

81
Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dn. 1 listopada 1934 r.

Nr. 11 Rok IX

Z TREŚCI NUMERU:

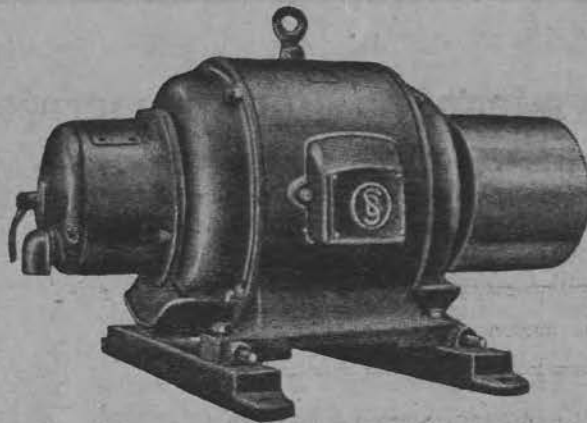
*Organizacja
włókienniczej Łodzi*
str. 1

*Scalenie podatku
obrotowego*
str. 2

*Bawełna
na rynkach świata*
str. 3

*Reforma ubezpie-
czeń społecznych*
str. 4

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

Łódzkie Towarzystwo Elektryczne, Sp. Akcyjna

(ELEKTROWNIA ŁÓDZKA)

zawiadamia Sz. P. P. Odbiorców, że została wprowadzona dla celów gospodarstwa domowego

taryfa dwuczłonowa,

która może być stosowana zamiast dotychczasowej taryfy na oświetlenie (74 gr.) (kWh), przy czym przy stałej, zależnej od dotychczasowego zużycia opłacie (ryczałcie)

cena za 1 kWh wynosi tylko 25 gr.

Stała opłata roczna, obliczona indywidualnie dla poszczególnego Odbiorcy, wahać się będzie w następujących granicach:

dla 1-izbowego mieszk.	od Zł.	9.—	do Zł.	33.75	rocznie
" 2-	"	"	"	9.—	45.—
" 3-	"	"	"	13.50	67.50
" 4-	"	"	"	18.—	112.50
" 5-	"	"	"	27.—	157.50
" 6-	"	"	"	36.—	202.50
" 7-	"	"	"	45.—	225.—

Informacyj udziela oraz przyjmuje zgłoszenia

Biuro Propagandy przy Elektrowni
ul. Przejazd 58, tel. 134-23

Tysiące Matek i dziatwy, ofiar powodzi, wołają

o mleko, bo głód im zagraża

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

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

Kasa Pożyczkowa

przy
Stowarzyszeniu
Kupców m. Łodzi
udziela pożyczek

niskooprocentowanych

zwrotnych w splatach ratałnych

Szczegółowe informacje w kancelarii Stowarzyszenia Kupców
Piotrkowska 73

Księgi handlowe i bilans

na podstawie

**obowiązujących przepisów
prawnych i podatkowych**

wraz z orzecnictwem 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. MAURZYCY 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



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 11 (Rok IX)

Łódź, dnia 1 listopada 1934 r.

Wychodzi 1 k. m.

Organizacja włókienniczej Łodzi

Zagadnienia organizacyjne wysunęły się ostatnio na czoło problemów włókiennictwa łódzkiego. Może nie będzie zbyt wiele przesady w twierdzeniu, że Łódź stara się jakby odrobić czas stracony i znacznie szybciej rozwiązać wszystkie problemy wewnętrzne, które już od szeregu lat czekały na zasadnicze ich naświetlenie. Ta świadomość, że **włókiennictwo nie nadaje się do eksperymentów etatystycznych**, dojrzała bardzo powoli, poprostu spychano ją na dalszy plan, starając się prowadzić politykę przystosowaną do chwilowych aktualnych zadań, a nie obliczoną na rozwiązywanie problemów zasadniczych i głębszych.

Kryzys zrobił jednak swoje. Proces **upaństwowienia przemysłu łódzkiego** stał się jednym z czynników, pogłębiających kryzys strukturalny **włókiennictwa**. Niszczące skutki podatku obrotowego i zabójcza polityka produkcyjna, związana z „dumpingiem upadłościowym” dokonała reszty. Coraz głośniejsze zaczęto mówić o tem, że **włókiennictwo jako zbiorowość musi wyjść z dotychczasowego impasu**.

Słusznie zupełnie jeden z wybitnych przedstawicieli przemysłu podkreślił, że zarzuty niektórych odłamów prasy warszawskiej na temat marazmu polityczno-gospodarczego przemysłu łódzkiego, są zasadniczo niesłuszne i nieuzasadnione. Właśnie Łódź wykazała najwięcej może hartu i odporności w ciężkim okresie depresji gospodarczej i ona też starała się jak mogła najlepiej scharmonizować swe cele i wysiłki z interesami państwa. I faktycznie trzeba było podziwiać energję i zapobiegliwość, z jaką poszczególne placówki starały się **przeciwstawić niszczącemu skutkom kryzysu**. Zarzut ten o bierności jest jednak o tyle słuszny, o ile chodzi o reprezentację tego ośrodka, o przedstawicieli pewnej polityki i pewnej koncepcji włókienniczej, których, niestety, istotnie cechowała apatia i bierność.

Świadomość **oparcia polityki włókienniczej na liberalizmie gospodarczym** dojrzała więc poprzez kosztowne eksperymenty etatyzmu, poprzez ogrom spustoszeń i zniszczeń, które dokonały się w ostatnich latach na terenie Łodzi. Ale ten liberalizm musi znaleźć swe uzewnętrznienie w formie pewnej twórczej myśli, która obejmowałaby całość interesów włókiennictwa, reprezentując jednocześnie wszystkie elementy polityki włókienniczej i zespalając interesy Łodzi z interesami gospodarczymi Państwa.

Na szczęście moment ten wydaje się być już stosunkowo dość bliski. Powołanie na prezesa związku przemysłu włókienniczego w Państwie Polskiem p. Heymana-Jareckiego, który od szeregu lat jest reprezentantem tych właśnie konstrukcyj liberalnych, było pierwszym etapem tej drogi. Kolejno podjęte zostały pertraktacje w sprawie fuzji wszystkich organizacji przemysłowych. Najpoważniej przedstawia się sprawa połączenia związku przemysłu włókienniczego w państwie polskiem z krajowym związkiem przemysłu włókienniczego. W ten sposób wielki i średni przemysł znalazłby się już w najbliższych miesiącach w jednej wspólnej organizacji, co zresztą byłoby zupełnie naturalne i zewszecmiar pożądane.

Jeszcze przed kilku laty na terenie Łodzi istniały właściwie tylko te dwie organizacje. Jeśli zważyć, że w pierwszym okresie powojennym stosunki gospodarcze były naogół nieustabilizowane i nieskrystalizowane, istnienie tych dwóch organizacji było nawet elementem dodatnim, różniczkując interesy wielkiego i średniego przemysłu. W latach późniejszych natomiast, gdy różnice w ujmowaniu interesów poszczególnych działów przemysłu włókienniczego powoli się zacierają — konieczność istnienia dwóch prawie identycznych zrzeszeń okazała się już wysoce problematyczną. Jednocześnie jednak **brak świadomej myśli przewodniej** w zakresie wspólnej polityki włókiennictwa sprzyjał powstawaniu znacznej liczby najrozmaitszych organizacji, reprezentujących drobne

interesy, a nawet i tylko pewne ambicje personalne. To **rozdrobienie organizacyjne włókiennictwa polskiego** było najwyraźniejszym dowodem braku wspólnej myśli twórczej, która by niejaką stanowiła ideę przewodnią w ciężkich latach kryzysu. Dopiero ujemne doświadczenia sprowadziły odrębności do wspólnego mianownika. Konieczność konsolidacji stworzyła właśnie platformę porozumienia i w ten sposób już w najbliższym czasie **powstanie w Łodzi jedna silna organizacja**, zmierzając do stworzenia tej właśnie linii wytycznej dla polityki całego włókiennictwa. Konstrukcja nowego zrzeszenia pomyślana jest w ten sposób, że interesy poszczególnych grup przemysłowych załatwiane będą w specjalnych sekcjach, powoływanych w miarę potrzeby. Oczywiście, zamierzenia te idą całkowicie w tym wypadku również i po linii polityki rządu. Zwłaszcza ostatnio, wobec konkretnych projektów **związania eksportu włókienniczego z przywozem kompensacyjnym surowców**, a w pierwszym rzędzie bawełny egipskiej i amerykańskiej, konieczność konsolidacji włókiennictwa na jak najszerzym froncie — jest szczególnie wskazana. Tutaj właśnie w sposób racjonalny i pożyteczny stykają się ze sobą interesy polityki włókienniczej oraz polityki gospodarczej Państwa. Ale to jest dopiero pierwszy etap tych mozolnych prac, które znalazły całkowite uznanie wśród najszerzych kół włókiennictwa polskiego. Nowy skonsolidowany front włókiennictwa będzie musiał dążyć do tego, aby odzyskać swój charakter niejakiego centralnego ogniska wysileń i zamierzeń całego włókiennictwa. Będzie to walka bardzo żmudna i niełatwa. **Dotychczas Łódź niedoceniana była jako element gospodarki polskiej.** Uchodziła ona niesłusznie za okręg bierny w organizmie gospodarczym Państwa, jakkolwiek twierdzenie takie zakrawa co najmniej na paradoks, jeśli wziąć pod uwagę chociażby tylko wartość produkcji włókienniczej, liczbę zatrudnionych robotników, wysokość zainwestowanych kapitałów, oraz sumę podatków wpłacanych do skarbu państwa przez okręg przemysłowy łódzki. Te cyfry, stawiające

Łódź na jednym z pierwszych miejsc w gospodarstwie Państwa, przekreślają papierowe twierdzenia o Łodzi jako szkodliwym elemencie gospodarki państwowej.

