



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI.

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME

LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dnia 1 grudnia 1933 r.

Nr. 23 i 24

Rok VIII

Z TREŚCI NUMERU:

„Wszyscy kupcy do szeregów związkowych” —
str. 1

Koncepcje gospodarcze współczesnych
Niemiec — str. 2

Handel uliczny — str. 3

Podwójny cios w handel — str. 5

Handel bez reklamy — str. 6

Prawo — Podatki

Rynki

„GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1-go każdego miesiąca



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 23 i 24 (Rok VIII)

Łódź, dnia 1 grudnia 1933 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

„Wszyscy kupcy do szeregów związkowych!”

W myśl hasła rzuconego na dorocznym kongresie w Toruniu „wszyscy kupcy do szeregów związkowych” — zarząd związku towarzystw kupieckich na Pomorzu zorganizował w okresie listopada wielką akcję propagandową. W tym celu utworzone zostały specjalne komitety propagandowe, których zadaniem była ustna propaganda wśród wszystkich bez wyjątku niezrzeszonych kupców. Akcję komitetów poparto odpowiednimi afiszami oraz ulotkami, które rozdawano wraz z deklaracjami zgłaszania członkostwa do organizacji kupieckich. Pod koniec miesiąca zorganizowane zostały wielkie zebrania propagandowe dla niezrzeszonego kupiectwa, na których to zebraniach omawiano doniosłą rolę organizacji zawodowych, zwłaszcza w czasie kryzysu.

Jednocześnie zwrócić należy uwagę na inicjatywę centrali związku drobnego kupiectwa, która postanowiła zorganizować poraz pierwszy w Polsce t. zw. „święto kupca”. Pierwszą inicjatywę w tym kierunku podjęło niewielkie miasteczko podwarszawskie Piastów. W dniu „święta kupca” wystawy sklepowe w Piastowie starannie przybrano i umieszczono w oknach wystawowych tabliczki, stwierdzające, że dany kupiec jest członkiem centralnego związku drobnego kupiectwa. Na wielkiej akademii, zorganizowanej w związku z tą inicjatywą, szereg wybitnych przedstawicieli kupiectwa wygłosił źródłowe referaty. Podkreślano w nich niewłaściwy stosunek społeczeństwa do kupiectwa w Polsce, gdzie kupiec musi być jednocześnie społecznikiem, spełniającym doniosłe zadanie, jako łącznik między producentem i konsumentem. Bez kupca, tego rozdzielnicy dóbr, nie będzie mocnego życia gospodarczego w kraju.

Jeśli poruszyliśmy tu te dwie inicjatywy, to czynimy to ze względu na niedostateczne docenianie roli przez ogół kupiectwa konieczności przynależenia do swej organizacji zawodowej. Zwłaszcza w okresie kryzysu stan liczebny związków kupieckich wykazuje kurczenie, co zresztą jest odbiciem zmniejszania się

stanu posiadania elementu kupieckiego. Przedewszystkiem trzeba zwalczać zakorzeniony wśród niektórych czynników przesąd, jakoby organizacja zawodowa potrzebna była kupiectwu tylko ze względu na sprawy podatkowe. Podatki w okresie kryzysu stanowią czerpać zagadnienie dla każdego przedsiębiorstwa bardzo poważne, ale dla organizacji reprezentującej interesy pewnej branży czy pewnego odłamu kupiectwa wchodzi w grę sprawy również ważkie, jak kwestje ustosunkowania się do ogólnej polityki gospodarczej państwa w sensie obrony postulatów zawodowych stanu kupieckiego i uwzględnienia żywotnych interesów tego stanu w programie gospodarczym, a dalej ogrom spraw ogólnogospodarczych, obchodzących kupiectwo, jak sprawy kredytowe i socjalne, eksportowe, komunikacyjne i t. d.

Widzimy więc, że organizacje zawodowe olbrzymim swym zasięgiem obejmują stan kupiecki, jako bezpośrednio i ściśle związany ze wszystkimi przejawami życia gospodarczego kraju.

Zadania te w okresie kryzysu nie tylko się zmniejszają, ale nawet wręcz przeciwnie, życie codzienne stwarza taką olbrzymią ilość problemów nieraz tak skomplikowanych, że żadna jednostka, ani żadne przedsiębiorstwo rozwiązać ich nie jest w stanie. Zdolna to jest uczynić jedynie organizacja branżowa, która właśnie w ciężkim okresie kryzysu stanowi źródło oparcia oraz skutecznej rady i pomocy dla każdego kupca. Dlatego też zadaniem ogółu uświadomionego kupiectwa powinno być grupowanie się w organizacjach zawodowych przez wstępowanie do tych organizacji i umacnianie ich stanu liczebnego. Silna organizacja potrafi kupiectwu dać należytą obronę i wywaleczyć jego żywotne postulaty, których realizacja ułatwi przetrwanie kryzysu.

Dlatego też hasłem kupiectwa na dzień dzisiejszy winno być „frontem do organizacji związków”. Tego wymaga dobrze zrozumiany interes całego stanu kupieckiego.

Koncepcje gospodarcze współczesnych Niemiec

Trudny mam temat przed sobą. Życie gospodarcze Niemiec jest płynne i nie posiada jeszcze kształtów. Nie chodzi mi o opinię takich czy innych organów, nie chodzi o przytoczenie wiadomości z prasy, lecz o omówienie szeregu kwestyj, o których wiedzieć trzeba, by nie dać się zaskoczyć przez wypadki, jakie niezadługo będą miały miejsce.

Hitler doszedł do władzy w okresie, kiedy dwie dominujące w życiu Niemiec partje były w stadium rozkładu i zaniku. Junkrzy, którzy potrafili skupić całą władzę, którzy objęli wszystkie ważniejsze placówki od dyplomacji poprzez wojskowość, katedry uniwersyteckie do administracji, byli istotnymi panami Rzeszy. Przysiąc trzeba, że pracowali świetnie, z iście niemiecką dokładnością i precyzją.

W tym okresie polityka Niemiec szła w kierunku popierania w pierwszym rzędzie rolnictwa. Ustanawiając wysokie ceny, junkrzy pchali w rolnictwo olbrzymie sumy dochodzące do 13 i pół milj. marek rocznie.

Skompromitowali się szeregiem nadużyć, sięgających kwoty 200 milionów. Gdy wiadomości o tych nadużyciach stały się publiczną tajemnicą, gdy np. Hindenburg przekazał ofiarowany mu przez naród niemiecki majątek ziemski synowi potro tylko, by nie zapłacić podatku spadkowego, junkrzy byli „wykończeni”.

Również i druga potężna partja — socjal-demokraci, którzy po junkrach odziedziczyli władzę, nie potrafili jej długo utrzymać. Pod boki obu tych partyj rosła potężna organizacja robotników, rozrastająca się z każdym dniem, z każdym dniem nabierająca mocy. Wielki przemysł był zagrożony...

Wówczas na widownię wkroczył Hitler. Junkrzy poszli z nim, bo poprostu nie widzieli wyjścia z tej sytuacji.

Hitler obiecał rewolucję, coś, czego jeszcze nie było. Dziwnym trafem to co było myślą przewodnią poczynań Hitlera i jego zwolenników: większość rasy germańskiej ponad inne, było już przedtem przedmiotem rozważań francuskiego filozofa pochodzenia niemieckiego, Gobiniona, zniemczalego angiłka Chamberlaina i żyjącego po dziś dzień Georgiego.

Wszyscy oni, a szczególnie Georgi, pisali o pangermaniźmie, o Trzeciej Rzeszy i Führerze. A więc idea hitlerowska nie była nowością!

Przed wojną Niemcy były potęgą ekonomiczną. Zorganizowały przemysł chemiczny, maszynowy, przewodziły światu w budowie okrętów, miały potężne fabryki i przedsiębiorstwa. Przemysł pracował w warunkach ciężkich, nienormalnych, stworzonych przez szkodliwe dlań popieranie rolnictwa. Wyśrubowane ceny produktów rolnych godziły w robotnika, gdyż nigdy zarobki jego nie przewyższały kosztów utrzymania. A mimo to nikt nie mógł konkurować z przemysłem niemieckim i, śmiało rzec można, że jedną z przyczyn wybuchu wojny światowej było to właśnie, że robotnik angielski nigdy nie mógł dorównać robotnikowi niemieckiemu.

Zaznaczyć trzeba, że popieranie rolnictwa było właściwie faworyzowaniem wielkiego rolnictwa. Drobny rolnik-niemiec hodował również bydło. Ale rząd, ustalając wysokie cła na produkty rolne, nie ominął i paszy, co oczywiście godziło w drobnego rolnika. Wielcy posiadacze ziemi mieli bowiem paszy pod dostatkiem. Drobny rolnik wegetował więc, burzył się...

Przyszedł Hitler i jako pierwszy punkt programu swego wysunął parcelację wielkich majątków. Pomógł mu baron Rosenberg swoją teorią, głoszącą, że zamało jest ziemi dla 60-miljonowego narodu w Niemczech, że trzeba ruszyć na wschód, trzeba, w myśl starego hasła „Drang nach Osten”, szukać na wschodzie terenów kolonizacyjnych. Nie mówili hitlerowcy nic o Polsce, wspominali jednak o sowieckiej Ukrainie i to właśnie jest przyczyną naprężonych stosunków między Rzeszą a ZSSR. Niemcy wrócili jednym słowem do średniowiecza: dziedzictwo dla najstarszego syna, związanie nierozdzielne z ziemią, która nie może być odsprzedana, ani obciążona.

Niemcy rozpoczęły politykę „sztywnych cen” produktów rolniczych, powtórzyły idiotyzm popełniony przez Francję.

