

W-ny Pan

ALBRECHT
w-m, Moimiuszki
Kraj. Związek

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

Rok 1.

Łódź, dnia 1 grudnia 1926 r.

Nr. 3.

Cena prenumeraty:	Adres Redakcji i Administracji:	Cena ogłoszeń:
Rocznej — — — — Zł. 14.—	ŁÓDŹ, Piotrkowska 73 — Telefon 170.	Cała strona — — — — Zł. 120.—
Półrocznej — — — — „ 7.—	Redaktor Naczelny przyjmuje w środy	Pół strony — — — — „ 65.—
Kwartalnej — — — — „ 4.—	od godz. 4—5 po poł.	Ćwierć strony — — — — „ 35.—
Numer pojedynczy — — — — „ 1.—	„GŁOS KUPIECTWA“	Ośma strona — — — — „ 20.—
	wychodzi 1 i 15 każdego miesiąca.	Szesnasta strony — — — — „ 12.—

TREŚĆ NUMERU:

Mercator: Nowy program gospodarczy: Bić!
Dr. R. O.: O zwrot w stosunku do handlu.
l. Tabaksblat: Zagadnienie przemysłu zarobkowego.
Adw. J. S.: Moratorium wekslowe.
Życie gospodarcze (część informacyjno-sprawozdawcza).
Przegląd ustawodawstwa gospodarczego.
Różne wiadomości.

Oleje:



automatyczny
 cylindrowy
 gazowy
 łożyskowy
 maszynowy
 motorowy
 pyłochłonny
 transformatorowy
 wiertniczy
 wrzecionowy i inne.

oraz BENZYNĘ wszelkich frakcji, NAFTĘ, PARAFINĘ i SMARY w wyborowych gatunkach — poleca w ładunkach cysternowych wprost z rafinerji i beczkowo ze składu w Łodzi

Galiczyjskie Towarzystwo Naftowe

„GALICJA” Sp. Akc. w Drohobyczu.

Przedstawicielstwo na Łódź i okolice

Łódzki Związek Handlowy

w ŁODZI, ul. Konstantynowska № 99.

Telefony: 15-60 i 11-88.

Hurtowa sprzedaż towarów bawełnianych

BRACIA HERMAN i S-ka

SPÓŁKA KOMANDYTOWA

ŁÓDŹ,

ul. Wólczańska 23. Telefony: 14-44, 28-12, 16-46.

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

Rok 1.

Łódź, dnia 1 grudnia 1926 r.

Nr. 3.

Nowy program gospodarczy: Bić!

W organie pół, czy ćwierć oficjalnym, „Głosie Prawdy”, zjawily się pod tytułem „Tych bić”, dwa artykuły „ekonomiczne”, które poruszają kwestję drożyzny, o której pisaliśmy w Nr. 1 naszego pisma.

Artykuł jest wielce charakterystyczny. Człowiek, który nie ma absolutnie pojęcia o ekonomice życia codziennego, z odwagą godną lepszej sprawy stwierdza z całą stanowczością, że jedyną kastą ludzi, której się w Polsce powodzi, to są — spekulanci, przywłaszczyciele tytułu dawnego kupca. Jest to polip, który zjada wszystkie zyski naszej pracy i producenta i konsumenta. Zyski obraca na spekulację walutową i towarową i spokojnie czeka na stosowną chwilę, by podciąć na giełdzie kurs złotego. On paskuje węglem, uniemożliwiając nabywanie go wyrobnikom umysłowym i fizycznym. Rząd sanacyjny musi się zająć tą sprawą.

Na kark spekulacji, tytułującej się handlem, spaść musi topór represji. Tych przede wszystkim trzeba bić!

W drugim artykule w tej samej sprawie redaktor naczelny „Głosu Prawdy” p. Stpiczyński wymienia, jako dalszy obiekt spekulacji, zboże. Przytacza zdanie p. Ministra Czechowicza, który w mowie swej zaznaczył, że indeks cen hurtowych wynosi 177, a cen datalicznych doszedł do 247 czyli, że rozpiętość pomiędzy hurtem a detalem wynosi 50%. Gniewa się p. Stpiczyński na współpracownika Tygodnika Handlowego p. Kołomyjskiego który ośmielił się polemizować z nim, wszechwiedzącym p. Stpiczyńskim, nazywa go człowiekiem tyleż płytkim ile pretensjonalnym, setki nieuków kołomyjskich nie potrafi obalić wymowy cyfr, wyrażających cenę tego samego artykułu detaliczną i hurtową. A dalej jest tak piękne wyra-

żenie... „kupiectwo nie będzie zmuszone uciekać się do pomocy kołowatych kołomyjskich, których rozum gospodarczy wystarcza do przenoszenia skrzyń, a pióro do przyklepania na nich etykiet. Spekulantów natomiast bić!”... i t.p.

Oto w głównych zarysach artykuł p. Stpiczyńskiego.

Normalnie myślący człowiek staje zdziwiony wobec wywodów pół czy ćwierć oficjalnego organu i z pewnym zawstyżeniem musimy dać odpowiedź na wywody dziennikarza, który tak dziwnie (nie chcemy użyć innego wyrazu) informuje swoich czytelników i spekulując na ich małe ekonomiczne uświadomienie, chce uchodzić za obrońcę ich interesów.

Przedewszystkiem kilka słów co do środka proponowanego przez p. Stpiczyńskiego: „Bić!” Skąd znamy ten okrzyk? Przecież nie jest on nam obcy. To przecież okrzyk wojenny „sojuza ruskaho naroda”, przecież to jest hasło, które z biegiem czasu i wypadków zmieniło się u komisarzy po borbie po spekulacji i kontrrewolucji w dosadniejsze „pod stienku na rastrjel”. To też był program gospodarczy. Jakie dał rezultaty, wiemy wszyscy. Chcemy tylko zaznaczyć, że zachodzi pomiędzy programem bolszewickim a programem p. Stpiczyńskiego pewne bardzo wyraźne powinowactwo ideowe: pod wpływem odmiennych warunków jest redaktor „Głosu Prawdy” mniej radykalny.

Na zasadzie jakiego materiału p. Stpiczyński feruje tak wielką karę.

Przypuszczaliby należało, że przy tak radykalnie postawionej sprawie, prokurator i sędzia w jednej osobie przytoczy cały szereg faktów, druzgocących oskarżonego. Niestety, nie znajdujemy żadnych cyfro-

wych danych, wspomina tylko p. Stpiczyński o zbożu i o węglu, które drożeją w niesłychany sposób. Zmusza to nas do zatrzymania się przy tych dwóch artykułach.

Jak wiadomo cena zboża znajduje się pod wpływem notowań giełd zagranicznych, i przyczyny, działające na jednej giełdzie na wyżkę cen, wywołują ten sam skutek na innych giełdach, dlatego wyżka na giełdach amerykańskich na żyto, która nastąpiła w przeciągu października, odbiła się na giełdzie warszawskiej i poznańskiej. Chicago notował w drugiej dekadzie października dol. 3,98 za 100 kg, a na ultimo dol. 5,09, czyli wyżej o niecałe 3%, prawie identyczne zjawisko widzimy na giełdzie warszawskiej (dol. 4,05 i dol. 4,16) i poznańskiej (dol. 3,91 i dol. 4,14). Widzimy więc, że ceny zboża normują się u nas według cen wszechświatowych, jest to zjawisko o którym wie każdy student, i które bardzo słusznie identyfikuje się z prawem fizycznym, obserwowanym przy naczyniach komunikujących się. I na to niema żadnej rady: ani biciem ani „razstrzałami” nie można złamać praw ekonomicznych. Kto to próbuje zrobić, łamie prędzej czy później kark.