A jednak teoria taka utrzymywała się przez długie lata właśnie dzięki owej bierności kierownictwa polityki włókienniczej, dzięki brakowi kompletnego programu, obejmującego zarówno zagadnienia aktualne, jak i problemy zasadnicze. Najważniejsze decyzje, dotyczące włókiennictwa, podejmowane były **częstokroć bez zapoznania się z opinią Łodzi.** Reprezentantów włókiennictwa brakło w wielu momentach i w najbardziej decydujących okresach. I to wszystko trzeba odrobić. **Łódź włókiennicza nie wymaga dla siebie żadnych specjalnych przywilejów, ani żadnych względów.** Ma jednak prawo domagać się, aby do jej żywoźnych postulatów, reprezentujących interesy wielkiego ośrodka twórczej pracy odnoszono się **z takim obiektywnym umiarem**, jaki cechuje lojalny stosunek bez uprzedzeń do innych okręgów i ośrodków gospodarczych Państwa. Tylko bowiem wówczas Łódź, która posiada szczególnie umiejętność przystosowywania się do najrozmaitszych warunków i sytuacji, potrafi **zespolic i szarmonizować całkowicie swe interesy z potrzebami Państwa.**

Dotychczasowe dążenia Łodzi w tym kierunku były najczęściej niedoceniane, albo przez złośliwość pojmowane i komentowane opatrnie. To musi ustać. Nie wolno przechodzić do porządku nad potrzebami tego wielkiego ośrodka i **skazywać go z lekkim sercem na zagładę.** Właśnie elastyczność i umiejętność przystosowania się włókiennictwa polskiego do zmieniających się fluktuacji i konjunktur winna być bodźcem i czynnikiem, wpływającym na przyciągnięcie Łodzi do współpracy ze wszystkimi pozostałymi elementami polskiej polityki gospodarczej. Wymagają tego nie tylko interesy Łodzi, ale i najżywoźniejsze interesy Państwa. Czem prędzej to nastąpi, tem łatwiej zostanie zrealizowane i tem szybciej wyda owoce.

M. HEYMAN

Dyrektor Stow. Kupców m. Łodzi

Scalenie podatku obrotowego we włókiennictwie

Podstawę prawną dla wprowadzenia pauszalizacji (scalenia) podatku przemysłowego od obrotu dała dopiero nowela z dnia 19 grudnia 1931 r. do ustawy o podatku przemysłowym. Ustawa ta przewiduje **możliwość wprowadzenia scalonego podatku dla wszystkich towarów** i nie zawiera pod tym względem żadnych ograniczeń. Ministerstwo skarbu w licznych enuncjacjach wyraziło gotowość wprowadzenia tej zasady dla branży włókienniczej. Przekonanie o wadach ustawy o podatku przemysłowym od obrotu i o wadach konstrukcji tego podatku jest dziś dla sfer gospodarczych i czynników miarodajnych tak jasne, że nie należy się rozpisywać, by to przekonanie uzasadnić.

Podatek przemysłowy jest typowym podatkiem pośrednim, jedynie w okresie inflacji przybrał charakter podatku bezpośredniego i w tej formie pozostał do dnia dzisiejszego, **mimo jaskrawych błędów**

w swej konstrukcji, które tak fatalnie odbiły się na życiu gospodarczym kraju. Sfery kupieckie domagały się od początku wprowadzenia tego podatku przystosowań konstrukcji podatku przemysłowego do jego pośredniego charakteru, czynniki miarodajne jednak dopiero w grudniu 1931 r. podzieliły to stanowisko.

Zmiany w ustawie o podatku przemysłowym są wskazane nie tylko w interesie sfer gospodarczych, ale również i w interesie skarbu państwa.

Zanim przejdziemy do projektowanej reformy scalenia podatku przemysłowego we włókiennictwie, zwrócimy na chwilę uwagę na stosunki, jakie panują w opodatkowaniu włókiennictwa.

W przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych, prowadzących prawidłową księgowość, podatek jest wymierzony sprawiedliwie, aczkolwiek i ta ustawa daje cały szereg powodów do niepo-

rozumień (jak stosowanie 1 proc. stawki w przemyśle, sprzedaż gotówkowe i t. p.).

Znacznie gorzej i trudniej przedstawia się odpowiedni i sprawiedliwy wymiar w przedsiębiorstwach, nieprowadzących prawidłowej księgowości. Dla wymiaru podatku tym przedsiębiorstwom urzędy skarbowe zmuszone są, ze stratą czasu i trudu, zbierać materiały z szeregu źródeł, które w rezultacie nie dają gwarancji prawdziwości tego materiału i sprawiedliwego wymiaru, dając łatwe pole do nadużyć z wybitną szkodą dla skarbu państwa i życia gospodarczego. Obecny system podatku przemysłowego od obrotu dał znakomite pole do rozwoju tak zwanego „anonimowego przemysłu i handlu”.

Scalenie podatku obrotowego ma na celu w pierwszym rzędzie uzdrowienie chaotycznych stosunków we włókiennictwie i wyeliminowanie anonimowców.

Ostatnio sfery rządowe przeprowadziły szereg posunięć, które powinny być pośrednio przyczynić się do zwalczania anonimowości.

Do posunięć tych zaliczyć należy postanowienie, które ukazało się w rozporządzeniu wykonawczem do ordynacji podatkowej, a mianowicie: iż „nie uważa się za prawidłowe księgi, w których wbrew zasadom księgowości nie są ujawnione nazwiska odbiorców — dostawców przy hurtowej sprzedaży towarów”.

Pomijając tę okoliczność, iż z punktu widzenia prawnego przepis ten jest nieuzasadniony, gdyż ordynacja podatkowa nie przewidziała żadnych uprawnień dla bliższego ustalenia w drodze rozporządzeń wykonawczych, co należy rozumieć pod pojęciem prawidłowych ksiąg handlowych, a w szczególności jakim wymogom w uzależnieniu od przepisów kodeksu handlowego i zwyczajów kupieckich winny one odpowiadać ze względów podatkowych, o ile idzie o ujemne następstwa gospodarcze, jakie pociągnie stosowanie tego przepisu w praktyce, to przepis ten nie tylko przyczynia się do zwalczania anonimowości w handlu i przemyśle, ale wyda wprost odwrotny skutek.

Przepis ten jako instrument dla walki z anonimowością na odcinku handlu, niewątpliwie odstręczy od handlu hurtowego znaczną część odbiorców, którzy się przerzucą do mniejszych firm handlowych, częściowo zatajających swój charakter, pozatem zaś na większą skalę nabywać będą towary w przedsiębiorstwach przemysłowych poniżej V-ej kategorii przemysłowej, to jest nieobowiąza-

nych do prowadzenia ksiąg i ujawnienia odbiorców.

W rezultacie przepis ten, który ma się przyczynić do zwalczania anonimowości ostrzem swoim ugodzi w legalny handel, przyczyniając się do ścieśnienia jego obrotów i wyników kasowych.

Z dotychczasowej praktyki, jak i przyczyn wynika, że dotychczasowe posunięcia ustawodawcze, które przyczynić się miały do zwalczania anonimowości rezultatu żadnego nie dały.

Tylko bowiem scalenie podatku doprowadzić może do uproszczenia techniki podatkowej i usunie źródło ucieczki od podatków przez likwidację szeregu faz produkcji i wymiany podlegających opodatkowaniu.

Tylko w ten sposób wyeliminowane zostaną z życia gospodarczego te czynniki, które demoralizują i niszczą legalne placówki gospodarcze.

Wadliwość obecnie obowiązującej ustawy i praktyki organów wymiarowych w znakomitej części pogłębiają kryzys we włókiennictwie, przez zamknięcie kredytu zagranicznego i wewnętrznego, gdyż obawa przed zaskwestrowaniem materiałów za podatki podważa byt i podstawy przedsiębiorstw, opłacających normalne podatki. Reforma scalenia podatku we włókiennictwie rozwiąże znakomicie istniejące bolączki nie naruszając, co najważniejsze, wpływów skarbowych.

Projekt reformy scalonego podatku wysuwany przez sfery gospodarcze Łodzi jest pomyślany, jako przeniesienie dotychczas płaconego przez przemysł i handel włókienniczy podatku do jednej fazy.

Dla handlu włókienniczego scalenie podatku jest zagadnieniem pierwszorzędnej wagi. Kupiectwo w Polsce jest spauperyzowane nie tylko wskutek złej konjunktury, ale i wskutek braku opieki nad niem. W wielkiej mierze przyczynił się do pauperyzacji podatek przemysłowy, który był podatkiem niemoralnym, gdyż płatny był nie z uczynionych obrotów, a z majątku, którego czasami właściciel nie posiadał. Taki stan wywołał reakcję bardziej jeszcze niemoralną, zdezorientował kupiectwo, przyczynił się do powstania anonimowych przedsiębiorstw, a w rezultacie i kupiectwo zostało zrujnowane i skarb poniósł straty. Najwyższy czas, aby scalenie podatku od włókiennictwa było wprowadzone.

Czy aby nie jest zapóźno?

Bawełna na rynkach świata

Pod powyższym tytułem ukazała się praca referenta izby przemysłowo-handlowej w Łodzi p. Stanisława Cungego, poświęcona handlowi bawełną.

Do szczupłej naszej praktyczno-opisowej literatury, poświęconej poszczególnym gałęziom handlu zamorskiego przybyła obszerna, objętości 260 str. druku książka, która ze względu na swój układ i zakres stanowi niewątpliwie tom zakrojonej na szersze rozmiary monografii. Równocześnie wypełnia ona lukę w polskiej literaturze technicznej, której wzbogacenie jest kardynalnym warunkiem postępu w nowym układzie gospodarczym naszego niepodległego

bytu. Lukę tę w sposób znamieny odczuwały wszystkie sfery gospodarcze, które w ten czy inny sposób zainteresowane są w importowym handlu bawełną, która ciągle jeszcze jest najniezbędniejszym w życiu gospodarczym Państwa oraz potrzebnym dla obrony w czasie wojny surowcem przemysłowym.

W obecnej dobie, której znamieniem jest szczególnie zacięta walka gospodarcza na froncie handlu zagranicznego, praca ta, stanowiąc interesujący wkład w dziedzinie literatury fachowej, służyć powinna jako pożyteczna pomoc przy badaniach i poszukiwaniach ewent. nowych form organiza-

cyjnych tego handlu. Wartość pracy jest duża. Daje ona faktycznie wszechstronnie oświetlony materiał rzeczowy do studjów i rozważań, dotyczących zagadnień, związanych z międzynarodową wymianą bawełny.

