

Co powiedział Marszałek Piłsudski o budżecie Państwa i urzędnikach?

Dyskusja nad budżetem dobiegła końca. Preliminarz budżetowy był przedmiotem poważnych ataków, zarzutów i zastrzeżeń ze strony posłów senatorów, nawet takich, których nie można podejrzewać o chęć utrudniania sytuacji rządowi. Na tle dyskusji budżetowej rozwinęła się bardzo ostra krytyka naszej polityki gospodarczej i w pewnych momentach rząd znajdował się w sytuacji bardzo trudnej. Krytyka ta była odbiciem walki, jaka toczy się o kierunek naszej przyszłej polityki gospodarczej. Etatyzm czy inicjatywa prywatna — oto jest dylemat, dotąd nierozwiązany.

Na marginesie dyskusji budżetowej przytaczamy poniżej fragmenty z książki „Strzępy meldunków” Premiera Sławoj-Składkowskiego następujące ostrzegawcze zdania o problemie urzędniczym w Polsce Marszałka Józefa Piłsudskiego.

Było to na Radach Gabinetowych w dniach 6 i 28 listopada 1930 r., na których omawiano sprawy budżetowe. Przewodniczył sam Marszałek. Ministerstwem Skarbu kierował wtedy p. Ignacy Matuszewski.

„STRZĘPY MELDUNKÓW”

Stan finansowy jest zły. Dlaczego tak jest?

Mówię jeszcze raz o trzech workach: **urzędnicy, interwencja zbożowa i bezrobocie.**

Kwestia urzędnicza zależy zupełnie od nas. Na urzędników wydaje się **dużo niepotrzebnych pieniędzy.**

Z tą kwestią urzędniczą mam do czynienia od 1 maja 26-go roku i

przegrałem ją haniebnie,

między innymi dzięki podwyżce pborów urzędniczych o 130 milionów, w czasie mojej nieobecności w Polsce.

W wojsku ja przez cztery i pół lat poświęcam bardzo dużo czasu personaliom i mam wojsko obecnie tysiąc razy lepsze, niż dawniej, ale zmniejszyłem o trzy tysiące ilość oficerów i, specjalnie — ilość starszych rang. Zestawiłem tylko naprawdę dobrych...

...Dopiero wtedy praca pójdzie dobrze, gdy **urzędników pocisnąć i połowę wyrzucić.**

U mnie, w wojsku, idzie naprzód i awansuje tylko zdolny, albo bardzo pracowity, a u was jest całowanie po... urzędników i dla tych to, co wam odebrałem, możecie dziesięć razy odebrać od waszych urzędników.

Personalia, panowie, nad wami panują. Panowie urzędnicy siedzieli nad swoimi przywilejami, i Państwo jakby ruszyć ich nie może. Każdy interes chroniąc się, chowa się za administrację.

Luksus wszędzie!

Jakie macie prawo tak rozporządzać pieniędzmi?!

Mam tylko dwa ministerstwa, które poszły, jak należy, — to moje i spraw wewnętrznych. I trzeba nadeptać tę gądzinę wydatków administracyjnych i główkę jej zdeptać. Rozbudowane są wasze ministerstwa tak daleko, że w tłumie nie można dobrze pracować i stąd panowie pracować dobrze nie możecie. ...Wasz system jest centralizacją tak śmieszną, że nie już centralizacją nawet, a

przeszkadzaniem w pracy.

Poza tym te coraz nowe wydatki w poborach urzędników.

Dziecko ma — płac, żonę ma — płac, ...są złe — płac, ciągle płac!!! Urzędników jest zawiele, a wy jeszcze ich dobieracie. Te wasze „szczebły”, rangi!! Takie Państwo!

Miałem mieć na początku bataliony, złożone z generałów, a bez szeregowych. Tymczasem jeden człowiek, dobrze pracujący, starczy za tysiące złych. Ale nie kierować się „szczeblami”, rangami i tak zwanymi nabytymi przywilejami i innymi diabłami. Wtedy wasze skrócenia dadzą się zrobić. Dla tego bronię budżetu mego i spraw wewnętrznych, bo te dwa ministerstwa — swoje zrobiły. Przegrałem tę sprawę urzędniczą i Państwo płaci za to 135 milionów. Mówiłem ciągle: nie podnosić pborów, chyba najzdolniejszym i pracowitym.

Jeżeli ja tak walczyłem o budżet ministra Rolnictwa, to dla tego, że pan Połczyński (konserwatysta — przyp. Redakcji) jeden zmniejszył go na personaliach. ...My jesteśmy świadkami wzrostu naszego budżetu zbyt szybko. Ponarastały nam rozmaite podwyżki, związane z naszą pracą. Mnie zawsze dziwi, że tak nagle wyrastają różne potrzeby i gdy ich nie uwzględnić, zaraz... świat się kończy! Można jeździć i po złej drodze.

My jesteśmy specjalistami w niszczeniu mienia państwowego.

...Nie widzę możliwości zrobienia realnego budżetu bez wielkich skrótów.

Wolę skrócić urzędników, niż robotę! Urzędnicy mogą zaczekać jeszcze cztery lata. Byli bici w

każdym Państwie, a teraz muszą krzyknąć, bo w Polsce... Nie wolno obciążać budżetu na przyszłość bez ministra Finansów. Naprzykład — zaczynać budowlę, nie mając pieniędzy:

Powyższe zdania były wypowiedziane przez Marszałka Piłsudskiego na Radzie gabinetowej w dniu 6 listopada 1930 roku, poświęconej budżetowi Państwa. Posiedzenie Rady Gabinetowej w dniu 28 listopada 1930 r. miało na porządku dziennym wyłączenie kwestję urzędniczą. Oto, jak się wyrażał wtedy Marszałek Piłsudski:

...W kwestji urzędniczej — postanowiłem sobie nie irytować siebie. Mam największą pogardę dla siebie samego, że nie potrafiłem jej przeprowadzić. Zjada nas ten dodatek, dany urzędnikom, a **nie mamy dobrych urzędników.**

W systemie całej pracy urzędników jest usunięcie siebie od wszelkiej pracy wobec ministrów i panowie indolentnie to popierają. Indolencja jest wadą Polski. Dla tego mamy do czynienia z budżetem, który nie ma sensu, bo gubi się on dla urzędników. Po co zbierać **podatki na nich.** Tak zwane gażowe budżety nie mają kultury pracy. Ten system indolencji do wszystkich, co jest osobą, jest tak charakterystyczny dla Polaków. U nas jest zawsze robienie dla osoby, nie dla rzeczy, nie dla pracy i Wielkości Państwa. ...Ja, szczęśliwie dałem sobie radę z najgorszym złem — panami posłami. Pan Sławek ma

dać sobie radę z drugim złem — prawami urzędników.

Państwo jest bez praw wobec urzędników!!

...Urzędnicy nie mogą sami się kwalifikować swemi sowietami. Kwalifikować powinni tylko przełożeni. ...Do góry mogą iść tylko ci, co są bardzo pracowici, a tacy, co są w Polsce, co żyły z siebie wyciągają lub zdolni ludzie. Ale zdolni hultaje — za nic w świecie! ...Powtarzam, konieczne jest: 1) Zniesienie z pragmatyki służbowej tych paragrafów, które szkodzą rządzeniu. 2) Zniesienie indolencji ministrów i obcięcie najrozmaitszych „etatów”. Ja wolę nie mieć złego oficera, niż płacić mu niepotrzebnie pieniądze. Sama budowa waszych „etatów” jest śmieszna! A później, na ich zasadzie: „Jakżeż ja wyrzucę?! — zapłacze się pan Minister. Ludzi bez pracy jest w urzędach więcej, jak trzecia część, to napewno. Wobec tego, że ja tylko robiłem porządek w personaliach, a indolentni ministrowie — nic, znajdowałem wszędzie

przeszkody w postaci mafii urzędniczych.

To są dranie w tych mafiach, a panowie chcą tylko wygody mieć!... „Niech, niech, niech jeszcze służą”... mówicie, gdy niema pieniędzy. Gdybyście poświęcili czasu i energii to te obciążenia budżetowe spokojnie zakończycie. Te tak zwane „szczębły” i rangii są zupełnie szkodliwe.

Polityka gospodarcza

Poseł Brunon Sikorski, wygłosił w czasie obecnej sesji budżetowej sejm, jako referent budżetu ministerstwa przemysłu i handlu, obszernie przemówienie na komisji budżetowej sejm.

Poseł Sikorski poddał krytycznej analizie szereg fragmentów naszej polityki gospodarczej w sposób zdecydowany.

Drukujemy tu jego części, które specjalnie interesuje kupiectwo.

Przy tendencji omijania handlu w obrotach gospodarczych, odbywa się duża część procesów inwestycyjnych z **pominięciem kupiectwa.** Jeśli się do tego doda, że wskaźnik produkcji konsumpcyjnej wykazywał w 1937 r. spadek, zrozumiałym będzie, że **handel wewnętrzny z ożywienia gospodarczego ub. r. na ogół nie wiele skorzystał.**

Wybitnie ujemnie odbiły się na jego skórze różne nieraz o sprzecznych tendencjach **manipulacje cenami.** Sprzeczności takie wynikały przy obniżeniu cen kartelowych z jednej strony, a tendencji karteli przetrucenia tych obniżek na handel lub **wyeliminowania kupiectwa w ogóle.** Próbowano wzmocnić tendencję wzrostu cen płodów rolnych w interesie rolnictwa, a równocześnie dążono do obniżenia wytworów spożywczych celem utrzymania niskich kosztów utrzymania.

Eliminowanie samoistnego handlu i obniżanie wyznaczonych rabatów, nieraz poniżej kosztów stałych, natrafia w specyficznych polskich warunkach na sympatyczny odruch społeczeństwa, jak i władz administracyjnych zwłaszcza, że bardzo egoistyczne nieraz cele umieją go ubrać we wzniosłe hasła.

Tendencje zupełnego podporządkowania handlu kartelom lub monopolicznym tworom **nie wydają**

gospodarczo dodatnich skutków. Handel siłą rzeczy nie spełni wówczas zadań gospodarczych, jakie na nim ciążyą. Niestety, tendencje te popierane są z różnych stron. Każdy kartel stwarza w pierwszej linii biuro sprzedaży, dzieje się to mniej dla usprawnienia wymiany, jak raczej dla uzyskania pewności, że nikt z członków kartelu towaru taniej nie sprzeda.