Co do węgla sprawa przedstawia się jeszcze bardziej wyraźnie. Stał się on wobec strajku węglowego artykułem typowo eksportowym. W przeciągu sierpnia, września i października użyto w Polsce około 3 i pół miliona ton, a wywieziono przeszło 5 milionów ton. Dzięki presji rządu cena wewnątrz kraju była niższa niż eksportowa. W ręku rządu były bardzo poważne środki, możność powiększenia eksportowej taryfy przewozowej, a przede wszystkim możność narzucania kierunku wysyłki wagonów. Jak wszelkie środki nadzwyczajne, tak i wspomniane przedstawiają wielkie niebezpieczeństwo, gdyż są źródłem najbardziej wyrafinowanych nadużyć. Znane są fakty, że pociągi przeznaczone do wysłania w kierunku Warszawy i Łodzi, w czasie drogi zostały skierowane do Gdyni, lub Gdańska, że otrzymanie wagonów nie było rzeczą łatwą. Najlepszym dowodem, że nadużycia te przekroczyły zwykłą miarę, służyć może fakt, że został stworzony urząd komisarza węglowego, który jest, o ile wiemy, bezsilny wobec pokus, na które narażeni są funkcjonariusze kolejowi wszelkiej rangi. W tym stanie rzeczy, który nie może być nieznanym p. Stpiczyńskiemu, ten ostatni chce bić kupców!

Poza zboże i węglem p. Stpiczyński, jak to już powiedzieliśmy, innych artykułów handlu nie przytacza, zadawalnia się tylko powtórzeniem zdania p. ministra Czechowicza o rozbieżności cen hurtowych i detalicznych. Brzmi to dziwnie, ale niestety jest ściśle, że p. Czechowicz w swej pierwszej programowej mowie, wypowiedzianej w Sejmie, dopuścił się bardzo poważnego przeoczenia. Mówi p. Czechowicz, że indeks cen hurtowych doszedł do 177, a cen de-

talicznych do 247. Zdanie to wymaga bardzo poważnych sprostowań. Przede wszystkim dłaczego p. Czechowicz posługuje się indeksem złotowym, a nie indeksem złotym. Jeżeli ten pierwszy wynosi 177 to drugi wskazuje 102,3. Cytując pierwszy; należało wspomnieć o drugim.

Później p. Minister uważa za możliwe, zestawiając indeks hurtowy (177) z indeksem detalicznym (247) twierdzić, że rozpiętość pomiędzy hurtem a detalem wynosi 50%. To twierdzenie nie jest w zgodzie z pojęciem o indeksach. Indeks, czyli wskaźnik pokazuje w danym wypadku, o ile ceny poszły w górę, a więc ceny hurtowe mniej poszły w górę, niż ceny detaliczne, ale, zestawiając 177 z 247, porównujemy się dwie wielkości niewspółmierne i obliczona na zasadzie przytoczonych wskaźników rozpiętość cen jest fałszywa. Również twierdzenie p. Czechowicza, że tak wyliczona 50% różnica nigdzie nie jest obserwowana jest dowolna.

Wiemy z danych, przytaczanych w art. „Drożyzna” (Nr. 1 „Głos Kupiectwa”) że farmer amerykański dostaje 30 centów za tę ilośći kartofli, która jest sprzedana w Nowym Jorku za dolara.

Wogóle kwestja cen i kalkulacji musi być u nas zbadana. Dotychczas tylko dzięki wysiłkom wydziału handlowego uniwersytetu Howarda zdołano w Stanach Zjednoczonych przy udziale wysoce uświadomionego i współczesnego kupiectwa i przemysłu zebrać materiał, w należyty sposób oświetlający problemat kosztów i cen. Są to kwestje bardzo zawile. Każdy artykuł posiada bowiem tyle osobliwych cech, że bez należytego przestudjowania nie wolno wygłaszać uogólniań, jak to zrobił p. Czechowicz, gdyż każde nieostrożnie wypowiedziane zdanie wśród sfer mniej uświadomionych wywołać może zamęt. Najlepszym dowodem, że p. Stpiczyński, powołując się na zdanie p. Ministra Czechowicza, doszedł do stworzenia programu gospodarczego „Bić!”. Nie ulega kwestji, że należy powitać z uznaniem inicjatywę rządu powołania do życia instytutu naukowego, badającego ceny.

Nie wezmą nam nasi czytelnicy chyba za złe, że nim ten instytut zacznie pracować, my na własną rękę przeprowadzimy kilka badań, które rzucą pewne światło na poruszony temat. Zaznaczamy na wstępie, że według wyliczeń amerykańskich należy w dużych domach towarowych, będących poniekąd ideałem detalicznej sprzedaży, koszta generalne (bez obrotowego podatku nieznanym w Stanach Zjednoczonych) w przybliżeniu określić na 25% od obrotu. Cyfra ta nam jest potrzebna, aby oświetlić dane, które przytoczymy poniżej. Podkreślamy, że nie rościmy pretensji do zupełnie ścisłego zgłębienia problematu.

Różnica pomiędzy ceną hurtową białych towarów bawełnianych a ceną detaliczną (na metry) wynosi najwyżej 15%, przy deseniowym towarze dochodzi do 25%.

Rozpiętość cen przy towarach wełnianych dochodzi do 30%. Uzasadniamy tę wyższą stopę tą okolicznością, że towar wełniany, przeważnie sezonowy podlega modzie, wskutek czego ryzyko straty w razie pozostania na składzie jest znaczne, pozatym pozostałe mniejsze odcinki trudno bardzo sprzedać po normalnych cenach.

Cukier w hurcie sprzedawany jest w cenie 126 zł. 50 gr. za 100 kg. (bez opłat stemplowych i podatków), przyczem

cena loco cukrownia wynosi zł. 80,—	
akcyza	38,50
worek	2,—
koszta transp. do Łodzi	4,23 + 5% za kryty wagon

Cena cukru w detalicznej sprzedaży wynosi 1,30 za 1 kg., czyli zysk detalisty wynosi 2,8% pozatym pozostaje stary worek wartości zł. 1,50 co stanowi 1,4%.

Zakłady Solvey'a w Polsce sprzedają 100 kg. worek sody franko skład odbiorcy po 34 zł., detalista sprzedaje na kilogramy sodę po 40 gr. za kg., czyli zarabia brutto 17,7%, do tego dochodzi wartość worka co stanowi 4% oraz ewentualne powiększenie się wagi wskutek hygroskopijności sody, co ocenić można na 5%, a więc rozpiętość ceny hurtowej i detalicznej jest 17,7%, a zysk detalisty powiększa się o 9% wskutek ubocznych wpływów.

Narazie tylko te kilka przykładów, aby dowieść, że 50% rozpiętość jest fikcją. Zyski detalistów przy ścisłym badaniu okazują się w większości wypadków procentowo niższymi, niż koszta handlowe amerykańskich domów handlowych i dlatego panuje wśród nich nędza. Wystarcza zajrzeć do tak zwanych sklepików na bocznych ulicach, aby się przekonać o biedzie ich właścicieli.

Wracając do indeksów, zaznaczyć musimy, że ich wzrost zależny jest od tak wielu rozmaitych przyczyn, że wyciąganie wniosków z tego materiału bez krytycznego oświetlenia jest bardzo ryzykowne, badanie ich jest jednak nad wyraz ciekawe i pouczające.

