma własnych dostatecznych kapitałów, a nawet gdyby je miał, to teżby ich nie angażował w długoterminowych spekulacjach; kredytów dla takich operacyj handel nie może otrzymać, a gdyby je mógł otrzymać, to teżby z nich nie korzystał.

Wyrównanie elastycznej produkcji ze spożyciem wymaga tranzakcyj o dłuższych terminach, które będziemy nazywać tranzakcjami średnioterminowemi, rozumiejąc przez to tranzakcje kilkoletnie.

Tych tranzakcyj średnioterminowych podejmuje się państwo albo organizacje rolnicze, które posługują się kredytem państwowym, albo publicznym.

Magazynowania nadwyżki produkcji nad konsumcją podejmował się zwykle producent, bądź indywidualnie, bądź przez swe spółdzielnie.

Z chwilą jednak, gdy sytuacja finansowa producenta nie pozwala mu na przetrzymanie towaru, zmuszony jest on do apelu o kredyt średnioterminowy.

I przed wojną handel nie był w stanie uwięzić w zapasach większych kapitałów na dłuższe terminy; zmniejszyła się natomiast zdolność finansowa producentów do przetrzymania produkcji.

Producent rolny korzysta z trzech form kredytu: długoterminowego, krótkoterminowego i średnioterminowego (prolongata kredytów zastawowych).

Jeśli rolnik nie otrzymuje kredytu długoterminowego, to przerzuca się na kredyt krótkoterminowy.

Jeśli rolnik otrzymuje kredyt długoterminowy na zbyt uciążliwych warunkach, to dla wywiązania się z zobowiązań przerzuca się na kredyt krótkoterminowy.

W tych okolicznościach bardzo się pogarszają warunki kredytu krótkoterminowego i staje się on niezmiernie uciążliwym.

Załatania dziur chce się dokonać przy pomocy kredytu średnioterminowego, a więc występuje tendencja do przerzucenia się z kredytu długoterminowego i krótkoterminowego na kredyt średnioterminowy.

Rola kredytu średnioterminowego może być oceniana pod dwoma różnemi kątami widzenia:

1) kredyt średnioterminowy może być uważany za substytut kredytu długoterminowego i krótkoterminowego.
2) kredyt średnioterminowy może być uważany za narzędzie, służące do przystosowywania podaży do popytu, przez danie możności rolnikowi przetrzymania płodów rolnych i utrzymania ceny rynkowej.

Przy ocenie znaczenia kredytu średnioterminowego może więc przeważać jeden z dwóch punktów widzenia:

1) finansowy,
2) rynkowy.

Nie po raz pierwszy w dziejach nowoczesnych, rolnictwo znajduje się w trudnych warunkach, ale dawniejsze programy sanacji stawiały sobie za główne zadanie stworzenie odpowiadających potrzebom rolnictwa instytucyj kredytowych.

Dla polepszenia warunków zbytu wytworów rolnych podnoszono cła przywozowe, a więc stosowano jedno z najpowszechniejszych i najpospolitszych narzędzi polityki gospodarczej; bodaj że tylko w Niemczech, pod wpływem motywu dzielnicowego posługiwano się premjami wywozowemi, t. zw. Einfuhrschein'ami.

Nie myślano o scentralizowanej reglamentacji zbytu płodów rolnych i pomysły wprowadzenia monopolu zbożowego w krajach, będących poważnymi producentami, były raczej uważane za dowód

dziwactwa i wstecznictwa rolników, nie umiejących się wczuć w charakter nowoczesnego wolnokapitalistycznego gospodarstwa.

Z chwilą, gdy w szeregu gałęzi przemysłu zaczęto uprawiać skutecznie ze scentralizowanych ośrodków dyspozycji reglamentację produkcji i zbytu, politycy rolni słusznie stwierdzili, że jedną z przyczyn upośledzenia rolnictwa jest niemożność zastosowania w niem używanych w przemyśle zabiegów reglamentacyjnych na gruncie produkcji i zbytu.

Wtedy zaczęto uważać kredyt średnioterminowy za narzędzie, mające zastąpić zabiegi reglamentacyjne, stosowane w przemyśle.

Nowoczesna polityka przemysłowa odznacza się pewną jednostronnością i przecenia skuteczność reglamentacji produkcji i zbytu; to nastawienie umysłowe przejęte zostało przez rolnictwo, zaczęto przywiązywać mniejszą wagę do tego, że kredyt średnioterminowy kompensuje niedomagania na terenie kredytu długoterminowego i krótkoterminowego.

Poważną przyczyną takiego ujmowania zadań polityczno-gospodarczych była niemożność dostarczenia rolnictwu, w okresie trwającej od paru lat depresji, dogodnego kredytu długoterminowego i trudność udzielenia dogodnych kredytów krótkoterminowych, w okresie stosowania restrykcyjnej polityki kredytowej przez banki prywatne i emisyjne.

Program przymusowego obniżenia procentów od długów, znajdował się w zasadniczej i wyraźnej sprzeczności z postulatem „świętości kontraktu".

W grudniu 1931 r., Niemcy odważyły się na naruszenie postulatu świętości kontraktu i przymusowo obniżyły procenty od zobowiązań wewnętrznych.

Od tego czasu następuje pewne przewartościowanie pojęć i w tej nowej atmosferze pojęciowej, politycy gospodarczy zaczynają zwracać więcej uwagi na to, że kredyt średnioterminowy jest środkiem, pozwalającym na przetrzymanie ucisku kredytu długoterminowego i krótkoterminowego, które stały się dla rolnika nadmiernym ciężarem. Wkrótce potem zjawia się pogląd, że zło należy leczyć u źródła i zjawiają się plany odciążenia rolnika na terenie kredytu długoterminowego i krótkoterminowego.

Krytyczniej również zaczęto oceniać skuteczność tranzakcyj średnioterminowych, uprawianych przez Państwowe Zakłady Przemysłowo-Zbożowe, Farm Board w Stanach Zjednoczonych i Pool'e w Kanadzie.

Działalność ich była bardzo kosztowna, osiągnięte wyniki dosyć nikłe. Gromadzenie składów, przy pomocy kredytów publicznych,

wypiera handel prywatny nawet z terenu tranzakcyj krótkoterminowych, gdyż ryzyko złych tranzakcyj niesłychanie się zwiększa wskutek tego, że na poziom ceny ma wpływ decyzja wielkiego składnika, mogącego się kierować najróżniejszemi motywami.

Okazało się, że składy, utworzone przy pomocy kredytów publicznych, odstraszają handel prywatny od robienia składów, czyli, jak się mówi, ciążą na rynku; wbrew początkowym zamierzeniom, musiały składy publiczne zagarnąć ilości zboża, uprzednio składowanego przez handel prywatny, a więc podjęcia się nietylko tranzakcyj średnioterminowych, lecz i krótkoterminowych.

Zboże składowane samodzielnie i niezależnie przez indywidualnych rolników też „ciąży" na rynku, ale ryzyko rzucenia ich na rynek jest łagodzone przez prawo wielkich liczb i nie powoduje takiej powściągliwości w zakupach ze strony kupców, jak duże składy, finansowane ze środków publicznych; motywy postępowania rolnika są znane; motywy składnika publicznego są zmienne (rząd jest czasem zwolennikiem wysokich cen zboża, w parę miesięcy potem — niskich).

Przesuwanie się punktu ciężkości państwowej polityki rolnej na płaszczyznę zagadnień kredytowych, sprzyja restytucji roli prywatnego handlu hurtowego.

§ 2. Rynek i silne ręce.

Dla wyjaśnienia istotnych cech rynku pożytecznem jest zapożyczenie się z terminologji, stosowanej na giełdzie walorów. Rozmieszczane walory dostają się do trzech grup: 1) silnych rąk, 2) na rynek, 3) słabych rąk.

Przez silne ręce rozumie się te osoby, które nabywają walory w celu trzymania ich przez czas dłuższy i traktują je jako dłuższą lokatę, nie zwracając większej uwagi na kurs giełdowy, gdyż interesuje ich głównie procent albo dywidenda. W okresach spadku kursu, silne ręce nie wyzbywają się walorów.

Przez rynek rozumie się zespół nabywców krótkoterminowych, liczących na zwyżkę kursu, często, w razie zniżki kursu, rzucających walor na rynek. Rynek traktuje nabycie waloru jako przejściową korzystną lokatę.

„Słabe ręce" — są to osoby, mające może ten sam zamiar co „silne ręce", ale wskutek mniejszej zasobności finansowej i obdłużenia, w okresach depresji nie są w stanie wykonać zamiaru przetrzymania waloru i rzucają go na rynek.

W sytuacji normalnej wytwarza się pewien stosunek równowagi pomiędzy 1) rynkiem i 2) grupą silnych rąk. Słabe ręce istnieją po-

tencjalnie, ale dobra sytuacja finansowa pozwala im na trzymanie walorów, tak że można je chwilowo włączyć do grupy silnych rąk. W okresie wczesnego kapitalizmu i słabo rozwiniętego systemu kredytowego niewiele było słabych rąk, gdyż kredyt był mało dostępny i ludzie nabywali walory prawie wyłącznie za własne pieniądze.

W okresie depresji, występuje grupa słabych rąk i wywiera nacisk na rynek. Podaż na rynku się zwiększa, chłonność rynku się zmniejsza; innemi słowy, popyt ze strony rynku na krótkoterminowe lokaty się zmniejsza w okresie, kiedy słabe ręce stwarzają podaż walorów. Rynek nie może ich nabyć, gdyż nie może lokaty w walorach, rzucanych przez słabe ręce, traktować jako lokatę krótkoterminową; rynek obawia się, że nie będzie w stanie ich odsprzedać, czyli że znajdzie się wbrew woli w sytuacji silnych rąk. Tymczasem struktura rynku i struktura silnych rąk są różne; struktura rynku jest krótkoterminową, struktura silnych rąk — długoterminową. Rynek się dezorganizuje czasami do tego stopnia, że się go na pewien czas zawiesza, t. j. zamyka się giełdę. Kursy spadają tak gwałtownie, że ich ogłoszenie staje się katastrofą. Kredyty bankowe, zabezpieczone walorami stają się nagle niezabezpieczone; banki uzyskują prawo przymusowej likwidacji walorów, służących za podkład kredytów; likwidacja spowodowałaby jeszcze większy spadek kursów — wtedy zabrania się publikacji kursów.

Rynek jest więc narażony na niebezpieczeństwo, że pewien nieznany odsetek rąk, uważanych za silne, okaże się rękami słabemi. Normalne funkcjonowanie rynku zależy od zachowania pewnej równowagi pomiędzy rynkiem a grupą silnych rąk. Słabe ręce są perturbatorem.

To samo ma miejsce na rynku towarowym. Każdy z nas ma szafę; jako właściciele szaf jesteśmy silnemi rękami, rzadko kto z nas sprzedaje szafę, w której trzyma ubrania.

Obok nas, jako silnych rąk, mających szafy, istnieje rynek szaf, na którym stolarze sprzedają szafy ludziom, urządzającym sobie mieszkania.

Jeżeli jednak silne ręce, mające szafy, zmuszone ciężkiemi warunkami staną się słabemi rękami i rzucą nagle szafy na rynek, to cena ich gwałtownie spadnie. Zdarzyć się może, że spadnie do poziomu ceny drzewa. Każdy z nas może pomieścić w mieszkaniu określoną ilość szaf i nikt z nas nie nabędzie dwóch nowych szaf po 10 zł., gdyż nie ma ich gdzie postawić.

Na rynku płodów rolnych i surowców światowych, nieprzeciążony długami rolnik może być dosyć silną ręką i wtedy nie sprzedaje on produktów po zbyt niskiej cenie, a wstrzymuje się od ich podaży. Rolnik, wyprzedający się po zbiorach był uważany nawet za złego gospodarza.

Rynek dla swego normalnego funkcjonowania potrzebuje sąsiedztwa silnej ręki. Producent obdłużony, ze swym pośpiesznie zracjonalizowanym warsztatem pracy, staje się słabą ręką. Roli silnej ręki podejmuje się państwo, jako kredytodawca.

Topienie w morzu ładunków (kawy i t. p.)jest robieniem z morza silnej ręki, która towaru na rynek nigdy nie wypuści.

W wypadku, kiedy państwo nie jest w stanie podjąć się roli silnej ręki — zawiesza ono rynek i wydaje ustawę o minimalnej cenie licytacyjnej; nie wolno więc dla ściągnięcia podatku lub długu prywatnego sprzedać na licytacji szafy taniej, niż za 50 zł.

Ciekawy wypadek miał miejsce w połowie 1932 r. w syndykacie superfosfatowym. Jedna z fabryk zastawiła w banku partję superfosfatu. Bank dla ściągnięcia należności chciał zastaw sprzedać. Syndykat superfosfatowy zawiesił na pewien czas cenę „syndykatową" i upoważnił uczestników do sprzedaży po cenie dowolnie niskiej. Bankowi nie opłacało się realizować towaru po bardzo niskiej cenie. Co to znaczy? Syndykat chciał zmusić bank do podjęcia się roli silnej ręki.

Rynek funkcjonuje normalnie tylko przy pewnym stosunku równowagi pomiędzy nim a grupą silnych rąk, lecz z chwilą, gdy znaczniejszy odsetek silnych rąk — staje się rękami słabemi, następuje dezorganizacja rynku.

Wówczas faktem staje się twierdzenie, będące absurdem w warunkach niezdezorganizowanego rynku, mianowicie: poziom ceny nie ma wpływu na popyt. Istotnie, teraz np. niesposób sprzedać w Warszawie 50 000 szaf po 10 złotych; można sprzedać 500 szaf po 50 zł. Na słabym, ale nie zdezorganizowanym rynku, poziom ceny ma oczywiście wpływ na rozmiary spożycia.

Zagadnienie ochrony rynku od dezorganizacji jest więc w gruncie rzeczy zagadnieniem sfinansowania słabych rąk i uczynienia z nich rąk silnych.

Ekonomja teoretyczna nie uwzględniła należycie dotychczas kolosalnej zmiany, jaka zaszła w strukturze rynku. W okresie wczesnego kapitalizmu, mało rozwiniętego gospodarstwa kredytowego i jeszcze mniej rozwiniętego kredytu długoterminowego (hipotecznego i obligacyjnego) nie było warunków dla powstania słabych rąk.

Słabe ręce — to obdłużony nadmiernie producent, który nie przewidział spadku ceny, wytwarzanych przez siebie produktów

i wskutek tego nie jest w stanie wywiązać się z zaciągniętych zobowiązań.

W okresie wczesnego kapitalizmu współistniały głównie dwie formacje: rynek i silne ręce.

W drugiej ćwierci XX wieku zjawia się trzecia formacja: słabe ręce.

Nasze pojęcia o rynku muszą ulec zmianie i teorja rynku musi się zająć zbadaniem związków funkcjonalnych pomiędzy 1) rynkiem, 2) silnemi rękami i 3) słabemi rękami.

Powstaje nowa rzeczywistość gospodarcza, której dotychczasowe teorje nie mogły uwzględnić.

§ 3. Handel portowy.

Handel portowy miał charakter samodzielny. Domy handlowe w wielkich portach należą do patrycjatu kupieckiego.

Na jego sytuacji odbił się przewrót w handlu płodami rolnemi i surowcami światowemi.

Z powstaniem scentralizowanych ośrodków dyspozycji zjawia się tendencja do tworzenia central zakupu surowców. Równolegle z tem maleje samodzielność kupca portowego. Staje się on ekspedytorem, a port wielką fabryką ekspedycyjną, pracującą na zamówienie dla scentralizowanych ośrodków dyspozycji w przemyśle. Tem się tłumaczy, że Gdańsk zyskał jako ekspedytor na włączeniu do Polski. Handel gdański zyskał o wiele mniej. Dzieli on pod tym względem losy handlu w portach niemieckich. Najwięcej miejsca w ruchu portu gdańskiego zajmuje węgiel. Otóż zarówno w Niemczech, jak i w Polsce handel węglowy znajduje się w rękach syndykatów i wielkich koncernów, a nie w ręku handlu portowego. Uskarżanie się Gdańska na niepomyślny stan handlu gdańskiego i przypisywanie z tego powodu winy Polsce może być łatwo odparte przez zestawienie sytuacji handlu gdańskiego z sytuacją handlu portowego niemieckiego w portach niemieckich. Okaże się wówczas, że mamy do czynienia ze zmianą strukturalną handlu portowego.

Polska ma dostęp do morza przez Gdynię i Gdańsk. Na mocy konwencji polsko-gdańskiej z dnia 9 września 1920 r. została stworzona w Gdańsku Rada Portu, złożona w równej liczbie z delegatów polskich i gdańskich pod przewodnictwem neutralnego prezydenta, któremu przysługuje rola arbitra w razie braku zgody pomiędzy delegacjami. Radzie tej przydzieliła konwencja całą pełnię uprawnień w dziedzinie administracji, eksploatacji i kierownictwa portem, odcinkiem Wisły na terytorjum gdańskiem, drogami wodnemi, jako też kolejami, obsługującemi port, przyczem oznaczenie tych kolei przysługuje Radzie Portu. Konwencja przyznała Radzie Portu prawo pobierania wszystkich opłat, taks i dochodów, związanych z administracją portu, dróg wodnych i kolei żelaznych, a co do strat i zysków przewidziała podział ich pomiędzy Polskę i Gdańsk w pewnym stosunku, który w drodze specjalnej umowy miał być ustalony.

Przyznano Radzie Portu prawo żądania wywłaszczenia lub oddania jej w dzierżawę wszystkich nieruchomości, jako też majątku ruchomego, położonego na terytorjum Wolnego Miasta, a potrzebnego dla administracji lub rozwoju portu i administrowanych urządzeń.

Jeśli Rada Portu będzie korzystała z przysługujących jej uprawnień, to w. m. Gdańsk będzie oddzielone od morza wybrzeżem, znajdującem się pod zarządem Rady Portu.

Rada Portu stała się podmiotem obowiązku przedsięwzięcia wszystkich środków rozwoju i ulepszenia portu i dróg komunikacyjnych, koniecznych dla powyższego ruchu. Przeciwko zarządzeniom Rady Portu przyznane zostało Polsce i Gdańskowi prawo rekursu do Wysokiego Komisarza i Ligi Narodów. Konwencja stworzyła zatem następujący stan prawny w dziedzinie portowej.

1) Gdańsk został pozbawiony wszelkiej bezpośredniej ingerencji w sprawach portowych.

2) Cała pełnia władzy administracyjnej nad portem gdańskim nadana została niezależnemu od władz gdańskich autonomicznemu ciału polsko-gdańskiemu z neutralnym przewodniczącym na czele.

3) Na tę niezależną instytucję nałożono pewne zobowiązania w interesie i na rzecz Polski.

4) Przez ustanowienie dla obu stron prawa rekursu do organu Ligi Narodów poddano Radę Portu kontroli instancyj międzynarodowych.

