

ustyniak J.
Andrzeja 14

Oplata pocztowa uiszczona ryczałtem

81



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI.

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dnia 1 maja 1932 r.

Nr. 9 i 10

Rok VII

22%

kosztuje kredyt
wekslowy

str. 4

Zwracamy

na artykuł p. Henryka Drozdowskiego, Dyrektora Izby Handlowej Polsko-Węgierskiej

uwagę Czytelników

„Eksport polskich wyrobów włókienniczych na Węgry“

Artykuł ten jako interesujący przemysł włókienniczy, skoncentrowany w Łodzi, wywołać może szereg zapytań, na które Izba gotowa jest służyć w każdej chwili bliższymi informacjami.

Cena pojedynczego numeru

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

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.

**Przemysłowiec
i Hurtownik**

dotrą najpewniej
do kupca

przy pomocy

„Tygodnika Handlowego”

Warszawa, ul. Szkolna 10
Telefon 692-86

Znane mydło „Trójka”
z 3-ma chłopcami.

Sprzedaż przędzy 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

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 zaofiarowania pracy, przedstawicielstw, komiwojażerów, kupna, sprzedaży, wynajmu, transakcyj.

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

„GŁOS KUPIECTWA”
Organ Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi.



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 9 i 10 (Rok VII)

Łódź, dnia 1 maja 1932 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

Wątpliwe ulgi

Wzorując się na ustawie z dnia 10 marca 1932 r. wydane zostało rozporządzenie Min. Skarbu o ulgach dla płatników podatku przemysłowego od obrotu (treść tego okólnika Min. Skarbu podajemy obszernie w dziale „Prawo-Podatki” na str. 10).

Ustawa ta ujęta jest w duchu bardzo liberalnego traktowania podatników i przewiduje umarzanie zaległości z tytułu podatku obrotowego, dochodowego, majątkowego oraz kar za zwłokę, idąc w ten sposób po linii postulatów sfer gospodarczych, o których realizację przez szereg lat zabiegano. Czynniki międzynarodowe zrozumiały nareszcie, że będzie to najbardziej właściwe rozwiązanie sprawy, zarówno z punktu widzenia interesów, jak i życia gospodarczego, bo trzeba było wreszcie zlikwidować tę anormalną sytuację, w której kupcy chętnie płaciliby bieżące podatki, gdyby nie wisiał nad nimi miecz Damoklesa w postaci zaległości.

Liberalna ustawa znalazła jednak całkowite zastosowanie jedynie i wyłącznie w odniesieniu do rolników, którym bez żadnych zastrzeżeń zawieszają się podatki.

Zupełnie inaczej jednak zostały potraktowane miasta, które niosąc na sobie od pierwszych lat powstania Państwa Polskiego olbrzymi ciężar świadczeń podatkowych, w praktyce z ulg wymienionego okólnika Min. Skarbu będą mogły korzystać w bardzo szczupłym zakresie. Stosowanie tych ulg w odniesieniu do handlu natrafia bowiem w praktyce na szereg zastrzeżeń i restrykcji, wydatnie ograniczających istotną wartość tych ulg, stawiając pod znakiem zapytania.

Do zastrzeżeń tego rodzaju w pierwszym rzędzie należy definicja „życia ponad stan”. Przy powszechnie znanym dążeniu niższych organów skarbowych do ścieśniającej interpretacji wszelkiego rodzaju zarządzeń o ulgach podatkowych, zastrzeżenie to spowodować może w praktyce niesłychane komplikacje.

Teraz drugi moment: bieżące podatki muszą być płacone celem korzystania z ulg. A jeżeli bieżące podatki rozłożono na raty — urzędy skarbowe uwa-

żają to za zaległość. Jeżeli komisje ograniczają podatki, to i to uważane jest przez urzędy skarbowe za zaległość. Widzimy więc, że urzędy skarbowe nie rozumieją absolutnie intencji ustawodawcy, któremu chodziło o zwolnienie lojalnych płatników z jarzma zaległości i dostarczenia Państwu gotówki.

Nasuwać się jednak poza zarzutami o charakterze ustawowym, prawnym, również i zarzuty merytoryczne: termin zaległości powinien być ustalony nie na 1 kwietnia, lecz na 1 października, bo do 1 kwietnia nie objęty został wymiar podatku w r. 1930, w którym nastąpiły tragiczne załamania najbardziej nawet odpornych placówek i przedsiębiorstw. Tak samo zbyt krótki wydaje się termin spłat do 1 września, gdyż to nie stanowi naprawdę już żadnej istotnej ulgi. Tutaj nasuwa się znowu krzywdzące porównanie różnicy postępowania w odniesieniu do rolnictwa oraz w stosunku do miast.

Handel miał prawo spodziewać się, że zapowiedzi min. Zarzyckiego przyniosą poważną ulgę zniszczonemu kupiectwu. Okólnik Min. Skarbu przynosi pewne częściowe ulgi, ale nie rozwiązuje bynajmniej w sposób zasadniczy palącej sprawy zaległości podatkowych. Jeżeli okólnik ten nie ma stworzyć olbrzymich komplikacji, uniemożliwiających wprost płatnikom ich wykorzystanie, to Min. Skarbu winno jak najszybciej wyjaśnić w drodze interpretacji urzędowi skarbowym wszystkie nasuwające się wątpliwości i niejasno sprecyzowane definicje, uzależnione od subiektywnej kwalifikacji organów, stosujących okólnik.

Należy również zastanowić się nad przesunięciem terminów zaległości, gdyż jeżeli sprawa ulg podatkowych dla handlu nie może być rozwiązana w tak szerokim zakresie, jak to uczynione zostało w stosunku do rolnictwa, to należałoby przynajmniej stworzyć takie warunki wykonania tego okólnika przez władze skarbowe, które zapewniłyby płatnikom maksymalne wykorzystanie w codziennej praktyce życiowej przewidzianych w nim ulg.

M. H-n.

Kredyty dla handlu

Referat Maksymiljana Friede, prezesa Stowarzyszenia Przedstawicieli Handlowych w Warszawie, na konferencji w sprawie programu pomocy dla kupiectwa, odbytej w dniu 18 marca r. b. w Ministerstwie Przemysłu i Handlu).

Jak ważną jest kwestja racjonalnej polityki kredytowej dla rozwoju życia gospodarczego zbytecznem jest bliżej uzasadniać.

Polityka kredytowa w Polsce w ciągu ostatnich lat nastawiona była przeważnie na bezpośrednie kredytowanie przemysłu i rolnictwa, handel zaś był pod tym względem upośledzony.

Jeżeli chodzi o ogólną sumę kredytów, przyznanych przez banki państwowe i komunalne różnym czynnikom gospodarczym według stanu z dnia 31. X. 1931, to rolnictwo otrzymało 854 milj. zł., przemysł zł. 167 milj., a jednocześnie handel towarowy otrzymał tylko 41 milionów, podczas, gdy spółdzielnie kredytowe korzystały z kredytu w wysokości 106 milionów.

Jako ilustracje cyfr powyższych, wykazujących, że handel prywatny korzysta ze źródeł państwowych z kredytu tylko w słabym stopniu, bo zaledwie w 10 proc. ogólnie udzielanych kredytów, godzi się przytoczyć, że handel prywatny pod względem świadczeń podatkowych ze wszystkich czynników gospodarczych obciążony jest najsilniej, bo zapłacił np. w r. 1929 353,2 miliona zł., t. j. prawie 32 proc. ogółu państwowych podatków bezpośrednich, podczas gdy przemysł fabryczny zapłacił tylko 245,2 miliona.

Z cyfr przytoczonych wynika niespornie, że handel pod względem bezpośredniego zaopatrywania w kredyty ze źródeł państwowych traktowany jest po macoszemu w sposób nie odpowiadający znaczeniu społecznemu handlu i jego roli w stosunkach gospodarczych kraju. Ten stan rzeczy pociąga za sobą daleko idące ujemne konsekwencje gospodarcze.

Podczas gdy przemysł odbudowywał i rozwijał się przy wydatnej pomocy kredytów rządowych, a częściowo zagranicznych, **handel był pozostawiony sam sobie**, gdyż pozbawiony był zarówno pomocy kredytowej ze strony rządu, a z natury rzeczy liczyć nie mógł, gdy chodzi o handel wewnętrzny i eksport, na jakąkolwiek bądź pomoc w sferze kredytu ze strony kapitału zagranicznego.

Koniecznem jest dla przywrócenia naszemu handlowi jego właściwej roli, doprowadzić mu **odpowiednie środki obiegowe przez racjonalne zasilanie kredytami**.

Jako instytucja powołana do udzielania kredytów wchodzi w pierwszym rzędzie w rachubę **Bank Polski oraz Bank Gospodarstwa Krajowego**, które, rzecz prosta, z uwagi na potrzeby chwili obecnej, zachowując przepisy, do przestrzegania których są zobowiązane, nie powinny jednak wobec handlu stosować ich zbyt rygorystycznie.

Handel z punktu widzenia potrzeb kredytowych należy rozdzielić na 3 odrębne grupy, a mianowicie **handel hurtowy wewnętrzny, handel eksportowy, oraz handel średni i drobny**.

Zasada bezpośredniego kredytowania handlu najłatwiej daje się urzeczywistnić w odniesieniu do handlu hurtowego. Handel hurtowy,

zaopatrzony w odpowiednie środki mógłby wydatniej, niż obecnie, zabiegać o ożywienie obrotów na rynku wewnętrznym, co przyczyniłoby się dodatnio na rozszerzenie pojemności rynku i silniejsze zatrudnienie naszego przemysłu.

Możliwość otrzymywania przez handel hurtowy dostatecznego kredytu przyczyniłaby się nietylko do odprężenia rynku, ale również do **obniżki cen**, tembardziej, że przy rozporządzaniu środkami płynnymi, kupiec jest w możności nabywać u przemysłowca towary korzystniej, niż na kredyt.

Nie bez znaczenia jest również okoliczność, że handel, który dawniej kredytował rolnictwo, obecnie tego prawie wcale nie czyni z powodu braku środków. **Rozprowadzanie więc kredytów za pośrednictwem handlu dostarczyłoby wsi płynną gotówkę, udzielaną pod kątem widzenia celowości gospodarczej.**

Należy podkreślić, że upłynnienie kredytów dla handlu hurtowego spowodowałoby zmniejszenie się importu, ponieważ w wielu wypadkach kupiec polski zaopatruje się w towary zagranicą tylko dlatego, iż otrzymuje tam na warunkach korzystnych kredyty, który ze źródeł krajowych jest dla niego niedostępny.

