

J. Augustyniak
w/m Andrzeja 14

Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI.

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dn. 1 września 1935 r.

Nr. 9 Rok X

Z TREŚCI NUMERU:

<i>Cenzus w handlu</i>	<i>str. 1</i>
<i>Kupiectwo a wybory</i>	<i>str. 3</i>
<i>Wybory do kolegów wyborczych</i>	<i>str. 3</i>
<i>Ułatwienia w zgłaszaniu wypadków przy pracy</i>	<i>str. 4</i>
<i>Projekt organizacji władz skarbowych</i>	<i>str. 4</i>
<i>Handel dalej się kurczy</i>	<i>str. 5</i>
<i>Przemysł i handel konfekcyjny</i>	<i>str. 6</i>
<i>Murzyńska etyka</i>	<i>str. 7</i>
<i>Syndykaty nie zastąpią kupca</i>	<i>str. 8</i>
<i>Zagadnienie dystrybucji w handlu</i>	<i>str. 9</i>
<i>Uzdrowianie handlu</i>	<i>str. 10</i>

<i>Prawo—Podatki</i>	<i>str. 12</i>
<i>Z życia organizacyjnego Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi</i>	<i>str. 12</i>

„GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1-go każdego miesiąca

W r. b. upływa 10 lat od powstania

Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi

*które w sferach miarodajnych gospodarczych i kupieckich
uchodzi za jedną z czołowych reprezentacyj handlu.*

*W związku z tym jubileuszem ukaże się specjalny numer
organu Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi „Głosu Kupiectwa”,
który stanowić będzie pamiątkową monografię i publikację
o poważnej wartości publicystyczno-ekonomicznej.*

*Numer specjalny „Głosu Kupiectwa” będzie jednak nietylko
źródłową monografią Stowarzyszenia, ale i rzutem histo-
rycznym rozwoju kupiectwa łódzkiego w okresie ubiegłego
dziesięciolecia.*

*Wydana w starannej szacie zewnętrznej, w objętości kilku-
dziesięciu stron druku i w bardzo znacznym nakładzie pu-
blikacja ta stanie się również doskonałym środkiem propa-
gandy i reklamy. Dlatego też nie powinno w niej zabraknąć
żadnej firmy, która świadoma jest wartości propagandy
gospodarczej.*

*Pozwalamy sobie przeto sądzić, że W. P. zechcą łaskawie
skorzystać z tak wyjątkowej okazji i zechcą zaszczyścić
numer jubileuszowy „Głosu Kupiectwa” wydany z okazji
10-lecia istnienia Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi — swo-
jem łaskawem zleceniem.*

Z poważaniem

*Wydawnictwo „Głosu Kupiectwa”
organu Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi*



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 9 (Rok X)

Łódź, dnia 1 Września 1935 r.

Wychodzi 1 k. m.

Cenzus w handlu

Ostatnio szeroko dyskutowany jest w prasie problem wprowadzenia cenzusu w handlu. Na temat ten wypowiedział się cały szereg publicystów, między inn. znalazła się na łamach „Tygodnika Handlowego” — organu Stow. Kupców Polskich w Warszawie — odpowiedź współautora tego projektu, dyr. Sikorskiego z Poznania.

Poniżej podajemy stanowisko Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, w oświadczeniu Prezesa Stowarzyszenia, p. Juliusza Lewszajna.

Inicjatorzy wprowadzenia cenzusu w handlu nie głoszą haseł liberalistycznych z wewnętrznej potrzeby, wywody ich noszą raczej charakter orientacji grupowej. My zaś, przeciwnicy cenzusu, nie podchodzimy do problemu tego pod kątem widzenia narodowego; handel bowiem nie zna zagadnień narodowości, nie uznaje żadnych ograniczeń. Przeciwnie, przez wymianę dóbr zbliża narody, i jest poniekąd pionierem kultury. Handel, w najszlachetniejszym tego słowa znaczeniu, nie uznaje podstaw czysto politycznych.

Specjalnie tyczy to Polski, której handel od niedawna ujęty został w karby jednolitych praw, obowiązujących w 3 różnych dzielnicach kraju.

Jest rzeczą niezrozumiałą i zastanawiającą, w jak apodyktywny sposób podchodzą inicjatorzy projektu cenzusu do tematu. Nie możemy však brać za przykład naśladowania godny, wszelkich poczynań zagranicy, gdyż odmienność każdego kraju żąda w pierwszym rzędzie dostosowania się do własnej indywidualności i własnego rozwoju.

Zarówno warszawska, jak i łódzka Izby Przemysłowo-Handlowe wyłoniły po swych walnych zgromadzeniach, na których zastanawiano się nad „Zagadnieniami strukturalnego uzdrowienia handlu”, specjalne komisje, które badają niedomagania handlu i szukają dróg do jego uzdrowienia; żadna z tych komisji jednakże nie wysunęła tezy cenzusu w handlu.

Propagatorzy tego projektu chcą jednym pociągnięciem pióra zrównać kupiectwo 3 byłych zaborów, kupiectwo, które posiada różną mentalność, odbiegający od siebie poziom wykształcenia, niejednolite

podłoże materialne i różnorakie przyzwyczajenia. Kupiectwo zaś, które przeszło przez piekło inflacji, obciążone wygórowanymi podatkami i świadczeniami socjalnymi i komunalnymi, bez ustabilizowanego ustawodawstwa pod względem upadłości i nadzorów, którego pauperyzacja zatoczyła szersze kręgi od wszystkich innych warstw społeczeństwa, — kupiectwo to nie może być teraz próbnym królikiem, na którego ciele inicjatorzy projektu podjąć chcą próbę wiwisekcji.

Prawdą jest, że do szeregów kupiectwa często wdziera się niepowołany element, prawdą jest, że kupiectwo nie cieszyło się, niestety, nadzwyczajną opinią w społeczeństwie, że występowało nazewnątrz niedostatecznie zorganizowane. Tu też doszukiwać się należy przyczyn, dlaczego tak niesłychanie niski sztandar wedrzeć się mógł w szeregi kupiectwa.

Łatwo jest zresztą doszukiwać się przyczyn s w o i s t e g o upadku handlu, przyczyn, które częściowo leżą po za obrębem handlu i są mu narzucone przez obce mu czynniki.

Przyjrzyjmy się, co otrzymało kupiectwo w ciągu siedemnastu lat niepodległości i co wszystko dać musiało wzamian?

Kartele i syndykaty, etatyzm, wysokie podatki, całkowicie prawie zainkasowane, ciężar świadczeń socjalnych i komunalnych, brak kredytów w bankach państwowych, brak odpowiednio uregulowanego ustawodawstwa w dziedzinie prowadzenia ksiąg handlowych, brak wykszolenia handlowego oraz dziesiątki w memorjałach podnoszonych postulatów, traktowanych po macoszemu, dekapitalizacja, straty na cenach towarów i na składach, wszelkiego rodzaju pożyczki, wysokie taryfy kolejowe — osobowe i przewozowe — uniemożliwienie wyjazdów zagranicznych dla silniejszego zadzierzgnięcia kontaktu z zagranicznymi odbiorcami i dostawcami — oto ciągnący się w nieskonczoność u j e m n y bilans ciężarów, ponoszonych przez kupiectwo.

Obecnie, po siedemnastu latach zmagania się

kupiectwa, po siedemnastu latach twórczej i gigantycznej pracy, kiedy po stronie bezsprzecznych aktywów handlu zaliczyć należy: współpracę nad dzwignięciem przemysłu, udział w subskrypcji pożyczek państwowych, zrozumienie około utrwalenia potęgi kraju, współpracę w zakresie kodyfikacji, kas skarbowych i komunalnych przez płacenie wysokich świadczeń socjalnych i wszelkiego rodzaju podatków, ukazuje się w „Tygodniku Handlowym” — organie Stowarzyszenia Kupców Polskich w Warszawie — artykuł p. t. „Cenzus w Handlu”, który jednym pościąganiem pióra zniweczył chęć zdobycze kupiectwa, osiągnięte w żmudnej walce o lepsze jutro.

Artykuł ten dużo miejsca poświęca badaniom zdolności kupieckiej Polski. Rozpatrzmy artykuł ten z punktu widzenia praktycznego, a przede wszystkim pod kątem uzdrowienia gospodarki krajowej. Nie chcemy dyskutować o Barmatach, Stawiskich, nawet nie o Rotszyldach i ze swej strony jesteśmy w stanie wysunąć nazwiska międzynarodowego handlu, jak Stinnes, Lahusen, Kreuger i inni, które wykazały się najniższym poziomem etyki kupieckiej. Przykłady te bowiem żadną miarą nie mogą stanowić o potrzebie wprowadzenia cenzusu do handlu. Nie należy, naszym zdaniem, mierzyć zamiarów na modłę zagranicy, gdzie cenzusu zresztą niema, lecz odważnie przyrzeć się stosunkom, panującym w kraju. Również postanowienia Międzynarodowej Izby Handlowej, na której autorytet autor artykułu się powołuje, nie wyszły po za ramy teorii i nie zostały wypróbowane w retorce praktycznego życia. W Izbie tej nie było też mowy o wprowadzeniu cenzusu do handlu, lecz radzono nad naprowadzeniem handlu międzynarodowego na właściwe tory, co nie oznacza, aby Międzynarodowa Izba Handlowa debatowała o zwyczajach handlowych poszczególnych krajów.

Jeśli nawet cenzus w handlu, jak mówi autor, nie stanowi kartelizacji i nie wyklucza dostępu do zawodu kupieckiego, to jednakże stanowi poważne niebezpieczeństwo, jak to poniżej wykażemy.

Autor wspomnianego artykułu sam potwierdza, że liberalistyczne argumenty przemawiają w zasadzie przeciw wprowadzeniu cenzusu w handlu. Jeśli zaś jednocześnie powołuje się na twierdzenie Ministra Przemysłu i Handlu, że „stan kupiecki w XX wieku w Polsce stoi na poziomie epoki elżbietańskiej” i wskazuje, że określenie przez tegoż ministra pewnych grup handlu „czarną magią” odbiło się w Polsce szerokim echem, to my z kolei zapytać się musimy, czy powodów tego oświadczenia nie należy po części szukać właśnie w Ministerstwie Przem. i Handlu. Niema bowiem nic łatwiejszego, jak odrzucić od siebie winę i przerzucić ją na szeroki odłam społeczeństwa, który jest obarczony niemożliwymi wprost ciężarami, a jednak lojalnie spełnia swoje obowiązki.

Inicjator projektu cenzusu sam stwierdza, że „rodzi się niezdrowy protekcjonizm, wykorzystany przez najsilniej zorganizowane grupy, jakimi są kartele. Tak zwana planowość karteli jest niczym innym, jak wykorzystaniem reszty niezorganizowanego społeczeństwa” oraz „że powstają setki przepisów, liczne rządy i nowa biurokracja”. Ma rację autor. Wprowadzenie cenzusu stworzy nie z d r o w y protekcjonizm, który podniesie głowę i w handlu i planowo wykorzystają młode i niezorganizowane społeczeństwo. Autor przechodzi, niestety, nad własnymi

krytycznymi uwagami do porządku dziennego, my musimy podnieść głos i w dwunastej godzinie wskazać na grożące nam niebezpieczeństwo.