Niekorzystnem dla Polski jest poddanie dolnego odcinka Wisły administracji Rady Portu, gdyż Wisła powinna być administrowana jednolicie przez jeden organ. Pozbawienie Polski administracji Wisły Konwencja nieco osłabiła przez nałożenie na Radę Portu obowiązku sharmonizowania swego zarządu z administracją Wisły Polskiej. Co zaś dotyczy kolei, to decyzja Wysokiego Komisarza z dnia 15 sierpnia 1921 r. oddała Polsce administrację i eksploatację kolei, uznanych za obsługujące port.

W późniejszych umowach Gdańsk uznał polskie zwierzchnictwo taryfowe, o co się toczył spór niemal od chwili przejęcia kolei przez Polskę. Gdańsk zobowiązał się wprowadzić na swoje terytorjum

polskie przepisy przewozowe i modyfikować je w przyszłości jedynie na żądanie polskiej administracji kolejowej. Na kolejach, leżących na terytorjum Wolnego Miasta obowiązuje taryfa kolejowa polska. W Gdańsku urzęduje dotychczas polska dyrekcja kolejowa. Budżet Rady Portu ustala Rada Portu. W roku 1923 Rada Portu miała gospodarkę deficytową i bez subsydjów ze strony Polski i Gdańska istnieć nie mogła. Rząd Polski nie wpłacił wówczas sum potrzebnych dla pokrycia deficytu i kwoty, potrzebne Radzie Portu awansował wobec tego Senat Wolnego Miasta. Był to moment bardzo niebezpieczny, gdyż jasnem jest, że ten, kto pokrywa deficyt i wydatki, uzyskuje większy wpływ na Radę Portu. Gdyby Wolne M. Gdańsk nie mogło albo nie chciało pokryć deficytu i ten deficyt pokryłaby Polska, to, rzecz prosta, musiałoby to doprowadzić do wzmocnienia wpływów polskich w Radzie Portu. Senat Wolnego Miasta zwrócił się z rekursem do Wysokiego Komisarza, który 20 kwietnia 1923 r. wydał decyzję, zalecającą Polsce i Gdańskowi zawarcie układu finansowego, przewidzianego w Konwencji. Sprawa ta na skutek apelu rządu polskiego dostała się na forum Ligi Narodów, przyczem w lipcu 1923 r. Rada Ligi włożyła na rząd polski zobowiązanie uskutecznienia wpłat, dotychczas wstrzymywanych. Pierwszego września 1923 r. Polska zawarła z Gdańskiem układ, w którym uznała obowiązek ponoszenia połowy tych kosztów Rady Portu, które konieczne są dla utrzymywania jej normalnej działalności, przyczem zakres normalnej działalności ustala sama Rada Portu.

Rada Portu ma prawo zaciągania pożyczek. Do zaciągnięcia pożyczki doszło w roku 1925 i to dzięki inicjatywie Senatu gdańskiego, który w międzyczasie zaciągnął pożyczkę w wysokości 32 miljonów guldenów, którą musiał uzasadnić, aby otrzymać aprobatę Rady Ligi. Senat gdański zaproponował, że przeprowadzi niezbędne dla Rady Portu inwestycje na własny koszt środkami, uzyskanemi z powyższej pożyczki. Na marcowej sesji Rady Ligi Narodów w roku 1925 Senat gdański uzyskał pozwolenie na udzielenie Radzie Portu pożyczki, lecz nie uzyskał zgody na przeprowadzenie inwestycyj portowych na własny koszt. Był to moment bardzo niebezpieczny, albowiem udzielenie Gdańskowi pozwolenia nauskutecznienie inwestycyj na koszt Senatu wzmocniłoby wpływy Senatu gdańskiego w Radzie Portu.

Szereg spraw został załatwiony prowizorycznie i kompromisowo. Prawo wydawania rozporządzeń policyjnych należy do Senatu,

jednakowoż meritum tych rozporządzeń określa Rada Portu, co zaś dotyczy się egzekutywy i organizacji policyjnej, to pierwsza przysługuje Radzie Portu w bardzo ograniczonych rozmiarach, a korpus policyjny wypożyczany jest od senatu Wolnego Miasta i podlega Radzie Portu tylko służbowo.

Wolność od podatków nie została uznana formalnie, jednakowoż Rada Portu podatków na rzecz Gdańska nie płaci.

Rada Portu posiada banderę, łączącą herby Polski i Gdańska.

Korespondencja nazewnątrz, protokóły posiedzeń, wewnętrzne regulaminy i publikacje Rady Portu wychodzą w obu językach. Pieczęć Rady Portu zaopatrzona jest w herby Polski i Gdańska, jako też w napis polski i niemiecki. Urzędowanie wewnętrzne odbywa się w języku niemieckim.

Zgodnie z zasadą parytetyczności uzyskane zostało uznanie przez Gdańsk, narówni z gdańską — polskiej jurysdykcji w sprawach cywilnych Rady Portu. Siedzibą Rady Portu jest Gdańsk; skarżyć można Radę Portu alternatywnie przed sądami polskiemi i gdańskiemi.

Gdańsk i Gdynia wzajemnie się uzupełniają i stanowią narzędzia wykonawcze polskiej polityki morskiej. Polska trzyma się morza dwoma palcami, jednym z nich jest Gdynia, drugim Gdańsk, a w szczególności Rada Portu. Antagoniści Polski starają się ten palec, którym Polska trzyma się morza w Gdańsku kłuć, szczypać, drapać i wszelkiemi sposobami drażnić. Jest to bardzo nieprzyjemne i w tych warunkach może powstać nieprzemyślany krytycznie pomysł bojkotowania Gdańska. Bojkot Gdańska, gdyby był podjęty, oznaczałby w swej konsekwencji, że Polska nie uważa trzymania się wybrzeża morskiego palcem gdańskim za pożądane i potrzebne. Antagoniści polityczni Polski zarzucają jej niesłusznie bojkot Gdańska, podnoszą jednak protesty przeciwko rzekomemu bojkotowi Gdańska nie w tym celu, aby Polska bojkotu nie uprawiała, choćby z tej prostej przyczyny, że Polska Gdańska nie bojkotuje, ale w tym celu, aby ją do bojkotu Gdańska sprowokować. Polska racja stanu wymaga, aby się jednakże nie dać sprowokować. Szykany gdańskie mają na celu sprowokowanie Polski do bojkotowania Gdańska i skłonienie jej do puszczenia jednego z dwóch palców, którym się Polska wybrzeża morskiego trzyma. Skoro historja sprawiła, że Polska nie może się trzymać morza dwiema rękami, to należy starannie pilnować tego, aby się mocno trzymała dwoma palcami.

ROZDZIAŁ VI.

PRZEMYSŁ NIESKARTELIZOWANY I NIESKONCERNOWANY.

Zakres tej formacji ulega ciągłemu zmniejszeniu. Należy tutaj przemysł wełniany, garbarski, piwowarski, i t. p. Być może, że w chwili, gdy ta praca ukaże się w druku, będziemy już mieli przymusowy kartel browarów, być może, że przemysłowi wełnianemu uda się uzyskać poparcie rządu dla przymusowego kartelu przędzy wełnianej. Należące tutaj gałęzie przemysłu nie mogą wytworzyć karteli dobrowolnych, mających warunki do skutecznego osiągnięcia stawianych sobie zadań i z wielką trudnością są w stanie wytworzyć kartele defensywne. Indywidualizacja produkcji i zbytu stanowi poważną przeszkodę do wytworzenia skutecznej organizacji.

Oczywiście, mogą w tych gałęziach przemysłu powstawać koncerny, nic nie stoi na przeszkodzie nawiązaniu stosunków koncernowych wielkiej fabryki garbarskiej z przedsiębiorstwem zagranicznem. Zapewne przedsiębiorstwa wełniane, należące do kapitału francuskiego mają pewne stosunki koncernowe z przedsiębiorstwami francuskiemi.

Do tej formacji należy liczna masa drobnych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych i rzemieślniczych. Wykazują one różne cechy, nadające im odrębny charakter.

1) Część z nich umie się dostosować do indywidualnych upodobań konsumenta, bądź pod względem jakości towaru, bądź pod względem taniości.

Jakość towaru przez nie wyprodukowanego bywa często znacznie lepsza, niż jakość towaru wyprodukowanego w większych przedsiębiorstwach. Odzież, obuwie, bielizna, różne przedmioty urządzenia domowego wytwarza drobny zakład lepiej, niż wielki. Obuwie, zrobione przez szewca jest lepsze, niż mechaniczne. Należy zwrócić

uwagę, że nieomal wszystko to, co średnio dostatni człowiek ma w mieszkaniu jest wytworem rzemieślnika: odzież, obuwie, meble, porcelana i t. d. są wytworem rzemieślniczym. Wytworem wielkiego przemysłu są: żarówki, telefon, obicia, naczynia, szkło, platery i t. d.

Również zdarza się często, że wyrób drobnoprzemysłowy, rzemieślniczy pod względem jakości jest gorszy niż wielkoprzemysłowy. Odzież, obuwie, zrobione przez małomiasteczkowego albo wiejskiego krawca czy szewca są gorsze, niż odzież, zrobiona w większym zakładzie konfekcyjnym, albo obuwie mechaniczne.

Z tego bardzo często wyciąga się wniosek, że konsument jest głupi i nie wie, czego chce. Wniosek ten jest zupełnie fałszywy. Czasami konsument chce mieć towar lepszy i droższy, kiedy indziej tańszy i gorszy. Często uważa się, że konsumenta należy przyzwyczajać do konsumcji towaru bardziej jednolitego i średniego. Tymczasem człowiek ma awersję do jednolitości. Do ujmowania rzeczywistości pod kątem postulatu przeciętnej jednolitości ma skłonność biurokracja i wielki przemysł. Są to dwa środowiska z racji swego zawodu — standaryzacyjne. Biurokrację psychologicznie drażni mały nieuchwytny producent, będący czynnikiem nieprzejrzystości. Pewnego razu pewien statystyk rządowy skarżył się, że jedną z przyczyn niedokładności statystyki jest, że jakiś rzemieślnik na Pelcowiźnie zacznie coś paskudzić na swym warsztacie i przez to wniosek, wyciągnięty przez statystykę, że w Warszawie danego towaru się nie robi, okazuje się fałszywym. Biurokracja lubi przejrzystość, z przejrzystym zespołem lepiej się porozumiewa. Drobny przemysł i rzemiosło wytwarzają sytuację nieprzejrzystą. Ich elastyczność czyni z nich nieomal sprawców zamętu. Wielki przemysł też ich nie lubi. Przy wysokiej cenie wyrobu kutego kowal wiejski puści miech i zacznie „paskudzić" jakiś kuty wyrób, pracując 12 godzin na dobę. Mała tkalnia łódzka wytwarza „paskudne" tkaniny, gorsze, tańsze, bardziej różnorodne, liczące się z różnorodnemi upodobaniami „głupich" wiejskich dziewczyn, nie umiejących się poznać na wartości lepszej jednorodnej tkaniny, wyrobionej w wielkiej fabryce. „Głupi" amator wódki nie umie się poznać na wartości standaryzowanej wódki gatunkowej; woli on wódkę gatunkową ze „szkodliwemi" dla zdrowia domieszkami, wyrobioną w fabryce „szaflikowej". Jeżeli dalej pójdzie się w tem tempie, to prawdopodobnie wielkie fabryki wódek gatunkowych podejmą propagandę przeciwko domowemu wyrobowi nalewek. Być może, zacznie się twierdzić, że głównym motywem domowej produkcji nalewek jest chęć wytrucia mężów przez żony i że w celu ochrony

zdrowia i życia ojców rodzin należy wydać zakaz produkowania domowych nalewek.

2) Część przedsiębiorstw drobnych i rzemieślniczych opiera swe istnienie na tem, że koszty rozsprzedaży tańszego wyrobu fabrycznego w małej zapadłej okolicy są tak znaczne, że czynią tańszy towar fabryczny w miejscu dostawy daleko kosztowniejszym, niż wyrób lokalny.

Ważną rolę odgrywają tu koszty transportu, stanowiące przy niektórych towarach dużą pozycję (cegła, piwo, galanterja metalowa i t. d.).

Robocizna odgrywa bardzo ważną rolę. Często jest ona tak tania, że przezwycięża konkurencję wielkiego przedsiębiorstwa (trykotaże).

W jednem z prowincjonalnych miast jest jedna duża fabryka. Wydawała ona robotnikom na dogodnych warunkach cegłę. Robotnicy sami budowali sobie domki. Na zachodzie doskonali się metody taniej, masowej budowy domów robotniczych. Można tam spotkać dzielnice, wybudowane hurtem o jednakowych domach. W opisywanem polskiem miasteczku ta metoda nie opłaciłaby się, gdyż robotnik woli przepracować parę godzin więcej, niż wydać pewną ilość pieniędzy. Podaż taniej pracy na prowincji polskiej jest charakterystyczną cechą polskiego gospodarstwa.

Średnie i drobne przedsiębiorstwa przemysłowe i rzemieślnicze występują w produkcji mydła, naczyń blaszanych (wiader), piwa, galanterji metalowej (kłódki, zawiasy, lampy i t. d.), świec, wyrobów cukierniczych, cegły, garbarstwa, odlewnictwa (garnki), przyborów piśmiennych (obsadki, atrament) i t. p.

Domeną rzemiosła jest stolarstwo, krawiectwo, czapnictwo, szewstwo, rymarstwo, powroźnictwo, ślusarstwo i t. p.

Wprawdzie koszty własne spadają wskutek centralizacji produkcji, ale jednocześnie rosną koszty transportu i rozmieszczenia towaru wśród konsumentów. Koszty dotarcia do małych ośrodków spożycia są czasami tak znaczne, że w małym ośrodku spożycia skutecznie konkuruje z odległemi wielkiemi przedsiębiorstwami — małe lokalne przedsiębiorstwo.

Warto byłoby zbadać, od czego zależy, że towar wielkoprzemysłowy w tych gałęziach wytwórczości, gdzie ma do czynienia z konkurencją małego i średniego przedsiębiorstwa nie dociera do pewnych ośrodków spożycia. Być może, że dociera on tylko do takich ośrodków spożycia, które wykazują pewne minimum zapotrzebowania o małych wahaniach. W ośrodkach o rozmiarach spożycia poniżej pewnego minimum, popyt jest lepiej zaspakajany przez małe

przedsiębiorstwa bardziej elastyczne, mogące pracować nierównomiernie i szybko przystosowywać się do małego i zmiennego popytu.

Z rozwojem zamożności, gęstości zaludnienia, pogarsza się sytuacja przedsiębiorstw tego typu.

3) Przez przedsiębiorstwo małe i średnie rozumie się przedsiębiorstwo, zatrudniające niewielką ilość robotników. W statystyce jest to oczywiście probierz zupełnie prawidłowy. Musimy jednak odróżniać przedsiębiorstwa również według stopnia specjalizacji. Istnieją średnie przedsiębiorstwa bardzo wyspecjalizowane o ograniczonym programie fabrykacyjnym. Są to przedsiębiorstwa, należące do wielkiego przemysłu, jeśli się ma na uwadze typ produkcji. Średnie przedsiębiorstwo, wytwarzające drobne przedmioty do urządzeń elektrycznych należy według typu produkcji do przemysłu wielkiego. Wielka tkalnia łódzka, która za przykładem małych tkalni zaczyna produkować zamiast jednorodnego, średniego towaru, różnorodny, tańszy towar, staje się przedsiębiorstwem średniem.

We Francji i w Anglji istnieje cały szereg przedsiębiorstw drobnych, trudniących się wytwórczością wyspecjalizowaną. Rzemieślnik prowincjonalny przez cały rok wyrabia na swym warsztacie jakiś sztyfcik do samochodu, jakąś część do maszyny do pisania i t. p. Wielkie przedsiębiorstwo odbiera tylko od drobnego przedsiębiorcy albo rzemieślnika, pracującego z rodziną, części maszyn, które montuje.

Istotna różnica pomiędzy wielką fabryką, wytwarzającą u siebie całkowicie dany wytwór, a fabryką, zlecającą wykonanie poszczególnych części drobnym warsztatom, polega na tem, że system produkcji wielkofabrycznej oparty jest na ciągłej kontroli pracy robotnika, a system produkcji rozproszonej — na odpowiedzialności i interesie rzemieślnika i drobnego przedsiębiorcy.

Wielka i wyspecjalizowana produkcja opiera się na szeregu kolejnych faz. Jeżeli naprzykład w 13 fazie zrobiono błąd i niemożna go już poprawić, to trzeba zrezygnować z wykonania fazy 14-ej i następnych i oddać produkt na szmelc; wskutek tego w procesie wielkofabrycznym, koniecznym jest system ciągłej kontroli w celu natychmiastowego spostrzeżenia błędu, zatrzymania produktu we właściwym czasie, poprawienia błędu i uniknięcia w ten sposób niepotrzebnego poddania go następnym fazom, gdyż wówczas błędu już się nie da poprawić i niepotrzebnie uskuteczni się szereg operacyj.

Przy oddawaniu do wykonania danej fazy drobnym przedsiębiorcom i rzemieślnikom istnieje pożyteczna przeciwstawność pomiędzy

dającą zlecenie wielką fabryką i otrzymującym zlecenie drobnym przedsiębiorcą. Kontrola przy odbiorze jest tańsza i skuteczniejsza, niż kontrola w czasie fabrykacji; unika się niebezpieczeństwa zbyt późnego spostrzeżenia błędu.

W czasie wojny zespół drobnych przedsiębiorców i rzemieślników francuskich, wyspecjalizowanych przy wykonywaniu poszczególnych faz produkcji, stanowił poważny aparat potencjalny, przy którego pomocy szybko stworzono przemysł wojenny.

Nie mam kompetencji technicznej do wyrobienia sobie samodzielnego sądu w tych sprawach; jestem pogłosem pewnych powag technicznych, których poglądy trafiają mi do przekonania i które podzielam.

Wydaje mi się, że właściwości psychiczne robotnika polskiego przemawiają za tem, aby zająć się w Polsce badaniami na temat większego rozpowszechniania i gruntowania metod wielko-przemysłowych francuskich i angielskich. Średni i drobny przemysł polski mógłby zająć obszary wytwórczości, zajęte dotychczas niemal wyłącznie przez przemysł wielki.

Metody rosyjskie wzorowane są na metodach amerykańskich, będących w znacznej mierze metodami kolonjalnemi, opierającemi się na niewykwalifikowanej pracy imigrantów. Zdaje mi się, że metody francuskie i angielskie zasługują na większe uwzględnienie w polityce gospodarczej polskiej, na której odbija się ujemnie, nie dające dobrych wyników, bezkrytyczne naśladownictwo metod amerykańskich.

* * *

W rozdziale o przedsiębiorstwach uprzywilejowanych zwróciliśmy uwagę, że w Polsce panuje nastawienie przychylne do wielkich przedsiębiorstw, co doprowadza do tego, że wielkie przedsiębiorstwo staje się uprzywilejowane. Wielkie przedsiębiorstwa najczęściej korzystają z ulg podatkowych, z dobrodziejstwa układów z wierzycielami, uprzywilejowanych kredytów państwowych i t. d. Każdy przywilej kosztuje i kosztami jego obciąża się przedewszystkiem liczną warstwę drobnych i średnich przedsiębiorstw, którym się zarzuca „zarywanie wierzycieli" i „obchodzenie ustaw podatkowych".

