

87
Prezydent Magistratu
m. Łodzi, w/m, Plac Wol-
ności

Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dnia 1 kwietnia 1932 r.

Nr. 7 i 8

Rok VII

„ORGANIZACJA HANDLU W POLSCE JEST NIEMAL KWESTJĄ PRZYSZŁOŚCI POLSKI. HANDEL JEST JEDNĄ Z NAJWAŻNIEJSZYCH DZIEDZIN ŻYCIA EKONOMICZNEGO.

ZROZUMIENIE WAŻNOŚCI TEGO TWIERDZENIA JEST U NAS ZBYT MAŁE”.

(Z przemówienia Pana Ministra Przemysłu i Handlu dr. F. Zarzyckiego na posiedzeniu Senatu).

Numer niniejszy poświęcamy zagadnieniom programu pomocy doraźnej dla handlu w związku z konferencją, odbytą w tej sprawie w dniu 18 marca w Ministerstwie Przemysłu i Handlu.

Kredyty dla handlu

Doniosłe te zagadnienia omówione zostaną w szeregu artykułów w najbliższym numerze „Głosu Kupiectwa”

Cena pojedynczego numeru

1 złoty 50 groszy „GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1 i 15 każdego miesiąca

Przedsiębiorstwo Transportowo - Ekspedycyjne
Robert Thomas i S-ka

repr. firmy **BRON. SEIDEL i S-ka, S. z o. o. Warszawa**

Łódź, ul. Piotrkowska 85, tel. 208-31 i 106-49

ul. Juljusza 1 „ 206-90

PRZEPROWADZKI I INNEGO RODZAJU TRANSPORTY

Sprzedaż przedzdy jedwabnej

we wszystkich gatunkach i kolorach, do wyrobu pończoch i tkanin

S. I. Blusztajn i Syn

Ł ó d ź

ul. Piłsudskiego nr. 72. Telefon nr. 129-49

Łódzka Odlewnia Żelaza

„FERRUM”

WŁAŚCICIELE:

E. BAUER i A. WEIDMANN

Łódź, Kilińskiego 121. Telefon 218-20.

WYKONYWA:

szybko, dokładnie i po cenach
znacznie obniżonych

wszelkie odlewy z szarego żelaza
podług własnych lub nadesłanych
modeli i rysunków, oraz wszelką
mechaniczną obróbkę metali.

Zarząd Sekcji Przedstawicieli Handlowych przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi, ul. Piotrkowska 73, ma zaszczyt zawiadomić, że celem umożliwienia swoim członkom wymiany zdań i interesów, oraz zacieśnienia stosunków osobistych na tle zawodowym, jak również celem ułatwienia zarówno członkom Sekcji, jak osobom przez nich wprowadzonym regularnego spotkania się na terenie neutralnym, zainstalował w pokoju obrad Stowarzyszenia

**Punkt zborny przedstawicieli
handlowych**

otwarty codziennie prócz niedziel i świąt
od godziny 12 i pół do 1 pp.

W czasie tym będą do dyspozycji odwiedzających kursy giełdowe pieniężne i towarowe, oraz będą udzielane przez Sekretariat wszelkie żądane informacje, wchodzące w zakres działalności Sekcji.

Zarząd Sekcji w przekonaniu, że przez inicjatywę powyższą wypełnił pewien brak w życiu przemysłowo-handlowym naszego miasta, oczekuje od członków swoich poparcia czynnego tej inicjatywy przez stałe odwiedzanie Punktu Zbornego i korzystanie z niego w możliwie szerokim zakresie.

**Sekcja Przedstawicieli Handlowych
przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi.**

Przewodniczący: (—) Inż. Oskar Gross.
Sekretarz: (—) Henryk Neumark.



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 7 i 8 (Rok VII)

Łódź, dnia 1 kwietnia 1932 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

Bez handlu niema przyszłości Polski

Dotychczas o handlu w Polsce mówiło się albo z punktu widzenia poglądów dawnych sejmów Rzplitej szlacheckiej, o kupiectwie, jako zawodzie, za którego uprawianie pozbawiano szlachectwa, albo z punktu widzenia zacofanych poglądów o „zbędnym pośrednictwie”.

Na gruncie tych poglądów wyrosły troskliwie hodowane spółdzielnie i monopole. Nie rozumiano zupełnie w Polsce konieczności zerwania z tą hańbiącą tradycją, która przekreśla współczesny pogląd na domostwo zadania gospodarcze handlu, jako ważkiego czynnika ekonomicznego w gospodarstwie narodowym. Handel był potrzebny Polsce wówczas, gdy chodziło o ciężary i świadczenia na rzecz Państwa. Obiecywano solennie poparcie dla kupiectwa, gdy chodziło o subskrypcje akcji Banku Polskiego. Cóż z tych obietnic pozostało? Obietnice te nie zostały spełnione. A przecież wiele firm kupieckich dało niezbite dowody, że płacąc duże podatki, nie mogły otrzymać kredytu w Banku Polskim. A więc urząd skarbowy uznał, że dany płatnik musi i może zapłacić wysokie podatki, a Bank Polski odmawiał mu kredytu nawet do wysokości jego podatków. Spółdzielnie kredytowe, obsługujące handel, były w większości wypadków traktowane po macoszemu. Dziś, kiedy nastąpiła tak straszna katastrofa przesileniowa, większość tych firm, które w latach ubiegłych zasługiwały na kredyt w Banku Polskim — nie istnieje, albo jest objektem nieodpowiednim kredytowo. Być może, że upadek ich spowodowany został tem, iż handel skazany był na dyskonto weksli na ulicy i jedną z przyczyn jego upadku była lichwa, do której zmuszony był się uciec. W dyskusji, prowadzonej ostatnio na temat działalności karteli w Polsce, pomija się jeden ważki moment: te kartele, które są w bliskim kontakcie z handlem, lepiej, a raczej mniej źle funkcjonują, niż te, które idąc za przykładem bogów chcą wyeliminować handel, bo i u nich pokutowała koncepcja zbednego pośrednictwa.

Polityka eliminowania handlu z działalności kredytowej banków państwowych opierała się na moty-

wach rzekomo nieodpowiedniego materiału, ale należałoby się zapytać, czy kredyt udzielany przez Bank Polski rolnikom jest kredytem, opartym na przesłankach obiektywnych czy subiektywnych. Pamiętać musimy, że w racjonalnie funkcjonującym ustroju gospodarczym handel jest tak samo ważnym czynnikiem jak przemysł i rolnictwo.

Może więc teraz nareszcie po okresie tragicznych doświadczeń zaistnieje zrozumienie ważności organu rozdzielczego. Silny kupiec jest synonimem dużego składu, duży skład — ociążeniem produkcji, która w obecnej chwili dusi się od nadmiaru towarów. Kartel, który jest w kontakcie z handlem, ma zawsze możliwość stworzyć te składy, ułatwiając sobie przetrwanie ciężkiej sytuacji.

Widzimy ze sprawozdania Banku Gospodarstwa Krajowego za r. 1931 kontynuowanie tych metod, bo w rubryce „handel” zamieszczone zostały kredyty dla „Koprolnej”. Za tę metodę spotkała już inicjatorów polityki należyta kara, bo zamrożono olbrzymie kapitały.

Obecnie min. Zarzycki wyraźnie i szczerze powiedział, że bez handlu Polska nie ma przyszłości. To zdanie jest w zgodzie z tem, co głosi kupiectwo od pierwszego dnia powstania państwa. Handel chce i może być czynnikiem twórczym. Jeżeli był dotychczas rozproszkowany gospodarczo, to nie jest to jego wina. To wina tych okoliczności, które sztucznie zostały stworzone w Polsce w stosunku do handlu. Bylibyśmy nieszczerzy, gdybyśmy oświadczyli, że mamy zupełną pewność, iż zamierzenia min. Zarzyckiego zostaną spełnione. Natrafi on na trudności ze strony sfer, które tkwią jeszcze głęboko w etatyźmie i monopolizmie, które mimo tragicznych doświadczeń wierzą jeszcze, że organem rozdzielczym może być kooperatywa.

Z temi sferami min. Zarzycki zmuszony będzie stoczyć walkę, lecz w tej walce będzie miał całkowite poparcie świadomej opinii społecznej.

Mercator.

Sejmik kupiecki

W obliczu dosłownej już niemal ruiny kupiectwa, wywołanej coraz bardziej zastraszającymi się konsekwencjami długotrwałego kryzysu — ruiny, która znaczy się coraz częściej śmiercią samobójczą kupców — powstała nieodzowna konieczność stworzenia doraźnego programu ratunkowego, który, nie rozwiązując zasadniczego problemu organizacji i warunków pracy handlu w Polsce, przyniósłby jednak doraźną ulgę i pomoc szerokim sferom kupieckim.

Sprawa doraźnej pomocy dla kupiectwa znalazła u kierowniczych czynników Ministerstwa właściwe zrozumienie i Pan Minister Przemysłu i Handlu, uwzględniając wnioski zorganizowanego kupiectwa polskiego, zarządził zwołanie na dzień 18. 3. 1932 r. wielkiej narady z udziałem czynników oficjalnych przedstawicieli zrzeszeń kupieckich i samorządu gospodarczego, celem rozpatrzenia doraźnego programu ratunkowego dla handlu i ustalenia odpowiednich środków działania. Zwołanie przez Pana Ministra tej konferencji świadczy o pozytywnym ustosunkowaniu się Ministerstwa do inicjatywy kupiectwa polskiego i zasadniczo przychylnym potraktowaniu przez nie programu ratunkowego.

Przebieg konferencji.

Udział w konferencji wzięli poza ministrem, wiceminister Doleżał, wiceminister Leśniewski oraz dyrektorzy departamentów: Drecki, Michalski, Peche i Sokołowski. Kupiectwo reprezentowane było przez 80 delegatów wszystkich organizacji kupieckich, zrzeszonych w trzech wielkich centralach: Rady naczelnej zrzeszeń kupiectwa polskiego, Centrali związku kupców i Stowarzyszenia przedstawicieli handlowych.

Podstawą obrad konferencji był program, opracowany przez radę naczelną.

Obrady konferencji zajął p. minister przemysłu i handlu Zarzycki, podkreślając, że celem konferencji jest danie możliwości przedstawicielom kupiectwa bezpośredniego wypowiedzenia swych postulatów i oceny sytuacji wobec przedstawicieli rządu. P. minister zaznaczył, że postulaty te nie mogą iść w kierunku nowego obciążenia skarbu państwa.