W dziedzinie przemysłu pierwszym krokiem Hitlera było wypowiedzenie wojny domom towarowym. Nałożył specjalne podatki na wahrenhausy, wprowadził ograniczenia, chciał znieść je z powierzchni życia. Okazało się jednak, że stanowią one tylko 7 proc. w handlu niemieckim. Wówczas Hitler stanął w połowie drogi, tembardziej, że skonstatował, że domy towarowe zbyt mocno wżarły się w życie gospodarcze Rzeszy. Zmienił więc politykę i ograniczył się do odebrania domom towarowym koncesji na sprzedaż pewnych artykułów. Była to raczej programowa demonstracja, niż praktyczny cel.

Ponadto skartelizował nieomal wszystkie dziedziny przemysłu, podyktował ceny, usztwyzył je, obsadził wszystkie placówki przez swoich ludzi zaufania, co szkodziło i utrudniało pracę przedsiębiorstwom.

W okresie, kiedy Hitler objął władzę, bezrobocie w Niemczech wynosiło 5 i pół miliona ludzi. Teraz cyfry z października mówią, że ilość bezrobotnych zmniejszyła się do 3,7 miliona. Jak to

Wagony sypialne klasy 3-ej na liniach kolejowych P. L. M.

Wagony sypialne klasy 3-ej kursują obecnie na liniach Paryż—Riviera i Paryż—Chamonix.

Wagony sypialne klasy 3-ej składają się z 9 przedziałów. W każdym przedziale mieszczą się 3 łóżka i umywalka z wodą bieżącą. Obsługa wagonów klasy 3-ej jest analogiczną z obsługą klasy 1 i 2-ej, mianowicie: do każdego wagonu jest przydzielony specjalny konduktor.

Ceny miejsc wynoszą z Paryża do Nicei Fr. 95.—, do Marsylii 75.—, do Saint Gervais Fr. 65.—.

się stało? Hitler zredukował ilość godzin pracy w przemyśle, narzucił ilość robotników i wypowiedział walkę maszynie.

Zwiększona ilość robotników powiększyła produkcję, ale rynków zbytu nie zwiększyła. Na składach leży ogromna ilość towarów i przyjdzie niewątpliwie okres, kiedy wyczerpią się pieniądze, a nie będzie komu sprzedać.

Walka z maszyną, to taki sam nawrót do średniowiecza, jak w rolnictwie. Hitler robi obecnie eksperymenty na tem polu. W Turyngji zabroniono używania maszyn do wyrobu butelek, zlikwidowano maszyny do wyrobu cygar, a przy żniwach, pod surową odpowiedzialnością, zabroniono używania maszyn. Czy eksperymenty te dadzą pozytywne rezultaty — trudno narazie przewidzieć.

W dziedzinie monetarnej polityka Niemiec jest również oparta na eksperymentach. Istnieje w Rzeszy aż 9 gatunków marek.

Zagraniczne długi wierzycieli holenderskich i szwajcarskich reguluje Hitler w połowie w gotówce, w połowie w towarach.

Bojkot ekonomiczny Niemiec nie udał się całkowicie. Udał się w Polsce, gdzie import niemiecki zmalał, nie zmalał w innych krajach, a w niektórych zwiększył się nawet.

Powstało jednak zjawisko, które określić można mianem „hugenotyizmu ekonomicznego”. Tak

jak po zniesieniu edyktu nantejskiego, hugenoci wyemigrowali do Niemiec i tam stworzyli kolosalne kolonie, tak teraz emigranci z Niemiec stworzyli groźną konkurencję dla Rzeszy na terenie obcych krajów. Dziś żydzi lipscy w Paryżu farbują futra, chemicy pracują w Czechosłowacji, a reżyserzy w Paryżu stworzyli już 12 filmów.

W Niemczech panują nastroje inflacyjne. Niemiec chce pozbyć się długów, a jest po uszy zadłużony...

Benesz powiedział, że hitleryzm jest wstępem do przewrotu społecznego w Niemczech, jest wstępem do komunizmu! Inflacja przyczyni się do tego w dwójnasób, zmieni strukturę społeczną Rzeszy!!!

Wojna nie jest wykluczona. Morgentau przewiduje ją w 1934 roku! A mnie, mimo iż zawsze starałem się wpoić w słuchaczy iskierki bodaj optymizmu, nie pozostaje nic innego tym razem, jak powtórzyć zdanie angielskiego historyka, wygłoszone na zjeździe w Warszawie:

„Ziemia się trzęsie, patrzmy, abyśmy się z nią razem nie trzęśli!...”

* * *

Wywody powyższe stanowią w obszernym skrócie treść odczytu, wygłoszonego w Klubie Towarzystwa Kupców m. Łodzi.

MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI

Handel uliczny

Wywody poniższe stanowią obszernie streszczenie odczytu, wygłoszonego przez autora przed mikrofonem rozgłośni łódzkiej „Polskiego Radja”.

REDAKCJA.

Kryzys i bezrobocie wytworzyły w latach ostatnich na terenie Warszawy oraz większych miast prowincjonalnych niezwykle ciekawe i charakterystyczne zjawisko gospodarcze i społeczne w postaci handlu ulicznego. W najbardziej ożywionych punktach miasta we dnie i w nocy ani na chwilę nie zamiera rytm tego handlu, który wytwarza w życiu gospodarczym poważne zakłócenia, podcinając w wielu wypadkach istnienie przedsiębiorstw kupieckich. Bo handel ten reprezentuje wszystkie dosłownie dziedziny i rodzaje i objął szerokim swym zasięgiem wszystkie przedmioty zarówno pierwszej potrzeby, jak i artykuły zaliczone do półluksusowych czy luksusowych. Rzućmy tylko okiem na towar głośno zachwalany przez ulicznych sprzedawców. Skąd ta taniość, dająca handlowi ulicznemu przewagę nad istniejącymi od dziesiątków lat starymi solidnymi przedsiębiorstwami kupieckimi? Tutaj należałoby przypomnieć znowu o kryzysie, który, doprowadzając do likwidacji poważnej ilości przedsiębiorstw przemysłowych i kupieckich, przyczynia się jednocześnie do rzucania olbrzymich partij towarów po cenach śmiesznie niskich, zakupywanych następnie przez handel uliczny. Z drugiej strony szybkie zmiany mody powodują powstawanie olbrzymich partij ramszów towarów wysortowanych, których kupiec w swym sklepie nie trzyma, bo ich swej klienteli sprzedać nie może, towary te dostają się znowu do rąk sprzedawcy ulicz-

nego i przez niego docierają do konsumenta. Innym wreszcie źródłem pochodzenia niektórych artykułów, znajdujących się w handlu ulicznym jest niewątpliwie przemysł.

Galanterja sprzedawana na ulicy składa się z artykułów najniższej jakości i tutaj najbardziej liczy się na dzieci, jako na tych nabywców, którzy stosunkowo najmniej orjentują się w jakości towaru.

Z pośród dzieci rekrutują się znowu nabywcy zabawek, wyrabianych przez bezrobotnych rzemieślników.

Nie brak wreszcie takich przedmiotów handlu ulicznego, który pod tą postacią jest właściwie już tylko żebranią. Do takich przedmiotów zaliczyć należy sprzedawane przez kobiety guziczki niciane rzekomo domowej roboty.

Pewne formy handlu ulicznego przybierają znowu postać zwykłego oszustwa i żerowania na bezkrytycznej naiwności ludzkiej. Do tych form handlu ulicznego zaliczyć należy wszelkiego rodzaju t.zw. gry szczęściowe, obliczone w lwiej mierze na dzieci, które często ostatnie swe grosze ofiarują na rzecz tego hazardu.

Jeśli przejść głównymi arterjami miasta i posłuchać hałaśliwej reklamy, przy pomocy której handel uliczny stara się znaleźć odbiorców, wówczas dopiero można zdać sobie sprawę z bezgranicznej naiwności ludzkiej, dzięki której handel uliczny mógł się ostatnio tak poważnie rozwinąć. A kiedy z ulicy wejdziemy przez bramę na podwórze domu, zobaczymy tam ten sam obrazek: obwarzanki i pieczywo wszelkiego rodzaju, drób i owoce przeważnie nadgniłe,

obrazy i portrety — oto charakterystyczne artykuły handlu podwórzowego. A handel ten z podwórza dociera i do mieszkań: swetry domowej roboty, robotki ręczne, szczotki, papeterje, oto produkt bezrobocia i nędzy. Sprzedawca uliczny nieuchwytny dla wszelkiej kontroli, który dziś sprzedaje na tej ulicy, a jutro na innej, który przy pomocy jakiejś krzykliwej formułki reklamowej przyciąga publiczność — ten uliczny sprzedawca w tysiącznej postaci jest czynnikiem z punktu widzenia gospodarczego bezwzględnie ujemnym. Jest rzeczą dowiedzioną, że obroty sklepów, przed którymi stają handlarze uliczni, zaczynają poważnie się kurczyć. Jaskrawe przeciwstawienie cen, uwidocznionych w wystawie sklepowej z cenami pobieranymi przez sprzedawców ulicznych, stanowi kontrast tak poważny, że najostrożniejszy nawet przechodzień pod wpływem hałaśliwej reklamy nie zastanawia się, kupuje, kupuje towar najczęściej zły i przedmioty przeważnie zbyteczne, których jedyną właściwie zaletą jest ich niska cena, pozostająca w ścisłym stosunku do ich tandetnej jakości. Jest więc handel uliczny kuszeniem na niepotrzebny zakup towaru marnej jakości i częstokroć wysoce podejrzanego pochodzenia.