Dobrze byłoby zrobić obliczenie sumy ulg podatkowych, udzielonych wielkim przedsiębiorstwom i kredytów, udzielanych z banków państwowych i zestawić ją z rozmiarami możliwych defraudacyj podatkowych średnich i małych przedsiębiorstw. Ciekawem byłoby,

jakby ten rozrachunek wypadł. Przy panującym prądzie Grossindustriepolitik wielki przemysł często domaga się „ulg" podatkowych dlatego, że nie jest w stanie wytrzymać konkurencji defraudanta podatkowego, jakim jest średni i mały przemysł. Jest to argument, którym się posługuje wielki przemysł włókienniczy, a ze szczególną wyrazistością i naiwnością został wyrażony w memorjale wielkich fabryk wódek gatunkowych. Często ten, kto nie może uzyskać ulgi, ulec może pokusie ulżenia sobie samodzielnie.

Są względy bardzo poważne, które nakazują poddanie rewizji tego poglądu. Doświadczenie wskazuje, że w krajach bardzo uprzemysłowionych współżyje równolegle przedsiębiorstwo duże, małe i średnie. W Rosji przed wojną wielki przemysł wydał memorjał, w którym dowodził, że czynnikiem hamującym pożądany rozwój wielkiego przemysłu jest niedostateczny rozwój średniego i małego przemysłu, będącego odbiorcą wielkiego.

* * *

Mam wrażenie, że w dziale maszyn i narzędzi rolniczych dyspozycja należy do prowincjonalnego detalicznego składu maszyn. Prowincjonalne firmy handlowe wykazują różne pochodzenie.

Kupiec maszyn rolniczych, prowadzący handel na własny rachunek staje się czasem jednocześnie agentem jakiejś fabryki maszyn rolniczych. Stwierdza on pożytek założenia warsztatu, w którym dokonywa reperacji, wstawiania części zamiennych i t. d.

Przedstawiciel fabryki maszyn rolniczych ma oczywiście maszyny reprezentowanej fabryki. Zaczyna on prowadzić handel maszynami, niewyrabianemi przez reprezentowaną przez siebie fabrykę, często maszynami używanemi i ma oczywiście warsztat reperacyjny.

Wreszcie rzemieślnik albo warsztat reperacyjny podejmuje handel maszynami.

Przeważnie więc po pewnym czasie kupiec, agent i rzemieślniczy warsztat reperacyjny przybierają cechy handlu detalicznego różnemi maszynami i narzędziami w połączeniu z warsztatem reperacyjnym. W ich ręku znajduje się dyspozycja na małym lokalnym rynku. Oni znają najlepiej potrzeby okolicy i mam wrażenie, że przemysł więcej zależy od nich, niż naodwrót.

Coraz częściej podejmują się sprzedaży maszyn i narzędzi rolniczych syndykaty rolnicze i spółdzielnie; są one formą scentralizowanego detalu.

ROZDZIAŁ VII.

PRZEMYSŁ MIESZKANIOWY.

Należy odróżniać przemysł mieszkaniowy od przemysłu budowlanego; przedsiębiorcą mieszkaniowym jest właściciel domu, który prowadzi przemysł wynajmu mieszkań, przedsiębiorca budowlany buduje domy dla przedsiębiorców mieszkaniowych i właścicieli mieszkań, mieszkających we własnych domach i nie trudniących się wynajmem mieszkań.

Przemysł mieszkaniowy, jako przemysł wolno-kapitalistyczny zanika nietylko w Polsce, ale w całej Europie.

Wzrost kosztów długoterminowego kredytu hipotecznego i konieczność zadośćuczynienia wymaganiom, stawianym przez ustawy sanitarne, podniosły koszty budownictwa, tymczasem zdolność ludności do opłacania wysokiego komornego nie podniosła się w tym stopniu, a może nawet zmalała (nie mówimy o obecnym kryzysie).

Nastąpił ogromny przewrót w poglądach na zadania przemysłu mieszkaniowego; przed 30-tu laty byłem w Dreznie na posiedzeniu jakiegoś Związku Lokatorów, na którem uskarżano się na politykę mieszkaniową i na kamieniczników, przedstawiano niski poziom hygieniczny domów o małych mieszkaniach, poddawano ostrej krytyce budowę mieszkań bez ustępów i ustawianie ustępów na klatce schodowej. W czasie posiedzenia zabrał głos jeden z kamieniczników, przytoczył dane, wykazujące, w jakim stopniu ustawianie ustępów w każdem mieszkaniu musi się odbić na wysokości komornego i zakończył uwagę, utrzymaną w tonie zupełnie poważnym, że czekanie lokatorów przed ustępem na schodach sprzyja rozwojowi życia towarzyskiego pomiędzy lokatorami. Doprawdy, nie przytaczałbym tego wspomnienia w celu ubawienia czytelnika, na anegdotkę byłoby to zbyt płaskie i niesmaczne; dotychczas mam przed oczyma poważny wyraz twarzy zacnego kamienicznika i poważny nastrój niemieckiego audytorjum, nie było tam ani krzty żartu.

W jednym z poważnych ośrodków przemysłowych polskich przed laty kilkudziesięciu jedno z bogatych przedsiębiorstw zaczęło budować domy dla urzędników, architekt zrobił projekt mieszkań z oddzielnemi ustępami, lecz dyrektor przedsiębiorstwa zażądał budowy ustępu w klatce schodowej, aby nie demoralizować urzędników zbytkami.

W tej chwili polityka mieszkaniowa stawia sobie za zadanie ustawianie w domach robotniczych pokojów kąpielowych, jeżeli nie w każdem mieszkaniu, to przynajmniej na każdem piętrze. Ustawiane są oddzielne pralnie, w Sowietach domy robotnicze są często budowane w ten sposób, że w wielu mieszkaniach są pokoje kąpielowe, inna rzecz, że na wzorowym rosyjskim sowchozie na północnym Kaukazie, gdy chciałem się wykąpać w czasie mojego pobytu w roku 1931, okazało się, że pokój kąpielowy był zastawiony różnemi gratami, które trzeba było usuwać i zdecydowałem się tylko na ostrożny i oględny prysznic.

Wskutek powyższych przyczyn przemysł mieszkaniowy przestał być rentownym, niesposób wybudować kosztowne nowoczesne mieszkania i wynająć je po cenie opłacalnej, t. zn. wysokiej. Nowoczesny lokator nie jest w stanie opłacić kosztów nowoczesnego mieszkania, zanika więc przedsiębiorca mieszkaniowy (kamienicznik, jako przedsiębiorca wolno-kapitalistyczny starej daty).

Obecnie, przedsiębiorca mieszkaniowy może uprawiać swój przemysł tylko przy pomocy ulgowych kredytów publicznych. Państwowe instytucje kredytowe udzielają kredytów na niski procent i często okazuje się, że kredyt 4% z 20-to letnią amortyzacją jest za kosztowny. Często Skarb Państwa subsydjuje przedsiębiorcę mieszkaniowego w ten sposób, że uiszcza część procentów od kapitału, pożyczonego przez przedsiębiorcę na wolnym rynku; tak naprzykład we Francji, przedsiębiorca mieszkaniowy, podejmujący się budowy domu mieszkalnego otrzymuje na mocy ustawy francuskiej z dnia 13 lipca 1928 roku pożyczki państwowe na 2%.

W Polsce Bank Gospodarstwa Krajowego udziela kredytów budowlanych z administrowanych przez siebie państwowego funduszu rozbudowy miast, państwowego funduszu budowlanego i ze środków własnych.

Nowoczesny przedsiębiorca mieszkaniowy zdobywa możność uczynienia opłacalną, pobieranej za komorne ceny tylko przy pomocy zabiegu finansowego, dokonywanego przez Skarb Państwa albo państwowe instytucje kredytowe, zabiegu, mającego na celu wytworzenie właściwego stosunku pomiędzy kosztami własnemi budowy mieszkań a ceną, pobieraną za ich wynajem.

Ingerencja państwa ma w tym wypadku charakter finansowy, zadaniem państwa nie jest ani reglamentacja produkcji mieszkań, ani reglamentacja zbytu mieszkań, państwo nie stawia sobie w polityce mieszkaniowej tych zadań, jakie sobie stawia w przemyśle cukrowniczym (faworyzowanie buraków), spirytusowym (faworyzowanie ziemniaka), państwo nie reglamentuje produkcji mieszkań, nie usiłuje ochraniać przemysłu mieszkaniowego przed skutkami rujnującej konkurencji, przeciwnie, uważa za swe naczelne zadanie, rzetelną obsługę konsumenta (lokatora) i dopiero pod kątem widzenia wygody i zaopatrzenia konsumenta przystępuje do rozwiązywania zagadnienia ceny opłacalnej dla przedsiębiorcy mieszkaniowego.

Państwo kieruje się w polityce mieszkaniowej postulatem standaryzacyjnym; w grupie merkantylistycznej spotkaliśmy się z postulatem dobrego gatunku. Polityka państwowa postawiła sobie za zadanie, aby Polska wywoziła dobre jaja, dobre świnie, dobre bekony, dobre gęsi i t. d. W polityce mieszkaniowej państwo stawia wymogi standaryzacyjne, nie wolno więc wynajmować suteren, mieszkań niehigjenicznych i t. d.

Mamy tutaj do czynienia z niezmiernie oryginalnym i charakterystycznym zespołem gospodarczym; w grupie użyteczności publicznej rozpatrywaliśmy gałęzie przemysłu o scentralizowanych ośrodkach dyspozycji, które zdobywają względnie łatwo przy pomocy zabiegów reglamentacyjnych na terenie produkcji i zbytu warunki do pobierania ceny opłacalnej, wysunęliśmy w stosunku do tych gałęzi przemysłu postulat poddania ich normom użyteczności publicznej.

Punktem wyjścia polityki państwowej w stosunku do przemysłu mieszkaniowego jest norma użyteczności publicznej, idzie o zaopatrzenie konsumenta w tanie, dogodne mieszkania; w przemyśle mieszkaniowym niema scentralizowanych ani koncentrujących się prywatno-gospodarczych ośrodków dyspozycji. Prawo o ochronie lokatorów nie było narzędziem walki z kartelem kamieniczników, którego nigdzie nie było i być nie mogło, przemysł mieszkaniowy nie jest w stanie reglamentować zbytu istniejących mieszkań i przystosowywać podaży mieszkań do popytu. Nigdy nie słyszałem o próbie umowy pomiędzy kamienicznikami, zmierzającej do podniesienia komornego przy pomocy umownego zobowiązania się do niewynajmowania określonego odsetka wolnych mieszkań.

Wprost przeciwnie. Zgoła inny proces odbywa się w tej chwili. Zanika przedsiębiorca mieszkaniowy, a na jego miejsce zjawia się liczna rzesza indywidualnych właścicieli domów na własny użytek;

coraz częściej budowane są jednomieszkaniowe domy, powstają kooperatywy mieszkaniowe, których członkowie są właścicielami zajmowanych przez siebie mieszkań. Jednocześnie występują ciała publiczne w roli wielkich przedsiębiorców mieszkaniowych i zajmują miejsce dawnego, prywatnego przedsiębiorcy.

Chwyt finansowy państwa jest punktem wyjścia ingerencji państwowej, nie na terenie produkcji, nie na terenie zbytu, lecz na terenie finansowym spoczywa źródło ingerencji państwowej.

Wskażemy później, że i na terenie rolnictwa zabiegi państwowej polityki są podobne do zabiegów, stosowanych na terenie polityki mieszkaniowej.

Z istoty państwowej polityki mieszkaniowej wynika, że właściciel mieszkania, wybudowanego na własny użytek przy pomocy ulgowych kredytów publicznych, musi być poddany normie ceny maksymalnej w wypadku, gdy odnajmuje własne mieszkanie. Odnajmowanie takich mieszkań, nieraz po cenie bardzo wysokiej, jest posunięciem, krzyżującem zadania polityki państwowej, zmierzającej do potanienia mieszkań, a nie tworzenia w tym wypadku prywatnych przedsiębiorców mieszkaniowych.

Musimy więc uzupełnić grupę przedsiębiorców mieszkaniowych i wśród nich odróżniać:

1) przedsiębiorcę, budującego mieszkania w celu ich wynajmu; takim przedsiębiorcą może być:
   a) prywatny przedsiębiorca,
   b) kooperatywy różnych typów,
   c) ciała publiczne i państwowe;
2) przedsiębiorcę, będącego właścicielem mieszkania, wybudowanego w celu zamieszkania przez siebie i odnajmującego to mieszkanie.

Każdy z tych przedsiębiorców korzysta z kredytów ulgowych, udzielanych mu na mniej albo więcej dogodnych warunkach i wskutek tego winien być poddany normom różniczkowym przy pobieraniu ceny za wynajmowane mieszkania, gdyż kredyty ulgowe są różniczkowane w zależności od charakteru przedsiębiorcy. Jeżeli przedsiębiorca jest właścicielem jednego mieszkania, przeznaczonego w myśl intencji państwa na jego własny użytek i otrzymuje wskutek tego kredyty ulgowe na dogodniejszych warunkach, niż przedsiębiorca, budujący domy dla wynajmu mieszkań, to taki przedsiębiorca, właściciel jednomieszkaniowego domu powinien być poddany normie niższej ceny maksymalnej, niż prywatny przedsiębiorca, trudniący się wynajmem mieszkań i otrzymujący kredyty na mniej ulgowych warunkach.

Należy odróżniać dwie kategorje spółdzielni mieszkaniowych. W jednej z nich każdy członek jest indywidualnym właścicielem oddzielnego mieszkania, jest to więc właściwie spółka handlowa, utworzona dla wspólnego budowania mieszkań.

Właściwą spółdzielnią jest taka organizacja, przy której udziałowiec ma prawo do wynajęcia mieszkania, a nie do posiadania mieszkania. Z chwilą, gdy udziałowiec opuszcza zajmowane mieszkanie, to rozporządza niem spółdzielnia. Udziałowiec korzysta z usług spółdzielni, ale mieszkanie nie jest jego własnością, tylko własnością spółdzielni. Taka spółdzielnia jest przedsiębiorstwem o celu publicznym (Patrz Część IV, Rozdz. I, § 2).

ROZDZIAŁ VIII.

ROLNICTWO.

Trudności rolnictwa są powszechnie znane; pogorszyły się po wojnie warunki rolniczego kredytu długo-terminowego i krótko-terminowego i rolnik stał się „słabą ręką" (patrz Rozdział—Handel jako dysponent).

Trudnem jest w rolnictwie stosowanie reglamentacji produkcji i zbytu; rozmiary produkcji rolniczej zależą od czynników w znacznej mierze niezależnych od woli człowieka. Porozumienie się licznej rzeszy rolników w celu reglamentacji produkcji jest niewykonalne. Zbyt produktów rolnych ma inny charakter, niż zbyt wytworów przemysłowych; spożycie wytworów rolnych, będących artykułami pierwszej potrzeby, ma charakter daleko bardziej stalszy, niż wytworów przemysłowych; spożycie wytworów przemysłowych zależy w większej mierze od wahań konjunkturalnych, niż spożycie płodów rolnych. Produkcja w rolnictwie, jak i w niektórych bardzo nielicznych gałęziach przemysłu (przemysł rolny, budowlany), ma charakter sezonowy, a zbyt ma charakter względnie równomierny (dotyczy to głównie zboża; spożycie warzyw, jarzyn, owoców, a nawet mięsa podlega wahaniom sezonowym). Zbyt wytworów przemysłowych podlega naogół wahaniom sezonowym, przy produkcji daleko równomierniejszej w ciągu roku.

Jedną z przyczyn kryzyzu rolniczego jest zmiana w charakterze spożycia; w szeregu krajów pieczywo ustępuje miejsca mięsu i warzywom i wskutek tego powstaje program większego przystosowania produkcji rolnej do zmienionego spożycia. Mam wrażenie, że powyższa zmiana spożycia odgrywa poważniejszą rolę tylko w krajach zamożniejszych, gdy w Polsce inny czynnik ma nieskończenie większe znaczenie, mianowicie, chłop w okresie gorszej konjunktury zaciska pasa (zupełna odwrotność staropolskiego szlacheckiego „jedz, pij i popuszczaj pasa") i wywołuje w okresie złej konjunktury nadmierną podaż zboża i spadek jego ceny.

Państwowa polityka zbożowa dąży do „zdjęcia" z rynku nadmiaru zboża przy pomocy premji eksportowych, skupu zboża przez Państwowe Zakłady Przemysłowo-Zbożowe i dawania możności rolnikowi przetrzymania zboża (kredyty rejestrowo-zastawowe). Państwo podejmuje się roli silniej ręki i dąży do uczynienia z producenta zboża, stającego się coraz bardziej słabą ręką — ponownie silnej ręki.

Powiększenie spożycia chłopskiego jest bodaj najważniejszym elementem w tym zespole i mogłoby ono uczynić zbytecznem premjowanie eksportu zboża.

Elastyczność i kurczliwość spożycia chłopskiego jest czynnikiem perturbacyjnym na polskim rynku zbożowym. Główny Urząd Statystyczny stara się obliczyć dokładnie zbiory zboża, aby ułatwić rządowi powzięcie decyzji, czy w danym roku Polska może wywozić zboże i w jakich ilościach; tymczasem zbiory zboża są bądź o kilka procent większe od spożycia krajowego w okresie dobrych zbiorów, bądź o kilka procent mniejsze w okresie gorszych zbiorów; te wahania mieszczą się w granicach dopuszczalnego błędu statystycznego przy obliczaniu zbiorów. Bardzo być może, że na stan rynku zbożowego daleko większy wpływ ma elastyczność spożycia chłopskiego, niż wahania w wysokości zbiorów.

W dziale zboża Polska jest w pewnych okresach importerem, w innych eksporterem, wskutek czego polityka zbożowa nie może mieć charakteru stałego. Warunki objektywne sprawiają, że polityka państwowa w dziale eksportu jaj, nierogacizny, mięsa, bekonów, masła i t. p. jest daleko bardziej stalsza i konsekwentniejsza, co wynika stąd, że życie stawia przed nią zadania stałe i wyraźne.

Nie sądzimy, aby rozwiązań polityczno-gospodarczych w rolnictwie należało poszukiwać na terenie reglamentacji zbytu, nie wydaje się nam, aby budowa elewatorów mogła mieć poważniejsze znaczenie; eksport polski ma charakter dorywczy, a elewatory nie mają większego znaczenia dla obrotu wewnętrznego.

Politycy rolni często zdradzają chęć zapożyczania wzorów polityczno-gospodarczych od przemysłu i sądzą, że sytuację rolnictwa można poprawić przy pomocy stosowania reglamentacji produkcji i zbytu. Żyjemy w okresie, w którym zabiegom reglamentacyjnym na terenie produkcji i zbytu nadaje się zbyt wielkie znaczenie i ta jednostronność odbija się ujemnie nawet na polityce przemysłowej, której kierownicy bezkrytycznie poddają się sugestji chwytów reglamentacyjnych w dziedzinie produkcji i zbytu. Mam wrażenie, że i politycy rolni ulegają tej sugestji; według mnie rola Państwowych Zakładów Przemysłowo-Zbożowych polega na tem, że finansują one rolnika, będącego słabą ręką, a często miałem wrażenie, że kierownikom polityki rolnej wydawało się, że rola Państwowych Zakładów Zbożowych polega na reglamentacji zbytu.