Zwiększona pojemność rynku wewnętrznego dałaby zatrudnienie naszemu przemysłowi, którego zadaniem jest wytwarzanie dóbr, a nie ich rozprowadzanie. Ta funkcja należy do kupiectwa, którego aparat rozdzielczy odznacza się elastycznością, łatwo przystosowującą się do warunków i potrzeb rynku.

Zagranica dawniej kredytowała eksport z Polski, otwierając swym dostawcom polskim akredytywy lub odbierając towar za zaliczeniem. Obecnie warunki pod tym względem się zmieniły, albowiem odbiorcy zagraniczni żądają kredytu kilkumiesięcznego. Wskutek tego obecnie eksportowanie wielu towarów zostało uniemożliwione, ponieważ eksporter tutejszy nie posiada środków ani na udzielanie kredytu, ani na zakupywanie towaru u licznych drobnych dostawców.

Eksport, o którym mowa, mógłby przy warunkach sprzyjających przybrać poważne rozmiary i mieć duże znaczenie dla naszego bilansu handlowego, ułatwianie przeto handlu eksportowego przez udostępnienie eksporterom dostatecznych kredytów jest sprawą, która wkracza w dziedzinę szeroko pojętej polityki gospodarczej.

Trzecia kategoria handlu, dla której pomoc kredytowa jest niezbędna, to jest **handel detaliczny i drobny**.

Te dziedziny handlu obsługują bezpośrednio konsumentów, a nie będąc kredytowane, albo też będąc jedynie w słabym stopniu kredytowane przez handel hurtowy, ani nie mogą zaopatrywać swych składów w dostateczny zapas towarów, ani też nie są w możności zaspakając potrzeb swych bezpośrednich odbiorców.

Pozatem z uwagi na znaczną liczebność tej kategorii istnień gospodarczych, troska o to, aby mogły one prowadzić swe warsztaty zarobkowe i nie zasilały kadr pozbawionego zarobków mieszczaństwa jest nakazem społecznym.

Przyjście z pomocą tej licznej rzeszy kupiectwa przez udostępnienie jej kredytów, w granicach, uzasadnionych jej potrzebami i zdolnością gospodarczą miałyby daleko idące dodatnie konsekwencje natury ogólnej i przyczyniłoby się do **ożywienia zastygłego obecnie w bezruchu rynku wewnętrznego.**

Kredyt ze środków publicznych udzielany dotychczas głównie przemysłowi, rolnictwu oraz spółdzielniom towarowym, nie spełnił swego zadania równomiernego rozprowadzenia tychże środków pomiędzy wszystkie warstwy gospodarcze.

Należy powrócić do zasady, usprawnionej całkowicie przez doświadczenie dziesiątków lat, że rozprowadzanie kredytów za pośrednictwem kupca przyczynia się do ożywienia kołobiegu pieniądza i do wyzyskania jego twórczych właściwości.

Rząd, który poświęcał wielkie sumy kredytów na przemysł i rolnictwo, musi niemi obecnie równomiernie obdzielać i handel, jedynie bowiem tą drogą może wywołać powstawanie kapitałów rodzimych, jak to miało i ma miejsce we wszystkich innych państwach.

Szeroki program wydatniejszego, niż dotychczas, kredytowania handlu we wszystkich jego formach wymaga przystosowania się do tego zadania zarówno Banku Polskiego, jak i Banku Gospodarstwa Krajowego. Pierwszy powinien, niezależnie od bardziej względnego przyjmowania zgłoszeń o kredyty, przyjmować **weksle trzymiesięczne, gdyż w handlu weksle krótsze nie są naogół rozpowszechnione, drugi zaś powinien przeznaczyć specjalne kontyngenty kredytowe dla handlu dla wszystkich instytucji finansowych o charakterze społecznym, które w danym wypadku mogłyby wchodzić w rachubę, a więc spółdzielnie kredytowe, komunalne kasy oszczędności i t. p.**

Dwie strony medalu

Według statystyki oficjalnej handel jest najwyżej obciążony podatkami, płacąc 31,4 proc. wszystkich podatków bezpośrednich, a zatem o 50 proc. więcej od przemysłu fabrycznego i przeszło trzy razy więcej od nieruchomości gruntowej. Handel ponosi 55 proc. ciężarów z tytułu podatku obrotowego i 72 proc. z tytułu opłat za świadectwa przemysłowe. Pod względem więc ciężarów publicznych handel zajmuje u nas stanowisko czołowe.

Nieco gorzej przedstawia się sprawa jeżeli chodzi o kredyty. Tak na przykład na ogólną sumę kredytów, udzielanych przez banki państwowe i komunalne w wysokości 2133 milj. złotych przypada na handel 41 milj. złotych, czyli niewątpliwie 2 proc. A przecież cały handel prywatny to 410 tysięcy placówek kupieckich. Na ogólną sumę kredytów we wszystkich instytucjach kredytowych (3357 milj. zł.) przypada kredytów dla handlu 147 milj. złotych, czyli około 4 proc.!

Jakież wiele mówi to proste zestawienie kredytów dla kupiectwa i podatków przez kupiectwo płaconych. To symbol całego nastawienia opinii, stojącej jeszcze pod sugestją hasła o potrzebie usunięcia „zbędnego pośrednictwa”. Zapomnieliśmy o tej podstawowej prawdzie, że handel, według zgodnej opinii

Wskazaniem byłoby również **wciągnąć w koło kredytowania kupiectwa również i P. K. O.** przez odpowiednią zmianę statutu tej instytucji.

Do czasu jednak zrealizowania całkowitego programu kredytowego dla kupiectwa należałoby natychmiast, tytułem środka doradczego, **przydzielić specjalne fundusze dla spółdzielni kredytowych, obsługujących handel,** przeznaczając na ten cel conajmniej tyle kredytu, wiele otrzymują spółdzielnie towarowe. W ten sposób narazie wyrównane zostałyby szanse działalności kupieckiej handlu kooperatywnego i indywidualnego, co pozwoliłoby temu ostatniemu na bardziej, niż dotychczas, ożywioną działalność w dziedzinie obrotu towarowego.

Trzeba jednak podkreślić z całym naciskiem, że wysanowanie handlu nie może polegać jedynie na dostarczeniu mu pomocy kredytowej. Należy stworzyć dla niego warunki obiektywne i psychologiczne, zachęcające do wysiłku, do inicjatywy i dające wiarę w skuteczność pracy na swoim warsztacie zarobkowym.

Osiągnięte to być może zarówno przez życzliwe ustosunkowanie się do handlu czynników rządowych, oparte na założeniu, że handel jest niezbędnym, pożytecznym i celowym ogniwem w mechanizmie obrotu towarowego, w odprowadzaniu dóbr od producenta do konsumenta, oraz przez całkowitą zmianę zarówno systemu podatkowego, jak i stosunku władz skarbowych do kupiectwa.

Dopóki to ostatnie nie zostanie gruntownie zmienione, dopóki podstawą stosunku władzy skarbowej do podatnika będzie górujący nad wszystkim fiskalizm i nieufność do obywatela, tak długo wszelkie wysiłki sprowadzenia naszego handlu na tory racjonalnej działalności nie mogą przynieść wyników dodatnich. To trzeba jasno, mocno i wyraźnie powiedzieć.

ekonomistów tworzy nowe wartości. Jeżeliby pośrednictwo miało być naprawdę „zbędne”, to może należy wrócić do czasów jaskiniowych? Wszak wówczas każdy człowiek pracował tylko dla siebie. Pośrednictwa nie było...

Ale zdaje się, że właśnie pojawienie się handlu i jego świetny rozwój, były najistotniejszą przyczyną wzrostu bogactwa, gdyż tylko dzięki handlowi można stosować podział pracy.

Oby wreszcie zrozumiano w Polsce, że kraj, mający watyły, pozbawiony pomocy, a nawet przeciwnie, świadomie, czy nieświadomie gnębiony, stan kupiecki — z kryzysu nigdy nie wyjdzie.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Odcięci od źródeł kredytu

Na zebraniu plenarnem Izby Przemysłowo-Handlowej w Sosnowcu r. Saper imieniem Sekcji Handlowej przedstawił wniosek nagły następującej treści:

„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”.

Powyższe oświadczenie p. Ministra Przemysłu i Handlu na posiedzeniu Senatu wita Zebranie Plenarne jako zapowiedź, iż postulat pomocy dla handlu znajdzie zrozumienie w sferach decydujących i oddźwięk w społeczeństwie. Zebranie Plenarne stwierdza bowiem, że sytuacja gospodarcza kupiectwa doznała takiego zaostrzenia, że nadszedł czas do zastosowania zasadniczych środków, mogących uchronić tę gałąź gospodarstwa narodowego od ostatecznego załamania się ze szkodą dla całego organizmu gospodarczego. To zaostrzenie sytuacji kupiectwa spowodowane zostało — obok innych przyczyn

ogólno-gospodarczych i krańcowego wyczerpania świadczeniami publicznymi — odcięciem niezbędnych źródeł kredytowych, a to tak w dziedzinie kredytu towarowego, który dziś zamiera, jak i kredytów gotówkowych. Zdając sobie sprawę z przyczyn tego stanu rzeczy, a równocześnie doceniając wysiłki sfer miarodajnych w kierunku pewnego zmniejszenia ciężarów publicznych na drodze uchwalonych ostatnio i projektowanych reform podatkowych, Izba stwierdza konieczność przyjscia kupiectwu z pomocą na odcinku kredytowym. Wobec tego zaś, że kupiectwo, które ponosi $\frac{1}{3}$ ogólnej sumy podatków bezpośrednich i którego fundusze stanowią w ogromnej części kapitał obrotowy kas i banków państwowych, korzysta w zbyt małym stopniu z pomocy kredytowej i ze źródeł państwowych, Izba uważa za konieczne podjęcie kroków, zmierzających do udostępnienia w wydatniejszej mierze tych źródeł kupiectwu.

Wniosek ten został jednomyślnie przyjęty i przekazany Zarządowi Izby do właściwego załatwienia.

22%

Ile kosztuje kredyt wekslowy?