Część wstępną stanowią obszerne dane, uwydatniające wagę handlu bawełnianego w gospodarstwie światowym oraz szczegóły z zakresu uprawy, rodzajów i właściwości bawełny, ponadto poruszona jest kwestia podaży i popytu.

W części pierwszej autor szczegółowo omawia poszczególne rynki produkcyjne, w części drugiej — rynki importowe i rozdzielcze, część trzecia — poświęcona jest handlowi terminowemu. Ostatnie rozdziały obejmują podstawy handlu bawełnianego w Polsce.

Każda z części ilustrowana jest materiałami cyfrowymi, przyczem ze szczególną uwagą potraktowana jest strona techniczna handlu bawełną, jego formy organizacyjne, jego strona finansowa oraz rola giełd i instytucyj arbitrażowych, stanowiących nieodzowne dopełnienie współczesnego handlu bawełną.

Część pierwsza poświęcona rynkom produkcyjnym — omawia kolejno rolę Stanów Zjednoczonych,

Indyj Brytyjskich, Egiptu, Chin, państw południowo-amerykańskich i afrykańskich rynków kolonialnych, a wreszcie — Rosji.

W części II autor zanalizował stronę finansowo-kredytową importowego handlu bawełną w Europie oraz rolę europejskich rynków bawełnianych o charakterze światowym, jak Liverpoolu, Bremy, Hawru i innych ośrodków importowych.

Część III poświęcona zagadnieniom handlu terminowego bawełną omawia handel giełdowy i jego rozwój, handel terminowy, hedge, umowy on call, transakcje spekulacyjne, a wreszcie zarys organizacji rynków terminowych w Europie.

Najciekawiej przedstawia się część IV, poświęcona podstawom handlu bawełnianego w Polsce. Autor omawia tu tendencje rozwojowe tego handlu, doprowadzając to do przeobrażeń ostatniej doby i analizując aktualne potrzeby oraz warunki rozwoju handlu bawełną w Polsce.

Książka napisana w sposób przejrzysty i jasny oparta na olbrzymim materiale, uwzględniającym literaturę i piśmiennictwo w b. szerokim zakresie, a ilustrowana bogato statystyką — stanowi pierwszorzędną przyczynę gospodarczy.

W języku polskim jest to pierwsza praca poświęcona temu handlowi, która ujmuje całokształt łączących się z nim zagadnień o skali światowej. Dlatego też poważna praca p. Stanisława Cungego jest niewątpliwie bardzo na czasie i oddać winna życiu gospodarczemu rzetelne usługi.

Popierajcie wyroby Krajowe!

Reforma ubezpieczeń społecznych

Dekrety Rady Ministrów, dotyczące ubezpieczeń społecznych, stanowią niejako pierwszy etap reformy.

Pierwszy projekt przewiduje połączenie wszystkich zakładów ubezpieczeniowych w jedną instytucję.

Obejmie on zatem Zakład Ubezpieczeń od wypadków, Zakład Ubezpieczeń Pracowników Umysłowych, ubezpieczenia chorobowe i ubezpieczenia emerytalne robotników. Wszystkie te zakłady znajdują się pod jednym zarządem, zachowują one jednak równocześnie swoją autonomję. Tego rodzaju posunięcie ma przede wszystkim na celu potaniecie kosztów administracyjnych, a także usprawnienie organizacji i funkcjonowania zakładów.

Nad zakładem i wszystkimi funduszami kontrolę nadal sprawować będzie Ministerstwo Opieki Społecznej. Nowe dekry przewidują ponadto w niektórych wypadkach zwolnienie od przymusu ubezpieczenia.

Tak więc od ubezpieczenia na wypadek choroby zwolnione będą te osoby, które zarabiają ponad 720 zł. miesięcznie.

W dziedzinie ubezpieczenia od wypadków przymus nie będzie obejmował pracowników biurowych oraz osób niezatrudnionych przy warsztatach pędnych.

Specjalne prawo przyznaje projekt dekretu samorządom zezwalając na stworzenie przez nie dla swoich pracowników kas emerytalnych.

Kasy te, jeśli nie istnieją muszą być stworzone w ciągu określonego okresu czasu, a ponadto statut ich uzyskać musi zatwierdzenie Min. Spraw Wewnętrznych. Projekt przewiduje dalej, iż ubezpieczeniu nie będą podlegały osoby, zatrudnione doraźnie.

Dalszy dekret reguluje sprawę orzecznictwa lekarskiego w ten sposób, że stworzona będzie jedna stała komisja lekarska, która orzekać będzie we wszystkich sprawach dotyczących ubezpieczeń od wypadków, emerytur, inwalidztwa i niezdolności do pracy.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Technika handlu

Estetyka okna wystawowego

Izba Przemysłowo - Handlowa w Warszawie rzuciła inicjatywę zorganizowania w porozumieniu ze związkami kupieckimi konkursu wystaw sklepowych. Celem tego konkursu, który odbył się od dnia 13 do 21 października r. bież. było zachęcenie kupiectwa (w pierwszym rzędzie średniego i drobnego) do okazania większej staranności w urządzaniu wystaw sklepowych i skłonienia kupiectwa do zainteresowania się dekorowaniem witryn. Wśród pracowników sklepowych oraz wśród zawodowych dekoratorów konkurs wywołał pożyteczną z punktu widzenia gospodarczego ambicję zdobycia nagrody oraz zapoznał ich z wytycznymi, któremi się kierował przy ocenie wystaw Sąd Konkursowy, złożony z przedstawicieli sfer kupieckich i zawodowych artystów-dekoratorów. To ostatnie winno sprawić, że idący poomacku dekoratorzy uwzględnią będą w przyszłości zasadnicze wymagania dobrego — z punktu widzenia sprzedaży — okna.

Konkurs przyczynił się również do wzrostu zainteresowania sklepami wśród publiczności, co może pośrednio wpłynąć na wzrost obrotów w sezonie jesienno-wiosennym.

Zamierzenie to było jasne, celowe i rozumne; godna uznania inicjatywa izby przemysłowo-handlowej, bowiem najwyższy czas, aby witryna zainteresowała właściciela w takim stopniu, w jakim odgrywa rolę w życiu sklepu. Krótki spacer wystarczy, aby stwierdzić, że witryna sklepowa to lamus towarów, że stosunek jej powierzchni do samego sklepu jest znikomym, śmiesznie ubogim. A przecież witryna jest obliczem sklepu, równie ważna, jak wejście do niego i przemawia do klienta w sposób najprostszy, bo plastyczny. A rola witryny w wyglądzie ulicy? Różnica jaka zachodzi między sklepem polskim a sklepem zagranicznym polega właśnie na tym, że ostatni docenia funkcje witryny w swym własnym sklepie i ogólnym wyglądzie miasta. Sklep zagranicą zwykle przemawia do przechodnia swym wyglądem, zachęcającym niejako do wejścia do niego, a co zatem idzie poczynienia zakupów. Nie spotykamy tam bowiem chałwy leżącej obok mydła, a pierścionki nie wiszą melancholijnie na brudnym sznurku, jak prekle w zakurzonej maleńkiej witrynce, lecz godnie spoczywają na pięknym aksamicie w jasno oświetlonym oknie.

W związku z odbytym konkursem nie od rzeczy będzie słów parę powiedzieć i o tym, jaką winna być witryna sklepowa, by poomacku nie szukać wytycznych, lecz jasno zdać sobie sprawę z wymagań, które należy postawić wystawie. Zadanie okna wystawowego polega na przekonaniu klienta do kupna wystawionego towaru i zanim to uczyni, musi narzucić się jego oczom. Osiągnięcie tego celu zależy przede wszystkim od dekoratora, od jego smaku i pomysłowości. I tu należy szerzej wspomnieć o dekoratorze i wystawcy. Nawiązanie współpracy między kupcem a dekoratorem, elementem praktycznej życiowości a inwencją artystyczną — dać oferowanemu towarowi

odpowiednie ramy reklamowo-dekoracyjne jest konieczne dla jednej i drugiej strony. Fantazja dekoratora musi być powściągnięta trzeźwym kupieckim rozumowaniem. Dekorator zaś musi wykazać inwencję, smak dekoracyjny, opanowanie środków technicznych. Zbyt różnorodny ma zakres działania, aby mógł być laikiem, który przeczytawszy książeczkę „o urządzaniu wystaw”, porywa się na dekorowanie witryny, wyrządzając tym szkodę ogólnemu poziomowi wystaw. Nie może być rzemieślnikiem, bo kompozycję wystawy, zestawienie barw, napisów, oświetlenia, wszystkich tych środków plastycznych, dających w sumie atrakcyjność wystawy, nie można ująć w suche przepisy i recepty. Dawka za dużo lub nadmiar prowadzi do wrzaskliwości lub oschłości wystawy.

Z chwilą, kiedy wystawa posiada dostateczną siłę przyciągającą i klient przygląda się jej z uwagą i przyjemnością, wystawa spełnia swój istotny cel; zachęca przechodnia do wejścia do sklepu. Dlatego wystawa musi być czytelna, jasna, zrozumiała. Towar wystawiony winien dominować w wystawie, przemawiać bezpośrednio do klienta, ukazywać swoje zalety, podkreślone barwą, bryłą i dekoracją. Wystawa z jednej strony winna przemawiać do klienta środkami plastycznymi, działającymi na jego wyobraźnię, z drugiej zaś strony winna działać na jego zmysł praktyczny i to jako przykład podać można wysuwanie takich hasel, jak: „cukier krzepi”. „Rower kosztuje tyle, co dwa bilety kwartalne”.

W rezultacie cel wystawy: przekonać klienta do kupna wystawionego towaru, został określony dwiema funkcjami. Wstępną, atrakcyjność, oraz dalszą nateżenie, czyli zdolność przekonywującą. Obie muszą być wyrażone środkami plastycznymi. Niezmiernie trudnym jest podać wytyczne, któreby określały, jakie środki należy stosować, aby rezultat końcowy — dobra wystawa — został osiągnięty. Cel ten może być jedynie osiągnięty na płaszczyźnie harmonijnego uwzględnienia interesów kupna i artystycznych wymagań witryny, co w sumie składa się na pojęcie reklamowej wartości okna sklepowego. L. M.