Zarówno, jak w przemyśle mieszkaniowym, tak i w rolnictwie dominują zagadnienia finansowe; nie należy operować na terenie rolnictwa pojęciami i kategorjami, przydatnemi na terenie przemysłowych organizacyj kartelowych, mających scentralizowane ośrodki dyspozycji.

Państwo występuje w roli silnej ręki i uskutecznia w gruncie rzeczy zabiegi finansowe, a nie zabiegi reglamentacyjne w dziedzinie zbytu, dającego się z trudnością obliczyć; kierownicy państwowej polityki zbożowej załamują ręce z powodu niespodzianek i kłopotów, jakie im sprawia, przekreślająca ich przewidywania kurczliwość spożycia chłopskiego; kredyt zastawowy nie jest narzędziem pomocniczem państwowej polityki zbożonej, lecz głównem jej narzędziem.

Dopiero w ostatnich czasach zaczyna być rozumiana, aczkolwiek niezupełnie, istota zagadnienia rolniczego, będącego zagadnieniem reglamentacji finansowej, a bynajmniej nie zagadnieniem reglamentacji produkcji i zbytu.

Nie mamy oczywiście na myśli, mówiąc o bezskuteczności wysiłków reglamentacyjnych w dziedzinie produkcji i zbytu, ani działalności instruktorskiej w dziedzinie upraw i hodowli, ani wysiłków, zmierzających do uporządkowania handlu spółdzielczego, lecz mamy na myśli działalność reglamentacyjną scentralizowanych ośrodków dyspozycji, bądź prywatno-gospodarczych, bądź państwowych.

Punkt ciężkości państwowej polityki rolnej coraz bardziej przesuwa się na płaszczyznę finansową; polityka rolna przystępuje do rozwiązania takich zagadnień, jak obniżenie procentów od długów, udzielanie ulg podatkowych i t. p.

Polityka reglamentacyjna w dziedzinie finansowej nieśmiało stawia pierwsze, lękliwe kroki.

Rzeczywistość narzuciła państwu konieczność ingerencji.

Cena rynkowa ruchomości i przedsiębiorstw rolnych spadła tak znacznie, że licytacja dłużnika w tych warunkach stawała się nonsensem. W Niemczech w drugiej połowie 1931 roku zakazano ogłaszania kursów walorów i zawieszono w ten sposób rynek; gdyby tego nie uczyniono, to banki miałyby prawo sprzedać po niskim kursie walory, zabezpieczające zobowiązania dłużników, złożone w bankach jako zastaw na otrzymane od banków pożyczki; dłużnicy banku straciliby bardzo dużo, kursy walorów spadłyby jeszcze więcej i banki mogłyby nie odzyskać wypożyczonych sum.

Wskutek tego nie leży nawet często w interesie wierzyciela licytacja dłużnika, gdyż suma, uzyskana z licytacji, może zaspokoić tylko część wierzycieli; w szczególności wierzyciele hipoteczni na dalszych numerach „spadają" i mogą wyjść z niczem. Często się więc zdarza, że w interesie wierzyciela, szczególnie mniej i dalej zabezpieczonego, leży utrzymanie warsztatu pracy w rękach dłużnika; wierzyciel liczy wtedy, że konjunktura się poprawi i jego suma będzie ponownie zabezpieczona.

Ustawa z dnia 25 lutego 1932 r. o zmianie niektórych przepisów ustawy postępowania sądowego cywilnego z 1864 roku i ustawy o przetargu przymusowym i zarządzie przymusowym postanawia:

Według § 34 a, sąd zarządza oszacowanie nieruchomości i o tem zawiadamia wierzyciela, zarządzającego egzekucją.

Według § 34 e, sąd ustala na podstawie wyniku oszacowania cenę wywołania, poniżej której nieruchomość nie będzie z licytacji sprzedana.

Cena rynkowa została więc „zawieszona"; nie wolno sprzedać nieruchomości poniżej $\frac{2}{3}$ ceny oszacowania.

Nieruchomość winna być oszacowana według dochodów z lat poprzednich.

Rozp. Pr. Rz. z dnia 23 sierpnia 1932 r. o zapobieganiu skutkom trudności płatniczych w rolnictwie postanawia w art. 2, że odroczenie wypłat może być udzielone gospodarzowi rolnemu, posiadającemu „dostateczny majątek" do zupełnego zaspokojenia wszystkich swoich wierzycieli, a który wskutek wyjątkowych i niezależnych od siebie okoliczności zaprzestał czasowo wypłat lub przewiduje w najbliższej przyszłości konieczność czasowego ich zaprzestania.

Za okoliczności takie należy przedewszystkiem uważać trudności płatnicze, wynikające z ogólnego, ciężkiego położenia gospodarczego w rolnictwie.

Powyższy artykuł wprowadza pojęcie „dostateczny majątek", ważnem jest przeto, jak się określa wartość „dostatecznego majątku".

Art. 13 postanawia, że sąd, gdy uzna tego potrzebę, może zasięgnąć opinji o wartości gospodarstwa rolnego, przyczem opinji sąd ma zażądać od Izby Rolniczej lub organizacji rolniczej, albo innych odpowiednich organizacyj, za które uważać należy przedewszystkiem wojewódzkie komitety dla spraw finansowych, w myśl rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 24 sierpnia 1932 r., a gdy idzie o gospodarstwa rolne o obszarze, przenoszącym 50 ha, albo gdy opinji wskazanych instytucyj uzyskać nie można — od jednego lub kilku biegłych.

Obszar i wartość ziemi określa się według cen przeciętnych, otrzymywanych z danej okolicy za grunty równej lub podobnej jakości bez budynków, zasiewów, urządzeń i inwentarzy. Budynki, inwentarz martwy i urządzenia rolne określa się według ich wartości użytkowej.

Ustrój kapitalistyczny zna tylko jedną cenę, mianowicie cenę rynkową. Obszar i wartość ziemi winna być określona według cen bieżących, zapewne jednak prawodawca nie miał na myśli cen z roku 1932, gdyż celem rozporządzenia jest zapobieżenie licytacji dłużnika w okresie, gdy ceny majątków rolnych niesłychanie spadły.

Rozporządzenie tej sprawy jasno nie stawia. Art. 100 postanawia:

„W celu opinjowania wniosków o odroczenie wypłat nietylko pod względem zdolności płatniczej dłużnika, lecz również i pod względem zgodności tych wniosków z wymaganiami ogólnego stanu gospodarczego i finansowego oraz możliwości uzdrowienia stosunków gospodarczych w rolnictwie, Minister Skarbu powoła delegatów do sprawy finansowo-rolnej".

„Powołani w ten sposób delegaci będą uprawnieni do wydawania przedwstępnej opinji o wniosku o odroczenie wypłat, bez której sąd nie przystąpi do rozpoznania wniosku; każde orzeczenie sądowe, zapadłe wbrew opinji delegata będzie mogło być przez niego zaskarżone ze skutkiem wstrzymującym wykonanie zaskarżonego orzeczenia".

„Stanowisko delegatów, tryb ich mianowania i odwoływania oraz szczegółowy zakres ich uprawnień i działalności określi bliżej rozporządzenie Ministrów Skarbu i Sprawiedliwości w porozumieniu z Ministrem Rolnictwa i Reform Rolnych".

Nigdzie jednak rozporządzenie nie określa i nie wyjaśnia, na czem polegają „wymagania ogólnego stanu gospodarczego i finansowego oraz możliwości uzdrowienia stosunków gospodarczych w rolnictwie". Z tego Rząd nie zdał sobie dotychczas jasno sprawy i obawia się wyraźnych posunięć.

Jasnem jest, że zdolność płatnicza dłużnika zależy od ceny ziemi i ceny płodów rolnych. Jeżeli poszczególne gospodarstwo rolne ma 30 000 zł. długów, a wartość ziemi według cen z roku 1932 wynosi zł. 20 000, to sytuacja dłużnika jest beznadziejna i niesposób go uratować. Jeżeli zaś wartość jego majątku określa się według cen ziemi i zboża z przed lat trzech, to wartość jego majątku wynosi 40 000 zł. i są dane ku temu, że przy redukcji procentów od obciążających go długów gospodarstwo potrafi przebrnąć trudny okres

gospodarczy. Rozporządzenie wystrzega się jasnego postawienia sprawy i nie stwarza nowych norm, dla określenia wartości majątku; czynnikiem miarodajnym jest delegat Ministra Skarbu, a Minister starannie ukrywa swój pogląd na „wymagania ogólnego stanu gospodarczego i finansowego".

Żadnej wskazówki również nie daje rozporządzenie Ministrów Skarbu i Sprawiedliwości z dnia 24 sierpnia 1932 r. w sprawie powołania delegatów do spraw finansowo-rolnych. Delegaci ci podlegają bezpośrednio Ministrowi Skarbu i wykonanie czynności przedwstępnych, poprzedzających wydanie opinji, delegat może zlecić wojewódzkiemu komitetowi do spraw finansowo-rolnych.

Nie jest jasno określone, w jakim wypadku może nastąpić odroczenie wypłat. Art. 16 postanawia:

„Sąd zezwoli na odroczenie wypłat, gdy uwzględniając według swobodnej oceny wszelkie okoliczności sprawy" nabierze przekonania, że przez odroczenie wypłat wierzyciele nie będą narażeni na niewspółmierną szkodę. W przeciwnym razie odroczenie wypłat nie będzie udzielone." Określenia — według swobodnej oceny i niewspółmierna szkoda — są najzupełniej dowolne.

Art. 47 postanawia:

„Propozycje układowe, które powinny być równomierne dla wszystkich wierzycieli mogą obejmować tylko:

1) odroczenie lub rozłożenie na raty spłaty długów,
2) zmniejszenie sumy długów,
3) obniżenie odsetek i kosztów, bądź zwolnienie od tychże,
4) całkowitą lub częściową likwidację majątku, objętego odroczeniem wypłat (sprzedaż majątku w całości lub parcelacyjna likwidacja majątku w całości lub w części),
5) ograniczenie dłużnika w zarządzaniu i rozporządzaniu majątkiem, zwłaszcza nieruchomym, na czas wykonywania układu oraz dodanie dłużnikowi nadzorcy lub ustanowienie zarządcy z ramienia wierzycieli z określeniem ich uprawnień,
6) określenie sposobu wykonania układu,
7) określenie sposobu zabezpieczenia zobowiązań, objętych układem.

W razie nie dojścia do skutku ogólnego zebrania wierzycieli w ilości wymaganej do powzięcia uchwał, sąd może, na wniosek dłużnika, uchwalić przedłużenie okresu odroczenia wypłat.

Układ zapobiegawczy będzie uważany, zgodnie z art. 73, za przyjęty przez wierzycieli, jeżeli za jego zawarciem wypowie się

w głosowaniu przynajmniej $1/3$ wszystkich wierzycieli, reprezentujących niemniej niż $2/3$ sprawdzonych wierzytelności.

Ważnym krokiem jest trzeci ustęp art. 74; mianowicie — jeśli większość wierzycieli nie przyjęła warunków układowych dłużnika, to sąd, na wniosek dłużnika, lub grupy wierzycieli, reprezentujących co najmniej 20% należności, zezwoli na przedłużenie okresu odroczenia wypłat.

Według art. 47 propozycje układowe dotyczyć mogą zmniejszenie długów i procentów.

Rozp. Pr. Rz. z dnia 23 sierpnia 1932 r. o utworzeniu urzędów rozjemczych do spraw kredytowych małej własności rolnej postanawia w art. 1:

„Do określenia stosownie do zdolności płatniczych i możliwości gospodarczych dłużnika:

a) terminów i warunków spłaty długu pieniężnego osoby, której głównym zawodem jest gospodarka rolna na obszarze, nieprzenoszącym 50 ha,
b) granic korzyści majątkowych, które od takiego długu pobierane być mogą pod postacią procentu lub innych świadczeń, powołuje się urzędy rozjemcze do spraw kredytowych małej własności rolnej".

Art. 7 postanawia:

„Urząd rozjemczy może zasięgnąć o stanie gospodarczym dłużnika i wierzyciela opinji od Izby Rolniczej, organizacyj rolniczych lub innych odpowiednich organizacyj, które określi rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości w porozumieniu z właściwymi ministrami".

„Dłużnik jest obowiązany osobie wyznaczonej przez instytucje te okazać księgi, rachunki, korespondencję i wszystko, co stwierdza jego stan gospodarczy — pod rygorem odrzucenia wniosku przez Urząd rozjemczy".

I tym razem nie jest określone, jakiemi probierzami ma się kierować instytucja opinjodawcza, przy określaniu stanu gospodarczego dłużnika.

Art. 10 postanawia:

„Orzeczeniem swem urząd rozjemczy określić może:

1) termin lub terminy spłaty należności już płatnych, także z rozłożeniem na raty na okres czasu, nieprzenoszący trzech lat, licząc od daty orzeczenia oraz,
2) korzyści majątkowe, które wierzyciel w przyszłości pobierać może, jednak nie poniżej stopy procentowej, którą z mocy niniejszego przepisu określać będzie w drodze rozporządzenia Minister Skarbu w porozumieniu z Ministrem Sprawie-

dliwości. Aż do wydania tego rozporządzenia Urząd rozjemczy władny będzie obniżyć stopę procentową do 9% od sta rocznie".

Rozporządzenie przewiduje przymusową redukcję procentów. Art. 11 postanawia:

„1) O ile pobrane korzyści majątkowe przekraczają granice, określone w § 1 Rozp. Pr. Rz. z dnia 29 czerwca 1924 r. o lichwie pieniężnej (Dz. U. R. P. 56, poz. 574), bądź w przepisach późniejszych, Urząd rozjemczy ustali kwoty, nienależnie pobrane ponad dopuszczalną stopę procentową i odpowiednio do tego przerachuje należność wierzyciela. Jeżeli skutkiem tego przerachowania cała należność wierzyciela jest pokryta, Urząd rozjemczy uzna ją za umorzoną, w przeciwnym zaś razie odpowiednio ją zmniejszy. Postanowienia art. 10 rozporządzenia niniejszego o określeniu terminów spłaty i oprocentowania będą miały odpowiednie zastosowania do reszty należności.

2) Urzędowi rozjemczemu uprawnienia z ustępu poprzedniego nie służą w stosunku do należności, zasądzonych wyrokami prawomocnemi".

Widzimy więc z krótkiego przeglądu tych rozporządzeń, że zamiast ceny rynkowej wprowadzono oszacowanie lub wartość.

Przewidziana jest przymusowa redukcja należności i procentów. Wystarcza zgoda wierzycieli, reprezentujących 20% należności.

Analiza powyższych dekretów będzie dokonana w tomie II. Uczyniony został ważny, aczkolwiek nieśmiały krok, na terenie reglamentacji kredytowej i finansowej.

Reglamentacja obdłużenia rolnictwa obejmuje szereg zagadnień.

1) Przy obecnych cenach płodów rolnych gospodarz, prowadzący poprawnie gospodarstwo, nie jest w stanie więcej przeznaczyć na obsługę długu, niż określoną ilość pieniędzy z morgi. Naprzykład w okręgu A dobrze gospodarzący rolnik nie jest w stanie w roku 1932 przeznaczyć na obsługę długu więcej, niż 15 zł. z morgi. W okręgu B. ta suma będzie inna. Zasadą powinno więc być, że w przeciągu pewnego okresu czasu nie wolno ściągać z rolnika więcej, niż określoną sumę pieniędzy z morgi na obsługę długu. Suma ta będzie różna w różnych okręgach i będzie się zmieniała z roku na rok, w zależności od cen płodów rolnych.

Zastosowanie takiego zabiegu jest niezmiernie słuszne. Długi chłopskie powstały przeważnie z okresu parcelacji i podziałów rodzinnych i, rzecz prosta, w chwili ich uskuteczniania za podstawę były brane ówczesne ceny ziemi, będące w związku z ceną płodów rolnych. Przeciążenie rolnika długami o takiem pochodzeniu nie może być uważane za dowód złego prowadzenia gospodarstwa.

2) Dekret, wyznaczający, ile gospodarz powinien uiszczać na obsługę długu z morgi powinien być wydany na pewien dłuższy przeciąg czasu, naprzykład na lat pięć. Obecne sierpniowe dekrety regulują te sprawy na jeden rok, dwa i trzy lata.

Prowizoryczne załatwienie sprawy obdłużenia wydaje się najbardziej wskazanem. Niesposób jest przewidzieć, jak się ułożą stosunki gospodarcze i finansowe za lat pięć. Definitywna redukcja procentów lub wierzytelności w jakiejś określonej skali mogłaby się okazać, w świetle późniejszych doświadczeń, krzywdzącą dla jednej albo drugiej strony.

3) Powstaje pytanie, czy z dobrodziejstw takiego dekretu ma prawo korzystać każdy rolnik. W sierpniowych dekretach nie jest powiedziane, według jakich norm winien być uskuteczniany szacunek obdłużonego majątku. Należałoby te normy określić, a więc naprzykład postanowić, że wartość majątku określa się według przeciętnych cen ziemi z paru ubiegłych lat. Jeżeli obdłużenie nie przekracza określonego odsetka, naprzykład 75%, obliczonej w pewien sposób wartości majątku, to jego właścicielowi przysługuje prawo do korzystania z dobrodziejstw nowego dekretu.

4) Niezmiernie ważną sprawą jest rozklasyfikowanie poszczególnych kategoryj wierzycieli. W dekretach sierpniowych państwowe instytucje kredytowe są wierzycielem uprzywilejowanym, jakkolwiek udzielały one pożyczek parcelacyjnych przy ówczesnych wysokich cenach ziemi. Wierzytelności hipoteczne nie podlegają redukcji. Niemiecka Notverordnung z dn. 9 grudnia 1931 r. redukuje procenty i od listów zastawnych.

Jasnem jest, że redukcja procentów od długów, zaciągniętych w Państwowym Banku Rolnym, musiałaby doprowadzić do obniżenia procentów od listów zastawnych Banku Rolnego, umieszczonych w kraju, a tem samem pociągnęłaby za sobą konieczność ingerencji prawodawcy do działalności instytucyj, mających w portfelu listy zastawne i obligacje banków państwowych.

Co zaś dotyczy wierzycieli prywatnych, a więc naprzykład zamożniejszych chłopów, którzy udzielali pożyczek swym sąsiadom, i kupców z miasteczek, to należy przedewszystkiem zaznaczyć, że już życie wytworzyło taką sytuację, że nie są oni całkowicie spłacani.

Na podstawie paru miarodajnych wywiadów doszedłem do wniosku, że kupiec małomiasteczkowy chętnie zrezygnuje z części

należności, jeśli jego obroty handlowe wzrosną. Nastawienie kupca małomiasteczkowego jest raczej dynamiczne, niż statyczne, więcej on cierpi na atrofji handlu, niż na stratach wierzytelności. Jeśli sytuacja gospodarcza będzie względnie ustabilizowana przez lat pięć w myśl powyższych propozycyj, to rolnik stanie się ponownie nabywcą towarów przemysłowych.