W numerze 21 Wiadomości Statystycznych, z 5 listopada b.r. podane są indeksy cen detalicznych za październik, przyczem ceny 1914 r. są wzięte za 100.

Najwyższy indeks (złotowy) wykazuje sól: 350,— to znaczy, że sól dostarczana przez monopol solny i sprzedawana po cenach przez tenże monopol dyktowanych jest 3 i pół razy droższa niż była w r. 1914, mąka pszenna wykazuje 256,8 (mąka żytnia nie jest podana) chleb zaś, który przechodzi przez więcej rąk, wykazuje tylko 210,3, artykuły dostarczane przez wieś, jak n.p. kartofle wykazują 314,8, masło 249,4, jajka 244,4, natomiast cukier 180,6, węgiel 179,5, ryż typowy artykuł handlu importowego 201,5. Nasuwa się wiele refleksji i uwag, odciągających nas od tematu, a jest nim nowy program gospodarczy redaktora pół czy ćwierć oficjalnego organu p. Stpiczyńskiego.

Mamy wrażenie, że wymowa powyżej przytoczonych cyfr i faktów wykazała całą bezzasadność artykułów p. Stpiczyńskiego. Zapyta się może czytelnik słowami, które przed laty użył Poseł Prawdy (nie Głos Prawdy) „Poco taka duża armata dla zabicia tak małego wróbla?” Pytanie conajmniej słuszne, odpowiedź wobec tego konieczna. Geneza artykułów p. Stpiczyńskiego tkwi głębiej, niżby się zdawało. To nie temperament, który go poniósł. Nie bynajmniej! W nim tkwi atawistycznie ta głęboka pogarda dla handlu, która dyktowała postanowienie sejmowe z roku 1515, pozwalające szlachcie przywozić towary bez cła, a jednocześnie pozbawiające szlachectwa tych, którzy zajmują się handlem.

Prawo to było ciosem dla handlu polskiego, było zabójcze dla rozwoju miast i mieszczaństwa. Było więc fatalnym błędem. Grecka zasada „bis hamartein u sofou andros esti” (dwa razy się mylić nie jest oznaką mądrego człowieka) obowiązuje nie tylko oddzielnych ludzi, lecz narody. Chcemy by Polska uniknęła starych błędów, chcemy żeby mary z grobów nie powstawały, dlatego energicznie występujemy przeciwko zasadom zamierzonej przeszłości, skorygowanymi przez wschodnie koncepcje.

„Głos Prawdy” pomieszcza od pewnego czasu rubrykę „Przed stu laty”, w której przedrukowuje wiadomości dziennikarskie z przeszłego stulecia.

Niejednokrotnie byliśmy wdzięczni za ten pomysł, gdyż bawią nas te naiwne informacje, charakteryzujące początek XIX stulecia. Jeżeli zwyczaj ten się utrzyma, to za 100 lat artykuły p. Stpiczyńskiego zbudzą wśród czytelników jeszcze raz sensację i uśmieszek pełen wymownej krytyki dla jego koncepcji ekonomicznej.

Będzie miał duże powodzenie, przecież tylko o to chodzi.

* * *

Nakoniec p. Stpiczyński w Nr. 131 Głosu Prawdy z dnia 24 listopada, kiedy oddajemy do druku numer naszego pisma, zdecydował się dać dane, na zasadzie których trzeba bić kupców.

Wreszcie jest cyfrowy materiał i to, że źródła tak poważnego jak „Wiadomości Statystyczne”. Ale dat statystycznych czytać nie umie analfabeta pod względem ekonomicznym.

Wobec tego, że zasadniczo nie chcemy zabierać głosu w sprawach, o których dokładnie nie jesteśmy poinformowani, nie będziemy dyskutować w sprawie ziemniaków. Chcemy tylko zaznaczyć, że p. Stpiczyński przyjmuje jako cenę hurtową notowanie giełdy poznańskiej, a więc cenę franko stacja wysyłająca. Brać tej ceny bez uwzględnienia kosztów przewozu do Warszawy nie wolno.

Z mięsem p. Stpiczyński załatwia się jeszcze prościej. Bierze cenę żywej wagi wieprza i uznaje ją za cenę hurtową jednocześnie podaje cenę deta-

liczną wieprzowego mięsa, której w Wiadomościach Statystycznych znaleźć niemożna. Natomiast opuszcza cenę wołowego mięsa w hurcie zł. 2.20 i w detalu 2.55 co daje 16% rozbieżności cen hurtowych i detalicznych. Cyfra ta najwidoczniej jest dla p. Stpiczyńskiego niewygodna, wołał on wyliczyć na zasadzie swoistej i w nauce nie znanej metody 29%.

Przy węglu rozbieżność cen wynosi według p. Stpiczyńskiego aż 108%. Zobaczmy w co się zamieni ten potworny zarobek. Wyraźnie „Wiadomości Statystyczne” piszą, że cena jest franco kopalnia, ale to naszego ekonomisty nie obchodzi.

Tona grubego węgla franco kopalnia kosztuje
32.65 (według p. Stpiczyńskiego 33.60)

fracht do Warszawy około 15.—

zwózka do składu 8.—

razem 55.65

Cena detaliczna według „Wiadomości Statystycznych” 70 gr. za kilo czyli zysk stanowi 15.65 to jest 28%, bez uwzględnienia ewentualnego manka w drodze i ubocznych kosztów.

Również nieśmiesznie postępuje p. Stpiczyński

z kalkulacją nafty.

Najwyraźniej zaznaczają „Wiadomości Statystyczne”, że cena franco rafinerja bez podatku konsumpcyjnego wynosi zł. 27,50 za kg. (nie wiemy skąd p. Stpiczyński wziął cenę 29)

dochodzi podatek

konsumpcyjny 11.50

fracht 5.63

czyli razem 44.63

Hurtownik sprzedaje z wiedzą i zgodą kartelu naftowego, do którego należy i rządowa rafinerja po zł. 51.05 za 100 kg, a detalista po 60 gr. za 1 kg.

Zarobek hurtownika wynosi 15,7% detalisty 18%. Rozpiętość cen detalicznych i hurtowych 34,8% a nie 51% jak podaje p. Stpiczyński.

Pytany się na zasadzie powyżej skorygowanego materiału statystycznego, czy można dyskutować z p. Stpiczyńskim.

Mamy do czynienia albo z nieuctwem, albo ze złą wolą Tertium non datur.

Panie Stpiczyński, „fair play” wymaga żeby lepiej tasować karty.

Mercator.

oo

O zwrot w stosunku do handlu.

(Dokończenie)

Z Ameryki przyszedł nastrój przychylny dla handlu do Europy. I tu zresztą podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, zmianę w ocenie roli handlu zapoczątkowali teoretycy, a z czasem dopiero nieubłagana siła faktów spowodowała zwrot także w opinii ludzi praktyki, w opinii sfer przemysłowych. Jaskrawym, a wystarczającym chyba dowodem zmiany poglądów sfer przemysłowych niemieckich, najbardziej bodaj przedtem względem handlu uprzedzonych, jest stanowisko Związku Przemysłu Niemieckiego, określone nieśwobodnie we wrześniu 1926 roku podczas doniosłego zjazdu drezdeńskiego tegoż Związku. Dr. Silverberg, generalny dyrektor i wybitny członek prezydium najpotężniejszej organizacji przemysłowej w Niemczech, ujął tę doniosłą zmianę w opinii sfer przemysłowych niemieckich następująco:

„Syndykaty popełniały często błąd, polegający na chęci zatrzymania dla siebie zysków wielkiego handlu, ocenianych nadto zbyt wysoko; syndykaty zapominały, że należą do strony produkującej, że handel i podział dóbr tylko w tym stopniu wchodzi do ich zakresu działania, w jakim są funkcją producenta, tylko więc w formie sprzedaży z pierwszej ręki. Przedsiębiorstwa przemysłowe zorganizowane (t.z. zsyndykalizowane) i niezorganizowane przekonały się w końcu po poniesieniu wielu strąt, po zaniedbaniu rynku wewnętrznego, jak doniosło, nie dające się zastąpić, znaczenie dla produkcji posiada

zdolny do twórczej działalności, zainteresowany zarobkowo handel, zwłaszcza zaś wielki handel”.