Wiadomo, że sztywne koszty oprocentowania prowadzą w szybkim tempie do bankructwa przedsiębiorstw, które są zmuszone korzystać z kredytu. Ciekawe rezultaty daje obliczenie, ile kosztuje kupca, mieszkającego na prowincji, prolongata kredytu wekslowego w jednym z banków akcyjnych stolicy. Poniżej podajemy odpowiednie zestawienie, wychodząc z założenia, że prolongata następuje na 2 miesiące, a więc mnożąc wszystkie koszty stałe przez 6 dla otrzymania kosztu kredytu w stosunku rocznym:

- a) stopa procentowa zasadnicza $11\frac{1}{6}$. 11
- b) $\frac{1}{4}\%$ prowizji obrotowej $0,25 \times 6$. 1,5
- c) 3‰ t. zw. opłaty za wykonanie polecenia $0,3 \times 6$. 1,8
- d) różnica walut 3 dni $3 \times 6 = 18$ dni $(18 \cdot 11) : 365 = 0,54$. 0,54
- e) blankiet wekslowy $0,33 \times 6$. 1,98
- f) porto do banku 0,35, porto z banku 1,50 zł. razem 1,85, co przy prze-

ciętym wekslu 500 złotowym uczyni
 $1,85 : 5 = 0,37$, a rocznie $0,37 \times 6 = 2,22$
Ogółem 19,04%

Widzimy, że w stosunku rocznym kredyt wekslowy kosztuje 19,04 proc. przy przesłaniu weksli do banku listem zwykłym i wpłaceniu gotówki na odsetki przez P. K. O.

Gdybyśmy wysłali weksle listem wartościowym, lub choćby poleconym, a gotówkę — przekazem pocztowym, dyskontowali weksle grzesznościowe, przy których żyrant daje upoważnienie wystawcy do dysponowania gotówką z dyskonta za opłatą stemplową 1,10 zł., to koszty te wyniosłyby o 2—3 proc. więcej, a ogólny koszt kredytu wzrósłby do 21—22 proc.

Czy z punktu widzenia korzystającego z kredytu nie jest to najgorsza lichwa? W tych warunkach istnieć mogą tylko te warsztaty pracy, które obracają wyłącznie własną gotówką, wszystkie inne muszą zbankrutować, pociągając za sobą i trudności banków, które je kredytowały. St. Zd.

Katastrofalna sytuacja przedstawicieli handlowych

Zawód przedstawicieli handlowych, bardzo licznie w województwie łódzkim reprezentowany, został ze względu na pozycję swoją w hierarchii różnych czynników życia przemysłowego i handlowego przez szalejącą obecnie zawieruchę gospodarczą najboleśniej dotknięty, dźwigając na sobie wszystkie piętrzące się jedna na drugiej warstwy kryzysu, w kolejności swojej składające się: z kryzysu wszechświatowego, ogólnoeuropejskiego, rodzimego polskiego, czysto łódzkiego i wkońcu własnego, agenturowego, z których każdy,

obok cech wspólnych lub pokrewnych, posiada znamiona swoiste i odrębne.

Konkretnie rzecz biorąc, niedomagania te dają się streścić w następujących punktach:

1. Do 60 proc. w porównaniu z rokiem deficytowym 1930 obniżony dochód z prowizji, spowodowany z jednej strony spadkiem cen wszelkich surowców, półfabrykatów, barwników, artykułów technicznych i innych, z drugiej zaś strony bardzo zmniejszonym w tem samym zestawieniu obrotem.

2. Nadmierne ciężary podatkowe, niewspółmierne z zarobkami nawet w czasach normalnych.

3. Liczne restrykcje przywózowe, które wielu z pośród przedstawicieli handlowych, reprezentujących domy zagraniczne, pozbawiły egzystencji.

4. Zakaz utrzymywania składów konsygnacyjnych, ostatnio zresztą nieco złagodzony, oraz obowiązujący do końca roku sprawozdawczego zakaz inkasowania należności na rzecz domów zagranicznych.

5. Zawieszenie wypłat przez całe liczne szeregi odbiorców, wskutek czego przedstawiciele handlowi nie tylko tracili już zarobioną i jeszcze nieotrzymaną prowizję, a już wydaną, lecz niejednokrotnie wpadali z tego powodu w konflikty ze swoimi domami, co w bardzo ujemny sposób oddziaływało na dalsze stosunki wzajemne, umniejszając tem i tak już nikłe możliwości zarobkowe.

6. Znaczne trudności i przeszkody, wynikające na tle kryzysu przy likwidowaniu transakcji dokonanych, umniejszające dotkliwie zarobioną prowizję i opóźniające jej otrzymanie.

7. Zupełny kryzys zaufania, który z natury rzeczy o wiele dotkliwiej godzi w interesy przedstawicieli handlowych, aniżeli w interesy innych czynników gospodarczych.

Wysiłki w celu ratowania się lub przynajmniej złagodzenia swego położenia, na jakie zdobywali się przedstawiciele handlowi w roku ubiegłym, mogły siłą rzeczy iść jedynie w kierunku uzyskania pewnych ulg podatkowych i usuwania lub złagodzenia restrykcji, wymienionych w punktach 2 i 3.

Usiłowania te, podejmowane systematycznie i wytrwale przez miejscowe Stowarzyszenia Kupców, w których przedstawiciele handlowi uformowali sekcje autonomiczne, dały też pewne rezultaty w postaci nieznacznej zresztą obniżki stopy podatku obrotowego od prowizji, wynoszącej 1 proc., złagodzenia zakazu o składach konsygnacyjnych, wreszcie cofnięcia zakazu inkasowania na rzecz domów zagranicznych. Oznacza to bądź co bądź pewien postęp i zachęca do dalszej pracy na tem polu.

Nie jesteśmy obecnie w stanie podać liczby pracujących na terenie województwa przedstawicieli handlowych z podziałem na branże, na pośredniczących w imporcie i eksporcie, ze wskazaniem wchodzących w grę krajów, z wymienieniem zadeklarowanych przez nich obrotów i zysków i, co najważniejsze, ryczałtu zapłaconych przez nich podatków różnego rodzaju, co niewątpliwie wypełniłoby znaczną lukę w naszym bilansie gospodarczym, przedewszystkiem zaś wypukliłoby zawód przedstawiciela handlowego i jego rolę w społeczeństwie tak nieogłędnie i bezzasadnie u nas lekceważoną i wręcz zapoznaną.

Wątpliwe jest, czy uda się kiedykolwiek zdobyć te dane w tym tak pożądanym zakresie, a to nie tylko dlatego, że władze skarbowe, które są jedynym dla nich źródłem, pilnie ich tajemnicy strzegą, ale głównie dlatego, że niestety, większość przedstawicieli handlowych nigdzie nie jest rejestrowana, uchylając się od wszelkiej kontroli państwowej i społecznej i stwarzając tem przedewszystkiem niebezpieczną konkurencję dla jawnie pracujących przedstawicieli handlowych, ponoszących wszelkiego rodzaju ciężary i świadczenia za siebie i innych.

Pokątniarstwo to, tak krzywdzące materialnie jawnie działających przedstawicieli handlowych jest jeszcze o wiele szkodliwsze dla ogółu interesów Rze-

czypospolitej na polu międzynarodowym, gdzie różne pozbawione wszelkich kwalifikacji zawodowych i elementarnych zasad etycznych indywidua, podając się za przedstawicieli handlowych podrywają powagę Polski i potęgują i tak już aż nazbyt wielką nieufność kredytową do rynków polskich.

To też anormalne te stosunki są przedmiotem bacnej uwagi zrzeszeń, które zdecydowane są wypowiedzieć im walkę, zgóry zresztą wiedząc, że nie będzie ona ani łatwa, ani nawet popularna.

Pracujący na terenie województwa przedstawiciele handlowi zgrupowani są w dwóch zrzeszeniach, a mianowicie w autonomicznej Sekcji Przedstawicieli Handlowych Stowarzyszenia Polskich Kupców Chrześcijan, liczącej około 40 członków, i liczącej około 80 członków takiejże Sekcji Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, co jednak razem stanowi według przybliżonego szacunku zaledwie znikomą część wszystkich działających w województwie przedstawicieli handlowych.

Zaznaczyć należy, że obie wspomniane Sekcje we wszystkich ważniejszych sprawach, wspólnie je obchodzących, występują razem i łączą się dla osiągnięcia wspólnych celów.

Pozatem jedna z tych Sekcji, a mianowicie Sekcja Przedstawicieli Handlowych Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi jest członkiem Wszechpolskiej Federacji Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych w Warszawie, która ze swej strony stanowi Oddział Ogólnoeuropejskiej Federacji Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych, mającej swą siedzibę w Amsterdamie.

W obradach dorocznego zjazdu Wszechpolskiej Federacji, odbytego w połowie grudnia ub. r. w Warszawie, licznie obesłanego pomiędzy innymi przez Sekcję Przedstawicieli Handlowych Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, uczestniczyło i wygłosiło doniosłej treści przemówienia i referaty na tematy aktualne z dziedziny gospodarczej wielu wybitnych przedstawicieli zainteresowanych Ministerstw oraz Prezes Związku Polskich Izb Przemysłowo-Handlowych.

Z odbytych na tym Zjeździe wyborów weszło dwóch delegatów łódzkich do Zarządu Federacji, zaś jeden do Komisji Rewizyjnej.

V-ty Międzynarodowy Kongres Naukowej Organizacji

Polski Komitet Naukowej Organizacji zawiadamia, że zapis na V-ty Międzynarodowy Kongres Naukowej Organizacji, który odbędzie się w dniach 18–23 lipca 1932 roku w Amsterdamie wynosić będzie 15 guldenów holenderskich dla uczestników kongresu, 2,50 guldenów holenderskich dla osób, towarzyszących z rodziny. Zapisy na V-ty Międzynarodowy Kongres Naukowej Organizacji kierować należy do Polskiego Komitetu Naukowej Organizacji w Warszawie, ul. Mokotowska 53, m. 60, tel. 838-13, 816 43.

Wobec ograniczonego nakładu, jedynie uczestnicy Kongresu, którzy zgłoszą uczestnictwo do 1 maja r. b. otrzymają w druku zbiór referatów, jakie będą stanowić materiał dyskusyjny na posiedzeniach Kongresu. Referaty drukowane otrzymają wymienieni powyżej uczestnicy w ciągu miesiąca maja 1932 roku.