Bezkrytyczne hołdowanie postulatowi — ukrywania strat, poniesionych przez wierzyciela — postulatowi, który się w życiu załamał, hamuje obrót gospodarczy. Często wierzyciel chce utrzymać obdłużony objekt w rękach dłużnika i zgadza się na redukcję wierzytelności, tymczasem prawodawca jest daleko bardziej powściągliwy, lękliwy i rygorystyczny, niż sam wierzyciel.

ROZDZIAŁ IX.

UWAGI OGÓLNE.

§ 1. Koncerny poziome.

Koncerny, opierające swą działalność na posiadaniu patentów i skomplikowanych metod produkcyjnych, zajmują sytuację odrębną w nowoczesnem gospodarstwie. Są one narażone wciąż na niebezpieczeństwo nowych wynalazków; aktywa niematerjalne odgrywają daleko większą rolę, niż aktywa materjalne (budynki i urządzenia). Łatwo zawierają one porozumienia międzynarodowe, dotyczące wymiany wynalazków i metod produkcji, często porozumiewają się w celu podziału rynków zbytu; należą do nich głównie t. zw. nowe gałęzie przemysłu, z natury rzeczy skazane na pozyskiwanie nowych odbiorców. Wysokie koszty ogólne i amortyzacja kosztownych urządzeń odgrywa w nich bardzo dużą rolę, gdyż nowy wynalazek może zmusić do usunięcia urządzeń przed ich zupełnem zamortyzowaniem. Z tego powodu, tendencja do prowadzenia restrykcyjnej polityki sprzedażnej, w celu otrzymania wyższej ceny, jest mało prawdopodobna. Wysokie koszty ogólne i kosztowność instalacyj zmuszają je do zwiększenia zbytu (Patrz Część I, Rozdz. XIV, § 6). Towary, produkowane przez powyższe gałęzie przemysłu nie są artykułami pierwszej potrzeby, popyt na nie ulega dużym wahaniom, rynek zbytu nie jest ustabilizowany.

§ 2. Drugi węzeł fałszywej gry.

Należy odróżniać koncerny o stałej i zmiennej konsystencji. Różne są motywy powstawania koncernów: wymiana metod produkcji, patentów, wynalazków, potrzeba stałych stosunków bankowych i finansowych, potrzeba zapewnienia sobie produktu wyjściowego, motywy spekulacyjne.

Te odmienne motywy łączą się w różnych węzłach. Czasem wytwarza się splot motywu spekulacyjnego z motywem realizacji celu publicznego. Nazywamy ten splot — węzłem fałszywej gry. Czynnikiem, sankcjonującym węzły fałszywej gry, są czasem osoby kwalifikujące (Patrz Cz. V, Rozdz. I, § 4).

§ 3. Kartele defensywne.

Wprowadzamy pojęcie karteli defensywnych, do których należy, naprzykład, przemysł mechaniczno-przetwórczy. Zajmują się one zbytem produktu różnorodnego, który daje się z trudnością uregulować, mają one do czynienia z silniejszemi od siebie kartelami producentów wytworu wyjściowego i z kupcami, od których są zależne. Nie może być mowy, aby kartele tego typu mogły zdobyć przewagę gospodarczą, przeciwnie, ich celem jest obrona przed przewagą gospodarczą karteli, zajmujących się zbytem produktu wyjściowego i kupcami, mającymi dość silną sytuację, często tylko dzięki swemu obdłużeniu wobec przemysłu. Dowodem silnej sytuacji kupców jest, że kartele te dochodzą do skutku często tylko przy przychylnym udziale kupców.

Do karteli defensywnych można zaliczyć związek plantatorów buraków i czystych producentów ropy naftowej.

§ 4. Nierównomierność inwestycyj.

Produkcja maszyn i narzędzi wytwórczych, nabierająca z postępem technicznym coraz większego znaczenia, jest całkowicie zależna od nabywców. Skartelizowane gałęzie przemysłu, z przesadną drobiazgowością regulujące zbyt produkowanych przez siebie wytworów, nie zajmowały się dotąd reglamentacją zakupu potrzebnych im urządzeń. Daleko lepiej zrobiłby Syndykat Polskich Hut Żelaznych, gdyby zamiast rejonowania kupców i kontrolowania, czy kupiec z jednego rejonu nie sprzedał kwintala blachy w innym rejonie, zajął się reglamentacją ustawiania nowych urządzeń przez swych członków. Polski przemysł żelazny w okresie r. 1927/28 gwałtownie nabywał nowe maszyny, a w roku 1930 całkowicie zaprzestał ustawiania nowych urządzeń. Reglamentacja zakupu urządzeń i maszyn przyczyniłaby się do nadania równomierniejszego tempa życiu gospodarczemu. Słuszność miał dr. Henryk Kołodziejski, gdy w roku 1927 ostrzegał przed przeinwestowaniem się („Robotnik", z dnia 30 października 1927 r.). Okazuje się, że polscy socjaliści trafniej oceniali sytuację, niż przemysłowcy.

Proces inwestowania się i ustawiania nowych urządzeń znajduje się w ścisłym związku z możnością zdobycia, przy pomocy emisyj akcyj i obligacyj, potrzebnych kapitałów. Dotykamy w ten sposób znowu zagadnień finansowych i robimy cały szereg uwag, będących punktem wyjścia dla Tomu II. Wskazujemy, jak szkodliwie na życiu gospodarczem odbija się fakt, że podlegająca owczym pędom i ulegająca Wirtschaftsführerom publiczność, w pewnych okresach pod wpływem gorączki spekulacyjnej nabywa walory po cenie wysokiej, a w okresie depresji wstrzymuje się od nabywania walorów po cenie niskiej.

§ 5. Handel detaliczny jako dysponent.

W pewnych gałęziach życia gospodarczego dyspozycja należy do scentralizowanego handlu detalicznego. Te gałęzie różnią się zasadniczo od gałęzi, rozpatrzonych w grupie użyteczności publicznej, w których dyspozycja należała do producenta. Im więcej koncentruje się handel detaliczny, tem bardziej zbliża się on do grupy skoncentrowanego i przymusowego spożycia, z tą oczywiście różnicą, że mamy tylko do czynienia ze spożyciem skoncentrowanem, ale nie przymusowem. W tych gałęziach znaczną rolę mogą odegrać spółdzielnie.

§ 6. Degradacja handlu hurtowego.

Znaczenie handlu hurtowego maleje. Na stabilizujących się rynkach, handel zaczyna być perturbatorem. Na rynkach nieustabilizowanych (płody rolne i surowce), warunkiem prawidłowego funkcjonowania handlu hurtowego jest reglamentacja finansowa i kredytowa (Patrz Cz. V, Rozdz. V, § 1 i 2).

§ 7. Przemysł wolnokapitalistyczny.

W rzemiośle, drobnym i średnim przemyśle z wielką trudnością można osiągnąć jakiekolwiek bądź porozumienia. Te gałęzie gospodarstwa narodowego poddane są całkowicie wolnej grze sił gospodarczych i są obciążone, bez możności przeciwdziałania, kosztami ceny opłacalnej innych grup.

W średnim i drobnym przemyśle występują przedsiębiorstwa, które ze względu na specjalizację i jednorodność produkcji mogą być zaliczone do wielkiego przemysłu. Są to przedsiębiorstwa, którym wielkie przedsiębiorstwo zleca wyrobienie jakiejś poszczególnej fazy wytwórczej; mogą więc one być w stosunku niemal chałupniczej zależności od przedsiębiorstw, dla których pracują na

zamówienie. Z drugiej strony, właściciel takiego małego albo średniego przedsiębiorstwa ma niezależność przy prowadzeniu swego warsztatu, może mieszkać i pracować w warunkach dogodniejszych, niż robotnik fabryczny, naprzykład na wsi. Odbywa się w ten sposób decentralizacja wielkiego przemysłu. Taka decentralizacja może doprowadzić do tańszej produkcji, gdyż unika się w ten sposób kosztownej kontroli procesu wielko-fabrycznego. Temperamentowi Francuza więcej odpowiada taki rodzaj pracy, niż praca wielko-fabryczna. Sądzę, że w Polsce rzecz się ma podobnie, jak we Francji; być może, że właściciele drobnych i karłowatych gospodarstw rolnych w uprzemysłowionych okręgach Polski mogą wytworzyć drobne warsztaty tego typu.

§ 8. Reglamentacja finansowa.

Reglamentacja państwowa momentu finansowego odgrywa dominujące znaczenie w takich gałęziach, jak przemysł mieszkaniowy i rolnictwo. Przemysł mieszkaniowy, zmuszony do produkcji kosztownych mieszkań, nie jest w stanie wytrzymać ciężarów wysokiej stopy procentowej i państwo subsydjuje ten przemysł, zapomocą wypłaty części procentów od pożyczek, obciążających mieszkania.

To samo zjawisko występuje w rolnictwie, które przy niskich cenach płodów rolnych nie jest w stanie wytrzymać ciężarów ciążących na niem procentów i zobowiązań. Rolnik, obciążony ceną opłacalną nabywanych towarów monopolowych i produktów skartelizowanych, wysokiemi procentami od zobowiązań, naciskiem chronionego przez politykę państwową eksportera jaj, nierogacizny i gęsi nie wytrzymuje tego nacisku i państwo zmuszone jest chronić go przed ruiną przy pomocy ustaw o minimalnej cenie licytacyjnej, dekretów kredytowo-rolniczych i ustawy o lichwie.

W pewnych okresach stosunek pomiędzy wierzycielem i dłużnikiem przybiera takie kształty, że zaczyna hamować obrót gospodarczy i narzuca się konieczność rewizji tego stosunku. Taką próbą są dekrety rolnicze (Patrz Część V, Rozdz. VIII).

CZĘŚĆ VI.

ZAKOŃCZENIE.

§ 1. Zespoły formalne.

Podzieliliśmy gospodarstwo narodowe na 5 grup, przyczem żadna z tych grup nie ma stałej konsystencji, gałęzie umieszczone w jednej z nich, mogą się przesunąć w ciągu roku do innej. Jest to więc podział formalny na pewne zespoły strukturalne, których treść i zawartość może ulegać i napewno będzie ulegała zmianom. Przez to jednak nie zmniejsza się pożytek wydzielenia zespołów formalnych; forma nigdy ściśle nie pasuje do rzeczywistości i adherent czystych form, pragnący w nie wtłoczyć rzeczywistość, zawsze narażony jest na zmartwienie, że życie do nich nie pasuje. Zgóry o tem wiem i wcale się z tego powodu nie martwię.

Poszczególne gałęzie należą często jednocześnie do dwóch formacyj, przedewszystkiem w grupie przedsiębiorstw uprzywilejowanych wszystkie typy przedsiębiorstw należą bądź do grupy użyteczności publicznej, bądź do grupy przymusowego i skoncentrowanego spożycia, bądź do grupy merkantylistycznej, bądź do grupy wolno kapitalistycznej. Pewne koncerny, ze względu na ich cechy, można równie dobrze zaliczyć do grupy użyteczności publicznej, jak i do grupy wolno-kapitalistycznej. Pewne formacje z grupy merkantylistycznej, jak np. wywóz jaj, trzody i t. p., są tak ściśle związane z rolnictwem, że przy większym udziale rolników w organizacjach eksportowych, te ostatnie będą należały jednocześnie do gałęzi, ulokowanych w grupie wolno-kapitalistycznej.

Nasze badanie jest więc formalne.

§ 2. Oceny.

Wykazaliśmy przy przeglądzie poszczególnych grup, że gospodarzenie w nich odbywa się w ramach, stworzonych pod wpływem określonych ocen.

Skrytykowaliśmy przy przeglądzie grupy użyteczności publicznej adoptowaną przez polską politykę gospodarczą hierarchję ocen i wysunęliśmy na jej miejsce inną.

Zamiast postulatu ceny skromnie opłacalnej, wysunęliśmy postulat ceny elastycznej i zaproponowaliśmy, aby kartele w okresie dobrej konjunktury tworzyły rezerwy, któreby pozwoliły na obniżanie cen w okresie złej konjunktury

Skrytykowaliśmy, stosowany przez różne gałęzie przemysłu system różniczkowania cen.

Wystąpiliśmy przeciwko stosowaniu systemu ceny uprzywilejowanej.

Uznajemy motyw wydobycia i przerobienia surowca krajowego.

Skrytykowaliśmy zabiegi, przy których pomocy jest realizowany postulat dzielnicowy i eksportowy i zaproponowaliśmy inne metody.

Przy przeglądzie grupy skoncentrowanego i przymusowego nabycia wskazaliśmy, że w istniejącej hierarchji ocen zbyt nisko szacowana jest wartość skoncentrowanego nabycia. Staraliśmy się dowieść, że koncentracja nabycia jest skuteczniejszem narzędziem polityczno-gospodarczem, niż podejmowanie własnej fabrykacji przez nabywców danego towaru. Wybudowanie własnej fabryki jest teraz uważane za daleko skuteczniejsze narzędzie taniego i należytego zaopatrzenia się w potrzebny towar, niż możność dyktowania warunków dostawcom przez skoncentrowanego nabywcę.

Staraliśmy się dowieść, że monopole państwowe nie powinny podejmować produkcji artykułów monopolowych i że mogłyby nabywać towar monopolowy od krajowego dostawcy po cenie niższej, niż wynoszą koszty własne produkcji we własnych zakładach.

W grupie merkantylistycznej wykazaliśmy, jak pod wpływem motywu eksportowego został wysunięty postulat dobrego gatunku. Wskazaliśmy, że narzędziem dla realizacji postulatu dobrego gatunku jest postulat określonego gatunku, a gdy nie można wprowadzić przepisów standaryzacyjnych, postulat dobrego gatunku jest realizowany przy pomocy dopuszczania do eksportu firm, do których się ma zaufanie. Obdarzony zaufaniem uprzywilejowany eksporter ma silną pozycję w stosunku do rolnika, będącego jego dostawcą.

W grupie przedsiębiorstw uprzywilejowanych wskazaliśmy, pod wpływem jakich ocen poszczególne przedsiębiorstwa są uprzywilejowywane i wyposażone w prawo pobrania ceny opłacalnej. Wskazaliśmy, że uprzywilejowywanie przedsiębiorstw zwalnia je od nacisku sankcji finansowej (groźba bankructwa) i że wytwarzają się formy strukturalne, niemieszczące się w układzie liberalno-kapitalistycznym.

W grupie wolno-kapitalistycznej najczęściej ma miejsce wolna gra sił ekonomicznych, tem niemniej odnotowaliśmy szereg wyjątków.

W przemyśle mieszkaniowym spotkaliśmy się z oceną, według której lokator powinien tanio otrzymać mieszkanie, odpowiadające wymogom sanitarnym i higjenicznym. Kierując się tą oceną, państwo subsydjuje przemysł mieszkaniowy.

Dotyczące rolnictwa nowe dekrety kredytowo-rolnicze z sierpnia 1932 r. opierają się na ocenie, że nie należy licytować rolnika przy niskich cenach ziemi i dla obliczenia ceny jego majątku, zamiast ceny rynkowej, wprowadza się pojęcie wartości majątku, niezależne od ceny rynkowej.

W handlu hurtowym surowcami i płodami rolnemi spotkaliśmy się z oceną, według której roli handlu winno podejmować się państwo w celu podniesienia niskiej ceny rynkowej płodów rolnych i surowców. Według tej oceny, gospodarzenie nie może się opierać na naturalnej grze sił rynkowych i zamiast oceny rynkowej wprowadza się inne oceny; państwo podejmuje się funkcyj handlowych w celu pewnego ukształtowania rynku.

Polityka gospodarcza państwa i poszczególnych gałęzi wytwórczości i handlu oparta jest na pewnym systemie ocen i bynajmniej nie rezygnuje ze stawiania sobie określonych celów na rzecz automatyzmu wolnych sił gospodarczych. Mniej ważnem jest, czy zalecane przeze mnie projekty przewartościowania ocen są słuszne, czy też fałszywe. Ta sprawa należy do polityki gospodarczej i zależy od tego, co się chce osiągnąć. W rezultacie o wyborze poszczególnego systemu polityki gospodarczej decydują cele, jakie się sobie stawia.

Polityka Monopolu Spirytusowego opiera się na ocenie, że pożytecznem jest popieranie gorzelń rolniczych. Gdyby uznano, że większe znaczenie należy przypisać taniemu zaopatrzeniu ludności w spirytus, niż popieraniu rolnictwa, to Monopol powinien zastosować przy nabywaniu spirytusu przetarg i zrzec się faworyzowania ziemniaka na rzecz innych surowców, z których można otrzymać taniej spirytus.

Polityka państwowa w cukrownictwie opiera się na ocenie, że ważnem jest utrzymanie cukrowni w byłej Kongresówce kosztem obciążenia konsumenta obowiązkiem płacenia wyższej ceny za cukier. U podstawy polityki cukrowniczej możnaby założyć inną ocenę i podporządkować postulatowi zaopatrzenia konsumenta w cukier po cenie niskiej — postulat popierania rolnictwa w byłej Kongresówce.

U podstawy polityki naftowej leży postulat przerobienia rodzimego surowca i postulat eksportowy. Na ich miejsce możnaby wysunąć postulat taniego zaopatrzenia konsumenta w naftę i ben-

zynę i zrezygnować z realizacji motywu eksportowego i z przerabiania rodzimego surowca.

Być może, że niema probierza, przy którego pomocy można rozstrzygnąć, które oceny są trafne, a które fałszywe. O przyjęciu pewnych ocen decydują określone interesy, których rzecznikami są poszczególne grupy ludności.

§ 3. Koszty własne.

Nie zdajemy sobie sprawy, że przy obliczaniu kosztów własnych kierujemy się pewnym systemem ocen.

Wysokość poszczególnych pozycyj zależy od naszych ocen; pn. wysokość raty amortyzacyjnej zależy od antycypacji postępu technicznego. Przypuszczamy np., że w ciągu 10-ciu lat urządzenie będzie przydatne, wtedy rata amortyzacyjna będzie wynosiła $^1/_{10}$ wartości maszyny i t. d. (Patrz Cz. I, Rozdz. VI, § 5, 6, 7, 8, 9 i Cz. IV, Rozdz. VI.).

Od naszych ocen zależy włączanie poszczególnych pozycyj do kosztów stałych i ich uszeregowanie.

Uważamy, że wykwalifikowany personel techniczny jest tak istotną częścią przedsiębiorstwa, że raczej wyrzekamy się w danym roku amortyzacji maszyn, niż decydujemy się na zwolnienie personelu. Może być oczywiście naodwrót i w okresie depresji redukujemy część personelu.

Możemy uważać, że część robotników wykwalifikowanych jest tak istotną częścią przedsiębiorstwa, że traktujemy ich jak personel techniczny; przeważnie dzieje się naodwrót i skutki depresji odczuwają przedewszystkiem robotnicy.

Możemy, przy innej kolejności, odsunąć opłatę procentów od zobowiązań na szary koniec; przedsiębiorstwo Lancashire Cotton Corp. (Patrz Cz. I, Rozdz. X, § 1) wydało swym wierzycielom Income Debentures, t. j. obligacje dochodowe, od których procent był wypłacany dopiero po pokryciu wydatków przedsiębiorstwa; niewypłacony procent stanowił zaległość w stosunku do wierzyciela. Przy tym systemie przedsiębiorca redukuje, należne wierzycielowi procenty, a nie redukuje płac robotniczych. Mamy więc do czynienia z inną, niż zwykle stosowaną kolejnością, opartą na innym systemie ocen.