Niemniej jednak ministerstwo przemysłu i handlu może forsować na terenie rządu usunięcie zasadniczych bolączek handlu. Kończąc swe przemówienie p. minister, zastrzegając się, że jest to zdanie osobiste, podkreślił wielką rolę, jaką przedstawia dla kultury każdego narodu wartość jego handlu; wartość tę mierzy się solidnością, sprawnością i organizacją handlu.

Wstępne przemówienia wygłosili pp. B. Herse oraz poseł W. Wiślicki. Z kolei prezes związku izb przem. handl., inż. Klarnier, podkreślił, że konferencja posłuży jako punkt wyjścia do innego, niż dotychczas ustosunkowania się polityki gospodarczej państwa do zagadnienia handlu, którego rola dotychczas była niedoceniona. Zaproponował on powołanie przy ministerstwie przem. i handlu komisji mieszanej

dla gruntownego opracowania ostatecznych wniosków na podstawie materiału, jakiego dostarczy konferencja.

Referaty.

Po tych wstępnych przemówieniach rozpoczęły się referaty:

„Koncentracja spraw handlu w ministerstwie przemysłu i handlu jako warunek zasadniczej akcji naprawy aparatu handlowego” (pos. St. Wartalski); „Założenia doraźnego programu pomocy dla handlu” (dyr. J. Jakubowski); w części szczegółowej omówiono poniższe zagadnienia: Monopole, koncesje i przywileje (pos. W. Wiślicki, prezes T. Marchlewski); Zaległości w zakresie danin publicznych; wywiady skarbowe (prezes H. Brun); Procedura egzekucyjna (mec. H. Kaliski); Kredyty dla kupiectwa (prez. M. Friede); Ubezpieczenie społeczne i czas pracy (dyr. B. Sikorski); Dostawy i przetargi (pos. S. Rotenstreich); Organizacja handlu zagranicznego (dyr. M. Zajdenman); Prymitywne formy handlu (prez. W. Mierzejewski); Akcja samopomocy ze strony zrzeszeń kupieckich (dyr. E. Wencel).

Monopole, koncesje, przywileje

Tezy do referatu p. posła W. WIŚLICKIEGO, prez. Centrali Związku Kupców.

I. Państwo powinno zrzec się w swej polityce gospodarczej i administracyjnej stwarzania, względnie utrzymywania dla poszczególnych placówek, prywatnych, społecznych i prawno-publicznych, jakichkolwiek przywilejów, koncesyj i monopoli w zakresie wykonywania handlu, przyczem zasadę tę należy stosować tak na terenie handlu zagranicznego, jak i na terenie handlu wewnętrznego.

II. Należy poddać rewizji państwową politykę oddziaływania na aparat wymiany przez popieranie innych jej form poza handlem prywatnym, stanowiącym podstawową formę organizacji zbytu. W szczególności należy zaniechać prowadzonego w niektórych dziedzinach rozbudowywania własnego aparatu sprzedaży lub dostaw przez instytucje i przedsiębiorstwa państwowe oraz samorządowe, jak również przez przemysł prywatny w sposób eliminujący handel prywatny, a także uprzywilejowywania spółdzielczości kosztem kupiectwa, zwłaszcza na odcinku podatkowym i kredytowym. Dla wszystkich form handlu powinny być zapewnione jednakowe warunki i możliwości pracy. Praktycznie na najbliższą chwilę proponujemy, w myśl wyłuszczonej wyżej podstawowych zasad, wprowadzenie następujących zmian:

MONOPOL TYTONIOWY.

a) Handel hurtowy. Dotychczasowy system hurtowej sprzedaży wyrobów tytoniowych należy zmienić przez wprowadzenie do tego systemu zasad celowości i racjonalnego handlu.

b) Sprzedaż detaliczna. Handel detaliczny należy zwolnić od wszelkich krępujących ograniczeń.

MONOPOL SPIRYTUSOWY.

a) Handel hurtowy. Należy przywrócić prywatne hurtownie komisowe zamiast istniejących obecnie hurtowni monopolowych, a w pierwszym rzędzie zaniechać stosowania metody sprzedaży, przy której hurtownia docierałaby bezpośrednio do konsumenta z pominięciem kupców detalistów.

b) Sprzedaż detaliczna napojów alkoholowych. Należy zasadniczo zreformować system nadawania koncesji na sprzedaż napojów alkoholowych, a w pierwszym rzędzie zastąpić koncesje na sprzedaż wina i piwa obowiązkiem rejestracyjnym, utrzymując jedynie system koncesji na sprzedaż wódek.

c) Kredyt monopolowy. Przepisy o kredytach należy zmienić przez nadanie tym kredytom pewnej elastyczności handlowej, umożliwiającą spłacenie kredytów bez uszczerbku dla prowadzonych przedsiębiorstw.

d) Świadectwa przemysłowe. Należy wprowadzić zasadę, że zakłady detalicznej sprzedaży napojów alkoholowych z wyszynkiem lub bez wyszynku winny wykupić świadectwa przemysłowe III kategorii handlowej.

MONOPOL SOLNY.

Handel hurtowy solą (wolne składy) należy zbadać pod kątem widzenia udostępnienia szerszego udziału kupiectwu w tym handlu.

Procedura egzekucyjna przy ściąganiu danin publicznych

Tezy do referatu adw. J. KALISKIEGO.

I. Należy ściśle przestrzegać przepisów instrukcyj egzekucyjnych Ministerstwa Skarbu w szczególności przez a) doręczanie płatnikom indywidualnych upomnień na 14 dni przed rozpoczęciem czynności egzekucyjnych, b) zachowywanie odpowiednich czasokresów przed dokonaniem każdej poszczególnej czynności egzekucyjnej, c) wyłączenie z pod zajęcia i sprzedaży urządzenia sklepowego i przedmiotów, niezbędnych do prowadzenia przedsiębiorstwa, d) zaniesienie czynności egzekucyjnych w wypadkach, gdy zagrażają one egzystencji gospodarczej przedsiębiorstwa.

II. Należy utrzymać w mocy zależność organów egzekucyjnych od organów wymiarowych w wypadkach ograniczenia egzekucji.

III. Szacunek zasekwestrowanych przedmiotów winien być ustalony w ten sposób, by brane były pod uwagę faktury i inne dowody, przedstawiane przez płatnika dla określenia ceny towarów i innych przedmiotów.

IV. Zwózka towarów z przedsiębiorstwa na skład winna się odbywać jedynie bezpośrednio przed dokonaniem licytacji.

V. Licytacje winny być przeprowadzane wyjątkowo i to pod warunkiem, iż przynoszą one Skarbowi wpływy odpowiednie i współmierne do rzeczywistej wartości licytowanych przedmiotów. Na wniosek płatnika licytacje winny być zastępowane przez komisową sprzedaż zasekwestrowanych przedmiotów pod nadzorem osób, delegowanych przez zrzeczenia gospo-

darcze na rachunek wierzyciela: Związku Prawno-Publicznego. Przy sprzedażach takich winny mieć zastosowanie termin prekluzyjny i represje karne w wypadku sprzeniewierzenia. Procedura licytacji winna po wysłuchaniu opinii organizacji gospodarczych ulec gruntownym zmianom technicznym celem możliwego usunięcia zawodowych licytantów i sprzedaży po cenach niewspółmiernych do rzeczywistej wartości sprzedawanych przedmiotów.

VI. Koszty egzekucyjne winny być obniżone do 2 proc. i w żadnym razie nie przekraczać 500 zł. i powinny być pobierane w całości tylko w razie istotnego dokonania czynności egzekucyjnych do końca, t. j. do licytacji. W wypadku zakończenia czynności egzekucyjnych dokonaniem zajęcia koszty egzekucyjne nie powinny przekraczać 1 proc. Zwrot wydatków przy egzekucji („za wóz” i ogłoszenia) powinien być sprowadzony do ich efektywnej wysokości. Pobrane w czasie egzekucji kwoty podatkowe winny być zaliczane proporcjonalnie na należność podatkową, kary za zwłokę oraz koszty egzekucyjne.

Handel zagraniczny

Tezy do referatu inż. M. ZAJDENMANA.

I. Rewizja obowiązujących zwrotów ceł. Należy zbadać obowiązujący obecnie szemat zwrotu ceł pod kątem widzenia celowości, możliwości wprowadzenia zmian i rozszerzenia listy towarów, a to w imię naczelnej zasady utrzymania aktywności bilansu handlowego.

II. Eksport i środki pomocy. Należy wzmocnić działalność Międzyministerjalnej Komisji Pomocy dla eksportu: a) w drodze zabezpieczenia stałego funduszu i b) zwrócenia szczególnej uwagi na eksport pionierski artykułów przemysłowych średniego i drobnego przemysłu i rzemiosła.

III. Polityka cennych kolejowych a eksport. Należy ustalić zasadę, że gospodarcze, a w szczególności eksportowe nastawienie polityki cennych Min. Komunikacji, uwzględniające znaczny spadek cen towarów, jest w obecnej sytuacji rzeczą nieodzowną i palącą.

IV. Regulowanie obrotu z zagranicą. W tych wypadkach, kiedy Państwo wkracza na drogę organizacyjnego regulowania odnośnych działów obrotu gospodarczego z zagranicą (na przykład: w drodze kompensacji importu eksportem, clearig'u dewizowego i t. d.) winna być stosowana zasada wykonywania tego obrotu i norm regulujących przez zainteresowane koła kupców, odpowiadających obiektywnym warunkom, a więc bez cech wyłączności i monopolu.

V. Związki eksportowe i ewentualna ich reorganizacja. Przy ewentualnym reorganizowaniu istniejących związków eksportowych w zakresie obrotu rolnego należy ustalić zasadę, że jądro organizacji musi stanowić dotychczasowy realny aparat eksportowy, reprezentacja zaś zawodowych organizacji rolniczych winna być w związkach eksportowych zrównoważona odpowiednią reprezentacją Izby P.-H.

Popierajcie wyroby Krajowe!

Przemówienie wiceprezesa M. Hertza

Nad referatami powyższymi rozwinęła się ożywiona dyskusja, w której z ramienia delegacji kupiectwa łódzkiego zabrał głos p. wiceprezes Mieczysław Hertz, jako jej generalny mówca.

P. Mieczysław Hertz wskazał na nierentowność przedsiębiorstw handlu włókienniczego, których ilość gwałtownie zmalała, wykazując w dalszym ciągu tendencję spadkową.

Jedną z głównych przyczyn dezorganizacji handlu włókienniczego była niewłaściwa polityka kredytowa państwa, wyrażająca się stałym spadkiem udziału handlu w operacjach kredytowych banków rządowych.

Mówca przytacza dla przykładu, iż w roku 1928 handel w kredytach Banku Polskiego partycypował w stosunku 8 proc., obecnie zaś udział ten spadł do 4 proc.