A wreszcie jeden jeszcze ważki argument tak bardzo modny zwłaszcza w latach ostatnich. Mam tu na myśli higienę. Przecież wprost do przesady doprowadzona została higiena w sklepach: sprzedawcy w białych fartuchach, wszystko pod kloszem albo w pergaminowym papierze, ściany olejno malowane lub też wyłożone kaflami. Czy jest do pomyślenia tysiączna nawet część tych wszystkich ostrożności w handlu ulicznym, gdzie słodczyce dla dzieci obsiadają muchy, a obwarzanki przerzucają setki brudnych rąk.

Handel uliczny ma jedną jeszcze przewagę nad przedsiębiorstwami detalicznymi. Istnieją dla nich godziny policyjne i ustawodawstwo socjalne, które zamyka te sklepy w lwiej części po godz. 7-ej wiecz. Tylko handel uliczny nie zamiera ani na chwilę i trwa 24 godziny na dobę.

To są rzeczy smutne, bo wiemy, że tylko wyjątkowa nędza zmusza tych wszystkich ludzi do zajęcia się handlem ulicznym. Jest to dla nich ostatnia deska ratunku, skoro wszelkie próby znalezienia zajęcia zawiodły. Częstokroć jest to tragiczna ucieczka od żebractwa, z którym właściwie handel uliczny w wielu wypadkach graniczy tylko o wąską miedzę.

Ale z drugiej strony zjawisko to ma odwrotną stronę medalu, która przynosi życiu gospodarczemu bardzo poważne szkody. Przecież handel uliczny, obejmując coraz większą ilość przedmiotów, staje się groźnym konkurentem dla kupiectwa detalicznego. W tych warunkach jeżeli nawet pewne grupy bezrobotnych uzyskują możliwość dorywczego zarobku, stwarzają one jednocześnie takie warunki konkurencyjne dla kupiectwa, że liczba bezrobotnych będzie musiała ulec zwiększeniu; skoro w szeregach ich znajdą się ci kupcy, którzy wskutek tej konkurencji musieli zlikwidować swe przedsiębiorstwa. Każdy kupiec ponosi pewne ciężary na rzecz bezrobotnych bądź to w ramach szeregu ustaw, bądź też w formie akcji społecznej lub filantropijnej. W tych warunkach stwarza się paradoksalna sytuacja, że ci bezrobotni stają się dorywczymi konkurentami w zawodzie, w którym pracuje kupiec nierzadko od dziesiątków lat. Bezrobotni handlarze uliczni nie ponoszą ani

żadnych ciężarów, ani świadczeń, ani żadnych kosztów handlowych. Handel uliczny przeważa więc już o tę kwotę, która w każdym przedsiębiorstwie handlowym obciąża z tego tytułu cenę sprzedaży. Poza-tem zaznaczone już na wstępie niewiadome źródło pochodzenia towaru, niska jego jakość oraz hałaśliwa reklama uzupełnia te czynniki konkurencyjne, które coraz silniej zaczynają wywierać niszczący wpływ na sytuację kupiectwa. Te objawy nie są czynnikiem, który można i należałoby zlekceważyć, bo stanowiąc podważają one istnienie drobnego kupiectwa. Do tego dodać jeszcze należy handel po biurach i po domach który zwłaszcza dla branży kolonialnej jest niezwykle szkodliwy. Szereg fachowych opinii ustalił, że przy obecnie rozpowszechnionym handlu herbatą, kawą i t. p. po domach i biurach na raty, pobierane są ceny o 100 proc. wyższe od cen, płaconych za ten sam towar w sklepach.

Sprawa handlu ulicznego nie jest definitywnie uregulowana. Na podstawie ustawy o prawie przemysłowym z dnia 7 czerwca 1927 r. handel ten jest ograniczony pod względem przedmiotów. W miastach zezwolona jest sprzedaż niektórych artykułów, jak owoce czy gazety, na wsi zaś handel ten zezwolony jest za specjalnymi licencjami. Chodzi więc raczej o to, że obejmuje on coraz większą ilość przedmiotów i wyraża się w formach niekupieckich, a dla konsumentów szkodliwych. Problem ten próbowała poczęści rozwiązać stolica przez ograniczenie tego handlu do pewnych ulic. Ale to nie jest rozwiązanie zasadnicze, ile raczej angielski plasterk na wrzód bezrobocia, które wymaga częstokroć oCeny objawów życiowych w sposób, odbiegający od postanowień ustawy. Milcząca zezwolenie na rozszerzanie się handlu ulicznego, domokrażnego i potajemnego nie rozwiąże problemu bezrobocia i nie przyczyni się do złagodzenia jego skutków. Zdawałoby się więc, że jest to błędne koło: bezrobocie stwarza coraz liczniejsze kadry handlarzy ulicznych, a z drugiej znowu strony rozwój handlu ulicznego zagraża istnieniu drobnego kupiectwa detalicznego, potęgując załamywanie się przedsiębiorstw i wzrost bezrobocia w szeregach kupiectwa. Uregulowanie tych spraw jest zupełnie możliwe i realne w ramach ustawy o prawie przemysłowym. Realizacja szeregu planów i poczynań rządu, pozostających w związku z utworzeniem Funduszu Pracy oraz Funduszu Inwestycyjnego przyczynić się winna do zmniejszenia bezrobocia i zwężenia zakresu działania handlu ulicznego. Reszty powinno dokonać współdziałanie w tym kierunku władz administracyjnych i organizacyj kupieckich, tak aby handel uliczny dostosowany został do form, nakreślonych przez ustawy i do potrzeb konsumenta.

Jeśli uda się cel ten osiągnąć, usunięte zostanie zjawisko, którego dotychczasowe formy z punktu widzenia gospodarczego są bezwzględnie szkodliwe.

Lyon—Grenoble w samochodach na szynach

Trzy samochody na szynach marki Renault zostały uruchomione na szlaku Lyon—Grenoble. Każdy samochód posiada 56 miejsc, z których 40 siedzących. Podróżni mają prawo do miejsca w samochodzie za okazaniem biletu kolejowego klasy 3-ej.

Podwójny cios w handel

Pierwsze oznaki pogorszenia na rynku włókienniczym łądzi wyrażające się dalekoidącą redukcją obrotów uczyniły aktualną znowu jedną z najpoważniejszych bolączek, odbijających się jak najfatalniej na sytuacji kupiectwa włókienniczego.

Do tych ujemnych zjawisk zaliczyć należy samobójczą wprost politykę przemysłu — ramszowania towarów. Ramszowanie to polega na sprzedaży po cenach niższych od rynkowych i ma na celu pozbycie się towaru **wbrew wszelkim wymogom kalkulacji produkcyjnej**. Przez parę miesięcy po strejku kwietniowym w przemyśle włókienniczym, który spowodował оголоzenie rynku z towarów, polityka ta została zaniechana. Przemysł zaczął znowu sprzedawać z ołówkiem w rękę, co przyczyniło się częściowo i do **poprawy sytuacji finansowej kupiectwa włókienniczego**, które bezpośrednio uderza zawsze polityka ramszowania. W tych okresach bowiem, gdy na rynku zaczynają się pojawiać partie towarów po cenach ustalanych zupełnie dowolnie — **transakcje zatracają charakter normalnego zaopatrywania się hurtowników w towar**. Z drugiej strony kupcy w obawie przed dalszemi załamaniami cen, które narażają ich na olbrzymie straty i spowodują poważne zakłócenia na rynku, **wstrzymują się od transakcyj**, ograniczając swe zakupy do minimum. Stwarza się więc w ten sposób **błędne koło**, którego przemysł nie chce zauważyć.

Początkowo ramsze obejmowały tylko gorsze towary wybrakowane. Pojawiały się one zazwyczaj dopiero pod koniec sezonu i ceny ich były, oczywiście, niższe, jako ceny towarów niemodnych, lub zawierających poważniejsze braki. Z biegiem czasu jednak fabryki zaczęły **rzucić na rynek towary wszelkiego rodzaju**, bardzo wydatnie redukując ceny.

Z drugiej strony ramsze zaczęły się pojawiać na rynku **nawet na początku sezonu**, co właśnie obecnie ma miejsce. Jak już zaznaczyliśmy polityka ta odbija się fatalnie na sytuacji kupiectwa, gdyż handel zmienia się raczej w coś **przypadkowego** i ma na celu raczej specjalne wyzyskanie ramszującego przemysłowca.

Zwłaszcza w okresach zwyżki cen półfabrykatów polityka ramszowania tkanin gotowych stanowi dla kupiectwa **ze strony przemysłu uderzenie podwójne**. Jednocześnie polityka ta przynosi olbrzymie szkody przemysłowi tkackiemu oraz wszystkim gałęziom produkcji włókienniczej, w których przedza jest produktem wyjściowym lub ma szerokie zastosowanie, jak np. w przemyśle dzianym, pończoszniczym i t. p. W tych warunkach akcja uzdrowienia w najwyższym stopniu szkodliwych i nienormalnych warunków pracy kupiectwa wydaje się palącą koniecznością. Poczynania takie były realizowane i zmierzały do objęcia wszystkich zainteresowanych czynników. Dotychczas jednak pozytywnych wyników tej akcji nie można zaobserwować i dlatego ponowne podjęcie polityki ramszowania przez przemysł **na sunąć musi bardzo poważne wątpliwości i obawy przed katastrofalnymi następstwami tej polityki zbytu**, która spowoduje znowu olbrzymie straty finansowe producenta i kupca.

Polityka ta może zniweczyć ewentualne pomyślne wyniki sezonu i ponownie **całkowicie zdeorganizować rynek**, który od okresu strejku zaczął powoli notować objawy pewnego polepszenia i wewnętrznej konsolidacji.

K.

Akcja oddłużeniowa w przemyśle i handlu

Równoległe z pracami na terenie rządowym w zakresie akcji oddłużeniowej w przemyśle i handlu prowadzone są badania w tym zakresie na terenie organizacyj gospodarczych. Akcja ta jakkolwiek powoli, wchodzi jednak na realne tory. Zwłoka w realizacji tego tak doniosłego zagadnienia tłumaczy się tem, że zagadnienia kredytowe wogóle, a szczególnie w przemyśle należą do bardzo skomplikowanych, zwłaszcza wobec licznych związków zależności, jakie istnieją między przemysłem a kapitałem zagranicznym.