Wybitny przemysłowiec polski opowiadał mi o następującej tranzakcji; zwrócił się on do przedsiębiorstwa zagranicznego z propozycją dostarczenia instalacyj, z tem, że będzie spłacał należność w zależności od zatrudnienia instalacyj i nie chciał zgodzić się na

zakupienie jej na dłuższy kredyt; twierdził, że nie może obciążać się długiem, gdyż nie jest w stanie przewidzieć konjunktury i nie wie, w jakim okresie może być zmuszony do uiszczenia należności; zaproponował, że będzie spłacał należność w zależności od rozmiarów produkcji, dokonywanej na zakupionej instalacji.

Sens tej tranzakcji polega na uelastycznieniu spłaty zobowiązań; w okresie depresji maleją opłaty od zobowiązań i przedsiębiorca nie jest zmuszony do redukcji innych wydatków, np. usuwania personelu.

W całym świecie przedewszystkiem redukuje się płace robotnikom i unika się redukcji procentów, należnych wierzycielowi; postulat świętości kontraktu i nienaruszalnych praw wierzyciela ulokowany jest wyżej w obowiązującej hierarchji ocen, niż postulat minimum egzystencji robotnika.

Dzieje się to również wówczas, gdy wierzycielem jest koncern, będący właścicielem danego przedsiębiorstwa.

Widzimy więc, że czynność napozór tak objektywna, jak obliczanie kosztów własnych, jest oparta na pewnym systemie ocen.

W okresie depresji i bezrobocia pewne posunięcia polityki państwowej sprowadzają się do planowego przekształcania struktury kosztów własnych.

Niemiecki dekret z dnia 8 grudnia 1931 r. zredukował procenty od wewnętrznych zobowiązań. Dekret niemiecki z dnia 4 września 1932 r. przewiduje subsydja dla przedsiębiorstw, zwiększających ilość zatrudnionych robotników. W gruncie rzeczy, te subsydja sprowadzają się do ulg podatkowych. Możemy więc powiedzieć, że niemiecka polityka państwowa dąży do uelastycznienia i redukowania w kosztach własnych świadczeń podatkowych i procentów od zobowiązań, a do usztywnienia i zwiększenia wydatków na robociznę. W rezultacie i rząd polski, udzielając ulg podatkowych wielkim przedsiębiorstwom, kieruje się zamiarem utrzymania w nich dotychczasowego stanu zatrudnienia.

Na strukturę kosztów własnych wpływa system ocen, którym się kieruje przedsiębiorca i system ocen, którym się kieruje polityka państwowa.

Struktura kosztów własnych nie jest więc tylko funkcją techniki, handlu i buchalterji, lecz również funkcją systemu ocen, którym się w danym okresie rządzimy.

Inną jest struktura kosztów własnych państwa, niż przedsiębiorstwa prywatnego.

Przez koszty własne państwa rozumiemy jego rozchody, a więc wydatki na obronę, bezpieczeństwo publiczne, szkolnictwo, komunikacje i t. d.

Przedewszystkiem należy zauważyć, że państwo nie podlega sankcji finansowej. Jeśli państwo bankrutuje, a więc np. nie uiszcza procentów od zobowiązań, to państwa nie przejmuje we władanie wierzyciel. Państwo nie może zmienić właściciela, może tylko przestać istnieć. Południowo amerykańskie republiki nie płacą procentów od zobowiązań, a jednak wierzycielom nie wpada do głowy, aby usunąć zbankrutowanego właściciela i wziąć na własność zbankrutowane państwo. Państwo co najwyżej daje zastawy na zaciągane pożyczki i uważanem jest za największy dyshonor dla niego, jeżeli wierzyciel obejmuje zastawiony objekt. Tak było przed wojną w Turcji i Egipcie i z tego powodu te państwa były zdegradowane.

Inny charakter ma stosunek przedsiębiorstwa prywatnego do jego wierzycieli. Utrata zaufania do kredytu państwowego nie daje się szybko usunąć. Jeżeli zaś przedsiębiorstwo prywatne traci kredyt i bankrutuje, to na miejsce dawnego właściciela zjawia się inny, a usanowany bilans pozwala na pozyskanie nowych kredytów.

Jasnem jest, że zupełnie inaczej oceniamy przejście prywatnego przedsiębiorstwa z jednych rąk do innych. W wypadku, jeśli nie zachodzi złośliwe bankructwo, to ustąpienie dawnych właścicieli nawet nie dyskwalifikuje ich moralnie. Istotą ustroju kapitalistycznego jest, że przedsiębiorstwo prywatne podlega sankcji finansowej i niewywiązujące się z zobowiązań przedsiębiorstwo prywatne przechodzi do rąk wierzycieli.

Innym systemem ocen kierujemy się przy układaniu kosztów własnych państwa, niż przedsiębiorstwa prywatnego.

Z natury wydatków państwowych wynika, że te wydatki nie mogą być elastyczne, a w wypadku, gdy muszą być elastyczne, to ta elastyczność od innych czynników zależy, niż w przedsiębiorstwie prywatnem.

Wysokość wydatków na obronę państwa zależy raczej od sytuacji politycznej, niż od stanu gospodarczego. Jest rzeczą bardzo przykrą, jeżeli trzeba redukować wydatki na obronę wskutek złej sytuacji finansowej, gdy względy polityczne nakazują ich utrzymanie na dotychczasowej wysokości lub ich podniesienie.

Jeżeli we wrześniu 1932 r. minister von Schleicher dąży do powiększenia zbrojeń niemieckich, to smutnem byłoby, gdyby Państwo Polskie musiało redukować wydatki na obronę z powodu konieczności finansowych.

Wydatki na oświatę są inwestycją na przyszłość, redukowanie w poszczególnym roku wydatków na szkolnictwo może mieć skutki daleko sięgające i niedające się obliczyć. Istnieje powiedzenie, że wojnę francusko-niemiecką z roku 1871 wygrał niemiecki nauczyciel

ludowy. Redukowanie przez parę lat wydatków na szkolnictwo może mieć fatalne skutki po latach 20-tu.

Trudno też robić oszczędności na wyżywianiu wojska. Urzędnicy państwowi mają dochody niewielkie, lecz stałe. Nie można obniżać nadmiernie uposażeń urzędniczych, aby nie stwarzać pokus do nadużyć, wszak wiadomem jest, że źle wynagradzany urzędnik ulega pokusie zdobycia dodatkowych źródeł dochodów w trybie nielegalnym.

Wreszcie państwo jest odbiorcą towarów, produkowanych przez przemysł i w szeregu wypadków jest ich jedynym odbiorcą, co było omówione w grupie skoncentrowanego i przymusowego spożycia. Z natury rzeczy więc, państwo musi dążyć do równomiernego zatrudnienia gałęzi przemysłu, pracujących wyłącznie na dostawy państwowe.

Szereg względów przemawia więc za tem, że struktura kosztów własnych państwa powinna być sztywna, a nie elastyczna. Ten sposób oceny struktury kosztów własnych państwa narzuca postulat, polegający na tem, że wydatki państwa nie powinny stanowić zbyt wysokiego odsetka dochodu narodowego, a to w tym celu, ażeby sztywność wydatków państwowych nie ciążyła zbytnio na kosztach własnych gospodarstwa narodowego.

Przewodnią i podstawową myślą naszych wywodów jest postulat elastyczności ceny i kosztów własnych przedsiębiorstw prywatnych. Nawet redukcja płac robotniczych ma inne skutki niż redukcja uposażeń urzędniczych. Wprawdzie robotnik może być narażony na ubóstwo, ale nie będzie brał łapówek.

Prywatne przedsiębiorstwo powinno gromadzić rezerwy. Gromadzenie rezerw przez państwo jest czynnością nader wątpliwą. Powtórzono mi następującą rozmowę pomiędzy Korytowskim i Dunajewskim. Do starego Dunajewskiego przyszedł Korytowski, wówczas austrjacki minister skarbu i chwalił się przed mistrzem, że ma znaczne rezerwy skarbowe. Złośliwy Dunajewski powiedział: wiem, czytałem w gazetach i ja miałem rezerwy, tylko nie byłem taki głupi, ażeby się do nich przed parlamentem przyznawać.

Sędziwy, wielokrotny minister skarbu wiedział o tem, że rezerwy skarbowe budzą zawsze apetyty; jedne stronnictwa parlamentarne żądają powiększenia wydatków na oświatę, inne na obronę, inne na komunikację i t. d. To też w polityce skarbowej występuje pogląd, że państwo nie powinno mieć rezerw, budzących zawsze apetyty, a powinno prowadzić taką politykę skarbową, aby być zawsze

w stanie zdobyć krótkoterminowy kredyt wewnętrzny. Tem się tłumaczy, że skarb angielski, amerykański i t. d. wciąż zaciągają krótkoterminowe pożyczki; do gromadzenia rezerw są zmuszone państwa, nie mogące liczyć na krótkoterminowy kredyt wewnętrzny.

Wielkie przedsiębiorstwa mają rozległe stosunki międzynarodowe. Wielki przemysł i wielkie banki podkreślały wielokrotnie, że umieją lepiej i taniej pozyskiwać kapitały i kredyty zagraniczne, niż państwo. Od nich można żądać, aby w okresie depresji potrafiły normować stosunek obdłużenia do wierzycieli zagranicznych. Szczycą się tem niektóre przedsiębiorstwa i banki, że w okresie kryzysu wierzyciele zagraniczni nie wycofali udzielonych im kredytów, obniżyli procenty i wysokość świadczeń i słusznie się tem szczycą, gdyż ich rola w systemie gospodarstwa narodowego polega na tem, aby stosunek do wierzycieli zagranicznych normować elastycznie zgodnie z wymaganiami polityki państwowej. Jeśli jednak wielkie przedsiębiorstwa i wielkie banki zwracają się do Skarbu Państwa o gwarancje w stosunku do wierzycieli zagranicznych, jeśli syndykat żelazny bonifikuje D-bankom berlińskim połowę różnicy na spadku funta, to nie wykonywują tej roli, która im przypada w systemie nowoczesnego gospodarstwa narodowego. Nie należy w okresie pomyślności gospodarczej starać się o ulgi podatkowe (Patrz Cz. IV, Rozdz. V, § 2) w celu przyciągnięcia kapitałów zagranicznych i motywować potrzebę ulg pożytkiem nawiązania stosunków z kapitałem zagranicznym, a w okresie złej konjunktury obciążać kredyt państwa gwarancjami, udzielanemi wierzycielom przedsiębiorstw prywatnych.

Elastyczność przedsiębiorstw prywatnych powinna polegać przedewszystkiem na umiejętności elastycznego kształtowania stosunków z wierzycielami zagranicznymi.

Z tego wszystkiego wynika, że nie wolno porównywać struktury kosztów własnych przedsiębiorstwa prywatnego ze strukturą kosztów własnych państwa.

Jeżeli więc państwo w roku 1932 redukuje wydatki, a podnosi podatki w celu uniknięcia jeszcze większej redukcji wydatków, to ten proces musi być inaczej zupełnie oceniany, niż przesunięcia w kosztach własnych przedsiębiorstw prywatnych.

Przedsiębiorstwo prywatne nie jest państwem i w ustroju kapitalistycznym nic nie stoi na przeszkodzie, aby przeszło w inne ręce. Bardzo niewiele straci na tem gospodarstwo narodowe, a straty wierzyciela doprowadzą tylko do sanacji bilansów nadmiernie obdłużonych przedsiębiorstw.

§ 4. Koszty realizacji celów publicznych.

W Cz. IV, Rozdz I, § 1 wskazaliśmy, na czem polega różnica pomiędzy przedsiębiorstwem o celu publicznym a przedsiębiorstwem wolno-kapitalistycznem.

Przedsiębiorstwo wolnokapitalistyczne jest narzędziem do otrzymania zysku.

Przedsiębiorstwo o celu publicznym traktuje zysk, jako narzędzie do osiągnięcia stawianych sobie celów.

Im więcej przedsiębiorstw polityka państwowa uważa za przedsiębiorstwa o celu publicznym, tem zwiększa się obszar życia gospodarczego, przybierający strukturę różną od struktury wolno-kapitalistycznej. W Polsce współżyje jednocześnie parę form strukturalnych.

Przedsiębiorstwa o celu publicznym są przeważnie wyjęte z pod działania sankcji finansowej, której stosowanie może doprowadzić do likwidacji i bankructwa przedsiębiorstwa.

W Cz. IV opisaliśmy, pod wpływem jakich motywów poszczególnym przedsiębiorstwom przypisuje się cel publiczny. Uznanie poszczególnego celu za publiczny, zależy od systemu ocen, jakim kieruje się w danym okresie polityka gospodarcza. Uznanie poszczególnego przedsiębiorstwa za przedsiębiorstwo o celu publicznym zmusza do dania mu możności pobrania ceny opłacalnej. Kosztami ceny opłacalnej jest obciążone gospodarstwo narodowe, a czasami Skarb Państwa.

Konieczne są więc powściągliwość i umiar w polityce państwowej przy układaniu repertuaru celów publicznych. Przy zestawianiu tego repertuaru nigdy nie należy zapominać, że jego stosowanie obciąża gospodarstwo narodowe kosztami. Realizacja zamierzeń polityczno-gospodarczych wymaga ich sfinansowania, a możliwości finansowania zawsze są ograniczone. Jak podkreśliliśmy w Cz. IV, Rozdz. V, § 6 sztuka polityczna polega na umiejętności finansowania zamierzeń, a przy finansowaniu zamierzeń, nawet najbogatsze państwa i przedsiębiorstwa, muszą przestrzegać pewnej kolejności i umiaru. W rzeczywistości, najbogatsze państwa i najbogatsze przedsiębiorstwa mają najwięcej poczucia i zrozumienia dla twardego nakazu kolejności, gdyż mają najwięcej doświadczenia. Państwa uboższe i mniej doświadczone wdrażają się dopiero do kolejności i ta nauka jest często bardzo kosztowna.

Syndykaty przymusowe też są, w mniemaniu ich zwolenników, narzędziem do osiągnięcia celu publicznego, t. j. utrzymania danej gałęzi przemysłu, a w szczególności utrzymania w stanie nienaru-

szonym praw wierzycieli, zadłużonych przedsiębiorstw. Według zdania zwolenników syndykatów przymusowych i socjalistów, walka z rujnującą konkurencją jest też celem publicznym.

§ 5. Własność.

Istnieje własność staromodna i nowoczesna.

Formę staromodnej własności ma warsztat rolny, rzemieślniczy, drobno-przemysłowy i średnio-przemysłowy.

W kartelach występuje kontyngent jako własność; w przemyśle naftowym właściciele małych rafineryj, którzy otrzymali od syndykatu naftowego roczne wynagrodzenie za zaprzestanie produkcji, są w obecnym okresie właścicielami „najpewniejszej", gdyż przynoszącej pewny dochód, własności. W kartelu cukrowniczym właściciel cukrowni, który odstąpił swoją „własność", t. j. kontyngent, jest właścicielem, przynoszącej najpewniejszy dochód własności.

Przy tworzeniu jednego z licznych przymusowych karteli, mężem zaufania rządu, któremu premjer powierzył misję doprowadzenia do porozumienia, był właściciel odstąpionego kontyngentu. Jesteśmy pewni, że kierował się on tylko celem publicznym, za który uważał utworzenie kartelu i że napewno nie myślał o tem, że z chwilą rozbicia się kartelu, zniknie „własność" kontyngentu i dochody z tej „własności".

W Części I, Rozdz. X, § 4 i 5 wykazaliśmy, że wielkie przedsiębiorstwa bawełniane pobierają dochód z uprawnień inflacyjnych. Przedsiębiorstwa sprawniejsze, taniej produkujące, obciążone są opłatami, z których wypłaca się premje przedsiębiorstwom mniej zatrudnionym i drożej produkującym. Gdyby nieżyjący już obecnie protoplaści łódzkich rodów przemysłowych dowiedzieli się, że ich wnukowie czerpią dochody nietylko z pracy i kapitału, lecz z subsydjów, wypłacanych im przez mniejsze i taniej produkujące przedsiębiorstwa, to nie mieściłoby się im to w głowie.

Przy przeglądzie koncernów zwróciliśmy uwagę na szereg nowych zjawisk gospodarczych.

W Części I, Rozdz. VIII, § 3 wskazaliśmy, że można dochód koncernu, jako całości, przesuwać dowolnie pomiędzy poszczególnemi przedsiębiorstwami.

W Części V, Rozdz. I, § 4 zwróciliśmy uwagę na istnienie koncernów o stałej i zmiennej konsystencji.

W Części IV, Rozdz. I, § 4 wskazaliśmy, że powstają koncerny, należące do samych siebie.

Przy pomocy akcyj uprzywilejowanych, zręcznych tranzakcyj finansowych, manewrów spekulacyjnych można wytworzyć niewielki pakiet akcyj, który zapewnia wpływ na koncern; jest to tajemniczy klucz do zamku od ukrytych drzwi, prowadzących do ośrodka dyspozycji.

Niemal dowolną część dochodów koncernu, jako całości, można przesunąć na ten miarodajny pakiet akcyj. Dochody od tych akcyj nie są więc dochodami od włożonego kapitału, lecz dochodami, wytworzonemi przy pomocy kunsztownych i skomplikowanych zabiegów organizacyjnych.

Ten dochód wykazuje znaczne powinowactwo z dochodem od odstąpionego kontyngentu i od inflacyjnych, imaginowanych wrzecion.

Jednocześnie z powstaniem tej nowej formy własności zwykły akcjonarjusz staje się „obcym" akcjonarjuszem, w Polsce, naprzykład, od szeregu lat odzwyczajonym od dywidendy.

Syndykat przymusowy, przy którego pomocy wytwarza się „własność" odstępowanego kontyngentu albo dające dochód inflacyjne lub imaginowane wrzeciono, został założony dla realizacji celu publicznego, to jest usunięcia rujnującej konkurencji i t. d.

Kunsztownie skonstruowane koncerny legitymują swe zabiegi organizacyjne potrzebą koncentracji i potanienia produkcji, usprawnienia przemysłu dla podjęcia wielkich zadań narodowych i gospodarczych.

Cel publiczny sankcjonuje odstępowanie kontyngentów, przynoszące dochód inflacyjne lub imaginowane wrzeciona, uprzywilejowane pakiety akcyj, na które przesuwa się znaczna część dochodów koncernu.

Powstaje więc nowa formacja własności, która przynosi dochód nie od włożonego kapitału, lecz od zabiegów organizacyjnych, zmierzających do osiągnięcia celu publicznego.

Dochody z tej własności czerpią dysponenci i osoby kwalifikujące (Patrz Cz. V, Rozdz. I, § 4).