Walka o rynek wewnętrzny

Przez wiele lat nie docenialiśmy znaczenia rynku wewnętrznego. Wiele wyrobów eksportowano ze stratą, byle utrzymać na odpowiedniej wysokości wywóz. Wewnętrzny konsument płacił za krajowe wyroby bająskie ceny, byle umożliwić przemysłowi sprzedaż ze stratą na rynkach zagranicznych. Straty na eksporcie pokrywał konsument wewnętrzny, który z powodu zbyt wygórowanych cen krajowych wyrobów musiał ograniczyć spożycie. Przywykliśmy do zmniejszonego zapotrzebowania i wykazujemy procentowo mniejszą konsumpcję wielu artykułów spożycia od innych krajów europejskich, chociaż sami jesteśmy producentami tychże wyrobów.

Obecnie natomiast, z powodu barjer celnych i dewizowych, zmniejszonej konsumpcji u naszych odbiorców zagranicznych lub polityki samowystarczalności tychże, nasz eksport wykazuje znaczny spadek i musimy się obejrzeć za wewnętrznym konsumentem teraz jeszcze więcej wyczerpanym finansowo.

Problem powiększenia wewnętrznej konsumpcji jest bardzo ważnym i czynniki miarodajne powinny się zdecydować na stanowcze pociągnięcia. Ograniczenia celne tylko częściowo mogą podnieść zapotrzebowanie na wyroby krajowe. Nie wszystko w kraju

produkujemy, wzgl. nie wszystkie nasze wyroby stoją na należytej wysokości produkcji. Rynek wewnętrzny należy stale systematycznie opracowywać, należy go odpowiednio pielęgnować. Usilna praca i propaganda jest koniecznością. Wiadomo, iż wiele działów produkcji lub handlu nie miałyby możliwości egzystencji bez należytej propagandy. Odbiorcę trzeba szukać, zwerbować, jego trzeba zainteresować dla danego artykułu. Osobista propaganda, akwizycja jest niezastąpiona.

Zbyt wysokie ceny biletów kolejowych tamują jednak pracę i inicjatywę dziesiątek tysięcy ludzi pracy. Agent-wojażer, kupiec lub przemysłowiec stale podróżujący w sprawach handlowych zasługuje na poparcie.

Ministerstwo Komunikacji powinno ponieść nawet poważne ofiary dla podniesienia frekwencji na kolejach, co pokryje straty na zniżkach kolejowych z korzyścią dla innych działów gospodarki społecznej. Czynniki miarodajne są w posiadaniu wielu memorjałów zainteresowanych organizacji zawodowych i powinny nareszcie pozytywnie je załatwić.

E. M. Kirszon.

Znaczenie transportu morskiego dla handlu

Sprawa posiadania przez nas własnych portów morskich była niejednokrotnie już poruszana w prasie i należy sądzić, że omówiono ją wszechstronnie. Natomiast sfery kupieckie są zainteresowane przede wszystkim kwestją odpowiedniego transportu morskiego, jako elementu, który w handlu zamorskim odgrywa pierwszorzędą, jeśli nie decydującą rolę.

Niezależnie jednak od powyższych, wzrastający z dnia na dzień nasz handel zamorski nasuwa szereg zagadnień, których omówienie i rozstrzygnięcie leży przede wszystkim w interesie kupca, importera czy eksportera.

Najważniejszą bodaj sprawą jest kwestja taboru okrętowego, od którego zależy stan dostarczanych towarów. Jest to sprawa niezmiernie ważna, na którą zwłaszcza nasz początkujący eksport zamorski winien zwrócić baczną uwagę, gdyż w kupiectwie pierwsze transakcje decydują o stałej, dalszej współpracy, a niekorzystne wrażenie, jakie wywołać może niesprawną, a zwłaszcza nieterminową dostawą, stanowi najgorszą propagandę dla handlu.

Oczywiście, iż trudno jest już dziś wymagać, aby okręty, jakimi utrzymujemy stałą komunikację morską z portami bałtyckimi, Anglią, Francją, a zwłaszcza Ameryką stanowiły najwyższą klasę światowej floty handlowej, z drugiej jednak strony trzeba i musimy oceniać wysiłki tych towarzystw żeglugowych, które w zakresie własnych możliwości starają się drogą udoskonalen technicznych, czy też przepisów regulaminowych doprowadzić przewóz towarów do możliwej perfekcji.

Niezależnie od dających się słyszeć opinii o okrętach, jakimi nasz handel szuka zamorskich rynków zbytu, a które bardzo często podyktowane są czy to

pewnem uczuciem nastawieniem, czy to ściśle wyrachowaną tendencją, możemy z całym obiektywizmem stwierdzić, że odczuwa się stały postęp i uwidaczniają się wysiłki, czynione w celu sprostanania wymaganiom, jakie rozwijający się nasz handel zamorski nasuwa.

Nowoczesne życie gospodarcze w swym bezustannym kołowrocie nadało nawet najmniejszym okresom czasu wagę złota, a rynek towarów jest specjalnie czuły na terminowe transporty, które, decydując o nasyceniu rynku, decydują o cenach i zarobkach. Nawet w tak wielkim porcie, jak Nowy Jork termin dostawy towaru stanowi niejednokrotnie o kolosalnych zyskach importera, gdyż życie gospodarcze zależy w pierwszym rzędzie od konjunktur, na które środki transportowe wywierają wpływ potężny.

Do rejestru spółdzielni Sądu Okręgowego w Łodzi Nr. 442 wciągnięto dnia 22 marca 1932 roku następujący wpis: „Zjednoczone Fabryki Sznurówadeł w Łodzi, Spółdzielnia z odpowiedzialnością udziałami”. Łódź, ul. Zamenhofska 13. Członkowie spółdzielni odpowiadają za zobowiązania teje do wysokości zadeklarowanych udziałów. Przedmiotem działalności spółdzielni jest wyrób i sprzedaż tasiem, sznurówadeł i przędzy glansowanej. Udział członka wynosi zł. 400.— i jest płatny jednorazowo przy przystąpieniu do spółdzielni. Zarząd stanowią: Abram Granis, Kilińskiego 164, Mikołaj Holcman, Radwańska 7, Hersz-Lajb Tyszler, Jakóba 14, i Ignacy Wieliki, Kilińskiego 93, wszyscy z Łodzi. Czas trwania spółdzielni jest nieograniczony; wszelkie ogłoszenia spółdzielni winny być umieszczane w „Dzienniku Urzędowym Województwa Łódzkiego” oraz w „Głosie Kupiectwa”; zarząd składa się z 4-ch członków; wszelkie zobowiązania spółdzielni podpisują trzej członkowie zarządu łącznie; likwidacja spółdzielni przeprowadzona będzie zgodnie z ustawą o spółdzielniach.

Eksport włókienniczy na Węgry

Do rzędu ważniejszych artykułów polskiego wywozu na Węgry należały wyroby włókiennicze.

Jeszcze w byłej monarchji austriackiej Bielsko odgrywało poważną rolę dostawcy sukna i wyrobów wełnianych nie tylko dla Węgier, ale dla całych Bałkanów, przyczem nici zakupu koncentrowały się u sprzedawców budapeszteńskich, znających doskonale rynki bułgarskie, serbskie, tureckie i inne.

Gdy dla Łodzi odpadł rynek rosyjski, manufaktura łódzka poczęła za bielską przenikać na rynek węgierski, odgrywając w pierwszych latach po wojnie poważną rolę w imporcie węgierskim z Polski.

Podobnie jednak jak za czasów Księstwa Warszawskiego i polityki ministra Lubeckiego w Polsce, tak teraz dzięki energicznej akcji rządu węgierskiego, powstał po wojnie przemysł włókienniczy węgierski na dość dużą skalę. Szereg ulg specjalnych, przyznanych rodzącemu się przemysłowi włókienniczemu przez rząd, wydatna pomoc finansowa, zastosowanie ochronnych ceł i t. p. sprawiły, że już po kilku latach import wyrobów włókienniczych na Węgry zaczął gwałtownie spadać.

Spadek importu dotyczył w pierwszym rzędzie wyrobów bawełnianych, których w r. 1929 przywieziono już z zagranicy mniej o 25 proc. w stosunku do roku poprzedniego*).

W znacznie łagodniejszym stopniu spadł import towarów wełnianych, przyczem należy zauważyć, że obniżyła się i wartość importowanych do Węgier towarów włókienniczych, szczególnie w ostatnich dwóch latach dość silnie dzięki premjom eksportowym.

| | Wartość importu w tysiącach pengö | | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|--------|--------|--------|
| | 1928 | 1929 | 1930 | 1931 |
| Tkaniny bawełniane | 80,186 | 57,113 | 43,114 | 14,618 |
| Tkaniny wełniane | 47,920 | 32,953 | 27,149 | 14,170 |
| Przędza bawełniana | 30,895 | 24,959 | 15,737 | 10,410 |
| Przędza wełniana | 17,835 | 17,375 | 12,062 | 7,495 |
| Jedwab sztuczny i przędza jedw. szt. | 17,154 | 21,468 | 23,839 | 16,455 |
| Surowa bawełna | 23,543 | 32,783 | 29,177 | 19,443 |

Udział Polski w ostatnich latach zaznaczał się tylko w imporcie wyrobów wełnianych, przeważnie z Bielska.

