



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI.

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dn. 1 października 1934 r.

Nr. 10

Rok IX

Z TREŚCI NUMERU:

*Hart kupiectwa
w kryzysie*

str. 2

*Zanik aparatu
wymiany*

str. 3

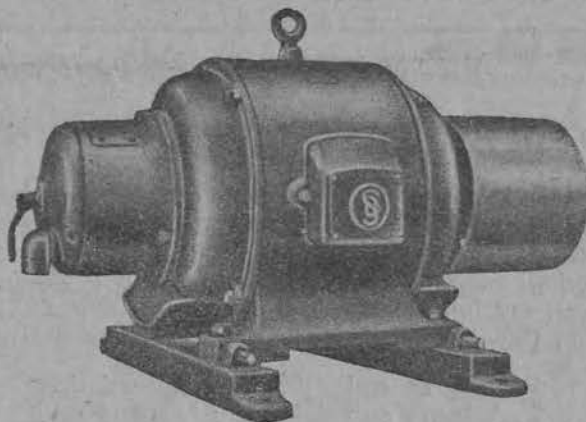
*Wiedza dla
wtajemniczonych*

str. 7

*Nowa klasyfikacja
przedsiębiorstw*

str. 10

SILNIKI TRÓJFAZOWE SCHWABE, BIELSKO



Wykonanie specjalne dla przemysłu włókienniczego

**Najstarsza w kraju fabryka
1878 r. silników 1878 r.**

PRZEDSTAWICIEL:

H. DRUTOWSKI, ŁÓDŹ
Sienkiewicza 39, tel. 180-59

„GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1-go każdego miesiąca

Odlewnia Żelaza

„FERRUM”

Łódź, Kilińskiego 121.

Telefon 218-20.

WYKONYWA:

szybko, dokładnie i po cenach

ponownie znacznie obniżonych

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

Piece czynne codziennie

Tysiące Matek i dziatwy, ofiar powodzi, wołają

o mleko, bo głód im zagraża

Polska Liga Nabiałowa w Warszawie podejmując zbórkę na **Fundusz Mleka**, oświadcza, że całą sumę, jaka będzie zebrana z tej imprezy, odda do dyspozycji Ogólno-Polskiego Komitetu Pomocy Ofiarom Powodzi na dostarczenie mleka dla dzieci.

Pieniądze należy przekazywać do Państwowego Banku Rolnego w Warszawie na „Fundusz Mleka”.

Kasa Pożyczkowa

przy
Stowarzyszeniu
Kupców m. Łodzi

udziela pożyczek

niskooprocentowanych

zwrotnych w spłatach ratalnych

Szczegółowe informacje w kancelarji Stowarzyszenia Kupców
Piórkowska 73

Księgi handlowe i bilans

na podstawie

obowiązujących przepisów
prawnych i podatkowych

wraz z orzecznictwem Sądu Najwyższego i Trybunału Administracyjnego oraz okólnikami Ministerstwa Skarbu

Opracował

Dr. JULJUSZ BASSECHES

adwokat i biegły sądowy z zakresu księgowości

Przejrzał i przedmową zaopatrzył

Dr. MAURYCY ALLERHAND

Profesor Uniwersytetu J. K. we Lwowie
i adwokat, Członek Komisji Kodyfikacyjnej

L W Ó W 1934

Skład Główny: Księgarnia „Ewer“
Lwów, ul. Brajerowska 3.

Cena zł. 4.90

Co każdy kupiec winien wiedzieć o nowym Kodeksie Handlowym

Wobec głębokich zmian natury prawnej, jakie wprowadza do stosunków handlowych nowy kodeks handlowy — Zarząd Centrali Związku Kupców, pragnąc zapoznać szerokie sfery kupiectwa z najważniejszymi postanowieniami — ogłasza konkurs na pracę p. t. „Co każdy kupiec winien wiedzieć o nowym Kodeksie Handlowym”.

Praca winna wyjaśniać w sposób popularny całość zmian, jakie wprowadza nowy kodeks handlowy oraz przedstawiać w zarysie nowe normy, regulujące życie handlowe.

Za prace wyróżnione ustalone są następujące nagrody: Pierwsza nagroda zł. 400.— druga nagroda — zł. 200.—

Termin nadsyłania prac upływa z dniem 1 listopada 1934 r.

Rozmiar pracy winien obejmować 4 arkusze druku.

Centrala Związku Kupców zastrzega sobie prawo ogłoszenia drukiem, względnie wydania nie tylko nagrodzonych, lecz również którejkolwiek z nadesłanych prac na warunkach, umówionych z autorem.

Prace winny być zaopatrzone w godło. Nazwisko i adres autora winny być nadesłane w kopercie zalakowanej, zaopatrzonej w to samo godło. Skład jury będzie ogłoszony niebawem.

Wyniki konkursu będą podane we właściwym czasie.

Prace należy nadsyłać pod adresem: „Związek Kupców, Centrala, Warszawa, Senatorska 22, sub. „Co każdy kupiec winien wiedzieć o nowym Kodeksie Handlowym”



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 10 (Rok IX)

Łódź, dnia 1 października 1934 r.

Wychodzi 1 k. m.

Na widnokręgu.

Głód surowcowy w Niemczech

Najbardziej symptomatyczną dla gospodarczej sytuacji Niemiec jest niewątpliwie mowa gospodarczego dyktatora Rzeszy, dr. Hjalmar Schacht, wygłoszona w Lipsku z okazji otwarcia lipskich targów jesiennych.

W dłuższym przemówieniu, inspirowanem przez rząd — dał prezes Banku Rzeszy przekrój gospodarczej sytuacji Rzeszy za ostatnie miesiące, w związku z zawieszeniem przez Niemcy transferu i wprowadzeniem przez zagranicznych wierzycieli Niemiec clearingu.

Analizując przyczyny tego radykalnego posunięcia Niemiec, wskazał Schacht następujące przyczyny:

- 1) przestarzałość i niesprawiedliwość traktatu wersalskiego w stosunku do Rzeszy,
- 2) pozbawienie Niemiec kolonij i wypompowanie od czasu konferencji pokojowej kapitału w sumie 25 miliardów marek,
- 3) walutowe manipulacje deflacyjne krajów wierzycielskich i system ceł ochronnych,
- 4) odrzucenie przez zagranicę wymiany towarowo-kompensacyjnej z Niemcami i wprowadzenie powszechnego niemal clearingu, wreszcie
- 5) bojkot gospodarczy żydowski.

Rezultaty są takie, że Niemcy zmuszone były ograniczyć import do minimum, a zwłaszcza na odinku surowcowym.

Ewolucja przydziału dewiz wyraża się cyfrowo następująco:

w lutym 50 proc.
w marcu 45 proc.

w kwietniu 35 proc.
w maju 25 proc.
w czerwcu 10 proc.
w lipcu 5 proc.

Zdaniem gospodarczego dyktatora Rzeszy — dalsze restrykcje zagranicy zmuszą Niemcy nie tylko do ostrej kontroli surowcowej, ale do całkowitego wyeliminowania wolnego importu surowców. Odbija się to także — zdaniem Schachta — przede wszystkim (!!!) na zagranicznym eksporterze: australijskim producencie wełny, amerykańskim plantatorze bawełny, włókniarzach Roubaix i Lancashire, hiszpańskich producentach owoców południowych.

Wobec zapowiedzi Schachta, że Rzesza zrywa z przywozem surowców dla przeróbki w granicach Niemiec — spodziewać się należy zaniechania wielkich prac inwestycyjnych, co niewątpliwie wpłynie na dalszy wzrost bezrobocia i nędzę szerokich mas w Niemczech.

Oto jak wygląda realizacja hitlerowskich przyrzeczeń likwidacji bezrobocia — w świetle faktów.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Hart kupiectwa w kryzysie pomimo dotkliwych i częstych uderzeń

Przemówienie, wygłoszone przez min. przemysłu i handlu p. Floyar-Reychmana na otwarciu Targów Wschodnich spotkało się z ostrą krytyką na łamach szeregu pism.

Ciekawe uwagi na ten temat kreśli „Nowy Dziennik” zwracając uwagę na upośledzenie u nas handlu.

W przemówieniu swoim p. min. Reychman stwierdził, że zadania rządu w dziedzinie gospodarczej, to przede wszystkim stworzenie warunków, w których mogłaby się rozwijać swobodnie i pomyślnie działalność jednostki. Równocześnie jednak minister spraw wewnętrznych wydał okólnik do wojewodów, w którym zaleca unikanie pośredników i ażeby przy wszelkich dostawach dla urzędów państwowych pierwszeństwo przyznawano warsztatom rzemieślniczym.

„Chcielibyśmy bardzo — pisze „Nowy Dziennik” — aby każdy minister przem. i handlu, który w ten lub inny sposób decyduje o rozwoju handlu w Polsce „terminował” przez pewien czas w charakterze kupca — a później, aby orzekł, czy w takich warunkach może w Polsce powstać typ kupca jakościowo bardzo wysokiego. Kupiec, którego urzędy skarbowe nauczyły kłamać w zeznaniach podatkowych, banki państwowe dopuszczają weksle do protestu, a spółdzielnie dumpinguować — musi być przedmiotem ochrony, a nie krytyki. Trzy czwarte działalności kupca, to uganianie się za sprawami podatkowymi, poszukiwanie kredytu i obrona przed zalewem ze strony elementów wrogich kupcowi. Reszta — to troska o konsumenta, troska o jakość firmy. O tę jakość, o której wspominał p. min. Floyar-Reychman. Odbieracie kupcowi jego sto tysięcy trosk podatkowych i administracyjnych, nie szczujecie przeciw niemu i nie dławicie go blokadą kredytową, a poświęć on sto procent wagi swemu zakładowi handlowemu, swemu konsumentowi i jakości swej firmy. Wtedy będzie on kupcem takim, jakim powinien być.

Każde gospodarstwo społeczne ma takich kupców, na jakich zasługuje.”

Zagadnienie to porusza również „Kupiec — Świat Kupiecki”, oficjalny organ związku towarzystw kupieckich Polski Zachodniej, na marginesie przemówienia p. prezesa rady ministrów prof. Kozłowskiego, który zarzucił kupiectwu, że nie spełnia swej roli w procesach niwelacji cen i że stanowi barjerę, na której zatrzymuje się rządowa akcja obniżki cen.

„...Ale chcąc — podkreśla organ kupiectwa chrześcijańskiego — by kupiectwo nasze pracowało na zasadach normalnej kalkulacji, trzeba mu też zapewnić normalne warunki pracy. — A musimy stwierdzić, iż obecnie nasz aparat handlowy jest — w stosunku do warstw innych — upośledzony.