Polskie prawo przemysłowe

Nakładem biura ogłoszeń „Par” w Poznaniu ukazała się praca Dr. Stanisława Kłuska i Wawrzyńca Gaertnera p. t. „Polskie prawo przemysłowe”.

Praca powyższa zawiera najnowszy tekst rozporządzenia Prezydenta R. P. o prawie przemysłowym, objaśnienia i orzecznictwo Najwyższego Trybunału Administracyjnego i Sądu Najwyższego oraz zarządzenia interpretacyjne władz centralnych, wobec czego stanie się niezbędnym drogowskazem dla osób, stykających się z racji swego zawodu, czy urzędu z administracją przemysłową.

Sposób zwiększenia zysków detalisty

Polski Komitet Narodowy Międzynarodowej Izby Handlowej w Warszawie wydał przekład broszury, opracowanej przez Ottona D. Schaefera pod wymienionym tytułem.

Broszura ta zawierająca 18 stron druku jest snopem światła na niemieckie metody prowadzenia specjalnych statystyk, pozwalających każdemu z kupców, biorących udział w pracach statystycznych, porównywać stan jego interesów z interesami ogółu kupców danej branży. Porównanie to przeprowadzone w sposób opisany w omawianej broszurze daje możliwość znakomitej kontroli organizmu danego przedsiębiorstwa, a tem samem uwypukla kupcowi niedomagania jego warsztatu pracy i wskazując źródła choroby umożliwia jej skuteczne leczenie.

Oto w jaki sposób pisze autor broszury o kupcu: „Kupiec w ciągu okresu rachunkowego nie wie czy jego zakupy są potrzebne, czy wydaje on za dużo, czy też zamała na reklamę, lub nawet czy amortyzują się jego koszty instalacyjne. Widzi on tylko od czasu do czasu, że obrót miesięczny wzrasta lub maleje i nie jest w stanie zdać sobie sprawy ze źródła tych wahań. Stawia on sobie wtedy pytanie: „czy jest to moja wina, czy tylko wynik ogólnego stanu interesów i jak należy działać, aby zmienić ten bieg wypadków?” — wtedy to sklepikarz zwierza się swoim kolegom, komiwojażerom, sprzedawcom, którzy przychodzą do niego, zasięga informacji w wydawnictwach związkowych i t. p. Wszystkie te źródła informacyjne mogą go równie dobrze wprowadzić w błąd, jak na trop prawdziwych przyczyn: w rezultacie zatem pozostaje on bezbronny i osamotniony. W takich chwilach sklepikarz zdaje sobie sprawę z pożytku, jaki mogłyby mu przynieść wiadomości, które posiadają tylko jego konkurenci. Nie dlatego, ażeby on miał postępować według ich metod, jeżeli stan ich interesów wydaje się pomyślniejszy, należy bowiem postępować według swej własnej polityki i tradycji, która dogadza jego klienteli — nie może więc zmieniać swych metod, naśladować innych znajdujących się w odmiennych warunkach, lecz najważ-

niejszą rzeczą dlań byłoby dowiedzieć się w danej chwili w przybliżeniu, jaki jest obrót firm handlowych, równorzędnych jego firmie, rozmiary zapasów, koszty reklamowe każdej z nich i t. d. O ile znalazłyby te przeciętne byłby w stanie, przynajmniej zgrubsza skontrolować wydajność swego sklepu i wyliczyć rozmiary jego eksploatacji finansowej.

Dla zaradzenia tego rodzaju troskom została (w Niemczech) utworzona instytucja („Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit”) opracowująca miesięczne zestawienia statystyczne handlu detalicznego niemieckiego. O ile detalista bierze udział w jej pracach, przysyłając jej regularnie swe własne rachunki, otrzymuje on wzamian pod postacią miesięcznego biuletynu, informacje, pochodzące od wszystkich firm handlowych, podobnych do jego firmy. Cała ta praca jest wykonywana w sposób zupełnie bezimienny; żaden kupiec nie zna pochodzenia informacji, zakomunikowanej przez biuro; w żadnym wypadku nie jest on w stanie rozpoznać, czy chodzi o to, czy też inne przedsiębiorstwo. Podstawę zainteresowania stanowi okoliczność, że u wszystkich są jednakowe troski i zagadnienia i ta solidarność pobudza wszystkich do podawania zupełnie szczerych i zgodnych z rzeczywistością danych, dotyczących wyników eksploatacji.

Na podstawie otrzymanych biuletynów informacyjnych kupiec detalista może sprawdzić jak wielkie są jego obroty w stosunku do konkurencji, jaki jest procent kosztów własnych w stosunku do ogólnej sumy sprzedaży netto, jak wydajną jest praca jego subiektów i t. d.

Czy na tej drodze możliwym jest osiągnięcie wyników, przynoszących kupcom zyski? Odpowiedź na to pytanie cytujemy z broszury, która przytacza przykład, że aptekarze berlińscy, którzy brali udział w zestawieniach miesięcznych kosztów eksploatacyjnych, zorganizowanych przez Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit już od roku 1932 byli w stanie zmniejszyć swe koszty o 4 proc. więcej aniżeli ci, którzy nie brali udziału w tych zestawieniach.

Sztuka sprzedaży

Ukazała się ostatnio praca p. Zygmunta Hanusiaka p. t. „Zasady sztuki sprzedawania”.

Niewiele istnieje u nas dzieł, poświęconych sprzedawnictwu, tej ważnej dziedzinie sztuki handlowej. Przeszarżałe zresztą i nie oparte na współczesnych metodach naukowych opracowania sprzedaży nie mogą już w obliczu nowoczesnych warunków życia oddać tych usług, których domaga się stały postęp w handlu. To też głębokie ujęcie sprzedawnictwa w pracy p. Hanusiaka i oparcie jej na zasadach psycho-fizycznych dobrze wypełnia lukę w naszej literaturze specjalnej, nie traktując zresztą sprawy zbyt naukowo, a jedynie szkicowo i popularnie.

Na treść książki składa się opracowanie zasad sztuki sprzedawania, charakter sprzedawcy, klienta, techniki sprzedaży oraz zmiany umowy sprzedaży.

Po charakterystyce dobrego sprzedawcy autor w sposób interesujący i wnikliwy przystępuje do omó-

wienia rodzaju i właściwości klientów. Rozdziały te oparte na dużej znajomości stosunków sprzedażowych i podstaw psychologicznych sztuki sprzedawania zawierają wiele cennych wskazówek, z których czerpać mogą nie tylko młodzi, ale nawet doświadczeńsi sprzedawcy. Wystarczy wspomnieć, że autor poświęca odrębne oddziały poszczególnym rodzajom klientów, przy czem rozróżniając w zasadzie klientów zdecydowanych, niezdecydowanych i zwiedzających, dzieli ich według właściwości charakteru na klientów: przyjemnych, niedowierzających, doświadczonych, niedoświadczonych, milczących, gadatliwych, skąpych, rozrzutnych, nierozsądnych, estetów, zarozumiałych, wzburzonych i nerwowych, okazyjnych, ułomnych, wreszcie obcokrajowców. Zestawienie powyższe ilustruje dobitnie różnorodność i wszechstronność ujęcia psychologicznej strony sprzedaży.

Rozdziały poświęcone technice sprzedaży, w szczególności przygotowania sprzedaży, ocena klienta, obchodzenie się z nim, demonstracja towaru i zakończenie sprzedaży, przynoszą obfity materiał źródłowy, mogący oddać poważne usługi tym wszystkim insty-

tucjom, które oprócz chcą sprzedaż na nowoczesnych zasadach. Książeczkę zamyka w formie niejako streszczenia szereg ogólnych zasad zachowania się sprzedawcy.

Analiza rynkowa w Anglii

Jako jeden ze środków, zmierzających do zwiększenia zbytu wyrobów stosowana jest ostatnio w Anglii analiza rynkowa. Nawet najbardziej rozreklamowane firmy angielskie uznają pożyteczność przeprowadzania tego rodzaju analiz. Niemożliwością jest bowiem sprawdzenie tendencji zmian rynkowych, jedynie na podstawie statystyki sprzedaży.

Jeden z głośniejszych znawców spraw reklamy i propagandy specjalny nacisk kładzie na jak najszerze stosowanie analiz rynkowych, uważając, że poważna kwota z ogólnego budżetu, przeznaczona na reklamę na to być może zużyta. Firma, która wydaje na reklamę 10,000 funtów nie powinna się wahać wydać 3 proc. conajmniej sumy powyższej na cel wymieniony, przez co otrzyma gwarancję, iż pozostałe 9.700 funtów wyda w sposób najbardziej dla przedsiębiorstwa korzystny.

Jakie są możliwości zbytu produktów, wyrabianych przez fabrykę? dlaczego ludzie kupują ten, a nie inny określony wyrób — oto zasadnicze pytania, na które pragnie otrzymać przemysłowiec angielski odpowiedź, posługując się analizą rynkową.

Analizę rynkową przeprowadziła m. in. w Anglii fabryka, produkująca pudry kosmetyczne i specjalny puder p. n. „Johnsons Baby and Toilet Powder“. Artykuły te, wprowadzone oddawna na rynek angielski, dopiero od lat kilku stały się artykułami ogólnie rozpowszechnionymi. Jak wykazała analiza konsumenci tego wyrobu rekrutują się z trzech grup — trzy odrębne niejako tworzących rynki: a) dzieci, b) kobiety, c) mężczyźni.

W zredagowanej bardzo szeroko ankiecie uwzględniono m. in. następujące punkty: 1) jaki rodzaj opakowania pudru „Johnsons Baby“ uważany jest za najlepszy (puszka blaszana, tekturowa czy t. p.), 2) czy zachodzą zmiany lub nowości stosowania pudru tego dla niemowląt, 3) z jakich powodów taki sam puder innej fabrykacji częściej jest stosowany.

Dopiero na podstawie wyników omawianych ankiet, zaprojektowano plan kampanji reklamowej. Reklama ta, oczywiście, stała się zarówno celowa, jak i skuteczna.