Drugim ujemnym czynnikiem była polityka podatkowa, w której podatek obrotowy odegrał w dziedzinie handlu włókienniczego dominującą rolę.

Drogi pomocy dla handlu włókienniczego określa mówca w pierwszym rządzie przez scalenie podatku obrotowego we włókiennictwie.

Handel włókienniczy zdaje sobie sprawę z tego, że nie jest to może pomoc doraźna, ale w interesie uchronienia rynku przed dalszemi niebezpiecznemi załamaniem wysuwa postulat jak najszybszego scalenia tego podatku.

Wypowiadając się przeciwko etatyzmowi i monopolom mówca poruszył niepokojącą ekspedytorów i kupiectwo łódzkie sprawę t. zw. taryfy „Haus-Haus”, która zdaniem sfer gospodarczych bynajmniej nie wpłynie na zwalczenie niebezpiecznej dla kolei konkurencji transportów samochodowych

Wyniki i wnioski

Po sześciogodzinnych naradach p. minister Zarzycki zamknął konferencję dłuższem przemówieniem, reasumującym w sposób pozytywny jej wyniki, zapowiadając, stosownie do wniosku, zgłoszonego w przemówieniu wstępnem przez p. prez. Klarnera **powołanie specjalnej Komisji Doradczej przy Ministerstwie, w składzie przedstawicieli kupiectwa, izb przemysłowo-handlowych oraz zainteresowanych ministerstw** — dla szczegółowego opracowania całego materiału i ostatecznego ustalenia odpowiednich środków działania.

W imieniu uczestników tego „sejmiku kupieckiego”, którym była konferencja z dnia 18 ub. m., podziękował p. ministrowi za trud przeprowadzenia narad p. prezes Cz. Klarner.

* * *

Postulaty kupiectwa, wysunięte na konferencji, odbytej 18 ub. m. w Min. Przemysłu i Handlu mają być obecnie przedstawione innym resortom gospodarczym, które zbadają szczegółowo możliwości ich realizacji.

W pierwszym rządzie zajmie się postulatami handlu p. premier A. Prystor. Z drugiej strony delegacji organizacyj kupieckich przybyli do Warszawy na konferencję, tudzież na Zjazd Rady Naczelnej Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, zaznajomią obecnie kupiectwo prowincjonalne z wynikami konferencji, zbadają mo-

żliwości podjęcia pewnych prac na terenie lokalnym, zwłaszcza jeżeli chodzi o sprawę powołania t. zw. komitetów ratunkowych dla handlu.

Komitet ratunkowe

Program pomocy doraźnej dla handlu przewiduje w rozwoju akcji utworzenie we wszystkich większych miastach, za pośrednictwem miejscowych izb przemysłowo-handlowych specjalnych komitetów ratunkowych, które miałyby na celu niesienie doraźnej pomocy indywidualnej członkom zrzeszeń kupieckich. Poza tem memoriał projektuje powołanie do życia w większych miastach, za pomocą lokalnych organizacyj kupieckich „biur pomocy” dla usprawnienia przedsiębiorstw. Biura pomocy miałyby na celu niesienie pomocy prawnej, prowadzenie buchalterji, urządzenie wystaw, organizacje reklamy oraz udzielanie porad, wreszcie projektowane jest podjęcie na terenie właściwych izb przemysłowo-handlowych prac porozumiewawczych między handlem a przemysłem, handlem a rolnictwem oraz handlem a bankami w celu wspólnego organizacyjnego uregulowania zagadnień spornych lub niewyjaśnionych.

Redukcja wymiarów wobec spadku obrotów.

Zmniejszenie się obrotów w przemyśle i handlu w roku 1931 w stosunku do obrotów roku 1930 jest faktem oczywistym, znajdującym swój wyraz w ogólnym kryzysie gospodarczym, w zamykaniu lub częściowem unieruchomianiu placówek przemysłowych, w załamaniu się przedsiębiorstw i t. d.

Dane statystyczne, zbierane przez Urzędy do tego powołane i zestawiane przez Główny Urząd Statystyczny oraz przez Instytut Badan'ia Konjunktur Gospodarczych, przytoczony wyżej zanik obrotów stwierdzają dowodnie w sposób zupełnie ścisły.

I tak na przykład: przywóz do Polski w roku 1931 wykazuje zmniejszenie pod względem wartości o 34,9 proc., spadek obrotów w artykułach spożywczych i napojach wykazuje zmniejszenie o 32,3 proc., w surowcach i półfabrykatakach o 36,1 proc., w dobrach wytwórczych o 35,8 proc., w tkaninach o 22,3 proc. i t. d.

Równocześnie zmniejszyło się znacznie w porównaniu z rokiem 1930 spożycie całego szeregu artykułów monopolowych lub sprzedawanych na warunkach monopolowych, a więc obrót w żelazie zmniejszył się o 22,8 proc., w cemencie o 32 proc., w tytoniu o 10,3 proc., w zapalkach o 36,4 proc. i t. d.

W świetle przytoczonych cyfr, które wskazują tylko na globalne zmniejszenie się wartości obrotów w roku 1931, a nie ilustrują wcale właściwych skutków gospodarczych, można przyjąć, że obroty zarówno w towarach importowanych, jak i też w towarach, produkowanych w kraju, zmniejszyły się w roku 1931 w stosunku do roku 1930 przeciętnie o 35 proc. Od cyfry tej w poszczególnych branżach istnieją znaczne odchylenia, idące w kierunku jeszcze większego zmniejszenia obrotów.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych w Warszawie, powołując się na wywody powyższe, złożyło Ministerstwu Skarbu memoriał, w którym prosi o wydanie zarządzenia co do uwzględnienia przy wymiarze podatku obrotowego za r. 1931 zeznań komisantów i przedstawicieli handlowych, wykazujących znaczne zmniejszenie wpływów z prowizji w stosunku do roku 1930.

Pierwsza fala kryzysu uderza bezpośrednio w handel

Znamienna opinia organu gospodarczego rządu

Ostatnio zamieścił artykuł wyższy urzędnik ministerstwa przemysłu i handlu, radca M. Szyszkowski, pod tytułem: „Handel na tle kryzysu gospodarczego” w Nr. 10 tygodnika „Polska Gospodarcza”, czasopiśmie wydawanego przez ministerstwo przemysłu i handlu, a przy współudziale ministerstwa skarbu, rolnictwa oraz komunikacji.

Z artykułu wspomnianego, z którym może nie we wszystkim możemy się zgodzić, podajemy następujące ważniejsze ustępy:

„...Pierwsza fala kryzysu, objawiająca się w zmniejszonym zapotrzebowaniu, wskutek osłabionej nabywczej siły konsumenta, uderza bezpośrednio w handel.

I w tym momencie, kiedy przemysł ma zarezerwowany czas na przestawianie swej produkcji i warunków sprzedaży ze względu na powstałą ujemną sytuację gospodarczą, handel ponosi już dotkliwe straty, wynikające z różnicy pierwotnej kalkulacji cen i nowopowstałej, a to głównie z uwagi na znajdujące się na składach zapasy towarów, zakupionych niegdyś przez kupca u przemysłowca po cenie, nie stojącej w żadnej proporcji pod względem zysku do ceny nowej.

Wszystkie zaś środki, stosowane przez przemysł dla samoobrony przed kryzysem, uderzają powtórnie falą w handel, który nie ma możliwości dostatecznego organizacyjnego przeciwstawienia się skutkom kryzysu. W ten sposób skutki te coraz silniej przerzucane są przez przemysł na handel”.

„...Sytuacja rolnika jest pod pewnym względem stosunkowo lepsza od obecnej sytuacji kupca.

Mianowicie, trudno chyba jest zaprzeczyć, że dzisiejszy prymitywizm rolnika stwarza mu dostateczne gwarancje skuteczniejszego przetrwania kryzysu.

Gdybyśmy gospodarcze życie Polski zmierzli napięciem i techniką wymiany towarowej, to znaczenie kupiectwa w tym układzie przedstawiałoby dla nas walory pierwszorzędne.

Nietylko jednak słabsze jest gospodarcze położenie handlu w porównaniu z przemysłem i rolnictwem pod względem strukturalnym, handel znajduje się również w gorszej od nich sytuacji pod względem koniunkturalnym...”

„...Tendencja dostosowania cen na poszczególne artykuły wytwórczości krajowej do siły nabywczej konsumenta odbywa się w dalszym ciągu metodami, które niestety również dla handlu nie są pomyslnie.

Chodzi tutaj o tendencję przemysłów, głównie niemieckich i amerykańskich, a ostatnio i polskich do obniżenia cen na poszczególne artykuły w drodze wyeliminowania dotychczasowej formy sprzedaży poprzez handel i zastąpienia jej własną (fabryczną) organizacją sprzedaży albo też systemem sklepów filjalnych.

Powyższa tendencja ma na celu wyeliminowanie pośrednictwa handlowego z uwagi na t. zw. koszty pośrednictwa. Próby te mają miejsce i w Polsce, głównie w przemyśle obuwianym, który potworzył własne punkty sprzedaży.

Poza tą formą sprzedaży przemysł polski szuka bezpośredniego kontaktu z detalistami, unikając w ten sposób hurtu, co również boleśnie odczuwają sfery kupieckie.

Eliminowanie kupiectwa przez przemysł odbywa się wszędzie w coraz większym zakresie.

W ten sposób handel znalazł się dzisiaj na odcinku, zaatakowanym ze wszystkich stron i coraz trudniejszym do obrony.

W takim wypadku, już nawet nie w imię solidaryzmu gospodarczego, a w imię zagrożonej egzystencji poważnej części handlujących należałoby przystąpić do obrony kupiectwa przed dzisiejszymi skutkami spychania kryzysu na handel...”

„...Do tych środków w pierwszej mierze należy zaliczyć wydatniejsze bezpośrednie kredytowanie handlu, t. zn. udzielanie handlowi kredytów przez banki (a nie *via* przemysł).

Zwiększenie bezpośredniego kredytowania handlu umożliwi kupiectwu skuteczne rozszerzenie pojemności rynku wewnętrznego.

Również duże znaczenie ma finansowanie kupiectwa na odcinku handlu zagranicznego.”

„...Obecną strukturę handlu cechują dwa ujemne zjawiska:

1) zanik hurtu w organizacji pionowej handlu oraz 2) nadmierna rozbudowa drobnych placówek sprzedaży w organizacji poziomej handlu.

Zapobieżenie pierwszemu zjawisku może częściowo nastąpić w drodze ściślejszych porozumień kupiectwa ze sferami przemysłowymi w sensie wynalezienia sposobu współpracy gospodarczej, który w rezultacie mógłby dać taki efekt gospodarczy, jaki jest osiągany w drodze tworzenia sklepów fabrycznych, względnie sklepów filjalnych.