W zakresie handlu zbożowego przeprowadzenie normalnej kalkulacji na dłuższą metę jest — wobec dezorganizującej rynki interwencji Pezetów — wogóle niemożliwe.

Zbyt wysokie taryfy kolejowe utrudniają niwelację cen w poszczególnych okręgach.

Zamiast ochrony, spotyka handel na każdym kroku przeszkody i utrudnienia: centralizacja zakupów dla instytucji publicznych w Warszawie jest najmowniejszym tego dowodem.”

I dalej:

„...O ile zarzut, dotyczący kosztowności pośrednictwa handlowego uznaliśmy za uzasadniony, wykazując jednakże, iż winę za ten stan rzeczy przypisać należy głównie fiskalizmowi i brakowi zrozumienia u czyn-

ników miarodajnych dla potrzeb aparatu handlowego, o tyle nie możemy się zgodzić, by kupiectwo stanowiło tę zaporę, która przeciwstawia się rządowej akcji obniżki cen. Przeciwnie kupiectwo właśnie parło i prze nadal do przeprowadzenia takiej obniżki i to w jak najszerszych rozmiarach. Leży to bowiem w jego własnym interesie. Ale nie można wymagać, by kupiectwo i tak już wyczerpane finansowo i znikąd nie otrzymujące pomocy, cały ciężar obniżki wzięło na siebie! A do tego przecież dążyli i dążą p. kartelowcy, obniżając cenę sprzedażną kosztem obciążenia kupieckiego rabatu i nie troszcząc się zupełnie o straty, jakie poniosą kupcy na nabytych przed obniżką zapasach!

Musimy z pewnym odcieniem rozczarowania stwierdzić, że p. premier, krytykując działalność aparatu handlowego, nie zadał sobie trudu wnikięcia w przyczyny tych niedomagań.”

Jednak wybitny znawca tych spraw p. M. Szyszkowski, omawiając zagadnienie handlu w Polsce, stwierdza na łamach oficjalnego organu ministerstwa gospodarczych — „Polska Gospodarcza” (Nr. 10), że trudności zbycia towaru, będące w ścisłym związku ze słabą siłą nabywczą konsumenta, są powodem niebываłej konkurencji między handlującymi, wykraczającej poza wszelkie dopuszczalne ramy zwyczajów i etyki kupieckiej, a nawet często graniczącej z nadużyciem i oszustwem.

Z drugiej strony poważna liczba bezrobotnych szuka zatrudnienia w handlu, stąd wynika dalsze rozproszkowanie handlu i brak uchwytności jego — zarówno co do form, w których się wyraża, jak również co do jego świadczeń na rzecz skarbu państwa. Jednocześnie chęć ulokowania na rynku wyprodukowanych towarów po cenach możliwie niskich prowadzi do fałszowania produktów, bądź też do omijania handlu przez organizowanie sklepów fabrycznych albo komisowych. Istnieje ponadto tendencja do eliminowania handlu przez zakładanie sklepów szkolnych, nauczycielskich oraz wojskowych (spółdzielnie), często nawet z filjami, bądź też przy większych dostawach bezpośrednich pomiędzy producentem i konsumentem.

„Usunięcie tych niedomagań — podkreśla „Polska Gospodarcza” — rozwiązałyby jednocześnie niemal wszelkie kwestje podatkowe i kredytowe dla handlu, ponieważ istotą pomyślniej egzystencji handlu jest zapewnienie mu warunków normalnej kalkulacji, a dopiero później wygładzanie pewnych różnic, powstających na tle możliwości płatniczych kupiectwa wobec skarbu państwa, a nie odwrotnie, jak to często domagają się sfery kupieckie, wskazując na leczenie przedewszystkiem handlu w płaszczyźnie podatkowej i kredytowej.”

Mówiąc o komisji handlowej, która zakończyła swój cykl prac z roku 1933, poświęconych likwidacji zaległości podatkowych, procedurze egzekucyjnej, pro-

Popierajcie wyroby Krajowe!

blemowi ksiąg handlowych, likwidacji zaległości w opłatach ubezpieczeniowych, rewizji pojęcia pracownika umysłowego w handlu, przetargom i dostawom, kwestjom socjalnym w handlu na obszarze Górnego Śląska, organizacji handlu w Gdyni, kredytom dla kupiectwa, p. Szyszkowski zaznacza, że **dotychczas komisja handlowa nie przedstawiła żąd-**

nych tez, które miałyby na celu uzdrowienie handlu na odcinkach jeszcze nie poruszonych.

„Tymczasem — konkluduje „Polska Gospodarcza” — uderzenia w handel są częste i bardzo dotkliwe. Pomimo jednak tak ciężkich warunków, handel przeciętnie niekiedy trudności, a nawet w poszczególnych branżach daje się zauważyć pewne ożywienie. Powyższe dowodzi, znacznego hartu i odporności naszego aparatu kupieckiego.”

Zanik aparatu wymiany Handel polski kurczy się w dalszym ciągu

W trakcie obecnego kryzysu wskazywano wielokrotnie z różnych stron na zjawisko **postępującej pauperyzacji kupiectwa** i stały proces zmniejszania się jego szeregów.

Obecnie opublikowane zostały cyfry, wskazujące, że **proces powyższy nietylko nie został zahamowany, lecz wprost przeciwnie, rozwija się i trwa w dalszym ciągu.**

Najlepszą ilustracją tego właśnie stanu są cyfry wykupionych przez produkcję i handel świadectw przemysłowych na rok 1934. Cyfry te obejmują dane od września r. ub. do 1 lipca b. r. Jak z nich wynika **liczba ogólna wykupionych świadectw wykazała wzrost**, gdyż ogółem wykupiono na r. bież. świadectw przemysłowych i handlowych 383,585, gdy w tymże samym okresie w latach poprzednich wykupiono na rok tylko 374,688 świadectw.

Bliższe jednak porównanie tych cyfr wskazuje na bardzo znamienne zjawisko. Oto **wzrosła wyraźnie, bo prawie o 7,000 liczba wykupionych patentów przez produkcję, gdy liczba świadectw, wykupionych przez handel, nietylko nie wzrosła, ale nawet nie zdołała utrzymać się na poziomie z roku poprzedniego i wykazała ponowny spadek.** Spadek ten, jakkolwiek w ogólnym odsetku stosunkowo niewielki, jest tem bardziej znamienny, że wystąpił w obliczu zaznaczającej się pewnej poprawy gospodarczej, na tle zwiększającej się intensywności i inicjatywy w dziedzinie wytwórczej.

Świadczy to, że działający oddawna całokształt przyczyn społeczno-ekonomicznych, wywołujących **proces zanikania naszego aparatu wymiany towarowej istnieje w dalszym ciągu** i że przyczyny te nie ograniczają się tylko do momentów, wywołanych przez obecne przesilenie, lecz są one szersze i głębsze.

Bardzo charakterystyczny snop światła na problem rozmiarów przesilenia w miastach rzuca dalsze porównanie cyfr wykupionych świadectw przemysłowych w poszczególnych okręgach Polski.

Oto ogólna liczba wykupionych świadectw przemysłowych przez handel i przemysł, wzrosła we wszystkich bez wyjątku okręgach b. Kongresówki i Ziemi Wschodnich, podczas, gdy analogiczne cyfry dla województw b. zaboru pruskiego i austriackiego **uległy redukcji.** Jednocześnie liczba wykupionych świadectw przemysłowych w największych miastach Polski, z wyjątkiem Wilna, wykazuje naogół wzrost. Porównanie tych dwóch szeregów cyfr zdaje się wskazywać na **zjawisko zanikania zarówno wytwórczości przemysłowej, jak i działalności handlowej w mniejszych miastach i miasteczkach.**

Zjawisko tego rodzaju świadczy o **postępującej pauperyzacji mniejszych, prowincjonalnych warsztatów pracy, o ciężkiej pozycji „małego człowieka” na prowincji.**

Z większych miast wzrosła w pierwszym rzędzie liczba wykupionych świadectw zarówno przez przemysł, jak i handel w Warszawie i w Łodzi.

Opublikowane obecnie dane nie zawierają cyfr, ilustrujących podział wykupionych świadectw pod względem kategorii, co pozwoliłoby na zbadanie przebiegu ujawnionego już w latach ub. procesu **rozdrabniania się produkcji przemysłowej i handlowej.**

Omówione wyżej dane są wysoce znamienne. Wskazują one, że niebezpieczny dla naszej struktury gospodarczej i normalnego funkcjonowania procesów gospodarczych **zanik naszego aparatu wymiany, zwłaszcza na prowincji, trwa w dalszym ciągu.**

Zadaniem mądrej i przezornej polityki gospodarczej będzie poczynienie odpowiednich posunięć w celu przerwania dalszego rozwoju tego procesu.

Z sali odczytowej

Możliwości eksportowe Łodzi

Odczyt dyr. Bajera o stosunkach gospodarczych polsko-egipskich

W dniu 27 ub. m. w sali obrad plenarnych izby przem.-handlowej dyrektor izby inż. K. Bajer wygłosił odczyt, poświęcony omówieniu stosunków gospodarczych pomiędzy Polską a Egiptem. Źródłowy i wyczerpujący materiał do tego odczytu prelegent zaczerpnął ze swej podróży do państw Bliskiego Wschodu, gdzie bawił w okresie wystawy polskiej

w tych krajach, delegowany w charakterze oficjalnym przez min. przem. i handlu.

Na odczyt przybyła znaczna liczba przedstawicieli życia gospodarczego z Łodzi i Warszawy, radcowie izby, kierownicy związków oraz przedstawiciele prasy.

Na wstępie prelegent omówił geografję gospo-

darczą Egiptu, poczem scharakteryzował poszczególne dziedziny życia gospodarczego tego kraju.

Możliwości eksportu włókienniczego z Polski do Egiptu są jednak poważne. Obejmują one jedwab sztuczny, niektóre artykuły bawełniane, nieopanowane dotąd przez Japonię, tanie materiały odpadkowe, koce, wyroby dziane, częściowo konfekcję, przędzę czesankową i wyroby powroźnicze. Największe możliwości istnieją dla wywozu tkanin wełnianozgrzebnych, męskich i damskich. W zakresie niektórych artykułów jedwabnych i bawełnianych konkurencja japońska jest nie do zwalczania, gdyż koszt gotowych wyrobów kalkuluje się w granicach kosztów samego tylko surowca w produkcji polskiej. W niektórych artykułach bawełnianych Japonia jest 5-krotnie tańsza od Polski. Natomiast przemysł polski konkurować może na rynku egipskim z Czechosłowacją i Włochami, gdzie nawet w pewnym zakresie jesteście tańsi. Poza to Polska eksportować może maszyny włókiennicze, szkło do lamp, węgiel, biel cynkową, rury, żelazo, obuwie, wyroby gumowe i drzewo. Możliwość ożywienia stosunków gospodarczych jest bardzo poważna z uwagi na stały wzrost importu bawełny egipskiej. Z drugiej strony rynek ten jest bardzo pojemny, warunki rozwoju handlu nieobarczonego żadnymi podatkami są doskonałe, a zasada „otwartych drzwi” umożliwi próby penetracji na ten rynek. Akcja ta opierać się musi, oczywiście, na sta-

rannie i ostrożnie dobranych przedstawicielach, których w samym Kairze jest około 2 i pół tysiąca. Wskazaną jest jednak duża ostrożność, ponieważ wśród nich znajduje się dużo niesolidnych jednostek. Jednocześnie muszą być usunięte braki naszego eksportu w postaci ubogich stosunkowo kolekcji, terminowego ich wysyłania, europejskiego traktowania sprawy korespondencji, ustalania dokładnych cen przy kolekcjach itd.

Kończąc swą niezmiernie ciekawą i bogato ilustrowaną materiałem statystycznym oraz próbkami towarów japońskich, włoskich i czeskich prelekcję, dyr. Bajer podkreślił, że zwiększenie wywozu związane będzie również z finalizacją prywatnej akcji w zakresie handlu kompensacyjnego, dotyczącej eksportu bawełny do Polski.

W ten sposób wyeliminowane zostanie zagadnienie wpływu walut za bawełnę egipską. Jeden jeszcze moment zdaniem prelegenta przy analizie stosunków gospodarczych między obu krajami zasługuje na podkreślenie: Polska za pośrednictwem Egiptu mogłaby rozwinąć swą ekspansję na Hedżas, Irak, Syryję, a nawet na Sudan i Abisynję. Źródłowy ten odczyt przyjęty został wyrazami gorącego uznania i żywymi oklaskami przez zebranych, poczem wiceprezes H. Barciński podziękował serdecznie prelegentowi za jego trud poniesiony przy opracowaniu odczytu.

Technika i organizacja handlu

Dobry sprzedawca

Jakie zalety i cechy powinny go odznaczać?

Stowarzyszenie Kupców Polskich i Redakcja „Tygodnika Handlowego” ogłosiły konkurs na podanie zalet, jakimi powinien się odznaczać dobry sprzedawca sklepowy.

Pierwszą nagrodę otrzymał p. Mieczysław Mazek, którego pracę poniżej drukujemy.

REDAKCJA.

Punkt 1-szy. Przedewszystkiem dobry sprzedawca sklepowy powinien gruntownie znać swój zawód będąc dobrze przygotowanym teoretycznie i praktycznie i główny nacisk stawiając na znajomość towaroznawstwa danej gałęzi handlu. Przedmiot ten musi być znany mu wyczerpująco, w najdrobniejszych szczegółach, gdyż dobry sprzedawca nigdy nie powinien znaleźć się w sytuacji, w którejby klient znał się lepiej na towarze od niego, a poza to znając dobrze towar, więcej będzie mógł mówić o jego zaletach, przez co łatwiej będzie mu sprzedać.

Punkt 2-gi. Zaletą dobrego sprzedawcy jest jego przekonująca zdolność argumentacji. Powinien umieć on operować takimi argumentami, któreby zawsze odparowywały zarzuty stawiane przez klienta i któreby spowodowały zainteresowanie kupującego danym towarem.

Punkt 3-ci. Zaletą każdego sprzedawcy jest jego łatwy sposób wysłowienia się. Sposób wysłowienia się powinien być prosty a inteligentny, rzeczowy i pewny. Każde słowo, wypowiedziane przez sprzedawcę powinno być uważane przez kupującego za

niezbłą prawdę, przez co sprzedawca zyskuje zaufanie u kupującego.

Punkt 4-ty. Często zdarza się, że klient przy wybieraniu jakiegoś przedmiotu, wszczyna rozmowę na tematy uboczne. Dobry sprzedawca powinien umieć poprowadzić taką rozmowę, a wówczas wykaże swoje wyrobienie towarzyskie, które należy zaliczyć do jego zalet. Klient zaś wyjdzie zadowolony z załatwienia sprawunku w miłej atmosferze.

Punkt 5-ty. Do głównych zalet dobrego sprzedawcy należy znajomość psychologii klienta. Sprzedawca powinien wyczuć z jakim klientem ma do czynienia, jak ma do niego mówić i starać się wyczuć, jaki towar należy mu przedstawić, aby wzbudzić jego zainteresowanie.

Punkt 6-ty. Dobry sprzedawca będzie odznaczał się grzecznością i uprzejmością, którą będzie stosował bez przesady, ale nie szablonowo, bez różnicy klas i stopnia zamożności klientów, do wszystkich jednakowo, pamiętając, że każdy, kto kupuje jest klientem. Poza tem zjedna sobie klientów, którzy przychodząc poraz wtóry, będą żądali, aby ich obsłużył ten sam sprzedawca.

Punkt 7-my. Dobry sprzedawca powinien być jednostką energiczną, posiadającą wrodzoną inteligencję, zdolność szybkiej orientacji i spryt kupiecki. Sprzedawca nie tylko powinien umieć sprzedawać towar, musi umieć sprzedawać taki, którego niekiedy sam chciałby pozbyć się.

Punkt 8-my. Dobry sprzedawca będzie odznaczał się usłużnością względem kupujących, cierpliwością względem klientów kapryśnych i trudno decydujących się oraz nigdy nie będzie okazywał niechęci klientowi i znużenia, jeśli wypadnie przedstawić kupującemu więcej towaru, co będzie związane z fatygą sprzedawcy.

Punkt 9-ty. Do umiejętności dobrego sprzedawcy należy zaliczyć znajomość języków obcych. Zwłaszcza jeśli interes, w którym pracuje, jest odwiedzany przez turystów z zagranicy. A i jeśli trafi

się przypadkowo obcokrajowiec, to stanie się klientem w przyszłości; zapamięta adres firmy, gdyż czyniąc zakupy wygodniej i przyjemniej będzie mu porozumieć się przytem w jego ojczystym języku.

Punkt 10-ty. Jeśli przy powyższych zaletach dobry sprzedawca sklepowy będzie odznaczał się dbaniem o estetykę swego zewnętrznego wyglądu i o czystość swego ubioru, przytem będzie posiadał miłą prezencję, to jeśli to nie należy do zalet, to w każdym razie da mu wiele w jego karierze dobrego sprzedawcy sklepowego.

Mleko dla wszystkich!

Polska Liga Nabiałowa podejmuje propagandę mleczarstwa w Polsce

W dniach od 29 września do 15 października organizuje Polska Liga Nabiałowa wielką kampanię propagandową mleczarstwa w Polsce. W okresie tym urządzono „Tydzień Propagandy Mleczarstwa” z szeregiem odczytów, energiczną propagandą w szkołach, wśród robotników, w świetlicach żołnierskich i t. p., przedstawieniami teatralnymi i filmowymi o charakterze dydaktyczno-propagandowym oraz wielkim pochodem propagandowym.

Główną atrakcją kampanji propagandowej jest niewątpliwie wystawa „Mleko dla wszystkich” o charakterze dydaktyczno-propagandowym. Celem jej zwiększenie konsumpcji mleka i wszelkich produktów z mleka pochodzących.

Wystawa „Mleko dla wszystkich” obejmie następujące działy: dział produkcji mleka, przerób mleka, transport, handel, kontrola sanitarna, formy konsumpcji mleka, wreszcie różne artykuły z mleka pochodzące (wyroby chemiczno-farmaceutyczne, medykamenty i t. p.).

Na wystawie urządzone będą specjalne pokazy, rozdawane będą próbki mleka, zorganizowany zostanie konkurs na

kioski i wózki do rozsprzedaży mleka (ruchome domki mleczne rozpowszechnione bardzo szeroko zagranicą, u nas spotkać tylko można w Poznańskim).

W związku z wystawą projektowane są liczne zjazdy: zjazd producentów, zjazd kontrolerów obór, prócz tego wycieczki szkolne z różnych stron kraju.

Nie mniej ważnym jak wystawa, środkiem propagandy mleczarstwa, jest projektowana bogato ilustrowana publikacja Ligi Nabiałowej o znaczeniu spożywczym mleka, pod tytułem „Mleko dla wszystkich”. Publikacja ta, która stanowić będzie pierwszy numer miesięcznika Ligi Nabiałowej, kolportowana będzie w całej Polsce. „Mleko dla wszystkich” będzie równocześnie wyczerpującym przewodnikiem po przemyśle mleczarskim, zawierając będzie adresy producentów i wszelkie informacje dotyczące mleczarstwa w Polsce.

Sprawa mleczarstwa, w której na naszym gruncie jest bardzo wiele do zdziałania i w której w stosunku do zagranicy jesteśmy w tyle, dzięki energicznym poczynaniom Ligi Nabiałowej na nowe niewątpliwie wejdzie tory.

PRAWO-PODATKI

USTAWODAWSTWO
ORZECZNICTWO

KALENDARZYK PODATKOWY
na m. październik 1934 r.

Do 15 października — zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy w wysokości podatku, przypadającego od obrotu, osiągniętego w wrześniu r. b. przez przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, prowadzące prawidłowe księgi handlowe.

Do 15 października — II zaliczka kwartalna na podatek przemysłowy od obrotu za II kwartał 1934 r. przypadająca od pozostałych płatników podatku przemysłowego, niewymienionych w p. 1 za wyjątkiem płatników, opłacających zryczałtowany podatek przemysłowy od obrotu.

Do 5 października — III rata skumulowanego podatku dochodowego od uposażeń służbowych, uzyskanych w r. 1933.

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.

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

Zapisujcie się do L. O. P. P.!

Nic — bez scalenia!

Walka z anonimowcami nie da wyników bez reformy podatku obrotowego

Zagadnienie scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie, zwłaszcza w ostatnich latach, w miarę pogłębiania się kryzysu, nabrało szczególnej aktualności. Kryzys we włókiennictwie, oprócz przyczyn ogólnokonjunkturalnych posiada odrębne głębsze powody, związane w przeważającej mierze z rozwojem przemysłu i handlu anonimowego, biorącego swe źródło właśnie w warunkach, wytworzonych przez podatek obrotowy.

Ostatnio problem ten rozwiązała Czechosłowacja w sposób radykalny i najbardziej przystosowany do wytworzonych na terenie włókiennictwa stosunków.

Doceniając wagę uzyskanych w tej dziedzinie doświadczeń — Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi wydelegowało do Czechosłowacji dyr. M. Heymana, który przeprowadził gruntowne badania nad tym problemem zarówno na terenie organizacji gospodarczych, jak i przez bezpośrednie zetknięcie się z przedstawicielami rządu.

Poniższe wywody stanowią przeto obszerny skrót źródłowego materiału, uzyskanego przez dyr. M. Heymana w czasie jego pobytu w Czechosłowacji.

REDAKCJA.

Scalenie podatku obrotowego w Czechosłowacji oparte zostało na rozporządzeniu z dnia 28 marca 1934 r. i objęło całe włókiennictwo oraz konfekcję.

W myśl tego rozporządzenia scalony podatek od przędzy wynosi 13 proc., od gotowych wyrobów 6 i pół proc. i od konfekcji 5 i pół proc. Podatek scalony eliminuje surowce i pobierany jest zasadniczo przy rachunkach.

W rozporządzeniu tem istnieje pewna dwutorowość, wyrażająca się tem, że przy przedstawieniu zaświadczenia, stwierdzającego, że zapłata nastąpiła za przędzę, odlicza się 13 proc. W ten sposób skarb ma możliwość zaasekurowania się na dwa fronty.

Większe kompleksy gospodarcze, prowadzące prawidłowe księgi handlowe, użytkować mogą specjalne zezwolenia na zwolnienie od opłacania podatku w wysokości 13 proc. Płacą one tylko 5,5 względnie 6,5 proc., w zależności od rodzaju produkcji. Zaświadczenia takie wydawane są tylko tym przedsiębiorstwom na okres kwartału (prowadzącym księgi).

Ze scalonego podatku wyłączone są: 1) surowce, 2) pośrednictwo, 3) zarobkowy przemysł.

Scalony podatek wpłaca się co kwartał do odnośnych urzędów skarbowych. W zasadzie ryczałt płaci producent. Jeśli producent wyrobów włókienniczych zużywa je na konfekcję lub oddaje je zarobkowo dla konfekcji, jest on wtedy — jako producent — obowiązany zapłacić ryczałt od wartości wyprodukowanych artykułów gotowych według stawki 5,5 proc.

Nakreślone w bardzo ogólnym zarysie rozporządzenie o scaleniu podatku obrotowego we włókiennictwie posiadało, oczywiście, szereg wad i braków, to też już w 3 miesiące później zostało ono częściowo znowelizowane. Nowelizacja ta włączyła już całkowicie w ryczałt konfekcję.

Naturalnie krótki stosunkowo okres, dzielący nas od wejścia w życie tej doniosłej reformy nie pozwala na zupełnie już dokładne sprecyzowanie wszystkich

skutków, wynikających zarówno dla skarbu, jak i dla życia gospodarczego ze scalenia. Podkreślić należy, jako moment ujemny, że jeżeli handel zakupuje przędzę dla dalszej przeróbki, wówczas nie stosowane jest odliczenie zapłaconego podatku, jak u producenta. Wynika to ze specyficznego układu stosunków we włókiennictwie czechosłowackim, gdzie handlu przędzą w naszym tego słowa rozumieniu faktycznie nie było. Istniało raczej tylko pośrednictwo.

Drugim ujemnym czynnikiem, podkreślanym bardzo silnie przez życie gospodarcze, jest wysokość samej stawki, nadmierna, zdaniem kół gospodarczych, które muszą przecież podatek ten wyklądać. Dlatego też najbliższa nowelizacja winna iść w kierunku niższej samej stawki scalonego podatku oraz przyznania kredytów, niezbędnych w związku z koniecznością wykładania pokaźnych kwot scalonego podatku.

Wreszcie i potrącenia stanowią czynnik ujemny, bo powodują konieczność dłuższego oczekiwania na zwrot sum podatkowych od władz skarbowych. Powoduje to, oczywiście, obciążenie produkcji, co zwłaszcza w okresie kryzysu posiada olbrzymie znaczenie z punktu widzenia konkurencyjności.

O ile więc sfery gospodarcze wysuwają postulaty przeprowadzenia pewnych zmian w nowej ustawie, o tyle ze strony władz skarbowych podkreślane są dodatnie wyniki reformy podatkowej.

Wpływy z tytułu scalonego podatku kształtują się narazie w sposób zupełnie zadawalający i na tym odcinku żadne zakłócenia nie dały się zaobserwować. Niedomagania strukturalne i wpływy ich na życie gospodarcze mogą zresztą uzewnętrznic się wyraźniej dopiero w marcu r. 1935, gdyż wtedy dopiero nastąpi pierwszy skrupulatnie w myśl nowej ustawy przeprowadzony wymiar scalonego podatku. Dotychczas ściąganie tego podatku odbywa się prowizorycznie na poczet należnych skarbowi sum.

Pobieżna analiza rozporządzenia wskazuje, że Czechosłowacja wkroczyła na dobrą drogę racjonalnego rozwiązania problemu scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie.

Po szeregu mniejszych państw, jak Jugosławia, czy Węgry przychodzi kolej na Polskę, gdzie zresztą stosunki wewnętrzne we włókiennictwie są analogiczne, z pewnemi, oczywiście, specyficznymi odchyleniami, do warunków produkcji czeskiej. Dlatego

też przykład czeski powinien wpłynąć na przyspieszenie prac, związanych ze scaleniem podatku obrotowego we włókiennictwie. Zwłaszcza okres miesięcy wiosenno-letnich wykazał, że żadna akcja represyjna, ani nawet żadne posunięcia ustawodawcze, nie zdołają zlikwidować przemysłu anonimowego. Żywotność elementów anonimowych jest tak wielka i elastyczność oraz umiejętność przy-

stosowywania się do zmienionych warunków produkcyjnych tak nieograniczona, że tutaj tylko scalenie może odegrać decydującą rolę. Być może, że zamierzone powołanie dr. Lubowidzkiego na stanowisko dyrektora departamentu podatkowego w min. skarbu przyczyni się do przyspieszenia tej palącej reformy, której doniosłość min. skarbu prof. Zawadzki podkreślił już przed paru laty.

Wiedza dla wtajemniczonych

Dlaczego zawieszono prace na reformą podatkową?

Oddawna wysuwana jest konieczność reformy ustawodawstwa podatkowego w Polsce, tej skomplikowanej i zawilej wiedzy, dostępnej tylko dla wtajemniczonych.

Słusznie zauważył któryś z dowcipnisiów warszawskich, że „aby przeciętny człowiek o wyższym wykształceniu prawniczym mógł się rozeznać w nakładanych nań obowiązkach płatniczo - podatkowych, musi dobrać sobie do pomocy adwokata. Różnoraki i skomplikowany system ściągania podatków jest chyba równie uciążliwym dla władz wymiarowych jak i dla płatników, z tą wszakże drobną różnicą, że płatnik wyobraża sobie zawsze słusznie, iż jest tropioną zwierzyną.

Postępowanie niektórych władz wymiarowych, jak wykazała praktyka, częstokroć świadczy, że władze te nie mają dostatecznego zrozumienia sytuacji, w jakiej znalazło się życie gospodarcze, i odnoszą na karb złej woli płatnika to, co jest w wielu wypadkach konsekwencją złej konjunktury. Rzecz prosta, iż takie postępowanie, jest szkodliwe dla obu stron.

W ostatnich czasach w szczególności na terenie organizacyj gospodarczych coraz częściej dają się słyszeć głosy, zapowiadające podjęcie prac przygotowawczych reformy podatkowej.

Utrzymuje się naogół pogląd, że sprawa tej reformy wtedy dopiero stanie się aktualna, gdy opracowany zostanie chociaż w zarysie projekt, któryby stworzył podstawę do rzeczowej na ten temat dyskusji.

Wedle tego, co dochodzi w tej materji do wiadomości publicznej, prace w tym zakresie, t. j. mające na widoku gruntowną reformę systemu podatkowego, nie są obecnie prowadzone w ministerstwie skarbu.

Takie zaś prace, mające niewątpliwie znaczenie dla ewentualnej przyszłej reformy podatkowej, nie przesądzają jednak ich faktycznego podjęcia i niekoniecznie uważane być muszą za wstęp do szerszej reformy podatkowej.

Podobno organizacje gospodarcze, chcąc przyczynić się do podjęcia prac nad reformą podatkową, postanowiły wystąpić z odnośną inicjatywą i przygotować projekt reformy ustawodawstwa podatkowego. Prace te mają być rozpoczęte niebawem przy udziale wybitnych fachowców i znawców prawa podatkowego, przyczem pewna część osób do tych prac zaproszonych zostanie z poza organizacyj gospodarczych. Możliwym jest, że projekt taki przygotowany zostanie w sezonie jesiennym.

Ordynacja podatkowa

Nowe przepisy normujące tryb ogólnego postępowania podatkowego

W dniu 1 października wchodzi w życie ordynacja podatkowa, ogłoszona 15 marca, poz. 346 Dz. U.

Ordynacja podatkowa zawiera przepisy, normujące postępowanie władz, które dotyczą:

1) wymiaru pewnych podatków, mianowicie: a) gruntowego, b) od nieruchomości w gminach miejskich i od niektórych budynków w gminach wiejskich, c) od lokali, d) od placów budowlanych, e) od energii elektrycznej, f) przemysłowego, g) dochodowego, h) nadzwyczajnego od niektórych zajęć zawodowych, i) wojskowego, pobieranego w postaci podatku do podatku dochodowego, k) od kapitałów i rent;

2) wymiaru dodatków państwowych i samorządowych, które są pobierane wraz z wymienionymi pod 1. podatkami.

Odnośne przepisy ujednostajniają podatkowe postępowanie wymiarowe, które dotychczas było okre-

ślone różnymi przepisami w różnych ustawach i rozporządzeniach.

Rdzeń ordynacji podatkowej stanowią te przepisy, które określają tryb postępowania wymiarowego, t. zn. sposób postępowania władz, a w łączności z niem także osób, podlegających w myśl poszczególnych ustaw obowiązkowi podatkowemu, względnie po części także innych osób i władz, mającego na celu wymiar, t. j. ustalenie i obliczenie podatków.

Ten tryb postępowania obejmuje pewne rodzaje względnie okresy postępowania, które w głównych zarysach przedstawiają się następująco:

Postępowanie przygotowawcze.

Obowiązkiem władz skarbowych jest przede wszystkim zebranie t. zw. danych ewidencyjnych które mają na celu ustalenie, czy i w jakim zakresie

istnieją podstawy prawne do wymiaru danego podatku odnośnie danej osoby.

W tym celu ordynacja podatkowa nakłada na niektóre urzędy, instytucje i osoby **obowiązek zawiadomienia** właściwych władz skarbowych o pewnych danych, potrzebnych dla tych władz w celu wymiaru podatku. Władze skarbowe mają prawo dla uzyskania owych danych ewidencyjnych **przesłuchiwać świadków i biegłych**, a to albo bez przysięgi, albo (za pośrednictwem sądu grodzkiego) pod przysięgą.

Postępowanie wymiarowe.

Dalszą działalnością władz skarbowych po zebraniu danych ewidencyjnych jest **właściwe postępowanie wymiarowe**.

Podstawą dla tego postępowania są: 1) dane ewidencyjne, 2) o ile chodzi o podatek przemysłowy (od obrotu) względnie także dochodowy — deklaracje płatników, obowiązkowo składane przy nabywaniu świadectw przemysłowych i kart rejestracyjnych, 3) zeznania płatników do wymiaru podatku przemysłowego względnie dochodowego, które składają się obowiązkowo pewne kategorie płatników, określone przez min. skarbu w drodze rozporządzeń, 4) zeznania do wymiaru podatku przemysłowego i podatku dochodowego, o ile je składają płatnicy dobrowolnie, nie będą do tego obowiązani, w myśl tego, co podano pod 2 i 3.

Ustalenie podstaw wymiaru. Następnie władza skarbową ustala podstawy wymiaru, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, mające znaczenie dla wymiaru podatku.

Obliczenie podatku. Władza skarbową oblicza wysokość podatku: a) w zasadzie na podstawie ustalonych podstaw wymiaru, a w myśl odpowiednich ustaw podatkowych. **Wyjątkowo władza skarbową nie dokonywa wymiaru podatku**, mianowicie, jeżeli pobór podatku odbywa się przez potrącenie z uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę, z tantjem, od kapitałów i rent, lub przez inkasowanie na rzecz skarbu państwa należności podatkowych, chyba, że obowiązany do potrącenia lub zainkasowania nie wpłacił podatku lub wpłacił za mało.

Powiadomienie płatnika o wymiarze. Władza skarbową zawiadamia płatnika o wymierzonym podatku zapomocą orzeczenia w formie nakazu płatniczego.

Dodatkowe wymiary. Jeżeli płatnika przy wymiarze podatku opuszczono lub niewłaściwie uwolniono, albo jeżeli wskutek później ujawnionych konkretnych okoliczności faktycznych, wymiar okaże się za niski, władza skarbową dokonuje dodatkowego wymiaru, pociągając płatnika do podatku dodatkowo za cały czas ubiegły.

Postępowanie odwoławcze.

W skład tego postępowania wchodzi następujące czynności władz skarbowych i stron:

Udzielenie przez władzę skarbową **ustnie informacji o podstawach wymiaru podatku**, a to w razie żądania płatnika lub jego pełnomocnika.

Sporządzenie i **udzielenie płatnikowi uzasadnienia wymiaru podatku** przez władzę skarbową

pisemnie, wskutek prośby pisemnej płatnika, przyczem uzasadnienie to powinno być sporządzone w terminie 7 dni od dnia wniesienia prośby, a takie wniesienie prośby przerywa bieg terminu odwoławczego do dnia, w którym uzasadnienie zostanie płatnikowi doręczone.

Wniesienie odwołania od orzeczenia, zawierającego wymiar podatku, a to przez osobę, której orzeczenie dotyczy. Wymogi są następujące: 1) Wniesienie do władzy odwoławczej (takiemi władzami są izby skarbowe, względnie komisje odwoławcze przy izbach skarbowych) za pośrednictwem tej władzy, która orzeczenie wydała, 2) wniesienie na piśmie, 3) wniesienie w terminie ustawowym (wynosi on dla odwołań 30 dni, licząc bieg terminu od dnia następnego po doręczeniu orzeczenia), 4) określona ustawowo treść odwołania, w szczególności też wskazanie pod jakim względem uważa się orzeczenie za nieprawidłowe i żąda jego zmiany, jakie konkretne zarzuty podnosi się przeciw ustaleniom władzy wymiarowej. W odwołaniu mogą płatnicy na poparcie swych twierdzeń składać dowody pisemne, powoływać na koszt własny świadków i biegłych, przedstawiać do przejrzenia księgi handlowe i t. d. oraz wyrazić życzenie złożenia ustnych wyjaśnień w celu uzasadnienia zarzutów odwołania, co ma ten skutek, że w takim razie władza skarbową jest obowiązana zawiadomić płatnika o terminie rozpoznania odwołania przynajmniej na 7 dni przed posiedzeniem komisji, lub sekcji odwoławczej, pod warunkiem, że przy wniesieniu odwołania uiścił płatnik opłatę w wysokości pół procent od spornego podatku, jednak nie mniej, niż 2 złote i nie więcej, niż 50 złotych, która to kwota w razie uwzględnienia odwołania, choćby częściowego podlega zwrotowi.

Załatwienie odwołania przez władzę wymiarową (II instancji) może być różne: władza albo pozostawia odwołanie bez biegu, jeżeli odwołanie nie zawiera ustawowo określonej treści, albo wzywa płatnika do uzupełnienia braków w terminie 7-dniowym, pod rygorem zwrotu odwołania, albo pozostawia odwołanie bez rozpatrzenia, jeżeli odwołanie wniesiono po terminie ustawowym (chyba, że płatnik w odwołaniu uzasadnił przyczynę spóźnienia, a wniesienie odwołania nastąpiło przed upływem dni 7-miu od ustania przeszkody), albo rozstrzyga odwołanie sama w przypadkach, gdy w wyniku uznania odwołania w całości lub w części za zasadne, zmniejszenie podatku nie przekroczy 300 zł. co jednak nie dotyczy odwołań w sprawie świadectw przemysłowych (przeciw odnośnemu orzeczeniu służy płatnikowi prawo odwołania w ciągu dni 14 po otrzymaniu orzeczenia do władzy odwoławczej II instancji) albo przeprowadza dochodzenia dla zbadania zarzutów, usuwa wadliwość i przesyła odwołanie do instancji odwoławczej z wnioskiem i z aktami wymiarowymi.

Władza odwoławcza, otrzymawszy odwołanie od władzy wymiarowej, rozpatruje je i w wyniku tego rozpatrzenia może albo odrzucić odwołanie, albo zmienić zaskarżone orzeczenie, albo w razie stwierdzenia wadliwości postępowania wymiarowego zwrócić odwołanie władzy wymiarowej, celem usunięcia braków, względnie — jeżeli przyjdzie do przekonania, że wymiar podatku uskuteczniciono za nisko — zwrócić sprawę do I instancji celem dokonania uzupełniającego wymiaru podatku.

W razie podwyższenia wymiaru, władza wymiarowa winna sporządzić nowy nakaz płatniczy z wezwaniem do zapłaty różnicy podatku. Od nowego nakazu płatniczego służy płatnikowi odwołanie w normalnym trybie. O ile takie odwołanie wniesiono, należy je rozpatrzyć łącznie z pierwotnym odwołaniem. W przeciwnym razie należy rozpatrzyć pierwotne odwołanie.

Od orzeczenia komisji odwoławczej służy zarówno płatnikowi, jak i przewodniczącemu komisji odwoławczej prawo wniesienia skargi do Najwyższego Trybunału Administracyjnego.

W razie, jeżeli władza skarbową dopuściła się błędów rachunkowych, mogą być one każdego czasu sprostowane przez te władze, a może też płatnik w razie dostrzeżenia błędu wnieść zażalenie, które załatwia ta władza, która dopuściła się błędu.

Jak prawo handlowe określa kupca i jego czynności?

W artykule o kodeksie handlowym zwróciliśmy uwagę, że kodeks handlowy ma zastosowanie w stosunkach handlowych w szczególności odnośnie czynności handlowych kupców.

Z tego wynika, że na czoło pojęć prawnych kodeksu handlowego wysuwają się dwa pojęcia: kupca i czynności handlowych. Dlatego uważamy za stosowne przedstawić jak najwięcej te zasady prawne kodeksu handlowego i przepisów, które dotyczą tych dwóch pojęć i pewnych kwestyj prawnych z temi pojęciami się łączących, a w odnośnych aktach ustawodawczych unormowanych.

KUPIEC.

Kupcem wedle art. 2 kod. handl. jest ten, kto we własnym imieniu prowadzi przedsiębiorstwo zarobkowe.

Nie są przedsiębiorstwem zarobkowym w rozumieniu kod. handl., więc nie podpadają pod przepisy tego kodeksu:

1) gospodarstwa rolne, a to samo przez się (t. j. o ile nie chodzi o przedsiębiorstwo uboczne w większym rozmiarze związane z gospodarstwem rolnem) wyjąwszy, jeżeli gospodarstwo rolne jest większych rozmiarów i wobec tego wpisane zostało do rejestru handlowego;

2) wykonywanie zawodu wolnego (lekarze, adwokaci, artyści malarze, inżynierzy i t. d.), chyba, że oprócz wykonywania zawodu prowadzą przedsiębiorstwo zarobkowe (np. lekarz klinikę, lecznicę lub sanatorium).

Kupcy mogą być z jednej strony rejestrowi, t. j. tacy, którzy muszą być wpisani, lub na swe żądanie (w razie pewnych danych) zostali wpisani do rejestru handlowego, lub nierejestrowi, z drugiej strony jednoosobowi, t. j. jeżeli jedna osoba pojedyncza jest kupcem, lub spółki handlowe.

OBOWIĄZEK WPISU

Obowiązkom wpisania do rejestru handlowego podlegają i dlatego są już ustawowo kupcami rejestrowymi wedle przepisów kod. handl. i rozp. min. sprawiedl. z dn. 1 lipca 1934 r. poz. 511, Dz. U.:

A) Kupcy, którzy prowadzą przedsiębiorstwo w większym rozmiarze, a takimi są wedle rozp. min. sprawiedl. z 11 lipca 1934 r. poz. 515 Dz. U. określającego przedsiębiorstwa, prowadzone w większym rozmiarze w nawiązaniu do ustawy o podatku przemysłowym:

1. Właściciele przedsiębiorstw (firmy jednoosobowe) handlowych I-ej, oraz tych przedsiębiorstw

II-ej kategorii, których obrót roczny jest większy, niż 100,000.— zł.

2. Właściciele przedsiębiorstw (firmy jednoosobowe) przemysłowych, wykupujących patenty kategorii I—V.

3. Właściciele przedsiębiorstw (firmy jednoosobowe) przemysłowo-handlowych, zaliczonych do kategorii VI—VIII, jeżeli kupcy je prowadzą posiadają zakłady sprzedaży artykułów własnej produkcji, prowadzone na podstawie świadectw przem. kat. I i II przedsiębiorstw handlowych lub kart rejestracyjnych (np. fabryka obuwia, bielizny, artykułów sportowych i t. p. z własnym sklepem sprzedaży delalicznej).

4. Przedsiębiorstwa przemysłu rolniczego (jednoosobowe) wykupujące patent I—V kat. przemysłowej, jeżeli przerabiają nie tylko produkty własnego gospodarstwa rolnego, lecz również i produkty obcych gospodarstw w ilości conajmniej 50 proc. (np. cukrownia lub gorzelnia, należąca do właściciela majątku ziemskiego, jeżeli zakupuje ona lub przyjmuje do przerobu surowiec obcy w ilości conajmniej 50 proc. ogólnej ilości przerabianego surowca).

B) Spółki handlowe, t. j. jawne (firmowe), komandytowe, z ogr. odpowiedzialnością, akcyjne, bez względu jakiego rodzaju przedsiębiorstwo prowadzą, jaki wykupują patent i jakie osiągają obroty.

Nie podlegają zatem wpisaniu do rejestru przedsiębiorstwa, stanowiące własność jednej osoby, jeżeli nie odpowiadają powyższemu warunkowi, t. j. jeżeli wykupują patent handlowy od III kat. wdół albo patent przemysłowy od IV kat. wdół.

Charakter prawny kupca nie jest zależny od płci i w szczególności mężatka prowadząca przedsiębiorstwo zarobkowe jest kupcem, chociażby je prowadziła bez zgody męża.

Jednym z zasadniczych obowiązków kupca rejestrowego jest prowadzenie rachunkowości kupieckiej.

Tylko kupiec rejestrowy może udzielić prokury (t. j. upoważnienia innej osoby do sprawowania imieniem kupca wszystkich czynności sądowych i poza sądowych, jakie są związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa zarobkowego) oraz prowadzić przedsiębiorstwo pod firmą (jest to wedle art. 26 kod. handl. nazwa, pod którą kupiec rejestrowy prowadzi przedsiębiorstwo).

CZYNNOŚCI HANDLOWE

Czynnościami handlowymi są wedle art. 158 kod. handl. czynności prawne kupca, związane z prowadzeniem jego przedsiębiorstwa. Domniemywa się, że każda czynność prawna kupca jest czynnością

handlową. Jeżeli czynność jest handlowa dla jednej ze stron, stosuje się przepisy prawa handlowego do obu stron, chyba, że prawo stanowi inaczej.

REJESTR HANDLOWY

Przepisy o rejestrze handlowym są zawarte w kod. handl. i w rozp. min. sprawiedl. z dn. 1 lipca 1934, poz. 511, Dz. U. o rejestrze handl. Rejestr handlowy mieści się w sądzie okręgowym. **Wpisy dokonuje się na podstawie zgłoszeń w sądzie.** Zgłoszenia powinny być dokonywane bądź **osobiście, bądź na piśmie**, a w tym drugim wypadku podpisy zgłaszających powinny być **uwierzytelnione notarialnie**, chyba że wzory podpisów znajdują się w sądzie rejestrowym. Zgłoszenie okoliczności, podlegającej

obowiązkowi wpisu powinno być dokonane w ciągu 2 tygodni od jej zajścia. Sąd rejestrowy może za pomocą grzywnien zmuszać do uskuteczniania wpisów oraz w razie zaniedbania obowiązku przez osobę obowiązaną — dokonać wpisu z urzędu. Za szkody, wynikłe z niedokonania wpisu lub zwłoki odpowiadają solidarnie osoby, obowiązane do zgłoszenia. Przeciw postanowieniom sądowym co do wpisu przysługują środki odwoławcze. W zasadzie wszystkie wpisy będą ogłaszane w „Monitorze Polskim”. Od daty ogłoszenia nikt nie może w stosunku do kupca zasłaniać się nieświadomością zarejestrowanych danych, chybaby udowodnił, że nie mógł o nich wiedzieć. Każdy oddział powinien być zarejestrowany w sądzie rejestrowym swej siedziby.

Nowa klasyfikacja przedsiębiorstw

We wszystkich próbach nowelizowania przepisów podatkowych liczyć się przedewszystkiem trzeba z tą twardą koniecznością życiową, że **projekty nowelizacyjne nie mogą powodować zmniejszenia dochodów skarbu państwa**, który ze względu na jego dzisiejszy stan na żadną redukcję wpływów zgodzić się nie może. Licząc się z tą okolicznością, wszelkie próby nowelizacji przepisów podatkowych można podejmować tylko bardzo ostrożnie, odkładając zasadniczą reformę do czasu, kiedy ze względów budżetowych przebudowa naszego niewątpliwie wadliwego systemu podatkowego, będzie możliwa.

Mając zatem tak wąski zakres możliwości w dziedzinie ustawodawstwa skarbowego można powiedzieć, że w takich warunkach usiłowania projektodawców muszą iść już nie po linii zmniejszenia obciążenia podatkowego, lecz raczej w kierunku **sprawiedliwego rozdziału ciężaru podatkowego**. Oczywiście i to podejście nie jest w 100 proc. realizowane, albowiem względy ogólnopolskiej polityki nie zawsze pozwalają na sprawiedliwy podział obciążenia podatkowego. Przykładem może posłużyć rolnictwo, które pod względem podatkowym znajduje się niewątpliwie w uprzywilejowanych warunkach w stosunku do innych warstw społecznych.

Jednym z tych zagadnień podatkowych, którego załatwienia domagają się liczne rzesze podatników, jest kwestja opłat za świadectwa przemysłowe. Podatek przemysłowy, pobierany w formie opłat za świadectwa przemysłowe spotyka się z atakami ze wszystkich stron i to zarówno ze strony przedsiębiorstw większych, ponoszących znaczniejsze ciężary, jak i przedsiębiorstw mniejszych. Tylko że nastawienie tych dwóch grup jest niejednakowe. Kupiectwo, rozporządzające większymi placówkami handlowymi, ponosi ciężar, związany z wykupieniem świadectwa przemysłowego stosunkowo łatwiej, mimo, że opłaty są większe, niż kupiectwo drobniejsze. Spotkać się można i z takimi głosami, że kupcy chętnie płacić będą za świadectwa wyższych kategorii więcej nawet, niż dzisiaj, ale pod warunkiem, że do tej wyższej kategorii świadectw przemysłowych przywiązane zostaną pewne przywileje i prawa, z których nie będą mogli korzystać posiadacze niższych kategorii świadectw. Innymi słowy dla większych przedsiębiorstw strona finansowa zaga-

dnienia świadectw przemysłowych jest raczej sprawą drugorzędnej znaczenia, najważniejszą natomiast sprawą jest kwestja uprzywilejowania przedsiębiorstw wykupujących świadectwa wyższych kategorii.

Dla mniejszych natomiast przedsiębiorstw zagadnienie finansowe posiada pierwszorzędne znaczenie. Pogodzenie tych dwóch punktów widzenia w łączności z założeniem, że wpływy, jakie otrzymuje skarbu państwa za świadectwa przemysłowe nie mogą ulec zmniejszeniu, nie należy do rzeczy łatwych, tembardziej, że wogóle zasada utrzymania świadectw przemysłowych budzi w niektórych kołach handlowych zasadnicze sprzeciw.

Pod adresem dzisiejszego stanu prawnego wysuwane są dwa zasadnicze zarzuty. Pierwszy zarzut stawiany dzisiejszym przepisom polega na tem, że ilość kategorii świadectw dla przedsiębiorstw handlowych jest zbyt mała. Pomijając kwestję handlu rozwojnego i roznośnego, mamy do czynienia obecnie z czterema kategorjami świadectw. Istotnie zaszeregowanie przedsiębiorstw handlowych do jednej z tych czterech kategorii napotyka niejednokrotnie na duże trudności i powoduje niesprawiedliwe obciążenie niektórych przedsiębiorstw. Dlatego też przystępując do nowelizacji przepisów o świadectwach przemysłowych należałoby przedewszystkiem **dążyć do zwiększenia ilości kategorii**.

Drugi zarzut, stawiany obecnej taryfie, polega na tem, że w przepisach ustawy zamieszczone są wyrażenia, pozostawiające dużą dozę dowolności w ocenie danego przedsiębiorstwa. Wyrażenia tego rodzaju jak „partja towaru”, „przeważnie kupcom i przemysłowcom” i inne, muszą z konieczności nasuwać w praktycznym zastosowaniu poważne wątpliwości. Oczywiście przez usunięcie tych niejasnych wyrażeń wiele nieporozumień, dzisiaj stale na tle świadectw przemysłowych powstających, zostanie usunięte.

Te dwa zarzuty, bodaj najważniejsze, stawiane dzisiejszemu ustawodawstwu muszą być wzięte pod uwagę przy pracach podejmowanych nad reformą przepisów o świadectwach przemysłowych.

Ażeby zbudować prawidłową tabelę podziału przedsiębiorstw na kategorje trzeba sobie przedewszystkiem ustalić kryterja, na których podział ten zostanie oparty. W przedsiębiorstwach przemysłowych przyjęto jedno kryterjum: ilość zatrudnionych

pracowników. Oczywiście to kryterjum nawet w przemyśle nie rozwiązuje sprawy idealnie, zaś w handlu oparcie się na tem jednym kryterjum doprowadziłoby w konsekwencji do zupełnie niesprawiedliwego podziału.

W odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych istnieje właśnie ta trudność, że liczyć się trzeba z licznymi kryterjami, które wszystkie razem wziąć należy pod uwagę.

Spróbujmy zdać sobie sprawę z tych kryterjów.

1) RODZAJ HANDLU.

W naszej strukturze organizacyjnej aparatu wymiany dają się zauważyć 4 typy przedsiębiorstw handlowych: a) handel hurtowy, którego cechą charakterystyczną jest to, że przedsiębiorstwa hurtowe sprzedają towary do odsprzedaży lub produkcji, b) handel półhurtowy, czyli sprzedaż towarów zarówno do dalszej odsprzedaży czy produkcji, jak i spożywcom, c) handel detaliczny, czyli sprzedaż towarów wyłącznie spożywcom, d) handel drobny, różniący się od handlu detalicznego tem, że rozmiary przedsiębiorstwa bez względu na zajmowany lokal i ilość zatrudnionych pracowników są znacznie mniejsze.

Niezależnie od tych 4 typów przedsiębiorstw, zauważyć można, że istnieje pewna grupa przedsiębiorstw, które zasadniczo ze względu na swój rozmiar możnaby zaliczyć do przedsiębiorstw drobnej sprzedaży, a które jednak ze względu na przedmiot handlu — artykuły wytworniejsze — stoją na wyższym poziomie od przedsiębiorstw drobnej sprzedaży, prowadzonych zwykle w warunkach dość prymitywnych. Wreszcie mówiąc o typach przedsiębiorstw, odrębną grupę stanowią przedsiębiorstwa, prowadzone w budkach i kioskach, jako przeznaczone dla specjalnych celów i obsłużyć mające publiczność w niewielką tylko pod względem jakości ilość artykułów.

W ogólnym więc zarysie spotykamy się z 6 typami przedsiębiorstw, do których wszystkie dałoby się zaszeregować. Ten podział przedsiębiorstw według typów wydaje się być najwłaściwszym. Poza celami ściśle fiskalnemi, zastosowanie jego w życiu przyczyniłoby się mogło do unormowania stosunków w świecie handlowym pod względem racjonalnego podziału pracy między poszczególne przedsiębiorstwa.

2) ROZMIARY PRZEDSIĘBIORSTWA

Jeżeli podział przedsiębiorstw na kategorie ma być zbliżeniem się do ideału sprawiedliwego rozkładu ciężaru podatkowego — to rozmiary przedsiębiorstwa muszą być przede wszystkim brane pod uwagę. Sprawdzianem zaś, ale dość często pozornym, wielkości przedsiębiorstwa jest jego obrót. Oczywiście w grubych zarysach można się zgodzić z tem, że przedsiębiorstwo o miljonowym obrocie jest „większe od przedsiębiorstwa, którego obrót sięga np. 50 tys. zł. Same jednak cyfry absolutne obrotu są złudne i opierać się na nich bezwzględnie przy klasyfikacji przedsiębiorstw byłoby rzeczą dość ryzykowną. Istotnie bowiem wartość ekonomiczna obrotów w poszczególnych przedsiębiorstwach jest bardzo różnaita. Złotówka obrotu w przedsiębiorstwie np. handlu zbożowego ma inny walor, niż taka sama złotówka obrotu naprzykład w detalicznym handlu spożywczym. Dlatego też opieranie się na cyfrach obrotu, który jest czynnikiem zależnym nie tylko od rodzajów przedsiębiorstwa, ale również od ceny towarów, nie wydaje

się być szczęśliwym, mimo, że w oparciu się o to kryterjum, zbudowanie tabeli podziału przedsiębiorstw byłoby może stosunkowo najłatwiejsze.

Jeśli odrzucimy obrót jako kryterjum wielkości przedsiębiorstwa, to jednak są inne kryteria, które pomocniczo mogą nam wielkość przedsiębiorstwa charakteryzować. I tak pewnym kryterjum wielkości przedsiębiorstwa jest okoliczność, że przedsiębiorstwo to ma charakter domu towarowego. Dzisiaj spotykają się dość często utyskiwania, że wielki dom towarowy, mieszczący w sobie kilkanaście, czy kilkadziesiąt sklepów, sprzedający towary najróżnorodniejszych branż wykupuje jedno świadectwo przemysłowe II kategorii, takie samo, jakie musi wykupić niewielki sklep z konfekcją, który poza tą konfekcją nie sprzedaje nic innego. Byłyby zapewne duże trudności z ustaleniem definicji domu towarowego, wydaje się jednak, że ta trudność będzie mogła być usunięta.

O wielkości przedsiębiorstwa świadczy również w pewnej mierze ilość posiadanych punktów detalicznych i drobnej sprzedaży. Takie potężne centrale handlowe, posiadające na mieście liczne sklepy detaliczne sprzedaży możnaby również zaklasyfikować jako przedsiębiorstwa należące do rzędu największych.

3) KAPITAŁ ZAKŁADOWY

Kapitał zakładowy przedsiębiorstwa jest sprawdzianem zarówno jego wielkości, jak i znaczenia ekonomicznego na rynku. Dlatego też wprowadzenie do planu klasyfikacji kryterjum kapitału zakładowego byłoby w zasadzie pożądane. Oczywiście, że kryterjum to może mieć zastosowanie tylko w stosunku do tych przedsiębiorstw, których kapitał zakładowy jest ściśle określony (spółki handlowe).

4) LOKAL

Lokal zajęty przez przedsiębiorstwo może w pewnej mierze służyć za sprawdzian wielkości przedsiębiorstwa. Oczywiście wyłączone opieranie się na tem kryterjum doprowadziłoby do dalekoidących błędów i wprost niekonsekwencji. W pewnych jednak wypadkach, szczególnie przy niższych kategoriach przedsiębiorstw, zastosowanie kryterjum zajmowanego lokalu, jest nie tylko możliwe, lecz nawet celowe.

W pewnej łączności z kwestją lokalu pozostaje sprawa utrzymywania składów zarówno w miejscowościach, w których znajdują się przedsiębiorstwa, jak i w innych miejscowościach i to składów bezpośrednio połączonych z przedsiębiorstwem, jak i znajdujących się w pewnej od niego odległości.

5) ILOŚĆ PRACOWNIKÓW

Kryterjum ilości zatrudnionych pracowników musi być brane pod uwagę z dużą dozą ostrożności. Doświadczenie uczy, że naprzykład w ostatnich czasach mimo znacznego zmniejszenia się obrotów, pracowników w sklepach detalicznej sprzedaży, a nawet w hurtowniach redukować nie można. Dzieje się to dzięki rozdrobnieniu transakcyj. Należy wziąć również pod uwagę i to, że przy artykułach masowych ilość pracowników będzie stosunkowo znacznie mniejsza niż w przedsiębiorstwach, prowadzących towary codziennego użytku, sprzedawane zazwyczaj w drobnych ilościach. Niemniej jednak i to kryterjum ilości zatrudnionych pracowników w połączeniu z innymi może mieć zastosowanie przy klasyfikacji przedsiębiorstw.

6) IMPORT TOWARÓW ZAGRANICZNYCH.

To kryterjum traktować należy przede wszystkim jako uprawnienie przyznane przedsiębiorstwom wyższych kategorii. Chodzi o to, aby przez wprowadzenie tego kryterjum usystematyzować handel przez uniemożliwienie drobniejszym przedsiębiorstwom utrzymywania stosunków handlowych z zagranicą. W pewnej łączności z tem kryterjum pozostaje kwestja posiadania przedstawicielstwa firm krajowych i zagranicznych. Ograniczenie prawa posiadania tych przedstawicielstw przez przedsiębiorstwa niektórych tylko kategorii, przyczyni się niewątpliwie do wytworzenia zdrowego i silnego handlu hurtowego.

7) OTWIERANIE PRZEDSIĘBIORSTW W GODZINACH, KIEDY INNE SĄ ZAMKNIĘTE

Jeżeli klasyfikacja przedsiębiorstw na kategorie ma być wyrazem sprawiedliwości fiskalnej, należy żądać większych opłat od tych przedsiębiorstw, które dzięki takim czy innym okolicznościom, korzystają z prawa dłuższego otwarcia sklepu niż inne przedsiębiorstwa tej samej branży. Zastosowanie tego kryterjum przyczynić się może również do częściowego chociażby ukrócenia wieczornego handlu maskowanego, uprawianego dziś jawnie a bezprawnie przez liczne przedsiębiorstwa.

* * *

Wyszczególnione wyżej kryteria mają to do siebie, że żadne z nich nie jest na tyle decydujące, aby w oparciu o jedno z nich można było całą klasyfikację zbudować. Dlatego też zachodzi konieczność zastosowania wszystkich kryterjów, aby przez ich połączenie dojść do jakiegoś możliwego rozwiązania. Poniższa klasyfikacja przedsiębiorstw jest właśnie próbą rozwiązania zagadnienia świadectw przemysłowych w oparciu o kryteria wyżej omówione.

Podział przedsiębiorstw na kategorie

Kategoria A.

1) Handel hurtowy, czyli zbyt wszelkiego rodzaju towarów kupcom i przemysłowcom do dalszej odsprzedaży lub produkcji. Sprzedaż bezpośrednio spożywcem nieprzekraczająca 35 proc. rocznego obrotu nie uzasadnia wykupienia świadectwa kat. B.

2) Domy towarowe.

3) Centrale handlowe przedsiębiorstw utrzymujących więcej niż 5 zakładów detalicznej i drobnej sprzedaży.

4) Spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o kapitale ponad 1 milion złotych.

Kategoria B.

1) Handel półhurtowy, czyli sprzedaż wszelkiego rodzaju towarów zarówno kupcom i przemysłowcom, jak i spożywcem.

2) Zakłady importujące towary z zagranicy celem dalszej odsprzedaży.

3) Zakłady odpowiadające cechom kategorii C., otwarte i dostępne dla publiczności w godzinach, kiedy inne zakłady tej samej branży są zamknięte.

4) Zakłady trudniące się poza normalnymi czynnościami handlowymi, również dostawami i przetargami do instytucyj państwowych, samorządowych oraz zakładów ubezpieczeń społecznych.

5) Spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o kapitale od 500,000.— do 1,000,000 złotych.

6) Przedsiębiorstwa posiadające przedstawicielstwa firm zagranicznych.

U w a g i: 1) Zakłady, wykupujące świadectwa B. kategorii, mogą utrzymywać najwyżej jeden skład, poza obrębem miejscowości, w której mają siedzibę i dowolną ilość składów w obrębie miejscowości, w której mają siedzibę.

2) Zakłady, wykupujące świadectwa B. kategorii, nie mogą zatrudniać więcej niż 50 pracowników. Uczniów i praktykantów zatrudnionych na podstawie umowy o naukę nie wlicza się do liczby pracowników.

3) Ulgowe stawki podatkowe przewidziane dla sprzedaży hurtowej i dla dostaw mogą być stosowane tylko w stosunku do zakładów wykupujących świadectwa A lub B kategorii.

Kategoria C.

1) Handel detaliczny, czyli sprzedaż wszelkiego rodzaju towarów wyłącznie spożywcem.

2) Zakłady odpowiadające cechom kategorii D a dostępne dla publiczności w godzinach, kiedy inne zakłady tej samej branży są zamknięte.

3) Zakłady posiadające przedstawicielstwa firm krajowych.

4) Spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o kapitale od 100,000 do 500,000 zł.

U w a g i: 1) Zakłady wykupujące świadectwa C. kategorii nie mogą posiadać składów poza obrębem miejscowości, w której mają siedzibę.

2) Zakłady wykupujące świadectwa C kategorii mogą zatrudniać najwyżej 20-tu pracowników. Uczniów i praktykantów, zatrudnionych na podstawie umowy o naukę nie wlicza się do liczby pracowników.

Kategoria D.

1) Sprzedaż towarów wyłącznie spożywcem z zakładów odpowiadających cechom przewidzianym dla kategorii E, lecz sprzedających, chociażby ubocznie, artykuły pochodzenia zagranicznego oraz artykuły o charakterze produkcji wytworniejszej, jako to:

a) kamieni szlachetnych, pereł i koralu prawdziwych, przedmiotów robionych w całości lub części ze złota lub platyny oraz wyrobów srebrnych z wyjątkiem drobnej biżuterji oraz z wyjątkiem zegarków kieszonkowych w oprawie srebrnej,

b) wyrobów z kości słoniowej, bursztynu, masy perłowej lub szyldkretu, oraz artykułów toaletowych i galanteryjnych, których przeważną część składową stanowią: masa perłowa, szyldkret, kość słoniowa, emalja i kamienie półszlachetne jako też pozłacane i posrebrzane metale i stopy,

c) bronzów, majolik i platerowanych zastaw stołowych,

d) antyków, z wyjątkiem książek,

e) wytwornych mebli i trumien metalowych, pianin i fortepianów, dywanów, kobierców i gobelinów wyrobu ręcznego, portjer i tkanin meblowych,

f) ekipaży, motocykli i samochodów,
g) skór meblowych, ubrań skórzanych, futer i ubiorów futrzanych, z wyjątkiem skór zwykłych, kozuchów i czapek baranich.

2) Sprzedaż towarów wyłącznie spożywcom z zakładów, odpowiadających cechom, przewidzianym dla kategorii E, lecz prowadzących handel specjalny następującymi artykułami:

a) winami winogronowymi, koniakami, wódkami i likierami, kawiozem, ostrygami, homarami, paszтетami, łososiami, turbotem, jesiotrami, sielawami i t.p. wyszukanymi towarami gastronomicznymi,

b) dziełami sztuk plastycznych,

c) bronią,

d) aparatami fotograficznymi, przyborami optycznymi, chirurgicznymi, fizycznymi i t. p. armaturą elektryczną, przyborami do wodociągów i łązienek, katami ogniotrwałymi, lustrami, wyrobami gumowymi i gutaperkowymi,

e) obiciami papierowymi,

f) lampami,

g) przędzą i koronkami,

h) wszelkiego rodzaju silnikami i maszynkami, w tej liczbie maszynami do szycia, do pisania, do rachowania oraz ich częściami składowymi.

3) Spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o kapitale poniżej 100,000 zł.

4) Zakłady sprzedaży z przedsiębiorstw, których centrale handlowe wykupują świadectwa przemysłowe kategorii A (kategoria A, p. 3).

5) Zakłady, odpowiadające cechom, przewidzianym dla kategorii E, a dostępne dla publiczności w czasie, kiedy inne zakłady tej samej branży są zamknięte.

Uwaga: 1) Zakłady, wykupujące świadectwa przemysłowe kategorii D, mogą zatrudniać najwyżej 5 pracowników, licząc w tem właściciela lub zastępującego go członka rodziny oraz nie mogą przyjmować uczniów i praktykantów.

2) Zakłady, wykupujące świadectwa kategorii D, mogą posiadać najwyżej 1 skład

w miejscowości, w której posiadają siedzibę.

Kategoria E.

1) Handel drobny, czyli sprzedaż wszelkiego rodzaju artykułów, za wyjątkiem wyliczonych w punkcie 1) i 2) kategorii D, wyłącznie spożywcom przez zakłady, składające się najwyżej z 2 izb i zatrudniające najwyżej 3 osoby, licząc w tem właściciela zakładu lub zastępującego go członka rodziny.

2) Zakłady, odpowiadające cechom, przewidzianym dla kategorii F, otwarte i dostępne dla publiczności w godzinach, kiedy inne zakłady tej samej branży są zamknięte.

Uwaga: Zakłady, wykupujące świadectwa przemysłowe kategorii E, mogą posiadać najwyżej 1 skład w obrębie tej samej posesji, co lokal przedsiębiorstwa.

Kategoria F.

Sprzedaż wszelkiego rodzaju towarów za wyjątkiem wyliczonych w punkcie 1) i 2) kategorii D, wyłącznie spożywcom, dokonywana z budek i kiosków.

Uwaga: 1) Zakłady, wykupujące świadectwa kategorii F, nie mogą posiadać oddzielnych składów, nawet w obrębie posesji, w której mają swój lokal.

2) Zakłady, wykupujące świadectwa kategorii F, mogą zatrudniać najwyżej jednego najemnego pracownika.

3) Budką lub kioskiem nazywa się pomieszczenie, zajmujące przestrzeń najwyżej 16 m. kw., stanowiącą oddzielny budynek, odseparowany od innych budynków przestrzenią wolną szerokości co najmniej 1 metra. Budki i kioski nie mogą się znajdować w bramach domów, ani w parkanach.

Kategoria G.

1) Handel rozwoźny.

2) Handel obnośny.

Upadłość w świetle praktyki

Nie ulega chyba żadnej wątpliwości, że społeczeństwo interesuje się głównie sprawami karnymi. Każde przestępstwo, niekiedy nawet wykroczenie, stanowi sensację, kiedy natomiast sprawy cywilne, t. j. spory o pieniądze lub prawa stanu, rozstrzygane na podstawie zawiłych nieraz rozważań prawnych, mało kogoś interesują. Tem właśnie się tłumaczy, dlaczego mierny nawet obrońca w sprawach karnych zyskuje sobie w społeczeństwie rozgłos, jakiego nie ma najwybitniejszy adwokat-cywilista.

Jednakże z pośród spraw cywilnych, **społeczeństwo wyróżnia sprawy upadłościowe**. Upadłość to jest też sensacja. Może nie tak jaskrawa, jak morderstwo, ale w każdym razie — sensacja. Tak jest z punktu widzenia przeciętnego czytelnika.

Zupełnie inaczej rzecz się przedstawia, gdy idzie o nasz **przemysł i handel**. Ten daleko więcej musi się interesować praktyką upadłościową lub też upadłość uprzedzającą (odroczenie wypłat), niż jakimi-

kolwiekbyś sprawami. Na wydział handlowy sądu okręgowego, gdzie są ześrodkowane sprawy, dotyczące upadłości i nadzoru sądowego, są zwrócone oczy całego świata handlowego i przemysłowego. Jest to tembardziej zrozumiałe, że **wyroki tego wydziału są natychmiastowo wykonalne**, dla kupców i przemysłowców nie mogą więc być obojętne poglądy tych, którzy na czele wydziału handlowego stoją.

Jak wiadomo komplet sędziący w wydziale handlowym składa się z trzech sędziów, jednego sędziego zawodowego i dwóch kupców lub przemysłowców. Formalnie więc **przewaga jest po stronie żywiołu nieprawniczego, ale zdarza się bardzo rzadko, w sprawach zaś upadłościowych — nigdy, aby kupcy przegłosowali sędziego - przewodniczącego**. Autorytet, jaki posiada przewodniczący, dzięki swemu doświadczeniu sądowemu i wiedzy prawniczej, jest tego rodzaju, że **sędziowie-kupcy nie mogą**

się z tem nie liczyć. Nie znaczy to bynajmniej, aby doświadczenie i znajomość zwyczajów handlowych sędziów-kupców nie odgrywały roli bardzo poważnej przy sądzeniu spraw handlowych. Wprost przeciwnie, **żywiot handlowo-przemysłowy w wydziale handlowym, ma bardzo dodatnie znaczenie.** Jeżeli idzie jednak o sprawy upadłościowe, gdzie więcej trzeba się liczyć z wykładnią prawa pozytywnego i jego duchem, niż ze zwyczajami handlowymi, **autorytet przewodniczącego tego wydziału musi z natury rzeczy mieć znaczenie decydujące.**

Osoba przewodniczącego wydziału handlowego, jego poglądy na istotę upadłości i jej zapobieganie, tryb postępowania i likwidacji, winny interesować nasz przemysł i handel. Bo poglądy te jednakowo bezpośrednio i natychmiastowo oddziałują na bieg naszego życia handlowego.

Autor książki „Upadłość w świetle praktyki” p. Gustaw Lauter, interesuje nas przede wszystkim dlatego, że jest przewodniczącym wydziału handlowego, poglądy więc, podane w książce, jako zasadnicze wyroki wydziału handlowego, są właściwie jego poglądami.

Tych zasadniczych poglądów, które znalazły zastosowanie w szeregu innych, analogicznych spraw upadłościowych, jest trzydzieści sześć. I rzecz doprawdy godna uwagi: **Z tych trzydziestu sześciu wyroków, tylko trzy, a więc osiem procent, zostały uchylone przez sąd apelacyjny.**

Dla przemysłu i handlu poglądy, wyrażone w tych 36 wyrokach, mają znaczenie bardzo dodatnie. Idą po linii wyraźnie liberalnej, jednocześnie jednak prostej i niewzruszonej. W wyrokowaniach wydziału handlowego niema zygzaków. Jeden wyrok jest jakby uzupełnieniem drugiego.

Prawo upadłościowe należy do najbardziej zaniedbanych dziedzin w naszej literaturze prawniczej

i przeto tem baczniejszej uwagi wymaga wymieniona praca.

Praca ta w swej pierwszej części została pomyślana jako zbiór wyroków Wydziału Handlowego Sądu Okręgowego w Warszawie, wydanych w latach 1932, 1933 i 1934.

Przez publikację dorobku praktyki Wydziału Handlowego Sądu Okręgowego w Warszawie, praca przyczyniła się do wypełnienia istniejącej w tej mierze luki, co wymaga tem dobitniejszego na tem miejscu podkreślenia, że chodzi tu o praktykę sądową w dziedzinie o szczególnem dla stosunków handlowych znaczeniu.

Drugą część swej pracy autor poświęcił omówieniu roli i stanowiska sędziego-komisarza w postępowaniu zapobiegawczem i upadłościowem, z uwzględnieniem historycznej genezy tej instytucji. Sędzia-komisarz jest w postępowaniu upadłościowem **czynnikiem samoistnym o niesłychanie rozległym zakresie praw i obowiązków** i od niego w przeważnej mierze zależy zasięg i kierunek postępowania w sprawie. Sędzia-komisarz jest przede wszystkim **reprezentantem interesu publicznego w upadłościach**, poza nim inne organy, występujące w postępowaniu upadłościowem, mają mniejsze obowiązki, mniejszą możność i słabszą podnieć do występowania w obronie tego interesu. Ze względu na takie ujęcie instytucji sędziego-komisarza, autor występuje przeciwko szablonowemu traktowaniu obowiązków przez sędziów handlowych, a przede wszystkim przeciwko bezkrytycznemu podzieleniu zdania kuratora i syndyka. Za szczególnie szkodliwą autor uważa **bezmyślną rutynę** i w przemysłanych wywodach przeprowadza wyczerpującą analizę roli sędziego-komisarza w postępowaniu upadłościowem i jego poszczególnych czynności.

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

BIALYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

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

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

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Koenigstein, Chmielna 43.

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

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kantstr. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponarce 26.

GDAŃSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10 b.

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

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

MANCHESTER — Aleksander Rosenbaum, 32 Jork-Street.

Korespondenci i informatorzy w większych miastach kraju i zagranicy.

Redaktor naczelny: MIECZYŚLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.