Objaw wkraczania między producenta a kupca dodatkowej organizacji obserwuje się również w **handlu artykułami monopolowymi.** Komisja dla badania przedsiębiorstw państwowych stwierdziła, że monopole pod naciskiem wpływowych osób oddają hurtownie organizacjom społecznym lub osobom zasłużonym, które z kolei prawo do prowadzenia hurtowni **oddają za wynagrodzeniem osobom trzecim.**

Obok eliminowania handlu istnieje drugi, wspomniany objaw, polegający na tym, że monopole i kartele, zmuszone przez rząd do obniżek, ścieśniają uzależnionemu od siebie handlowi zarobki poniżej własnych kosztów.

Zagadnienie racjonalnego aparatu wymiany stanowi zagadnienie kardynalnej wagi. Istnieje aż nazbyt wiele współczynników, wpływających na niski stan handlu w Polsce. Prace nad uporządkowaniem niektórych tylko fragmentów wymagają niesłychanego wysiłku. Tymczasem fakt, że ministerstwo przemysłu i handlu ma tylko cząstkową inicjatywę w sprawach wymiany, hamuje niejednokrotnie bieg spraw. Wspomnę, że np. w r. 1933 wydano ustawę o uregulowaniu obrotu zwierzętami, drobiem i mięsem. Są to miliardowe obiekty. Tymczasem dotąd jeszcze nie wydano wszystkich rozporządzeń wykonawczych, potrzebnych dla realizacji tych prac.

Przechodząc do spraw handlu zagranicznego na-

leży podkreślić, że nasz bilans handlowy w 1937 r. odznacza się wskutek akcji inwestycyjnej zrozumiętym **zwiększeniem importu** i wykazuje wskutek tego saldo bierne.

Stoimy w cyfrach absolutnych **na 13 miejscu**, należy jednak wziąć pod uwagę, że **mniejsze państwa, jak: Finlandia, Węgry itd., mają nieomal tak duże obroty jak Polska**. Biorąc więc pod uwagę obroty handlu zagranicznego na głowę mieszkańca, **stoimy na ostatnim miejscu w Europie**.

Należy przy tym podkreślić, że stan nasz **pogarsza się stale**. Wskaźnik wartości obrotów handlu zagranicznego wynosił ostatnio dla państw europejskich 37,5, a dla Polski 33,9. Ostatnie miejsce w Europie, spadek obrotów i zamiana salda dodatniego na ujemne nie jest rzeczą dodatnią. Stan ten nie zależy oczywiście wyłącznie od naszej polityki negocjacyjnej, jednakże trudno stwierdzić, ażeby nasza reglamentacyjna polityka ze swoim arsenalem kontyngentów, clearingów, transakcyj wiązanych i kompensat działała uzdrawiająco.

Przyjmując interwencjonizm państwowy jako konieczność wywołaną różnymi okolicznościami, jak najspieszniej muszą być ustalone jego **granice i formy**. Interwencjonizm bowiem wylał się szerokim rozlewiskiem po całym życiu gospodarczym, stosunkowo jeszcze najmniej dotknął tych, którzy go wywołali a **najwięcej gnębi średniego i małego przedsiębiorcę**.

Doszło z czasem bowiem do tego, że interwencjonizm państwowy, powołany raczej do zabezpieczenia swobodnego obrotu gospodarczego, połączył się z **czynnikami hamującym obrót**.

Olbrzymi bezplanowy interwencjonizm zatracił granice, **rozwósł się do potężnych rozmiarów** i upatruje nieraz we własnym bycie cel swego istnienia. Nadmiar urzędów i czynności urzędowych, nadmiar ustaw i rozporządzeń powodują, że **energia zwłaszcza średniego przedsiębiorcy tonie w powodzi papierów i przepisów**, niszczy w przedzieraniu się przez gąszcz biurokratycznej egzekutywy i nie wystarcza na główne i jedyne zadanie, jakim jest usprawnienie produkcji dla przemysłowca, a wymiana dla kupca.

W encyklopedii powszechnej „Ultima Thule” znajdują się przykre ustępy w opisie polskiej biurokracji; mówi ona, że głównymi cechami naszej biurokracji są: **brak zmysłu organizacyjnego o metodyczności, brak poczucia, że dobra administracja polega na najprostszym załatwianiu spraw, niechęć do brania na siebie odpowiedzialności, bezwrażliwość na opinię publiczną**.

„Człowiek, który ma nieszczęście zetknąć się z polską biurokacją, traci zawsze czas, a często zdrowie i radość życia. Nie gra to żadnej roli czy rządy w Polsce są prawicowe, czy lewicowe, sanacyjne czy niesanacyjne”.

Cały kilkustronny opis, chociaż miejscami przesadnie złośliwy, zawiera niestety dużo prawdy, jest on niewątpliwie krzywdzący naszego urzędnika, gdyż zazwyczaj nie urzędnik jest winien a **system, nakazujący mu zbędne czynności**. Ile jednak słuszności tkwi we wspomnianej złośliwej ocenie biurokracji, ocenić tylko może polski samodzielny przedsiębiorca.

Najgorsze przy tym jest to, że, mimo rozrostu administracji naszej, nie spełnia ona często funkcji właściwych, a **zajmuje się zagadnieniami zbędnymi**.

Za najistotniejszy element polityki gospodarczej uważam politykę cen. Natomiast policyjno-administracyjne metody stają się przysłowiowym słoniem w składzie porcelany.

Problem regulowania cen należy do czynności gospodarczych, a nie do policyjnych. Środkami działań winny być: pociągnięcia gospodarcze, nie wyłączając polityki celnej i kontyngentowej. Wpływać więcej trzeba na cały proces, a nie tylko na ostatnie ogniwo wymiany.

Państwo, które silnie reguluje wszystkie czynności obywateli, to Niemcy. Lecz i w Niemczech **przychodzi otrzeźwienie**. Były niemiecki Komisarz Cen dr. Goerdeler radzi obecnie wielką ostrożność w nadzorze państwowym. „Państwo winno więcej zawierzać samemu porządkowi rzeczy, wkraczać tylko gdy ciężkie straty grożą i rozwiązywać wiązania, jeśli krepują życie, a nie wkraczać samemu. Ci, którzy od kontroli oczekują dodatnich skutków, przeceniają, że wieczna opieka wstrzymuje rozwój i zabija odpowiedzialność. Ten, który zarządzenia daje, zawsze odpowiadać musi za swą decyzję”.

Opinia człowieka, który zarządzał gospodarką w tak dobrze zorganizowanym państwie, jest naprawdę coś warta.

Mówiąc o zagranicznej polityce handlowej mówi się dużo o liberalizmie lub autarchii, tymczasem nie ma ani jednego, ani drugiego. Jest tylko **grawitacja w jednym lub drugim kierunku**. Polska posiada wśród państw kulturalnych najmniejsze obroty na głowę mieszkańca, a obroty nasze w stosunku do innych państw europejskich, eliminując wahania keniunkturalne, spadają.

Nie wchodzę w szczegóły stosowania tzw. nowych elementów negocjacyjnych w naszych traktatach. Skonstatować jedynie muszę, że w miarę zwiększenia ich stosowania obniżają się zarówno globalne obroty naszego handlu zagranicznego jak i saldo bilansu handlowego. Nie podzielam więc entuzjazmu zwolenników tej metody, ubierających nieraz jedynie entuzjazm swój w argument stosowania go z konieczności, którą nam rzekomo życie narzuca.

Oczywiście nonsensem byłoby stosować liberalizm otwartych drzwi w stosunku do państw zamykających się przed nami, lecz niebezpieczne może być **stosowanie zamkniętych drzwi** w stosunku do państw otwartych dla Polski, o ile one mają zapotrzebowanie na takie artykuły, które z własną korzyścią eksportować możemy.

Fakt, że kontyngentujemy w imporcie wszystkie rynki, także wolne, ma bardzo doniosłe znaczenie, tak dla kształtowania się cen importowanych towarów na rynkach wewnętrznych jak i dla naszych możliwości eksportowych. Kontyngentami tworzy się tzw. **rentę kontyngentową**, nieraz bardzo wysoką oraz zawiązaną procedurę.

Rozumiem, że polityka traktatowa jest odzwierciedleniem nie tylko struktury handlu zagranicznego w świecie, lecz także odbiciem wewnętrznej struktury gospodarczej i konsekwencją naszej polityki walutowej. Rozumiem, że reglamentacja dewizowa stała się w pewnej chwili koniecznością i pociągnęła za sobą konsekwencje z reglamentacji towarowej. Należy jednakże dążyć do tego, ażeby ona **naszej gospodarce nie przyniosła szkód**.

Poprawianie interwencjonizmu

Chaos w Polsce

Liczne przyczyny natury tak zewnętrznej jak wewnętrznej uniemożliwiają w Polsce stosowania zasad liberalnych w licznych gałęziach przemysłu. Ze stanem tym należy liczyć się na razie jako z koniecznością państwową. Toteż faktycznie istnieje w Polsce wyjątkowo szeroki zasięg środków interwencjonistycznych urzędowych (wysoka taryfa celna, reglamentowanie ilościowe przywozu i wywozu, indywidualne przyznawanie ulg celnych, kierowana polityka surowcowa itp.), obok których, a częściowo na tle których rozwinął się szeroki interwencjonizm prywatny w postaci wyjątkowo daleko posuniętej kartelizacji. W dzisiejszym stanie rzeczy wszystkie te środki interwencjonistyczne nie są racjonalnie wykorzystane.

Interwencjonizm pozytywny

Racjonalne wykorzystanie nastąpiłoby wówczas, gdyby środki interwencjonistyczne:

a) nadawały jednolity ogólny kierunek pracy poszczególnych przedsiębiorstw, zgodnie z interesami państwa, lecz nie wprowadzały zamętu i nie dających się obliczyć elementów do ich kalkulacji;

b) stosowane były w sposób należycie sprawny i fachowy;

c) gdyby osiąganie ogólnych celów gospodarczych wynikających z specyficznych w Polsce potrzeb obronności kraju, potrzeb demograficznych, itp. było możliwe dzięki stosowaniu interwencjonizmu bez uciekania się do przedsiębiorczości państwowej;

d) gdyby środki interwencjonistyczne ułatwiały poszczególnym gałęziom życia gospodarczego rozwiązywanie zadań w zakresie produkcji, zbytu itp., a w szczególności przyczyniały się do racjonalizacji gospodarki surowcowej, metod sprzedaży, a zwłaszcza wywozu;

e) gdyby interwencjonizm służył do wyzwolenia tkwiących w gospodarce narodowej sił twórczych; czyli działał dynamicznie, a nie tylko w kierunku stabilizacji dzisiejszego stanu rzeczy.