Kapitalistów starej daty znajduje się najwięcej wśród chłopów, rzemieślników, drobnego i średniego przemysłu i wielkiego przemysłu nieskartelizowanego i nieskoncernowanego. Jest to żywioł zacofany, operujący przeżytemi pojęciami, nie mający poczucia dla celów publicznych i ich zrozumienia, dbający o dochód z trudnością osiągany. W tej formacji dyspozycja znajduje się w stosunku wprost proporcjonalnym do własności.

Te sprawy będą omówione w Tomie II.

§ 6. Grupy ceny opłacalnej.

Wzajemny stosunek rozpatrzonych grup i zespołów formalnych dokonywa się na gruncie finansowym i kredytowym, będzie więc rozpatrzony w tomie następnym. Brak jest w tym tomie powiązania syntetycznego, co wynika stąd, że wiązadłem pomiędzy oddzielnemi grupami jest teren finansowy i kredytowy. Sprawa absolutnego poziomu cen należy też do tomu II. W tomie niniejszym zajmowaliśmy się tylko systemem cen różniczkowych i uprzywilejowanych i wskazaliśmy, że polityka ceny skromnie opłacalnej w jednych grupach, doprowadza do wysunięcia postulatu minimalnej ceny licytacyjnej w kilku odłamach grupy wolnokapitalistycznej. Z tego stanowiska, jakkolwiek brzmi to napozór żartobliwie, do grupy wolno-kapitalistycznej należy zaliczyć warstwę najemną, nie dlatego, że ma ona kapitały, lecz dlatego, że jest również obciążona ciężarem ceny skromnie opłacalnej.

Grupy ceny opłacalnej tworzą formację feodalną i na gruncie przesadnej i przymusowej reglamentacji w dziedzinie produkcji i zbytu wytwarza się nowy przekrój gospodarczy; powstaje feodalna formacja ceny opłacalnej i formacje ceny licytacyjnej, do której należy również warstwa najemna. Pod pewnemi względami drobne i średnie przedsiębiorstwa z grupy wolno-kapitalistycznej mają w okresie feodalizmu wielkoprzemysłowego więcej punktów stycznych z warstwą najemną, niż z ugrupowaniem feodalnem.

Oczywiście, że grupa feodalna nie jest w stanie wykonać swoich zamierzeń, cena opłacalna się załamuje, organizacje kartelowe w okresie kryzysu często istnieją tylko na papierze, członkowie karteli sprzedają wytwory „na boku", wbrew postanowieniom statutów kartelowych.

Feodalizm wielko-przemysłowy nie ma danych na to, aby się utrzymać. Droga od niego prowadzi bądź do socjalizmu, bądź do uelastycznienia form strukturalnych.

Polityka państwowa niepotrzebnie chroni wielkie przedsiębiorstwa przed bankructwami. W okresie obniżania cen, konieczną jest sanacja bilansów wielkich przedsiębiorstw. Absurdem jest uprawianie restrykcyjnej polityki kredytowej przez bank emisyjny, a równolegle i jednocześnie udzielanie poręczeń wielkim przedsiębiorstwom za ich nadmierne zobowiązania, z których nie są w stanie się wywiązać.

§ 7. Postulat ceny elastycznej.

Postulat ceny elastycznej winien być stosowany. W okresie kryzysu załamują się organizacje, chcące przy pomocy reglamentacji

produkcji i zbytu zdobyć cenę opłacalną; postulat ceny elastycznej musiałby być zaadoptowany nawet przez gospodarstwo socjalistyczne.

Ciężaru ceny opłacalnej nie są w stanie wytrzymać pewne odłamy grupy wolno-kapitalistycznej i wytwarza się formacja minimalnej ceny licytacyjnej.

Cena słuszna musi być ceną co najmniej skromnie opłacalną. Wykazaliśmy przy pomocy jakich zabiegów można obliczyć cenę najskromniej opłacalną tak wysoko, że każda cena rynkowa, nawet w okresie najlepszej konjunktury, będzie ceną nieopłacalną.

Układy z wierzycielami, przy pomocy kredytu i gwarancyj państwowych, były przywilejem grup ceny opłacalnej. Poszczególne odłamy grupy wolno-kapitalistycznej były skazane na zarywanie wierzycieli. Pod naciskiem konieczności, państwowa polityka zmuszona była rozciągnąć dobrodziejstwa układów z wierzycielami na rolnictwo, a nawet na drobną własność ziemską.

Przywilejem grup ceny opłacalnej były ulgi podatkowe. Pewne odłamy grupy wolno-kapitalistycznej były skazane na defraudacje i zaległości podatkowe, za które były licytowane. Ustawa o minimalnej cenie licytacyjnej będzie z konieczności początkiem polityki, która użyczy dobrodziejstw ulg podatkowych przedsiębiorstwom, należącym i do grupy wolno-kapitalistycznej.

Jak już wielokrotnie podkreśliliśmy, ulga podatkowa i defraudacja podatkowa, układ z wierzycielami i zarywanie wierzycieli są pod względem ekonomicznym zjawiskami temiż samemi, różnią się tylko pod względem prawnym i moralnym.

§ 8. Reglamentacja finansowa.

Nowoczesne życie gospodarcze cechuje przesada reglamentacyjna w dziedzinie produkcji i zbytu i daleko posunięta abstynencja reglamentacyjna w dziedzinie kredytu i finansów. Z momentem finansowym zetknęliśmy się w paru miejscach.

Przy kartelach zwróciliśmy uwagę na pożytek gromadzenia rezerw w okresie dobrej konjunktury.

W grupie merkantylistycznej zwróciliśmy uwagę na reglamentację drobnych strumyków towarowych, przy pomocy kontyngentowania przywozu wytworów przemysłowych, wówczas, gdy warunkujący je kredyt krótkoterminowy jest żywiołem najzupełniej nieopanowanym. Wysuwamy postulat zawierania traktatów finansowych, których celem winno być unormowanie ruchu kapitałów krótkoterminowych. Powstaje olbrzymia dysproporcja pomiędzy zawieraniem

traktatów handlowych, których treścią jest kontyngentowanie przywozu i wywozu drobiazgów, a brakiem wszelkiej reglamentacji ruchu kapitałów i kredytów krótkoterminowych.

Przy przemyśle mieszkaniowym zetknęliśmy się z reglamentacją finansową, mającą na celu stworzenie należytych warunków dla funkcjonowania przemysłu mieszkaniowego.

W rolnictwie państwo polskie, aczkolwiek nieśmiało i bez jasnej, wyraźnej myśli przewodniej, stawia pierwsze kroki na terenie reglamentacji finansowej i kredytowej.

Przy przeglądzie gałęzi, zajmujących się wytwórczością maszyn i narzędzi produkcji, wskazaliśmy, że nierównomierne i uwarunkowane nastrojowemi ocenami ustawianie nowych instalacyj zależy od owczych pędów publiczności, nabywającej w pewnych okresach walory pod wpływem gorączki spekulacyjnej, a w innych wstrzymującej się od zakupu walorów, nawet po niskiej cenie.

§ 9. Reglamentacja produkcji i zbytu a reglamentacja finansowa.

Umiarkowane, powściągliwe, świadome granic swej skuteczności regulowanie produkcji i zbytu będzie podważane dopóty, dopóki równolegle z niem nie będzie miała miejsca reglamentacja kredytów i ruchu kapitałów. W nowoczesnem życiu gospodarczem występuje jednostronna tendencja do przesadnej i nadmiernej reglamentacji produkcji i zbytu, równolegle zaś hołduje się postulatow i wolnego i nieskrępowanego ruchu kapitałów.

Na niedomagania systemu kredytowego wskazują takie pomysły, jak tworzenie armji pracy, t. j. zmniejszenia bezrobocia poza obrębem systemu kredytowego.

§ 10. Planowanie scentralizowanych ośrodków dyspozycji.

Centralizacja produkcji i zbytu doprowadza do tego, że ujemne skutki fałszywych decyzyj scentralizowanych ośrodków dyspozycji wywierają niezmiernie poważny wpływ na stan gospodarstwa narodowego. W początkowym okresie kapitalizmu, istniała znaczna ilość samodzielnych przedsiębiorstw, przeważnie średniej wielkości. Fałszywa dyspozycja jednego z nich była niemal obojętna dla całości gospodarstwa narodowego, ponieważ indywidualne przedsiębiorstwa porównywały rezultaty swej działalności z wynikami innych i, gdy spostrzegały ujemne skutki ich fałszywej decyzji, to natychmiast korzystały z ich doświadczeń.

Obecnie, działalność scentralizowanych ośrodków dyspozycji nie daje się sprawdzić i skontrolować przez porównanie z działalnością

innych przedsiębiorstw. Jak już podkreśliłem, moja krytyka syndykatu żelaznego jest w tem znaczeniu niesprawdzalna, że nie mogę się powołać na przykład innego polskiego przedsiębiorstwa żelaznego, któreby prowadziło inną politykę i osiągnęło lepsze wyniki. Z chwilą, gdy znika możność sprawdzenia przez porównanie działalności scentralizowanych ośrodków dyspozycji, krytyka polityczno-gospodarcza staje się w pewnej mierze teoretyczna, gdyż nieoparta na doświadczalnem porównaniu działalności kilku przedsiębiorstw tego samego typu. Dysponenci życia gospodarczego nie mają prawa stawiać zarzutu, że krytyka działalności scentralizowanych ośrodków dyspozycji jest teoretyczna, gdyż krytyka praktyczna, oparta na porównaniu działalności poszczególnych przedsiębiorstw jest niemożliwa. Krytyka teoretyczna musi mieć z konieczności charakter spekulacyjny i hipotetyczny i opiera się na założeniu, że przy zastosowaniu innych metod postępowania wyniki byłyby lepsze. Jasnem jest, że doświadczenie może nie potwierdzić słuszności zaleceń hipotetycznych.

Planowanie scentralizowanych ośrodków dyspozycji opiera się na pewnych hipotetycznych założeniach, które się okazują niekiedy, w świetle późniejszych doświadczeń, najzupełniej fałszywe. Jak powiedzieliśmy, nie mogą one korzystać z metody porównawczej, w szczególności wówczas, gdy niema outsiderów. Dysponenci gospodarczy często nie zdają sobie z tego sprawy i sądzą, że kierują się tylko doświadczeniem, a nie przesłankami hipotetycznemi. Przypominają oni pod tym względem bohatera moljerowskiego, który ze zdziwieniem dowiedział się w 40-tym roku życia, że mówił dotychczas prozą i to zapewne złą prozą, daleko gorszą niż ta, którą w usta swego bohatera włożył Moljer. Naprzykład syndykat żelazny nie wiedział, że zamiar wyrównywania wahań konjunkturalnych przez liberalniejsze udzielanie kredytów odbiorcom, jest pomysłem teoretycznym. Słuchacz Wyższej Szkoły Handlowej, po przejściu seminarjum konjunktur pod kierunkiem prof. Edwarda Lipińskiego, napewnoby przestrzegł syndykat żelazny przed posługiwaniem się takiemi koncepcjami teoretycznemi.

Dysponentów gospodarczych cechuje pewna uroczystość, wynikająca z przeświadczenia, że oni wyłącznie kierują się praktyczną mądrością i wyczuciem życia gospodarczego, gdy ich krytycy opierają się na przesłankach teoretycznych, oderwanych od życia.

Myśl każdą słowo więzi długo,
nim swoją ją uczyni sługą,
i wypowie z wiarą najgłębszą,
im płytszą będzie i tępszą.

Ta uroczystość dysponentów doprowadza często do tego, że nawet przenikliwi krytycy działalności scentralizowanych ośrodków dyspozycji dają się zasugestjonować uroczystością dysponentów i tracą śmiałość. To ich onieśmielenie w stosunku do dysponentów doprowadza do tego, że krytyka działalności scentralizowanych ośrodków jest nieśmiała, lękliwa i niepewna.

Skutki fałszywych decyzyj scentralizowanych ośrodków dyspozycji ponosi całe gospodarstwo narodowe i nie jest się w stanie od nich zabezpieczyć; jeżeli w 10-ciu kartelach w najważniejszych gałęziach przemysłu będzie powzięta fałszywa decyzja polityczno-gospodarcza, to od jej skutków gospodarstwo narodowe nie jest się w stanie zabezpieczyć. Obowiązkiem opinji publicznej jest kontrolowanie i krytykowanie działalności scentralizowanych ośrodków dyspozycji, pracujących ze zwiększonem i niesprawdzalnem ryzykiem, w celu zabezpieczenia gospodarstwa narodowego od skutków ich fałszywej decyzji. Automatyzm gry wolnych sił gospodarczych ujawnia się chyba tylko w ten sposób, że scentralizowane ośrodki dyspozycji, w okresie załamywania się konjunktury, dążą z dziwną, niemal automatyczną regularnością do przerzucenia swych strat na całość gospodarstwa narodowego i na Skarb Państwa.

Regulowanie przez państwo procesów, przy których pomocy odbywa się rozkład ryzyka gospodarzenia i przerzucanie tego ryzyka z jednych grup na inne jest jednem z najważniejszych zadań polityki gospodarczej.

§ 11. Przeciwstawności.

Przeciwstawności interesów, a więc przeciwstawność interesów odbiorcy i dostawcy, instytucyj kredytowych i przedsiębiorstw korzystających w nich z kredytów, jest bardzo pożyteczna; nawet planowanie sowieckie zmuszone było do przywrócenia tych przeciwstawności.

Przeciwstawności występują na rynku; tutaj spotyka się nabywca z odbiorcą, sprzedawca z innym sprzedawcą.

Rynek jest systemem hamulców i wentyli. Zapędy w kierunku gospodarstwa bezrynkowego (koncerny pionowe, Patrz Cz. I, Rozdz. IX), dają ujemne wyniki. Koncerny pionowe przedstawiają próbę stworzenia ośrodków gospodarstwa planowego i bezrynkowego; poczynione doświadczenia kryją przestrogę dla prób daleko posuniętej reglamentacji produkcji i zbytu, konstruowanej pod kątem widzenia publicznym.

Rynek można skasować pod następującemi warunkami:

1) każdemu producentowi wyznacza się kwotę produkcyjną,

2) każdy producent jest zmuszony do wykonania, przydzielonej mu kwoty (normy ilościowe),
3) każdemu konsumentowi przydziela się kwoty konsumcyjne (racjonowanie),
4) każdy konsument jest zmuszony do odbioru, przydzielonych mu kwot.

Nie uczyniły tego Sowiety, co z konieczności doprowadziło do tego, że w szeregu działów rząd sowiecki zmuszony był do przywrócenia rynku (Patrz Cz. IV, Rozdz. II).

Socjalistyczne gospodarstwo bezrynkowe byłoby gospodarstwem w zupełności usztywnionem; tymczasem, zadaniem sztuki gospodarczej jest usztywnienie w trafnie oznaczonym zakresie poszczególnych pierwiastków i czynników życia gospodarczego i wyznaczenie terenu, na którym pewne czynniki mogą się elastycznie kształtować.

Uważam naprzykład, że czynniki finansowe są zbyt elastyczne i zamało usztywnione. Dlatego, np. w Cz. III, Rozd. IV proponuję zawieranie traktatów finansowych; w Cz. V, Rozdz. III, § 7 proponuję, aby w okresach gorączki spekulacyjnej stosowano restrykcje przy udzielaniu pożyczek na zastaw zakupionych walorów.

Współczesne gospodarstwo cechuje nadmierne usztywnienie produkcji i zbytu i nadmierne uelastycznienie ruchu kapitałów i kredytów. Współczesne gospodarstwo jest też gospodarstwem planowem, ale niewłaściwie i fałszywie planującem. Wcale nie o to idzie, ażeby jeszcze więcej planować, tylko o to, żeby wiedzieć, co należy planowo ujmować, a co pozostawić wolnej grze przeciwstawności gospodarczych.

Dla zilustrowania mej myśli zwrócę uwagę na następującą sytuację.

Przedsiębiorca polski nie może wywieść z Polski ani starych szmat, ani starego żelaza, ani kości; jeśliby chciał wywieźć zagranicę cały swój płynny majątek, Bank Polski w jednej chwili zamienia mu kilka miljonów złotych na czek dolarowy i uprzejmie mu go wręcza.

Potem rząd polski chełpi się, że w Polsce każdy człowiek może dysponować dowolnie majątkiem.

Sprawa ta będzie rozpatrzona w Tomie II.

§ 12. Procent i zysk.

Im wyższą jest stopa procentowa od pożyczonego kapitału, tem mniejszym jest zysk przedsiębiorstwa. Im więcej z dochodów przedsiębiorstwa przypada wierzycielowi, tem mniej otrzymuje wła-

ściciel przedsiębiorstwa i naodwrót. Jeżeli właściciel i wierzyciel polskiego przedsiębiorstwa są członkami jednego i tego samego koncernu, to rozdział dochodów polskiego przedsiębiorstwa odbywa się w zależności od metody, według której został skonstruowany koncern (Patrz Cz. I, Rozdz. VIII., § 3).

W Polsce, państwowa polityka stara się redukować nadmierne zyski, przeciwnie — hołduje ona postulatowi świętości kontraktu i stara się wytworzyć cenę opłacalną dla przedsiębiorstw i przemysłu, obciążonych długami (Patrz Cz. I, Rozdz. XIV, § 4).

W Polsce daje się zaobserwować przeciążenie przedsiębiorstw długami, brak kapitału obrotowego i stała nierentowność przemysłu.

Postulat ceny opłacalnej z konieczności wytwarza tendencję do obdłużania się i redukowania lub usuwania zysków.

Powstaje pytanie, czy wysoki poziom stopy procentowej jest skutkiem niedającego się przez państwo regulować układu stosunków na rynku pieniężnym i kapitałowym, czy też nadaje się on do regulowania przez państwo. Ta sprawa będzie omówiona w Tomie II.

Polska jest krajem wysokiej stopy procentowej i małych zysków.

Staje przed nami zagadnienie uelastycznienia procentów od zobowiązań.

§ 13. Dłużnik a wierzyciel.

Historja zna okresy, w których nie dały się utrzymać istniejące stosunki pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem.

Solon zrewidował stosunki pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem; Grakchowie byli rzecznikami rewizji zobowiązań.

W średniowieczu, dekrety królewskie i książęce często zwalniały dłużników z zobowiązań; w niektórych miastach niemieckich długi w stosunku do Żydów były anulowane.

Niemiecki układ z wierzycielami (Stillhalteabkommen) normuje uiszczanie się z zobowiązań, z których dłużnik się nie wywiązał w terminie. Procenty od zobowiązań zostały uelastycznione.

Państwo polskie wkroczyło na tę drogę przez wydanie dekretów rolniczych (Patrz Cz. V, Rozdz. VIII.).

Sprawa ta będzie omówiona w Tomie II.

§ 14. Kryzys polski.

Kryzys polski jest w znacznym stopniu uwarunkowany przez czynniki finansowe i kredytowe i błędem jest poszukiwanie rozwiązań na gruncie jeszcze bardziej przesadnej reglamentacji pro-

dukcji i zbytu. Należy zauważyć, że kryzysem najwięcej są dotknięte te gałęzie gospodarstwa narodowego, które w 90% lub więcej pracują dla rynku wewnętrznego. Do nich należy uprawa zbóż, włókiennictwo, garbarstwo, przemysł mechaniczny i t. d., a daleko mniej ucierpiały gałęzie przemysłu, pracujące na eksport.