Należy przytem zaznaczyć, że import ten utrzymywał się na jednakowym poziomie przez szereg ostatnich lat, a dopiero w roku 1931 — dzięki ogólnym ograniczeniom importu — spadł o prawie 30 proc., a mianowicie:

Import towarów wełnianych z Polski wynosił:

| | | |
|-------------|----------|--------------|
| w roku 1928 | za pengö | 1,461,000.— |
| " " | 1929 " " | 1,185,000.— |
| " " | 1930 " " | 1,070,000.— |
| " " | 1931 " " | 757,000.— *) |

Natomiast wzrastał z roku na rok import z Polski sztucznego jedwabiu, a mianowicie:

| | | |
|-------------|----------|-------------|
| w roku 1928 | za pengö | 138,000.— |
| " " | 1929 " " | 781,000.— |
| " " | 1930 " " | 1,638,000.— |
| " " | 1931 " " | 2,094,000.— |

Kilka powyższych cyfr daje nam zupełne podstawy do wyciągnięcia wniosku, że nasz eksport gotowych materiałów włókienniczych będzie — niezależnie od takiego, czy innego kryzysu — nadal spadał, natomiast Polska jeszcze przez szereg lat będzie mogła doskonale konkurować na rynku węgierskim z innymi krajami w dziedzinie dostawy przędzy sztucznego jedwabiu, której eksport nasz silnie wzrasta, oraz przędzy wigonjowej. Wywóz z Łodzi naszej przędzy wigonjowej na Węgry stanowił od 10 do 12 proc. całego wywozu przędzy wigonjowej wogóle i wynosił:

| | | |
|-------------|------------|-----------|
| w roku 1929 | za złotych | 454,014.— |
| " " | 1930 " " | 611,088.— |

W roku ostatnim wywóz przędzy wigonjowej na Węgry spadł skutkiem zerwania traktatu czesko-węgierskiego, gdzie były klauzule przez nasz eksport wykorzystywane — jest to jednak zjawisko tylko przejściowe. Również inne półprodukty dla przemysłu tekstylnego oraz różne dodatki w takiej różnorodności przez Łódź fabrykowane, znajdując chętnych odbiorców na Węgrzech. Należy w tem miejscu również zaznaczyć, że przed czterema laty — wskutek zastoju w przemyśle łódzkim, a gwałtownego rozwoju przemysłu włókienniczego na Węgrzech — wyjechało z Łodzi do Budapesztu na stałe wielu majstrów włókienniczych i wykwalifikowanych robotników, którzy dziś tworzą poważną podporę tamtejszego przemysłu włókienniczego. Szukając wzorów i pomocy w przemyśle łódzkim — węgierski przemysł bawełniany importował z Łodzi również pewną ilość maszyn włókienniczych, a nawet jedna fabryka przeniosła się w całości z Łodzi do Budapesztu, tworząc tam wielką akcyjną tkalnię**).

Pomimo kryzysu przemysł włókienniczy pracuje na Węgrzech jeszcze bodajże najlepiej. Ilość robotników, zatrudnionych w przemyśle włókienniczym

*) Według danych Związku Eksportowego Polskiego Przemysłu Włókienniczego w Łodzi, tkanin bawełnianych wyślano z Polski na Węgry w r. 1929 za zł. 555,770 —, a w 1930 za zł. 443,598 —, czyli eksport wyrobów bawełnianych wynosił niewiele więcej trzecią część wartości eksportu tkanin wełnianych na Węgry

***) Firma Windman, Wajc i Jochimowicz w Łodzi przeniosła częściowo swą fabrykę do Budapesztu, organizując tam „Mechanische Weberei” A. G.

*) W roku 1928 importowano tkanin bawełnianych za 80,186,000 pengö.

spadła w stosunku do roku 1929 tylko o półtora procent, gdy w innych przemysłach, np. w przemyśle ceramicznym do 77,2 proc., t. j. o 12,8 proc.

Dzięki stałym ulepszeniom i coraz lepszej technice produkcji — pomimo spadku cen gotowych towarów — wartość wyprodukowanych wyrobów włókienniczych spadła tylko bardzo nieznacznie, bo o 7,8 proc. w stosunku do roku 1929 i stanowiła w roku 1930 — 374,109,000.— pengö. Koszty produkcji obniżyły się w przemyśle tekstylnym o 12 proc.

Aleksander Ładoś

B. Minister Pełnomocny Rz. P.
Redaktor „Gazety Handlowej”

Polska — Niemcy

Cały szereg czynników składa się na to, aby rolnicza Polska i przemysłowe Niemcy znajdowały się ze sobą we wzajemnych stosunkach ożywionej wymiany towarowej. Pomimo to znajdujemy się obecnie w 7 roku wojny celnej z naszym zachodnim sąsiadem. Przyczyny tego stanu rzeczy są w pierwszym rzędzie przyczynami natury politycznej, które uniemożliwiają przywrócenie zdrowych stosunków handlowych. Jako przykład służyć może nieratyfikowanie przez Niemcy traktatu handlowego. W wojnie celnej polsko-niemieckiej trzeba odróżnić 2 etapy: I-szy trwał do czasu P. W. K. w Poznaniu, drugi zaś datuje się od r. 1929. O ile w tym pierwszym okresie sytuacja w stosunkach handlowych z Niemcami była dla Polski korzystna i dawała dodatnie saldo bilansu handlowego, co było możliwe przez wysoką koniunkturę, to z chwilą rozpoczęcia i następnie w miarę pogłębiania się kryzysu, położenie Polski stawało się gorsze, tak że w r. 1931 saldo ujemne obrotów handlowych z Niemcami wynosiło 44 milj. zł. Aby dalszemu pogorszeniu tego stanu rzeczy zapobiec, rząd musiał wydać t. zw. kryzysowe zakazy przywozu, które dotyczą wprawdzie całego przywozu, ale głównie skierowane były przeciw importowi z Niemiec. W odpowiedzi na to Niemcy wydały t. zw. Obertarif (taryfę maksymalną) przez co wojna celna uległa dalszemu zaostrzeniu. Zostało ono przerwane w dniu 26 marca porozumieniem Zaleski—Moltke. Nie jest to porozumienie handlowe w zwykłym tego słowa znaczeniu, a raczej — jak się wyraziło jedno z pism — regulaminem walki, ustalającym, jakie uderzenia są dozwolone.

Ogłoszona przez Niemcy taryfa maksymalna wprowadza na wszystkie pozycje taryfy celnej 2- lub 3-krotne podwyżki, a nadto nakłada cło na towary dotąd od niego wolne. Przez porozumienie uzyskano tylko dwa wyjątki: wwóz masła za cłem mk. 100.— zamiast mk. 170.—, oraz jaj za cłem mk. 30.— zamiast 100.—. Tak więc zamiast zakazów przywozu i ceł bojowych wprowadzono cła maksymalne, co na jedno wychodzi, a w porozumieniu uzyskano jedynie wyjątek na dwa produkty polskie. W ten sposób możliwości eksportu z Polski do Niemiec właściwie sprowadzają się do ram, w jakich znajdował się w granicach r. 1931, z wyjątkiem masła i jaj. Jeżeli zaś chodzi o uregulowanie niemieckiego importu do Polski, to sprawa jest bardziej skomplikowana. Istnieją 2 rodzaje zakazów przywozowych: 1) ogólne zakazy

Pomimo wzrostu produkcji włókienniczej rozpiętość cen materiałów tekstylnych z cenami produktów rolnych jest na Węgrzech tak ogromna, że ludność rolnicza nie jest w stanie zaspakajać swych najkonieczniejszych potrzeb i nie ma za co sprawić sobie ubrania. To też na wsi widać chłopów — dawniej strojnych — dziś w nędznych szatach lub w koszulach i spodniach z białego, płóciennego samodziału. Zimą tego roku frekwencja dzieci w szkołach ludowych skutkiem braku odzienia ogromnie spadła.

na towary luksusowe i półluksusowe z 1924 r. oraz zakazy kryzysowe z r. 1931, 2) specjalne zakazy antyniemieckie z 1925 r. Na mocy ostatniego porozumienia Polska ma zastosować do towarów, temi zakazami objętych i tylko do nich, swoją taryfę maksymalną, zwiększającą stawki na towary niemieckie o 200 proc., przyczem zakazy przywozowe, mają być cofnięte, co dotychczas jeszcze zresztą nie nastąpiło. Nadto Niemcom przyznano pewne kontyngenty importowe w granicach 80—100 proc. importu z r. 1931 z zastosowaniem ceł autonomicznych; niewiadomo wszakże, do jakich towarów kontyngenty te się odnoszą.

Można więc powiedzieć, że wracamy do stanu z 1931 r. unikając dalszego zaostrzenia wojny celnej, która doprowadzićby mogła do zupełnego zatamowania obrotu. Należy uznać za objaw dodatni, że w stosunkach polsko-niemieckich nastąpiło pewne odprężenie, torujące drogę do dalszych rozmów gospodarczych. Narazie jednak porozumienie ma wartość nieznaczną, zwłaszcza, że posiada ono charakter prowizoryczny, tak że w każdej chwili możliwe jest wycofanie się jednej lub drugiej strony. Wszelkie prowizoryja są szkodliwe dla życia gospodarczego, z tego więc powodu zawarte porozumienie nie posiada tej wartości, jakaby posiadało, gdyby obejmowało dłuższy okres czasu. Prawdziwe i szczere porozumienie winno oprzeć się na zasadzie kontyngentów wymiennych. Byłoby to najwłaściwsze wybrnięcie z sytuacji, bo pomijałoby momenty polityczne. Inicjatywa w tym kierunku winna wyjść od sfer gospodarczych.

(Uwagi powyższe są streszczeniem odczytu, ogłoszonego w Stowarzyszeniu Przedstawicieli Handlowych w Warszawie).

Klub Towarzyski

przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi
Piotrkowska 73.

Otwarty został „Salon Bridge'owy”, czynny codziennie od godz. 16-ej, za wyjątkiem poniedziałków i piątków.

Rynki kolonij portugalskich stoją otworem dla towarów polskich

(Korespondencja oryginalna „Głosu Kupiectwa”)

Lizbona, w kwietniu.

W okresie wojny celnej, coraz to inne państwa wprowadzają zakazy przywozu i ograniczenia importu.

Polska — w poszukiwaniu rynków zbytu — czyni wysiłki celem powetowania utraconych, wskutek cel ochronnych, rynków.

Zupełnie zignorowano, czy też nie przywiązano wagi do rynków portugalskich kolonij. Angola, Mozambik, wyspy S. Tomé, Cabo Verde, Azory, Madera, Kanaryjskie — to nienasycone rynki odbiorcze dla towarów europejskich.

To też Niemcy, Czechosłowacja, Anglja, Francja i inne kraje, w zrozumieniu tego, kierują obecnie eksport w stronę Afryki portugalskiej.

Polskie artykuły eksportowe znajdują bezwzględnie rację zbytu w kolonjach portugalskich, przewyższając niekiedy gatunkiem swym towary innego pochodzenia.

Np. tania konfekcja łódzka, zwłaszcza niższe gatunki ubrań płóciennych, przeróżne perkaliki mogą z powodzeniem znaleźć zbytu w Angoli.

Również obuwie płóciennie - gumowe importowane jest do Angoli w wielkich ilościach.

Oprócz tego na zbytu mogą liczyć: materiały letnie, płótna, worki jutowe, szpagaty, świece parafinowe, maszyny rolnicze, naczynia emaljowane i wiele innych artykułów.

Zdobywając rynek Angoli i wogóle kolonij portugalskich, Polska nie potrzebowałaby się trudzić poszukiwaniem małych rynków, bowiem konsumpcja tam jest kolosalna.