PRAWO-PODATKI

USTAWODAWSTWO ORZECZNICTWO

KALENDARZYK PODATKOWY

na m. listopad 1934 r.

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

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

Do 5-go listopada — IV 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 dnia 7 po dokonaniu potrąceń.

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

Do 1 listopada podatek dochodowy za rok 1934 w tych wypadkach, kiedy nakazy płatnicze doręczono przed dniem 15 października.

Rozporządzenie wykonawcze do ordynacji podatkowej

W Dzienniku Ustaw z 23 października r. b. ogłoszone zostało rozporządzenie wykonawcze do ustawy o ordynacji podatkowej, która weszła w życie 1-go października r. b.

Rozporządzenie zawiera przepisy do tych postanowień ustawy o ordynacji podatkowej, które ustawa ta pozostawiła do ściślejszego określenia ministrowi skarbu. Między temi blankowemi postanowieniami ustawa o ordynacji podatkowej upoważnia ministra

skarbu do wyznaczenia i powołania odpowiedniej ilości komisji odwoławczych oraz ich składu.

Rozporządzenie wykonawcze ustala, że komisji tych będzie 18-cie, po jednej komisji na województwa: białostockie, poleskie, pomorskie, stanisławowskie, tarnopolskie, wołyńskie, nowogródzkie i wileńskie, przyczem składać się one będą z 24-ch członków. Również po jednej komisji odwoławczej w składzie 36 członków otrzymają województwa: kieleckie,

krakowskie, lubelskie, lwowskie, m. Łódź, m. Warszawa, woj. poznańskie i woj. warszawskie oraz woj. śląskie. Pozatem woj. łódzkie z wyłączeniem m. Łodzi otrzymuje komisję odwoławczą w składzie 24-ch członków.

Rozporządzenie ustanawia następujące terminy ukończenia wymiarów: podatku gruntowego do dnia 31-go marca, podatku od nieruchomości, podatku od lokali i podatku od placów budowlanych do dnia 31-go marca; podatku przemysłowego od obrotu: dla osób fizycznych nieprowadzących ksiąg handlowych lub gospodarczych — do dnia 1 maja, dla osób fizycznych prowadzących księgi handlowe lub gospodarcze — do dnia 1 października każdego roku; podatku dochodowego, nadzwyczajnego od niektórych zajęć zawodowych oraz wojskowego, pobieranego w postaci dodatku do podatku dochodowego: dla osób fizycznych, nieprowadzących ksiąg — do dnia 15-go sierpnia, dla osób fizycznych prowadzących księgi — do dnia 1 października; podatku przemysłowego od obrotu i dochodowego dla osób prawnych: podlegających kompetencji urzędów skarbowych — do dnia 1 października, podlegających kompetencji izb skarbowych — do dnia 31 grudnia.

Rozporządzenie przesługuje też terminy płatności podatku, a mianowicie: a) podatku gruntowego: I rata — do dnia 30 kwietnia, II rata — do dnia 30 listopada; b) podatków od nieruchomości, od lokali, od placów budowlanych: I rata do dnia 30 kwietnia, II rata do dnia 31 lipca, III rata do 31 października, IV rata do 31 stycznia następnego roku; c) pod. przemysłowego od obrotu — do dnia 31 maja, zaliczki kwartalnej na poczet tego podatku: za I kwartał do dnia 15 czerwca, za II kwartał do 15 sierpnia, za III kwartał do dnia 15 października, za IV kwartał

do dnia 15 lutego następnego roku; d) podatku dochodowego — do dnia 15 września, podatku dochodowego z tytułu różnicy: I rata do dnia 15 kwietnia, II rata do dnia 15 czerwca, III rata do dnia 15 września, IV rata do dnia 15 grudnia; e) podatku dochodowego od uposażeń służbowych emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę — w terminie 7 dni po upływie miesiąca kalendarzowego, w którym nastąpiła wypłata przez służbodawcę; f) nadzwyczajnego podatku od niektórych zajęć zawodowych — do dnia 15 września; g) podatku wojskowego, pobieranego w formie dodatku do podatku dochodowego w terminie płatności pod. dochodowego do dnia 15 września.

Osoby obowiązane do składania zeznań o dochodzie, uiszczając będą przedpłaty w wysokości połowy kwoty, jaka przypada od zeznanego dochodu: osoby fizyczne — do dnia 1 marca roku podatkowego, osoby prawne — do dnia 1 czerwca roku podatkowego. Osoby, obowiązane do składania zeznań o dochodzie, które w wyznaczonym terminie zeznań tych nie złożą, powinny w terminie wyżej wskazanym wpłacić połowę podatku, wymierzonego za poprzedni rok podatkowy.

Rozporządzenie ustala ściśle kompetencje izb skarbowych i urzędów skarbowych w zakresie umarzania przez nie zaległości podatkowych, opłat stemplowych, oraz zezwalania na ratalną spłatę tych zaległości.

Rozporządzenie weszło w życie z dniem ogłoszenia, przyczem postanowienia o przesunięciu terminów płatności podatków wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 1935 r. Do rozporządzenia dołączono dwadzieścia kilka wzorów formularzy.

Niebezpieczeństwa ordynacji podatkowej

Rozporządzenie wykonawcze do ordynacji podatkowej w ogólnym swym ujęciu merytorycznym i stylistycznym nie nasuwa poważniejszych wątpliwości. Daje ona płatnikom zagwarantowane im przez ustawę prawa (jawność wymiaru i t. d.). Podkreślić jednak należy, że istotna wartość ordynacji oraz rozporządzeń wykonawczych ujawni się dopiero w **świecie praktyki**. Sfery gospodarcze, a zwłaszcza kupiectwo, ma, niestety, to przykre doświadczenie, że najlepsze nawet w intencjach ustawy i rozporządzenia ministerjalne w swym praktycznym wykonaniu oraz interpretacji władz skarbowych okazywały się ze wszechmiar niekorzystne, a nawet **wręcz szkodliwe**.

Z przepisów szczegółowych, interesujących zwłaszcza handel włókienniczy, wymienić należy art. 109 rozp. wykonawczego, określający, jakich towarów w sprzedaży komisowej nie uważa się za majątek przedsiębiorstwa: towary w przedsiębiorstwach ekspedycyjnych, prowadzących prawidłowe księgi handlowe,

towary przyjęte przez przedsiębiorstwa przewoźnicze do przewozu,

towary przyjęte do przeróbki lub naprawy przez przetwórcę, pod warunkiem, że stanowią własność oddającego do przeróbki,

towary przyjęte do sprzedaży komisowej:

- a) jeżeli komisant nie przyjął odpowiedzialności (delcredere) za zobowiązania przez osoby trzecie,
- b) jeżeli komisant nie otrzymuje dla siebie niezależnego od umówionego wynagrodzenia komisowego,
- c) jeżeli stosunek komisanta jest udowodniony rentalną umową komisową, korespondencją oraz księgami handlowymi, prowadzonymi w myśl przepisów kodeksu handlowego,
- d) jeżeli komisant w swych księgach handlowych prowadzi kontrolę przychodu i rozchodu towarów komisowych oraz sporządza inwentarz tych towarów.

Istnieje jednak w rozporządzeniu wykonawczym postanowienie, które wywołało **głęboki niepokój sfer gospodarczych Łodzi**. Chodzi tu mianowicie o przepis art. 54, p. 2 ustalający, iż nie uważa się za prawidłowe księgi takich ksiąg, w których wbrew zasadom księgowości nie są ujawnione nazwiska odbiorców — dostawców przy hurtowej sprzedaży. Przepis ten pomyślany był jako środek walki z anonimowcami. Zaliczyć go jednak należy do tej kategorii szkodliwych środków, które stosowane były w tej walce bez żadnego skutku. Nie

dały one żadnych absolutnie rezultatów, ponieważ żywotne i niewyczerpane w swej pomysłowości elementy anonimowe przystosowały się do wszelkich zmian i posunięć, przechodząc nawet do kontraktaku. Dość wymienić tu wszelkiego rodzaju fikcyjne świadectwa przemysłowe. Wymieniony przepis rozporządzenia wykonawczego jest właściwie **nawet bezprawny**, gdyż ordynacja podatkowa nie przewidziała żadnych uprawnień dla bliższego ustalenia w drodze rozporządzeń wykonawczych, **co to są prawidłowe księgi i jakim wymogom winny odpowiadać ze względów podatkowych**. Przeciwnie, art. 87 samej ordynacji podatkowej ustala jedynie ogólną zasadę, że **za prawidłowe księgi handlowe uważane są księgi prowadzone według przepisów kodeksu handlowego oraz zasad księgowości**. Natomiast ordynacja nie precyzuje w tym względzie żadnych konkretnych określeń, a do zwyczajów handlowych nie należy ujawnianie transakcji ściśle gotówkowych. Wiemy przecież, że **w przedsiębiorstwach łódzkich transakcje gotówkowe są i to bardzo duże**, a z drugiej strony **legalne firmy mają odbiorców nie prowadzących ksiąg**.

W tych warunkach ostrze art. 54 p. 2 rozporządzenia wykonawczego zwróci się właśnie **przeciwko legalnemu handlowi hurtowemu**, bo odbiorcy takiego handlu przerzucą się do małych przedsiębiorstw handlowych od III kat., częściowo zatajających swój charakter i obroty.

Z drugiej strony odbiorcy tacy kupować będą towary w małych przedsiębiorstwach przemysłowych poniżej V-ej kat., które **nie prowadzą ksiąg i nie**

są obowiązane do ujawniania odbiorców. W ten sposób przepis, który miał stać się środkiem walki z anonimowcami doprowadzi w rezultacie do **dalszego skurczenia obrotów w przedsiębiorstwach legalnych**.

Wyrazem zaniepokojenia włościennictwa łódzkiego jest inicjatywa izby przemysł.-handlowej i organizacji gospodarczych. Nadmienić bowiem należy jako rzecz wielce charakterystyczną, że jedynie ten przepis wchodzi w życie znacznie później, aniżeli cała ordynacja, gdyż 1 stycznia 1935 r.