Inaczej się ma rzecz w uprzemysłowionych krajach, jak Anglja i Niemcy, i w krajach, będących stale eksporterami płodów rolnych i surowców.

Angielscy i niemieccy kierownicy polityki gospodarczej muszą poszukiwać rozwiązań w skali międzynarodowej, gdyż niemal wszystkie gałęzie przemysłu w Niemczech i Anglji pracują na eksport, a wewnętrzny aparat wytwórczy można co najwyżej odnawiać, ale nie można go w obecnych warunkach rozszerzać.

Również kraje, w których o stanie dobrobytu decyduje eksport surowców i płodów rolnych muszą poszukiwać rozwiązań w skali międzynarodowej.

Rzecz prosta, że i Polska bierze udział w gospodarstwie międzynarodowem i kryzys światowy odbija się i na Polsce. Jest jednak cały szereg ogniw gospodarczych, które można spiąć w obrębie polskiego łańcucha. Skoordynowanie wymiany wewnętrzno-polskiej zboża, tkanin, skór wyprawionych, maszyn rolniczych i t. d. powinno być zadaniem polskiej polityki gospodarczej; dla rozwiązania tego zadania koniecznem jest uprzednio zanalizować formy kredytowe i finansowe.

Jest taka nowelka Prusa p. t. „Kamizelka". Mąż suchotnik chudnie gwałtownie. Troskliwa żona chce oszczędzić mężowi przykrości konstatowania chudnięcia i w nocy pokryjomu zwęża kamizelkę. Rozpoczął się wyścig pomiędzy chudnącym suchotnikiem a zwężaną kamizelką.

Dobra żona z nowelki Prusa była osobą niezmiernie logiczną i rozumiała, że szerokość kamizelki powinna pasować do wymiarów ciała.

Polska polityka państwowa walczy z rujnującą konkurencją, udziela wierzycielom przedsiębiorstw gwarancyj i przeciwdziała w ten sposób zmniejszeniu kosztów własnych, a jednocześnie uprawia restrykcyjną politykę kredytową i sztywną politykę podatkową. Dorywczo odżywiany pacjent chudnie też.

§ 15. Ryzyko i sankcja.

W każdem gospodarstwie narodowem odbywa się walka pomiędzy poszczególnemi grupami o podział dochodu narodowego.

Poszczególne grupy i poszczególni obywatele oceniają udział w dochodzie narodowym pod dwoma kątami widzenia, mianowicie jego wysokości i pewności.

Urzędnik państwowy ma dochód niewielki, ale pewny. Przedsiębiorca ma dochody często znaczne, ale zmienne.

Uprzytomnijmy sobie, na czem polega różnica pomiędzy akcją a obligacją. Obligacje zapewniają stały dochód, ale ich właściciel nie ma udziału w zarządzie towarzystwem akcyjnem. Właściciel akcji ma udział w zarządzie i ma zmienną dywidendę, w pewnych latach może nie otrzymać dywidendy, jest nawet narażony na stratę części lub całości kapitału zakładowego, lecz w innych latach może otrzymać znaczną dywidendę.

Właściciel obligacji, przynoszącej 5%, spokojnie przypatruje się temu, że akcjonarjusz otrzymuje w pewnych latach nawet 30% dywidendy, z chwilą jednak, gdy towarzystwo akcyjne nie wypłaca należnych mu 5%, dochodzi do głosu.

Pomiędzy udziałem właścicieli akcyj i obligacyj w dochodach towarzystwa akcyjnego a udziałem poszczególnych grup społecznych w dochodzie narodowym, ma miejsce pewna analogja.

W drugiej połowie XIX stulecia rosły wprawdzie dochody warstwy najemnej i drobnych przedsiębiorców rolnych i przemysłowych, ale ten wzrost był daleko powolniejszy, niż wzrost dochodów wielkich przedsiębiorców. Mały człowiek, mając zapewnioną pracę często uważał, że jest jakby właścicielem obligacji, zahipotekowanej na dochodzie narodowym; przez szereg dziesiątków lat, wielki przedsiębiorca legitymował swe zyski tem, że dostarcza pracę, a więc stały, pewny, trwały i ciągły dochód małemu człowiekowi. Mały człowiek do tego się przyzwyczaił i z chwilą, gdy traci pracę, a więc nie otrzymuje procentów od obligacji, zahipotekowanej na dochodzie narodowym, stawia sobie pytanie, czy nie przyszedł czas, aby on doszedł do głosu.

Sytuacja komplikuje się nadomiar przez to, że dysponent często żąda od skarbu przejęcia jego strat, a więc żąda gwarantowanej przez skarb dywidendy. Państwo odkupuje od banków zamrożone aktywa po cenie wyższej od ich ceny giełdowej, udziela wierzycielom prywatnych przedsiębiorstw gwarancyj, zwalcza rujnującą konkurencję przy pomocy przymusowo zakładanych karteli i stara się zapewnić prywatnym przedsiębiorstwom cenę skromnie opłacalną.

Wbrew swej woli rząd włoski przejął zamrożony pakiet walorów od Banca Commerciale (Patrz Część IV, Rozdz. I, § 3). Wbrew swej woli rząd niemiecki stał się właścicielem wielkiego koncernu

Vereinigte Stahlwerke, Danatbanku i Dresdener Banku. (O stosunkach polskich pomówimy w Tomie II).

Fundusze skarbowe są ściągane z szerokiej masy podatników.

Stosunek pomiędzy akcjonarjuszem (dysponentem) i właścicielem obligacji (małym człowiekiem z warstwy najemnej) zaczyna się odwracać.

Dotychczasowy akcjonarjusz żąda od Skarbu zapewnienia mu „gwarantowanej dywidendy" w postaci ceny skromnie opłacalnej, a więc przeobraża się we właściciela obligacji.

Dotychczasowy właściciel obligacji nietylko, że nie otrzymuje pracy, a więc w jego mniemaniu zahipotekowanego na dochodzie narodowym, skromnego w nim udziału, lecz ponadto stwierdza, że Skarb zmusza go do zagwarantowania dotychczasowemu akcjonarjuszowi dywidendy, t. j. ceny skromnie opłacalnej; wbrew swej woli dotychczasowy właściciel obligacji staje się akcjonarjuszem, obciążonym ryzykiem gospodarzenia, wtedy, gdy ono przynosi straty.

Powstaje więc niezmiernie ważne pytanie, czyją winą jest, że dysponent „nie wypłaca procentów od obligacyj", t. j. nie zapewnia zarobków warstwie najemnej.

Dla dysponentów sprawa ta ma znaczenie kapitalne i zmuszeni są oni do przeprowadzenia dowodu, że nie ich winą jest zaprzestanie wyrabiania dochodu,pozwalającego „na opłatę procentów od obligacyj".

Atak przeciwko ubezpieczeniom społecznym nietylko jest przejawem walki o podział dochodu narodowego; tutaj idzie o rzecz daleko ważniejszą, mianowicie o zrzucenie odpowiedzialności na państwo.

Dysponenci twierdzą, że nie mogą wytworzyć w okresie depresji należytego dochodu, gdyż w latach pomyślnych część dochodu została im zarekwirowana przez państwo i ciała publiczne na cele ubezpieczeń społecznych, budowy szkół, hal targowych i t. p. Marnotrawstwo państwowe i municypalne dokonywało się ze środków, pochodzących z rekwizycji części dochodu przedsiębiorstw, kierowanych przez dysponentów.

Dysponenci, w okresie depresji, żądają od Skarbu i gospodarstwa narodowego tylko zwrotu zarekwirowanego nieprzezornie przez Skarb dochodu. Nie jest więc winą dysponenta, że w okresie depresji „właściciel obligacji nie otrzymuje procentów".

W Stanach Zjednoczonych ubezpieczenia społeczne znajdują się w stanie zaczątkowym tylko w niektórych z nich; nie mogąc więc przerzucić winy za kryzys na ubezpieczenia społeczne, dysponenci usiłują przerzucić odpowiedzialność na demokrację finansową i instytuty konjunktur.

W Części V, Rozdz. III, § 4 opisaliśmy owcze pędy, którym ulega nowoczesna demokracja finansowa.

Powstaje więc pytanie, kto jest odpowiedzialny za przebieg owczych pędów.

Historyk włoski Ferrero w wydanej w roku 1931 książce p. t. La Fin des Aventures, opisuje rozmowę z wybitnym bankierem amerykańskim:

„Czy Pan wierzy w istnienie finansiery amerykańskiej?", zapytuje bankier. „Nigdy nie spotkałem tej damy. Jeśli mi Pan zechce udzielić o niej informacyj, wskazać mi, gdzie ona zamieszkuje..."

„Jest to sposób wysłowienia się" — odpowiada Ferrero, cokolwiek zdziwiony tą odpowiedzią. „Finansiera amerykańska, to Pan i Pańscy koledzy i konkurenci, przypuszczam, że Panowie istnieją. Również przypuszczam, że gdy Panowie udzielają miljonowych pożyczek, to cokolwiek zastanawiają się przedtem".

Bankier wzruszył ramionami.

„Więc Pan myśli, że to my dajemy pożyczki?"

„A więc kto?" — zapytuje Ferrero.

„Jest w tym kraju publiczność, coraz liczniejsza, która ma pieniądze do ulokowania. Dawniej tylko paręset rodzin miało kapitały. Bankier mógł być w kontakcie z częścią tej drobnej grupy, udzielać jej rad i, jeśli Pan woli, kierować nią. Dzisiaj kapitalizm, jak go nazywają, jest olbrzymim tłumem anonimowym. Nie mamy możności nawiązania z nim kontaktu, ten tłum nami kieruje ze swemi wahaniami dobrego i złego humoru".

Dysponent amerykański pozbył się uroczystej wyniosłości w okresie depresji. Posłuchajmy jednak, co mówili bankierzy amerykańscy w okresie dobrej konjunktury.

W czasopismie amerykańskiem Foreign Affairs, pan Dwight W. Morrow, członek firmy J. P. Morgan and Company, a więc osoba najzupełniej miarodajna i kompetentna pisze w styczniu 1927 r.:

„Kto kupuje obligacje zagraniczne? Wydawać się może, że to jest łatwe pytanie, ale tak nie jest. Jeżeli pożyczka zagraniczna jest oferowana inwestorom amerykańskim, wtedy dom bankowy, podejmujący się jej uplasowania, zestawia listę 500 albo 1000 bankierów (investment banker), rozsianych na obszarze całych Stanów Zjednoczonych. Funkcją bankiera lokalnego jest znalezienie mężczyzn i kobiet, mających oszczędności i przekonanie ich, że leży w ich interesie nabycie pożyczki zagranicznej. To są ci ludzie, którzy w rzeczywistości udzielają kredytów rządom zagranicznym. Podejmujący się rozmieszczenia pożyczki dom bankowy, rzadko kiedy styka się bezpośrednio z nabywcami obligacyj, znanymi tylko 500 lub 1000-owi lokalnych domów bankierskich. Te lokalne domy bankierskie wyrobiły sobie własną klijentelę inwestorów. Ta klijentela zmienia się ciągle, w zależności od charakteru i zręczności bankiera lokalnego i zaufania, jakie zdołał pozyskać. Podejmujący się emisji dom bankowy uważa za pewnego rodzaju niedyskrecję pytanie się bankiera lokalnego, z jakich osób składa się jego klijentela. Bankier lokalny zachęca ludzi do oszczędzania, licząc na to, że będzie mógł pozyskać te oszczędności dla zakupu obligacyj".

Pan Morrow daje następnie przegląd pożyczek, które rozmieścił dom bankowy Morgana.

„Czynność bankiera, podejmującego się emisji, polega na zebraniu drobnych strumyków nagromadzonych oszczędności i skierowania ich do tych emitentów, którzy potrzebują kapitałów".

„W jaki sposób inwestor decyduje się na zakup obligacyj? Skąd wie człowiek z Dalekiego Zachodu, że pożyczka, proponowana mu przez bankiera lokalnego, jest pewna? Gdyby ten mały człowiek był o to zapytany, sądzę, że jako główne uzasadnienie przytoczyłby, że ma zaufanie do bankiera lokalnego, proponującego mu nabycie obligacyj. W gruncie rzeczy, nabywca obligacyj polega przedewszystkiem na zdaniu emitującego pożyczkę domu bankowego, musi on wierzyć, że bankier, doradzający mu nabycie obligacyj, ma zaufanie do lansowanej pożyczki. Na bankierze ciąży więc duża odpowiedzialność, może on się mylić i myli się, gdyż niema sposobu uniknięcia omyłek, pewność wszystkich inwestycyj jest względna, niema absolutnie pewnych inwestycyj. Można tylko żądać od bankiera, aby lansował obligacje, do których ma zaufanie".

Bardzobym się uśmiał, gdyby rozmówcą Ferrero był również współwłaściciel Morgana; w każdym razie ten ostatni mógłby wskazać rozmówcy Ferrero adres nieznanej damy.

Widzimy więc, że w okresie pomyślności bankierzy przyznają się, że regulują ruch oszczędności, nagromadzonych przez szeroką publiczność i że planowo kierują je do walorów przez siebie lansowanych.

W okresie depresji, dysponenci uważają, że publiczność dokonywa inwestycyj samodzielnie, kierując się kaprysem.

W chwilach niepowodzeń, uroczysty dureń często wypiera się odpowiedzialności i okazuje się pospolitym tchórzem.

Banki europejskie wydają własne biuletyny, w Paryżu wychodzi pismo Le Rentier, w Brukseli — Moniteur des Interêts Materiels, udzielające rad demokracji finansowej, w jakich walorach ma umieszczać oszczędności. Cała ta literatura zgodna jest w tem, że

wielkie banki umiejętnie i uczciwie doradzały publiczności, jak należy dysponować oszczędnościami. Często wzruszała mnie rzewna liryka tej literatury, uczciwa troskliwość banków o należyte lokowanie oszczędności szerokiej publiczności, głębokie poczucie odpowiedzialności, jakie cechowało doradców finansowych publiczności. W Polsce nie narodziła się jeszcze rodzima liryka tego rodzaju, narazie prekursorem jest Pocztowa Kasa Oszczędności.

Teraz wybitny bankier amerykański, rozmówca Ferrero, twierdzi, że finansiera nie ma żadnego wpływu na kształtowanie się owczych pędów demokracji finansowej i że te owcze pędy są żywiołem nieopanowanym.

Inni dysponenci amerykańscy twierdzą, że winę za kryzys ponoszą ekonomiści, wydawcy badań konjunkturalnych, w których publiczność wyszukiwała prognozy. Zjawiają się w Stanach Zjednoczonych artykuły, w których są przytaczane oceny różnych instytutów badania konjunktur i wynika z nich niezbicie, że publiczność amerykańska straciła na akcjach i obligacjach tylko dlatego, że słuchała się nietrafnych ocen ekonomistów. Sprawcami kryzysu są więc ekonomiści, a nie dysponenci.

Ten pogląd przywędrował i do Polski. Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen przez swe badania wywiera szkodliwy wpływ na politykę rządową, gdyż szerzy zgoła fałszywe poglądy na podział dochodu narodowego. Być może, że są i tacy, co myślą, że należałoby rozpędzić Instytut Konjunktur na cztery wiatry. Jeden z wybitnych przemysłowców niemieckich odezwał się przed wojną do swych kolegów: „Nazywacie teorją to, czego nie możecie obalić, praktyką — to, czego nie potraficie dowieść". (Sie nennen es Theorie was Sie nicht niederlegen können, Sie nennen es Praxis was Sie nicht beweisen können).

Rzecznicy innych poglądów twierdzą, że przyczyną kryzysu było przeinwestowanie się przemysłu, że grupa dysponentów nie jest elitą, lecz tłumem, ulegającym modom i owczym pędom. Ludzie, nie mający wyczucia życia gospodarczego twierdzą, że dysponenci, jak zwykły tłum, ulegli gorączce koncentracyjno-racjonalistycznej, pionowo-koncernowej, przymusowo-kartelowej, imaginacyjno-wrzecionowej i t. p.

Idzie więc o to, czy owcze pędy demokracji finansowej są żywiołem nieopanowanym i nie dającym się opanować, czy owczemi pędami kierują dysponenci i Wirtschaftsführer'zy, czy prasa nieodpowiedzialna, czy ekonomiści, instytuty konjunktur i t. p.

Nie idzie tutaj tylko o jałowy spór o winę, lecz o sankcję publiczną dla działalności dysponentów. Jeśli oni zawinili, jeśli oni

nie są w stanie opanować owczych pędów, jeśli nie są w stanie przewidzieć konjunktur, jeśli przymusowo scentralizowane ośrodki dyspozycji, chronione przed skutkami rujnującej konkurencji, muszą pracować ze zwiększonem i nie dającem się obliczyć ryzykiem, jeśli tem ryzykiem musi być obciążone gospodarstwo narodowe i skarb, to w takim razie do udziału w ośrodkach dyspozycji mogą aspirować przedstawiciele grup, obciążonych ryzykiem decyzji scentralizowanych ośrodków dyspozycji.

Do głosu może dojść „właściciel obligacji", nieotrzymujący należnego mu procentu.

Niezależna i niekontrolowana działalność dysponenta korzystała z sankcji publicznej dopóty, dopóki, dysponent uiszczał procenty od obligacyj, zapewniał masie najemnej zatrudnienie, a za złe decyzje płacił bankructwem i likwidacją przedsiębiorstwa; wtedy dysponent podlegał sankcji finansowej. Gdy na miejsce sankcji finansowej wysuwa się postulat ceny skromnie opłacalnej, chronionej przed niebezpieczeństwami rujnującej konkurencji, ustaje działanie sankcji finansowej i gospodarzenie staje się nieodpowiedzialne, tak samo, jak w Rosji Sowieckiej (Patrz Cz. IV, Rozdz. II).

Jeśli, poddające się wpływom demagogicznym ciała prawodawcze uchwalały nierozsądnie nadmierne świadczenia socjalne, asygnowały rozrzutnie środki na budowę przedsiębiorstw państwowych, to trzeba skasować ustrój parlamentarny i zaprowadzić dyktaturę przezornych i powściągliwych mężów stanu wspólnie z dysponentami gospodarczymi, którzy nie są tłumem, lecz elitą.

Jeśli zawiniła prasa i ekonomiści, to należy zaprowadzić cenzurę finansową i unieszkodliwić ekonomistów.

Ryzyka gospodarzenia uniknąć nie można. Kapitalne zagadnienie, dotyczące istoty ryzyka finansowego i jego rozkładu będzie omówione w tomie następnym.

Przeżywany kryzys jest raczej kryzysem pojęć i ocen, któremi się kierujemy, aniżeli kryzysem czysto gospodarczym. Operujemy kategorjami myślowemi, nieprzystosowanemi do nowoczesnej rzeczywistości gospodarczej. W szczególności ma to miejsce w dziedzinie kredytowej i finansowej.

UWAGI.

W Cz. I, Rozdz. II, § 1 nie zaznaczono, że ustępy o przemyśle spirytusowym w Niemczech i Austrji stanowią przedruk z pracy I. Weinfelda, p. t. „Opodatkowanie spirytusu w Austrji i w Niemczech".

KONIEC TOMU PIERWSZEGO.