Układ stosunków w tym zakresie, w każdej niemal dziedzinie przemysłu, przedstawia się inaczej. Rozwiązanie tego kompleksu zagadnień musi się odbywać na drodze daleko posuniętej indywidualności poszczególnych dziedzin, a nawet przedsiębiorstw.

Przykład rolnictwa, dla którego możliwość korzystania z nowych kredytów i to nie tylko zagranicznych, lecz również krajowych, obecnie niemal zupełnie przestała istnieć, jest tu znamieniem ostrzeżeniem.

Należy wziąć pod uwagę, że zarówno przemysł, jak i handel w dużo większym stopniu, niż rolnictwo, są zależne od dopływu kredytów i normalnego funk-

cjonowania aparatu kredytowego. W ten sposób akcja oddłużenia w przemyśle i handlu musi być przeprowadzona w sposób nader oględny, aby nie podważać na przyszłość zaufania kredytowego do tych dziedzin, które objęte zostaną tą akcją.

Na tem tle w kołach gospodarczych wyraźne są poglądy, że punkt ciężkości akcji oddłużeniowej w przemyśle i handlu winien spoczywać na **dobrowolnych układach między wierzycielem i dłużnikiem**.

Po tej linii winny pójść ewentualne postanowienia, któreby stworzyły możliwie szerokie ramy dla dobrowolnej ugody. W tym celu należałoby — zdaniem organizacyj gospodarczych — wykorzystać istniejące formy prawne. Tak np. przedłużenie czasu trwania nadzoru sądowego mogłoby w sposób wydatny przyczynić się do uzdrowienia stosunków finansowych wielu przedsiębiorstw i złagodzić trudności, w jakich się one znajdują wskutek zbyt wielkich zobowiązań.

Zagadnieniu oddłużenia warsztatów produkcji poświęcił dłuższy ustęp w swem exposé p. premier Jędrzejewicz, podkreślając, że jest rzeczą słuszną, by odpowiednie ulgi, zastosowane już w stosunku do zaległości podatkowych i innych ciężarów publicz-

nych, nastąpiły również ze strony wierzycieli prywatnych, którzy winni zrozumieć, że zmniejszenie ciężarów, wynikających z zadłużenia, może być często jedynym sposobem odzyskania bezpieczeństwa i pewności zwrotu.

Należy dodać, że organizacje kupieckie podkreślają, iż spółdzielnie kredytowe, które wykażą się, że

ich kapitał obrotowy został zamrożony, gdyż ich członkowie mają zamrożone kapitały u rolników, powinny korzystać z kredytów w Banku Akceptacyjnym. Ożywiłoby to nieco spółdzielnie i stanowiłoby wielką ulgę dla licznych członków spółdzielni, którzy są ofiarami nie tylko konjunktury, ale i jednostronnych pociągnięć ze strony ustawodawcy.

I. K.

Handel bez reklamy

Istotę życia gospodarczego stanowią: produkcja i wymiana. Choroba kryzysowa szerzy się głównie na odcinku wymiany, czyli handlu. Produkcję łatwiej jest dostosować do potrzeb ludzkości i uregulować jej ilość i jakość, natomiast najtrudniej jest rozprzedać towar po świecie i wewnątrz kraju. To też, mówiąc o kryzysie, szeroki ogół ma na myśli: brak obrotów w handlu, zastój w sklepach, interesach, transakcjach, wstrzymywanie się od wszelkich ruchów handlowych i inwestycyjnych. „Nic nie można teraz robić, trzeba czekać, aż się poprawi i zapanuje zaufanie” — oto słowa, które się słyszy najczęściej. A tymczasem ludzie są, jako tako zarabiają, mają pieniądze i nawet chcieliby coś robić. Oczywiście, że są to inni ludzie, z innymi pieniędzmi, inaczej zarobionymi i chcący inaczej je wydać.

Zmieniła się mentalność ludzka, inne są chęci i pożądanja ludzkie, inne są obecnie potrzeby i wymagania, inne gusty i zainteresowania. Te zmiany trzeba poznać, ciągle je studjować i obserwować, z nimi się liczyć i do nich dostosowywać wymianę i handel. Zmienia się także psychika człowieka, jego usposobienie, sposób reagowania na zewnętrzne podmioty i wrażenia. Dzisiejszy obywatel tyle przeżył i tak mało jest wrażliwy, że trzeba wprost nadzwyczajnych poruszeń, kolorów, słów, ilustracji, światła, aby zwrócić jego uwagę na wydarzenie, artykuł, towar, wystawę, ogłoszenie, rysunek i t. p. Dlatego też jesteśmy świadkami niezwykłych rekordów i meczów, bohaterstwa lotników, powiększania szybkości ruchów ludzkich, wzbijania się na jak największą wysokość — słowem narody i jednostki reklamują się dziś i zwracają na siebie uwagę nadzwyczajnym wysiłkiem, przedsiębiorczością, treningiem, inicjatywą i ryzykiem życia.

Podziwiamy te wielkie wloty ducha ludzkiego, to wspinanie się w górę, to szukanie nowych dziedzin i nowych pól dla stosowania i ujawniania odwagi, energii, śmiałości, ryzyka, ambicji, honoru swego kraju i otoczenia. Z tego należy również brać przykład na ziemi, w życiu codziennym, w pracy, usługach, świadczeniach, w załatwianiu spraw, w handlu, organizacjach, zawodach, branżach — słowem w obsługiwaniu się wzajemnym. Nasza praca codzienna, a z zawodów najwięcej handel wymagają zapału, entuzjazmu, rekordów, inicjatywy, pomysłowości, ukończenia i wiary w lepszą przyszłość. Emocje i ambicje sportowe, muszą znaleźć zastosowanie w pracy zawodowej.

Naszem zdaniem dziedzina wymiany i handlu stanowi najszerze i najwdzięczniejsze pole dla wszelkich zdolności ludzkich.

Do handlu potrzeba dziś najzdolniejszych ludzi, najpracowitszych, pełnych poświęcenia, energii i inicjatywy, a to dlatego, że sprzedać w kraju i zagra-

nicą jest dziś najtrudniej. To, co jest trudne do zrealizowania, wymaga innych ludzi i innej pracy. Przystosowanie się do nowych konsumentów, upodobań, gustów, potrzeb i t. p. musi być poprzedzone odpowiednią wiedzą zawodową, reklamą i propagandą. Stare zwyczaje i metody reklamowo-propagandowe dziś stanowczo nie wystarczają. A już ograniczanie reklamy i co gorsza — zupełne wstrzymywanie jej świadczy o braku rozumienia najelementarniejszych procesów handlowych. Z handlem jest tak ściśle związana reklama, jak z istotą żyjącą ruch. Handel bez reklamy nie jest handlem. Handel bez pokazywania i demonstrowania towaru, bez zachęcenia do kupna, bez przekonywania o zaletach i właściwościach danego artykułu, bez wykazywania korzyści i pożytku z używania danego towaru — nie jest handlem.

Dzisiejsze środki reklamy są tak pomysłowe i urozmaicone, że dla każdego towaru znajduje się właściwy sposób reklamy. Kupiec, nie interesujący się postęпами reklamy świetlnej, prasowej, ofertowej, broszurowej, ulotkowej, rysunkowej i t. d., nie jest kupcem. Jest to urzędnik, który czeka, aż do niego przyjdzie klient, jest to urzędnik zły, ze znużoną miną, niezadowolony i raczej zniechęcający klienta. Wogóle dzisiejsza mentalność kupiecka jest jeszcze nastawiona na takie czasy, kiedy nie potrzeba było wysiłków, dla zdobycia konsumentów. Ludzie odzwyczajają się obecnie od kupowania i nawet ci, co mogą kupować, wolą trzymać pieniądze i czekać, to też dziś trzeba ludzi wprost uczyć i zachęcać do kupowania, najczęstszą i pomysłową reklamą.

Jeżeli dzisiejszy kupiec rozumuje w ten sposób że jak ludzie będą mieli pieniądze, to sami przyjdą do sklepów i będą kupowali, to się myli. Ludzie dziś oszczędzają do przesady i ograniczają swoje wydatki do minimum, ale jednocześnie schodzą na niższy poziom życia, wracają do czasów pierwotnych, chcą żyć bez potrzeb kulturalnych, czyli bez tego wszystkiego, co charakteryzuje człowieka wyższego gatunkowo i kulturalnie. Jakież to wielkie zadanie powstaje dla kupca, aby podnieść poziom życia wśród społeczeństwa, nawet w dzisiejszym stanie biedy. Jeżeli człowiek nie ma potrzeb, nie ma również chęci do pracy, nie zmusza się do myślenia, do inicjatywy, do wlotów — czyli zamiera.

Umiejętna reklama stanowi duszę handlu, a bez duszy nie można przecież żyć i rozwijać się. Reklama jest jak drożdże, które sprzyjają rozrostowi ciasta. Na reklamę pieniądze muszą się znaleźć, tak, jak na naukę i wiedzę. Czy jest do pomysłenia społeczeństwo bez szkół? Nie. Tak samo i handel nie jest dziś do utrzymania bez reklamy i propagandy, tańszej, jak wszystko tanieje, ale zato bardziej pomysłowej i skutecznej.

A. S.

KALENDARZYK PODATKOWY na m. grudzień 1933 r.

Do dnia 15 grudnia — zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy w wysokości podatku, przypadającego od obrotu, osiągniętego w listopadzie r. b. przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kategorii i przemysłowe od I do V kategorii, prowadzące prawidłowe księgi handlowe oraz przez przedsiębiorstwa sprawozdawcze.