Podkreślić przytem trzeba, że w trakcie prac nad ordynacją **ze strony min. skarbu uzyskał samorząd gospodarczy przyrzeczenie niewprowadzenia tego przepisu**. Wobec tego jednak, że pomimo tego przyrzeczenia sfery gospodarcze miały przekonanie, iż niebezpieczny ten przepis będzie wprowadzony, izba przem.-handlowa jeszcze przed ogłoszeniem rozporządzenia wykonawczego złożyła min. skarbu obszerny memoriał, wskazujący na **zgubne skutki tego przepisu**. Jednocześnie obradował nad tem ostatni zjazd związku izb, a w najbliższych dniach niezależnie od tych kroków odbędzie się w izbie przem.-handlowej łódzkiej specjalna konferencja przedstawicieli hurtowego handlu włościenniczego oraz zwołany zostanie w najbliższym czasie ogólnopolski zjazd hurtowników w branży włościenniczej, który obradować będzie w Warszawie. Posunięcia te świadczą o **poważnym zaniepokojeniu**, jakie w sferach gospodarczych Łodzi wywołały niektóre przepisy ordynacji podatkowej i rozporządzeń wykonawczych.

M. K.

Sporne kwestje agentury w nowym kodeksie handlowym

Spory, które nasunąć się mogą na tle nowego kodeksu handlowego i przepisów tegoż kodeksu o umowie ajencji — sprowadzać się mogą, zdaniem naszym, do następujących najczęstszych zagadnień, dla których rozstrzygnięcia dajemy zarazem poniżej gotową odpowiedź.

Nie pretendując, oczywiście, do wyczerpania wszystkich możliwych kwestyj, prosimy Czytelników naszych o zwracanie się do redakcji z uzupełniającymi pytaniami, wyłaniającymi się z ich praktyki handlowej. Starać się zawsze będziemy dawać na nie wyczerpujące odpowiedzi.

Otóż, zdaniem naszym, w pierwszym rzędzie powstawać mogą na tle nowego kodeksu spory co do tego, czy **do zawarcia umowy z klientem doprowadziła działalność ajenta**. Przesłanką dla prawidłowego rozstrzygnięcia będzie zawsze odpowiedź na pytanie, czy **ajent stykał się względnie mógł się zetknąć z nawiązującym stosunki z firmą klientem bezpośrednio, czy chociażby pośrednio**.

Pracodawca kwestjonować będzie dalej niejednokrotnie, czy wejście w stosunki handlowe z dającym polecenie odbyło się na podstawie pierwotnego **zawarcia umowy przez ajenta**. W tym wypadku miarodajnym będzie domniemanie na korzyść ajenta, że powyższe umowy są dalszym ciągiem jego działalności, o ile **ajent o podobne transakcje przed-**

tem się starał i nawiązał pomiędzy klientem a firmą konkretne pertraktacje.

W stosunku do ajentów towarowych (zakupu i sprzedaży), którzy dla zaistnienia prawa do prowizji uzależnieni są od faktu uiszczenia ceny towaru przez klienta firmy (gdy inni ajenci: asekuracyjni, bankowi, przewozowi — muszą tylko znaleźć klienta), powstanie często w praktyce **trudność odebrania prowizji, gdy klient należności nie uiszczy**. Zgóry jednakże zauważyć należy, że zarówno przez wpisanie pretensji firmy na rachunek bieżący, co i niezależnie od kwestji ściągania należności w drodze egzekucji, **prowizja już wówczas będzie się należeć**, jako z momentem zaistnienia tytułu do otrzymania należności. Takim tytułem być może pokrycie należności przez wydanie weksli, chociażby później nawet nie zostały one zapłacone. Jest tylko kwestja, czy **ajent może być zobowiązany do przyjęcia wówczas swej prowizji również w wekslach klienta firmy**. Gdy niema na to specjalnej umowy, ajent, zdaniem naszym, **może żądać zapłaty gotówką**.

Jak wiadomo, prawo do prowizji służy ajentowi, mimo niewykonania umowy bez ważnej przyczyny ze strony firmy. Na tle oceny tego, co w każdym wypadku stanowić będzie ważną przyczynę niewykonania umowy przez firmę — wynikną w przyszłości, niewątpliwie, również liczne prowizyjne procesy. Zgóry przyjąć wypadnie, że **stanowić będą ważne przy-**

czynny, zwalniające firmy od wykonania zamówień t. zw. wypadki siły wyższej, jako to zakazy przywozu lub wywozu, wydane w międzyczasie już po zawarciu umowy z klientem, strajki, trudności komunikacyjne i t. p. W tym wypadku agent będzie pozbawiony prawa do prowizji i wogóle do jakiegokolwiek odszkodowania — bo firmy nie będzie można posądzić o jakąkolwiek szkodliwą dla agenta działalność. To samo będzie w wypadkach, gdy „ważna przyczyna” będzie w osobie klienta firmy, ze względów od firmy niezależnych i przez nią nieprzewidzianych — przeszkodą do przystąpienia do wykonania umowy.

Natomiast w wypadkach tego rodzaju, jak niewykonanie całkowite, czy też częściowe umowy z powodów od firmy zależnych, lub też rozwiązanie umowy względnie zastąpienie jej inną przed wykonaniem — prowizja agenta od zmian konjunkturalnych zależną być nie może.

Firma nie może odraczać terminu zapłaty prowizji — przez to, że zgodzi się np. na prolongatę zapłaty przez klienta i t. p.

Spostrzeżenia niniejsze czerpie się z tekstu poszczególnych przepisów nowego kodeksu handlowego. Dotychczasowa praktyka, gdyby z wyżej wypowiedzianem była niezgodna — musi się odpowiednio zmienić, w czym kierować nią będzie w dużej mierze orzecznictwo sądów. Wypada sobie życzyć, by poszło ono po linii słuszności gospodarczej.

Jerzy Koenigstein, adwokat
Warszawa

Wygórowane opłaty za ogłaszanie wpisów rejestrowych

Jak wiadomo nowy kodeks handlowy wprowadził przymus ogłaszania wpisów do rejestru handlowego w Monitorze Polskim, który za ogłoszenia sądowe pobiera opłatę 50 gr. od słowa. Opłata powyższa obciąża m. in. rzesze drobnego kupiectwa, które z uwagi na przepisy kodeksu wystąpi o wypisanie z rejestru handlowego, gdyż figurować mają w nim w zasadzie tylko kupcy, prowadzący przedsiębiorstwo w większym rozmiarze. Wysokość kosztów ogłoszeń nie jest również bez znaczenia dla tej kategorii kupców, którzy są obowiązani do wpisu do rejestru.

W związku z powyższem izba przemysłowo-handlowa w Łodzi podjęła starania o obniżenie opłat za wymienione wyżej ogłoszenia w Monitorze Polskim.

Nowe prawo celne

30 ub. m. wszedł w życie dekret Prezydenta Rzeczypospolitej z 27 października 1933 r., dotyczący nowego prawa celnego.

Rozporządzenie wykonawcze, zawierające przepisy wykonawcze do prawa celnego weszło w życie łącznie z prawem celnym. W ten sposób zostały skonkretyzowane ostatecznie przepisy prawne, odnoszące się do całokształtu spraw, związanych z celnictwem, a zawarte przedewszystkiem w taryfie celnej z r. 1932 i prawie celnym z r. 1933.

Prawo celne odpowiada zagranicznym kodyfikacjom przepisów celnych, znanych w Niemczech pod nazwą „Zoll-gesetz”, kiedy kwestje taryfowe ujęte są tam w t. zw. „Zoll-Tarif-Gesetz”.

Z wejściem w życie nowego prawa celnego tracą moc dotychczasowe przepisy, jedynie dla pewnych spraw stworzono ze względów utylitarnych sześciomiesięczny okres przejściowy, t. j. do dnia 30 kwietnia 1935 r. Są to kwestje tego rodzaju, jak koncesja, składy wolnocłowe i t. d. Dla innych spraw nowe prawo celne zyskało w dn. 30 października r. b. moc obowiązującą.

Pełne imię i nazwisko

Jak podpisywać weksle do dyskonta w Banku Polskim?

Z Banku Polskiego otrzymujemy poniższe uwagi.
REDAKCJA.

Niektóre nasze oddziały zauważyły ostatnio znaczny napływ weksli, opatrzonych skróconymi podpisami firm nierejestrowanych i osób prywatnych, a mianowicie podpisanych czy to przez akceptanta, czy to przez żyrantów pierwszą literą imienia i nazwiskiem lub samem nawet nazwiskiem. Brak imienia w podpisie, albo oznaczenie go pierwszą tylko literą powodować może znaczne trudności przy ustalaniu właściwej osoby wekslowo zobowiązanej, zwłaszcza o ile chodzi o weksle drobnych rolników, wobec tego, że nieraz w jednej miejscowości zamieszkuje kilka osób o tem samym nazwisku i podobnem a nawet takim samem imieniu. Co do podpisu trasata należy przytem mieć na uwadze, że podpis ten, oznaczający przyjęcie (akceptowanie) weksłu, jest jedną z głównych cech, niezbędnych do ważności weksłu; w powszechnem zaś zrozumieniu „podpis” oznacza wypisanie pełnego imienia i nazwiska.

Przepisy nasze mając to na uwadze, zabraniają przyjmowania do dyskonta weksli podpisanych w sposób skrócony, z jednym wyjątkiem, o ile chodzi o podpis akceptanta, gdy w jego adresie na wekslu wypisane jest dokładnie pełne imię i nazwisko. Oczywiście osoby i firmy rejestrowane mogą zawsze podpisywać skrótami według brzmienia rejestru.

Pomimo to jednak, iż Bank Polski odnośnych swych wymagań nie zmienił bynajmniej dopiero w ostatnich czasach, lecz sprecyzował je od początku swej działalności, spotykamy się stale z weksłami, podpisywanymi skrótami przez osoby prywatne i firmy nierejestrowane, a nawet jak to zaznaczyliśmy na początku — ostatnio napływ takich weksli się zwiększył.

Z tego też względu zwracamy się z prośbą o przedstawienie tej sprawy przedsiębiorstwom handlowym i przemysłowym i zwrócenie im uwagi na konieczność dostosowania się do wskazanych powyżej wymagań przez co poszczególne firmy będą mogły uniknąć przykrych konsekwencji, jakie w wielu wypadkach pociąga za sobą odrzucenie przez Bank Polski weksli jedynie z powodu omówionego błędu formalnego.

Początki sezonu zimowego w Łodzi

Druga połowa października przyniosła na rynku włókienniczym objawy ożywienia w związku ze wzrostem zapotrzebowania sezonowego. Wrześniowy okres ciepłych pogód, które na rynku łódzkim utrzymały się również i przez pierwsze kilka dni października, znamionowała zupełna martwota, która obecnie ustąpiła, tworząc naogół **nastrój optymizmu**. Ożywienie objęło równocześnie rynek półfabrykatów i gotowych wyrobów, co, oczywiście, wzmacnia ogólną tendencję cen i przyczynia się do poprawy nastrojów. Jednocześnie ze wzrostem transakcyj w handlu ożywiła się produkcja poszczególnych gałęzi przemysłu, co znalazło swój wyraz we wzroście stanu zatrudnienia fabryk. Brak wydatniejszych wahań cen surowców w ostatnim okresie również podtrzymywał ten optymizm, który nie wydaje się bynajmniej w 100 proc. uzasadniony. Podkreślić bowiem należy, że **ożywienie**, które zapanowało na rynku w ostatnich dniach, ma **charakter naogół dość chaotyczny**. Trudno więc zorientować się, czy zakupione w znaczniejszych ilościach towary znajdują zbyt na prowincji, zwłaszcza, że w międzyczasie nie nastąpiły żadne wydatniejsze posunięcia w kierunku poprawy siły nabywczej ludności. Naogół jednak podkreślić należy, że obroty we wszystkich podstawowych branżach włókiennictwa łódzkiego przedstawiają się bardzo pokaźnie.

Na rynku tkanin bawełnianych zapotrzebowanie objęło nietylko handel łódzki, ale i odbiorców prowincjonalnych. Zjazd kupiectwa był bardzo liczny, przyczem zapotrzebowanie objęło artykuły specjalnie zimowe. Zapotrzebowanie to przybrało charakter tak gwałtowny, że w wielu składach zabrakło chwilowo poszczególnych gatunków towarów. W związku z tem ożywieniem wypłacalność odbiorców uległa poważnej poprawie.

Na rynku przędzy bawełnianej wobec zwiększonego zapotrzebowania na tkaniny tendencja kształtowała się mocno. Wzrost zapotrzebowania na przędzę bawełnianą był zupełnie wyraźny, czego dowodem była dość silna redukcja zapasów przędzy, których zwłaszcza tkalnie nie posiadają już w większych rozmiarach.

Na rynku towarów półwełnianych ożywienie nastąpiło nieco później, bo właśnie dopiero w ostatnim tygodniu października, ale zarysowało się od razu bardzo silnie. Poza odbiorcami stołecznymi i prowincjonalnymi poważne transakcje uskutecznili odbiorcy miejscowi oraz konfeksjonerzy. Ceny wyrobów półwełnianych wykazywały narazie tendencję ustabilizowaną, kształtując się naogół na poziomie o 20 proc. niższym, aniżeli w sezonie zeszłorocznym. Niektóre specjalnie poszukiwane gatunki zwykowały w granicach około 10 proc. Na specjalne podkreślenie zasługuje konkurencja w tej branży Białego-stoku, która dezorganizuje w pewnej mierze rynek

łódzki. Również i tutaj **wypłacalność uległa poprawie**. Ilość gotówki, dostarczanej przez odbiorców jako pokrycie poważnie się zwiększyła.

W branży towarów wełnianych nastąpiło już wcześniej znaczne ożywienie. Zwłaszcza w dziale damskich towarów czesankowych oraz męskich wyrobów na palta i ubrania zapotrzebowanie było bardzo znaczne. Ceny w porównaniu z sezonem zeszłorocznym nie uległy zmianie.

Ze zwiększonym ożywieniem w branży wełnianej pozostawała również w związku poprawa sytuacji w dziale przędzy czesankowej. Najkorzystniej rozwijało się zapotrzebowanie na przędzę, używaną przy produkcji trykotaży i wyrobów dzianych. Tutaj zapotrzebowanie było tak duże, że niektórych numerów brakło. Ceny tych gatunków wykazywały tendencję ustabilizowaną z odcieniem mocniejszym. Mniej korzystnie przedstawiała się sytuacja w dziale przędzy używanej przy produkcji gotowych tkanin, wskutek nagłych wahań cen. W dziale przędzy, znajdującej zastosowanie przy produkcji pończoch sytuacja jest zupełnie pomyślna. Ogólnie wypowiedane jest przekonanie, że produkcja przędzy czesankowej oraz jej zbyt w sezonie zimowym kształtować się będzie korzystnie.

Brak towarów wskutek zwiększonego zapotrzebowania odczuć się dał szczególnie silnie w dziale wyrobów dzianych. Niewielkie rozmiary produkcji wobec nagłego ożywienia okazały się niewystarczające na pokrycie tego zapotrzebowania i to pomimo wydatnie ostatnio rozszerzonej wytwórczości. Wypłacalność odbiorców w tym dziale kształtowała się pomyślnie, a ceny wykazywały niewielkie wahanie. Również i tutaj panował nastrój optymistyczny. Nastrój ten był właściwie dominującym we wszystkich branżach, choć trudno po pierwszej napływającej fali odbiorców wydawać ostateczny sąd co do całego przebiegu sezonu zimowego.

Na półce księgarskiej

Prof. Z. LUDKIEWICZ. „Odrodzenie gospodarcze Polski”.

Warszawa 1934. Księgarnia Rolnicza T-wa Oświaty Rolniczej. Str. 45. Cena zł. 1.50.

W pracy swej prof. Ludkiewicz przedstawia w krótkości program wyznaczony przez Ligę Odrodzenia Gospodarczego Polski. Jest to program społeczno-gospodarczy, obliczony na długie lata, na całe pokolenie, jak mówi autor. Praca składa się z trzech rozdziałów. W pierwszym jest mowa o programie społecznym, w drugim o programie gospodarczym, w trzecim o zasadach programu finansowego.

Program społeczny opiera się na wysunięciu znaczenia

rodziny i podtrzymaniu jej znaczenia w życiu społecznym. Zagadnienie to wiąże program prof. L. z osadnictwem podmiejskim i dążeniem do podniesienia proletariatu dzisiejszego na wyższy poziom rozwoju kulturalnego.

Program gospodarczy opiera się na programie wielkich inwestycji publicznych, który zaś ze swej strony oparty jest na specjalnym podejściu do zagadnień programu finansowego.

Ogólnie tylko należy stwierdzić, że prof. Ludkiewicz występuje jako zdecydowany zwolennik przewyciężenia kryzysu

gospodarczego przez stworzenie wielkiego programu zbudowania Polski nowoczesnej, upodobnionej do krajów Europy Zachodniej. Prof. L. twierdzi, iż zadanie obecnego pokolenia nie tylko nie zostało spełnione, lecz w niektórych dziedzinach nie było dotąd zaczęte. Chodzi tu o zbudowanie potęgi moralnej, materialnej i politycznej Państwa i Narodu Polskiego. Wykonanie tego dzieła zatrudni wszystkich obywateli Państwa Polskiego, a młodzieży zapewni byt, możliwość zakładania rodzin i da cel w życiu.

Z życia organizacji gospodarczych

Wybory do Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi

Pierwszy etap wyborów do Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi został zakończony. Główna komisja wyborcza wszystkie listy zatwierdziła, ponieważ zaś jest ich tylko cztery, w każdej kurji wyborczej po jednej, komisja formalnie stwierdziła, iż nie zachodzi potrzeba przeprowadzenia głosowania i uznała zgłoszonych kandydatów jako wybranych na radców Izby Przemysłowo-Handlowej.

Skład radców, powołanych w ten sposób do izby przedstawia się następująco:

Sekcja Przemysłowa

I kategoria (wielki przemysł)

Radcowie: Biederman Bruno, dr. Juljusz Bornet, prez. Al. Heiman-Jarecki, dyr. Wł. Landsberg, dr. gen. Feliks Maciszewski, dyr. M. Piasecki.

Zastępcy: Robert Arlet, inż. Leon Felix, dyr. A. Haessler, dyr. Alfred Kinderman, dyr. J. Schreer, dyr. St. Gorzyński.

II kategoria (średni i drobny przemysł)

Radcowie: prez. E. Babiacki, B. Gliksman, B. Kotkowski, J. Rozen, L. Hauk, G. Luboszyk.

Zastępcy: F. Hofman, I. Chwat, A. Speidel, K. Eiger (Zgierz), M. Gwircman, I. Ringart.

Sekcja Handlowa

I kategoria (handel hurtowy i większy)

Radcowie: prez. Z. Fiedler, prez. J. Lewszajn, prez. K. Roszak, J. Degensztajn, L. Mokrski, A. Uniszewski, L. Mazur.

Zastępcy: W. Holcgreber, D. Wyszewiański, W. Czidel, I. Borkowski, A. Zielke, dr. Z. Schinagel, G. Knoch, A. Chimowicz.

II kategoria (drobny handel)

Radcowie: K. Chądzyński, P. Chari, L. Kwaśniewski, L. Rozenberg.

Zastępcy: W. Tiell, M. Bornstein, A. Miszczak, L. Prajss.

Obecnie zatem wступujemy w drugą fazę wyborów — wybory zrzeczeniowe.

Główny komisarz wyborczy, nacz. Piaskowski, przygotowuje już dla min. przem. i handlu wniosek,

dotyczący podziału mandatów między organizacje gospodarcze okręgu łódzkiego.

Stosunkowo długi okres czasu, niezbędny na przygotowanie wniosku, spowodowany jest tem, iż do mandatów z wyborów zrzeczeniowych pretenduje duża liczba organizacji, których zgłoszenia przewyższają liczbę radców, wybieranych w wyborach zrzeczeniowych (18 w grupie przemysłowej i 18 w grupie handlowej). Powoduje to, oczywiście, konieczność wyjątkowo drobiazgowego przestudjowania działalności poszczególnych zrzeczeń i ich pozycji w życiu gospodarczem.

Zarządzenia natomiast min. przemysłu i handlu, ogłaszającego wybory zrzeczeniowe oczekiwać należy stosunkowo wczesnie, a to z tego względu, iż prawdopodobnie w całej Polsce wybory ogólne przeprowadzone będą w drodze kompromisu.