...i teza trzecia

Pozytywnego (patrz teza II) interwencjonizmu w Polsce nie ma, ponieważ nie ma podmiotów, (tj. instytucji z prawami decyzji — przyp. red.), które mogłyby cele interwencjonizmu ściśle określić, jednolite jego wykonanie zapewnić, przerosty skutecznie usuwać i dostosowywać go bieżąco do istotnych potrzeb uprzemysłowienia kraju. W chwili obecnej podmiotami tymi są:

a) Ministerstwo Przemysłu i Handlu i inne władze państwowe;

b) samorząd terytorialny gospodarczy (Izby Przemysłowo-Handlowe, Rolnicze i Rzemieślnicze);

c) dobrowolne związki branżowe;

d) kartele.

Błędy interwencjonizmu

Ministerstwo Przemysłu i Handlu ze względów budżetowych i uposażeniowych nie mówiąc już o innych cechach pracy ściśle urzędniczej, nie może skoncentrować w swym ręku urzędowego interwencjonizmu

oraz zorganizować ciągłej i drobiazgowej kontroli nad prywatnymi środkami interwencjonizmu. Próba tego rodzaju koncentracji doprowadziłaby z konieczności do pogłębienia biurokratyzacji życia gospodarczego, do znacznej rozbudowy aparatu urzędniczego i do usuwania fachowych czynników nieurzędowych od współpracy. Poza tym ministerstwo musi wysłuchiwać wszystkich stron, naświetlających jednostronnie swe interesy i tu ministerstwo musi opierać się o własne wyczucia, co spowodować zawsze będzie różne błędy i niedokładności.

Samorząd gospodarczy terytorialny jest zbyt słaby i zbyt regionalny, by mógł sprawnie wykonywać interwencjonizm. Rola jego w stosowaniu interwencjonizmu musi być pomocnicza.

Dobrowolne branżowe związki zbyt mają specyficzne zadania i zbyt są pochłonięte obroną swych własnych zawodowych interesów, by mogły bez wypaczenia i siebie i zasad interwencjonizmu, ów interwencjonizm stosować.

Kartele w założeniu swym powoływane dla uporządkowania produkcji w poszczególnych dziedzinach i dla prowadzenia gospodarki zbiorowej, degenerują niezmiernie łatwo, gdy uzyskują sytuację monopolową na rynku i w żadnym razie nie mogą być ośrodkiem dla wykonywania państwowej interwencji ani też nie mogą prowadzić samoistnej niekontrolowanej akcji interwencjonistycznej. W Polsce kartele stają się wyjątkowo łatwo monopolistami, których polityka osiąga nieraz decydujący wpływ na układ stosunków gospodarczych w licznych pochodnych przemysłach i to wpływ często wyraźnie szkodliwy.

Jeden ośrodek dyspozycji

Z tez powyższych wynika, że w obecnych warunkach brak jest podmiotów, które mogłyby racjonalnie wykorzystać interwencjonistyczne środki już dziś w Polsce stosowane.

Prowadzi to do dylematu, że liberalnej gospodarki prowadzić nie możemy, a interwencjonizmem posługujemy się przy pomocy podmiotów nieodpowiednich w sposób niedostosowany do potrzeb państwa, jego obronności i życia gospodarczego. Ze stwierdzenia tego wynika, że należy szukać metod, aby interwencjonizm urzędowy i prywatny tak zorganizować, aby mógł osiągnąć cele zaznaczone w tezie 2.

* * *

Powyższe wywody stanowią treść oficjalnego komunikatu, precyzującego pogląd rządu na zagadnienie interwencji gospodarczej.

Zdając sobie sprawę z dotychczasowych błędów — rząd powołał pod przewodnictwem prezesa Czesława Klarnera specjalną komisję w składzie: mec. Braun — radca prawny Izby Przemysłowo-Handlowej w Sosnowcu, inż. Brzozowski Jan — prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Krakowie; inż. Cybulski Julian — prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Katowicach, Drzewiecki Piotr — prezes Związku Przemysłu metalowego; min. Gościcki Jerzy — Zw. Izb i Org. Roln. R. P.; Hołyński Jan — poseł, dyrektor Centralnego Związku Przemysłu Polskiego; Jakubowski Józef — dyrektor Związku Izb i Org. Roln. R. P.; dr. Maciszewski Feliks — prezes Izby Prze-

mysłowo-Handlowej w Łodzi; dr. Madecki Zbigniew — poseł; dr. Schaetzel Stanisław — radca Izby Przemysłowo-Handlowej we Lwowie; Sikorski Brunon — poseł, prezes Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego; Sławiński Tadeusz — redaktor „Przeglądu Gospodarczego”; Snopczyński Antoni — poseł, prezes Zw. Izb Rzemieślniczych R. P.; Sobczyk Piotr — poseł, prezes Związku Izb i Organ Roln. R. P.; inż. Sowiński Zygmunt poseł, prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Sosnowcu; Stypiński Bohdan — dyrektor Związku Papierni Polskich; Tomaszewicz Leopold — poseł; inż. Zamoyski Tadeusz — dyrektor Związku Przemysłu Chemicznego R. P.

Zadaniem tej komisji ma być: a) opracowanie

wniosek w celu usprawnienia obecnych metod interwencjonizmu gospodarczego oraz b) opracowanie projektu ustawy, o samorządzie branżowym.

Jako podstawę prac komisji służyć mają powyższe tezy. Należy szukać metod, aby interwencjonizm tak zorganizować, aby mógł osiągnąć pożądane cele. Drogą prowadzącą do tego celu mogłyby być ewentualne uzupełnienie dzisiejszej struktury samorządu gospodarczego przez stwórczenie w tych gałęziach produkcji, w których produkcja jest reglamentowana w całości lub w przeważającym stopniu na zasadzie zarządzeń państwowych lub porozumień kartelowych, obok samorządu gospodarczego terytorialnego, pionowego samorządu branżowego.

Państwo jako pracodawca

„Ale trzeba stwierdzić, że gruntownej rewizji domaga się nie tylko polityka płac. Nie przestrzeganie obowiązującego ustawodawstwa pracy, oto druga wielka bolączka. I nie chodzi tu tylko o nieprzestrzeganie czasu pracy. Szeregu innych ustaw nie honoruje się w przedsiębiorstwach państwowych. Oto np. pojawiły się, nie wiem czy w całej Polsce, w każdym bądź razie w niektórych ośrodkach, ogłoszenia władz kolejowych o przyjmowaniu na bezpłatną praktykę osób poszukujących pracy. Dla zachęcenia obiecuje im się możliwość przyjęcia po pewnym czasie na stałe. Bez żadnej naturalnie gwarancji ani określonego czasu praktyki. Ustawodawstwo wymaga zasadniczo od pracodawcy prywatnego, aby uczeń był wynagrodzony. Niestety, to samo ustawodawstwo nie odnosi się do państwa, jako przedsiębiorcy...

Pomijając więc nawet sprawę wynagrodzeń trzeba stwierdzić, że stosunki pracy szczególnie w przedsiębiorstwach państwowych, są niezdrowe, że stosunki te są przyczyną wielu zatargów, konfliktów, że wywołują głębokie rozgoryczenie. Dlatego też polityka państwa, jako pracodawcy winna ulec bezwzględnej zmianie. Jeśli chcemy, aby zadrażnienia społeczne, które występują dziś z dość dużą siłą zmniejszyły się, aby nastąpiła między pracownikami a pracodawcami pacyfikacja stosunków, to jest to możliwe m. in. wówczas, gdy państwo wykona wszystkie ciążące na nim z tego tytułu obowiązki, gdy stanie się wzorem pracodawcy.

Uzdrowienie stosunków pracy panujących w urzędach i przedsiębiorstwach państwowych jest sprawą ważną i pilną”.
(„Głos Narodu”)

Ofenzywa na inicjatywę prywatną

Co roku przed dyskusją nad budżetem etatystów konsolidują swe szeregi i rozpoczyna się naganka na inicjatywę prywatną. Tak jest i tego roku. O tej tegorocznej „profilaktycznej ofenzywie etatystów” tak pisze „Przegląd Gospodarczy”:

„Zakończenie prac komisji, powołanej przez rząd do zbadania przedsiębiorczości państwowej, zbiegało się zapewne nie przypadkowo z **hałaśliwą reklamą etatyzmu i nową falą ofenzywy na inicjatywę prywatną**. Związek między tymi faktami nie trudno dostrzec. Aczkolwiek ze strony lojalnie przestrzegającej zasad poufności komisji nie przedostało się dotąd do wiadomości publicznej nic z jej stwierdzeń i wniosków, to jednak trudno przypuszczać, aby raport komisji był **hymnem pochwalnym na cześć przedsiębiorczości państwowej**. Nawet zwykły szary człowiek łatwo może wywnioskować, że skoro **napisano kilkanaście tomów**, to było o czym. Do stwierdzenia, że wszystko jest w porządku, wystarczyłby znacznie krótszy elaborat.

Do tej pory, wycucie tego, co zawiera ostateczny wynik prac komisji, a nawet pewne konkretne wiadomości czerpie opinia z pewnego **zdeenerwowania obrońców etatyzmu**, a w niektórych wypadkach ze skutków zaniepokojenia zainteresowanych przedsiębiorstw etatystycznych. Niedawno żywe zdumienie wywołała obrona pewnego przedsiębiorstwa państwowego branży drzewnej, które czując się zagrożone, w usłużnym organie gorąco zareklamowało

potrzebę swej egzystencji, przytoczyło doskonałe opinie zagranicy o swej działalności, a wnioski komisji zalecające, jakby z tego wynikało, zlikwidowanie tej placówki, nazwało **brudnymi knowaniami konkurencji**. Trudno powiedzieć czy nie lojalny i nieprzyzwoity ten atak na komisję, wykonywującą zlecenie przez rząd zadania, dał jakieś wyniki dla zdeenerwowanego kierownictwa tego przedsiębiorstwa. W każdym razie czytelnicy tego pisma nie tylko dowiedzieli się o opinii komisji o zagrożonym przedsiębiorstwie, ale też bez trudu, tylko ze sposobu obrony, doszli do przekonania, że **nie wszystko jest tam w porządku**. Nawiązując do przysłowia o stole i nożycach, możnaby powiedzieć, że nożyce się odezwały jeszcze przed uderzeniem w stół”.