Przedstawiciel wielkiego przemysłu niemieckiego nie łączy bynajmniej zbawiennej roli handlu dopiero ze stosunkami powojennymi. Przeciwnie stwierdza, że stosunek syndykatów i przemysłowców niezrzeszonych w syndykatach do handlu, stosunek, polegający na wyeliminowaniu t.z. pośrednictwa i przed wojną był w założeniu ekonomicznie błędny, dla całokształtu stosunków gospodarczych szkodliwy. Jeżeli jednak to szkodliwe działanie nie ujawniło się, to Dr. Silverberg dopatruje się przyczyny tego zjawiska w rozkwicie przedwojennym, kiedy to problem zbytu niemal nie istniał. Dopiero kryzys powojenny wszystkie bolączki wyolbrzymił, błędy uwydatnił, a tem samem ujawnił rolę, jaką handel odgrywa „ze względu na potęgowanie zbytu, na najtańsze zaspakowanie potrzeb, a wreszcie ze względu na pośrednictwo kredytowo-pieniężne pomiędzy producentem a ostatnim konsumentem”. Zmianę poglądów (Modernisierung der Auffassung) stwierdza Dr. Silverberg także w innych dziedzinach życia gospodarczego; przeprowadza przytem charakterystyczną wysoce analogję pomiędzy handlową organizacją syndykatów przemysłowych, a instytucjami rozdzielczemi rządowymi. „Podobnie jak one (państwowe zakłady handlowe) niesławnie zakończyły swój żywot w opinii powszechnej, tak i w sferach przedsiębiorców przemysłowych nastąpił doniosły i godny uwagi zwrot w

ujęciu i ocenie wartości handlu. Przemysł ponownie doszedł do przekonania, że handel mający za sobą tradycję stuleci oraz doświadczenie gospodarcze, jest nie tylko koniecznym czynnikiem pogłębiania zbytu i podziału dóbr, ale że nadto jest zjawiskiem zasługującym na najszersze poparcie, zjawiskiem, którego rozwój otoczyć należy baczną opieką". Jakżeż rażąco odbija się ta oficjalna opinia wielkiego przemysłu niemieckiego od poglądów i enuncjacji

przedstawicieli polskiego przemysłu! „Cieszyć się należy — kończy Dr. Silverberg swe znamienne przemówienie — że można ten zwrot w ustosunkowaniu do handlu stwierdzić”. U nas, niestety, zwrot ten nie nastąpił, to też walka o uwydatnienie roli handlu, o gruntowną zmianę stosunku przemysłu do organizacji zbytu winna być czołowym zadaniem organizacji kupieckich.

Dr. R. O.

—oo—

Zagadnienie przemysłu zarobkowego.

Wykazaliśmy w poprzednim artykule (vide Nr. 1 „Głosu Kupiectwa”), że do kategorii przedsiębiorstw pracujących ze stratą należą bezwątpienia zakłady pracujące zarobkowo. Postaramy się omówić obszerniej przyczyny, które doprowadziły do obecnego stanu.

Początkowo, gdy całe życie gospodarcze było tętmem pomyślnych konjunktur, a było to w czasach przed — i podczas — inflacyjnych, również i ta gałąź gospodarstwa żywiła się gorzkimi sokami inflacji, bo wraz z automatycznymi podwyżkami dla robotników podnosiły się również i ogólne ceny, pobierane przez tkalnie zarobkowe. Płacono zresztą chętnie każdą żadaną cenę, istniało bowiem zrozumiałe dążenie do tego, aby jaknajwięcej i jaknajprędzej produkować a płacono przecież tylko markami polskimi, które stanowiły przy ówczesnej dolarowej kalkulacji znikomą część wartości wyprodukowanego towaru.

Trwało to jednak tak długo, jak długo wogóle kapitał był mierzony ilością posiadanych metrów towaru.

Już w r. 1924, pierwszym roku poinflacyjnym, gdy nagła i konsekwentnie przeprowadzona stabilizacja waluty dokonała przewrotu w owej specyficznie-inflacyjnej matematyce, ludzie poprostu dowiedzieli się, że są biedakami, a wczorajsze miljardy pozostały tylko w wspomnieniach, rozpoczął się kryzys.

Oczywiście przemysł zarobkowy poszedł na pierwszy ogień. Łódzki „fabrykant bez maszyn”, niezwiązany niczem z warsztatem pracy, niemający obowiązków względem robotników, niemający prawie żadnej administracji, najłatwiej mógł wybrnąć z krytycznej sytuacji przez niezwłoczne zaniechanie dalszej pracy.

Masowe unieruchomienie małych przedsiębiorstw doszło wówczas do maksymalnej cyfry, bo objęło blisko 90% całego drobnego przemysłu, pracującego zarobkowo.

Ten stan rzeczy trwał przez niespełna półtora roku, bo aż do drugiej połowy 1925. W tym czasie niektórzy „fabrykanci bez maszyn” zaczynają powoli, jakby krocząc po omacku, uruchamiać tu i ówdzie swoje przedsiębiorstwa, szukając oczywiście w pierwszym rzędzie taniego źródła wyrobu. Wielka konkurencja, i konieczność dostosowania się do ducha czasu, który wymagał przede wszystkim jaknajtańszej produkcji, czyniły nietrudnym znalezienie tej taniej produkcji, tembardziej że, długotrwały kryzys zmusił również robotnika do podjęcia pracy na nowych zgoła warunkach.

Szczególnie dało się to odczuć u tak zwanych chałupników w sąsiednich miasteczkach. Przyjmowano robotę za każdą zaofiarowaną cenę, pomagano sobie w rozmaity sposób, aby tylko mieć pracy.

Właściciel fabryki w Łodzi nie mógł, oczywiście, stać zupełnie na uboczu i przyglądać się bezczynnie pracy konkurenta. Zmuszony był również podjąć pracę nie bacząc na to, że ceny nie pokrywają nawet wszystkich wydatków związanych z utrzymaniem fabryki, nie mówiąc już o jakimkolwiek bądź zarobku. Byle tylko pracować.

Od tego czasu upłynął już przeszło rok, a warunki w tej gałęzi przemysłu ani na jotę się nie zmieniły. Mimo świetnej w I-iej połowie bieżącego roku konjunktury dla średniego i małego przemysłu, przemysł zarobkowy nie mógł nawet osiągnąć takich warunków, przy których mógłby pracować bez deficytu.

Przyczyn jest wiele, ale najważniejszą bodaj jest ta, że przemysł zarobkowy niema należytej organizacji, wszyscy się boją jutra i nie chcą nawet sprawdzać kalkulacji swej, by się przekonać, że dokładają do przedsiębiorstwa, i że je powoli zjadają.

Niżej podane tabele najlepiej zilustrują zgodność faktycznego stanu z wywodami powyższymi.

Dla przykładu wzięliśmy kalkulację tygodniową tkalni zarobkowych trzech typów: małego, średniego i większego.

Tabela № 1. A.