Do 15 grudnia IV rata zryczałtowanego podatku przemysłowego od obrotu, osiągniętego w 1933 r.

Podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę płatny jest wraz z podatkiem kryzysowym w terminie do dni 7 po dokonaniu potrąceń.

Do 5 grudnia płatną jest różnica z podatku dochodowego z tytułu kumulacji wraz z dodatkiem kryzysowym (IV rata kwartalna).

Adw. Dr. LEON NADEL (Lwów)

Stanowisko ajenta w nowym kodeksie handlowym

Nowy polski kodeks handlowy, który wchodzi w życie 1 lipca 1934, zdając sobie sprawę z konieczności prawnego unormowania stosunków prawnych agentów handlowych, tak ze względu na należną tej grupie zawodowej ochronę prawną i społeczną, jak i ze względu na ochronę praw osób trzecich, wchodzących w stosunki z dostawcami towarów za pośrednictwem agentów handlowych, normuje szczegółowo w rozdziale IV działu III księgi drugiej, pod tytułem: „Umowa ajencyjna” stosunki, dotyczące agentów. Jakkolwiek ustawa nie używa określenia „agent handlowy” a tylko słowa „agent”, to jednak przyjąć należy, iż ma na myśli agentów handlowych, skoro przepisy kodeksu handlowego (art. 1) dotyczą „stosunków handlowych”. Nie odnoszą się zatem przepisy kodeksu handlowego o „umowie ajencyjnej” do pośredników niestałych, przygodnych, nie będących kupcami w rozumieniu ustawy handlowej. Wynika to również z samej definicji ajenta w kodeksie handlowym, wedle której ajentem jest kupiec, który podejmuje się stałego pośredniczenia w zawieraniu umów na rzecz jednego lub więcej mocodawców.

Nowy kodeks, zgodnie zresztą z dotychczasową praktyką sądową, przyjmuje, iż agent handlowy, który stale, samodzielnie i zarobkowo trudni się pośredniczeniem w czynnościach handlowych, jest samoistnym kupcem. Niema sprzeczności między pojęciem kupca w znaczeniu ogólnym wedle kodeksu handlowego, który uważa za kupca każdego, kto we własnym imieniu prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe, a pojęciem ajenta handlowego jako kupca, gdyż tenże przedsiębiorstwo swoje zarobkowe, polegające na pośredniczeniu w zawieraniu umów, czyli t. zw. ajencję handlową, wykonuje samodzielnie i w swoim imie-

niu, a jedynie poszczególne umowy zawiera na rzecz lub w imieniu dającego polecenie.

Do 15 grudnia płatną jest zaliczka miesięczna na poczet nadzwyczajnego podatku od dochodu, osiągniętego przez notariuszów, pisarzy hipotecznych i komorników w miesiącu listopadzie r. b.

Do 5 grudnia płatny jest podatek od energii elektrycznej, potrącony przez sprzedawcę energii w czasie od 16 do 30 listopada r. b. i do 20-go grudnia tenże podatek, potrącony przez sprzedawcę w pierwszych piętnastu dniach grudnia r. b.

W grudniu upływa termin ostateczny wykupywania świadectw przemysłowych na 1934 rok przez poszczególne przedsiębiorstwa.

Ponadto płatne są w grudniu r. b. zaległości, odroczone lub rozłożone na raty, z terminem płatności w grudniu r. b., tudzież podatki, na które płatnicy otrzymali nakazy płatnicze z terminem płatności w tym miesiącu.

Z pośród najistotniejszych, dotąd nieuregulowanych ustawowo w praktyce sądowej spornych kwestyj, unormowany został zakres uprawnień ajenta handlowego w stosunku do dającego polecenie i w stosunku do osób trzecich. Wedle kodeksu ma ajent prawo żądać od dającego polecenie pisemnego potwierdzenia zawartej umowy ajencyjnej z wyszczególnieniem istotnych warunków umowy. Umowa taka, mająca na celu jedynie określenie wewnętrznego stosunku między ajentem a dającym polecenie, jak czasu trwania umowy, wysokości prowizji, czasu wypowiedzenia, odszkodowania umownego w razie zerwania umowy itd., nie upoważnia jeszcze samo przez się ajenta do zawierania umów w imieniu dającego polecenie, oraz do odbierania dlań oświadczeń, gdyż do tych czynności ajent uprawniony jest tylko wtedy, gdy posiada ku temu pełnomocnictwo. Jeśli ajent takiego pełnomocnictwa, które może być udzielone już to w samej umowie, już to w osobnym piśmie (forma szczególna nie jest tu przepisana), nie posiada, lub też granice udzielonego mu pełnomocnictwa przekroczył, umowę uważa się za potwierdzoną, jeśli dający polecenie niezwłocznie po otrzymaniu wiadomości o zawarciu umowy, wyraźnie nie oświadczy osobie trzeciej, iż umowy nie potwierdza. W razie sporu winna zatem osoba trzecia bądźto wykazać, iż ajent otrzymał pełnomocnictwo, bądź też, iż dający polecenie miał wiadomość o zawarciu umowy i wyraźnie lub też milcząco ją potwierdził. W razie wątpliwości uważa się ajenta za upoważnionego do odbioru ceny kupna za towar, który sam wydał, jak również za upoważnionego do odbioru towaru, za który sam

cenę kupna (na rachunek dającego polecenie) zapłacił.

Ważnym jest również postanowienie, iż agent w razie wątpliwości upoważniony jest do odbierania zawiadomień o wadach towaru i oznajmieni o postawieniu towaru do dyspozycji przez kupującego, oraz innych podobnych oświadczeń odnoszących się do wykonania ważnie zawartej przez agenta umowy.

Wynagrodzenie agenta umówione zostaje przewidziane w formie prowizji. W tej mierze nowy kodeks handlowy przede wszystkim zawiera zasadnicze postanowienie, iż agentowi przysługuje prawo do prowizji od umów, zawartych przy jego współdziałaniu. W pewnych wypadkach prowizja przysługuje agentowi nawet od umów, zawartych bez jego udziału, a mianowicie wówczas, gdy agent został ustanowiony przez dającego polecenie wyłącznie dla pewnego okręgu lub pewnego koła odbiorców.

Co do czasu płatności prowizji zawiera ustawa również szczegółowe postanowienia, przyczem na uwagę zasługuje przepis ustawy wydany na korzyść agentów, wedle którego prawo do prowizji służy agentowi mimo niewykonania umowy, jeśli niewykonanie spowodowane zostało przez dającego polecenie.

Wysokość prowizji zależy przede wszystkim od umowy, a w braku tejże oznaczonej ma być wysokość prowizji według zwyczaju w siedzibie agenta, zaś w braku takiego zwyczaju należy się agentowi wynagrodzenie słuszne, t. j. w razie sporu oznacza je sąd wedle swego uznania.

Zbyt ogólnikowy jest przepis ustawy, iż „agent nie ma prawa domagać się zwrotu zwyczajnych kosztów i wydatków”. Przez zwyczajne koszty i wydatki rozumieć należy wszystkie normalne koszty, połączone z prowadzeniem przedsiębiorstwa agencji handlowej, jak koszty lokalu, koszty personelu, podatki, wymierzone agentowi, natomiast do nadzwyczajnych kosztów i wydatków, które w braku umowy winien ponieść dający polecenie, zaliczyć należy wydatki i koszty, połączone ze szczególnymi zleceniami dającego polecenie, jak np. koszty telegramów żądanych, koszty wyjazdów u t. zw. agentów podróżujących.

Zawody Narciarskie o Puchar Francji w roku 1934

Francuska Federacja Narciarzy opracowała program XXII Międzynarodowych Zawodów Narciarskich, podczas których odbędzie Międzynarodowy Challenge o Puchar Francji, ufundowany przez Office National du Tourisme. Zawody odbędą się od 20 do 25 lutego 1934 roku w Luchon — Superbagnères.

Luchon, zwane „Królową Pirenejów” znajduje się na wysokości 630 m. i słynie ze swych wód siarczanych. W zimie dzięki górzystym terenom, Luchon jest jednym z największych centrów sportów zimowych. Kolej zębata prowadzi z Luchon na szczyt Superbagnères (1,800 m. wysokości, olbrzymi luksusowy hotel).

Koleje Francuskie uchwaliły od 1 grudnia do 31 marca 50 proc. zniżki kolejowe dla osób, udających się do Luchon-Superbagnères.

Szczegółowe informacje można otrzymać bezpłatnie w przedstawicielstwie Kolei Francuskich — Warszawa, Ossolińskich 4.

Kodeks zawiera postanowienia co do sposobu i terminów obliczenia należności agenta z tytułu prowizji, które powinny być dokonywane co trzy miesiące, a w każdym razie w chwili rozwiązania umowy. Jeśli dający polecenie jest kupcem (z usług agenta korzystać mogą tak kupcy, jak i osoby nie będące kupcami) winien tenże wręczyć agentowi wyciąg z ksiąg handlowych, dotyczący umów, od których należy się prowizja.

Wypowiedzenie umowy agencji, zawartej na czas nieograniczony, może być skuteczne na trzy miesiące naprzód, z tem, iż okres wypowiedzenia musi się kończyć ostatniego dnia miesiąca kalendarzowego.

Dla ochrony praw agenta z tytułu prowizji, zwrotu wydatków i kosztów, o ile mu się należą, przewiduje kodeks handlowy ustawowe prawo zastawu na rzeczach ruchomych i papierach wartościowych dającego polecenie, które agent otrzymał w związku z umową agencyjną. Do tego ustawowego prawa zastawu stosują się ogólne przepisy kodeksu handlowego o prawie zastawu, a zatem agent, który chce zaspokoić się z zastawu, obowiązany jest listem poleconym zagrozić sprzedażą, która może nastąpić w drodze licytacji publicznej dopiero w dwa tygodnie od daty zagrożenia, a to przez notariusza lub komornika, a jeżeli przedmiotem zastawu są papiery wartościowe, także przez przysięgłego maklera giełdowego.