Tym samym przedwczesnym brzękiem nożyc — jest zdaniem „Przeglądu Gospodarczego” ożywienie pism popierających etatystów i udzielających im gościnę. Odżyły narzekania na niedość inicjatywy prywatnej, zachłanność zysków i t. p. „Stwierdzić należy — kończy artykuł — że zasłony dymne etatystów nie zmniejszają powszechnych zainteresowań dla wyników badań komisji. Głosy domagające się szybkiego ogłoszenia sprawozdania komisji, to nie tylko wyraz ciekawości i sensacji, ale przede wszystkim dążności do poznania istotnego stanu rzeczy. Przekazanie do archiwum obszernych foliów sprawozdania (co nieraz się już zdarzało) byłoby **złą przysługą dla prawdy**”.

Ofiarność społeczna na cele... etatyizmu

Wileński „Przegląd Drzewny” pisze:

„Kilka lat temu poseł Hutten-Czapski, przemawiając na komisji budżetowej Sejmu, zwrócił uwagę, że w Polsce wynajmujemy 57.000 izb szkolnych, których czynsz roczny wynosi około 20 milionów złotych. Za czynsz płatny za izbę w ciągu 10 lat można zbudować z drewna własną izbę szkolną, co było by pożądane również ze względu na ożywienie ruchu budowlanego. Ten stan do chwili dzisiejszej prawie nie uległ zmianie.

A teraz fakt drugi. Dorocznym zwyczajem obchodziliśmy niedawno na terenie całego kraju „Tydzień Szkoły Powszechnej”. Tydzień ten zorganizowany przez Towarzystwo Popierania Budowy Publicznych Szkół Powszechnych, miał na celu propagowanie wśród najszerszych sfer społeczeństwa konieczności rozbudowy naszego szkolnictwa powszechnego. Jedną z

okoliczności, która ułatwia to zadanie, jest budowa szkół z drewna, którego — zwłaszcza na Kresach — mamy pod dostatkiem. Akcja, o której mowa, znalazła i w tym roku serdeczny oddźwięk w całym społeczeństwie, które też nie szczędziło ofiar i datków. Dzięki temu rezultat zbiórki był wcale pokazny.

Wreszcie fakt trzeci. Jak doniosły dzienniki, miała zapadć decyzja w sprawie budowy w roku przyszłym 200 dalszych szkół imienia Marszałka Piłsudskiego. Szkoły te wybudowane zostaną we wsiach województw wilińskiego i nowogródzkiego. Dostawę potrzebnych na ten cel około 70.000 m. sześć. drewna okrągłego powierzono... Lasom Państwowym.

Ograniczyliśmy się do przytoczenia faktów, bo wnioski narzucają się same. Okazuje się, że nienasyconego molocha etatyizmu, karmionego pieniądzem podatkowym, zasila nawet — ofiarność społeczna. Czy to nie paradoksalne?!”

Przestajemy się dziwić...

Zmartwienia...

„Biuletyn Urzędniczy”, organ związku stowarzyszeń urzędników państwowych z akademickim wykształceniem wszczął dyskusję na temat, czy nie byłoby lepiej zamienić nazwę „starosta” nazwą „kasztelan”. Kasztelan bowiem był w dawnej Polsce reprezentantem samorządu terytorialnego.

„Utrata przez kasztelanów pierwotnego znaczenia to skutek pojawienia się nowych urzędników o tym samym charakterze. Staje się to w okresie najazdu czeskiego i opanowania Polski przez Czechów. Zarząd kraju zostaje odjęty Polakom, powierzony czeskim urzędnikom o charakterze wojskowo-administracyjnym, zwanym starostami. Ci czescy starostowie wyzyskują ludność bez miłosierdzia”.

Pensje poselskie

„Polska Agencja Agrarna” przynosi z zebrania b. Ochotników Armii Błękitnej we Lwowie, następującą notatkę:

„Na Walnym Zebraniu Związku b. Ochotników Armii Polskiej we Lwowie przy udziale 700 członków rozwinęła się bardzo ożywiona dyskusja, w której zabierało głos kilkunastu mówców. W dyskusji stwierdzono zupełny zanik w Polsce powojennej szkoły obywatelskiej. O ile przed wojną organizacje lub samo społeczeństwo miało obdarzać kogoś jakąś godnością lub obowiązkiem społecznym, np. burmistrza, czy radnego, czy posła, upatrywało sobie od powiednie osoby i prosiło by dane jednostki stanowisko przyjęły. Urząd publiczny nie dawał dochodów, a obarczał pracą i odpowiedzialnością.

Urzędy publiczne nie mogą być kopalnią złota i to przeważnie dla osób nieodpowiednich. Posłowie muszą zadowolić się tylko dietami za dnię obrad Sejmu i Senatu”.

Kraj najniższych poziomów

„Tygodnik Rolniczy” (Nr. 5—6) publikuje pod powyższym tytułem artykuł, w którym czytamy:

„Przykład dopomoże nam do bliższego wyjaśnienia naszej myśli. Przypuśćmy, że procentowy przyrost roczny pewnych wartości, posiadanych przez Polskę A, wynosi 2 proc., zaś posiadanych przez Pol-

skę B — 10 proc. Różnica kolosalna! Ale Polska A dysponowała tysiącem jednostek wartości, a Polska B — dziesiątkiem. Po roku stan posiadania wyrażać się będzie w liczbach 1020 i 11, a zatem różnica w stanie posiadania, pomimo rozpiętości w tempie, zwiększy się na korzyść Polski A”.

Pałacomania

„Zielony Sztandar” zwraca uwagę na zamrażanie funduszów PBR:

„Państwowy Bank Rolny nabył w Grudziądzu budynek za pół miliona zł. W budynku tym mieści się oddział tegoż Banku na województwo pomorskie. Obecnie oddział Państ. Banku Rolnego przeniesiony został z Grudziądza do Torunia, gdzie ma być wybudowany nowy gmach kosztem około miliona zł. Plac pod budowę został już kupiony.

Od szeregu już lat uzyskanie pożyczki w Państwowym Banku Rolnym jest dla chłopów wręcz nie możliwym. „Nie ma pieniędzy”. A ileż to pieniędzy ulokował Bank Rolny w swoich gmachach — i jak widać — nadal jeszcze lokuje”.

Anonimowi dentyści

Dotychczas mówiło się przeważnie o anonimowym przemyśle. Okazuje się, że są także w niektórych miastach anonimowi dentyści. Oto pewien abonent „Dziennika Poznańskiego” skarży się, że w różnych punktach miasta znajdują się zamaskowane gabinety dentystryczne, w których różni oszuści przyjmują naiwnych pacjentów, wykorzystując ich nieświadomość.

„Ludzie zwabieni bardzo niskimi cenami zasilają tego rodzaju „gabinety”, w których leczenie może narazić na przykre następstwa chorobowe. Warto by było, aby prawdziwi dentyści wystąpili energiczniej przeciwko tej szkodliwej dla nich działalności praktyce różnych pokątnych i domorostłych „stomatologów”.

Kosztowne pożyczki

Dział budżetu Państwa na r. 1938 pod tytułem „Długi” przeznaczona na obsługę tego działu 225 miln. zł., z tego na długi wewnętrzne 130 miln. zł., na zagraniczne i poręki 96 miln. zł. Z sumy tej idzie na spłatę kapitału 70 miln. zł., na odsetki 155 miln. zł.

Dział „Długi“ nie obejmuje jednak długów wszystkich. Reszty i to nie małej, szukać trzeba żmudnie po wszystkich resortach budżetu.

Oto niektóre pozycje większe:

1. Plany finansowo-gospodarcze przedsiębiorstw, monopoli i funduszy państwowych przewidują na obsługę długów emisyjnych 12.679.000 zł., z tego na kapitał 5,3 miln. zł., na odsetki 7,4 miln. zł.

2. Kolej przewiduje na spłatę pożyczek 67,4 miln. zł., z tego na kapitał 48,2 miln. zł., na odsetki 19,2 miln. zł.

3. Poczta przeznaczą na długi 6,4 miln. zł., z tego na kapitał 5,4 miln. zł., na odsetki 1 miln. zł.

4. Fundusz Pracy przeznaczą na obsługę pożyczek 11,6 miln. zł.

5. Państwowy Fundusz Drogowy przewiduje na długi 23,8 miln. zł., w tym na odsetki od 160 miln. zł. — 9,6 miln. zł.

6. Ministerstwo Komunikacji za roboty wodne zapłaci 7 miln. zł., w tym odsetki od 35,3 miln. zł. — 2,1 miln. zł.

7. Ministerstwo Rolnictwa zapłaci 4,1 miln. zł. na raty i odsetki od robót melioracyjnych — jego Fundusz Obrótowy Reformy Rolnej zapłaci 8,1 miln. zł. na poczet starych zobowiązań.

8. Fundusz Kwaterunku Wojskowego preliniuje na raty i procenty 2,5 miln. zł., Monopol Tytoniowy 1,7 miln. zł. (poza obsługą pożyczki włoskiej w sumie 3,7 miln. zł.) Zdrojowiska ponad 1 miln. zł., Ministerstwo Spraw Zagranicznych 1,8 miln. zł. na zaległości zagraniczne z tytułu opieki nad emigrantami.

9. Ministerstwo Przemysłu i Handlu za Gdynię i inne około 10 miln. zł.

10. Prawie każde ministerstwo preliniuje najrozmaitsze spłaty rat od pożyczek i odsetki na sumy, razem wielomilionowe.

11. Rząd winien jest za akcję zleconą Państwowym Zakładom Przemysłowym Zbożowym ponad 80 miln. zł. Musi zapłacić przynajmniej kilka miln. zł. tytułem odsetek.

12. Ministerstwa mają niezapłaconych rachunków za poprzedni okres budżetowy na sumę ponad sto milionów zł.

Nie wszystko da się ściśle obliczyć i ustalić. Nie będzie jednak przesady, jeśli zgrubsza stwierdzimy, iż budżet państwa na r. 1938—39 przewiduje na spłatę długów i procentów razem około 400 miln. zł., z tego zaś na opłatę odsetek idzie co najmniej połowa, to jest 200 miln. zł.!