Za bardzo szanuję autora i żałuję, że nie przewiduje on negatywnych następstw propagowanego przez siebie projektu. Czyżby chciał on przez wprowadzenie cenzusu w handlu „zapobiec, że w rezultacie kupiec zużywa częstokroć większość energii i sił na przebrnięcie przez gąszcz tych rozporządzeń, regulujących życie”? Autor jest zdania, że wolność gospodarcza zanika i „gdy inne grupy zasklepią się i tworzą planowość sprzeczną z interesami handlu i całego społeczeństwa, to z konieczności musi i handel wpłynąć regulująco na załamujący się stan kupiecki”.

Sami wielokrotnie podkreślaliśmy te problemy, lecz nie widzimy uzdrowienia handlu przez wprowadzenie cenzusu. Uzdrowienie handlu przynieść może skrupulatne badanie jego upadku. Uzdrowienie to leży nie w cenzusie, lecz w dobrym ustawodawstwie, normalnych obciążeniach podatkowych i świadczeniach socjalnych, dobrych szkołach według nowoczesnych metod nauczania, dużej ilości stypendjów dla zaznajamiania się zagranicą z dziedzinami, w których sami nie posiadamy fachowców, silnych organizacjach kupieckich, zrozumieniu w sferach rządowych i przemysłowych, kapitalizacji handlu, zbliżeniu i współpracy branż, integralnie ze sobą związanych, zdrowo ujętej konkurencji.

Oto drogi, które doprowadzić muszą do celu, jakim jest odpowiednia wyżyna, na której stanąć winien handel.

Jakże się dziwić, że społeczeństwo nieodpowiednio ocenia handel, skoro powołani mówią o „czarnej magii” i autor powiedzenie to respektuje.

„Z chwilą, gdy cały świat podejmuje badania nad strukturą dystrybucyjną, czyli na rozprowadzeniem towarów”, stwierdza w dalszym ciągu autor omawianego artykułu, „to chyba w pierwszej linii aktualny jest problem materiału ludzkiego, czynnego w teży dystrybucji”. Lecz czy cenzus w handlu stworzy ten materiał? Przyjrzyjmy się, z jakich elementów składa się kupiectwo, aby z badania tego wyprowadzić odpowiednie wnioski.

Kupiectwo i dziś jeszcze dzielone jest na 5 zasadniczo różniące się pod każdym względem części: Poznańskie, Małopolskę, Kongresówkę, Kresy i Śląsk. Inicjatorzy wprowadzenia cenzusu w handlu podają, jako kwalifikacje kupieckie: towaroznawstwo, słowność, uczciwość, etykę w postępowaniu i lojalność wobec skarbu. Podpisujemy się pod temi żądaniami. Jeśli jednakże inicjatywa wprowadzenia cenzusu w handlu powstała w Poznaniu, tej kolebce wysokiej etyki kupieckiej, gdzie po stronie aktywów moralnych była wysoka klasa handlu, to jest to dowodem, że zaszedł tam głęboki wstrząs. Kupiec poznański miał być wzorem kupiectwa. Jeśli kupiectwo to potrzebuje cenzusu, to jest to dowodem, że młode pokolenie nie dorosło do stawianych żądań, że brak mu dobrego przeszkolenia i pojęcia zdrowej walki konkurencyjnej, której domaga się nietylko liberalizm, lecz przede wszystkim zdrowy światopogląd kupca. Cenzus luki tej nie usunie.

Czyż kupiectwo małopolskie z czasów monarchji austriackiej ma się teraz nauczyć etyki, czy cenzus wprowadzi przymus prowadzenia ksiąg handlowych i czy cenzus ma być zaporą przed szalonym

tempem dzisiejszych czasów, kiedy regulorem rynku jest częstokroć nie podaż i popyt, lecz zjawiska chwili?

Epokę dzisiejszą znamionuje wyścig pracy, a cenzus tempa tego nie wytrzyma i stanowić będzie upadek celów, do których dążyć chciał.

Czyżby Kresy, gdzie handel koncentruje się w detalu i odbywa się na targach, mogły być wciągnięte w orbitę cenzusu?

W Kongresówce kupiectwo od niepamiętnych czasów przyzwyczajone było do kolosalnych rozmiarów transakcji kupieckich. Przez ekspansję do Rosji kupiectwo to było rzeczywistym pionierem przemysłu, torując mu drogi zbytu zagranicę i otwierając mu nowe rynki. Drogi te zostały kupiectwu odcięte przez zamknięcie granic, dumping zagraniczny, przez tworzenie syndykatów, przez kompensaty, reglamentację i kontyngenty. Mimo to i bez cenzusu kupiectwo to jest jeszcze dziś podporą i promotorem przemysłu.

Słask w dobie kryzysu zaufania ostał się twierdzą etyki kupieckiej, uczciwości i słowności. Czyż nie przemawia to przeciw wprowadzenia cenzusu? Czyż zdrowy odruch życia i głęboko zakorzenione poczucie etyki nie dają większej gwarancji prawidłowego funkcjonowania gospodarki krajowej?

Chaos gospodarczy jest zbyt wielki, by przez przeróżne rozporządzenia można go było unicestwić.

Jeśli chcemy eksperymentować, to przede wszystkim musimy się zastanowić, czy ciało nasze jest dostatecznie silne i czy wytrzyma ciosy i cięcia, związane z wprowadzeniem cenzusu, który stanowi psychologiczny wprost przewrót. A wstrząsów w czasie szalejącego kryzysu należy się wystrzeżać.

Cenzus w handlu stanowi niebezpieczeństwo dla przemysłu, niemniej i dla kas skarbowych; ucierpi na niem gospodarstwo narodowe i rynek wewnętrzny. Dość już eksperymentowano na handlu w ciągu 17-u lat i te właśnie eksperymenty doprowadziły handel do tak opłakanego obecnie stanu.

Nie cenzus w handlu ukształtuje nowy materiał ludzki. Naszym zdaniem materiał ten ukształtują szkoły, a przede wszystkim praktyka życiowa, gdyż tylko żołnierz, który przeszedł chrzest bojowy, może być zaliczony do prawdziwej armii. Jest rzeczą silnej organizacji kupieckiej, aby pomagała zmniejszyć do minimum destrukcyjną robotę niepowołanych elementów i aby wstrząsy te możliwie łagodziła. W żadnym jednak wypadku bronią tą nie może być cenzus.

Bronią świadomego swych zadań kupiectwa są godziwe postulaty gospodarcze, o urzeczywistnienie których napróżno kołaczemy od 17-u lat do miarodajnych czynników. Gdyby godziwe żądania nasze były urzeczywistnione, handel posiadałby dziś inne oblicze i odgrywałby dominującą rolę w życiu gospodarczym.

Kupiectwo a wybory

We wrześniu r. b. odbędą się wybory do ciał ustawodawczych, do Sejmu i do Senatu.

Idziemy do urn w historycznej chwili, w której na pierwszy plan wysuwa się idea mocnej władzy. Spełniając nasz obowiązek wyborczy, stwierdzimy nasz pozytywny stosunek do zamierzeń Rządu, zamierzeń mających na celu przebudowę ustroju państwowego.

Tylko najbardziej godni mogą nas w przyszłym Sejmie i Senacie reprezentować. Jest rzeczą silnie zorganizowanego, za swe czyny odpowiedzialnego kupiectwa, aby w tych przełomowych chwilach tylko najodpowiedniejszych i najbardziej odpowiedzialnych

kandydatów do ciał ustawodawczych wprowadzić. Gremjalny udział uprawnionych do spełnienia obowiązku wobec państwa w dniu 8-ym września, dniu wyborów do Sejmu, oraz w dniu 15-ym b. m. — dniu wyborów do Senatu — zapewni — przez dokonanie odpowiedniego wyboru — krajowi naszemu potęgę i zadokumentuje, że świadomi jesteśmy uprawnień i obowiązków, jakich kraj nasz od nas żąda. Ideały, które nam przyświecają, realizują wielkie idee niepodległościowe Wskresiciela Ojczyzny przedwcześnie Zgasłego Wielkiego Budowniczego Polski, Marszałka Józefa Piłsudskiego.

Wybory do kolegów wyborczych

W dniu 30 ub. m. odbyło się w Łodzi zebranie izby przem.-handl. dla wyboru delegatów do okręgowych kolegów wyborczych do sejmu, zarządzanego przez wojewodę łódzkiego Hauke-Nowaka.

Zebranie zagałęł prezes izby gen. dr. Feliks Maciszewski, zaznaczając, że jest ono zgodnie z regulaminem do zgromadzeń okręgowych ważne bez względu na liczbę obecnych radców, których przybyło na zebranie około 50.

Następnie prezes Maciszewski zaznaczył, że w myśl regulaminu kandydatów zgłasza prezydium izby. Poza tym w myśl regulaminu może kandydatów zgłosić jedna szóstą część radców izby, t. j. 12 radców. Ponieważ w myśl par. 18 ust. 2 radcowie nie zgłosili kandydatów, wobec tego kandydatury zgłoszone przez izbę uważać należy za przyjęte bez głosowania.

Przedstawiają się one następująco:

Dla okręgu wyborczego nr. 15 wybrani zostali pp.: Konarzewski Tadeusz, Holcgreber Waclaw, Glugla Franciszek, Piątkowski Józef, Lipiński Adam, Durski Roman, dr. Biederman Bruno, Rathe Zygmunt, Librach Jakób, Karsch Teodor, Krotoszyński Zygmunt, Degenstein Jakób, inż. Bajer Karol, inż. Ulejski Jan, Stachlewski Edmund, Weinstein Izidor.

Dla okręgu nr. 16 izba wybrała 13 delegatów, którymi są: pp. dr. Bornet Juljusz, Markon Kazimierz, Poznanski Maurycy, Frankus Ryszard, Wysmyk Marjan, Babiacki Edward, Chari Piotr, Lewstein Juljusz, Bobkowicz Emiljan, Seipelt Paweł, Rozen Jonas, Jaszuski Ignacy, Błaszczuk Jan.

Dla okr. nr. 17 wybrani zostali pp. Geyer Robert

Hauk Ludwik, Heiman-Jarecki Aleksander, Fiedler Zygmunt, inż. Gros Oskar, Roszak Kazimierz, Barciński Henryk, inż. Jasiński Edmund, Krauze Józef Waclaw.

Izba przem. handlowa dokonała także wyborów delegatów do kolegów wyborczych w okręgach województwa łódzkiego.

Ułatwienia w zgłaszaniu wypadków przy pracy

Jak wiadomo, ubezpieczeni, którzy zostali poszkodowani wskutek wypadku przy pracy, mają prawo do odpowiednich świadczeń. Początkiem postępowania o przyznanie świadczenia jest zgłoszenie wypadku przez pracodawcę.

Dotychczas pracodawca obowiązany był o każdym, najmniejszym nawet wypadku zawiadomic Ubezpieczalnię Społeczną, przesyłając odpowiednie doniesienie w 4-ch egzemplarzach.

Obowiązek ten, jako zbyt uciążliwy, spotykał się z zastrzeżeniami ze strony pracodawców.

Na podstawie porozumienia się z organizacjami Pracodawców—Zakład Ubezpieczeń Społecznych—za aprobatą Ministerstwa Opieki Społecznej—wprowadził b. r. szereg doniosłych uproszczeń w zgłaszaniu wypadków.

Pracodawca będzie obowiązany do przesyłania doniesień tylko w takim razie, gdy wypadek spowodował niezdolność do zarobkowania trwającą dłużej niż 1 dzień, nie licząc dnia wypadku.

W treści i formie druków wprowadzono bardzo znaczne uproszczenie.

Niezależnie od tych uproszczeń, wprowadza się równocześnie inne ułatwienia dla zakładów pracy, zatrudniających 20 lub więcej pracowników, czyli dla

takich zakładów pracy, w których ilość wypadków z natury rzeczy może być znaczniejsza.

Uproszczenie to polega na prowadzeniu księgi wypadków.

Zakłady pracy, prowadzące taką księgę, obowiązane są do przesyłania doniesień o wypadku do Ubezpieczalni dopiero wówczas, gdy wypadek spowodował niezdolność do zarobkowania, trwającą dłużej niż 3 dni, nie licząc dnia wypadku.

Należyte prowadzenie księgi wypadków ma poważne znaczenie dla akcji zapobiegania wypadkom w zatrudnieniu, gdyż — dając kierownictwu zakładów należyty pogląd na stan bezpieczeństwa w przedsiębiorstwie, oraz powodując w ten sposób wzmoczenie akcji zapobiegawczej — doprowadza w konsekwencji do obniżenia wysokości strat, jakie życie gospodarcze ponosi w związku z wypadkami przy pracy.

Akcja zapobiegania wypadkom planowo prowadzona, powodując zmniejszenie ilości wypadków, umożliwia odpowiednie obniżenie składki za ubezpieczenie od wypadków.

Formularze „doniesień o wypadku“ i wzory księgi wypadków oraz druki, zawierające objaśnienia o prowadzeniu księgi wypadków otrzymać mogą zainteresowani, bezpośrednio w miejscowej Ubezpieczalni która udziela wszelkich wyjaśnień w tych sprawach.

Projekt organizacji władz skarbowych

W wychodzącym niedawno piśmie gospodarczo-społecznym „Nakazy dnia“ a redagowanym przez szereg wybitnych działaczy obozu prorządowego z b. ambasadorem Filipowiczem i b. min. Moraczewskim na czele, ukazał się ciekawy artykuł p. t. „Organizacja władz skarbowych.“ Jakkolwiek nie całkowicie podzielić można wywody autora, to jednak z uwagi na oryginalną koncepcję zamieszczamy poniżej projekt reorganizacji władz skarbowych.

Gdyby skarb Państwa czerpał swój dochód tylko z czterech podatków bezpośrednich: gruntowego, od nieruchomości, świadectw przemysłowych i dochodowego, to wówczas I-a instancja (urząd skarbowy) według dotychczasowych organizacji, jest zbędna.

Zamiast urzędu skarbowego wystarczyłoby powołać w każdym powiecie inspektora skarbowego, którego zadaniem byłaby kontrola, t. j. czy wszyscy obywatele w jego okręgu dopełniają obowiązków podatkowych.

Faktyczną instancją wymiarową wówczas powinna być izba skarbową, która dokonywałaby wymiaru podatków dla całego województwa. Zgrupowanie wymiarów w izbach skarbowych byłoby racjonalne z wielu względów:

a) dokładnego wykonywania przepisów podatkowych, równomiernego dokonywania wymiaru, opartego na faktycznych danych, zebranych przez władze kontrolujące (inspektorów skarbowych);

b) łatwej kontroli dla min. skarbu i izby kontroli działalności organów wymiarowych, których byłoby 15, zamiast dotychczas około 400;

c) wyzyskania uzdolnień i znajomości prawodawstwa

podatkowego przez dobranie niewielkiej grupy urzędników do wymiaru podatków w 15 izbach skarbowych, zamiast utzymywania tych urzędników obecnie w izbach skarbowych przy pracy papierowej, którzy mimo swych chęci i znajomości przepisów, borykają się z urzędami skarbowymi, w których obsada personalna jest zupełnie niedostosowana do dotychczasowego prawodawstwa podatkowego.

d) w 15 jednostkach wymiarowych Skarb Państwa będzie w stanie wyszkolić personel, ażeby należycie i skutecznie wypełniał włożone nań obowiązki podatkowe z uwagi na ich zgrupowanie w jednej instytucji na województwo, natomiast tego nie jest w stanie uczynić w obecnych warunkach z powodu rozrzucenia urzędników w 400 jednostkach wymiarowych i to wówczas, gdy urzędnicy urzędów skarbowych rekrutują się z materiału przeważnie przejściowego, gdyż niewielu z nich myśli o karierze skarbowej, jeżeli pobiera uposażenie według XI, X, IX grupy uposażenia, które nie wystarcza nawet na utrzymanie dla samotnego

Instancją odwoławczą od orzeczeń izb skarbowych należałoby uczynić sądy administracyjne, których komplety sędziowskie rekrutowałby się z osób, którzy odbyli praktykę w administracji skarbowej przy wymiarze podatków conajmniej przez lat pięć.

W każdym powiecie należałoby utrzymać jako osobną instytucję skarbową kasę skarbową. Zadaniem kasy skarbowej byłby pobór podatków. Kasa po otrzymaniu z izby skarbowej księgi bierczej, księgowalaby wpłaty-uiszczane na konto płatników i obowiązana byłaby do-

pilnować, ażeby płatnicy, którzy w terminie ustawą przewidzianym nie uiścili należnego podatku, byli wezwani do płacenia należności podatkowej w określonym ustawą terminie, a gdy płatnik i do tego wezwania nie zastosowałby się, to kasa skarbową wykaz zaległości i odpis wezwania wraz z pokwitowaniem doręczenia wezwania przesłałaby do sądu z wnioskiem o ukaranie opieszałego płatnika i zarządzenie wyegzekwowania należnego podatku z majątku podatnika przez komornika sądowego w trybie przyspieszonym (specjalne wydziały sądowe).

Przy tego rodzaju organizacji skarbowości z dotychczasowego systemu możnaby było usunąć dwoistość władz I-ej instancji i do kontroli nad poborem podatków bezpośrednich i pośrednich wystarczyłyby powiatowy inspektor podatkowy.

Faktyczna administracja wymiarem podatków, opłat akcyzowych i opłat stemplowych byłaby w kompetencji izb skarbowych, których dotychczasowa organizacja w zupełności odpowiada do spełnienia tych zadań;

Wydziały II izb dokonywałyby wymiaru podatków bezpośrednich;

Handel dalej się kurczy

Warunki pracy kupca nie poprawiają się. W innych dziedzinach życia gospodarczego wskaźniki i cyfry statystyczne charakteryzują stabilizację, a nawet niewielką poprawę sytuacji; natomiast w aparacie wymiany obraz tej sytuacji jest w dalszym ciągu niejednorodny. Jesteśmy bowiem świadkami nieukończonych jeszcze wysiłków w kierunku przystosowania się kupieckich warsztatów pracy do nowej rzeczywistości gospodarczej. Ilustracją trwających w dalszym ciągu procesów selekcyjnych w handlu polskim są bardzo znaczne różnice obrotów w poszczególnych przedsiębiorstwach tej samej gałęzi.

Na podstawie badań ankietowych stowarzyszeń kupców rozmiary obrotów handlu wewnętrznego ogólnie nie przekraczają norm okresów poprzednich z tym, że przeważają jednak odchylenia wdół. **Objawy stabilizacyjne w zakresie obrotów** zaznaczają się w branży artykułów technicznych, metalowej, elektrotechnicznej, techniczno-chemicznej, papierniczo-piśmienniczej. **Spadek obrotów**, dochodzący przeciętnie do kilku procent, notowano w pierwszym rzędzie w branży winno-kolonjalnej, konfekcyjnej, obuwianej, artykułów fotograficznych; w branży samochodowej zmniejszenie obrotów, które wyniosło około 50%, spowodowane było głównie wysokimi kosztami eksploatacji wozów w kraju oraz wprowadzeniem prohibicyjnej taryfy celnej.

Skala konsumpcji, będąca jednym z najistotniejszych mierników tętna życia gospodarczego, również nie wykazuje tendencji pomyślnych dla obrotów handlowych.

Wskaźnik spożycia ogólnego uległ nieznacznemu zaledwie wyższości. Cyfry natomiast, wskazujące rozmiary konsumpcji wiejskiej, odgrywającej największą rolę w obrotach handlowych — szczególnie dla kupiectwa prowincjonalnego — uległy **bardzo silnemu obniżeniu**. W dziedzinie cen hurtowych i detalicznych panuje w dalszym ciągu **tendencja zniżkowa**. Szczególnie silnie zniżce uległy ceny detaliczne.

Zważywszy, że wskaźnik cen hurtowych obniżył się również, należy podkreślić, że **nożyce cen hurto-**

(Wydziały IV izb już obecnie roztaczają nadzór nad poborem opłat akcyzowych — podatki bezpośrednie);

Wydziały V izb skuteczniałyby wymiar opłat stemplowych, podatku spadkowego i od darowizn;

Wydziały III izb sprawowałyby nadzór nad działalnością kas skarbowych.

Nadzór ogólny sprawowałoby, jak dotychczas, ministerstwo skarbu.

Zreformowany w podany wyżej sposób system podatkowy i organizacja władz skarbowych uczyni aparat skarbowy sprawnym, łatwym do administrowania. Ułatwiona będzie możliwość kontroli działalności władz skarbowych, zapewni się Skarbowi Państwa należyty wpływ z podatków w terminach ustawą przewidzianych, znikną defraudanci podatkowi, zmniejszy się liczba urzędników skarbowych co najmniej o połowę — przy większych efektach kasowych. System ten dla społeczeństwa będzie zrozumiały i nie będzie go zmuszał do załatwiania spraw podatkowych przez doradców, których obecnie jest niewiele mniej, niż urzędników skarbowych.

wych i detalicznych zwały się do różnicy zaledwie jednego punktu.

Wyżej zilustrowany spadek cen jest główną przyczyną zmniejszenia się obrotów, gdyż — jak potwierdzają badania ankietowe stowarzyszeń kupców — liczba transakcji naogół nie ulega w handlu detalicznym większym zmianom.

Na odcinku handlu zagranicznego zaznacza się skłonność do podwyższenia się cyfr wymiany. Podwyższenie się cyfr tych nie jest jednak wynikiem naturalnego odprężenia międzynarodowych stosunków handlowych. Przeciwnie, w związku z wzrastającymi stale utrudnieniami w wymianie międzynarodowej, te wyniki pracy na rynkach zagranicznych okupione zostały jedynie ogromnymi wysiłkami ze strony Państwa i życia gospodarczego.

Na tle wyżej scharakteryzowanych ogólnych przejawów konjunkturalnych w handlu coraz wyraźniej zarysowują się **niekorzystne procesy w strukturze aparatu wymiany**.

Poruszony już tylokrotnie problem **stałego rozdrabniania handlu** przez zanikanie większych firm przy jednoczesnym zwiększaniu się ilości drobnych i słabych finansowo przedsiębiorstw handlowych nie znalazł dotychczas pozytywnego rozwiązania. Z objawem tym łączy się również zjawisko rozrostu, głównie na prowincji, drobnego pośrednictwa, odgrywającego coraz większą rolę, szczególnie w handlu artykułami rolnymi. Działalność tych jednostek **zwiększa w wielu wypadkach koszt wymiany** i staje się niejednokrotnie hamulcem w zastosowaniu się rynku do procesów wyrównawczych w zakresie cen między poszczególnymi centrami kraju.

Coraz groźniejszym konkurentem sklepów detalicznych w większych ośrodkach miejskich staje się w dalszym ciągu **sprzedawca uliczny i domokrężny**.

Wyżej przytoczone przykładowo przejawy strukturalne aparatu wymiany prowadzą w konsekwencji do **stopniowego obniżenia się poziomu handlu**.

Następnym z kolei zjawiskiem, przybierającym coraz szersze na rynku polskim rozmiary, jest akcja

docierania przez przemysł bezpośrednio do konsumenta drogą otwierania własnych sklepów fabrycznych. Stowarzyszenia kupców w tej sprawie reprezentują pogląd, że wykwalifikowany kupiec, zarówno pod względem obsługi klienta, jak i asortymentu towaru jest **sprawniejszym, a jednocześnie nie droższym ogniwem wymiany od sklepu, prowadzonego przez fabrykę.** Wyrazem tych poglądów były również uchwały zjazdów kupieckich w sprawie podjęcia

prac, zmierzających do gruntownego zbadania powyższego zagadnienia i ześrodkowania całej koniecznej akcji obronnej, jaką kupiectwo w tej sprawie zmuszone zostało podjąć.

Powyższa krótka charakterystyka sytuacji handlu polskiego pozwala stwierdzić, że okres ostatnich miesięcy, pomimo ogólnych objawów stabilizacyjnych, nie wytworzył jeszcze warunków pomyślnych dla rentownej pracy kupca polskiego.

ROMAN TAUBENFELD

Wiceprezes Związku Przem. Konfekcyjnego

Przemysł i handel konfekcyjny

Między przemysłem a handlem istnieje ścisła łączność. Wytwarzanie towarów — w celu zaspokajania potrzeb licznych rzesz konsumpcyjnych — pociąga za sobą konieczność zorganizowanej wymiany tych dóbr. To zadanie spełnia właśnie handel.

Przemysł i handel — to zrośnięci ze sobą bracia sjamscy.

Jeśli dochód społeczny jest bardzo mały, a liczba przedsiębiorstw kupieckich jest bardzo znaczna, finansowa zaś ich siła jest przeciętnie znikoma — tak jak właśnie jest w Polsce — to współzycie braci sjamskich, przemysłu i handlu, przemienia się z natury rzeczy w większości wypadków w **piekło, w żartaną walkę o podział suchego kawałka chleba**, a raczej o to, by jaknajwiększą część strat przerzucić na drugiego partnera.

Im ostrzejsze i dłużej trwające jest przesilenie, tem jaskrawiej występuje ta walka o podział dochodu, względnie strat, między przemysłem i handlem — zwłaszcza w kraju naogół tak ubogim, jak Polska.

Przytem trzeba uwzględnić, że w przeważnej liczbie branż przemysłu konfekcyjnego przeważają typy przemysłu drobnego i średniego, z natury rzeczy słabego, co jeszcze bardziej zaostrza walkę o podział dochodów względnie strat. Wyjątek pod względem typu stanowią takie nieliczne branże, jak np. fabryki obuwia gumowego, fabryki stożków do kapeluszy, fabryki guzików z orzecha kamiennego i niektórych innych materiałów.

Przedsiębiorstwa przemysłu konfekcyjnego sprzedają towar kupcom detalicznym, lub rzadko półhurtowym, gdyż handel hurtowy we właściwym słowa znaczeniu w branży konfekcyjnej prawie wcale nie istnieje. W ten sposób wprawdzie odpada jedno ogniwo pośrednictwa między wytwórcą a konsumentem — ale odpada też i ta **dodatnia funkcja**, którą w niektórych innych gałęziach — zwłaszcza na zachodzie Europy, **handel hurtowy spełnia wobec przemysłu, finansując przemysł** bądź doskonałymi weksłami 3-miesięcznymi, zdolnymi do dyskonta w banku emisyjnym wzamian za już dostarczony towar, bądź akceptami zgóry, danymi na poczet zamówień, bądź nawet zaliczkami gotówkowymi. U nas tego niema. **U nas przemysł sam musi finansować kupca detalicznego**, udzielając mu kredytów towarowych na 3—6 miesięcy, a jak w latach 1927—1930 bywało, nawet na 8—12 miesięcy często bez odpowiedniego pokrycia, w najlepszym razie za weksle, z których tylko mała część nadaje się do dyskonta bankowego.

Niesłychanie rzadkie wyjątki stanowią takie

większe przedsiębiorstwa przemysłowe, które sprzedają towar konsumentom wprost ze swych magazynów sprzedaży detalicznej. Natomiast jest pewna liczba mniejszych przedsiębiorstw przemysłu konfekcyjnego, które sprzedają towar konsumentom w głównych składach na miejscu produkcji, a równocześnie sprzedają go detalistom w innych miejscowościach. Wszelako duża część obrotu wyrobami konfekcyjnymi idzie od przemysłu do konsumenta przez handel, co jest zasadniczo najracjonalniejsze — oczywiście o tyle, o ile handel jest zdrowy i solidny.

To też **przemysł konfekcyjny dba o zdrowie handlu**, jak o swoje własne — jest przeciwny takim formom sprzedaży artykułów konfekcyjnych, jak handel uliczny i domokrażny — jest przeciwny rozluźnieniu przepisów i praktyki, dotyczącej t. zw. wysprzedaży — jest zwolennikiem stopniowego rozszerzenia obowiązku prowadzenia ksiąg handlowych, choćby uproszczonych, na cały przemysł i handel — jest przeciwnikiem „dumpingu” upadłościowego i zwolennikiem rygoryzmu w zakresie upadłości wogóle — **słowem staje w jednej linii z kupiectwem poważniejszym do walki ze wszystkim tem, co wytwarza sztuczne różnice w walce konkurencyjnej — niełojalną konkurencją — lub co ma cechy anonimowości.**

Po tej dygresji, wracając do wspomnianego wyżej a panującego u nas, niestety, **systemu finansowania handlu przez przemysł przez zbyt długie i zbyt wielkie kredyty**, muszę niestety stwierdzić, że z takiego systemu w okresach psucia się konjunktury wynikają dla przemysłu ogromne straty. Kupiec detaliczny, posiadający w najlepszym razie tylko nikły kapitał obrotowy, nie mogąc w sposób normalny co do ceny i czasu zbyć towaru, wziętego u przemysłowca na kredyt, a musząc zdobyć gotówkę na nędzne nieraz utrzymanie, komorne, daniny publiczne itp., oddaje towar konsumentom nieraz poniżej własnych kosztów — wywołuje tem samem **niezdrowy spadek cen** — niszczy innych kupców — sam z czasem staje się niewypłacalnym i zarywa przemysłowca, który nie ma na czem szukać swej pretensji. Inni kupcy znów próbują nieraz ratować się stornowaniem zamówień lub zwracaniem towaru po sezonie pod różnymi pozorami.

Gdy po takim okresie inflacji kredytowej, uprawianej, niestety, przez przemysł konfekcyjny w latach 1928—1930 — mimo ciągłych i wczesnych ostróg Związku — **duża część przemysłu konfekcyjnego straciła przeważną część swego kapitału obro-**

owego, wpadliśmy znowu w drugą mniej groźną, ale także fatalną skrajność. Przemysł, nie mający już płynnych środków, był zmuszony w latach 1931—34 sprzedawać za reguły tylko za gotówkę, której niezbędnie potrzebował na jakie takie podtrzymanie ruchu, na skromne utrzymanie, na daniny publiczne, wreszcie na pokrywanie należności za półfabrykaty itp. Wzamian za tę gotówkę przemysł musiał przyznawać detalistom olbrzymie skonta. Ten system sprzedaży gotówkowej, który panował w latach 1931-1934, acz zasadniczo bezpieczniejszy, **olbrzymio ograniczył obroty**, a więc i produkcję — tem samem przeciwdziałał dalszemu obniżaniu jej kosztów — tem samem powodował **dla przemysłu dalsze straty** bez możliwości ich pokrycia przy nieuniknionym dalszym spadku cen.

Od połowy r. 1934 wraca stopniowo **stosunek przemysłu do handlu bardziej normalny** — stosunek sprzedaży na weksle krótkoterminowe (3-4-miesięczne) łącznie ze zwiększeniem popytu, a tem samem i produkcji.

Weksle te do niedawna bywały nienajgorzej wykupywane w pierwszych terminach. W takich warunkach jednak, jak nasze obecne — wobec zbyt niedostatecznego wzrostu dochodu społecznego, wobec niepewności co do dalszego trwania ożywienia, i wobec zbyt wielkiej liczby detalistów o znikomych lub żadnych kapitałach obrotowych (detailistów, których gniołą nadmierne ciężary publiczne) — powyższy względnie normalny system sprzedaży szybko może przerodzić się znowu w **lawinę prolongowanych kredytów, niewypłacalności kupieckich i strat przemysłowych**, lub też pociągnąć za sobą powrót do typu sprzedaży gotówkowej przy ponownym zwężeniu obrotów i ograniczeniu produkcji.

Już teraz dają się znowu dostrzegać tu i owdzie objawy tak ujemne, jak prolongowanie weksli, znowu częstsze zwracanie towarów po sezonie itp.

Ponieważ wszystkie powyższe ujemne zjawiska

płyną z głęboko tkwiących przyczyn strukturalnych, jak brak kapitałów i przeludnienie w świecie kupieckim, nie jest możliwem zwalczyć te zjawiska zupełnie. Natomiast możliwem jest zasadniczo **łagodzić ich ostrość** przez porozumienia między przemysłowcami co do warunków sprzedaży. Porozumienia takie w przemyśle, którego wiele branż jest zatomiowanych, jak to ma miejsce właśnie w polskiej konfekcji, są bardzo trudne do osiągnięcia, a jeszcze trudniejsze do wykonania i utrzymania.

Trwałe konwencje branżowe w danych warunkach przeważnie nie mogą dochodzić i nie dochodzą do skutku. Natomiast niejaki pozytywne rezultaty co do racjonalnej polityki przemysłu konfekcyjnego wobec odbiorców-detailistów przynoszą nieraz już same wysiłki w kierunku odpowiedniego uświadomienia przemysłowców i budzenia w nich ducha solidarności.

Parę branż konfekcyjnych już obecnie stosuje w zakresie polityki cen oraz wogóle w sprzedaży taktykę, stosunkowo bardziej racjonalną niż dawniej — bez zawierania formalnych konwencyj.

Powyższej akcji **sprzyja poważniejsze kupiectwo**, które na równi z przemysłem bardzo cierpi przez dziką i nieprawidłową konkurencję ogromnych rzesz finansowo słabego kupiectwa najniższych kategorii.

Jednym z głównych zadań pozostaje zatem nadal dążność do tego, by przemysłowcy, zorganizowani w odpowiednie zespoły i **kooperujący z poważnym kupiectwem**, sami regulowali warunki sprzedaży.

Od przemysłowców należy oczekiwać w tym względzie większego niż dotąd poczucia solidarności zawodowej — od władz zaś należy oczekiwać silniejszej **obrony przed anonimowym oraz piwnicznym przemysłem i handlem**, których działalność w jeszcze wyższym stopniu zatrzuwa atmosferę i niszczy resztki dobytku jawnego i solidnego przemysłu i handlu.

Murzyńska etyka

Z głosów prasy

Zagadnienie cenzusu w handlu naświetliliśmy na łamach „Głosu Kupiectwa“ w sposób wyczerpujący i źródłowy. Wracamy jednak do tej sprawy i nieraz jeszcze nam przyjdzie do niej powracać, o ile nie zostanie zaniechany ten szkodliwy projekt, stanowiący groźne w swych skutkach posunięcie o fatalnym wpływie na przyszłość kupiectwa, konsumenta i całego życia gospodarczego.

Przytoczymy tu opinię prorzadowego „Kurjera Porannego“, który w sposób obiektywny precyzuje ujemne skutki realizacji tego projektu. Słusznie dziennik stwierdza, że liberalizm kupiectwa, które musi być pionierem tego liberalizmu, został porzucony przez pewien odłam handlu, z chwilą, gdy przestał on mu zapewniać maksimum korzyści lub nie gwarantował już specjalnych przywilejów gąrście wybrańców.

Streściwszy projekty i argumenty „uszcześliwienia“ kupiectwa i społeczeństwa przez wprowadzenie cenzusu, „Kurjer Poranny“ stwierdza:

Czyż trzeba się rozprawiać z temi argumentami, by dowieść, jak mocno spóźnione i nie na czasie są te zapędy do kartelizacji w zawodzie kupieckim?

Czy zwiększająca się ilość sklepów fabrycznych z jednej strony, a pogłębianie się kooperacji konsumentów z drugiej — nie mają tu swojej szczególnej wymowy? Czy nie wykazują, iż nie podrożenie tych usług, lecz jedynie ich potaniecie może jeszcze do pewnego stopnia stanowić broń w tym czysto defensywnym boju?

Wiemy wszyscy, że w miarę doskonalenia się form organizacyjnych samej produkcji, zacieśnia się coraz bardziej teren działania dodatkowego czynnika dystrybucyjnego (dostawa mleka, masła, sera z mleczarni bezpośrednio do mieszkań i t. d.) Jedynie dziś uzasadnienie dotychczasowych form handlu znaleźć można w stałym polepszaniu usług świadczonych społeczeństwu. Jakość tych usług zwiększa się przy spotęgowanym współzawodnictwie i maleje przy braku konkurencji. Jedynie w warunkach konieczności zabiegania o względy klienta zaostrza się zmysł indywidualnej przedsiębiorczości kupca, który stara się wówczas o pozyskanie i dostawę lepszego towaru, o dotarcie do tańszych źródeł, o usprawnienie kalkulacji, o polepszenie obsługi. Wszystko to są rzeczy znane. Niemniej znane są następstwa wszelkiej kartelizacji, a więc wyeliminowania konkurencji: zwyżka cen, lekceważenie odbiorcy, pogorszenie warunków i jakości dostaw etc., etc. — wszystko minusy, które ostatecznie brzemieniem swem spadają na barki konsumenta.

Że przeciwstawienie wykształcenia — „wrodzemu sprytowi” nie wytrzyma krytyki, o tem wie każdy. Istnieją wyśmienici „branżyści” a zli kupcy, jak są też „niewykwalifikowani”, a jednak dzielni handlowcy. Ograniczenie zawodu ma stworzyć premję właśnie dla tych kiepskich a zachłannych. Rockefeller, Deterding i wszyscy ci, co to od roznosicielstwa gazet zaczęli, a jednak gdzieś w życiu zaszli, te przykładowe postacie w opowiadkach kupieckich, wszyscy załamaliby się niewątpliwie na swej drodze życiowej, gdyby w systemie „wolnej konkurencji” napotkali na przeszkody tego rodzaju, jakie się właśnie u nas projektuje.

Dla nas sprawa ograniczeń w handlu ma w danym wypadku sens o tyle istotniejszy, że wiążący się z istotnymi bólami naszego życia społecznego.

Mianowicie w okresie kryzysu handel, i to ten detaliczny, jest tą dziedziną, w której znajduje do pewnego stopnia ujście element najuboższy, wiejski i miejski, spauperyzowany, pozbawiony pracy nieraz wszelkich środków do życia i szukający na tej drodze możliwości przetrwania. Przeciw temu elementowi (że już pominiemy wiele innych momentów „ideologicznych”, wyznaniowych i t. d.) projekt zwrócony jest w pierwszym rzędzie...

Na marginesie wywodów „Kurjera Porannego” nasuwa się kilka uwag o charakterze zasadniczym.

Akcja zwolenników cenzusu przypomina trochę znaną bajeczkę, ilustrującą pogląd murzynów na po-

jęcie zła i dobra. Murzyn zapytany przez misjonarza, co to jest „dobro”, oświadczył, że dobro jest wtedy, gdy on komuś zabierze krowę, a zło — gdy jemu samemu ktoś zabierze krowę.

Dopóki nie istniały projekty cenzusu — kupiectwo zwalczało kartele, reglamentację, ograniczenia i t. d. Z chwilą, gdy ten stan rzeczy stał się dla części kupiectwa niedogodny — stara się ono samo narzucić sobie niebezpieczne i groźne jarzmo spóźnionej kartelizacji. Ta murzyńska etyka pewnego odłamu kupiectwa rzuci znowu cień na cały handel i wytworzy w społeczeństwie fałszywy obraz rzekomej chęci „zbogacenia się” kupców pod opiekunictwem skrzydłami cenzusowego kartelu.

Powstanie znowu w społeczeństwie legenda zachłannego kupca, „paskarza” kartelowego z cenzusem, który stara się za wszelką cenę utrudnić Państwu politykę gospodarczo-społeczną, paralizując częściowy odpyływ bezrobocia najuboższych elementów do handlu.

Złą przysługę oddają całemu kupiectwu polskiemu inicjatorzy cenzusu, którzy zwracają przeciwko handlowi zwarty front całej opinii społecznej. W interesie gospodarstwa polskiego projekt cenzusu nigdy i w żadnej formie nie powinien doczekać się realizacji!

Syndykaty nie zastąpią kupca!

Należy wzmocnić handel na odcinku eksportu

Eksport polski napotyka na naszych rynkach odbiorczych coraz silniejszą konkurencję innych państw, nabierającą **niejednokrotnie charakteru dumpingu**. Eksperymenty walutowe St. Zjednoczonych wywołały nowe trudności i znaczne obniżenie konkurencyjności naszego eksportu. Reglamentacja dewiz, stosowana przez naszych najbliższych sąsiadów, pomimo teoretycznie dużych możliwości eksportowych, jeśli nie przekreśla ich zupełnie, to znacznie je osłabia.

Również w **trudnych warunkach pracują nasze firmy importowe**. Trudności naszego eksportu i konieczność subsydjowania go spowodowały silne obciążenie importu na rzecz eksportu. W naszych stosunkach wyraża się to, obciążeniem znacznymi opłatami, przywozu szeregu surowców i prawie wszystkich artykułów luksusowych. W związku z tem wytworzona zostaje sytuacja utrudniająca, a często **uniemożliwiająca importerowi racjonalną kalkulację sprzedaży**.

Czynnikiem poważnie utrudniającym pracę kupca na terenie handlu zagranicznego jest coraz bardziej rozpowszechniająca się **zasada kompensaty**. Konieczność utrzymania naszego wywozu, w okresie wybujałych tendencji autarchicznych i uzależniania przywozu od wywozu, zmusza naszą oficjalną politykę handlową do opierania szeregu handlowych umów zagranicznych na tej zasadzie. Przynosi to nieznaczny efekt w bilansach handlowych, poważnie natomiast **utrudnia pracę tak importera jak i eksportera**.

Wejście w życie, w końcu 1933 r., nowej taryfy celnej wywołało konieczność gruntownej rewizji istniejących umów handlowych i oparcia ich na nowych podstawach taryfowych.

W obliczu tej sytuacji rozważyć należy możliwości, jakie posiadamy w kierunku wyposażenia naszego handlu zagranicznego w te właściwości, jakie musi posiadać, aby sprostać istniejącej i stale wzrastającej konkurencji międzynarodowej. Jest to tem trudniejsze, że rola placówek handlowych zmniejsza się na korzyść nowych koncepcyj, które w rezultacie **zweźają pole działania indywidualnego handlu**. Porozumienia, związki, syndykaty, wchodzą w dotychczasowy zakres działania indywidualnego kupca i większe skupienia kapitalistyczne lub spółdzielcze coraz chętniej występują samodzielnie w roli bezpośredniego kontrahenta. Główną przyczyną tego stanu rzeczy jest, o ile chodzi o nasze stosunki, **pauperyzacja handlu**, która jako następstwo przesilenia odbiła się na tym dziale gospodarczym bardzo dotkliwie.

Kupiec, pozbawiony niejednokrotnie własnych środków obrotowych, które pochłonęła zniżka cen i zmniejszenie obrotów, **odcięty od kredytu bankowego**, zniechęcony chwiejnością koniunktury, ma wielce utrudnione spełnienie tej roli, do jakiej jest powołany. Jest to objaw bardzo szkodliwy, aktywny bowiem udział kupca w handlu zagranicznym, jego indywidualna przedsiębiorczość w opracowywaniu rynków odbiorczych, wyszukiwanie dróg nowych, w badaniu upodobań odbiorców i przystosowanie się do nich przez osobiste zabiegi, **nie da się zastąpić przez syndykackie organizacje**, względnie przez bezpośrednią penetrację handlową jednostek dotychczas na terenie handlu międzynarodowego nieznanymi.

Poparcie handlu, zwłaszcza eksportowego, wzmocnienie elementu kupieckiego, pracującego na tym terenie, jest wszędzie uważane za narodową

potrzebę gospodarczą. Wobec niezaprzeczonej słabości naszego kupiectwa eksportowego i importowego wzmocnieniu jego i wytworzeniu warunków, ułatwiających mu tak odpowiedzialną pracę, należy

poświęcić szczególną uwagę, jeżeli chcemy nasz wywóz uzbroić w te same środki ekspansyjne, które zdawna posiadają nasi konkurenci.

Zagadnienie dystrybucji w handlu

Artykuł poniższy wykazuje ważność ogólnogospodarczą zagadnienia dystrybucji, a więc pośrednio dowodzi potrzeby szerokiego, programowego traktowania zagadnienia handlu.

Ze względu na podjętą ostatnio dyskusję nad zagadnieniami handlu, zamieszczamy poniższe uwagi, pochodzące od jednego z czołowych pionierów handlu polskiego.

Redakcja.

Żyjemy w czasach wielkiego postępu technicznego, któremu ludzkość zawdzięcza m. in. stałe obniżanie się kosztów produkcji. Niestety jednak, ogólny postęp ekonomiczny jest zaszachowany m. in. z tej racji, iż malejącym kosztom produkcji, zawdzięczanym postępowi technicznemu, **nie odpowiada analogiczny ruch w zakresie kosztów dystrybucji.** Koszta te mają raczej tendencję wzrostu i to nie tylko względnie, w sensie wzrostu procentowego udziału w cenie płaconej przez konsumenta, ale nawet i bezwzględnie, jak twierdzą wybitni znawcy tego przedmiotu. W tych warunkach problem kosztów dystrybucji staje się zagadnieniem o bardzo rozległej doniosłości społecznej. Pamiętajmy bowiem, iż, jak wiadomo, w cenach płaconych przez konsumenta **około 40 proc. stanowią właśnie owe koszty dystrybucji, ponoszone przez społeczeństwo za rozprawadzenie towaru wśród spożywców,** od chwili wyprodukowania danego towaru, aż do momentu przejęcia go przez konsumenta (koszta dystrybucyjne fabrykanta oraz koszty kilku nieraz etapów dystrybucyjnych kupca). Dla silniejszego uwypuklenia zasięgu omawianego zagadnienia podamy jeszcze za dr. Schaeferem z Berlina, wybitnym znawcą tych zagadnień, iż **koszta dystrybucji produktów bezpośrednio konsumpcji (niezależnie od kosztów dystrybucji środków produkcji) obliczane są na około 1/5 całego dochodu społecznego.** Zaznaczyć jedynie należy, że cyfry te aktualne są dla krajów o nowoczesnych metodach gospodarowania, gdyż w krajach bardziej zacofanych, gdzie i jakość świadczeń dystrybutora jest mniejsza, **koszta dystrybucji są raczej niższe.** Istotnie w miarę rozwoju gospodarczego, a w związku z tym wraz z coraz bardziej postępującym podziałem pracy, zagadnienie dystrybucji rozszerza wogóle swój zasięg (gospodarczy, społeczny i t. d.), czego przykładu dostarczają chociażby ostatnie obliczenia włoskiego Komitetu dla Badania Dystrybucji, wykazujące, że w ciągu ostatnich 50 lat liczba ludności włoskiej wzrosła jedynie o 45 proc., gdy natomiast **liczba osób zatrudnionych w dziedzinie dystrybucji zwiększyła się aż o 77 procent.**

Słowem zagadnienie dystrybucji w nowoczesnych ustrojach gospodarczych zaczyna odgrywać coraz większą rolę, a dysharmonia zachodząca pomiędzy malejącymi kosztami produkcji i wzrastającymi kosztami dystrybucji musi się stawać ośrodkowym problemem myśli gospodarczej.

Doniedawna jeszcze wyczuwano raczej, aniżeli mierzono ten problem. Środki zaradcze nie były też pozbawione pewnego specyficznego nastawienia, mianowicie wzrastające koszty dystrybucji chętnie

wyprowadzano z tendencji kupca do zwiększenia jego zysków. Oczywiście, jest to podchodzenie do tematu zbyt symplistyczne, czasami nawet demagogiczne. **Ze wzrastające koszty dystrybucji nie wyłącznie wypływać muszą z rosnących apetytów kupca,** dowodem tego chociażby cytowane już najnowsze badania włoskie. Według tych badań z porównania r. 1929 z r. 1932 zarysowuje się obraz następujący: koszty dystrybucji wzrosły niewątpliwie znacznie, wynosząc w detalu dla produktów spożywczych w % obrotu: 19.58 % (1929 r.) i 21.14 % (1932 r.); dla konfekcji i artykułów różnych 26.27 % (1929 r.) i 28.59 % (1932 r.), jednocześnie jednak **zyski netto zmalały poważnie, względnie nawet przeszły w straty** (analogicznie do poprzednich zestawień z tem, iż plus oznacza zysk, minus stratę, pierwsza cyfra r. 1929, druga rok 1932): + 1.35 % i - 1.59 % w dziale artykułów żywnościowych, względnie + 3.84 % i - 1.62 % w dziale konfekcji i artykułów różnych.

Oczywiście przykład wzięty na tle lat 1929 i 1932 wymaga może pewnego dodatkowego omówienia i korektywy ze względu na przeżywany w tych latach kryzys, który w swoisty sposób wpływał na zwiększenie kosztów dystrybucji, nie zmienia to jednak zasadniczej wymowy cytowanych cyfr.

Otóż obserwowany fakt wzrastania kosztów dystrybucji traktowany był doniedawna z niechęcią, a bez dostatecznego pogłębiania powodów tego stanu rzeczy. Tymczasem bliższe badanie sprawy wskazuje na pewną **naturalność tego zjawiska.** Istotnie, o ile cechą najbardziej charakterystyczną współczesnej produkcji staje się coraz powszechniejsza jej mechanizacja, w konsekwencji czego mamy z reguły potaniecie kosztów produkcji, o tyle w dystrybucji owa mechanizacja nie ma miejsca. Próby „mechanizacji” dystrybucji, np. w formie sklepów o cenach jednolitych, są wybitnie odcinkowe i nie mają większego wpływu na całość procesów dystrybucyjnych.

Nie znaczy to jednak, aby nie można było podejmować skutecznych zabiegów w kierunku **zmniejszenia kosztów dystrybucji** i w związku z tem odwracania, względnie hamowania niepożądanego trendu wzrostu tych kosztów. Środki zaradcze, jak już wspomnieliśmy, były już oczywiście podejmowane. Ich cechą charakterystyczną było wszakże dotąd to, że wychodząc z pewnych założeń ogólniejszej natury, stanowiły one zespół zabiegów polityki gospodarczej, która drogą różnych posunięć zmierzała do tego, by zmniejszyć koszty dystrybucji leżące niejako poza przedsiębiorstwem kupieckim (odpowiednie zabiegi polityki podatkowej, socjalnej, taryfowo-kolejowej), pomoc i współdziałanie przy powoływaniu do życia pomocniczych instytucji i urzędów handlowych, niezbędnych dla należytego funkcjonowania rynku, jak chłodnie, składy, kasy targowe, instytucje powiernicze i t. p.). Tymczasem niezależnie od tych posunięć polityczno-gospodarczych istnieje cała gama możliwości techniczno-gospodarczych, jako nakazów

z zakresu racjonalnego prowadzenia indywidualnych komórek rozległego aparatu wymiany dzisiejszych społeczeństw.

Kongres Międzynarodowej Izby Handlowej, odbyty w 1931 r. w Waszyngtonie, uwypuklił wielką doniosłość tych prac z punktu widzenia interesu ogólnospołecznego i kładąc wielki nacisk na te zagadnienia, powołał do życia stałe Biuro dla Badania Dystrybucji. Biuro to interesuje się oczywiście wszystkim, co dotyczy kosztów dystrybucji, a więc także i wspomnianymi przez nas polityczno-gospodarczymi środkami oddziaływania na koszty dystrybucji. Główny nacisk jednak położony został raczej na środki techniczno-gospodarcze, wypływające z przesłanek dyktowanych przez doświadczenie zdobyte w pracach nad racjonalizacją przedsiębiorstw. W ten sposób na tle badania niezmiernie licznych komórek dystrybucyjnych (przedsiębiorstw kupieckich, spółdzielczych i t. p., a zwłaszcza domów towarowych) wyrasta już dziś powoli cała nauka, dająca konkretne wskazówki, względnie wiadomości, w dziedzinie takich zagadnień, jak polityka asortymentowania składów, kwestja zapobiegania ujemnym skutkom okresowych wahań w natężeniu pracy przedsiębiorstw, sprawa należytego szkolenia personelu, normalizacja opakowań, kwestja dozowania towaru i t. p.

Przodują w tej dziedzinie pracy Stany Zjednoczone, w których, już przed wspomnianym Kongresem Waszyngtońskim, bardzo wiele na tem polu działo, zarówno w sensie uzyskania bardzo rozległego materiału statystycznego, stanowiącego podstawę dla wnioskowania w tych sprawach, jak i w zakresie praktycznego zastosowania owych wniosków. W dalszym ciągu poważne prace przeprowadzono już także we Francji, Anglii, ostatnio we Włoszech, przede wszystkim jednakże, o ile chodzi o Europę — w Niemczech, które, doceniając wielką doniosłość problemu zmniejszenia kosztów dystrybucji, kreowały dla badania tych problemów poważnie dotowane Biuro Badania Handlu. Biuro to przygotowało na ostatni Kongres Międzynarodowej Izby Handlowej, odbyty w czerwcu r. b. w Paryżu, bardzo ciekawą, na rozległym materiale opartą pracę o cyfrach wskaźnikowych w handlu. Cyfrach wskaźnikowych, które na podstawie danych zaczerpniętych z doświadczenia dać mają odpowiedź na takie kwestje jak np. normalna liczebność personelu w stosunku do danych obrotów przedsiębiorstwa określonej branży, optymalny rozmiar przedsiębiorstwa w zależności od branży, dopuszczalna wysokość kosztów wynajmu

lokalu, przeciętny obrót kalkulującego się przedsiębiorstwa i t. d.

Na gruncie polskim prace w tych wszystkich kierunkach podejmowane były dotychczas w skali stosunkowo bardzo nieznacznej. Dopiero jednak na wiosnę r. b. w związku z szeroko podjętymi przez Izbę przemysłowo-handlową warszawską pracami nad badaniem handlu — prace dotyczące zagadnień dystrybucji uzyskały szerszą i silniejszą podstawę. W następstwie tego na odbytym w czerwcu r. b. Paryskim Kongresie Międzynarodowej Izby Handlowej delegacja polska wysunęła szereg poważnych kwestji łączących się z zagadnieniem dystrybucji, dotychczas z tego punktu widzenia nierozważanych (**problem cenzusu w handlu, zagadnienie racjonalnej organizacji podaży i inne**).

Faktem jest jednak, iż do pracy nad zbadaniem kosztów dystrybucji przystąpiliśmy w Polsce później od innych narodów, mimo iż może więcej od nich mamy w tym zakresie do zrobienia, i to powiedziałbym zarówno materialnie jak i poniekąd moralnie. Materialnie — to oczywiście rozległa dziedzina prac nad szczegółowym zbadaniem form i kosztów dystrybucji aparatu wymiany, w szczególności kwestja odpowiednich środków zaradczych, zmierzających do osłabienia naturalnej tendencji wzrostu tych kosztów w miarę podnoszenia się wartości i zasięgu usług aparatu dystrybucyjnego. Moralnie — to sprawa skierowania snopu światła na szereg „niezbadanych” odcinków naszego handlu (np. sprawa handlu mięsem) w drodze cyfrowego zilustrowania stosunków panujących w tych działach handlu i w związku z tem oczyszczenie atmosfery, zdradzającej nieuzasadnioną nieprzychylną tendencję społeczeństwa w stosunku do całego polskiego kupiectwa. Niestusznego, gdyż zbyt ryzałtowo osądzającego cały ogół polskiego aparatu wymiany o chęć nadmiernych zysków, co jest o tyle bez racji, iż **naogół koszt dystrybucji w Polsce są przeważnie niższe od zachodnio-europejskich** (niezależnie od tego, skąd to pochodzi).

Reasumując nasze wywody pragnęlibyśmy stwierdzić, że niewątpliwie zagadnienie dystrybucji w ogóle, a w szczególności kwestja zmniejszenia kosztów tej dystrybucji, wysunęły się w świecie na czoło zagadnień gospodarczych. Również i w Polsce problem omawiany wysuwa się na plan pierwszy. Chodzi o to, ażeby wysiłkom idącym w kierunku odpowiedniego zgłębienia tych zagadnień towarzyszyło odpowiednie **rozumienie i poparcie ze strony społeczeństwa oraz opinii publicznej**.

EUGENJUSZ WENCEL.

Uzdrawianie handlu

W poprzednim numerze „Głosu Kupiectwa”, omawiając sprawę cenzusu w handlu przytoczyliśmy m. in. opinię wybitnego znawcy zagadnień kupiectwa, P. Marjana Szyszkowskiego, radcy min. spr. wewn. na łamach oficjalnego organu „Polska Gospodarcza”.

Z uwagi na osobę autora i aktualność poruszonych w artykule tym problemów, przytaczamy w obszernym streszczeniu wywody P. radcy Szyszkowskiego, zaznaczając, iż nie podzielamy zawartego w niem stanowiska.

Redakcja.

Głównym zadaniem handlu wewnętrznego jest możliwie szybkie rozprowadzenie dóbr, docieranie do najbardziej odległych skupisk ludzkich i to bez nad-

miernych ogniw pośrednictwa. W Polsce funkcje te handel spełnia w sposób, nasuwający pewne zastrzeżenia.

Przedewszystkiem widzimy szereg wad w zakresie metodyki handlu, i to na wszystkich szczeblach handlu. Tak, na przykład, detal cechuje duża przypadkowość zarówno w oferowaniu towaru jak i w zdobywaniu klienta. Detalista nie oblicza dostatecznie swoich sił oraz sił konkurenta, co jest powodem zawziętych, niszczących obydwu konkurentów walk. Rezultat ostateczny jest taki, że silniejszy niszczy słabszego, bądź też słabszy ucieka się do

nieuczciwych sposobów handlowania i oferuje towar gorszy niż konkurenta, ale po cenach obniżonych, wprowadzając konsumenta w błąd co do jakości towaru.

Wybór miejsca zainstalowania swego warsztatu pracy ma duże znaczenie, zapobiega bowiem nadmiernej konkurencji oraz stwarza możliwości stopniowego rozszerzania zasięgu swego handlu.

Kwestja **równomiernego rozmieszczania się przedsiębiorstw kupieckich** winna być rozważana nie tylko w odniesieniu do danego miasta, lecz również do całego terytorjum Państwa Polskiego. Doświadczenie wskazuje na następujące 3 zasady plasowania się przedsiębiorstw handlowych:

a) sklepy o różnorodnych artykułach winny być zakładane na głównych arterjach miasta, w możliwie dalekiej odległości od konsumenta;

b) sklepy o wyspecjalizowanych artykułach winny powstawać w śródmieściu obok firm konkurencyjnych;

c) sklepy o artykułach tego rodzaju, jak: samochody, maszyny do pisania, maszyny do szycia i t. p., mogą być zakładane na bocznych ulicach.

W hurcie uzewnętrzniają się dolegliwości innego rodzaju. Hurtownik naogół nie zdradza braku znajomości swojej branży: zna dokładnie strukturę przemysłu i handlu i stara się umiejętnie wykorzystać momenty koniunkturalne. Jako zarzut główny w stosunku do hurtownika należy postawić jego **nadmierne tendencje do gry na wyżkę cen**. Hurtownicy, posiadając większe ilości towaru, dla wywołania wyższej ceny wstrzymują się od sprzedaży. Gdy rynek zostaje w ten sposób dostatecznie ogołocony z towaru i detaliści wytwarzają duży popyt w celu pokrycia zapotrzebowania swoich klientów, hurtownicy rzucają wówczas na rynek większe ilości towaru w celu osiągnięcia optymalnego zarobku wskutek zwiększonej ceny. Uprawianie tej spekulacji naraża na duże ryzyko detalistów oraz utrudnia prawidłowe kształtowanie się popytu.

Usztywnianie zbytu dla momentów spekulacyjnych **przyspieszyło proces powstawania sklepów fabrycznych**, które przez omijanie pośrednictwa mają na celu masowy zbyt po możliwie niskich cenach. Sytuacja ta winna być poważnym memento dla hurtu, mnożenie się bowiem sklepów fabrycznych w celu docierania do bezpośredniego konsumenta nie jest jakąś zasadą, lecz koniecznością usuwania zatorów w wędrówce towaru, które powstają bądź z racji gry na wyżkę cen, bądź z racji niedopasowanych cen do możliwości nabywczych konsumenta. W ten sposób hurtownicy dzięki swoim metodom handlu stają się poniekąd odpowiedzialnymi za skutki omijania handlu zawodowego.

W szerokich sferach konsumentów i w poważnych kołach producentów szerzy się przekonanie, że kupcy nadmiernie podrażają obrót towarami, i że stają się niezbędnymi środkiem, przeciwdziałające temu podrażaniu. Przeciwdziałanie ugruntowaniu się takich przekonań i poglądów winno mieć swoje źródło w zmianie metod handlowania. Istnieje potrzeba **dokładnej analizy kosztów własnych i ustalenia godziwej ceny sprzedażnej**.

Naprawa stosunków w handlu wewnętrznym spoczywa głównie w ręku samych handlujących. Niemniej jednak w tym względzie mogą być wykorzystane również **organizacje kupieckie**.

Istniejące reprezentacje kupieckie typu ogólnozawodowego uprościły swój szemat pracy do 3 czynności:

a) **reprezentacji interesów zrzeszonych wobec władz,**

b) **związanych z potrzebami poszczególnych branż oraz**

c) **o charakterze pomocy społecznej.**

Prace stowarzyszeń kupieckich idą przede wszystkim w kierunku realizacji wysuwanych przez kupiectwo postulatów i głównie dotyczą spraw, wymienionych w p. a. Zagadnienia, związane z funkcjonowaniem poszczególnych branż, stanowią przedmiot badań specjalnych kół w łonie stowarzyszenia. W jednym i drugim wypadku stowarzyszenia ustosunkowują się do propozycji względnie postulatów zrzeszonych. Jest to krytyczno-bierna rola. Natomiast organizacje kupieckie nie wysuwają swoich koncepcji, które mogłyby być pomocne kupiectwu. Stowarzyszenia winny przeprowadzać dokładne badania w zakresie poszczególnych branż i szukać w ten sposób rozwiązania w celu usunięcia niedomagań. Niezależnie od tego rodzaju prac organizacje kupieckie winny zwracać uwagę handlujących na **niewłaściwe metody prowadzenia handlu**.

Ten odcinek wychowania kupieckiego winien być specjalnie wykorzystany przez związki branżowe, t. zw. zrzeszenia przemysłowe, powstające z mocy prawa przemysłowego.

Duże możliwości stoją przed handlem wewnętrznym w zakresie wykorzystania organizacji eksporterskich względnie importerskich dla szeregu artykułów, dotychczas nieznanych na rynkach zagranicznych.

Tak, na przykład, **importerzy mogliby się podjąć pionierskiej pracy w zakresie zbytu nowych artykułów dla rynków zagranicznych**. W ten sposób ściślejsza współpraca elementu kupieckiego, pracującego z zagranicą i na rynku krajowym, mogłaby przyczynić się do zwiększenia naszej aktywności w zakresie eksportu.

Ten sam odcinek współpracy byłby jednocześnie pomocny dla **unikania zbędnego importu**, zwłaszcza w tych wypadkach, gdy wytwórczość polska jest konkurencyjna w stosunku do wytwórczości zagranicznej — zarówno pod względem ceny, jak i jakości.

Zacieśnienie stosunków handlowych wśród tego kupiectwa przyczyniłoby się do znacznej poprawy warunków naszej produkcji (przemysłowej czy rolniczej), **zwiększając w wielu wypadkach popyt na artykuły krajowe**.

Z uwagi na to, że na tym odcinku gospodarczy punkt widzenia niejednokrotnie znacznie przekracza osobisty interes handlującego, wydaje się niezbędną **współpracą zrzeszeń przemysłowych oraz samorządu gospodarczego**. Organizacje te uświadamiałyby oraz pobudzałyby kupców do nowej inicjatywy, względnie inicjatywę tę korygowałyby.

Kalendarzyk podatkowy na wrzesień

Do dnia 7 po dokonaniu potrąceń płatny jest podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę, wraz z dodatkiem kryzysowym.

Do 5 września płatny jest podatek od energii elektrycznej, pobrany przez sprzedawcę energii w czasie od dnia 16 do 30 sierpnia oraz do 20 września płatny jest tenże podatek pobrany przez sprzedawcę energii w ciągu pierwszych 15 dni września.

Do 15 września płatna jest zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy w wysokości podatku, przypadającego od obrotu osiągniętego w sierpniu r. b. przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kat. i przemysłowe od I do V kat., prowadzące prawidłowe księgi

handlowe, oraz przez przedsiębiorstwa sprawozdawcze.

Do 15 września płatna jest zaliczka miesięczna na poczet nadzwyczajnego podatku od dochodu, osiągniętego przez notariuszy i pisarzy hipotecznych w sierpniu r. b. (t. zw. podatek od niektórych zajęć zawodowych).

Do dnia 15 września płatna jest II rata skumulowanego podatku dochodowego od uposażeń służbowych.

Pozatem we wrześniu płatne są podatki rozłożone na raty z terminem płatności w tym miesiącu oraz podatki, na które płatnicy otrzymali nakazy z terminem płatności we wrześniu.

Z życia organizacyjnego Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi

Z powodu trwających jeszcze ferii letnich Sekcje nie wykazywały w miesiącu sprawozdawczym zwykłej aktywności. Sprawy bieżące były mimo to załatwiane.

W szczegółach aktywność Sekcji przedstawia się następująco:

Sekcja HURTOWNIKÓW BRANŻY BAWELNIANEJ odbyła dwa ogólne zebrania, na których zapadły uchwały w sprawie uregulowania zwrotów towarowych oraz w sprawie restytuowania „czarnej listy” wspólnie z przemysłem.

Sekcja IMPORTERÓW, wyłoniona na ogólnym zebraniu importerów wszystkich branż, dokonała wyboru zarządu. Zarząd Sekcji odbył dwa posiedzenia, na których postanowił zebrać w najbliższych dniach bolączki poszczególnych branż dla wypracowania odpowiedniego materiału, celem załagodzenia ostatnich posunięć, godzących w byt kupiectwa.

Sekcja EKSPEDYTORÓW odbyła walne zgromadzenie, na którym wybrana została tymczasowa komisja porozumiewawcza, której zadaniem ma być reorganizacja Sekcji wspólnie z Zarządem Stowarzyszenia.

Sekcja DETALISTÓW. Zarząd Sekcji zbierał się kilkakrotnie dla omówienia spraw, związanych z otwieraniem składów fabrycznych oraz reorganizacji świadectw przemysłowych.

Sekcja WŁAŚCICIELI PRZEDSIĘBIORSTW CHEMICZNYCH. Zarząd Sekcji postanowił dokończyć kilka poważnych firm branży chemicznej, aby wspólnie unormować warunki sprzedaży. Ze względu na czasy urlopowe, zarząd postanowił rozwinąć działalność z początkiem września.

WYDZIAŁ OCHRONY KREDYTU interwenjował na żądanie stron w 4 wypadkach. Na odbytych posiedzeniach wierzyciele wyłonili ze swego grona komisje, które z jednej strony sprawdzały aktywa dłużników, z drugiej zaś strony pertraktowały z dłużnikiem. W 3 wypadkach zawarto ugody na 30 % wzgl. 40 %, przyczem w jednym wypadku dłużnik zdeponował w Stowarzyszeniu należność, wynikającą z obliczenia i na zasadzie depozytu WOK pertraktował z wierzycielami, którzy również otrzymali 30 %. Pozatem WOK załatwiał drobne nieporozumienia między kupiectwem. Interwencje te odnosiły pożądany skutek i klientela zamiejscowa reagowała na wezwanie WOK w sensie dodatnim dla łódzkiej wierzycieli.

Posiedzenia Wydziału Ochrony Kredytu przedstawiały podatny grunt dla akcji werbunkowej nowych członków, gdyż wielu z pośród zaproszonych wierzycieli na apel Stowarzyszenia zapisało się w poczet członków.

Prezydium Stowarzyszenia odbyło 2 posiedzenia, na których omawiano sprawy organizacji Sekcji, sprawy importu, cenzusu w handlu, scalenia p. o. oraz sprawy bieżące.

Zarząd Stowarzyszenia odbył w miesiącu sprawozdawczym jedno posiedzenie.

KASA POŻYCZKOWA. Prezes Naum Eitingon ufundował na rzecz Kasy Pożyczkowej legat im. b. p. Borysa Eitingona w tymczasowej wysokości zł. 25.000.—.

Kancelarja Stowarzyszenia czynną jest od godziny 9 do 2 i od 4 do 7, w soboty od godziny 9 do 1-ej.

Ułgi w spłacie zaległości podatkowych

W najbliższym czasie ukaże się broszura o umorzeniu i ulgach w spłacie zaległości składkowych w instytucjach ubezpieczeń społecznych, zawierająca ostateczne rozporządzenia i okólniki oraz wyjaśnienia i wskazówki praktyczne dla płatników, w opracowaniu adw. Józefa Jerzego Hertza i adw. Zygmunta Kopankiewicza.

Do nabycia we wszystkich księgarniach.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Przewóz towarów

Samolot skraca wielokrotnie czas przewozu, przyspiesza obrót towaru i pieniądza, umożliwia **najszybsze transakcje handlowe.**

Przesyłka wysłana np. z Warszawy do Katowic **przybywa** do miejsca przeznaczenia i może być odebrana przez adresata **w dwie godziny od chwili nadania.** Podobnie szybko przewożone są przesyłki na wszystkich innych liniach. Nadejście przesyłek awizowane jest telefonicznie.

Przesyłki do przewozu powietrznego przyjmują wszystkie biura P. L. L. „LOT”, jak również oddziały firm ekspedycyjno-przewozowych: Polski Lloyd S. A. i C. Hartwig S. A.

Do przewozu powietrznego nadają się niemal wszystkie towary: części maszyn, materje, artykuły żywnościowe, kwiaty, szkło, klejnoty, książki, futra, skóry galanteryjne, taśmy filmowe i t. p.

Przesyłki lotnicze nie wymagają specjalnego opakowania, równy i spokojny lot samolotu nie naraża przesyłek na wstrząsy.

Przesyłki lotnicze mogą być **obciążone zaliczkami.**

W obrocie zagranicznym przesyłki lotnicze nie podlegają długotrwałym formalnościom celnym, lecz **odprawiane są niezwłocznie.**

P. L. L. „LOT”

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

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie
w administracji.

Redakcja i administracja

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

Przedstawicielstwa — Offices

BIAŁYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

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

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

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

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.

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

POCZTA LOTNICZA

POLSKA — AMERYKA POŁUDNIOWA

Całoroczna nieprzerwana służba lotnicza raz w tygodniu

Z usług poczty lotniczej można korzystać indentyfikacyjnie jak z usług poczty zwykłej.

Przyjmowane są wszelkiego rodzaju pocztowe przesyłki listowe jak listy zwykłe i polecane, expresowe, kartki, druki, próbki, papiery handlowe i t. p.

Wykluczone są jedynie przesyłki wartościowe.

Waga maksymalna dla przesyłek zawierających próbki wynosi 500 gr., dla wszelkich innych przesyłek — 2 kg.

Najwyższe dopuszczalne wymiary obowiązują takie same jak dla zwykłych przesyłek.

Przesyłki wysyłane pocztą lotniczą podlegają oprócz zwykłej opłaty pocztowej, dodatkowej opłacie za przewóz lotniczy, zmiennej w zależności od miejsca przeznaczenia przesyłki, jej wagi i rodzaju. Ofrankowanie uskutecznia się zapomocą zwykłych znaczków pocztowych lub lotniczych.

Dla papierów handlowych, druków, próbek towarowych i przesyłek mieszanych opłaty za przewóz lotniczy są znacznie niższe, aniżeli dla listów i kartek. Jako papiery handlowe uważane są zawiadomienia nie noszące charakteru korespondencji bieżącej osobistej jako to: akta sądowe, wszelkiego rodzaju dokumenty wystawione przez urzędników publicznych, listy przewozowe, faktury, nuty, rękopisy literackie i t. p.

Wszelkie przesyłki pocztowe należy zaopatrywać w nalepki, które otrzymać można bezpłatnie w każdym Urzędzie Poczto-
wym.

Na wszelkich przesyłkach zamieszczać napis „PAR AVION AIR FRANCE” lub zaopatrzyć w nalepki, które wydają bezpłatnie Agencje T-wa.

Aby przesyłki pocztowe zostały wysłane najszybciej należy je nadawać najpóźniej:

w Warszawie w piątki do godz. 20-ej

w innych miastach w Polsce „ „ „ „ 11-ej

Przesyłki pocztowe można nadawać w Urzędach Poczto-
wych, w biurze P. L. L. „Lot” lub wrzucać na mieście do granatowych skrzynek poczty lotniczej.

Wszelkich odnośnych informacji udzielają na miejscu

Urzędy Poczto-
we.

SPECJALNIE LEKKI PAPIER LOTNICZY.

Opłaty dodatkowe do Ameryki Południowej obliczane są przy listach za każde 5 gr. wagi.

Używając specjalnego lekkiego papieru listowego oszczędza się dużo na opłatach za przewóz lotniczy.

Specjalny papier i koperty do korespondencji z krajami zamorskimi można otrzymać w większych Urzędach Poczto-
wych, w biurach P. L. L. „Lot”, Air France, większych hotelach i t. d.

Jeden arkusz specjalnego papieru lotniczego do atramentu z kopertą Air France waży 4,5 gr.

Dwa arkusze specjalnego papieru lotniczego do maszyny z kopertą Air France waży 4,5 gr.

DODATKOWE OPŁATY ZA PRZEWÓZ LOTNICZY WYNOSZĄ:

KRAJ PRZEZNACZENIA	LISTY	PRÓBK I, DRUK I,
	KARTKI POCZTOWE:	PAPIERY HANDLOWE:
Do Brazylii	Zł. 3.60 za każde 5 gr.	Zł. 3.60 za każde 25 gr.
„ Argentyny, Boliwii, Chili, Paragwaju Peru, Urugwaju	Zł. 4.20 „ „ 5 „	Zł. 4.20 „ „ 25 „

Żądajcie prospektu pocztowo-lotniczego AIR FRANCE na Europę, Afrykę, Amerykę Poł., Palestynę, bliski i dał. Wschód.

Wielki rynek prowincjonalny zdobywa firma

pomieszczająca ogłoszenia w dzienniku

„Express Lubelski i Wołyński“

XII rok wydawnictwa.

Najwyższy nakład na wielkim
obszarze Województw: Lubelskiego
i Wołyńskiego.

Egzemplarze okazowe, prospekty, szczegółowe oferty
i plany kampanii ogłoszeniowych, opinie dotychczas-
wych inserentów, odwiedźmy akwizytorów — na każde
żądanie.

Adres wydawnictwa: Lublin, Kościuszki 8.

Informacje w Warszawie przez telefon 9-28-82.

Codzienna Gazeta Handlowa Istnieje 10-ty rok

informuje szybko
fachowo i sprawnie

o wszelkich przejawach życia gospodar-
czego, o sprawach branżowych i regional-
nych przemysłu i handlu, podaje całostron-
nicowe notowania giełd, pieniężnych i to-
warowych.

Codzienna Gazeta Handlowa

pomaga ludziom interesu unikać strat
i powiększać zyski, a zatem

i PANU odda wiele konkretnych korzyści
i usług.

Prosimy zażądać 10-cio dniowej bezpłatnej wysyłki.

Oddział w Łodzi,
ul. Piotrkowska Nr. 127 — tel. 20-100