Drugie zjawisko — nadmiernej rozbudowy drobnych placówek jest szczególnie niekorzystne dla poważniejszych przedsiębiorstw handlowych, których egzystencja podważana jest przez niewspółmierne w stosunku do norm tych przedsiębiorstw normy kalkulacji drobnych placówek. Jest to zagadnienie t. zw. rozproszkowanego handlu i walka z nim własnymi środkami kupiectwa, reprezentującego poważniejsze jednostki gospodarcze, jest prawie niemożliwa, ponieważ chodzi tutaj o sprawę wolnej konkurencji, z której z powodzeniem wychodzą drobne placówki.

Pewną obroną większych przedsiębiorstw handlowych przed drobnym kupiectwem, a zwłaszcza przed owocarniami i jadalniami, handlującymi poza godzinami, dozwolonemi dla handlu, oraz przed handlem domokrażnym, wędrownym i ulicznym — może być jedynie wspólna organizacja tych przed-

siębiorstw, która weszłaby w bezpośredni kontakt z przemysłem i ustaliła warunki i wyłączność dostaw. W takim wypadku należałoby utworzyć odpowiednie organizacje branżowe.

Dla przetrwania obecnego kryzysu gospodarczego wydaje się rzeczą wskazaną zalecić handlowi formę organizacyjną, odpowiadającą komisowi.

Forma ta pozwala na niską kalkulację cen sprzedażnych oraz nie naraża na zbyt duże ryzyko sprzedającego. Sklep komisowy poza tem zaopatruje się w towary u dostawcy w zależności od natężenia po-

pytu na nie — tak, że nie grożą mu zbyt duże zapasy niesprzedanego towaru, względnie straty, ponoszone wskutek spadku cen. Ewentualne bowiem straty poniesie przemysł, sprzedający natomiast zawsze ma swoją prowizję, która naturalnie w zależności od ilości obrotu wzrasta lub maleje. W ten sposób sklep komisowy jest typową formą organizacyjną sprzedaży, wiążącą w silnym i bezpośrednim stopniu interesy kupca i przemysłowca.

Jest to następnie jeden z najbardziej trwałych obecnie pomostów współpracy gospodarczej pomiędzy przemysłem a handlem...”

Gospodarstwo — kryzys — handel

W czasie dyskusji na zebraniu plenarnym Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi nad zamknięciami rachunkowymi Izby zabrał głos wiceprezes Mieczysław Hertz, wygłaszając podane poniżej w streszczeniu przemówienie.

Analizując zagadnienia budżetowe łódzkiej Izby Przemysłowo-Handlowej stwierdzić należy na wstępie poważny wpływ przesilenia gospodarczego na sytuację izby łódzkiej, której budżet został okrojony w tym właśnie momencie, gdy trzeba było rozszerzyć zakres jej działalności. Rozszerzona ta działalność objąć miała w pierwszym rzędzie badania nad chałupnictwem, które głęboko wryło się w życie gospodarcze okręgu łódzkiego.

Następnie zwrócić należy uwagę na przemówienie ministra przem. i handlu Zarzyckiego, podkreślające doniosłe momenty stosunku ministra do handlu.

Od czasu min. Kwiatkowskiego, który był założycielem izb przemysłowo-handlowych i twórcą fundamentów samorządu gospodarczego — o handlu w Polsce tak jak minister Zarzycki nikt jeszcze nie przemawiał.

Przemówienie jego oznacza rozbrat z dotychczasowym szablonym określeniem handlu w sposób bardzo popularny, ale i płytki zarazem, handlu jako zbędnego pośrednika. Oznacza to rozbrat z temi poglądami, które nie licują z poglądami na zachodzie Europy, a które zatrącają o wschód.

Bez handlu niema przyszłości Polski, tak jak to stwierdził min. Zarzycki. Przemówienie min. Zarzyckiego jest jednocześnie krytyką etatyzmu i stwierdzeniem, że etatyzm jest tylko ostatecznością, a nie celem samym w sobie.

Etatyzm zagarnął 25 proc. bogactwa narodowego nie przynosząc żadnych zysków. Te słowa są dla handlu doniosłe i znamienne. Czy za temi słowami kryje się czyn — przyszłość pokaże.

Trapi nas anemja gospodarcza, brak kredytów i kapitałów, brak należytej organizacji w handlu, niezrozumienie żywotnych zagadnień kupiectwa.

Dziś jest ten moment, kiedy trzeba organizować ludzi i myśli. Najbardziej do tego jest powołane życie gospodarcze, ludzie ze sfer gospodarczych, których siłą jest doświadczenie i znajomość codziennych zagadnień i przejawów ekonomicznych.

Siła tych doświadczeń zbyt mało jest dotąd wyzyskiwana przez rząd: samorząd gospodarczy nie jest w dostatecznym stopniu powoływany do opinowania całego szeregu doniosłych projektów i zagadnień.

O to prawo izb przemysłowo-handlowych trzeba się upomnieć energicznie w interesie przyszłości gospodarczej państwa.

Samorząd gospodarczy najbardziej powołany jest do tego, aby wskazywać drogi, prowadzące do uzdrowienia życia gospodarczego.

Walka o rynek wewnętrzny

W Stowarzyszeniu Przedstawicieli Handlowych odbył się w obecności przedstawicieli sfer rządowych i gospodarczych oraz licznie przybyłych słuchaczy wieczór dyskusyjny z referatem p. prof. dr. Jerzego Lotha.

Zebranie zagał p. prezes Friede, podnosząc potrzebę zwrócenia uwagi na rynek wewnętrzny niezależnie od usiłowań eksportowych, które powinny być kontynuowane z niesłabnącą zabiegiwością.

Prof. Loth zaznaczył, że **nasze życie gospodarcze znalazło się obecnie w błędnym kole.**

Z jednej bowiem strony polityka tanich cen, popierana przez rząd w celu ochrony konsumenta, uderzyła w tych konsumentów, którzy są zarazem producentami, t. j. w rolników, a przez to w znacznym stopniu ograniczyła siłę nabywczą ludności; z drugiej

strony ochrona celna i zakazy importu, będące zresztą koniecznością państwową, miały za skutek zarządzenia odwetowe ze strony innych państw, w wyniku czego eksport nasz, którym również zajmowali się liczni przedstawiciele handlowi, został zahamowany.

W chwili obecnej sytuacja przedstawicieli handlowych jest ciężka, zarówno przez konieczne ograniczenia importu, jak i wskutek przeszkód stawianych naszemu eksportowi, dlatego też wyjście z tej sytuacji może być znalezione przez zwrócenie baczniejszej uwagi niż dotąd na rynek wewnętrzny.

Dotychczas nie doceniano roli przedstawiciela handlowego, jego znaczenia w stosunkach wymiennych, obecnie właśnie przedstawiciel handlowy, jako czynnik najbardziej ruchliwy, powinien być wyzyskany dla akwizycji na rynku wewnętrznym. Tą drogą zwiększą

się możliwości produkcji i doprowadzić można, jeśli nie do przełamania, to przynajmniej do złagodzenia kryzysu.

Nie zaniehbując zresztą walki na odcinkach eksportowych należy dążyć do powiększenia obrotów przede wszystkim na rynku wewnętrznym, co jest podstawowym warunkiem dobrobytu ogólnego.

W dyskusji pierwszy zabrał głos p. Mieczysław Sokołowski, dyrektor departamentu handlowego ministerstwa przemysłu i handlu, zaznaczając, że **działalność handlowa nie powinna być jednostronna**, ale powinna iść zarówno w kierunku rynku wewnętrznego, jak i zewnętrznego. Eksport bowiem, aczkolwiek procentowo stanowi drobną część naszej wytwórczości, to jest pozycją bardzo ważną, która musi być utrzymana, gdyż dalszych ograniczeń importu nie da się już osiągnąć. Jeżeli chodzi o rynek wewnętrzny, to ten nie został jeszcze należycie opanowany. Jeszcze niema powszechnego zrozumienia, iż można i należy zaopatrywać się w miarę możliwości w towary produkcji polskiej. Dzielnice, które znajdowały się pod rządami zaborczymi jeszcze ciążyą do towarów, produkowanych przez te państwa.

Opanowanie rynku wewnętrznego może się odbyć jedynie za pośrednictwem przedstawiciela handlowego i kupca.

Są to konieczne elementy między producentem a konsumentem, wyrównyujące sprzeczności pomiędzy popytem a podażą.

Błędny jest pogląd, że kupiec jest zbyteczny; tam gdzie go niema towar jedynie drożeje.

Nie zaniehbując pracy eksportowej trzeba zwrócić uwagę na rynek wewnętrzny. Są w nim siły uśpione, które mogą być obudzone i wyzyskane dla ożywienia życia gospodarczego.

P. dyr. Laskowski stwierdził, że należy się starać przede wszystkim o uspokojenie rynku przez **porozumienie przemysłu i handlu**, przez co stworzy się podstawę do poprawy sytuacji.

Z kolei zabrał głos wiceprezydent m. Warszawy prof. Błędowski. Zdaniem mówcy rozwiązanie obecnej sytuacji powinno wyjść od ruchu budowlanego. Kapitały dla tego celu potrzebne — są, należy jedynie przełamać psychikę kryzysową. Nie należy jednak budować jak dotychczas domów seryjnych, produkowanych przez wielki przemysł drogo i źle, ale trzeba budować domy indywidualnie.

P. Wencel, dyrektor Stowarzyszenia Kupców Polskich, podkreślił, że przez pewien czas entuzjastycznie się jednostronnie hasłem eksportu. Po rozczarowaniu, jakie nastąpiło z powodu niskich cen eksportowych, zwrócono obecnie uwagę na rynek wewnętrzny. Niemniej jednak nie można wpadać w krańcowość. Utrzymanie eksportu jest konieczne dla bilansu płatniczego. Jeżeli dotychczas eksport ten nie ziszczył pokładanych w nim nadziei, to może dlatego, że był to eksport uprawiany przeważnie przez przemysł i to w sposób deficytowy.

Zamalo natomiast zwracano uwagi na eksport kupiecki, zawierający w sobie elementy zdrowej kalkulacji i rentowności.

Należałoby więc obecnie sztywny eksport przemysłowy przestawić na elastyczny eksport kupiecki.

Jeżeli chodzi o rynek wewnętrzny, to nie ulega wątpliwości, że opanowanie go stanowiłoby podstawę

dobrobytu kupiectwa. **Zmienić się jednak powinien stosunek producenta do kupca, oparty dotychczas na przesłance, że kupiec jest elementem zbytecznym, powinno się tu sięgnąć do wzorów zagranicznych.** Opanowanie rynku wewnętrznego jest interesem zarówno materialnym, jak i moralnym, gdyż **wcielenie w życie tego hasła podkreśli doniosłość roli kupiectwa w życiu gospodarczym.**

P. dr. Atlas stwierdził, że głównym konsumentem u nas jest ludność rolnicza, stanowiąca trzy czwarte ludności kraju. Podbój rynku musi wyjść od wzmożenia konsumpcji wsi i to jest właściwa droga wyjścia z kryzysu, a nie obniżanie cen, które doprowadziłyby musiałoby w ostatecznym rezultacie do konieczności ratowania przemysłu. Chłop konsumuje może nawet więcej, niż mieszczanin, gdyż jest on zarazem producentem. Należy go jednak do konsumpcji przyzwyczaić, co jest wprawdzie drogą kosztowną, ale lepszą od papierowej propagandy, polegającej na wydawaniu broszur i plakatów.

P. Wachler podkreślił, że wzmożenie konsumpcji wymaga jej sfinansowania, do czego potrzebne są kapitały. Przedstawiciele handlowi, mający rozgałęzione stosunki handlowe, powinni je wykorzystać celem rozwinięcia propagandy na rzecz lokowania oszczędności emigrantów w bankach polskich, przy czem należałoby tu dać gwarancję państwową.

P. dyr. Perl zwrócił uwagę na fakt, że przed wojną przemysł b. Kongresówki pracował dla rynku rosyjskiego i nie miał zbyt wielkiego zainteresowania dla rynku wewnętrznego. Wskutek tego przyzwyczaił się, że konsument go szukał, a nie on konsumenta. Później dążył do zapewnienia sobie możliwości zbytu nie przez doskonalenie produkcji, lecz przez barjery celne i zakazowe. Hasło ekspansji na rynek wewnętrzny powinno być przede wszystkim zwrócone do przemysłowców. Ze strony karteli zwłaszcza nie widać jeszcze tendencji zbliżenia się do konsumenta, a to dlatego, że **kartele tworzą biura sprzedaży, instytucje biurokratyczne, a więc pozbawione elastyczności kupieckiej.**

Przemysł, bez względu na formę swej organizacji, powinien powierzać sprzedaż swych wyrobów przedstawicielom handlowym, aby zapomocą żywego człowieka docierać do odbiorcy.

Zgodne współdziałanie i wyzyskanie wszystkich elementów wymiany towarowej jest niezbędnym warunkiem ożywienia rynku wewnętrznego.

W zakończeniu dyskusji p. sędzia Friede oświadczył, że odbyte posiedzenie jest wstępem do porozumienia, które winno być zawarte między przemysłem a przedstawicielem handlowym, będącym najtańszą organizacją sprzedaży.

Hurtowy handel w Polsce zanikł i odbudowany być może jedynie przez przedstawiciela handlowego i komisanta.

Przemysł powinien zwiększyć wysiłki dla zdobycia rynku wewnętrznego, dotychczas produkuje na ogół szablonowo. Niezbędne dla ożywienia życia gospodarczego środki finansowe znajdują się, jeżeli rząd rozluźni śrubę podatkową.

W pierwszym zaś rzędzie należy umorzyć zaległości podatkowe, stanowiące nierealną pozycję wpływów dla państwa, a będące tamą dla dopływu kredytów i paraliżujące wszelką twórczą inicjatywę.

Trudności eksportu włókienniczego

W eksporcie włókienniczym zaobserwować można ostatnio szereg niezwykle ciekawych i charakterystycznych zjawisk, będących odbiciem obecnej sytuacji na międzynarodowych rynkach zbytu.

W pierwszym rzędzie podkreślić należy wzrost wywozu do Chin, co pozostaje w związku z bojkotem towarów pochodzenia japońskiego. Według informacji firm polskich w Szanghaju oraz przedstawicielstw fabryk łódzkich w Chinach, popyt na polskie towary włókiennicze wzrósł ostatnio bardzo wydatnie. Ilościowe uchwycenie tych transakcji jest dość trudne, gdyż nie ulega żadnej wątpliwości, że poważne transporty manufaktury łódzkiej zakupione przez firmy zagraniczne nie bezpośrednio w Łodzi, ale za pośrednictwem domów reeksportowych w Hamburgu. Ujemnym czynnikiem jest konkurencja angielska na rynkach Dalekiego Wschodu, gdzie towary angielskie wobec spadku funta kalkulują się stosunkowo tanio. Podkreślić należy, że pomimo tego niektóre gatunki polskich towarów włókienniczych wytrzymują całkowicie konkurencję angielską i z tego też względu w obecnym momencie powstają na Dalekim Wschodzie pomyślnie koniunktury zbytu, natrafiające narazie na pewne trudności w postaci chwiejnych warunków handlowych, wahań srebra i funta oraz dumpingowego eksportu konkurencyjnych przemysłów. Nie można jeszcze przesądzać wyników akcji penetracyjnej, prowadzonej przez polskie firmy włókiennicze na tych rynkach, gdyż tworzenie składów konsygnacyjnych przez poszczególne firmy, które zapewniłoby całkowite powodzenie tym poczynaniom, wymaga poważnych zasobów finansowych, których włókiennictwo polskie nie posiada. W każdym bądź razie wysiłki te nie powinny być zaniechane, gdyż przemysł polski posiada na tych rynkach olbrzymie możliwości zbytu, które zupełnie jeszcze nie zostały wykorzystane, a które mogą być oparte na przedwojennych kontaktach z olbrzymim rynkiem azjatyckiej Rosji.

Drugim takim rynkiem, którego pojemność dla polskiej produkcji włókienniczej przedstawia się bardzo pokaźnie, jest Jugosławia. Jakkolwiek ostatnio również i tam realizowana jest koncepcja tworzenia własnego przemysłu włókienniczego, to jednak jeszcze przez długi szereg lat kraj ten uzależniony będzie w silnej mierze od importu włókienniczego. Odbyte ostatnio w tej sprawie na terenie Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi, z udziałem przybyłego z Belgradu radcy handlowego poselstwa R. P. Lubaczewskiego, konferencje, ujawniły olbrzymie wprost możliwości zwiększenia eksportu włókienniczego. Brak wszelkich ograniczeń i restrykcji oraz możliwość oparcia tych transakcji o zakupy kompensacyjne polskiego monopolu tytoniowego, stwarza pomyślnie widoki dla rozwoju tego eksportu. Dotychczasowy słaby rozwój wywozu włókienniczego do Jugosławii przypisywać należy w pierwszym rzędzie nieodpowiedniej jego organizacji przez zainteresowanych eksporterów. Brak racjonalnej kalkulacji eksportowej, brak odpowiedniej służby informacyjnej i placówek przedstawicielskich — oto najbardziej charakterystyczne ujemne cechy tego eksportu. Radykalnym posunięciem, które ma być zrealizowane przy poparciu czynników rządowych, będzie stworzenie wspólnego przedstawiciel-

stwa polskich firm włókienniczych, eksportujących manufakturę do Jugosławii, w Belgradzie.

W związku z trudnościami eksportu włókienniczego na rynku rumuńskim zanotować należy pewien objaw dodatni. Na mocy dodatkowego protokołu do traktatu handlowego rumuńsko-francuskiego uzyskała Francja ze strony Rumunii szereg zniżek celnych na różne artykuły, a m. in. na wyroby włókiennicze. Ponieważ postanowienia tego protokołu weszły obecnie w życie, wspomniane ulgi celne obowiązują automatycznie również w stosunku do Polski na mocy klauzuli największego uprzywilejowania. Z pośród wyrobów, objętych powyższymi ulgami, należy w pierwszym rzędzie wymienić takie, jak: przędza wełniana pojedyncza i nitkowana surowa pow. Nr. 32, tkaniny wełniane o wadze 1 metra kwadratowego poniżej 200 gr., jedwab sztuczny, materiały trykotażowe z jedwabiu, plusze jedwabne, koronki jedwabne, wstążki, bielizna i konfekcja jedwabna.

Poza rynkami Dalekiego Wschodu wspomnieć należy o możliwościach eksportowych na rynki zamorskie do Kanady i Indji. Do Kanady zakontraktowano ostatnio próbne transporty towarów oraz konfekcji. Przedstawiciele domów eksportowych w Hamburgu wyrazili również gotowość przeprowadzenia pertraktacji w sprawie finansowania eksportu do Indji, który staje się aktualny w związku z traktatem handlowym z Polską.

Gorzej natomiast przedstawia się sytuacja na 2 innych rynkach zbytu, które ostatnio wykazywały tendencje wchłonięcia znacznych ilości manufaktury i konfekcji. Mamy tu na myśli Holandję i Francję. Wprowadzenie kontyngentów importowych w Holandji uderza włókiennictwo polskie szczególnie dotkliwie, gdyż zaczęło ono dopiero ostatnio plasować na rynku tym swą produkcję, której w latach poprzednich wywoziłyśmy minimalne ilości. Ponieważ zaś za podstawę ustalania kontyngentów brane będą ilości konfekcji, przywożonej do Holandji w latach ubiegłych, normy dla Polski wypadną minimalne. Ostatnio według doniesień otrzymanych przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Łodzi powstała nadzieja umożliwienia eksporterom wysłania tych towarów, które zamówione zostały już dawniej przez odbiorców w Holandji. Gdyby nie okazało się to możliwe, sytuacja ukształtuje się niepomyślnie, gdyż kontyngenty zostały kompletnie wyczerpane i nie zdołano nawet zrealizować tych zamówień, jakie eksporterzy polscy otrzymali od holenderskich odbiorców jeszcze przed wprowadzeniem kontyngentów.

Trudności wyłaniają się również na rynku francuskim w związku z zamierzonym kontyngentowaniem importu włókienniczego i rygorystycznym traktowaniem konfekcji polskiej przez urzędy celne we Francji.

Na podkreślenie zasługuje duża inicjatywa akwizycyjna przemysłu włókienniczego, który to przemysł olbrzymie ilości kolekcji i próbek wysłał do całego szeregu krajów.

M. K.

Sklepy o cenach jednolitych w Niemczech

W ostatnich dniach ukazała się w wydawnictwie jednej z wielkich firm księgarskich Berlina ciekawa publikacja, omawiająca zagadnienia sklepów o cenach jednolitych. Kwestja oświetlona została w sposób niezwykle wyczerpujący w publikacji tej, której autorem jest doktor H. R. Mutz, jeden z wybitnych teoretyków handlu niemieckiego.

Sklepy o cenach jednolitych w latach powojennych rozwinęły się w Niemczech i nawet w okresie kryzysu gospodarczego rozwój ten nie wykazał spadku. Z przedstawionych przez autora danych statystycznych wynika, że liczba tych przedsiębiorstw w końcu r. 1931 doszła do 400, a obroty ich w tym okresie kształtowały się w granicach około 300 milj. marek. Oznacza to około 25 proc. osiągniętych przez domy towarowe. Około 200 przedsiębiorstw, reprezentujących 80 milj. marek rocznego obrotu należy do samodzielnych kupców - detalistów. Część tych przedsiębiorstw skoncentrowana jest w 3 wielkich centrach zakupów. Pozostałe sklepy o cenach jednolitych należą do 3 wielkich koncernów niemieckich, reprezentujących około 220 milj. rocznego obrotu. Ten szybki rozwój, w którym przedsiębiorstwa samodzielne większe i mniejsze występują dopiero później, spowodowany został rozwojem stosunków gospodarczych w Niemczech. Przedsiębiorstwa te objęły zbyt artykułów produkcji masowej, których konsumpcja w wielkich ilościach szybko wzrastała.

Z drugiej strony fluktuacje spożycia i spadek konjunktury wpływał na rozwój tych przedsiębiorstw w Niemczech. Pod wpływem kryzysu bowiem liczne rzesze nabywców, przyzwyczajonych do kupowania artykułów wysoko - gatunkowych musiały, ograniczając swe wydatki, przejść na kupno artykułów tańszych, pochodzących z produkcji masowej. Różnica cen w tych przedsiębiorstwach w porównaniu z innymi

sklepami dochodzi do 25 proc. Przyczyny tego są następujące: minimalne koszty reklamy, personelu, wspólne zakupy i t. d. W ten sposób sklepy o cenach jednolitych wytworzyły w Niemczech niejako standaryzację cen, co pociągnęło za sobą w wielu wypadkach standaryzację jakości poszczególnych gatunków towarów, które musiały być przystosowane do tych kategorii cen. Dalszą konsekwencją rozwoju tych zjawisk było dążenie do masowej produkcji tego rodzaju artykułów.

Wielkie możliwości zbytu umożliwiają masowy zakup, redukując przez to wydatnie ceny. Producent przez olbrzymie zamówienia i fabrykację seryjną może ceny sprzedaży kalkulować niezwykle nisko.

W tej niezwykle ciekawej i na obszernym materiale cyfrowym zbudowanej publikacji potraktowana została bardzo pobieżnie sprawa zysków. M. in. autor wspomina tylko, iż zyski te wahały się w poszczególnych grupach przedsiębiorstw od 0,62 do 1,51. Autor przyznaje jednak, że cyfry te nie są istotne i wykazane zostały w bilansach poszczególnych przedsiębiorstw raczej celem ukrycia pewnych niewygodnych pozycji uniknięcia obciążeń. Podkreślić należy, że urząd dla badań handlu w pierwszych swych publikacjach w r. 1930 określił zyski tych przedsiębiorstw w granicach około 11 proc. W kilka godzin jednak po ukazaniu się tej publikacji cały nakład został w tajemniczy sposób wycofany ze wszystkich księgarń. W następnym wydaniu tej publikacji zyski zostały już całkowicie przemilczane. Wydaje się to bezstronnemu badaczowi zagadnień handlu tembardziej dziwne, że rentowność przedsiębiorstw o jednolitych cenach w Ameryce analizowana jest zupełnie dokładnie. Tak więc Wollworth określa swą zyskowość w ostatnich latach przeciętnie na 12 proc. obrotów.

K.

Ulgi celne przy eksporcie kompensacyjnym

Izba Przemysłowo-Handlowa w Łodzi rozesała za interesowanym eksporterem okólnik, zawierający opublikowane w Monitorze Polskim następujące warunki uzyskania pozwoleń na przywóz za cłem ulgowem jabłek, bananów, cytryn, kawy, herbaty i kakao:

1) pozwolenia na przywóz za cłem ulgowem wymienionych artykułów udzielane będą firmom, które wykupiły na rok 1932 świadectwa przemysłowe I lub II kat. handlowej i trudniły się w latach 1930 i 1931 importem owoców lub towarów kolonialnych;

2) ulgi udzielane będą pod warunkiem kompensacyjnego eksportu pewnych towarów przy przestrzeganiu określonego stosunku procentowego ulgi przywózowej do wartości wywiezionego towaru;

3) ubiegający się o ulgę importer winien wnieść za pośrednictwem Izby Przemysłowo-Handlowej w 3-ch egzemplarzach podanie, skierowane do Ministerstwa Skarbu przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu z dołączeniem zaświadczeń o kompensacyjnym wywozie towarów;

4) wspomniane w p. 3 zaświadczenia o kompensacyjnym wywozie towarów wydaje Izba P.-H.

5) pozwolenia na ulgowy przywóz udzielane być mogą również importerom, którzy w chwili składania podania nie będą jeszcze mogli wykazać się zaświadczeniem o kompensacyjnym wywozie, a to pod warunkiem: a) złożenia przez importera właściwej gwarancji, odpowiadającej wysokości ulgi celnej i b) złożenia w ciągu 4-ch miesięcy od daty odprawy przywózowej zaświadczenia o kompensacyjnym wywozie wraz z podaniem o zwrot gwarancji;

6) firmom, które nie skorzystają z przepisów przewidzianych powyżej w p. 2 lub 5, omawiane ulgi celne mogą być przyznawane przez Ministerstwo Skarbu na podstawie podań, złożonych za pośrednictwem Izby i Min. Przemysłu i Handlu pod warunkiem złożenia na cele popierania eksportu na rachunek Międzymin. Komisji Popierania Eksportu odpowiedniej opłaty.

Szczegółowych informacji, dotyczących wysokości opłat, wymienionych w p. 6, wykazu towarów, dopuszczonych do kompensacyjnego eksportu oraz stosunku procentowego ulgi przywózowej do wartości wywiezionego towaru ad p. 2, udziela zainteresowanym biuro Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi, tel. 118-68.

Rynek włókienniczy w Łodzi

Miesiąc ubiegły przyniósł na rynku włókienniczym Łodzi pewną poprawę sytuacji, która dała się odczuć w kilku branżach, powodując zwiększenie obrotów i wzrost transakcyj towarami sezonowymi.

W pierwszym rzędzie dotyczy to branży bawełnianej.

Na rynku przędzy trwał w dalszym ciągu ruch zwykłowy cen. Spotęgowane zapotrzebowanie na przędzę bawełnianą ze strony przemysłu bawełnianego i pończoszniczego powodowało dalsze kurczenie się zapasów przędzy na rynku.

Ceny te w okresie trzeciego tygodnia marca zwykływały przeciętnie o 2 czt. na 1 kg. W dalszym ciągu popyt obejmował nr. 16-1, 24-1, 32-1 oraz przędzę używaną do wyrobu pończoch.

Pomyślne konjunktury na rynku przędzy bawełnianej doprowadziły do wysunięcia przez dostawców zastrzonych warunków pokrycia, które w całym szeregu wypadków zamyka się w granicach pokrycia gotówkowego. W rezultacie tej polityki sprzedażnej ukazała się na rynku łódzkim olbrzymia ilość dolarów gotówkowych, które dotychczas przed sezonem ukryte były w pończosze, a które obecnie wymieniane zostają na przędzę. W wielu wypadkach transakcje zawierane są za gotówkę dolarową przy silnych restrykcjach czeków i weksli, których terminy w związku z tem kurczą się.

Sytuacja na rynku przędzy znalazła swe odbicie w pomyślniejszym kształtowaniu się konjunktur w handlu towarami bawełnianymi, gdzie transakcje sezonowe narazie w niewielkich jeszcze rozmiarach, już się rozpoczęły. Szalony głód towarowy na prowincji skłonił odbiorców łódzkich do przybycia do Łodzi. Jakkolwiek transakcje dotychczasowe miały raczej charakter orientacyjny, zdaje się jednak nie ulegać żadnej wątpliwości, że kwiecień przyniesie przyspieszenie tempa obrotów. Oczywiście prócz towarów sezonowych transakcje w branży bawełnianej obejmowały również znaczne partje towarów białych i całorocznych. Ramszowanie nie ustaje i odbija się fatalnie na rozwoju stosunków rynkowych. Wzrost transakcyj towarami bawełnianymi spowodował **częściowe odprężenie w przemyśle bawełnianym**, a jeżeli transakcje z hurtownikami nie przybrały zbyt szerokich rozmiarów, to położyć to należy raczej na karb bardzo ostrożnej polityki sprzedażnej przemysłu, który kredytu udziela bardzo niechętnie. Dodatkim momentem jest w przemyśle stabilizacja cen towarów drukowanych, która o ile zostanie utrzymana, okres całego sezonu może się poważnie przyczynić do uzdrowienia stosunków w tej branży.

Na rynku wełnianym nastąpiło również częściowe ożywienie. Pojawili się już pierwsi odbiorcy

damskich towarów czesankowych. Szereg transakcyj zawarto za gotówkę przy skoncje dochodzącem do 15 proc. Pokrycie wekslowe przyjmowano bardzo niechętnie, ceny przy tem pokryciu kalkulowano stosunkowo wyżej. Przeciętny poziom cen towarów wełnianych w porównaniu z sezonem zeszłorocznym obniżył się o 15—20 proc.

Rynek przędzy czesankowej kształtował się naogół w granicach ustabilizowanych pomimo wahań na rynku światowym surowca wełnianego i niewyjaśnionej sytuacji w fabrykach.

Sytuacja fabryk zgrzebnych przedstawiała się ostatnio pomyślniej, gdyż cały szereg fabryk tych otrzymał zamówienia na wykonanie sukna wojskowego z terminem do 15 marca.

Gorzej przedstawiała się sytuacja fabryk czesankowych, które odczuwają silny spadek eksportu w związku z trudnościami na zagranicznych rynkach odbiorczych.

Na podkreślenie zasługuje wczesne stosunkowo ożywienie sezonowe na rynku przędzy jedwabnej.

W ostatnim tygodniu średni i drobny przemysł zakupywał bardzo znaczne ilości przędzy jedwabnej, co świadczy o wzroście zapotrzebowania produkcji tej branży oraz innych branż przerabiających towary z jedwabiem i sztucznym jedwabiem. To wczesne stosunkowo ożywienie na rynku przędzy jedwabnej spowodowało wśród producentów pewną dezorientację, gdyż nie można narazie przewidzieć, czy zwiększenie popytu będzie stałe, czy też będzie tylko zjawiskiem przejściowym. Z tego też względu ceny przędzy jedwabnej pozostały narazie bez zmiany, sądzić jednak należy, że i tutaj w razie dalszego wzrostu zapotrzebowania rozpocznie się ruch zwykłowy.

Eksport polski do Belgji i Kongo

Znaczne zainteresowanie tegorocznymi Targami Poznańskimi wykazuje Belgja, która z powodu zniżki funta i walut skandynawskich utraciła najbliższe swe rynki. Udział Belgji zapowiada się bardzo poważnie. W związku z tem należy wyrzucić nacisk na Belgję, by brała więcej polskich towarów spożywczych, drzewa pilowanego, kopalniaków oraz artykułów włókienniczych dla reeksportu do Konga. Fabryki łódzkie i bielskie będą miały okazję zetknięcia się na Targach Poznańskich z klientelą belgijską, nastawioną w roku bieżącym w stosunku do polskiego eksportu zupełnie inaczej, jak to miało miejsce przedtem.

KALENDARZYK PODATKOWY na m. kwiecień 1932 r.

Podatek przemysłowy.

Do dnia 15 kwietnia winny wpłacić zaliczkę za miesiąc marzec przedsiębiorstwa przemysłowe od I do V kategorii i handlowe I—II kategorii, prowadzące prawidłowe książki handlowe oraz przedsiębiorstwa, zobowiązane do publicznego składania rachunków. Inne przedsiębiorstwa mogą wpłacać tę zaliczkę w wysokości $\frac{1}{15}$ części wymiaru za ubiegły rok podatkowy.

Podatek dochodowy.

W ciągu kwietnia, do 1-go maja muszą osoby fizyczne i prawne składać zeznania o dochodzie. Również w tym terminie należy wpłacić połowę kwoty podatku od dochodu, wykazanego w zeznaniu wraz z podatkiem kryzysowym. O ile zeznania podatkowego nie złożono, to wpłacić należy połowę wymiaru ubiegłorocznego.

Do 7-go wpłacać należy potrącone pracownikom kwoty podatku od uposażeń i wynagrodzeń za najemną pracę.

Podatek od kapitałów i rent.

Wpłacać należy potrącony podatek w ciągu dni 14-tu od terminu płatności procentów względnie w ciągu dni 15-tu od zamknięcia rachunków.

Nowe przepisy egzekucyjne

Weszła w życie ustawa, zmieniająca w znacznym stopniu dotychczasowe przepisy egzekucyjne w byłym zaborze rosyjskim. Przepisy te idą po linii ochrony interesów dłużników z poważnym uszczerbkiem dla interesów wierzycieli, którym obecnie grozi w licznych wypadkach utrata należności.

Narzędzia rolnicze, maszyny, instrumenty i wszelkiego rodzaju narzędzia, stanowiące inwentarz gospodarczy majątku, zwierzęta robocze i domowe, zapasy zboża, siana, słomy i innych ziemiopłodów, niezbędne na najbliższy zasiew i utrzymanie ludzi oraz zwierząt roboczych w majątku aż do nowych zbiorów — nie ulegają sprzedaży oddzielnie od majątku nieruchomego, o ile stanowią własność właściciela nieruchomości. Przepis ten uniemożliwia w wielu wypadkach egzekucje przeciwko ziemiaństwu i zmusza wierzycieli do skierowania egzekucji do nieruchomości. Przy licytacji ruchomości, jeżeli licytacja ta nie dojdzie do skutku, służy wierzycielom prawo większością głosów w stosunku do sumy ich należności żądać nowej licytacji lub zatrzymać majątek niesprzedany na rzecz swoją w cenie nie niższej od sumy oszacowania. Dotychczas przy ponownej licytacji można było zajęte ruchomości sprzedać po dowolnej cenie, obecnie jednak cena ta nie może być niższą od połowy sumy oszacowania. Skutki tego

przepisu są nader doniosłe, dotychczas bowiem wierzyciele mało zwracali uwagi na wysokość oszacowania zajętych ruchomości i kwestję tę przeważnie załatwiał sam komornik, obecnie zaś ta czynność jest najistotniejsza przy egzekucji, gdyż od wysokości szacunku zależy los całej egzekucji. Wystarczy podać zbyt wysokie ceny, a egzekucja już przepadła.

Przy licytacji nieruchomości można ją sprzedać na powtórnej licytacji za cenę niższą, niż suma oszacowania, jednak nie niższą od $\frac{2}{3}$ tej sumy. Dopuszczenie do wysokiego szacunku, a nawet do szacunku w stosunku do istotnej wartości — uniemożliwi egzekucję, nikt bowiem na licytacji nie kupi majątku po cenie rzeczywistej wartości. Ponieważ kwestja oszacowania nieruchomości jest szczegółowo normowana w procedurze cywilnej, obowiązującej na terenie b. zaboru rosyjskiego, spory niewątpliwie będą się mnożyły, gdyż od rozstrzygnięcia tej kwestji zależy obecnie los dłużnika i wierzytelności egzekwującego. Tem samem uchylił nasz ustawodawca zasadę, ustaloną w orzecznictwie, iż wierzyciel może zatrzymać majątek po cenie, jaką ofiarował na licytacji. Obecnie cena ta przy pierwszej licytacji nie może być niższą od sumy oszacowania, przy drugiej zaś — od $\frac{2}{3}$ tej sumy.

Przed wymiarami podatku obrotowego

Stowarzyszenie Kupców Polskich

Izba przem.-handlowa zwołała zebranie członków komisji szacunkowych do spraw podatku przemysłowego.

W zebraniu, które odbyło się w lokalu stowarz. kupców polskich, wzięło udział przeszło 100 członków komisji szacunkowych w nowym składzie na rok 1932-33. Zebranie zagałę i przewodniczył obradom wiceprezes p. Roszak, który podziękował za przybycie licznych przedstawicielom organizacji gospodarczych i naczelnikowi wydz. II izby skarbowej p. Sidorskiemu. Sekretarował zebraniu dyrektor stowarzyszenia kupców polskich dr. Kwieciński.

Obszerny referat wygłosił prez. Roszak wyjaśniając wyczerpująco zakres działalności komisji szacunkowych oraz prawa i obowiązki członków. Referent sprecyzował szereg wątpliwości, ujawniających się w praktyce wymiarowej i wytknął linję prac komisji. Wkońcu p. Roszak zaapelował do zebranych, aby w pracach swych kierowali się sumieniem, poczuciem sprawiedliwości i względem na dobro państwa. Podstawą sprawiedliwych wymiarów może być tylko indywidualne traktowanie poszczególnych spraw, dające istotną gwarancję szacunków, odpowiadających faktycznemu stanowi rzeczy.

W dniu 5 kwietnia przypada pierwsza bolesna rocznica śmierci

b. p. d-ra Józefa Sachsa

długoletniego prezesa Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, wiceprezesa Izby Przemysłowo-Handlowej, nieustrzonego szermierza w walce o realizację żywotnych postulatów handlu.

W dniu tym o godz. 1 p. p. odbędzie się na cmentarzu żydowskim żałobna uroczystość, na którą zaprasza

ZARZĄD STOW. KUPCÓW m. ŁODZI.

Po referacie p. Roszaka wywiązała się dłuższa dyskusja, w której m. in. naczelnik Sidorski podkreślił konieczność uniezależnienia się komisji szacunkowych od wszelkich wpływów zewnętrznych. Dyskusja zakończona została złożeniem podziękowania p. Roszakowi w imieniu członków komisji za inicjatywę i wygłoszenie referatu, zawierającego wskazania dla członków komisji.

Na półce księgarskiej

„Od Warszawy do Sahary“

Młody, wybijający się poznański publicysta ekonomiczny p. Leszek Gustowski, wzbogacił ostatnio naszą literaturę podróżniczą bardzo interesującą książką „Od Warszawy do Sahary”, opisy, wrażenia i studia podróżnicze. — (Poznań, 1932. Nakładem „Kupca”, Poznań, ul. Wielka 10).

Najlepszym określeniem pracy p. Gustowskiego jest słowo wstępne konsula Wegnerowicza:

„Książka p. Leszka Gustowskiego stanie się niezawodnie przyczynkiem do bliższego zainteresowania każdego czytelnika francuską Afryką Północną, t zw Maghrebem.

W „Kartkach z Podróży” autor dał wyraz najbardziej charakterystycznym cechom, stronom i przejawom życia krajów i ludzi, zbliżył się do zasadniczych zagadnień i wskazał na istotne czynniki, wywierające wpływ na kształtowanie się oblicza Maghrebu.

Wrażenia swe i obserwacje popiera autor dość gruntownym zaznajomieniem się z literaturą odnośną, dokumentując zwłaszcza skrupulatnie rozwój gospodarczy, rozmach emancypacyjny i szerokie możliwości dalszego dorobku tych kolonij.

Wstępem do opisów algiersko-saharyjskich jest żywy i plastyczny obraz Marsylji, jako wielkiego portu i wrót ku rozległym światom zamorskim.

Autor przysporzył naszej, jeszcze skromnej w tej dziedzinie literaturze, niewątpliwie godną bliższej uwagi książkę”.

Książka dzieli się na 6 części i „Po-słowie”. Poszczególne części noszą tytuły: We Francji. — Algier. — Z północy i południa. — Penetracja do Sahary. — Dusza Maghrebu. — Francja na ziemiach Maghrebu.

W „Po-słowie” p. Gustowski rzuca szereg bardzo słusznych i pełnych wnikliwości uwag o konieczności naszej ekspansji handlowej do Afryki, równocześnie zaś podkreśla naszą dotychczasową nieumiejętność w jej organizowaniu.

Z życia organizacji gospodarczych

Zryczałtowanie podatku obrotowego we włókiennictwie

Z inicjatywy Stow. Kupców m. Łodzi zwołała C. Z. K. do Warszawy zjazd branży włókienniczej z większych ośrodków Polski celem sprecyzowania też w sprawie zryczałtowania podatku obrotowego we włókiennictwie.

Na zjazd ten zaproszono przedstawicieli zainteresowanych Izb Przemysłowo-Handlowych oraz licznych organizacji gospodarczych. Nadmienić należy, że projekt ten został przedyskutowany i opracowany w specjalnej komisji, w skład której weszli z ramienia Zarządu C. Z. K. poseł Wiślicki i dyr. Zajdenman oraz przedstawiciele sekcji włókienniczych przy C. Z. K. tudzież Łódzkim Stowarzyszeniu Kupców i Przemysłowców (Piotrkowska 73).

W zjeździe z ramienia Stow. Kupców m. Łodzi wzięli udział pp.: prezes Lewszajn, dyr. Heyman, p. J. Lipnowski i Berkowicz.

Po zjeździe odbyła się wspólna konferencja przedstawicieli C. Z. K. i Stow. Kupców Polskich.

W związku z temi konferencjami min. przem. i handlu dr. Zarzycki przyjął na specjalnej audjencji delegację stowarzyszenia polskich kupców oraz centrali związku kupców.