Tygodniowy koszt utrzymania tkalni zarobkowej, składającej się z krosien angielskich 36-42					
		30 kr.	50 kr.	100 kr.	
		Z ł o t y			
1.	Personel techniczny : majster, urzędnik i pomoc	150	200	300	
2.	siła i światło	100	150	250	
3.	asekuracja maszyn	15	25	50	
4.	komorne	50	60	100	
5.	amortyzacja maszyn 5% rocznie	25	40	75	
6.	kasa chorych, fund. bezrob. ubezp. od nieszcz. wyp.	35	60	100	
7.	podatki państw. i komunalne	35	60	100	
8.	utensylja, koszta handl. i naprawy	40	75	125	
9.	urlopy 2 tyg.	25	40	75	
Złoty		475	710	1175	

Tabela № 2. A.

Tkalnia o 20 krosnach kortowych. Tygodniowy koszt utrzymania.		
1.	Personel techniczny: majster, pomocnik urzędnik i przewlakacz	250
2.	siła, światło, ogrzewanie	187
3.	asekuracja maszyn	25
4.	komorne i nadzór	100
5.	amortyzacja maszyn	90
6.	kasa chorych, fund. bezr., ubezp. od nieszcz. wyp.	60
7.	podatki państw. i komunalne	60
8.	utensylja, koszta handlowe i naprawy	65
9.	urlopy 2 tygodniowe	83
		920

Tabela № 1. B.

Produkcja tygodniowa (46 godz.) w metrach			wypada na 1 mtr. groszy
30 kr.	48—50 wątk. na cal	5000	9,5
	54—56 wątk. na cal	4000	11,9
50 kr.	48—50 wątk. na cal	8350	8,5
	54—56 wątk. na cal	6650	10,5
100 kr.	48—50 wątk. na cal	1650	7,1
	54—56 wątk. na cal	1300	9,4

Tabela № 1. C.

koszty utrzym.	robocizna	razem	cena ogólna	zysk	strata
9,5	8	17,5	16-17	—	1 gr.
11,9	10	21,9	18-20	—	2 gr.
8,5	8	16,5	16-17	—	—
10,5	10	20,5	18-20	—	1 gr.
7,1	8	15,1	16-17	1½	—
9,4	10	19,4	18-20	½	—

Tabela № 2. B.

Produkcja tygodniowa	robocizna	koszta ogólna	cena rynkowa	strata
Z 20 krosien 46 godz. tyg.	2.600.000 a 0,25	2.600.000		
20×130.000 wątk.	zł. 650 3 _{now.} ×24-72	zł 920		
2.600.000 w.	1 " 20 zł. 742 za 1000 w.	za 1000 wąsk. 28 gr. + 35 gr	58 gr.	5 gr.
		63 gr.		

Z powyższych zestawień wynika, że 1) różnica w cenie kosztów utrzymania między małą a dużą fabryką waha się między 10—15%, czyli, że większa tkalnia zarobkowa może o taki procent taniej produkować, i 2) że pomimo tanioci produkcji nawet większe przedsiębiorstwa pracują bez zysków, z małymi wyjątkami, kiedy zysk wynosi 5%.

Analizując przyczyny tego anormalnego stanu rzeczy dochodzimy do konkluzji, że w dużej mierze ponosi winę ten odłam wielkiego przemysłu, który, przerzuciwszy się z konieczności na pracę zarobkową i licząc na masową produkcję w swoim przedsiębiorstwie odrazu obniżył ceny do minimum, nie wliczając do kalkulacji ani komornego, ani amortyzacji maszyn, mając jeszcze w dodatku własną siłę pędną — parową oraz światła, które go kosztuje bezwzględnie taniej, aniżeli odbiorców elektrowni. Z drugiej strony małe przedsiębiorstwa wliczają przy kalkulacji tylko te wydatki, które już są płatne, jak robocizna, siła pędna, świadczenia terminowe i t.p., inne natomiast wydatki, do których narazie są wolne, jak amortyzacja, podatki, urlopy i t.d. nie są brane wcale w rachubę. W ten sposób stwarza się

fikcyjny zarobek, który się zjada a później zostaje luka.

Taki stan rzeczy nie mógł się jednak długo utrzymać. Przez jeden rok właściciel przedsiębiorstwa takiego zjada je i zmuszony jest później szukać dalszych możliwości istnienia. Możliwość odwleczenia tego momentu znalazła się, a to przez uruchomienie przedsiębiorstwa na 2 i 3 zmiany. W ten sposób obniżono znacznie koszt utrzymania fabryki, a temsamem i produkcji. I tak widzimy, że prawie wszystkie fabryki zarobkowe pracują po 16 i 24 godzin na dobę.

Zjawisko takie, aczkolwiek ma ono i swoje dobre strony, (bo produkując szybko, prędzej obraca się kapitałem), jest jednak zarazem czemś anormalnym i jeszcze więcej szkodliwym. Najmniejszy kryzys odbija się momentalnie na takim przedsiębiorstwie,

gdyż jest ono zależne od najsłabszego elementu handlowego, bo od drobnego „fabrykanta bez maszyn”. Taki „przemysłowiec” jest podczas kryzys pierwszym, który przerywa pracę i naraża swego dostawcę na zgubę lub wegetację. Przemysłowiec zarobkowy jest zatem zawsze chory — albo z przejedzenia, albo z niedojedzenia.

Stan taki jest chorobliwy i w swoich skutkach zgubny. Trzeba zatem szukać wyjścia i stanąć na zdrowych podstawach, pamiętając, że w sprawach ekonomicznych nie decyduje sentyment, a zdrowa logika i konieczność życiowa. W walce o byt swój i przyszłość musi zatem przemysł zarobkowy się zjednoczyć i wspólnymi siłami wywalczyć należną mu pozycję.

I. Tabaksblat.

—oo—

Moratorium wekslowe.

Ukazy carskie z dnia 2-go i 7-go sierpnia 1914 roku zawierały przepisy moratoryjne dla dłużników, zwalniając ich również od obowiązku płacenia należności przypadających posiadaczom weksli. Jak z treści powołanych ukazów wynika zawieszona została równocześnie moc art. 162^{*)}, 165^{*)}, 168^{*)} i 189^{*)} Kodeksu Handlowego. Nie miał przeto posiadacz weksłu obowiązku (a w pewnym okresie i możności) dokonania protestu celem zachowania prawa wekslowego, tj. poszukiwania waluty wekslowej z kosztami i procentami od wystawcy i indosantów. Stan wytworzony ukazami temi trwał na obszarze okupacji niemieckiej do dnia 1 kwietnia 1915 roku, kiedy to na mocy rozporządzenia głównodowodzącego armią niemiecką na wschodzie (za Nr. 6 z dnia 21 marca 1915 roku) istotne moratorium dla dłużników przestało istnieć. Władze bowiem okupacyjne nabrały jakoby przekonania, że nie było uzasadnionej potrzeby gospodarczej przedłużenia okresu moratoryjnego. Z jednej tedy strony dłużnicy mogli być przynaglani do zapłacenia należnych od nich sum, z drugiej natomiast art. 162, 165 i 168 Kod. Handl. nie działały i nadal. Móg' więc w tych warunkach posiadacz weksłu w każdym poszczególnym wypadku rozważyć, czy i jaki moment uważa dla siebie za właściwy dla

dokonania protestu i wystąpienia przeciwko wystawcy i indosantom na drogę sądową, a to bez obawy, że pretensje wekslowe ulegną przedawnieniu i że wskutek upływu terminu do sporządzenia protestu nie będzie mógł on ścigać żyrantów. Władze polskie żadnych faktycznych zmian do ustawodawstwa okupacyjnego nie wprowadziły, albowiem na mocy Dekretu z dnia 24 grudnia 1918 roku, a następnie szeregu Rozporządzeń Rady Ministrów terminy, w ciągu których posiadacz weksłu nadal zachowywał wszelkie prawa do wystawcy i żyrantów i mógł weksle protestować przedłużony został do dnia 1 stycznia 1927 r. Dotyczy to jednakże weksli, których terminy płatności nie upłynęły w obrębie Sądu Apelacyjnego w Warszawie przed dniem 31 lipca 1914 roku, zaś w obrębie Sądu Apelacyjnego w Lublinie przed dniem 1 listopada 1914. Stan tedy prawny i faktyczny przedstawia się w chwili obecnej pokrótce w stosunku do tak zwanych weksli przedwojennych, jak następuje:

Dłużnicy wekslowi nie mają prawnej zasady do uchylania się od obowiązku płacenia należnych od nich z tytułu t.zw. przedwojennych weksli sum i na dobrodziejstwa moratorium powoływać się nie mogą. Istnieje u nas natomiast specyficzne moratorium dla wierzycieli, którzy w każdej chwili mogą dokonać protestu i ścigać dłużników wekslowych. o ile termin dla czynności zachowawczych praw wekslowych będą przedłużone po 1-szym styczniu 1927 roku, o tyle wierzyciele będą mogli protestować weksle i występować sądowo również po tym terminie. Gdyby natomiast termin wskazany w ostatnim rozporządzeniu Rady Ministrów nie został przedłużony, to w tym

*) Art. 162. Kod. Handl. Odmówienie zapłaty winno być stwierdzone nazajutrz po nadejściu terminu przez akt, zwany protestem z powodu niezapłacenia.

*) Art. 165. Jeżeli posiadacz wykonywa regres osobno przeciwko swemu zbywcy, powinien doręczyć mu protest, a w razie nieotrzymania należności pozwać go do Sądu w przeciągu dni piętnastu od daty pr. testu.

*) Art. 168. Po upływie powyższych terminów posiadacz weksłu upada ze wszystkimi prawami przeciwko indosantom.

*) Art. 189. Wszelkie skargi dotyczące weksli ciągniętych oraz weksli prostych przedawniają się upływem lat 5.

wypadku wierzyciele wekslowi volens nolens zmuszeni będą posiadane weksle protestować najdalej do 1-go stycznia 1927 roku, a następnie wystąpić przeciwko dłużnikom ze skargą do sądu.

W bezpośrednim związku z obecnym stanem rzeczy powstaje kwestja procentów wekslowych. Wedle art. 184 Kod. Handl. procenty od waluty wekslu winny być liczone od daty sporządzenia protestu. Zachodzi tedy pytanie, czy, względnie jakie procenty należą się wierzycielowi od dłużników wekslowych, a wobec braku protestu w dacie płatności wekslu. Kwestja ta przedstawiała się inaczej pod działaniem ukazów carskich, inaczej na zasadzie rozporządzenia władz okupacyjnych, jeszcze inaczej zaś na mocy obecnych Ustaw Polskich. Pomijając dociekania natury teoretycznej stwierdzamy, że Sądy Polskie po zapadłym zwłaszcza w dniu 17 marca 1925 roku wyrok u S. Apel. w W-ie w sprawie A.C. 514-24, zasądzają niezależnie od daty sporządzenia protestu odsetki za pięć lat, poprzedzających datę wytoczenia skargi powodowej w wysokości 6% do dnia 9 wrześ-

nia 1924 r., 24% od tej daty do dnia 1 lutego 1924 roku, a następnie 15%.

Celem wyczerpania poruszonego tematu zaznaczamy, że zgodnie z Ustawą Waloryzacyjną z dnia 14 maja 1924 roku weksle ulegają w zasadzie waloryzacji w wysokości 10% waluty wekslowej, licząc 1 rubel = 2 zł. 66 gr. o ile data płatności nastąpić miała w lipcu 1914 roku, 1 rubel = 2 zł. 50 gr. o ile data płatności wekslu nastąpić miała do 1 stycznia 1915 roku. Weksle zabezpieczone kaucjami hipotecznymi ulegają przerachowaniu na 25%. Zaznaczamy wreszcie, że dotychczas nie została uregulowana sprawa protestów weksli płatnych w Rosji, a tymczasem i sprawa poszukiwania należności od żyrantów z tego rodzaju weksli.

Nie poruszymy w artykule niniejszym zagadnienia, czy chwila obecna wymaga nadal przedłużenia tak zwanego powszechnie moratorium w przekonaniu, że w sprawie tej zabiorą bezpośrednio głos sfery zainteresowane a więc kupcy, przemysłowcy i sfery finansowe.

Adw. J. S.

oo

ŻYCIE GOSPODARCZE

I.

Podatki.

Kalendarzyk podatkowy na m. grudzień 1926 r.

- 7 grudnia r. b. upływa ostateczny termin wpłacenia przez pracodawców podatku dochodowego od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę;
- 14 grudnia r. b. upływa termin ulgowych płatności podatku od nieruchomości za III kwartał r.b.
- 15 grudnia r. b. wpłaty miesięczne podatku przemysłowego od obrotu, osiągniętego w listopadzie r.b. przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kat. i przemysłowe I-V kat., a prowadzące prawnicze księżki handlowe.
- 29 grudnia r. b. upływa termin ulgowej dla miesięcznych wpłat podatku przemysłowego.
- 31 grudnia r. b. upływa termin wykupu świadectw przemysłowych na rok 1927. Termin ulgowej upływa dnia 14 stycznia 1927 roku.

.....
Rozpowszechniajcie
„Głos Kupiectwa”

Ceny świadectw przemysłowych wyszczególnione są na stronie 13.

Płatnicy, którym nakazy płatnicze na podatek dochodowy doręczone zostały po 15 października r.b. płacą podatek dochodowy w ciągu 30 dni po doręczeniu nakazu płatniczego. Kara za zwłokę zaczyna biec dopiero po upływie 44 dni po doręczeniu nakazu płatniczego. Termin dla wnoszenia odwołań jest 30-dniowy od dnia doręczenia nakazu.

Podatek od kapitałów i rent potrąca się przy każdej wypłacie procentów i wygranych i wypłaca się do kas skarbowych w przeciągu 14 dni po zamknięciu rachunków względnie po płatności procentu.

II. Przegląd ustawodawstwa gospodarczego.

Konwencja handlowa z Czechosłowacją.

Dziennik Ustaw z 6 listopada zawiera tekst konwencji handlowej zawartej pomiędzy Polską a Czechosłowacją wraz z protokołem końcowym oraz dwoma protokołami dodatkowymi. Wobec doniosłego znaczenia, jakie konwencja posiada dla kupiectwa polskiego, pozostającego w stosunkach z Czechosłowacją podkreślamy tu z zadowoleniem szereg udogodnień, jakie konwencja wprowadza do wzajemnego obrotu handlowego. Art. 2 głosi że:

Obywatele jednej z układających się stron, udający się na jarmarki i targi na terytorjum drugiej, celem wykonywania tam handlu, będą traktowani

wzajemnie narówni z krajowcami, o ile będą mogli przedstawić kartę tożsamości zgodną z wzorem, załączonym do niniejszej Konwencji, wydaną przez władze Państwa, którego są obywatelami.