Wczesne zakończenie wyborów ogólnych przyspieszy wybory zrzeczeniowe, tak iż odpowiednie zarządzenie min. przemysłu i handlu ukaże się prawdopodobnie już 7 listopada. Zawierać będzie ono wykaz zrzeczeń, które otrzymają prawo delegowania radców do izby oraz ilość mandatów, jakimi będą one dysponować.

Wyborów poszczególne zrzeczenia dokonają na walnych zebraniach, których zwołanie zarządza główny komisarz wyborczy. W myśl ordynacji wyborczej zebraniom tym przewodniczyć musi główny komisarz, względnie delegowany przezeń członek głównej komisji wyborczej.

Wybory zrzeczeniowe potrwać u nas przez cały listopad do początków grudnia.

Na podkreślenie zasługuje całkowity kompromis, osiągnięty pomiędzy kupiectwem chrześcijańskim i żydowskim w obu kategoriach, gdzie ustalono stosunek radców na 50 proc. mandatów.

Bezpłatny sposób przesyłania pieniędzy

Minister Poczty i Telegrafów wydał rozporządzenie, które bezwzględnie powitał rosnące z żywym zadowoleniem przez szeroki ogół, liczący się obecnie w wydatkach swoich dosłownie z każdym groszem.

Rozporządzenie to wprowadza nowy bezpłatny dla wysyłających sposób przesyłania należności pie-

nieznych nieprzekraczających 15 zł. do administracji dzienników i czasopism.

Dla tego rodzaju przesyłek pieniężnych wprowadzony zostaje przez pocztę specjalny typ przekazu pieniężnego, t. zw. przekaz rozrachunkowy. Przy pomocy tego przekazu przesyłać można pod adresem administracji wychodzących w Polsce dzienników i czasopism sumy należne za prenumeratę, pojedyncze egzemplarze, drobne ogłoszenia i t. p.

Wysyłający gotówkę przy pomocy przekazu rozrachunkowego nie ponosi z tego tytułu żadnych opłat na rzecz poczty.

Blankiety przekazów rozrachunkowych (kolor błękitny) są do nabycia we wszystkich urzędach pocztowych w cenie 1 gr. za sztukę; na podkreślenie zasługuje również niska cena nabywanych pojedynczo blankietów przekazów rozrachunkowych.

Taryfa ryczałtowa za prąd do celów gospodarstwa domowego

Opłaty indywidualne dla każdego odbiorcy

Im większe zużycie — tem tańszy prąd

Jak wynika z ogłoszeń, Łódzkie Towarzystwo Elektryczne opracowało specjalną taryfę dla prądu zużywanego w gospodarstwie domowym, przyczem taryfa ta, nawet przy większym, niż dotychczas zużyciu, pozwala odbiorcom prądu osiągnąć znaczną oszczędność.

Nowa taryfa polega na następujących zasadach: przedewszystkiem nie obowiązuje ona wszystkich odbiorców; wszelako można zażądać od elektrowni zastosowania nowej taryfy ryczałtowej, zwanej także dwuczłonową, co też, wobec oczywistych korzyści, wszyscy odbiorcy prądu niewątpliwie uczynią. Taryfa ta złożona jest z dwóch składników:

po pierwsze — z opłaty ryczałtowej, tak zwanej zasadniczej, i, po drugie — z właściwej opłaty za zużytą ilość kilowatogodzin, mianowicie po 25 groszy za jedną kilowatogodzinę. Jeżeli odbiorca pragnie zastosować u siebie nową taryfę, winien zawiadomić o tem odpowiedni wydział elektrowni, który na podstawie zużycia prądu w ostatnim roku oblicza indywidualną opłatę ryczałtową. Wysokość ryczałtu jest tak różna, jak różne jest roczne zapotrzebowanie prądu u poszczególnych odbiorców i uzależniona jest jedynie od ilości pokoiów.

Przykłady obliczenia rocznej opłaty stałej:

Przykład I.

Odbiorca A. zajmuje 3-izbowe mieszkanie. Jego zużycie energii elektrycznej wynosiło w roku ubiegłym wzgl. w ostatnich 12 okresach 100 kWh. Jego roczna opłata stała wynosi zatem:

$$100 \times -0,45 = \text{Zł. } 45 \text{ —}$$

Przykład II.

Odbiorca B. zajmuje 3-izbowe mieszkanie. Jego zużycie energii elektrycznej wynosiło w roku ubiegłym wzgl. w ostatnich 12 okresach 200 kWh.

Opłata stała dla tej kategorii mieszkań nie może przekraczać $\text{Zł. } 67,50$ rocznie, a choć wypada

$$200 \times -0,45 = \text{Zł. } 90 \text{ —, to jednak}$$

roczna opłata stała wynosi tylko $\text{Zł. } 67,50$

Przykłady obliczenia należności za zużycie:

Przykład III.

Odbiorca A. zużył w pierwszym roku stosowania tej taryfy również 100 kWh (patrz przykład I). Obrachunek roczny przedstawia się więc następująco:

roczna opłata stała (przykład I)	Zł. 45 —
za zużycie $100 \times -0,25$	25 —
	<u>razem Zł. 70 —</u>

według normalnej taryfy $\text{Zł. } 74 \text{ —}$.

Przykład IV.

Odbiorca A. (przykład I) zużył w pierwszym roku stosowania taryfy dwuczłonowej 150 kWh, czyli 50 kWh więcej niż w roku ubiegłym.

Roczny obrachunek przedstawia się więc następująco:

roczna opłata stała (przykład I)	Zł. 45 — za 100 kWh
za zużycie $150 \times -0,25$	37,50
	<u>razem Zł. 82,50</u>

według normalnej taryfy zapłaciłby

za $150 \times -0,74$ $\text{Zł. } 111 \text{ —}$

obecnie przy obliczeniu według

taryfy dwuczłonowej $\text{Zł. } 82,50$

różnica na korzyść konsumenta $\text{Zł. } 28,50$

Przy 25 gr/kWh uruchomienie aparatów elektrycznych jest nader korzystne:

1. Zagotowanie 1 litra wody w garnczku lub imbryku ok. 2—3 gr.
2. Usmażenie na płytce 4 jaj " 3—4 "
3. Zagotowanie szklanki mleka zanurzacem " 0,5 "
4. Prasowanie żelazkiem elektr. w ciągu godziny (bez wyłącz.) " 10 "
5. Podgrzewanie poduszką elektr. w ciągu godziny " 1—2 "
6. Żarówka o sile 100 świec zużyje energii w ciągu godziny za " 2,5 "

Jesień w Paryżu

Skończyły się wakacje! Ci co wyjeżdżali, wracają wypoczęci z nad morza, inni z miejscowości górskich, inni znów wprost z wędrowki po kraju — do miasta, tempo życia którego, stopniowo ze zbliżeniem jesieni, ożywia się.

Paryż dba o swoich stałych mieszkańców jak również o przyjezdnych, którzy dopiero teraz zaczynają się zjeżdżać. Świat muzyczny czyni ostatnie gorączkowe przygotowania, by godnie powitać swoich gości. Sale koncertowe już rozpoczęły sezon bogatym programem utworów kompozytorów francuskich i zagranicznych. Autorzy francuscy, słynni na cały świat, zapowiedzieli szereg nowych sztuk teatralnych, które będziemy mieli okazję podziwiać jeszcze w sezonie jesiennym. Wielkie teatry rewjowe znów olśnią przepychem i bogactwem wystaw w programach z udziałem aktorów światowej sławy.

Zwolennicy X Muzy zobaczą owoce pracy letniej francuskich wytwórni filmowych, które wybiły się na jedno z pierwszych miejsc świata.

Dla miłośników sztuki muzea paryskie przygotowują sze-

reg wystaw, wśród których na specjalne wyróżnienie zasługują Salon d'Automne, Salon des Surindépendants, II Salon Populiste, Wystawa Rysunków Rembrandt'a, Wystawa Retrospektywna sztuki drukarskiej we Francji.

Dla ludzi nauki przewidziany jest cały szereg kongresów. Sfery przemysłowe organizują szereg wystaw i pokazów,

między innymi: „Salon de l'Automobile”, „Salon International d'art photographique”, „Semaine de la Bijouterie”.

A poza tym pozostaje sam Paryż, z jego kościołami, pomnikami, parkami i łaskami, godnymi widzenia i podziwiania we dnie, a w nocy z jego reklamami świetlnymi, które zapraszają nas na Montmartre, Montparnasse i Wielkie Bulwary.

BILANS SUROWY Łódzkiego Banku Depozytowego, Sp. Akc. w Łodzi na dzień 1 października 1934 r.

STAN CZYNNY

Kasa i sumy do dyspozycji	629.750.52
Waluty zagraniczne	224.161.38
Papiery wartościowe	1.016.822.23
Banki krajowe	1.200.946.25
„ zagraniczne	1.009.889.41
Weksle zdyskontowane	12.775.379.75
Rachunki bieżące	7.942.636.77
Nieruchomości	206.857.32
Różne rachunki	399.367.83
Koszty handlowe	988.091.77
Oddziały	628.513.19

Suma bilansowa: 27.022.416.42

Udzielone gwarancje	2.934.942.68
Inkaso	1.632.797.78

Razem 31.590.156.88

STAN BIERNY

Kapitały własne:		
a) zakładowy	2 520.000. —	
b) zapasowy	1.260.000. —	
a) amortyzac.	33.097.16	3.813.097.16
Wkłady i r-ki bieżące		14.976.778.32
Zobowiązania inkasowe		167.413.39
Redyskonto weksli		3.018.359.38
Banki krajowe		1.235.358.58
„ zagraniczne		878.632.81
Procenty, prowizje i różne zyski		1.705.063.02
Oddziały		708.727.86
Różne rachunki		323.989.48
Zyski z lat ubiegłych		194.996.42

Suma bilansowa: 27.022.416.42

Zobow. z tyt. udziel. gwar.	2.934.942.68
Różni za inkaso	1.632.797.78

Razem 31.590.156.88

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

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie
w administracji.

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

Przedstawicielstwa — Offices

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.