Z ramienia Łodzi w skład delegacji weszli pp.: prezes Juliusz Lewszajn i dyr. M. Heyman.

Delegacja kupiectwa wręczyła panu ministrowi obszerny memorjał, precyzujący postulaty handlu w sprawie zryczałtowania podatku obrotowego we włókiennictwie. Podatek ten w obecnej jego strukturze wywiera ujemny wpływ na sytuację w przemyśle i handlu włókienniczym, sprzyjając rozwojowi

niesolidnych przedsiębiorstw. Znowelizowana ustawa o podatku przemysłowym od obrotu daje ministrowi skarbu możliwość scalenia tego podatku na terenie włókiennictwa, co przez zlikwidowanie jego wielofazowości, przyczyniłoby się bardzo poważnie do przyspieszenia sanacji obecnych stosunków w przemyśle i handlu włókienniczym. Z tych względów delegacja prosiła p. min. Zarzyckiego o podjęcie kroków mających na celu uwzględnienie postulatów kupiectwa w sprawie jak najrychlejszego wprowadzenia w życie scalenia podatku przemysłowego od obrotu. Scalenie winno objąć całą branżę włókienniczą włącznie z wyrobami lnianymi, jutowymi, ze sztucznego jedwabiu oraz konfekcję. Scalony podatek winien być pobierany przy imporcie surowców, zaś przy wyrobach jedwabnych — od przędzy. Scalenie objąć winno wszystkie fazy produkcji włókienniczej.

P. min. Zarzycki po zapoznaniu się z postulatami delegacji kupiectwa zaznaczył, że docenia w zupełności doniosłość tego zagadnienia. Realizacja omawianych projektów nasuwa jednak szereg trudności natury technicznej, które mogą być rozwiązane tylko przy współdziałaniu z min. skarbu. Celem szczegó-

łowego omówienia tych zagadnień technicznych min. Zarzycki oświadczył, iż zamierza zwołać w najbliższym czasie ponowną konferencję z udziałem przedstawicieli min. skarbu. Wspólne te narady doprowadzą niewątpliwie do uzgodnienia szeregu szczegółów technicznych, przyczyniając się do przyspieszenia decyzji czynników miarodajnych w tej żywotnej dla handlu włókienniczego sprawie.

Przedstawiciele Łodzi na konferencji w sprawie programu pomocy dla handlu

W doniosłej konferencji, odbytej 18. III. br. w Min. Przem. i Handlu w sprawie pomocy dla kupiectwa wzięli udział z ramienia Stow. Kupców m. Łodzi pp.: wiceprezes Mieczysław Hertz i dyr. M. Heyman.

P. Mieczysław Hertz w imieniu delegacji łódzkiej zabrał głos w dyskusji, wygłaszając obszernie przemówienie, wysłuchane przez zebranych z dużym zainteresowaniem.

Treść przemówienia podaliśmy na str. 4-ej.

Wystawy — Targi — Kongresy

Targi Poznańskie

W związku z Targami Międzynarodowymi w Poznaniu (1—8 maja 1932) Zarząd Targów uzyskał już szereg zniżek na kolejach oraz liniach okrętowych dla udających się na Targi oraz dla transportu eksponatów, a mianowicie udzieliły zniżek następujące kraje: Polska — Polskie Koleje Państwowe 50 proc. w drodze powrotnej, transport eksponatów w drodze powrotnej bezpłatny. Polskie Linje Lotnicze „LOT” 20 proc. w drodze powrotnej. „Żegluga Polska” 50 proc. Polsko-Amerykańskie Tow. Okrętowe, Polsko-Transatlantyckie Tow. Okrętowe, Polsko-Brytyjskie Tow. Okrętowe. Austria na kolejach i linii dunajowej, Czechosłowacja, Estonia, Francja, Jugosławia, Egipt, Łotwa, Niemcy, Rumunja na kolejach i liniach okrętowych, Szwecja, Węgry i Włochy.

* * *

Tydzień targowy zawiera oprócz 2 niedziel 2 święta a mianowicie 3 Maja i Wniebowstąpienie 5 maja. W te 4 dn. wolne od pracy przybędą na Targi ogromne tłumy ze wszystkich stron Polski, a również wycieczki z Jugosławji, Rumunji Czechosłowacji, Anglii, Austrii, Belgji, Francji i Włoch.

By uprzystępnąć dostęp najszerzej publiczności i pomóc reklamie firm, biorących udział, cena wstępu na Targi została ustalona na 1.— zł. Popularyzacja Targów idzie w parze z akcją oszczędnościową całego kraju.

Targi Katowickie

Jednym z najwyższych twórców Śląskiego Towarzystwa Wystaw i Propagandy Gospodarczej są coroczne Targi Katowickie, które również w roku bieżącym odbędą się w Katowicach w czasie od 14. V. do 5. VI. 1932.

Motywy dla istnienia i odbywania się Targów jest fakt, że śląski okręg przemysłowy jest stale chłonnym rynkiem dla wielkiej ilości towarów rodzimego pochodzenia, skutkiem czego polski producent powinien zbliżyć się z wytwórczością do tu-

tejszego przemysłu i zdobywać klientelę. Przytem pożądanym jest nad wyraz, by równocześnie inne okręgi kraju zapoznały się lepiej i gruntowniej z produkcją tutejszą, nawiązały z nią ściślejszy kontakt handlowy i korzystały w jak najszerzych ramach z przemysłowej produkcji Śląska, która obecnie więcej niż kiedykolwiek potrzebuje zbytu swych wyrobów i jak najliczniejszych zamówień. To wzajemne zbliżenie handlowe dają Targi Katowickie, ożywiają ruch handlowy, zwiększają obroty, wzmagają zamówienia i dają bodaj w części zarobki pracownikom umysłowym i fizycznym.

Udział sfer gospodarczych w organizacji Targów Wschodnich

W związku z rozpoczęciem akcji przygotowawczej do kampanji Targów Wschodnich, której przyspieszony termin ustalono na czas od 18 do 30 czerwca br., odbyło się w Lwowskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej plenarne zebranie Komitetu Obywatelskiego dla współpracy z Targami Wschodnimi w obecności reprezentantów władz, przy licznych udziałach przedstawicieli sfer handlowych i przemysłowych pod prze-

Oczy wszystkich kupców zwrócone są

na Członków Komisji Szacunkowych dla spraw podatku obrotowego!

Niechże Członkowie ci spełnią swe zadania w ten sposób,

by Skarb Państwa otrzymał należne mu wpływy, oraz, by wymiary podatku odpowiadały istotnemu, jak najsumiennie ustalonemu obrotowi.

wodnictwem prezesa Izby Przemysłowo-Handlowej senatora dr. Marcina Szarskiego.

Na temat bieżących zagadnień tegorocznej manifestacji wygłosił referat dyr. Targów Wschodnich p. Grosman. Nawiązując do świeżo opublikowanych relacji z kilku zagranicznych targów, zwrócił uwagę, że w obecnym najcięższym okresie kryzysu, znaczenie gospodarcze instytucji targowych tem silniej się uwydatnia. Dowodem tego jest, że zainteresowanie zagranicą tą formą propagandy masowej sprzedaży bynajmniej nie osłabło lecz przeciwnie, potrzeba jej jest tam wciąż jeszcze powszechnie odczuwana i cieszy się daleko idącym poparciem ogółu. Mówca przedstawił następnie względy, jakimi kierowały się naczelne władze Targów Wschodnich przy przełożeniu terminu tegorocznej kampanii na czerwiec, licząc się z jednej strony z potrzebami i interesami szeregu rozmaitych gałęzi i branż wytwórczości, które oddawna już życzyły sobie urządzania Targów Wschodnich w porze bardziej sprzyjającej transakcjom w zakresie ich wyrobów, z drugiej zaś strony licząc się z trudnościami organizacyjnymi, które w dotychczasowej praktyce dawały się nieraz odczuwać w martwym sezonie miesięcy wakacyjnych, poprzedzających okres kam-

panji. Zmiana terminu spotkała się z przychylnym przyjęciem tak wśród sfer bezpośrednio interesowanych, jak u czynników postronnych. Pozwala to wnosić, że przy wzmożonej pracy i przyspieszonym jej tempie, tegoroczne Targi osiągną tradycyjną swą wyżynę.

Znane mydło „Trójka” z 3-ma chłopcami.

Buchalter - bilansista

zaprowadza prawidłową buchalterję i prowadzi ją na godziny. Adres: Ignacy Weinstein, Łódź, ul. Wólczańska 62.

Pokój umebłowany

ze wszelkimi wygodami, oddzielnym wejściem. Telefon. Wiadomość: Ignacy Weinstein, Łódź, Wólczańska 62, m. 5 (przy Andrzeja).

KUPON

na bezpłatne ogłoszenie
dla abonentów „Głosu Kupiectwa”

Uprawnia do zamieszczenia ogłoszenia w jednym z najbliższych numerów „Głosu Kupiectwa” według załączonego wyjaśnienia.

Załączony obok kupon upoważnia naszych abonentów do zamieszczenia

Bezpłatnego ogłoszenia w „GŁOSIE KUPIECTWA”

Wielkość ogłoszeń — szerokość 1 szpalty, 20 słów. Każde następne słowo kosztuje 25 groszy.

Treść ogłoszeń — dowolna: poszukiwania i zaoferowania pracy, przedstawicielstw, komiwojażerów, kupna, sprzedaży, wynajmu, transakcyj.

Przyjmowanie ogłoszeń — Administracja pisma, Piotrkowska 73, tel. 101-70.

„GŁOS KUPIECTWA”
Organ Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi.

Prenumerata kwartalna wynosi z przesyłką pocztową w kraju 6 zł.
zagranicą 1 dol.

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie
w administracji.

Redakcja i administracja
Łódź, ul. Piotrkowska 73
tel. 224-35 i 101-70.

Przedstawicielstwa — Offices

BIAŁYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

KRAKÓW — Stanisław Górowski, Powiśle 12, tel. 10-60.

LWÓW — B. Habergritz, Kazimierzowska 17, tel. 6-45.

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Koenigstein, Chmielna 43.

ATENY — Aleksander Śliziński, Chambre de Commerce Greco-Polonaise, Rue Solon.

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kantstr. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponarce 26.

GDAŃSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10 b.

LIZBONA — Rita Silberman, Polska Izba Przemysłowo-Handlowa, Praça do Municipio Nr. 19.

LOZANNA — Jerzy Kweitman, Esc. du Grand Pont 3.

MANCHESTER — Aleksander Rosenbaum, 32 Jork-Street.

Korespondenci i informatorzy
w większych miastach kraju
i zagranicy.

Redaktor naczelny: MIECZYŚLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

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