Jakkolwiek nowy kodeks handlowy nie normuje całego szeregu innych, dotąd w praktyce odnoszących się do stosunków agentów, kwestyj spornych, to jednak naogół przyjęć należy, iż unormowanie przepisów o umowie agencji usuwa niepewność stosunków, jaka dotąd w tej dziedzinie panowała i zaliczając wyraźnie agentów handlowych do kupców, udziela im tem samem korzyści i prawa, wynikające z ogólnych przepisów kodeksu o kupcach (o firmie, rejestrze handlowym, o rachunkowości kupieckiej i t. d.), co oddawna było postulatem istniejących organizacji kupieckich i agentów handlowych.

Długi dolarowe

można płacić dolarami

Ostatnio Sąd Najwyższy wydał bardzo ważne orzeczenie w sprawie uregulowania wierzytelności dolarowych, które posiada zasadnicze znaczenie.

Sąd Najwyższy orzekł, że wszelkie wierzytelności dolarowe (o ile dany dokument lub weksel wystawiony był w dolarach) należy uiszczać tylko w dolarach i to w tej samej kwocie, na jaką dokument lub weksel opiewał, ewentualnie w złotych po kursie dnia płatności zobowiązania. Dotyczy to wypadku, w którym dłużnik honoruje swoje zobowiązania dolarowe w terminie płatności.

W wypadku zaś zwlekania przez dłużnika z zapłatą zobowiązania lub weksla — wierzyciel ma prawo żądać odszkodowania za straty kursowe, powstałe wskutek niedotrzymania terminu płatności.

Powyższe orzeczenie Sądu Najwyższego wyjaśnia ostatecznie sprawę częstych sporów na tle płatności dolarowych.

Kary za zwłokę podlegają odliczeniu od obrotu

Przedmiotem sporu jest kwestja, czy odsetki (kary za zwłokę) podlegają odliczeniu od zysku bilansowego w myśl art. 10 punkt 5 ustawy o państw. podatku dochodowym, czy też nie.

W tym względzie Najwyższy Trybunał Administracyjny podzielił pogląd, wyrażony w skardze, wychodząc z następujących założeń:

Według wspomnianego przepisu prawa, od ogólnego dochodu należy odliczyć bezpośrednio podatki państwowe i samorządowe, przymusowe lub ustawowe świadczenia pieniężne oraz świadczenia przymusowe innego rodzaju na cele publiczne, z wyjątkiem wyliczonych w tym punkcie art. 10 ustawy podatków i danin, między innymi państwowego podatku dochodowego. Niepotrażliwość tego ostatniego podatku jest zatem jednym z wyjątków od reguły, wypowiedzianej w tym przepisie prawa i stanowiącej, że bezpośrednio podatki i przymusowe lub ustawowe świadczenia pieniężne należy odliczyć od ogólnego dochodu.

Zważywszy przeto, że wspomniany wyjątek według ogólnych zasad interpretacji prawa nie może podlegać rozciągłej

wykładni i że kary za zwłokę, bez względu na to od jakiej zaległości podatkowej przypadają, mają swój byt samoistny, oparty na specjalnych przepisach prawnych, co się przejawia przede wszystkim w tym, że o ich należności, obowiązku uiszczenia, oraz wysokości nie decydują wcale momenty miarodajne dla ustalenia świadczenia podatkowego, lecz zupełnie inne kryteria, mianowicie powstanie zaległości z winy płatnika (art. 1 ustawy z 31 lipca 1924 r.) należało zatem uznać, iż nie są one tak związane ze świadczeniem głównym, od którego przypadają, iżby musiały dzielić jego los, o ile chodzi o normy art. 10 punktu 5 ustawy o podatku dochodowym.

Skoro więc przepis ten wyłącza z odliczeń jedynie pewne rodzaje podatków i danin, przeto wyjątek ten nie obejmuje kar (odsetek), jako ustawowego świadczenia pieniężnego, nie będącego podatkiem w ścisłym tego słowa znaczeniu, wobec czego słuszne jest żądanie płatnika, aby odsetki „questions” były od jej ogólnego dochodu odliczone.

Z tych powodów Najwyższy Trybunał Administracyjny uchylił zaskarżoną decyzję, jako niezgodną z ustawą. (Wyrok N. T. A. z dnia 15. XI. 1930 r. L. Rej. 2397-28).

Odpowiedzialność zarządców spółek

Zasadnicze orzeczenie Sądu Najwyższego

Przed Sądem Najwyższym niedawno rozpatrywana była charakterystyczna sprawa upadłości spółki z ograniczoną odpowiedzialnością co do osobistej odpowiedzialności jej spółnika i zarządcy, której tło przedstawia się następująco.

W Lublinie wskutek zawieszenia wypłat przez pewną spółkę z ogr. odp. wierzyciele wystąpili do sądu okręgowego z żądaniem ogłoszenia upadłości. Sąd upadłość ogłosił spółce z ogr. odp. w osobie jej zarządcy, co spowodowało, że majątek osobisty tego zarządcy został włączony do masy upadłości, zaś on sam wskutek decyzji sądu — oddany został pod dozór policji.

Ponieważ przepisy dekretu o spółkach z ogr. odp. wyraźnie ustalają, iż zarządcy można osobiście ogłosić upadłość, w wypadku ustalenia jego winy spowodowania zawieszenia wypłat,

czego w danej sprawie nie ustalono, upadły odwołał się do Sądu Apelacyjnego w Lublinie, domagając się uchylenia jego osobistej odpowiedzialności. Sąd Apelacyjny jednak upadłość zarówno co do osoby jej zarządcy, jak i też spółki z o. o. utrzymał w mocy.

Ostateczne rozstrzygnięcie tej sprawy znalazło się w Sądzie Najwyższym, który przyznał słuszność wywodom skargi zarządcy i oba wyroki uchylił.

Jednocześnie w wyroku powziął nader ciekawe orzeczenie, że spółce z ogr. odp., jako handlującemu w znaczeniu przepisów Kod. Handl. może być ogłoszona upadłość, jednakże skutków ogłoszenia tej upadłości nie można rozciągać na jej spółnika i zarządcę oraz stosować względem niego środków zabezpieczenia dozoru policji.

Zryczałtowany podatek obrotowy od drobnych płatników

Sprawa poboru zryczałtowanego podatku przemysłowego od drobnych płatników stanowiła przedmiot szczegółowych obrad posiedzenia Międzyzbowej Komisji Skarbowej.

Zagadnienie potraktowano w dwóch płaszczyznach, ustalając z jednej strony zasady, na jakich należałoby prowizorycznie przedłużyć ryczałt na rok nadchodzący, z drugiej zaś według jakiej metody należałoby go pobierać w przyszłości, uznając zgodnie ze stanowiskiem sfer gospodarczych, iż sta-

nowić winien on stałą instytucję naszego systemu podatkowego.

O ile idzie o sprawę przedłużania ryczałtu na nadchodzący rok, uznano, iż w zasadzie utrzymać należy w mocy przepisy dotychczasowego rozporządzenia z tym jednak, iż ze względu na spadek obrotów, jako podstawę dla obliczenia ryczałtu przyjąć należy w odniesieniu do przedsiębiorstw, podlegających obecnemu ryczałtowi, obroty jakie w drodze indywidualnych wymiarów usta-

lono dla nich w 1930—1931 r. Dla nowych zaś przedsiębiorstw, nie objętych ryczałtem, jako analogiczna podstawa wchodziłyby w grę obroty ustalone w r. 1931—1932. Równocześnie postanowiono zaproponować ministerstwu, by przy obliczaniu ryczałtu na rok nadchodzący w stosunku do przedsiębiorstw handlu spożywczego, trudniących się zbytem artykułów częściowo podlegających już scaleniu, zamiast 1-procentowej zastosowano 0,75-procentową stawkę.

Przechodząc do sprawy zasad, według których ryczałt miałby być pobierany w następnych latach,

poczynając od r. 1935, międzyizbowa komisja skarbowo szczegółowo rozpatrzyła wszystkie następujące się w tej mierze koncepcje, m. in. przewidującą wydatny współdziałanie organizacji gospodarczych.

W wyniku szczegółowego zanalizowania całości kształtu zagadnienia zdecydowano, iż w obecnym stanie rzeczy Związek Izb tylko w ogólnym zarysie ministerstwu zakomunikuje w grę wchodzące sposoby rozwiązania sprawy, szczegółowe wnioski przedstawi jednak dopiero w terminie późniejszym po ich ostatecznym opracowaniu.

Dziwne postępowanie władz skarbowych

Władze skarbowe przejęły ostatnio wymiar i inkasę podatków: od nieruchomości, od lokali, od placów niezabudowanych i t. d., które to agendy należały dotychczas do magistratu.

Do kompetencji urzędów należy obecnie również rozkładanie na raty tych podatków, jednak w praktyce urzędy skarbowe, aczkolwiek wykonywują te funkcje za gminę miejską, to jednak idą o wiele dalej, aniżeli gmina, stawiając trudności w przedmiocie rozkładania na raty tych podatków. Zaznaczyć należy, że o ile magistrat np. przy pobieraniu podatku od nieruchomości, rozkładał należności te na

kilkunastomiesięczne, a częstokroć nawet na kilkuletnie raty, o tyle urzędy skarbowe nie chcą odnośnie do tych podatków udzielać większych rat, aniżeli sześciomiesięcznych. Z uwagi na to, że właściciele nieruchomości, są obciążeni ostatnio z tytułu inwestycji, jak np. kanalizacją i wpływy właścicieli nieruchomości w związku z niewypłacalnością lokatorów bardzo poważnie zmalały, załatwienie sprawy tej staje się rzeczą niezmiernie aktualną. To też przypuszczają należy, że Izba Skarbowa w jak najszerszym czasie spowoduje, że anomalje te wreszcie znikną.