Budżet państwa nie przewiduje zupełnie zapłaty ani rat, ani odsetek od długów powojennych wobec państw zwyciężonych, a głównie Stanów Zjednoczonych, Anglii, Francji i Włoch. Jest to wydatek roczny na sumę około 100 miln. zł., w tym odsetki wynoszą około 75 miln. zł. Budżet państwa realizuje natomiast korzyści spadku kursu walut obcych, dolara, funta, franka, na czym zarobek co roczny skarbu państwa wyniesie jakieś 50 miln. zł.

Gdyby nie te szczęśliwe okoliczności zagraniczne, tegoroczny budżet państwa musiałby przeznaczyć na spłatę rat ponad 200 miln. zł., na odsetki ponad 300 miln. zł. — razem ponad pół miliarda zł.

Jeśli państwo będzie dalej brnąć w długi — w ciągu trzech lat dojdziemy, mimo ulg zagranicznych, do sumy pół miliarda zł. rocznie na „obsługę długów państwa“. Da to rocznie 15 zł. na głowę każdego obywatela kraju.

Kartofle i chleb

Według sprawozdania wydziału środków żywności w Związku nowojorskich kupców przypada przeciętnie na głowę 10-milionowej ludności Nowego Jorku w ciągu roku: 24 funtów masła, 6,5 f. kakao, 20 tuzinów jaj, 130 l. mleka i śmietanki, 43 f. drobiu, 162 f. mięsa, 50 f. ryb, 506 f. jarzyn i owoców. Na podstawie tych cyfr — twierdzi dalej sprawozdanie — można uważać, że ludność Nowego Jorku należy do najlepiej odżywianych na świecie. Odżywianie jej jest też lepsze, niż w jakimkolwiek innym mieście Ameryki.

W porównaniu z powyższymi liczbami przeciętne, jakie przypadają na głowę ludności któregośkolwiek miasta polskiego, wyglądają niezmiernie chudo. Górujemy niewątpliwie tylko w dwu rodzajach pokarmu nawet nad bogatym Nowym Jorkiem: pod względem spożycia ziemniaków i żytniego chleba.

Mościce i Chorzów

„Przegląd Gospodarczy“ analizuje na podstawie dotychczas ogłoszonych sprawozdań rachunkowych, gospodarkę państwowych fabryk w Mościcach i Chorzowie. Czytamy tam, co następuje:

W 1933—34 r., który stanowił w Polsce bodaj, że dno kryzysu, Mościce i Chorzów osiągnęły zysk brutto w wysokości zaledwie 3,2 miln. zł. W latach następnych wynik ten uległ poprawie, wynosząc kolejno 4,1 5,2 i 13,2 miln. zł. W 1936—37, rentowność przedsiębiorstwa uległa dalszej poprawie i w rezultacie Zakłady przyniosły zysk brutto większy od sumy zysków brutto za trzy lata poprzednie.

Oczywiście, zysk netto, wygospodarowany w okresie 1936—37, jest mimo wszystko jeszcze niezbyt znaczny i w stosunku do kwoty kapitałów zakładowych przedsiębiorstwa (130,1 miln. zł.) stanowi tylko 3,9 proc. Warto tu jednak zauważyć, iż wyniki finansowe Zakładów w okresie 1936—37 zależne były w dalszym ciągu od niewykorzystania w pełni zdolności wytwórczej obu fabryk (w Mościcach poziom zatrudnienia wynosił 83 proc. całkowitej zdolności wytwórczej, a w Chorzowie 53 proc.). Z drugiej atoli strony należy także uwzględnić okoliczność, o której wspomina Kontrola Państwowa w swym ostatnim Sprawozdaniu, mianowicie, iż „przy likwidacji w 1933 r. Chorzowa i Mościc, w związku z ich zjednoczeniem, majątki tych fabryk przeszacowano i wartość ich obniżono o 94 miln. zł.“ (Chorzowa o 56 mil., a Mościc o 38 miln.). Po wprowadzeniu tej liczby do bilansu osiągnięty w 1935—36 r. zysk netto stanowiłby zaledwie 2,3 proc. kapitałów zakładowych.

Trzy osoby w jednym łóżku

„Sprawozdanie Wojewódzkiego Związku Międzykomunalnego Opieki Społecznej w Krakowie z działalnością za rok 1936/37“ omawia m. in. budowę domów dziecka, domów ludowych i społecznych, osiedli robotniczych i sierocych, a przede wszystkim wodociągów i studni. Czytelnikowi, któremu podniosą się ze zdziwienia brwi na wieść o akcji zakładania studzień i to w Małopolsce, gdzie stosunki cywilizacyjne i sanitarne są w wyobrażeniu przeciętnego człowieka wcale znośne w porównaniu z Polesiem lub Wołyniem, należałoby przytoczyć sprawozdania lekarzy, pełniących z ramienia Związku ciężką i ołtarzną pracę niesienia zdrowia ośrodkom wiejskim. Związek uruchomił bowiem tzw. Lotne Wiejskie Ośrodki Zdrowia. Oto wyjątek ze sprawozdania:

„Śmiertelność dzieci na wsi jest olbrzymią; w dwóch największych wsiach powiatu krakowskiego tj. Rybnej i Kaszowie do siódmego roku życia wymiera ponad 50 procent dzieci. W Morawicy, śmiertelność ta dochodzi do 30 procent.

Wieś nie ma żadnej opieki nad matką i dzieckiem. Dzieci szkolne na wsi są zupełnie pozbawione opieki lekarskiej.

Gruźlica na wsi jest chorobą częstą, ze względu zaś na warunki sanitarne i mieszkaniowe wsi, bardzo groźną. Stan za-
gruźliczenia wsi polskiej ani lekarzom ani urzędowym opiekunom
zdrowia wogóle nie jest znany! To samo dotyczy jaglicy!

Przyczyn zgonów na wsi nie stwierdza lekarz, tak, że nie wiemy nawet na co choruje i umiera chłop.

Ponad 70 procent mieszkań wiejskich, to mieszkania jednoizbowe o jednym oknie. W izbie takiej przeciętnie mieszka pięć osób! Na jedno łóżko przypada przeciętnie trzy osoby.

Są duże wsie w powiecie krakowskim, zajmujące nawet poczesne miejsce w naszym przemyśle mleczarskim, które nie mają ani jednej porządnej studni! Wodę piją z przepływającego przez wieś potoku.

Czy w tych warunkach ma rozwijać się przysłowiowa „tężyzna” polskiego chłopca?

Komisje poborowe z roku na rok coraz mniej się tą tężyzną entuzjasmują.

Myliłby się jednak ktoby sądził, że wieś polska nie dba na swój sposób o zdrowie, że się nie leczy.

W każdej wiosce grasują najrozmaitsi znachorzy, cudownymi miksturami lecząc wszystkie choroby rozpoznawane „z ręki”, albo „z moczu”. Podbili oni wieś, dostosowawszy się świetnie do psychiki i chudej kieszeni chłopskiej”.

„PRECZ Z NAMI!”

Atak kupiectwa na... kupiectwo

Centralny Związek Detalicznego Kupiectwa Chrześcijańskiego R. P. opublikował „komunikat prasowy nr. 20/37”, który dotyczy „podwójnych korzyści z Kiermaszów”.

W komunikacie tym Związek czyni następujące odkrycia:

„Wskutek wielkiego rozdrobnienia placówek handlowych i nieubłaganej walki konkurencyjnej, zaopatrywanie sklepu w towar odbywa się wyłącznie za gotówkę. Zubożałe kupiectwo, właściciele najmniejszych sklepów nie mogą jednak w znacznym odsetku zaopatrywać się od razu w większe ilości potrzebnego im towaru, wskutek czego obok legalnych hurtowni powstały nielegalne hurtownie będące w rzeczywistości większymi, zamożniejszymi sklepami, obficie zaopatrzonymi w towar. Rzecz jasna, zaopatrywanie się w towar w takich półhurtowniach jest o wiele droższe, koszt towaru jest bowiem obciążony nie tylko zarobkiem hurtownika, lecz i zarobkiem sprzedającego detaliście towar zakonspirowanego hurtownika”.

Dalej następuje kwiatek stylistyczno-gramatyczny, świadczący o tym, że detaliści chrześcijańscy w niezbyt wielkiej zgodzie żyją ze swym językiem ojczystym: „Zakonspirowanych hurtem zajmują się przeważnie kupcy żydowscy, którzy uprawiając ten proceder dopuszczają się do oszustw podwójnego rodzaju: Po pierwsze nie wykupują odpowiednich świadectw przemysłowych, przez co narażają na stratę skarb państwa, ukrywają w sprytny sposób swe rzeczywiste obroty, czym ponownie oszukują skarb państwa, poza tym zaś starają się wszelkimi środkami oszukać zaopatrującego się u nich w towar kupca, sprzedając mu więc mokrą sól i cukier, podwyższając w ten sposób wagę, dostarczają perfumowanej herbaty, sfalszowanego pieprzu i tp.”

Detaliści chrześcijańscy pojmują jednak szczytnie nie tylko swe obowiązki jako hurra-patrioci, ale i na swój ciekawy sposób rozumieją cele i zadania kupiectwa.

Oto np. kiermasze, urządzone przez detaliczne kupiectwo chrześcijańskie „dają podwójne korzyści”.

Z jednej strony dają możliwość rozwinięcia przemysłowcom własnych biur sprzedaży hurtowej, dzięki czemu przemysłowcy również uniezależniają się od pośrednictwa.

Z drugiej strony zaś korzystają konsumenci, dostają bowiem dzięki nawiązaniu bezpośrednich stosunków między kupiectwem a przemysłem towar pierwszorzędnej jakości po niewygórowanych cenach, niższych wskutek ominięcia „pośrednictwa”. Ostatecznie można zrozumieć intencje niektórych dygnitarzy państwowych, nakazujących walkę „ze zbędnym pośrednictwem”. Można taką chęć omijania kupiectwa tłumaczyć starą, odwieczną antypatią do stanu kupieckiego, można analogiczną niechęć ze strony przemysłu i rolnictwa do kupiectwa usprawiedliwić błędami rozumowania „inżynierskiego”, nakazującego bezpośredni kontakt producenta z konsumentem, z ominięciem „zbędnego pośrednictwa”. Ale skąd do kupiectwa ten atak na funkcje kupieckie? Do jakiego zaciętrzewienia i straty poczucia miary dojść trzeba, aby w szaleńczym szczuciu nie dostrzec, że wywieszają się właściwie baślo „precz z nami”?

Żywy wał niemiecki

Wyteżona akcja rządów narodowo-socjalistycznych w kierunku umocnienia elementu chłopskiego na terenie wsi niemieckiej dała w minionych 4 latach pokaźne rezultaty, przyczyniając się istotnie do poważnego zredukowania pędu ze wsi do miast wzgl. nawet do odwrócenia drogi tego charakterystycznego dla Niemiec powojennych zjawiska, t. zn. do przeprowadzenia akcji powrotu mieszkańców miast do pracy na roli.

Jedną z form tego rodzaju kontrakcji niemieckich czynników rządowych była działalność osiedleńcza, w której ramach dokonywało się tworzenie nowych osad włościańskich wzgl. umacnianie (powiększanie) gospodarstw karłowatych. W tej dziedzinie mamy w Niemczech do zanotowania na przestrzeni ostatnich 4 lat stworzenie z obszaru ziemi, wynoszącego blisko 50.000 ha, ca. 1.500 nowych osad i „umocnienie” ca. 6.000 gospodarstw karłowatych. Interesujący w tych cyfrach jest fakt, że na prowincje graniczące z Polską, przypada ponad 45 procent obszaru, 40 procent nowych osad i 25 procent umocnionych gospodarstw karłowatych. Z faktu powyższego wynika jasno i wyraźnie, że główny wysiłek niemieckiej działalności osiedleńczej na przestrzeni ostatnich 4 lat został położony na stworzenie mocnego wału chłopskiego nad granicą polsko-niemiecką.

Dalszą formą umacniania wsi, zwłaszcza obszarów położonych na wschodzie Rzeszy, jest kierowanie tam z miast Niemiec zachodnich i Górnego Śląska młodzieży, odbywającej t. zw. służbę na wsi (Landdienst) bezpośrednio po absolwowaniu szkoły powszechnej. W akcji tej chodzi o czynnik niemieckim o silniejsze związanie tego elementu miejskiego z wsią i nakłonienie go do pozostania na roli. Wyniki akcji Landdienstu za rok 1937 potwierdzają w dużym stopniu powyższe przewidywania: okazało się bowiem, że na kilkanaście tysięcy młodzieży w r. 1937 ca. 80 procent w różnej formie wiąże się na stałe z wsią. Również i tu trzeba podkreślić, że najwyższy kontyngent młodzieży z Landdienstu osiedla się na pograniczu polsko-niemieckim.

Żywy wał chłopów niemieckich wyrasta powoli nad granicą polską. Zjawisko powyższe nie może być przez Polskę zlekceważone. „Depesza”.

Kalendarzyk podatkowy na marzec

Do dn. 7 marca — podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę, wypłaconych przez służbodawcę w lutym r. b.

Do dn. 15 marca — II rata zryczałtowanego podatku przemysłowego od obrotu za r. 1938, płaconego przez drobne przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe.

Do dn. 25 marca — zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy od obrotu za r. 1938 w wysokości podatku, przy-

padającego od obrotu, osiągniętego w lutym przez wszystkie przedsiębiorstwa, obowiązane do publicznego ogłaszania sprawozdań o swych operacjach, lub do składania sprawozdań do zatwierdzenia, a z innych przedsiębiorstw przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kategorii, oraz przemysłowe I—V kategorii, prowadzących prawidłowe księgi handlowe.

Ponadto płatne są w marcu zaległości odroczone lub rozłożone na raty z terminem płatności w tym miesiącu, oraz podatki, na które płatnicy otrzymają nakazy płatnicze z terminem płatności również w tym miesiącu.

Eliminowanie przedstawicieli handlowych

Nasza opinia gospodarcza, która tak żywo interesuje się wszystkim, co tylko ma wpływ ujemny lub dodatni na życie gospodarcze, nie zwróciła dostatecznej uwagi na pewne posunięcia, wynikające z projektu ustawy o podatku obrotowym. Projekt ten, jakkolwiek wychodzi z innej definicji obrotu, niż dotychczas, utrzymuje jednak w ogólnym zarysie dotychczasową klasyfikację płatników i zasadę ich opodatkowania. Nowością w tym projekcie jest natomiast wprowadzenie zasady opodatkowania obrotów ziemiopłodami, a ponadto obrotów wynikających z czynności agentów handlowych, pośredniczących przy imporcie oraz posiadających składy konsygnacyjne firm krajowych.

Czynności agenturowe przy imporcie podlegały dotychczas obciążeniu podatkiem obrotowym od wynagrodzenia (provizji) osiągniętego za te czynności. Projekt ustawy o podatku obrotowym w art. 6 p. 5 wprowadza w tę dziedzinę zmianę natury rewolucyjnej, ustala bowiem, że **agenci importowi mają opłacać podatek od pełnego obrotu towarowego, przy którym pośredniczą tak, jak gdyby obrót ten był donywany przez nich na rachunek własny.**

Aby zilustrować tę zmianę na przykładzie, wskażemy, że przedstawiciel, którego provizja wynosi 3 proc., dokonawszy transakcji na 1.000.000 płaci obecnie podatek od wynagrodzenia prowizyjnego zł. 30.000 według stawki 6 proc., t. j. **zł. 1.800.** W zmienionych warunkach ten sam przedstawiciel handlowy musiałby zapłacić podatek obrotowy od obrotu zł. 1.000.000, t. zn. według stawki 1,3 proc. wzgl. 1,7 proc., czyli **zł. 13.000 lub 17.000 złotych, t. zn., że musiałby zapłacić tytułem podatku połowę otrzymanego wynagrodzenia.** Jest rzeczą oczywistą, że takiego obciążenia, które przy niższej provizji będzie jeszcze silniejsze, a nie będzie specjalnie lżejsze przy provizji nieco wyższej, gdyż można przyjąć, iż na ogół provizja przedstawiciela handlowego nie przekracza 5 proc. (przy wyrobach gotowych) — **nie wytrzymają żadna placówka agenturowa.**

Na tym przykładzie widać, że zamierzenia projektu idą albo w kierunku **usunięcia przedstawicieli handlowych jako ogniwa pośredniczącego przy imporcie**, albo też mają na widoku, że **podatek obrotowy zapłaci kto inny**, aniżeli przedstawiciel, a więc bądź dostawca, bądź konsument.

Dzięki wytrwałej działalności polscy przedstawiciele handlowi dopięli tego, że przy zaopatrywaniu naszego kraju w towary importowane **zostało prawie całkowicie wyeliminowane pośrednictwo zagraniczne**, a wynagrodzenie za czynności pośredniczące, które dawniej zostawało zagranicą, zasila nasz bilans płatniczy, i to sumą niebagatelną, bo wynosząca około 30 milionów złotych rocznie.

Rzecz prosta, że w razie wyeliminowania polskiego przedstawiciela handlowego przy imporcie w drodze zarządzeń podatkowych, **znowu na jego miejsce przyjdzie pośrednik zagraniczny**, który przybywać będzie do kraju jako wojażer firmy zagranicznej, wysyłany bądź przez producenta, bądź też przez specjalnie powstałe zagranicą centrale przedstawicielskie dla obsługi polskiego rynku. Wojażer taki nie płacąc tutaj żadnych podatków, ani też nie ponosząc żadnych innych świadczeń na rzecz naszego gospodarstwa **zarabiał będzie zagranicą wynagrodzenie**, które dotychczas pozostawało w kraju.

Ubytek wpływów dewizowych oraz ubytek wpływów skarbowych z tego powodu jest oczywisty.

A teraz rozważmy pytanie, czy może podatek obrotowy od transakcji importowych **zapłaci eksporter**, przekazując na ten cel swemu przedstawicielowi potrzebne fundusze. Tego rodzaju ewentualność wydaje się mało prawdopodobna. Przede wszystkim na przeszkodzie temu stanęłaby konkurencja pomiędzy eksporterem pracującym za pośrednictwem przedstawiciela w Polsce i eksporterem pracującym bezpośrednio lub przy pomocy wojażerów, a który przecież w tym wypadku wolny byłby od obciążenia swojej dostawy podatkiem obrotowym. Następnie jest mało prawdopodobnym, aby eksporter tak dalece był zainteresowany dostawą na rynek polski, żeby nie tylko dostarczać towar i to przeważnie na kredyt, ale jeszcze **wykładać z góry za podatek**, gdyż, jak wiadomo, podatek obrotowy pobierany jest z momentem dostawy, a nie z momentem płacenia za towar. Mogłoby to mieć miejsce jedynie przy tych nielicznych towarach, przy których zarobek producenta jest specjalnie wysoki (maszyny, przedmioty zbytku), natomiast jest zupełnie wykluczone przy towarach masowych lub giełdowych, przy których nieraz procent lub ułamek procentu decyduje o doświadczeniu do skutku.

Liczyć więc na to, aby podatek obrotowy uiszczył dostawca nie ma żadnych widoków i **Skarb Państwa z tej strony nie może liczyć.**

Pozostaliby więc jako ten, który poniósłby ciężar nowego podatku — **konsument krajowy**, który musiałby wziąć na siebie obowiązek uiszczenia podatku za eksportera. Byłoby to równoznaczne z **podrożeniem towarów importowanych**, a co nie może być żadną miarą pożądane z punktu widzenia interesów naszego przemysłu i handlu, gdyż, jak wskazuje statystyka importu, sprowadzane są do kraju przeważnie **towary służące do inwestycji**, niezbędne do produkcji oraz uszlachetniające nasz obrót handlowy.

Zamierzone więc zmiany podatkowe, nie dając żadnego efektu skarbowego **uderzą mocno w życie gospodarcze**, które dzięki wyeliminowaniu przedstawiciela handlowego, mającego siedzibę w Polsce, **bar-**

Podatki —
Prawo

dziej uzależni się od zagranicznego dostawcy i utrudni z nim kontakt.

Równocześnie zdeorganizowany zostanie wyrobiony już długoletnią praktyką aparat ułatwiający stosunki z zagranicznym eksporterem. Wskutek zaś zakłóceń, jakie z tego powodu wynikną dla naszego handlu importowego, powstaną niechybnie **trudności dla naszego eksportu**, torującego sobie z takim trudem drogę na rynki zagraniczne, a który nie ma przecież widoków powodzenia, o ile nasz import nie będzie się odbywał w warunkach normalnych i przy pomocy takiego aparatu technicznego, jaki jest powszechnie przyjęty zagranicą.

Wprawdzie projekt ustawy przewiduje, że towary sprowadzane za pośrednictwem przedstawiciela, a niezbędne dla rozwoju przemysłu i rolnictwa krajowego, według wykazu, który ustalił Minister Skarbu — **zawsze wolne będą od obciążenia podatkiem od pełnego obrotu**, lecz ta możliwość prawie wcale nie łagodzi ostrości projektowanej zmiany, gdyż z natury rzeczy wykaz powyższy może obejmować tylko produkty najbardziej elementarne i nieliczne.

Zamierzona reforma podatkowa dotyka również i przemysł krajowy, odbiera mu bowiem **możność utrzymywania składów konsygnacyjnych u przedstawicieli**, którzy w tym wypadku musieliby opłacać podatek obrotowy od pełnego obrotu towarowego, a nie od prowizji. Wywołałoby to podrożenie towarów o 1,3 proc. wzgl. o 1,7 proc., albowiem **podatek obrotowy raz musiałaby płacić fabryka, a drugi raz przedstawiciel handlowy**. Takie podrożenie towaru nie

może leżeć w interesie wzmocnienia obrotów wewnętrznych. Skład konsygnacyjny stanowi niezwykle korzystne ułatwienie dla kupca, który dzięki niemu nie potrzebuje magazynować u siebie nadmiernych zapasów towarów, unieruchamiając w nich swe środki obrotowe, albowiem ma możliwość w każdym czasie zaopatrywać się w składzie konsygnacyjnym na miejscu w miarę potrzeby; mógłby ktoś powiedzieć, kto nie orientuje się dobrze w praktyce życia handlowego, że przecież kupiec może i niewielkie ilości towaru sprowadzać bezpośrednio z fabryki i że wobec tego skład konsygnacyjny jest zbędny. Tak jednak nie jest. Drobnicowe przesyłki są kłopotliwe, pociągają za sobą wyższe koszty przewozu, utrudniają szybkość dostawy klientowi, niezależnie od tego, że podrażają koszty handlowe i wpływają na cenę towaru. Skład konsygnacyjny utrzymywany jest przez przemysłowca raczej wbrew jego interesom, bo zmusza go do utrzymywania znacznych stoków towarowych na rachunek własny. Jeżeli jednak to czyni, to czyni to ku wygodzie swego odbiorcy, uważając składy konsygnacyjne jako pożyteczny czynnik wzmocnienia obrotu.

Przepisy projektowanego podatku obrotowego zmierzają więc znów do **wyeliminowania z naszego życia gospodarczego pożytecznego czynnika**, wzmagającego wymianę i nadmiar bez żadnej korzyści dla Skarbu, bo przecież jest oczywiste, iż w **nowych warunkach podatkowych składy konsygnacyjne utrzymać się nie mogą**.

Książka

i Prasa

Dr. W. Gottlieb i Dr. K. Zagajewski:

Der Kaufmännische Schriftverkehr

Książnica-Atlas. Lwów—Warszawa. Str. 88. Zł. 1.60

Podręcznik dla kl. IV gimnazjów kupieckich, dla szkół przysposobienia kupieckiego i administracyjno-handlowego, do nauki drugiego języka obcego w II kl. liceów handlowych i administracyjnych oraz dla kupców detalistów.

Pożyteczna ta książeczka ukazuje się w nowej, gruntownie przerobionej postaci. Dla szkół niższego typu jest ona dotąd jedynym podręcznikiem korespondencji niemieckiej. Ma-

teriał ograniczono do detalicznego handlu towarowego i dostosowano ściśle do programu gimnazjum kupieckiego.

Nowością są liczne podobizny oryginalnych dokumentów handlowych i zwroty, względnie zdania wzorowe, uzupełniające teksty listów kupieckich, by uczeń mógł wybierać i ćwiczyć się w pewnej samodzielności. Słownik alfabetyczny zastąpiono notkami pod tekstem, co ułatwia uczniowi orientację. Zmiany te są celowe, ułatwiają pracę szkolną i starają się budzić większe zainteresowanie u ucznia. Tym samym książka działa nie tylko rozumowo, ale również na wyobraźnię, której w wychowaniu nowoczesnego polskiego kupca nie wolno niedoceniać.

Reklama — Organizacja

Jak sprzedać towar?

Kierownictwo znanego i poważnego magazynu krawatów, konfekcji i galanterii wydało do wszystkich pracowników tej firmy instrukcję w zakresie sposobu obsługi klienteli. Instrukcja ta, będąca wyrazem pogłębiającego się zrozumienia potrzeby i znaczenia umiejętnego zachowywania się sprzedawców — stanowi realny dowód postępu.

Poniżej drukujemy zalecenia, zawarte w instrukcji w obszernym skrócie. Redakcja.

CELEM NASZEJ FIRMY JEST SPRZEDAŻ TOWARU

By ta sprzedaż stała się jak najbardziej efektywna, winniśmy być w stosunku do klienta: uczciwi, uprzejmi, dokładni i szybcy. Zasady podstawowe, które podajemy poniżej, wskazują nam, jakim sposobem najłatwiej dojść do tego celu.

Niech one będą dla nas dewizą w postępowaniu z klientami.

PAMIĘTAJMY PRZY SPRZEDAŻY O KORZYŚCIACH, KTÓRE KLIENT NABYWA PRZEZ KUPNO

Sprzedawca myślący tylko o pozbyciu się jakiegoś to-

waru, bez uwzględnienia korzyści kupującego, popełnia kardynalny błąd, dzięki któremu może stracić stałego klienta oraz jego zaufania. Nigdy nie polecajmy towaru przynoszącego stratę, nabywcy, w jakiegokolwiek by to nie było formie.

BĄDZMY ENTUZJASTAMI NASZEGO ZAWODU!

Nic bardziej nie udziela się — jak entuzjazm! Traktujmy naszą pracę nie tylko jako obowiązek, lecz także jako umiłowany zawód, a co za tym idzie jako przyjemność. Bądźmy zawsze uprzejmi i uśmiechnięci, a zdobędziemy sympatię klientów i naszych towarzyszy pracy.

Często trudno jest zdobyć się na miły uśmiech i zainteresowanie się sprzedażą, gdy nasze myśli są pochłonięte troskami osobistymi, należy się jednak przezwyciężyć, okazać silną wolę i oderwać się myślą od wszystkiego co nie jest z naszą pracą związane.

Okazanie naszego zainteresowania pokazywanym towarem i entuzjazm do pracy ułatwią sprzedaż i zjedną klienta.

NIGDY NIE NALEŻY PROWADZIĆ ROZMÓW PRYWATNYCH W OBECNOŚCI KLIENTA

Rozmowy prywatne między współpracownikami winny być przerwane z chwilą podejścia klienta do naszego działu. Klient w chwili oglądania towaru życzy sobie skoncentrowania uwagi wyłącznie na swojej osobie.

POWITANIE KLIENTA

Zbliżamy się natychmiast do czekającego na naszą obsługę klienta. Witamy go z uśmiechem i największą uprzejmością.

Do klienta, który sam ogląda towar, zbliżamy się objaśniając jego cechy istotne.

W wypadku dużego napływu klientów i niemożności obsłużenia wszystkich przepraszamy czekających.

ZAPAMIĘTAJMY TWARZE KLIENTÓW

Niczym bardziej nie zjednamy sobie sympatii kupującego, jak wzmianką, że przypominamy go sobie z ostatniej bytności w naszym dziale, i zapytaniem, czy rzecz, którą u nas ostatnio kupił podobała mu się.

Klient wnioskując z naszych słów, jak bardzo przejęci jesteśmy naszym zawodem i nabiera do naszych rad zupełnego zaufania.

Próbujemy kupującego tak umiejętnie obsłużyć, żeby on zawsze chciał do nas powrócić. — Studiujemy indywidualne gusty, upodobania i uprzedzenia klientów.

Z UMIEJĘTNEJ OBSERWACJI KLIENTA MOŻEMY WYWNOSKOWAĆ O JEGO UPODOBANIACH I ŻYCZENIACH

Przed rozpoczęciem sprzedaży badajmy klienta — jego sposób bycia, ubrania, mówienia, jego zdanie o rzeczach, które mu pokazujemy. Pozwólmy mu wypowiedzieć się — naszym zainteresowaniem i entuzjazmem ośmielmy go do wypowiedzenia tego, czego żąda. Słuchajmy go uważnie — wyciągając odpowiednie wnioski z jego słów.

Bądźmy najpierw dobrymi słuchaczami, a następnie dobrymi doradcami. Usuwać sprzed oczu te artykuły, które nie podobają się klientowi. To ułatwia decyzję kupna.

NIE PRZERYWAJMY KLIENTOWI

Słuchajmy klienta uważnie i uprzejmie. NIGDY mu nie przerywajmy, nawet gdy swe żądanie wypowiada zbyt długo. Nie ponaglajmy go.

NIE ZAPRZECZAJMY KLIENTOWI

Często klient nie ma racji w tym co mówi. Weźmy pod uwagę, że każdy z nas robi błędy. NIGDY nie odmawiamy mu słuszności, gdyż zrażony może odstąpić od kupna. Starajmy się wtedy umiejętnie podkreślić dobre strony towaru, dyskretnie pomijając milczeniem nieistotne i mylne zarzuty klienta.

CZĘSTO NIE WIEMY W JAKIEJ CENIE WINNIŚMY POKAZAĆ TOWAR

W tym wypadku za wskazówkę niech nam służy następująca zasada: Pokażmy najpierw towary o średniej cenie oraz kilka przedmiotów o cenie wyższej. Z uwag klienta najprędzej zorientujemy się, jaka cena odpowiada jego możliwościom.

Nigdy nie sądźmy, że klient pragnie towaru o najniższej cenie, ponieważ jest skromnie ubrany lub żąda czegoś niedrogiego. Nie zadajmy fatalnego pytania: „W jakiej cenie Pan(i) sobie życzy?”, gdyż tym samym uniemożliwiamy sobie pokazanie towarów w cenie wyższej i zrażamy sobie wrażliwego klienta.

NIE MÓWMY ZA DUŻO O CENIE

W naszej rozmowie z klientem niech będzie najmniej wzmianek o cenie. Wspominamy o niej dopiero pod koniec kupna.

SPRZEDAJMY TOWARY WYŻSZEGO GATUNKU

Nie sądźmy, że klientowi idącemu za naszą namową i kupującemu towar droższy, aniżeli zamierzał, wyrządzamy krzywdę.

Dobrze dobrany droższy artykuł przyniesie tyle korzyści i radości, że to wyrówna różnicę w cenie.

Zważmy, że klient będzie nam długo wdzięczny zapomniawszy o wyższej cenie kupna za to, że podnosimy w pewnej mierze jego stopę życiową oraz za wyrabianie mu gustu i zmysłu krytycznego.

ZNAJMY NASZ TOWAR

Nasza Znajomość towaru i danie dobrej rady zjedna nam zaufanie i stałych klientów. Badajmy sami towar, prosimy o wskazówki, dotyczące gatunku towaru, starszych pracowników, czytajmy odpowiednie czasopisma. Nie starajmy się nigdy imponować klientowi naszymi wiadomościami, mówmy mu tylko o tych cechach pokazywanego towaru, którymi jest on zainteresowany. Przecież dopiero wtedy możemy sprzedawać ze zrozumieniem i okazywać entuzjazm towarom, których wartość jest nam znana. Bez znajomości towaru nie możemy być dobrymi sprzedawcami. Znajomość towaru oznacza: poznanie gatunku, kroju, praktyczności artykułu, mody itp.

Umiejętność sprzedawcy polega na zorientowaniu się ze słów kupującego, do którego z powyższych czynników przywiązuje on największą wagę i postarajmy się skoncentrować jego uwagę na tę właśnie cechę. Np. przy kupnie przez klientkę pończoch wskażmy na ich modny kolor i nadzwyczajną cienkość. Przy kupnie futra na dobre skóry, krój i t. p.

Pamiętajmy zawsze, żeby towar nabyty przez klienta w zupełności go zadowolil.

STARAJMY SIĘ POZNAĆ KLIENTA, TRAKTUJMY KUPUJĄCYCH INDYWIDUALNIE

Każdy klient jest inny. Jeden chce, żebyśmy dawali mu długie objaśnienia, inny woli być pozostawiony sam, żeby mógł swobodnie namyślić się. Niektórzy lubią, żeby im doradzano, nawet po powzięciu decyzji kupna, inni zaś tego nie lubią. Obserwujmy wyraz twarzy i ruchy klienta, starajmy się odkryć jego myśli, badajmy rezultaty każdego naszego wysiłku — wtedy dopiero zastosujmy odpowiednie metody.

SPRAWDZAJMY TOWARY ŻĄDANE PRZEZ KLIENTA

W wypadku braku żadanego przez klienta towaru pokażmy mu towary pod względem cech zasadniczych podobne do tamtych, podkreślając ich wielkie powodzenie u innych klientów. Gdy artykuły te nie zadowolą klienta, zaproponujmy sprowadzenie żadanego artykułu, po poprzednim porozumieniu się z kierownikiem działu.

Nie sugerujmy klienta do kupna podobnego artykułu — zostawmy decyzję jemu samemu.

POKAŻMY INNE TOWARY

Przy kupnie jednego towaru zaproponujmy klientowi inne, pozostające w pewnym związku z danym przedmiotem. Np. klientowi kupującemu koszulę pokażmy odpowiedni krawat.

Studiujemy zatem towary nie tylko w naszym dziale, lecz również w działach sąsiednich.

Zainteresujmy klienta artykułami nowymi wskazując na ich rewelacyjność.

Pamiętajmy, że umiejętne pokazywanie towaru może się przyczynić do zwiększonej sprzedaży.

Zwracajmy baczną uwagę na klientów, którzy po zakupie oglądają inne towary — często bowiem może nastąpić nowa sprzedaż.

Nigdy nie zatrzymujmy klienta śpieszącego się.

UPRZEJMOŚĆ I DROBNE PRZYSŁUGI ZJEDNUJĄ NAM KLIENTA

Drobne przysługi, jak np. związanie paczek klientowi, podanie krzesła, powiedzenie kilku słów dziecku, danie potrzebnej informacji i t. d. zjedną nam klienta.

Ta sama uprzejmość obowiązuje nas wobec wszystkich klientów bez względu na cenę i wartość przedmiotu kupionego.

ZMNIEJSZY ZWROTY I REKLAMACJE PRZEZ STARANNIEJSZĄ SPRZEDAŻ

Traktujmy również uprzejmie klientów, przychodzących do nas w celu zamiany towaru, zważmy, że sam fakt zamiany jest już dla większości z nich przykrością.

Celem uniknięcia zwrotów i zmian, przynoszących szkodę magazynowi, bądźmy uważni i staranni przy sprzedaży.

- a) zbadajmy czy towar jest bez błędów;
- b) dobierzmy odpowiednią wielkość;
- c) klienta kupującego upominek dla innej osoby zapytajmy o jej upodobania;
- d) zamówienia telefoniczne przyjmujemy uważnie;
- e) nigdy nie proponujemy klientowi wziąć jakiś towar na próbę — co najwyżej możemy zaproponować wahającemu się w wyborze klientowi odłożenie danego towaru na dzień lub dwa, celem dania czasu do spokojnego namysłu;
- f) nie proponujemy klientowi zwrotu towaru, z którego nie jest zadowolony.

KLIENTOWI KWESTIONUJĄCEMU NASZE CENY

Wytłumaczymy na czym polega różnica w cenie dwóch towarów podobnych, wskażmy na różnicę w jakości materiału wyrobu, a przekonamy go, że podobieństwo towarów o różnych cenach jest tylko pozorne. Klientowi twierzącemu, że widział ten sam artykuł w niższej cenie w innym sklepie, podziękujemy za informację, natychmiast powiadomimy o tym kierownika działu, którego obowiązkiem jest stwierdzenie na czym polega różnica w cenach.

ZAKOŃCZENIE SPRZEDAŻY

Po szczęśliwej zakończonej sprzedaży uprzejmie podziękujmy klientowi, zapytajmy, czy jeszcze w czymś mu okazać naszą pomoc.

Bądźmy równie uprzejmi wobec wszystkich klientów — czy kupili oni za dużą sumę, czy też za niską cenę, czy też wreszcie nic nie kupili.

ZAWSZE DOTRZYMUJMY OBIETNIC DANYCH KLIENTOWI

Niedotrzymanie ich podkopuje zaufanie kupujących do powagi firmy.

Nigdy nie wypowiadajmy naszego sądu o jednym kliencie wobec innych, gdyż ci będą pewni, że ich również wobec innych krytykujemy.

Zachowujmy wszelkie spostrzeżenia dla samych siebie.

ANALIZUJMY PRZYCZYNY, DLA KTÓRYCH KLIENT NIE KUPIŁ

Czyśmy nieumiejętnie rozmawiali z klientem? Czyśmy

mówili za mało, czy też za dużo? Czy dostatecznie znaleźliśmy przedkładany klientowi towar, żeby przekonać go o jego wartości?

Jeżeli towar, którego żądano nie był wystarczający, czyśmy zaproponowali inny?

Pytajmy nas samych — usiłujmy znaleźć prawdziwą przyczynę, dla której nie doszło do kupna.

Zdania dodatnie i ujemne, słyszane o naszej firmie, komunikujmy kierownikowi — ułatwi to usunięcie usterek, które uszły naszej uwadze!!!

Bądźmy w całym znaczeniu tego słowa dzielnymi współpracownikami".

Czy miałbym się dla pani ostrzyć?

W pięknym dużym lokalu w nowoczesnym domu ulokował się również nowoczesny sklep z nabiałem. Sprzedawca w białym płaszczu, stół sprzedażowy oddzielony taflą szklaną od kupujących, nabiał poukładany w oszklonych szafach... Sprzedawca ma jednak piękną fryzurę, której jeden — jakże kokieteryjny! — lok spada mu raz po raz na oko. Ale sprzedawca jest bardzo wytworny i wszystkimi palcami prawej dłoni czesze się co chwila, układając zarazem owe niesforne włosy w piękne fale...

Jednej z klientek bardzo się ów ruch nie podoba... Daje to poznać po sobie spojrzeniem pełnym abominacji, ale gdy sprzedawca tymi samymi palcami prawej ręki bierze kawałek sera, aby go położyć na wadze, klientka wybucha: „Ależ panie! Wciąż poprawia pan sobie czyprnę, a teraz dotyka pan sera! To nieapetyczne”.

Sprzedawca jest dobrze wychowany i zapytuje słodko: „Czy miałbym się dla pani ostrzyć?”

Nie, to nie jest potrzebne. Radzę mu, aby się nie strzygł, ale aby zmienić fach: powinien zostać fryzjerem lub nauczycielem tańca. W sklepie, jako sprzedawca — jest do niczego.

Targi Praskie

Wiosenne Międzynarodowe Targi w Pradze odbywać się będą w dniach od 11 do 20 marca 1938 r. W targach biorą udział firmy wszystkich gałęzi przemysłu czechosłowackiego, wystawiające tu nowe modele oraz próbki swych wyrobów. Zwłaszcza będzie na targach reprezentowany przemysł szkła i porcelany, przemysł galanterii metalowej, przemysł elektrotechniczny, maszynowy, mechanika precyzyjna, optyka, instrumenty muzyczne, przemysł chemiczny, przemysł włókienniczy, papier, przybory biurowe, skóry i wyroby skórzane, przemysł budowlany i t. d.

Oprócz przemysłu czechosłowackiego uczestniczą w targach liczne firmy zagraniczne.

Wizę na wjazd do Czechosłowacji zastępuje legitymacja targowa, potwierdzona przez odnośny czechosłowacki urząd przedstawicielski (Poselstwo lub Konsulat). — Legitymację można nabyć w Poselstwie Republiki Czechosłowackiej w Warszawie, ul. Koszykowa Nr. 18, w Konsulatach Czechosłowackich: w Krakowie, Lwowie i Kwasilowie Czeskim lub w przedstawicielstwach Targów, między innymi u p. inż. Józefa Waldmüllera, Warszawa, Al. Jerozolimskie Nr. 17 i u p. Pawła Wł. Hajka, Łódź, ul. Piotrkowska 199.

Uczestnicy korzystają na podstawie legitymacji z 50% zniżek na przejazd na kolejach czechosłowackich, jak również z 33% zniżek na kolejach polskich.

Redaktor naczelny: MIECZYSLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Odbito w Zakładach Graficznych „KOMPAS” w Łodzi, ul. Gdańska 130, tel. 126-37.