Szczególną uwagę poświęca konwencja podróżom komiwojażerów szukających zbytu, oraz kupców i przemysłowców czyniących osobiście lub za pośrednictwem podróżujących zakupy na terytorjum drugiej z układających się stron. Artykuł 24 normujący tę sprawę brzmi następująco:

Kupcy, fabrykanci i inni przemysłowcy jednego z obu krajów, którzy dowiodą przez okazanie przemysłowej karty legitymacyjnej, wydanej przez kompetentne władze krajowe, że mają prawo wykonywać swój handel lub przemysł i, że uiszczają tam przewidziane ustawami taksy i podatki, będą mieli prawo bądź osobiście, bądź za pośrednictwem podróżujących, będących w ich służbie, czynić zakupy na terytorjum drugiej układającej się strony u kupców albo producentów, albo w publicznych lokalach sprzedaży. Będą oni mogli również przyjmować zamówienia nawet na podstawie próbek, u kupców lub innych osób, które w swoim handlu lub przemyśle potrzebują towarów, odpowiadających tym próbkom. Ani w tym, ani w innym wypadku nie będą oni zmuszeni do uiszczania z tego powodu specjalnej opłaty.

Komiwojażerowie, przedstawiający domy handlowe polskie i czechosłowackie, zaopatrzeni w kartę legitymacyjną, wzmiankowaną w artykule II niniejszej Konwencji i wydaną przez władze odnośnego kraju, będą mieli wzajemnie prawo mieć przy sobie próbki lub wzory, ale nie towary.

Wysokie układające się strony podadzą sobie wzajemnie do wiadomości, które władze mają prawo wydawać karty legitymacyjne, jak również, do jakich przepisów podróżujący winni się stosować przy wykonywaniu swojego handlu.

Konwencja umożliwia przytem w dość szerokim zakresie obrót próbek i wzorów, które zwolnione są zarówno przez Polskę jak i Czechosłowację od opłat przywozowych i wywozowych, oczywiście pod warunkiem, że będą wywiezione w przepisany terminie do kraju pochodzenia, chyba, że zostaną sprzedane. Rzecz zrozumiała, że tożsamość próbek i wzorów przywiezionych i z powrotem wywiezionych nie powinna ulegać wątpliwości, choć konwencja nie zawiera by najmniej przymusu wywozu ich przez tę samą komorę celną, przez którą zostały przywiezione. Jednakże przewidziane jest zabezpieczenie należności celnej przez złożenie w gotówce należytego cła na komorze celnej wejściowej; opłata ta po upływie przepisanego do wywozu terminu przypada Skarbowi, gdyby zaś zabezpieczenie polegało na złożeniu kaucji, Skarb ściąga należność. Jeżeli zaś próbki albo wzory wracają przed upływem przepisanego terminu, komora celna wyjściowa po stwierdzeniu tożsamości przed-

stawionych przedmiotów zwraca depozyt względnie zwalnia kaucję.

Stosunków pocztowo-telegraficznych i telefonicznych konwencja nie normuje, przewiduje jednak zawarcie specjalnej umowy regulującej te stosunki (Art. 25). Przedmiotem specjalnego układu będą także sprawy dotyczące żeglugi oraz ułatwień dla pogranicznego ruchu miejscowego.

W zakresie stosunków celnych przyjęto zasadę najwyższego uprzywilejowania. Zasadę tę zawiera artykuł 9 konwencji, który brzmi jak następuje.

Towary, produkty naturalne lub fabryczne jednej z wysokich układających się stron nie będą podlegały przy przywozie na terytorjum celne drugiej strony żadnym cłom lub opłatom — łącznie z wszelkimi opłatami w równawczemi i dodatkowemi (surtaxe) — innym lub wyższym, niż te, które są lub będą pobierane od towarów lub produktów jakiegokolwiek trzeciego państwa.

Przy wywozie z terytorjum celnego jednej z wysokich układających się stron na terytorjum celne drugiej układającej się strony nie będą pobierane cła wywozowe lub opłaty inne lub wyższe, niż przy wywozie takich samych przedmiotów do krajów najbardziej uprzywilejowanych pod tym względem.

Nadto, pod innym względem, każda z wysokich układających się stron zobowiązuje się w stosunkach z drugą stroną nie poddawać przywozu i wywozu traktowaniu innemu lub mniej korzystnemu od tego, które jest stosowane do jakiegokolwiek trzeciego państwa, szczególnie w tem, co się tyczy przepisów celnych i ich stosowania, postępowania przy sprawdzaniu i badaniu towarów przywożonych, warunków uiszczenia cła i opłat, klasyfikacji i objaśnienia taryf i wykonywania monopoli.

Ponadto załączono do konwencji listy towarów korzystających przy przywozie na terytorjum Polski wzgl. Czechosłowacji o ile pochodzą z kraju kontrahenta ze zniżek celnych. (b.)

Niniejszem komunikujemy, iż w środę, dnia 1-go grudnia r. b. o godzinie 7-ej wieczorem w lokalu Stowarzyszenia przy ulicy Piotrkowskiej № 73 odbędzie się

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie

z następującym porządkiem dziennym:

Uzupełnienie art. 6, 7 i 10 Statutu Stowarzyszenia,

W razie nieprzybycia odpowiedniej liczby członków, przewidzianej w art. 24 Statutu zebranie odbędzie się w drugim terminie, w środę, dnia 8-go grudnia r. b. o godzinie 5-ej wieczorem w lokalu Stowarzyszenia przy ul. Piotrkowskiej 73, bez względu na ilość obecnych.

Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi

ZARZĄD.

Różne wiadomości.

CIEKAWY ODCZYT.

Dnia 16 ub. m. wygłosił w Stowarzyszeniu Techników odczyt o radach misji Kemmerera profesor Adam Krzyżanowski. Odczyt swój prelegent zaczął od stwierdzenia, że drożyzna, na którą się powszechnie narzeka, nie jest bynajmniej chorobą, a jedynie objawem choroby, której właściwa nazwa brzmi — dekapitalizacja, niewłaściwe ustosunkowanie dóbr kapitałowych do konsumpcyjnych. Lekarstwem na dekapitalizację jest oczywiście wzmnożenie kapitalizacji, zwiększenie zasobu kapitału, a zasób ten zwiększyć można z kolei z dwóch źródeł, albo przez wzmoczenie kapitalizacji wewnątrz kraju, albo też przez napływ kapitału z zewnątrz. Rady Kemmerera dzieli też prelegent na dwie grupy, jedną poświęconą oszczędnej gospodarce wewnętrznej, a drugą — potrzebie i wysokości ewentualnej pożyczki zagranicznej.

Na czoło rad poświęconych pierwszej sprawie misja Kemmerera wysunęła konieczność zaprzestania uprawianego przez Rząd popierania przedsiębiorstw słabych i utrudniania w ten sposób kapitalizacji wewnętrznej, która przecież opiera się przedewszystkiem na przedsiębiorstwach silniejszych, jednostkach gospodarczych rentowniejszych. Z tego samego względu prof. Kemmerer jest przeciwny nadmiernej progresji podatkowej, która nie powinna być uchylona, ale zmniejszona, zwłaszcza w podatku dochodowym. Nadto należy rozszerzyć znacznie bazę poboru podatków przez objęcie podatkiem gruntowym rzeczywistym licznej warstwy średniego włościanstwa. Doradcy zagraniczni słusznie zdaniem prelegenta kazali unikać wszystkiego, co kapitalizację utrudnia, w szczególności więc wskazali na konieczność dostosowania świadczeń socjalnych do ciężkich warunków, w jakich pracuje gospodarstwo polskie. Obecną ochronę socjalną porównał prelegent z ciężko naladowanym wozem, który dźwigać muszą zbiedzone dwie szkapy — przemysł i rolnictwo.

Najwyższe zdumienie członków misji wywołało ciągle wykrywanie utajonych państwowych instytucji zarobkowych. Prof. Kemmerer widzi w ograniczeniu wybujałego etatyzmu jeden z naczelných warunków sanacji, radzi więc jaknajbardziej ograniczyć ilość przedsiębiorstw państwowych, ograniczyć monopolie wyłącznie do działalności produkcyjnej z wykluczeniem uprawiania handlu monopolowego, tembardziej więc widzi konieczność zaprzestania obdarowywania kredytem banków prywatnych, które poza tym kredytem nie posiadają zupełnie kapitału obrotowego i które wskutek tego właśnie nazywa — utajonemi bankami państwowemi. Działalność zaś obu banków państwowych t. z. Banku Gospodarstwa Krajowego i Banku Rolnego należy skierować, zdaniem misji, na udzielanie kredytu długoterminowego. Nie powinny zaś banki te, które n. b. należy połączyć, przyjmować wkładów i udzielać kredytu krótkoterminowego, tego rodzaju bowiem transakcje należy zostawić bankom prywatnym, z którymi banki państwowe nielojalnie przytem konkurują, korzystając ze swego uprzywilejowanego stanowiska.

Pożyczkę zagraniczną zaleca prof. Kemmerer pośrednio w tych miejscach swego memoriału, gdzie mówi o stabilizacji złotego, pokryciu deficytu państwowego i inwestycjach. Stabilizacja złotego winna nastąpić w relacji: 1 dolar równy 9 zł., przytem powinna ona nastąpić w momencie kiedy pokrycie będzie wynosiło 60% obiegu, a ponieważ do wysokości tej brak około 10 do 15 milionów dolarów radzi prof. Kemmerer zaciągnąć pożyczkę w tej wysokości specjalnie na cele stabilizacji przeznaczonej. Na pokrycie deficytu budżetowego, który prof. Krzyżanowski określa w wysokości zł. 200 do 260 milionów (wbrew deficytowi wykazanemu przez rachunkowość oficjalną, która lwia część rzeczywistego deficytu utaja przez specyficzne metody księgowania), należy także zaciągnąć pożyczkę zewnętrzną, aby tę lukę jednorazowo pokryć, co bynajmniej nie powinno być początkiem stałego pokrywania przyszłych deficy-

tów budżetowych pożyczkami zagranicznymi. Trzeci cel, na jaki zaciągnięta być winna zdaniem misji (podzielanym przez prof. Krzyżanowskiego) pożyczka, są wkłady inwestycyjne długoterminowe.

Istnieją więc — reasumuje prelegent — dwie drogi wyjścia — oszczędna gospodarka wewnętrzna i pożyczka zagraniczna. Pożyczkę tę należy jego zdaniem bezwzględnie zaciągnąć, jeżeli zaś czynniki miarodajne nie zdecydują się na to, niuniknione będzie dalsze wydatne okrojenie budżetu, obniżenie głodowych pensyj urzędniczych, słowem obliczone na dłuższy okres biedowanie; drogi tej prelegent żadną miarą jednak nie zaleca, przeciwnie wspomina o niej tylko dlatego, aby przeciwnicy pożyczki zagranicznej wiedzieli, że uniknąć da się tylko kosztem ciężkich a zbytecznych ofiar, trzeba bowiem „za pożyczkę płacić, ale trzeba też zapłacić za jej uniknięcie!”

Zebrani licznie przedstawiciele inteligencji łódzkiej gorącymi oklaskami wyrazili prelegentowi podziękowanie.

Dr. R. O.

Dnia 22 b. m. w Ministerstwie Skarbu pod przewodnictwem dyrektora Szebeki odbyła się konferencja z przedstawicielami sfer gospodarczych i finansowych w sprawie przedłużenia dla długów wekslowych przedwojennych moratorium, które jak wiadomo wygasa w końcu b. r.

Na konferencję przybyli przedstawiciele Lewiatana Rady Giełdy Pieniężnej, Związku Banków i Związków Kupieckich, Przedstawiciele wszystkich instytucji, reprezentowanych na konferencji wypowiedzieli się za przedłużeniem moratorium. Z przebiegu konferencji można wywnioskować, że moratorium zostanie przedłużone poraz ostatni na przeciąg 6 miesięcy.

Zrzeszenia gospodarcze mają w ciągu najbliższego czasu złożyć odnośnym władzom memoriały, w których byłyby sprecożowane konkretne propozycje w sprawie ewentualnego zmniejszenia kosztów protestów przedwojennych i sposobie przeprowadzenia rejestracji weksli przedwojennych znajdujących się w kraju.

PROTESTOWANIE WEKSLI PRZEZ POCZTĘ.

W myśl obowiązującego prawa wekslowego Minister Sprawiedliwości może w porozumieniu z ministrem Przemysłu i Handlu wprowadzić sporządzanie protestów przez urzędy pocztowe.

Na tej podstawie organizacje gospodarcze czyniły stale starania, by poszczególne urzędy pocztowe otrzymały prawo protestowania weksli.

W związku z tem, projekt rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości o sporządzaniu protestów wekslowych przez agencje i urzędy pocztowe został ostatecznie uzgodniony z Generalną Dyrekcją Poczty i Telegrafów, która znów ze swej strony opracowała już szczegółowe przepisy o przysyłaniu weksli, przeznaczonych do protestu w listach zleceńiowych oraz stosowne pouczenie dla personelu urzędów i agencji pocztowych w tej sprawie.

Narazie jednak sprawa uległa chwilowej zwłoce z powodu zamierzonego wydania przez Ministerstwo Sprawiedliwości jednolitej taryfy dla notariusza na całym obszarze państwa.

Wobec takiego stanu rzeczy wzmianki, jakie ukazały się ostatnio w pr. sie o rzekomem zaniechaniu realizacji tego projektu na skutek zbiorowego protestu ze strony rejentów, są nieścisłe o tyle, że faktycznie Ministerstwo Sprawiedliwości nie powzięło ostatecznej decyzji w tej sprawie.

Przypominamy pp. Członkom, iż
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie
 odbędzie się, w drugim terminie, w środę dnia
 8 grudnia r.b. o godz. 5-ej wieczorem w lokalu
 stowarzyszenia przy ul. Piotrkowskiej 73.
ZARZĄD
 Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi.

Sprzedaż manufaktury bawełnianej i wełnianej
I. CH. WERDYGER w ŁODZI
 ul. Piotrkowska 39. Telefon 15-66.

Hurtowa sprzedaż towarów bawełnianych
B-cia Sieradzcy i Herszkowicz
 ŁÓDŹ,
 ul. Piotrkowska 43. Telefon 30-24.

000

Nieźrównanej jakości i dobrości
 — własnego wyrobu —
 Czekolady,
 Drażetki,
 Wafle,
 Cukry
 oraz **CHAŁWĘ** poleca
 parowa fabryka dragées i cukrów
„ARKADIA” Ogrodowa 13.
 Telefon 31-35.

Sprzedaż
 artykułów chemicznych
Adolf Steinman
 ŁÓDŹ,
 ul. Piramowicza 11. Telefon 35-49.

DOM HANDLOWY
Maks Wyszewiański i S-ka

Wyłączna sprzedaż wyrobów tkalni
Société Fernière de la Czenstochovienne, Roubaix.

0000

Adres telegraficzny:
 „Wyszewiański, Łódź“.

Telefony:
 10-86, 10-96, 43-86.