(ag).

RYNKI

Doniesienia specjalnej służby informacyjnej

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa”

Stracony sezon zimowy w Łodzi

Okres listopada na rynku włókienniczym Łodzi nie przyniósł absolutnie żadnej poprawy. Zwłaszcza pod koniec miesiąca sytuacja w handlu kształtowała się ze wszechmiar niepomyślnie. Rozmiary transakcyj uległy dalszemu skurczeniu, a zjazd odbiorców prowincjonalnych był bardzo nieznaczny. W kołach zainteresowanych ten stan rzeczy motywowano z jednej strony niesprzyjającymi warunkami atmosferycznymi, z drugiej zaś ogólną depresją i osłabieniem finansowym odbiorców. Wiadomości, jakie nadchodziły z ośrodków prowincjonalnych wpływały również ujemnie na kształtowanie się transakcyj. Według tych informacji na Kresach Wschodnich, w Małopolsce oraz w zachodnich województwach sprzedaż miejscowego kupiectwa włókienniczego kształtowała się bardzo słabo, a znacznie poniżej rozmiarów ogólnie oczekiwanych. Nieco pomyślniej kształtowały się obroty w handlu włókienniczym zachodniej Małopolski, ale również i tutaj rozmiary transakcyj pozostawały wiele do życzenia. Jako moment szczególnie niepomyślny podkreślić należy, że spadek obrotów objął tym razem znaczną część działów włókiennictwa. Skurczyły się bowiem obroty zarówno w handlu wełnianym, jak i bawełnianym. Nawet

w dziale trykotażowym i pończosznicy, gdzie konjunktura kształtowała się stosunkowo najkorzystniej, nastąpiło, poczynając od drugiej połowy listopada, wydatne zmniejszenie rozmiarów transakcyj.

Wobec ogólnego pogorszenia sytuacji ceny przędzy i tkanin podlegały wahaniom z tendencją zniżkową. Jedyny wyjątek stanowiła przędza czesankowa, której ceny zwykływały dość poważnie, w granicach przeszło 5 proc. Zwyżka cen przędzy czesankowej pozostaje w związku z silną haussą na wełnę surową na wszystkich rynkach światowych. Zwyżka cen surowca była znacznie poważniejsza, aniżeli podrożenie przędzy czesankowej. Ogólna jednak niepomyślna sytuacja na rynku włókienniczym Łodzi uniemożliwiła zwyżkę cen do poziomu odpowiadającego tendencjom na rynku surowca. Warunki transakcyj nie uległy zasadniczo zmianom. Obowiązuje w znacznej mierze pokrycie gotówkowe, za które odbiorcy otrzymują poważne skonto. Terminy pokrycia wekslowego wykazują tendencję do wydłużania, dochodząc w bawełnie do 5—6 miesięcy. Na tle ogólnego pogorszenia sytuacji w handlu włókienniczym kształtuje się niepomyślnie zjawisko pogorszenia stanu wypłacalności odbiorców. Według doniesień odbiorców prowincjo-

nalnych załamania i niewypłacalności miały miejsce we Lwowie, Stanisławowie i Tarnowie. Załamania te pociągnęły za sobą „zamrożenie” należności Łodzi u tych firm w sumie około 2 milionów zł. W ten sposób nieudany sezon zimowy przekreślił możliwość likwidacji zobowiązań handlu, wystawionych za towary zimowe zwykle na październik.

W Łodzi zawieszenia wypłat w związku z tem narazie jeszcze nie miały miejsca. Panuje jednak znowu powszechny pesymizm i zaczyna przeważać opinia, że sezon uznać należy za stracony.

Sytuacja w handlu włókienniczym odbić się musiała niekorzystnie na konunkturze produkcyjnej przemysłu. Wyrazem tego jest spadek uruchomienia w wielkim i średnim przemyśle oraz tendencje do wydatnych redukcji robotników, a wreszcie nurtujące wśród średniego i drobnego przemysłu nastroje w kierunku wypowiedzenia umowy zbiorowej ze związkami robotniczymi, zawartej w kwietniu rb. Tendencje te motywowane są obniżaniem płac w prze-

myśle tkackim, najbardziej narażonym na konkurencję chałupników. Tkalnie, znajdujące się w posiadaniu średniego i drobnego przemysłu, zostały poraż pierwszy objęte umową zbiorową i dotkliwie odczuwają konkurencję chałupnictwa włókienniczego. Jeżeli nawet do wypowiedzenia umowy zbiorowej ze względów natury ogólnej w obliczu nadchodzącej zimy miałyby nie dojść, to w każdym bądź razie przejawy te są wielce znamienne i charakterystyczne dla depresji, jaka zapanowała w ostatnim czasie. Redukcje robotników są, zdaniem przemysłu, nieuniknione, gdyż koncepcja pozostawienia dotychczasowej liczby robotników z jednoczesnym zmniejszeniem liczby dni i godzin pracy w tygodniu ze względów technicznych nie da się przeprowadzić. Rozwiązania w tej dziedzinie oczekiwać można już w najbliższym czasie, gdyż zainicjowane w tej sprawie przez rząd wspólne konferencje z przedstawicielami związków robotników doprowadzić muszą do takiego kompromisu, który jak najbardziej złagodziłby konsekwencje redukcji robotników w okresie zimowym.

Z życia organizacji gospodarczych

Myśl o Jutrze Twoich najbliższych!

Koledzy!

Zarząd Stowarzyszenia przed 7-miu laty w trosce o los Stowarzyszonych stworzył „Kasę Wzajemnej Pomocy na Wypadek Śmierci”. Zarząd miał na celu przede wszystkim dać Stowarzyszonym **spokój**, bez którego żadna praca nie przyniesie korzyści. Zbudowaliśmy wówczas dzieło trwałe i większa część członków zapisała się do tej Kasy. Rodzinom pierwszych ofiar wypłacono dość duże sumy. Przyszedł jednak kryzys gospodarczy, który spowodował, iż pewna część członków-uczestników Kasy wycofała się. A przecież wystarczy zastanowić się i zanalizować dotychczasowe wysiłki w tej dziedzinie asekuracji, aby dojść do wniosku, że Kasa jest instytucją ze wszechmiar pożyteczną, której świadczenia są bardzo tanie dla jej członków.

Przeglądając listę wypadków widzimy, że przez 7 lat mieliśmy 18 wypadków śmierci, t. zn. 2,6% wypadków rocznie. Rozchód roczny wyniósł

Paryż—Lyon w 5 godzin 25 minut

Na szlaku Paryż - Lyon kursuje pociąg pośpieszny Pullman, który w 5 godzin 25 minut przebiega 512 km., dzielących te dwa miasta. Szybkość pociągu wynosi 95 km. na godzinę.

Nowy pociąg od 5 grudnia rb. przedłużony będzie do Mentony i nazywać się będzie „Côte d'Azur Pullman Express”. Podróż z Paryża do Nicei trwać będzie 12 godzin 25 minut, zamiast 13 godzin 30 min.

około 57 zł. Za tę niewielką stosunkowo kwotę mogliśmy mieć wewnętrzny spokój i pewność, że w razie naszej śmierci koledzy przyjdą i wręczą naszym żonom tę sumę należną im z tytułu ubezpieczenia, a która da możliwość przetrwania pierwszego najtrudniejszego okresu. Stanie się też ona może oparciem do dalszych wysiłków.

Czy więc naprawdę ubezpieczenie to jest kosztowne? Jeśli uprzytomnimy sobie, że w życiu codziennym wydajemy stosunkowo znaczne sumy na drobnotki, wówczas dojść musimy do wniosku, że składka na Kasę, za którą uzyskujemy spokój wewnętrzny o względne zabezpieczenie, nietylko nie jest wygórowana, ale wprost nieznaczna.

Początkowo wdowom po pierwszych zmarłych Kasa wypłaciła po około 5,000.— zł. Wysokość tych premij spadła jednak przy ostatnich wypadkach do 3,440 zł. Tutaj zwrócić się należy z apelem do opieszłych i wezwać do takiego wysiłku, który nietylko zahamowałby ewentualne dalsze obniżanie się wysokości premji, ale który doprowadziłby do **podwyższenia tej kwoty do 10,000 zł.** Zwiększenie tej sumy jest zupełnie realne i możliwe, bo może ona wzrosnąć, o ile wzrośnie ilość ubezpieczonych. Nie wolno nam zapominać przeto o swym obowiązku obywatelskim i **jednać Kasie nowych członków**, której rozwój leży w dobrze zrozumianym interesie nas wszystkich.

Zdawaćby się mogło, że ludzie posiadający chwilowo poważniejszy majątek, mogą nie troszczyć się

o los swych najbliższych, gdyż pozostawią im po swej śmierci dostateczne środki materialne. Ale przecież przemiany gospodarcze na świecie są dziś tak głębokie i nieprzewidziane, podstawy życia ekonomicznego załamują się w sposób najmniej oczekiwany, że nikt dosłownie przewidzieć nie może, co go jutro czeka. Dlatego też widzimy, że nieraz suma asekuracyjna, którą wdowa odbierała z Kasy, była jedyną podstawą materialną rodziny zmarłego, który, uchodząc za życia za zamożnego, nie pozostawił swej rodzinie żadnych środków utrzymania. Jeśli zaś sądzić, że majątki obecne są zupełnie pewne, to właśnie tembardziej powinno się dążyć do rozwoju placówki, która kiedyś stanie się ostoją rodziny. Dla zamożnych członków Kasy ten drobny wydatek jest tembardziej stosunkowo mało znaczący.