Zaznaczyć należy, iż kolonie portugalskie, prawie wcale nie opłacają cła od towarów importowanych, względnie stawki

celne są minimalne, co wpływa dodatnio na europejskie artykuły eksportowe.

Dla racjonalniejszego i bardziej ekonomicznego sposobu transportu towarów, przeznaczonych dla kolonij portugalskich, towary te mogłyby być dowożone statkami polskimi bezpośrednio do Lizbony, omijając w ten sposób drogę pośrednictwa statków niemieckich lub innych. Zaznaczamy — do Lizbony, bowiem tu musiałyby nastąpić przeładowanie towaru na statek portugalski, ze względu na dość znaczną zniżkę celną, jakiej podlegają towary importowane statkiem portugalskim. Po zastosowaniu owej zniżki — cło wynosi sumę minimalną.

Polska Izba Handlowa w Lizbonie przeprowadziła ostatnio badania w tym kierunku i posiada obfity i źródłowy materiał informacyjny do dyspozycji zainteresowanych.

Sądźmy, iż sprawa eksportu towarów polskich do Angoli i innych kolonij portugalskich zainteresuje miarodajne czynniki, przyczyniając się do ekspansji handlowej Polski.

Rita S-an.

Popierajcie wyroby krajowe!

Mgr. KAZIMIERZ BARLIŃSKI

Organizacja Nowoczesnego Biura

Treść: Wstęp. Zasady ogólne. Miejsce pracy (Lokal. Meble i sprzęty. Komunikacja wewnętrzna) Narzędzia pracy (Formularze. Teksty wielokrotne. Karty luźne. Maszyny biurowe. Maszyny do pisania) Korespondencja (Odbiór korespondencji. Załatwianie merytoryczne. Sporządzanie czystopisów. Wysyłka korespondencji). Rejestracja (Systemy klasyfikacji. Organizacja registratury i archiwum. Kontrola terminów). Metodyka organizacji biura. Bibliografia.

Okolo 220 str. i 62 rysunki. Cena zł. 5.70, w oprawie płóciennej zł. 7.—

Prof. ALEKSANDER ROTHERT

Organizacja Gospodarki Materjałowej w Przemysle i Handlu

Treść: Przedmowa. Uwagi ogólne. Zakup. Zamówienia — obstalunki wydane przez firmę. Odbiór zamówionego towaru. Organizacja czynności składu. Znaczenie normalizacji dla gospodarki materjałowej (Cechy wymagane. Dobór materjałów) Urządzenie składów. Rola wykazu części składowych (Układ kolejny przedmiotów wyliczonych w wykazie. Gospodarka materjałowa przy wytwarzaniu ciągłym). Objaśnienie do formularza wykazu. Bibliografia.

Liczne rysunki i wzory druków magazynowych. Cena zł. 4 50

Skład główny obu książek:

Instytut Naukowej Organizacji, Warszawa, Mokotowska 53, telefon 838-13, 816-43.

Na półce księgarskiej

„Orzecznictwo Podatkowe Najwyższego Trybunału Administracyjnego i Sądu Najwyższego (1924—1931)”. Podatek Przemysłowy. Podatek Dochodowy. Zebrał i opracował BRONISŁAW HASFELD, Radca Skarbowy. Warszawa 1932. Nakładem księgarni F. Hoesicka, str. 255.

Ukazało się pod powyższym tytułem bardzo pożyteczne wydawnictwo dla sfer gospodarczych, które zostało sumiennie opracowane przez p. Bronisława Hasfelda.

„Orzecznictwo Podatkowe” wypełnia luki ustawodawstwa podatkowego przez stworzenie interpretacji niejasnych postanowień prawnych ustawodawstwa podatkowego. Wobec tego, że orzecznictwo podatkowe Najw. Tryb. Admin. i Sądu Najw. obowiązuje obecnie władze w analogicznych wypadkach, przeto

umiejętne korzystanie z tego wydawnictwa ułatwi postępowanie wymiarowe i odwoławcze przez unikanie zbędnych procesów skarbowych pomiędzy obywatelem a władzą. Pożyteczne to wydawnictwo nie jest zamkniętą w sobie całością, albowiem życie gospodarcze posuwa się naprzód, przeto i kazuistyka prawna się rozwija. Dowiadujemy się więc, że wydawnictwo to będzie kontynuowane w zeszytach kwartalnych względnie półrocznych i w ten sposób każdy skarbowiec, każdy prawnik, zajmujący się zagadnieniami skarbowymi i każda placówka gospodarcza będzie miała zawsze możliwość opanowania potrzebnego jej orzecznictwa sądowo-skarbowego.

Nic więc dziwnego, że praca ta, tak mozolna, cieszy się zasłużonym powodzeniem. S. M.

Wydziałowi Prawnemu Centrali Związku Kupców udało się uzyskać pewną małą ilość egzemplarzy powyższego wydawnictwa do sprzedaży dla swych organizacji i członków po cenie niższej. Ulgowa cena egzemplarza wynosi 12 zł. (zamiast 15).

PRAWO-PODATKI

USTAWODAWSTWO ORZECZNICTWO

KALENDARZYK PODATKOWY

na m. maj 1932 r.

Podatek przemysłowy.

Do dnia 15 maja winny wpłacić zaliczkę za miesiąc kwiecień 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 maja, do 1-go czerwca 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.

Ułgi w spłacie podatku przemysłowego

W myśl okólnika Min. Skarbu za L. D. V. 15540-1-32 ci płatnicy, którzy uprzednio uiszczą całkowitą kwotę zaległości w podatku obrotowym powstałą po 1 kwietnia 1931 r., a więc podatek obrotowy za r. 1930, 4 zaliczki kwartalne na r. 1931, względnie różnicę między temi zaliczkami, a wymiarem definitywnym za rok 1931, względnie zaliczki miesięczne (przy prowadzeniu prawidłowych ksiąg handlowych) — korzystać mogą z następujących ulg:

1) w okresie od 1 kwietnia 1932 r. do 31 sierpnia 1932 r. przy dobrowolnej spłacie w całości lub części należności w podatku przemysłowym za lata ubiegłe do roku 1929 włącznie otrzymują płatnicy bonifikaty:

a) przy wpłatach w kwietniu i maju 1932 r. 50 proc. sum wpłacanych,

b) przy wpłatach w czerwcu i lipcu 1932 r. 35 proc. sum wpłacanych,

c) przy wpłatach w sierpniu 1932 r. 25 proc. sum wpłacanych.

Od tych wpłat nie będą pobrane odsetki za zwłokę, a koszta egzekucyjne wynoszą 3 proc.

2) dla płatników, którzy nie skorzystają z uprawnień, wynikających z punktu „1” udziela się w myśl okólnika wstrzymanie egzekucji zaległości, powstałych do dnia 1 kwietnia 1931 r. o ile przy całkowitej terminowej spłacie należności bieżących (zaliczek miesięcznych, kwartalnych, różnicy wymiaru, ewent. rat podatku zryczałtowanego), powstałych po dniu 1 września 1932 r., będzie również uiszczana dodatkowo trzecia część tych sum (t. j. należności bieżących) na poczet zaległości do 1 kwietnia 1931 r.

Przy uiszczaniu tych wpłat będą pobierane odsetki za zwłokę w wysokości 6 proc. w stosunku rocznym za okres od ustawowego terminu płatności odnośnych zaległości do dnia 31 marca 1931 r. oraz w wysokości 12 proc. w stosunku rocznym od dnia 1 kwietnia 1931 r. do dnia uiszczenia.

W razie nieuiszczenia należności bieżących w sposób wyżej wymieniony, t. zn. z dodatkiem $\frac{1}{3}$ sumy na zaległości, każda należność bieżąca łącznie z dodatkiem w wysokości $\frac{1}{3}$ ściągnięta będzie bezzwłocznie w drodze egzekucji z doliczeniem normalnych kar za zwłokę, oraz 5 proc. kosztów egzekucyjnych.

Jak wynika z powyższego w okresie od 1 kwietnia 1932 r. do 1 września 1932 r. nie wolno władzom skarbowym wdrażać egzekucji na zaległości za lata ubiegłe, t. j. do r. 1929 włącznie, znowu jednakże pod warunkiem zapłacenia w tym okresie zaległości od kwietnia 1931 r. (podatek za rok 1930, 4 zaliczki kwartalne na r. 1931, względnie różnica między zaliczkami, a wymiarem definitywnym na r. 1931).

Okólnik Min. Skarbu za L. D. V. 15540-1-32 przewiduje również pewne ulgi przy obliczaniu kosztów egzekucyjnych, a mianowicie obniża kosztą egzekucyjne do 3 proc. przy wszelkich należnościach w podatku przemysłowym, o ile zajęcie dokonane zostało przed 1 kwietnia 1932 r., a kroki egzekucyjne nie zostały wznowione po tym terminie.

Bliższych informacji w sprawach ulg i bonifikat udziela kancelarja Stowarzyszenia w godzinach urzędowych.

ZEZNANIA O DOCHODZIE NA ROK 1932.

Termin składania zeznań o dochodzie na rok podatkowy 1932 (t. j. o dochodzie osiągniętym w roku 1931) przez osoby fizyczne, spadki wakuujące i osoby prawne, upływa z dniem 1 maja 1932 r.

Zaliczenie do kategorii patentu

Nowsze orzecznictwo karne Sądu Najwyższego

(Art. 98 Ust. o podatku przem.)

Przepisy karno-skarbowe ścigają bądź niewykupienie świadectwa przemysłowego, który to czyn w myśl art. 30 ustawy o podatku przemysłowym staje się wypełnionym z dniem 1 stycznia roku podatkowego, bądź też prowadzenie przedsiębiorstwa bez świadectwa przemysłowego, lub za niewłaściwym świadectwem przemysłowym, który to czyn jest przestępstwem trwałym, zakończonym z dniem 31 grudnia właściwego roku podatkowego (161-30).

Na mocy art. 35 ust. o pod. przem. winna nastąpić dopłata do ceny pierwotnie wykupionego świadectwa, jeżeli przed upływem terminu ważności, t. j. przed dniem 31 grudnia roku podatkowego zajdą w przedsiębiorstwie zmiany, uzasadniające zaliczenie go do wyższej kategorii — w stosunku rocznym, jeśli zmiana zaszła przed 1 lipca roku podatkowego, i w stosunku półrocznym, jeśli zmiana zajdzie dopiero od 1 lipca. Co się tyczy terminu ustawowego dla tego wykupienia, to aczkolwiek art. 35 ustawy nie zawiera w tej materji żadnych nakazów, jednak z przepisu art. 30 wyprowadza się analogicznie, że w tym wypadku należy wykupić dodatkowe świadectwo przemysłowe przed datą nastąpienia zmiany, pod skutkami pociągnięcia do odpowiedzialności z art. 98 ustawy o pod. przem. (227-31).

Zeznania składać należy na przepisowych formularzach, które otrzymać można w kancelarji Stowarzyszenia w godzinach urzędowych.

Odpisy zeznań składać należy w kancelarji Stowarzyszenia celem ewidencji.

Płatnicy, którzy prowadzą prawidłowe księgi handlowe, winni dołączyć do zeznań odpisy rachunku bilansu, oraz rachunku strat i zysków.

Jednocześnie ze złożeniem zeznania wpłacić należy połowę kwoty podatku, przypadającej według skali podatkowej wraz z dodatkiem kryzysowym, natomiast bez dodatku 10-procentowego.

Przypominamy PP. Członkom, że dodatek kryzysowy w myśl ustawy z dnia 22 października 1931 r. wynosi:

| | | | |
|------------------------------|----------------|-----|-------|
| przy dochodzie rocznym ponad | | | |
| zł. 1,500.— | do zł. 3,600.— | 0,5 | proc. |
| „ 3,600.— | „ „ 10,000.— | 1 | „ |
| „ 10,000.— | „ „ 36,000.— | 2 | „ |
| „ 36,000.— | „ „ 60,000.— | 2,5 | „ |
| „ 60,000.— | „ „ 160,000.— | 3 | „ |

WYMIAR PODATKU PRZEMYSŁOWEGO ZA ROK 1931.

W myśl art. 78 ustawy o państw. podatku przemysłowym nakazy płatnicze winny być rozesłane do dnia 15 kwietnia r. b., płatnicy zaś, którzy nie otrzymają nakazów do dnia 15 maja r. b. winni sami odebrać nakazy płatnicze w odnośnych urzędach skarbowych.

Od ustalonych sum obrotu i obliczonych kwot podatku mogą być wnoszone odwołania do dnia 15 maja r. b.

Zaliczenie przedsiębiorstw oraz zajęć rzemieślniczych do różnych kategorii uzależnione jest od ilości robotników, przyczem właściciele przedsiębiorstw i zajęć nie są wliczani do liczby osób zatrudnionych, czemu nie sprzeciwia się art. 8, pkt. 5 ustawy. Tak więc np. pracownia rzeźbiarska, zatrudniająca 8 pracowników i 3 współwłaścicieli odpowiada kategorii VI, a nie VII (160-30). Zajęcie rzemieślnicze, np. fryzzeria, w którym zajęty jest sam właściciel i jedna siła pomocnicza nie podlega obowiązkowi wykupienia świadectwa (96-28, 161-30). Wliczanie właściciela lub członka jego rodziny do liczby robotników odnosi się tylko do VIII kategorii przem.

Za cechę decydującą przy zaliczaniu zakładu bądź do zajęcia, bądź do przedsiębiorstwa przemysłowego uznaje się posiadanie pewnej organizacji przez przedsiębiorstwo, np. w postaci biura, zarządzającego, kasjera, pracowników biurowych i t. d. (37-31).

Za cechę decydującą o zaliczeniu przedsiębiorstwa nie do handlu towarowego, lecz do produkcji przemysłowej uważa się fakt, czy w danym zakładzie nie używa się pracy ludzkiej w celu nadania materiałowi tej czy innej formy przed wypuszczeniem go na rynek (298-31). Z tego punktu widzenia zakład gastronomiczny, w którym podaje się trunki alkoholowe,

ciepłe potrawy i zakąski zimne — jest zakładem z części II, rozdz. VII, lit. A taryfy do art. 23-go (167-30). Tu miarodajnym także jest cel, któremu zakład służy, t. zn. czy dla sprzedaży nazewnątrz, czy dla zużycia w obrębie zakładu odstępuje się pewne surowe artykuły (spożywcze) odbiorcom, po przerobieniu lub chociażby w stanie niezmienionym.

Kategoria świadectwa przemysłowego dla przedsiębiorstwa przemysłowego zależną jest nie tylko od ilości robotników, lecz i od rozmiarów produkcji, od rodzaju której zależne są normy co do ilości robotników, tak że rzeczy te ściśle się ze sobą wiążą. Kategoria świadectwa przemysłowego zależy również od rozmiarów urządzeń technicznych przedsiębiorstwa.

Jeśli natomiast przedsiębiorstwo zalicza się do handlowych, to miarodajnym dla określenia jego kategorii jest nie obrót opodatkowany (4-29), lecz rodzaj tego przedsiębiorstwa, uzależniony od cech zewnętrznych, wyszczególnionych w 21 rozdziałach cz. II, lit. A, załącznika do art. 23.

Z zestawienia przepisów kategorii II, III i IV handlu towarowego (dz. I, jak wyżej) widać, że przedsiębiorstwa IV kategorii nie mogą posiadać żadnego subiekta handlowego (t. j. pracownika fachowego wykwalifikowanego i najętego zgodnie z art. 1780 kc. na pewien czas (328-31) i mogą być prowadzone przez samego tylko właściciela lub zastępującego członka rodziny. Dalej III kategoria handlowa może zatrudniać tylko 1 subiekta handlowego, zaś posiadanie 2 subiektów wymaga już II kategorii (227-31). W kategorii I dokonywanie transakcji hurtowych polega na ich przewadze co do sumy obrotów nad ich transakcjami detalicznymi i drobnymi (221-29) i zbywaniu towarów kupcom i przemysłowcom celem odsprzedaży, dalszej produkcji lub eksploatacji (192-29). Ustawa nie wskazuje, jakie czynności są właściwe i charakteryzują dany typ przemysłu handlowego i wobec tego ustalenie typu przemysłowego i właściwych mu czynności może być dokonane bądź na podstawie notorycznych wiadomości o władzy skarbowej, bądź na podstawie opinii rzeczoznawców. Do wielokrotnego obłożenia zaś przedsiębiorstwa podat-

kiem w formie świadectwa mogą być podstawy tylko w razie ustalenia, że ktoś prowadzi kilka oddzielnych zakładów lub zajęć, nie zaś czynności handlowych. Tak więc możliwym jest połączenie za jednym świadectwem prowadzenia w tym samym zakładzie sprzedaży komisowej i sprzedaży towarów na rachunek własny (196-29), byleby utrzymywany był lokal handlowy zaopatrzone w zapas towarów, stale uzupełniany ze ściśle określonych źródeł zakupów, pozostających zazwyczaj w stałych stosunkach handlowych z przedsiębiorstwem (244-31).

Natomiast sztuczne łączenie paru przedsiębiorstw, należących do kilku właścicieli, na tej podstawie na przykład, że są one jednorodne, mieszczą się w jednym lokalu — jest niedopuszczalne, gdyż przedmiotem opodatkowania jest oddzielne przedsiębiorstwo lub zajęcie. Jednakże jeden zespół gospodarczy, zajmujący kilka pomieszczeń i służący do produkcji kilku rodzajów, lecz egzystujący jako jedno przedsiębiorstwo ze względu na kolejność stopni obróbki, względnie przeróbki tych samych materiałów lub wytworów, lub też ze względu na łączność poszczególnych rodzajów produkcji z potrzebami głównej produkcji — podlega pojedynczemu opodatkowaniu (206-31).

Tak więc w przypadku, gdy eksploatujący gospodarstwo rolne posiadał oddzielny skład na sprzedaż wytworów rolnych, Sąd Najwyższy uznał obowiązek wykupienia osobnego świadectwa przemysłowego od takiego składu (171-31), gdyż przeznaczenie jego przemysłowe było od przeznaczenia głównego przedsiębiorstwa niezależne i odrębne. Każde przedsiębiorstwo wpłacić winno należycie podatek według kategorii, do której ją władza skarbową zgodnie z przepisami prawa ma podstawy zaliczyć, i niezależnie od kary za niewykupienie świadectwa lub wykupienie niewłaściwego płacić musi odsetki zwłoki z art. 2 Ust. 31. VII. 1924 r. poz. 721 (126-31).

W zrozumieniu tak ciężkiej nieraz odpowiedzialności płatników za właściwe wypełnienie przez nich ciężących na nich obowiązków, przyczynę niniejszą tu podajemy.

Jerzy Koenigstein, adwokat.

„Intencje” właścicielki przedsiębiorstwa przy wykupieniu świadectwa przemysłowego

Sąd Najwyższy w składzie: Przewodniczący sędzia S. N. St. Giżycki, jako sprawozdawca, sędziowie S. N.: K. Berezowski i dr. M. Sokalski rozpatrywał skargę kasacyjną, wniesioną przez adw. Leopolda S. Marguliesę w sprawie Ruchli Świecy, oskarżonej z art. 98 Ustawy o państwowym podatku przemysłowym (Dz. U. R. P. Nr. 79, poz. 550 z dn. 15. VII. 1925).

Po wysłuchaniu wywodów obrońcy oskarżonej, adw. Leop. S. Marguliesę, Sąd Najwyższy na mocy art. 512 i 515 k. p. k. uchylił wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z powodu obrazy art. 358 i 377 k. p. k. i sprawę przekazał do ponownego rozpoznania temuż Sądowi Okręgowemu.

UZASADNIENIE.

Sąd Okręgowy wniosek o tem, że przedsiębiorstwo oskarżonej wymagało wykupienia świadectwa przemysłowego II kategorii oparł na dwóch przesłan-

kach: że napis na szyldzie świadczył o „intencji” właścicielki przedsiębiorstwa prowadzenia sprzedaży rowerów i że sprzedaż odbywała się z pomieszczenia, składającego się z dwóch pokojów. Obrońca oskarżonej podczas przewodu sądowego prosił o zbadanie świadka S. na dowód, że szyld nie zawierał napisu o sprzedaży rowerów. Sąd Okręgowy uznawszy wniosek strony za spóźniony, odmówił przesłuchania świadka S. i na podstawie protokołu urzędu skarbowego i zeznania świadka Wiecz. przyjął za ustalone, że napis o sprzedaży rowerów był umieszczony na szyldzie. Uchybienie, popełnione przez Sąd Okręgowy polega nie tylko na wadliwym uzasadnieniu decyzji o odmowie przesłuchania świadka S., lecz głównie na przyjęciu za dowód „intencji” oskarżonej sprzedawania rowerów według napisu na szyldzie. Jeśli „intencja” przedsiębiorcy może być brana pod uwagę, jako okoliczność decydująca o wymaganej

kategorji świadectwa przemysłowego, to tylko ta, o której mówi ustawa o państwowym podatku przemysłowym, a mianowicie wyrażona w deklaracji, przewidzianej w art. 34. Ustawa o państwowym podatku przemysłowym pozostawia przedsiębiorcy, wykupującemu świadectwo przemysłowe przed uruchomieniem przedsiębiorstwa, samo określenie rozmiarów zamierzonego przedsiębiorstwa, które zależne są również w pewnych przypadkach od sprzedawanych przedmiotów. Samo określenie zaś to uskutecznia się za pomocą deklaracji przy wykupieniu świadectwa przemysłowego, a więc tylko intencja wyrażona w deklaracji i powtórzona przez kasę skarbową w danym świadectwie przemysłowym, może mieć jakiegokolwiek znaczenie przy określaniu rozmiarów przedsiębiorstwa i brane pod uwagę jako dowód, że przedsiębiorca posiadał niewłaściwe świadectwo. Sąd Okręgowy zatem, skoro za dowód sprzedaży rowerów przyjął „intencję” oskarżonej, to powinien był ustalić tę in-

tencję na podstawie deklaracji i wykupionego świadectwa przemysłowego, a nie na podstawie wątpliwego i obojętnego dla sprawy napisu na szyldzie.

Również słuszny jest zarzut kasacji, że sąd nie ustalił, iż zakład handlowy posiadał pomieszczenie dwuizbowe. Ustalenie Sądu, że do pokoju, znajdującego się w suterenie „klienci mogli swobodnie wchodzić” nie jest równoznaczne z ustaleniem, że sprzedaż odbywała się z pomieszczenia dwuizbowego i nie obala twierdzenia obrony, że pokój w suterenie był tylko składem, niewpływającym na określenie rozmiarów przedsiębiorstwa.

W tych warunkach wyrok Sądu Okręgowego istotnie nie odpowiada wymogom art. 358 i 377 k. p. k. Na oryginale właściwe podpisy.

KL.

L. S.

Wyrok S. N. z dnia 21. I. 1932 r. Nr. II. 1. K. 1431-31.

RYNKI

Doniesienia specjalnej służby informacyjnej

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa”

Rynek włókienniczy Łodzi

Okres kwietnia przyniósł na rynku włókienniczym Łodzi wyraźne pogorszenie sytuacji, wyrażające się spadkiem obrotów w handlu i mocną tendencją przemysłu do redukcji rozmiarów wytwórczości, dość poważnie powiększonych w okresie lutego i marca.

Na spadek obrotów w handlu, zarówno hurtowym jak i detalicznym, wpłynął cały szereg czynników. Momentem bardzo źle wpływającym na rozwój transakcyj sezonowych, były niepomysłne warunki atmosferyczne, które wpływają deprymująco na odbiorców w sensie wstrzymywania się od transakcyj. W ten sposób spadek obrotów w sezonie tegorocznym wiosenno-letnim w porównaniu nawet z bardzo niepomysłnym okresem r. ub. ilościowo waha się przeciętnie w granicach 40 proc., a pod względem wartości, uwzględniając katastrofalny i systematyczny spadek cen, jaki odbywał się w tym okresie — nawet więcej. Pomimo całego szeregu posunięć o charakterze organizacyjnym, podejmowanych zarówno ze strony wielkiego przemysłu w sensie stabilizowania cenników fabrycznych, jak i ze strony drobnego i średniego przemysłu, tworzącego związek przetwórców przędzy bawełnianej, zagadnienie poziomu cen na rynku bawełnianym nie zostało dotąd unormowane i chaos potęguje się z dnia na dzień.

Transakcje sezonowe w okresie kwietnia w handlu bawełnianym kształtowały się deficytowo. Chroniczny brak wszelkich zasobów stworzył na rynku dyskontowym Łodzi, który jest dokładnym odzwierciedleniem stanu kredytowego w tym ośrodku, sytuację w najwyższym stopniu paradoksalną. W bankach prywatnych bowiem i u prywatnych dyskonterów znajdują się pokaźne ilości płynnej gotówki, a operacje dyskontowe spadły niemal do zera. Ma to swe źródło w dużej ostrożności dyskonterów, którzy nie chcą się angażować w niepewne operacje, przyjmując do dyskonta tylko materiał pierwszorzędnny. Dalszym wyrazem osłabienia finansowego handlu jest znaczne zmniejszenie obiegu weksli t. zw. urzędniczych, t. j. pochodzących z handlu ratalnego. Tak więc wszyst-

kie wyżej wymienione czynniki spowodowały, iż początek pierwszego miesiąca, który dla branży bawełnianej jest wstępem do pełni sezonu przyniósł w tej branży kupiectwu silne rozczarowanie i niepokój.

Nie o wiele lepiej przedstawia się bilans kwietnia w handlu wełnianym. Pomimo niewielkich zapasów towarów wzmożona w okresie lutego i marca produkcja przemysłu doprowadziła do nasycenia rynku, na którym odczuwa się to samo ujemne zjawisko dyktatury cen ze strony odbiorców, może nieco w mniejszych rozmiarach, niż w bawełnie, ale nie mniej przeto przynoszących poważne szkody całemu kupiectwu. Ta niepewność koniunktury cen jest jednym z głównych czynników fatalnego przebiegu transakcyj sezonowych. Również i w handlu przędzą czesankową utrzymuje się poziom cen słaby z tendencją do dalszej niżki i to pomimo wzmocnienia nastrojów na światowych rynkach surowca wełnianego.

Najdotkliwiej spadek obrotów w związku z niepewnymi pogodami odczuwał handel jedwabny, gdzie na spadek obrotów wpływa również bardzo silnie moda, w dalszym ciągu faworyzująca wełnę. Z drugiej strony na rozwój transakcyj w handlu jedwabnym oddziaływa w najwyższym stopniu ujemnie konkurencja znacznie tańszego sztucznego jedwabiu, z którego produkowane są towary pod względem zewnętrznego wyglądu nie ustępujące zupełnie tkaninom z jedwabiu naturalnego. W tej branży spadek obrotów w porównaniu z r. ub. wyniósł przeszło 70 proc., a spadek cen tkanin wobec spadku cen surowca — 50—60 proc.

Słabo również przedstawiają się początki sezonu letniego handlu gotową konfekcją. Przedstawiciele szeregu firm hurtowniczych tej branży, wysłani z kolekcjami na prowincję oraz na Pomorze i do Poznańskiego, uzyskali niewielkie stosunkowo zamówienia, a ze sprawozdań ich wynika, że cały szereg firm kupieckich zachodniej Polski likwiduje dział konfekcyj męskiej, stojąc wobec olbrzymich trudności finansowych, a nawet całkowitej likwidacji przedsiębiorstw. Zamówienia dotychczasowe w porównaniu z r. ub. nie przekraczają w konfekcji 25 proc.

Regularne linie okrętowe z Gdyni

| PORTY | DATY POŁĄCZEŃ | ARMATOR — MAKLER |
|--|--|--|
| Gdynia — Londyn Gdynia — Londyn Gdynia — Hull | w każdy czwartek co tydzień w każdy czwartek | Polsko-Brytyjskie Tow. Okrętowe S. A. United Baltic Corporation — Polska Zjedn. Korp. Balt. Polsko-Brytyjskie Tow. Okrętowe S. A. Mathies Reederei i Joh. Ick, Rud. Christ. Gribel. |
| Gdynia — Hamburg Gdynia — Szczecin | w każdą środę co drugą środę | Sartori & Berger — Behnke & Sieg. |
| Gdynia — Amsterdam Gdynia — Rotterdam Gdynia — Rotterdam — Antwerpja Gdynia — Kopenhaga Amsterdam — porty reńskie | co drugi piątek w każdy wtorek w każdą środę w każdy poniedziałek | P. P. „Żegluga Polska” — Polska Agencja Morska. P. P. „Żegluga Polska” — Polska Agencja Morska. Nord. Lloyd, Neptun Line i Roland Line, Ferdynand Prove. Koninklijke Nederlandsche Stoomboot Maatschap. |
| Gdynia — Kopenhaga — porty francuskie Gdynia — Kopenhaga | co 10 dni w każdą środę | Det Forenede Damoskibs — Selskab. Det Forenede Damoskibs — Selskab. |
| Gdynia — Karlskrona Gdynia — Göteborg — Oslo — Bergen — Stavanger | co drugi piątek co 7 dni | Sjöfartslinjen Sverige — Polen. Fred. Olsen & Co, Bergenske D. S. u. Stavangerske D. S. |
| Gdynia — Hiszpanja — Italja Gdynia — Lewant | co 7 dni co 10 dni | Svenska Lloyd A. B. — Bergenske Bal. Transp. Svenska Orient Linien — Bergenske Bal. Transp. |
| Gdynia — Gdańsk Gdynia — Helsinki | w każdy wtorek | P. P. „Żegluga Polska” i Finska Angfartvgs A. B. Polska Agencja Morska. |
| Gdynia — Kopenhaga — New York — Halifax Gdynia — New York Gdynia — porty Golfu | co 14 dni 2 razy w miesiącu co 45 dni | American Scantic Line. Linja Gdynia — Ameryka. W. Wilhelmsen Line. |
| Gdynia — Bahia — Rio de Janeiro Gdynia — Rio — Santos — Buenos Aires | co 45 dni co miesiąc | Lloyd Brasileiro. Finland Svd. Amerika Line. |

Prenumerata kwartalna wynosi z przesyłką
pocztową w kraju 6 zł.
za granicą 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, Kupiec-
ka 33.

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

LWÓW — B. Habergritz, Kazimie-
rzowska 17, tel. 6-45.

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Woj-
ciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Koe-
nigstein, Chmielna 43.

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

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kant-
str. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponar-
ce 26.

GDAŃSK — Mark Weissman, An-
kerschmiedegasse 10 b.

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

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

MANCHESTER — Aleksander Ro-
senbaum, 32 Jork-Street.

Korespondenci i informatorzy
w większych miastach kraju
i zagranicy.

Redaktor naczelny: MIECZYSLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

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