Dla malkontentów, którzy w każdym gronie przecież się znajdują, możemy stwierdzić, że statystyka nie tylko nie jest zastraszająca, ale stosunkowo bardzo pomyślna. Jeżeli za sumę asekuracyjną przeciętnie wypłacaną 4280 zł. płaciliśmy po 57 zł. rocznie czyli 1,25 proc. od sumy asekuracyjnej, wówczas musimy przyznać, że jest to najtańsza asekuracja, której taniość możliwa jest tylko w tego rodzaju instytucji, nieobliczonej na zysk.

Starzy muszą umierać, ale i młodzi mogą, a dlatego wszyscy powinni gnać się do naszych szeregów i zadokumentować to przez należenie do Kasy.

Zarząd Kasy Wzajemnej Pomocy
na Wypadek Śmierci
przy Stowarzyszeniu Kupców
m. Łodzi.

Organizacja kupiectwa papierniczego

Kupiectwo branży papierniczo - piśmienniczej, jako najbardziej rozgałęziony odcinek gospodarczy od dłuższego czasu pozostaje pod znakiem wyjątkowo groźnej sytuacji spowodowanej z jednej strony nadmierną konkurencją w łonie samej branży, z drugiej zaś różnego rodzaju zjawiskami, uszczuplającymi ramy obrotu i zbytu artykułami tego handlu.

Organizacje przemysłu (kartele, syndykaty), konkurencja sklepików szkolnych, normalizacja zeszytów i t. p. kwestje, niewątpliwie wycisnęły swoje piętno i ograniczyły możliwości zarobkowe kupiectwa branży papierniczo-piśmienniczej. Sytuacja ta, datująca się od 1928 roku, spowodowała upadek niejednej placówki handlowej na terenie Rzeczypospolitej.

Prowadzone od dłuższego czasu pertraktacje w sprawie konsolidacji tej gałęzi handlu, jak i wypracowania platformy współpracy z zorganizowanym przemysłem, dały w konsekwencji inicjatywę Centrali Związku Kupców oraz Stowarzyszeniu Kupców Polskich do zorganizowania 2-ch central branżowych: żydowskiej i chrześcijańskiej, w skład których wejdą wszystkie istniejące na terenie Polski organi-

zacje kupiectwa branży materiałów piśmienniczych. Obie centrale wyłonią Radę Zrzeszeń Kupiectwa Branży Papierniczo - Piśmienniczej, która zawiadywać będzie wszelkimi sprawami, mającymi na celu podniesienie zarobkowości branży, jak i usunięcie tych zjawisk, które w wysokim stopniu ograniczają rozwój tej gałęzi handlu.

Prace przygotowawcze do Zjazdu Rady trwały szereg miesięcy i odpowiednie ośrodki prowincjonalne zostały już zorganizowane. Zjazd Rady Zrzeszeń obu central odbył się 26 listopada. Ostatnim przedwstępnym etapem do Zjazdu był okręgowy Zjazd Warszawski, który odbył się w Centrali Związku Kupców. Nie od rzeczy będzie podkreślenie pierwszorzędного znaczenia podjętej przez Centralę Związku Kupców akcji organizacyjnej i jej gigantycznych rozmiarów.

Powodzenie tej akcji posłuży niewątpliwie innym branżom jako przykład nowych prądów organizacyjnych wśród kupiectwa przystosowującego się do wymogów współczesnej ekonomiki.

Zagranica popiera wytwórczość krajową 5 haseł bojowych „Achetez Français”

Walka:

z brakiem uświadomienia gospodarczego społeczeństwa!

z inercją administracji!

z przemysłem i nadużyciami celnymi!

z nieuzasadnionymi roszczeniami zagranicy do ciężko uciulanego grosza obywatela - nabywcy francuskiego!

z sofizmatami wolnego handlu!

— oto 5 haseł bojowych, wysuniętych przez stowarzyszenie francuskie „Achetez Français”. Celem stowarzyszenia tego jest propaganda i obrona krajowej wytwórczości francuskiej. Statut „Achetez Français” — w następujących słowach określa zadania Towarzystwa: „Ugruntowanie, rozszerzenie i obrona dobrego imienia wszystkich wyrobów francuskich (w Metropolii i kolonjach), odnowienie poniechanych, podniesienie zaniedbanych działów krajowej wytwórczości rolniczej i przemysłowej. Towarzystwo francuskie rozwijając szeroką działalność propagandową, plakatową, wydawniczą i prasową posiada własny swój organ prasowy p. n. „Biulletin de Maison des Adherents „Achetez Français” (Biuletyn Francuskich Sympatyków i Zwolenników „Achetez Français”).

Achetez Français grupuje wytwórców wszystkich działów przemysłu i rolnictwa, dla których sprawą najważniejszą staje się zwiększenie pojemności wewnętrznego rynku francuskiego dla produkcji krajowej.

W samoobronnej walce o ochronę własnej, krajowej wytwórczości, prowadzonej pod barwami państwowymi obok sztandaru włoskiego, duńskiego, lotewskiego, obok dumnej chorągwi brytyjskiej pojawia również trójkolorowa flaga francuska.

Od czego nie należy płacić składek

Kasa Chorych.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 39 Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. III. 1928 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928 pozycja 323.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 20 Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. III. 1928 r. o umowie o pracę robotników. Dz. U. 35-1928, poz. 324.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. III. 1928 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. III. 1928 r. o umowie o pracę robotników. Dz. U. 35-1928, poz. 324.

W czasie choroby pracownika, o ile on pobiera z Kasy Chorych zasiłki pieniężne.

Od odszkodowania pracowników umysłowych i robotników za niewykorzystane urlopy przy zwolnieniu i w czasie pracy.

Od zwrotu opłat za wpisy szkolne za dzieci pracowników.

Zakład Ubezpieczeń Pracowników Umysłowych.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 39 Rozporządzenia Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozporz. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 28. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odszkodowań za niewykorzystane urlopy przy zwolnieniu i w czasie pracy.

Od zwrotu opłat za wpisy szkolne za dzieci pracowników.

W czasie bezpłatnych urlopów i w takim wypadku należy zawiadomić Zakład o początku i końcu urlopu.

Przy zwolnieniu, o ile pracownik pracował choćby jeden dzień w danym miesiącu kalendarzowym, składkę należy potrącić całą i od pełnego wynagrodzenia miesięcznego.

Przy przyjęciu, o ile pracownik zatrudniony był mniej, niż 14 dni w danym miesiącu kalendarzowym, składki potrącać nie należy, o ile więcej od 14 dni, składkę należy potrącić całą i od pełnego wynagrodzenia miesięcznego.

Zakład Ubezpieczeń od Wypadków.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 39 Rozporz. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 20 Rozporz. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928 r. o umowie o pracę robotników. Dz. U. 35-1928, poz. 324.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozporz. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 28. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozporządzenia Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928 r. o umowie o pracę robotników. Dz. U. 35-1928, poz. 324.

Od odszkodowań pracowników umysłowych i robotników za urlopy, wypłacanych z powodu rozwiązania umowy o pracę.

Fundusz Pracy.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 39 Rozporz. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odpraw za przedterminowe zwolnienie z pracy, wypłacanych w myśl art. 20 Rozporz. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928 r. o umowie o pracę robotników. Dz. U. 35-1928, poz. 324.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozp. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 1928. o umowie o pracę pracowników umysłowych. Dz. U. 35-1928, poz. 323.

Od odpraw pośmiertnych, wypłacanych w myśl art. 42 Rozp. Prezydenta Rzplitej z dnia 16. 3. 28. o umowie o pracę robotników. Dz. U. 35-1928, pozycja 324.

Od odszkodowań pracowników umysłowych i robotników za niewykorzystane urlopy przy zwolnieniu i w czasie pracy.

Od wynagrodzeń praktykantów, uczniów lub wolontariuszy, nie pozostających w stosunku najmu pracy.

Od wynagrodzeń inwalidów wojennych, otrzymujących zaopatrzenia.

Podatek dochodowy i dodatek kryzysowy należy płacić od wszelkiego rodzaju wynagrodzeń i odpraw.

Zestawienie powyższe zawiera niewątpliwie i często spotykane przypadki, wyjątki zaś, które z istoty swojej, w pewnych warunkach powodują nieopłacanie wkładek — wyjaśnione są wyrokami Sądu Najwyższego, Najwyższego Trybunału Administracyjnego i t. d.

Redaktor naczelny: MIECZYŚLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

BIAŁY TYDZIEŃ!!

do nabycia podczas

BIAŁEGO TYGODNIA

u firm:

W. CZIDEL — Piotrkowska 286

Bronisław JASIŃSKI — 11 Listopada 5

E. MARTZ — Piotrkowska 142

S. SZENHOLC — Kilińskiego 214

Gustaw SZWARC — Nawrot 25

Sklep detal. **Scheiblera i Grohmana** — Piotrkowska 48

Niezrównanej jakości wyroby
największych w Europie
Zakładów Włókienniczych

K. Scheiblera i L. Grohmana

po rewelacyjnie niskich cenach:

NANSUKI, MADAPOLAMY, SILE-
SIA, BUŁGARSKIE, KROŚNIAKI,
BIELIZNA stołowa, BIELIZNA po-
ścielowa

XXV 1908-1933 XXV

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.

Oszczędność — to zabezpieczenie jutra!

Kasa Pożyczkowa

przy
Stowarzyszeniu
Kupców m. Łodzi

udziela pożyczek

niskooprocentowanych

zwrotnych w ratach kwartalnych

Szczegółowe informa-
cje w kancelarii Sto-
warzyszenia Kupców
Piotrkowska 73

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów