

Augustyniak J.
w/m Andrzeja 14

Kupiecka „wycieczka w nieznane”

W sierpniu zorganizowana została wielka wycieczka polskiego kupiectwa poznańskiego i pomorskiego na teren 58 powiatów C.O.P. Wysiłki komitetu organizacyjnego zostały **bardzo wydatnie poparte przez rząd**, przy czym na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że **wycieczce towarzyszyli urzędnicy poszczególnych resortów ministerialnych**. Miasta C.O.P. przyjmowały wycieczkę w sposób serdeczny, czego dowodem były organizowane specjalne komitety, mające się zająć przyjęciem gości i zorganizowaniem odpowiednich konferencji.

Jaki był cel wycieczki? W związku z tworzeniem C.O.P. chodziło o zainteresowanie tą ideą jak najszerzych sfer gospodarczych. Chodziło konkretnie o to, aby kupcy i przemysłowcy posiadający odpowiednie kapitały, **zakładali przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe na terenie Centralnego Okręgu Przemysłowego**.

Jak dotąd, w większych rozmiarach zainteresował się C.O.P. przemysł. Coraz to nowe zakłada się tam przedsiębiorstwa i buduje fabryki. Jeśli chodzi natomiast o **czysto handlowe przedsiębiorstwa**, to na tym odcinku, jak dotąd, niewiele zrobiono. Tymczasem już dla wielu przedsiębiorstw handlowych, dla wielu kupców są **warunki pozwalające na założenie warsztatów pracy na terenie C.O.P.** Ożywienie tej akcji jest możliwe tylko przez umożliwienie zainteresowanym sferom kupieckim **zapoznania się z terenem i zbadania warunków i możliwości**, w jakich przyszłoby pracować tym kupcom i przedsiębiorcom, którzy by się chcieli w C.O.P. osiedlić.

Zadanie to miało spełnić wycieczka. Kupcy szczegółowo zapoznali się z miastami i miasteczkami C.O.P., otrzymali szczegółowe informacje o potrzebach C.O.P. w zakresie przedsiębiorstw handlowych i naocznie przekonali się, jakie istnieją **możliwości ich rozwoju**.

W wycieczce wzięło udział przeszło 130 osób spośród przemysłu, średniego i większego kupiectwa, rzemiosła i wolnych zawodów.

Władze kolejowe udzieliły poparcie umożliwiając podróż pociągiem o nowych polskich pulmanowskich wagonach, w oddzielnych własnych przedziałach, z wagonem kąpielowym do stałej dyspozycji (piękna, pierwsza rzekomo w Europie, inicjatywa polskich kolei) z własnym fryzjerem, wagonem barowym, pościelą i tym podobnym wygodom...

Wycieczka zwiedziła m. in. Radom, Starochovice, Lublin, Cmiłów, Sandomierz, Rzeszów, Mościce, Nisko i t. d.

Na marginesie wycieczki przytoczymy charakterystyczną opinię krakowskiego „Głosu Narodu”, który pisze m. in.:

Struktura zawodowa ludności zamieszkującej C.O.P. wykazuje, że nie ma tam wcale nadmiaru kupców. Szczególnie **kupców — Polaków**. Miasta i miasteczka są bowiem ogromnie zażydzone. **Szereg branż pozostaje prawie całkowicie w rękach żydów**. Odsetek **kwalifikowanych kupców polskich jest nieznaczny**. Jeśli się więc weźmie pod uwagę, że kupców odpowiednio przygotowanych do swego zawodu jest na terenie C.O.P. niewiele, to to utwierdzi nas w przekonaniu, że **konieczny jest napływ elementu kupieckiego** z tych części Polski, gdzie stan kupiecki ilościowo i jakościowo przedstawia się najlepiej. (?) Nie ulega wątpliwości, że ziemie zachodnie posiadają stan kupiecki bardzo silny, a co jest bardzo ważne, silny nie tylko pod względem kwalifikacji zawodowych, ale i **finansowo**. (?) Poza tym kupcy wielkopolscy posiadają **olbrzymie doświadczenie w walce z elementem obcym**, będą więc mogli sobie dać całkowicie radę w konkurencji z żydami, których należy **za wszelką cenę wyeliminować z C.O.P.**

A trzeba stwierdzić, że jest ich tam bardzo dużo. Wystarczy przejechać się przez tak niewielki odcinek, choć stanowiący centrum C.O.P., jak Rzeszów, Przeworsk, Nisko, Rozwadów, aby się przekonać, jak wielkie jest zażydzenie Centralnego Okręgu Przemysłowego.

Problem żydowski w C.O.P. nie streszcza się tylko do walki z elementem żydowskim w C.O.P. już osiadłym. Obok tych żydów bowiem daje się zauważyć **napływ elementu żydowskiego z innych połaci kraju**, którzy bada możliwości osiedlenia się w Polsce C i ujęcia życia gospodarczego w swoje ręce. Jest rzeczą jasną, że nie po to buduje się Centralny Okręg Przemysłowy z wielkim nakładem sił i kapitału, ażeby rezultatami tej pracy mogli się **obławiać żydzi**. Wręcz przeciwnie! Centralny Okręg Przemysłowy, który ma być wyrazem twórczych sił narodu, musi wykazać tak na odcinku przemysłu jak i handlu, że jest on **tworem czysto polskim** i że ma służyć za podstawę do rozwoju pomyślności ludności polskiej. Z tego wniosek, że muszą być poczynione jak największe wysiłki, ażeby zainteresować C.O.P. polskiego przemysłowca, kupca i rzemieślnika i umożliwić mu założenie warsztatów pracy. Dlatego propaganda C.O.P. wśród polskich sfer gospodarczych, umożliwianie bezpośredniego kontaktu i zapoznanie się z możliwościami i warunkami pracy, to jeden z najlepszych sposobów umożliwiających osiedlanie się

Dyrekcja
Łódzkiego Towarzystwa Elektrycznego, Spółki Akcyjnej,

zawiadamia PP. Odbiorców, że począwszy od 16 września 1938 roku pobierana dotychczas od prywatnych odbiorców w granicach miasta Łodzi opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła po 69 gr. zostaje zmniejszona do 66 gr. bez stosowania dalszych opustów, przewidzianych w § 76 uprawnienia rządowego Nr. 12 dla taryf najwyższych. O ile rachunki opłacane będą na ręce poborcy przy spisywaniu stanu licznika, pobierana najwyższa opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła wyniesie 60 gr. zamiast dotychczasowych 62 gr.

Pobierana od prywatnych odbiorców poza granicami miasta Łodzi opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła po 76 gr. zostaje zmniejszona do 73 gr. bez stosowania dalszych opustów. O ile rachunki opłacane będą na ręce poborcy przy spisywaniu stanu licznika, pobierana w tym wypadku opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła wyniesie 68 gr. zamiast dotychczasowych 70 gr.

Taryfy podług uprawnienia rządowego Nr. 12 oraz taryfy ulgowe pozostają bez zmiany.

Dyrekcja zastrzega sobie prawo pobierania najwyższych taryf podług uprawnienia rządowego Nr. 12 od odbiorców: a) sezonowych, b) zalegających z opłatą należności ponad przewidziany w uprawnieniu termin 14 dni i c) korzystających z energii w obrębie terenów, na których znajdują się własne elektrownie lub inne urządzenia do wytwarzania energii napędowej.

Łódź, dnia 25 sierpnia 1938.

kupcom i przemysłowcom polskim. Należy sądzić, że wycieczki sfer gospodarczych do C.O.P. przyczynią się niewątpliwie do wzmożenia tempa jego rozbudowy."

Wywody dziennika krakowskiego nasuwają pewne refleksje.

"Dziennik Poznański" pisząc z entuzjazmem o walce z żydami na marginesie tej wycieczki stwierdza, że

pieniądze podatników w C.O.P. są w dobrych rękach."

Nie chcielibyśmy zarzucać „lekkiej” przesady tego twierdzenia i dlatego przytaczamy je bez komentarzy.

Dali sobie radę

W „I.K.C.” czytamy:

„Przez dwa lata trwał zatarg zarządu miejskiego m. Gniewu (pow. Tczew) z dyrekcją Ubezpieczalni Społecznej w Tczewie. Ze sporu tego dla dobra ubezpieczonych wyszedł zwycięsko b. dziennikarz, burmistrz m. Gniewu mgr. Kruszewski, który działając w imieniu ubezpieczonych w „U. S.” urzędników i pracowników przestał korzystać z pomocy Ubezpieczalni Społecznej, zakładając w Gniewie własną Kasę chorych, prawnie zarejestrowaną p. n. „Kasa pomocy leczniczej pracowników miejskich m. Gniewu.” Ubezpieczeni w tej kasie urzędnicy i pracownicy miejscy w Gniewie płacą znacznie mniejsze składki, aniżeli dotychczas w Ubezpieczalni Społecznej, a otrzymują znacznie lepsze świadczenia. Lecznica m. in. nie ma ograniczeń co do plombowania zębów, jak to się praktykuje w Ubezpieczalni Społecznej, ani też ograniczeń w leczeniu szpitalnym”. A więc można taniej i lepiej. Dlaczego? Ano, bardzo proste.

„Tajemnicą tego jest, — pisze dalej korespondent „I. K. C.” — że miejska kasa lecznicza (nie ubezpieczeniowa) nie posiada niepotrzebnych luksusowych apartamentów, kosztownego aparatu administracyjnego oraz tak rażącej, nikomu nie potrzebnej, biurokracji”.

Zgromadzenie wspólników spółki pod firmą „TEKAWU” spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Katowicach, ulica Mickiewicza 2, uchwałą objętą protokołem notarialnym z dnia 23 sierpnia 1938 r. Nr. rep. 664/38 sporządzonym przed notariuszem Wiktorem Nowińskim w Łodzi, postanowiło rozwiązać spółkę i otwarto likwidację

Wzywa się wszystkich wierzycieli, aby na ręce likwidatora zgłosili swe wierzytelności w ciągu trzech miesięcy od daty ostatniego ogłoszenia.

Jest to pierwsze ogłoszenie.

**Likwidator: Jakub Auerbach,
Łódź, Al. Kościuszki 67**

Walka ze zwrotami towarowymi

Na łamach „Głosu Kupiectwa” niejednokrotnie już poruszyliśmy konieczność likwidacji ujemnych zjawisk, jakie stanowią we włókiennictwie zwroty towarowe. Są one w pewnych okresach dekonjunktury zewnętrznym przejawem dyktatury prowincjonalnego odbiorcy w stosunku do swego łódzkiego dostawcy: przemysłowca i hurtownika. Niezdrowa ta praktyka przybrała łakie rozmiary, iż partie niesprzedanego towaru, jakkolwiek zupełnie odpowiada on umownym warunkom, zwracane są przez kupców detalicznych nie tylko przed upływem sezonu, lecz niejednokrotnie również i **po jego zakończeniu**, gdy zwrócony towar siłą rzeczy przedstawia już **minimalną wartość dla hurtownika wzgl. producenta**. Praktyka ta wykracza **przeciwko elementarnym zasadom bezpieczeństwa obrotu i pewności kalkulacyjnej**, narzuca dostawców na znaczne straty, w szkodliwy sposób dezorganizuje rynek i wypacza pogląd na sytuację rynkową, gdyż fabrykant wzgl. kupiec mimo sprzedania towaru nie posiada w tych warunkach pewności, czy **masowo nie wróci do niego towar**, który prawnie i faktycznie uważać mógł już za sprzedany w ramach danej kampanii sezonowej. Aktualne w tych warunkach staje się przede wszystkim pytanie, dlaczego dostawcy tolerują zwroty, jeśli pozbawione są one podstaw prawnych i stanowią akt samowoli ze strony odbiorców. Z analizy stosunków faktycznych wynika, że zwroty przyjmowane są w pierwszym rzędzie od tych kupców, którzy **regulowali należności weksłami**, opiewającymi na dalsze terminy, wobec czego dostawca obawia się, iż pokrycie weksłowe nie będzie honorowane, jeśli nie zgodzi się na narzucone mu przyjęcie niesprzedanego towaru.

Podkreślić przytem należy, że **zwroty uderzały znacznie silniej w kupiectwo hurtowe**, finansujące producenta, aniżeli w przemysł, który potrafił w ostatecznym efekcie przerzucić ten ciężar na swego bezpośredniego odbiorcę t. j. hurtownika.

Na łamach naszego pisma wysuwaliśmy również szereg projektów zmierzających do usunięcia tej bolączki. **Brak dostatecznego zrozumienia dla tych zagadnień w kołach przemysłowych** utrudniał jednak realizację pozytywnych projektów. Zapominano, iż tolerowanie podobnych praktyk było szkodliwe, zarówno dla dostawcy, jak i kupców detalistów, którzy nie uciekają się do środka zwracania towarów i sami ponoszą ryzyko z tytułu ewent. ich nie sprzedania. Dalsze nieprzeciwstawianie się systemowi zwracania towarów **podważa rację bytu kupiectwa, pracującego na własny rachunek**, gdyż wskutek stosowania zwrotów siłą faktu przekształca się ono w specyficzną odmianę handlu quasi-komisowego, pozornie tylko pracującego na własne ryzyko, w rzeczywistości bowiem obarcza się nim wyłącznie dostawcę.

Dopiero ostatnio na ujemne te zjawisko zwróciło uwagę łódzka izba przemysłowo-handlowa, która podjęła **zdecydowaną i skoordynowaną akcję przeciwko zwrotom**.

Kierując się zasadniczym założeniem, iż niezdrowe zjawiska, zakłócając tok wymiany, winny być przede wszystkim normowane **bez stosowania środków przymusowych**, lecz w drodze posunięć dobrowlnie przestrzeganych przez zainteresowane czyn-

niki, izba dąży do tego, by przemysł i handel włókienniczy okręgu łódzkiego stosował **zasadę pisemnego potwierdzenia umów z wyraźnym zastrzeżeniem**, iż poza zwrotami, dopuszczalnymi z powodu wad fizycznych towaru wzgl. dostarczenia towaru nieodpowiadającego warunkom umownym (art. 552 i 553 kodeksu handlowego), **nie będzie się przyjmować ani uznać jakichkolwiek innych zwrotów**. Zupełnie nie będzie się również tolerować zwrotu towarów **specjalnie krojonych w kuponach na zamówienie nabywającego**.

Poza tym izba powoła do życia **specjalną komisję, składającą się z przedstawicieli przemysłu i handlu**, której zadaniem będzie polubowne rozstrzygnięcie sporów powstałych na tle zwrotów, rozpatrywanie związanych z tym skarg i prowadzenie rejestru firm, nadużywających prawa zwrotu. Wykaz firm będzie z kolei podawany do wiadomości ogółu dostawców.

Wobec faktu, iż pozytywne rozwiązanie powyższej sprawy bezpośrednio łączy się z postawą **kupiectwa innych okręgów**, jako odbiorców towarów łódzkich, izba zwróciła się z odpowiednim apelem do wszystkich izb, wskazując na potrzebę **zdecydowanego zwalczania niezdrowej instytucji zwrotów towarowych** i do uświadomienia czynników handlu włókienniczego poszczególnych okręgów, iż we własnym interesie winny przyłączyć się do podjętej w tej mierze akcji.

Celem skoordynowania tej akcji oraz bezpośredniego objęcia nią jak najszerszych kół zainteresowanych, **izba wysłała do paruset firm, odgrywających czołową rolę w produkcji i dystrybucji towarów włókienniczych, specjalne pismo**, zawiadamiające o podjętej akcji przeciwko samowolnym zwrotom towarowym i zapadłych w tej kwestii decyzjach. Jednocześnie izba prosiła o wypowiedzenie się, czy zainteresowana firma gotowa jest wprowadzić do umów, które winny być potwierdzone pisemnie, **klausulę odmawiającą przyjmowania nieuzasadnionych zwrotów**, oraz czy godzi się na wciągnięcie jej do rejestru firm zdecydowanych zasady tej w sposób kategoryczny przestrzegać. **Masowy napływ odpowiedzi pozytywnych** jest wyrazem popularności podjętej akcji i pełnym uzasadnieniem jej gospodarczej konieczności.

W dalszym etapie prac rozpatrzona będzie sprawa działalności specjalnej komisji dla polubownego rozstrzygnięcia sporów powstałych na tle zwrotów oraz poddane zostaną rozważaniu dodatkowe wnioski, zgłoszone przez wypowiadające się firmy w kwestii innych posunięć, zmierzających do **ochrony interesów przemysłu i handlu włókienniczego**.

Izba specjalny nacisk położyła na właściwe uświadomienie czynników handlu włókienniczego na poszczególnych terenach o celach i konieczności zwalczania samowolnych i dezorganizujących rynek zwrotów towarowych.

Szczególnie duże zainteresowanie omawianą kwestią wykazał reprezentowany przez izbę Katowicką **okręg bielski**, który już w r. ub. poczynił szereg posunięć, mających na celu **wyeliminowanie nieuzasadnionych zwrotów w dziedzinie towarów biel-**

skich. Obecnie izba ta wysunęła potrzebę rozszerzenia i usprawnienia całej akcji, a przede wszystkim skoordynowania w tej mierze działalności poszczególnych izb. M. in. izba katowicka wystąpiła z propozycją sporządzenia rejestru niesolidnych odbiorców nadużywających prawa zwrotu, a następnie wy-

miany powyższych list między izbami, reprezentującymi ośrodki produkcji włókienniczej.

Słuszną inicjatywą niewątpliwie będzie zrealizowana, co winno przyczynić się do zdecydowanego uzdrowienia stosunków na odcinku nieuzasadnionych zwrotów towarowych.

Listy naszych czytelników

Koszula w sześć minut

Jeden z urzędów skarbowych w Warszawie dokonał niezwykle ciekawego obliczenia przy wymiarzaniu podatku obrotowego pewnej małej fabryczce damskiej bielizny.

Podatek ten obliczono w ten sposób, że ponieważ właściciel posiada kilka maszyn do szycia, urząd skarbowy zdecydował, że na jednej maszynie można uszyć dziennie, wraz z haftem, 75 koszul. W ten sposób określono czas wyprodukowania jednej koszuli 6 i pół minuty!

Oczywiście płatnik od tego rodzaju wymiaru złożył odwołanie, jednak urzędy skarbowe winny bardziej zastanawiać się nad dokonywanymi wymiarami, gdyż tego rodzaju wypadki obciążają zbędną pracą urzędników, a poza tym nie mogą być traktowane poważnie.

Można i tak

Z terenu województwa lubelskiego donoszą nam o zarządzeniach jednego z tamtejszych powiatowych lekarzy weterynarii.

W powiecie łukowskim, w gminie Jarczew, we wsi Gołolazy, na skutek panującej tam w kilku zagrodach pryszczycy lekarz weterynaryjny opieczętował młyn i mleczarnię spółdzielczą, a ponad to kazał

zamknąć wszystkie obory, tak, że parę dni bydło nie mogło wyjść na pastwiska.

Z uwagi na to, że w roku ubiegłym powiat łukowski dotknięty był w sposób szczególny suszą i innymi kłeskami żywiołowymi — chłopi nie mają słomy pod ściótkę dla bydła, skutkiem czego bydło, zamknięte w oborach, marnieje na gnoju. Natomiast skutek zamknięcia jest taki, że wszystkie okoliczne młyny, wykorzystując tę sytuację, podniosły opłaty przemiatowe o 50%.

Powyższe zarządzenia ochronne wywołały w całym powiecie duże niezadowolenie.

Smacznego!

Szanowny Panie Redaktorze!

Widziałem w sklepie wiejskim jak sporządzano kiełbasy w balijce, która pół godziny wcześniej służyła właścicielce sklepiku do... przeprania brudnej (i jak brudnej) bielizny i zbrudzonych pieluszek dziecka.

Po tem domowym praniu balijkę lekko splukano wodą, poczem ta sama balijka posłużyła do sporządzania kiełbás, przeznaczonych dla licznej rzeszy odbiorców, między innymi i dla podpisanego. Byłem naocznym świadkiem i zaręczam, że to, co piszę, to nie fantazje, ale fakt rzeczywisty.

Z poważaniem
Czytelnik.

Przestajemy się dziwić...

„Na wszelki wypadek“

Niemcy budują nowy port handlowy w Prusach Wschodnich niedaleko Piławy w miejscowości Peysa. Gdyński „Kurier Bałtycki“ odsłania istotne motywy, które skłoniły Rzeszę do założenia nowego portu.

„Czynnikami oficjalne i prasa niemiecka starają się umotywić decyzję w sprawie budowy nowego portu wyłącznie gospodarczymi pobudkami, nie wspominając ani słowem o militarnych powodach jego powstania. Nie ulega jednak wątpliwości, że powody wojskowe odegrały przy decyzji budowy portu w Peysie pierwszorzędną rolę.

Prusy Wschodnie w wypadku wojny mogą liczyć głównie na dowóz materiałów, broni i surowców drogą morską. Drogi lądowe mogą być bowiem bardzo łatwo odcięte. Akcja uprzedzania Prus Wschodnich, prowadzona już od szeregu lat na szeroką skalę, choć wbrew interesom niemieckiego prze-

mysłu w Rzeszy, ma za zadanie stworzenie choćby częściowej samowystarczalności gospodarczej tej niemieckiej enklawy w słowiańskim morzu na wypadek wojny — przede wszystkim w dziedzinie przemysłu wojennego. Osiągnięcie samowystarczalności militarnej Prus Wschodnich na wypadek wojny jest jednak utopią. Dlatego też konieczne jest stworzenie możliwie sprawnego aparatu komunikacyjnego między Prusami a Rzeszą, opierającego się na komunikacji morskiej jako najłatwiejszej stosunkowo do utrzymania w czasie wojny, ponieważ żaden z sąsiadów Prus nie posiada narazie dostatecznie silnej floty wojennej, która mogłaby przeprowadzić skuteczną blokadę wybrzeży i portów pruskich. Akcja niemiecka zmierza do tego, żeby z Prus Wschodnich uczynić niezdobytą fortecę, mogącą przetrzymać możliwie najdłuższe oblężenie“.

Przeciwko komu kierują się przygotowania niemieckie w Prusach Wschodnich?

„Ukończenie portu w Peysie, a zapewne i ukończenie wielu innych prac związanych z przygotowaniem wojennym Prus na „wszelki” wypadek, nastąpi właśnie w tym czasie, gdy traktat o nieagresji między Polską a Niemcami przestanie obowiązywać. Forteca Prus Wschodnich będzie wtedy niewątpliwie użyta jako jeden z licznych i mocnych argumentów w rozmowach dyplomatycznych. Byłoby dobrze, żeby już dziś zaczęto w Polsce tworzyć stosowne kontr-argumenty. Też na „wszelki” wypadek”.

Niemcy 3, Polska — 25

W najbliższych dniach rozpoczną się rokowania o nową umowę filmową polsko-niemiecką z rozszerzeniem jej na Austrię, z którą dotychczas istniała osobna umowa.

Według dotychczasowej umowy polsko-niemieckiej Niemcy zakupywali w Polsce 3 do 4 filmów rocznie, a Polska sprowadzała z Niemiec od 20 do 25 filmów rocznie.

Pół krzesła na osobę

„Słowo Pomorskie” podaje cyfry ilustrujące ogrom błędy na wsi mazowieckiej. Zebraniem cyfr potrudził się dr. Marcin Kacprzak.

„Mazowsze płockie uchodzi za okręg bardziej zasobny aniżeli inne regiony Polski; mimo to ludzie tego „bogatego kraju” nie posiadają nieraz przedmiotów pierwszej potrzeby.

Według przeprowadzonej przez dra M. Kacprzaka w 1528 zagrodach ankiety, zaledwie 220 budowli ma podwójne okna. W 43,4 proc. mieszkań stwierdzono wilgoć, 44,2 proc. nie odpowiada najskromniejszym wymaganiom, 19,6 proc. posiada izby tak ciasne, że ludność „oddycha tym samym powietrzem z ust do ust”, 80 proc. mieszkań jest przeludnionych, 68,3 proc. nie posiada podłóg, tylko klepiska z gliny. O „obfitości” przedmiotów powszechnego użytku świadczą następujące cyfry: Tylko w 6 proc. domów znaleziono kompletne lampy, zaledwie 132 lampy miały klosze. W pięciu domach nie posiadano wcale lamp, tylko ogarki. Garnki są nieliczne, noże i widelce w małym użyciu; rzadko się zdarza, by każdy jadł ze swego talerza. Na osobę przypada trochę więcej niż pół, bo 0,6 krzesła; w 73 rodzinach nie było ani jednego krzesła. Jedno łóżko przypada przeciętnie na 2,3 osoby. Często łóżka rozsuwa się na noc i śpi w nich 4 do 5 osób. Zaledwie w 44 mieszkaniach znaleziono umywalnie. W 101 wypadkach nie było żadnych naczyń do mycia; w 58 mieszkaniach nie znaleziono ani kawałka mydła, a w 73 ręcznika. Brak bielizny jest ogromny. Normal-

nie każdy ma tę koszulę, którą posiada na grzbiecie. Zegary i książki, to luksus, 30,4 proc. nie posiada wcale zegara; 25 rodzin nie posiada, jakiegokolwiek książki czy pisma. Nawet książki do nabożeństwa stwierdzono tylko w 74 proc. domów.

Dziwny protokół

Komornicy w Małopolsce znani są stosunkowo niedawno. Wprowadzono ich tam dopiero przed kilku laty.

„Ilustrowany Kurier Codzienny” przytacza kilka protokołów, sporządzonych podczas dokonywania tak zw. „zajęcia” przez komorników w Małopolsce. Protokoły te pobudzą do śmiechu.

Oto protokół sporządzony przez komornika w gminie Łapy:

„Celem dokonania zajęcia udał się podpisany do zagrody Macieja Kapusty w gminie Łapy, lecz nie znalazł tam żadnej ruchomości podlegającej zajęciu, jak tylko dużego czarnego psa, rasy „kundel”.

Ruchomość ta jednak przybrała wobec urzędującego organu tak groźną postawę, że podpisany był zmuszony zaniechać dokonania zajęcia, w drodze nalepiania odpowiedniej kartki — odniósłszy ponadto szkodę przez roztarganie spodni, ze strony wyżej opisanego psa. O czym się donosi jednocześnie miejscowemu posterunkowi P. P. celem ukarania winnego za trzymanie dzikiego zwierzęcia domowego, bez należytego nadzoru”.

Patriotyzm rolników

Z kół gospodarczych komunikują nam informację, która brzmi wprost niewiarogodnie, gdyby nie poważne źródło informacyjne, z którego ją czerpiemy, a mianowicie, że podobno w tych dniach poraz pierwszy wysłano większy transport przetworów mięsnych w wysokości 150 ton z Małopolski za granicę (podobno do Stanów Zjedn. A. P.) przez Tryjest.

Jak wiadomo, nasze przetwory mięsne ekspedowane są za granicę, a zwłaszcza za Ocean, z reguły przez Gdynię, za pośrednictwem statków polskich.

Znamienna nowość w tym kierunku, o ile odpowiadałyby prawdzie, wymagałaby niewątpliwie merytorycznych i miarodajnych wyjaśnień.

Kalendarzyk podatkowy na wrzesień

We wrześniu r. b. płatne są następujące podatki:

Do dnia 5 września — podatek od energii elektrycznej, pobrany przez sprzedawcę energii elektrycznej w czasie od 16 do 31 sierpnia 1938 r.; do 20 września — tenże podatek, pobrany w czasie od 1 do 15 września 1938 r.;

do dnia 7 września — podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę, wypłaconych przez służbodawców w sierpniu 1938 r.;

do dnia 15 września — II rata zryczałtowanego podatku przemysłowego od obrotu za rok 1938, przez drobne przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe;

do dnia 25 września — zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy od obrotu za r. 1938 w wysokości podatku, przypadającego od obrotu, osiągniętego w sierpniu 1938 r. przez wszystkie przedsiębiorstwa, obowiązane do publicznego ogłaszania sprawozdań o swych obrotach lub do składania sprawozdań do zatwierdzenia, a z innych przedsiębiorstw — przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kat. oraz przemysłowe I—V kat., prowadzące prawidłowe księgi handlowe.

Ponadto płatne są we wrześniu zaległości odroczone lub rozłożone na raty z terminem płatności w tym miesiącu oraz podatki, na które płatnicy otrzymali nakazy płatnicze z terminem płatności we wrześniu 1938 r.

Podatki —

Prawo

Wnoszenie opłat odwoławczych

Art. 108 ordynacji podatkowej przewiduje, że gdy płatnik wyraża życzenie złożenia ustnych wyjaśnień w celu uzasadnienia podniesionych w odwołaniu zarzuć, należy zawiadomić go o terminie rozpoznania odwołania przynajmniej na 7 dni przed posiedzeniem komisji lub sekcji odwoławczej pod warunkiem, że

przy wniesieniu odwołania uści opłatę w wysokości określonej ustawą.

Na tle tego przepisu N. T. A. wydał orzeczenie treści następującej (L. rej. 5115/36 i 5147/36).

„Nieuzasadnione są zarzuty skargi, że władza obraziła postanowienia art. 115. O. P. (poz. 346/34), nie zawiadomiwszy pełnomocnika skarżących o dniu

posiedzenia komisji mimo, że skarżący w odwołaniu wyrazili życzenie udzielenia komisji ustnych wyjaśnień i uiszcili opłatę, o której mowa we wspomnianym art. 115. O. P.

Prawo udziału podatnika w posiedzeniu władzy, rozpoznającej jego odwołanie, oraz prawo żądania, by powiadomiono go o dniu rozpoznania odwołania, uzależnia bowiem § 1 art. 115. O. P. od faktu uiszczenia przez niego przewidzianej w tym artykule opłaty przy wniesieniu odwołania, a zatem niewątpliwie i

przy wniesieniu uzupełnienia odwołania o ile ono w ogóle jest dopuszczalne, t. zn. o ile zostało wniesione w terminie do odwołania. Wynika z tego, iż opłata wspomniana winna być uiszczona w terminie odwoławczym. Skoro zaś skarżący opłatę przewidzianą w art. 115 O. P. uiszcili po upływie 30 dniowego terminu odwoławczego (nakazy płatnicze doręczono 6 grudnia 1935 r. a opłaty uiszczono 7 lutego 1936 r.), to Najwyższy Trybunał Administracyjny nie mógł dopatrzeć się zarzuconej obraży art. 115 O. P.

Ujawnianie cen przedmiotów powszedniego użytku

W Dzienniku Ustaw Nr. 60 poz. 468 ukazało się rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Reform Rolnych o ujawnianiu cen przedmiotów powszedniego użytku, o sporządzaniu, posiadaniu w obrocie hurtowym i półhurtowym faktur oraz o przedstawianiu faktur na żądanie władz:

W myśl tego rozporządzenia, posiadacze wszelkiego rodzaju przedsiębiorstw sprzedaży artykułów powszedniego użytku, obowiązani są posiadać w lokalach tych przedsiębiorstw cenniki, a nadto ujawniać ceny bezpośrednio na tych przedmiotach. Cenniki winny zawierać: 1) nazwę towarów, 2) cenę, 3) firmę lub nazwisko posiadacza przedsiębiorstwa, 4) adres firmy lub posiadacza przedsiębiorstwa, 5) datę sporządzenia cennika.

Cenniki te należy umieszczać na miejscu widocznym, dostępnym dla kupującego. Ceny podane w cennikach, jak również ceny ujawnione bezpośrednio na przedmiotach powszedniego użytku muszą być: 1) obliczone w stosunku do obowiązujących jednostek miar i wag, 2) zgadzać się z cenami istotnie pobieranymi, 3) podane czytelnie i jasno.

Przedsiębiorstwa sprzedaży przedmiotów powszedniego użytku obowiązane są na żądanie kupującego wydawać rachunki na sprzedane przedmioty. Rachunek winien zawierać: nazwę firmy lub nazwisko właściciela, jego adres, datę sprzedaży, jakość i ilość towaru oraz cenę, za którą towar sprzedano.

Przedsiębiorstwa zajmujące się hurtową lub półhurtową sprzedażą przedmiotów powszedniego użytku są obowiązane sporządzać i posiadać faktury na wszelkie sprzedawane przedmioty powszedniego użytku. Faktury te należy przedstawiać na żądanie władz administracji ogólnej. Naruszenie powyższych przepisów grozi karą aresztu do 3 miesięcy lub grzywną do wysokości Zł. 3000.— Poniżej podajemy wykaz przedmiotów powszedniego użytku, o których mówi Rozporządzenie.

A. ARTYKUŁY ŻYWNOŚCI

1. Pochodzenia roślinnego

1. Przetwory zbożowe, jak: mąki, kasze, płatki, pieczywa, suchary, makarony, opłatki, krochmal, słód.

2. Warzywa okopowe, strączkowe, owoce, jagody, grzyby jak: ziemniaki, kapusta, marchew, cebula, buraki, kalafior, groch, fasola, owoce ogrodnicze i leśne, krochmal ziemniaczany, syrop, płatki, mąki, kompoty, powidła, marmelady, soki, oliwy, oleje jadalne, wszelkiego rodzaju konserwy.

3. Artykuły kolonialne i używki jak: cukier, herbata, kawa, kakao, ryż, cykorja, pieprz, tytoń oraz przetwory, jak: cukierki, czekolada i wyroby z niej, ocet, drożdże, mączka do pieczenia, musztardy, sosy i wyroby przemysłu fermentacyjnego, jak: piwo, wino i miód.

2. Pochodzenia zwierzęcego

1. Mięso, przetwory i produkty uboju, jak: mięso wołowe, cielęce, wieprzowe, baranie, końskie, drób, dziczyzna, wędliny, słonina, smalec, łój, wszelkiego rodzaju konserwy, buliony, ekstrakty.

2. Ryby słodkowodne i morskie oraz ich przetwory, jak: ryby solone, wędzone, marynowane, konserwy.

3. Nabiał, jak: mleko, jaja, oraz ich przetwory, jak: śmietana, sery, masło, wszelkiego rodzaju konserwy.

3. Pochodzenia mineralnego

Sól do celów jadalnych.

B. ARTYKUŁY ODZIEŻOWE

1. Materiały tekstylne i odzież, jak: materiały wełniane, lniane, konopne, jedwabne, bawełniane, pilśniowe oraz z włókien zastępczych, a ponadto gotowe wyroby ubraniowe, bielizniane-osobiste i pościelowe-trykotowe, koldry.

2. Wyroby skórzane, jak: obuwie, uprząż, galanteria skórzana, futra, kozuchy.

C. OPAŁOWE I OŚWIETLENIOWE

Materiały i energia do celów opałowych i oświetleniowych gospodarstwa domowego, jak: drewno, torf, węgiel, nafta, koks, brykiety, świece, zapalki.

D. HYGIENY CODZIENNEJ

Najniezbędniejsze artykuły higieny codziennej, jak: mydło, wapno i inne środki do utrzymania czystości.

Szkoły — czy fabryki?

Reorganizacja szkolnictwa z podziałem na zawodowe i ogólne pchnęła sprawę kształcenia zawodowego w Polsce na właściwe tory. Szkoły zawodowe wypełniając zakresiony ustawą obowiązek teoretycznego i praktycznego kształcenia zawodowego uczniów przez zapoznanie ich z produkcją, uruchomiły własne warsztaty i pracownie. Kwestia ta była już

niejednokrotnie przedmiotem licznych skarg i zażaleń przedsiębiorstw przemysłowych i warsztatów rzemieślniczych stwierdzających, że szkoły zawodowe zapoznając uczniów z przebiegiem produkcji stają się przedsiębiorstwami zarobkowymi, konkurującymi z przemysłem, gdyż sprzedają swoje wyroby bezpośrednio na rynku. Zainteresowani interweniowali

niejednokrotnie u właściwych władz, żaląc się na konkurencję szkół zawodowych, występującą silnie zwłaszcza w zakresie cen, których wysokość w szkołach była z reguły niższa od własnych kosztów przedsiębiorcy.

Aby zapobiec temu stanowi rzeczy, a jednocześnie umożliwić szkołom zawodowym wywiązać się z obowiązków określonych ustawą ministerstwo przemysłu i handlu przygotowało projekt zarządzenia normującego sposób i zakres robót oraz dostaw, jakie mogą być udzielane szkołom przez władze i urzędy prawnopubliczne.

Projekt ten otrzymany za pośrednictwem związku izb był przedmiotem opinii izby przemysłowo-handlowej w Łodzi. Wypowiadając się w kwestii omawianej izba po uprzednim rozpatrzeniu projektu przez jej komisję prawnoadministracyjną zaznaczyła, że sfery zainteresowane z uznaniem i zadowoleniem powitały inicjatywę ministerstwa dążącą do uregulowania konkurencji szkół z przemysłem w zakresie dostaw i robót.

Izba stwierdziła przytym, że po szczegółowym przejrzeniu projektu zainteresowani podnoszą, iż przepisy projektu kryją w sobie

poważne niebezpieczeństwo przekształcenia szkół zawodowych w fabryki,

których celem w pierwszym rzędzie może być **produkcja, a nie szkolenie uczniów.**

Nadanie bowiem szkołom uprawnień do przyjmowania nieograniczonych zamówień od władz i urzędów spowoduje, że absolwenci szkół nie rozwiną w sobie w okresie nauki inwencji i zdolności, a nastawią swą twórczość na wyroby standartowe. W łączności z powyższymi zastrzeżeniami izba wyraziła opinię, iż wydanie omawianego zarządzenia nie jest celowe, ponieważ obowiązujące przepisy rozporządzenia rady ministrów o dostawach i robotach na rzecz władz i urzędów w zupełności umożliwiają tymże władzom popieranie — w granicach określonych projektem — produkcji szkół zawodowych, niezbędnej dla realizowania ustawowego wymogu praktycznego kształcenia uczniów.

Stypendyści w handlu zagranicznym

Izba przem. handl. komunikuje, iż komisja stypendialna powołana przez min. przem. i handlu przy radzie handlu zagranicznego wznowiła swoje prace, związane z udzielaniem praktyk i stypendiów, mających na celu przeszkolenie odpowiedniego zastępu fachowców dla handlu zagranicznego.

Szkolenie będzie się odbywać w dwóch kolejno po sobie następujących etapach 1) praktyka krajowa, która trwać będzie od 6—12 miesięcy, 2) praktyka zagraniczna od 1—2 lat. Praktyki krajowe będą się odbywać w firmach lub instytucjach handlu zagranicznego w główniejszych ośrodkach przemysłowych R. P. i będą płatne 150 zł. miesięcznie. Praktyki zagraniczne będą uzupełnieniem praktyk krajowych w celu umożliwienia stypendyście dalszej specjalizacji w obranej gałęzi handlu zagranicznego. Będą one płatne w wysokości wynagrodzenia pracownika umysłowego, rozpoczynającego pracę w polskiej służbie konsularnej w danym kraju. Stypendia są w zasadzie zwrotne.

Kandydatami na praktyki krajowe mogą być absolwenci liceów handlowych, administracyjnych oraz wyższych uczelni ekonomiczno-handlowych. Kandydatami na praktyki zagraniczne będą osoby, które z korzyścią odbyły praktykę krajową, kontrolowaną przez radę handlu zagranicznego. Warunki, jakim powinni odpowiadać kandydaci na stypendia w handlu zagranicznym są następujące: 1) nieprzekraczalny wiek 28 lat, 2) znajomość przynajmniej dwóch języków obcych, z czego jeden dobrze w słowie i piśmie, 3) ukończone studia handlowo-ekonomiczne, 4) ukończona służba wojskowa. Jako kryterium preferencyjne przy ocenie kandydatów przyjmować się będzie: a) ukończenie wyższej uczelni handlowej, której program studiów uwzględnia specjalnie handel zagraniczny, ukończenie liceum handlu morskiego w Gdyni lub ukończenie kursu eksportowego, b) posiadanie umiejętności biurowych (pisanie na maszynie, stenografia itp.), c) praktyczna znajomość branży.

Rada handlu zagranicznego może odnośnie specjalnych praktyk żądać od kandydatów szczególnych kwalifikacji w zakresie dostosowanym do charakteru danej praktyki. Odstępstwa od ustalonych wyżej zasad mogą być czynione w wypadkach zasługujących na szczególne uwzględnienie. Osoby, ubiegające się o praktykę ewent. o stypendium winny składać podania z

uwierzytelnionymi odpisami świadectw studiów, odbytej praktyki oraz referencjami do izby (Al. Kościuszki 4) w terminie do 15 września.

Obniżka cen prądu elektrycznego

Począwszy od 16 września r. b. dyrekcja łódzkiego Towarzystwa Elektrycznego obniża ceny za światło.

Pobierana dotychczas od prywatnych odbiorców w granicach miasta Łodzi opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła po 69 groszy zostaje zmniejszona do 66 groszy bez stosowania dalszych opustów. O ile rachunki opłacane będą na ręce poborcy przy spisaniu stanu licznika, pobierana najwyższa opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła wyniesie 60 groszy zamiast dotychczasowych 62 gr.

Pobierana od prywatnych odbiorców poza granicami miasta Łodzi opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła po 76 groszy zostaje zmniejszona do 73 groszy bez stosowania dalszych opustów. Przy płaceniu poborcy, zamiast dotychczasowych 70 groszy, tylko 68 groszy.

Miód pszczelny

deserowo-leczniczy czysty pod gwarancją po cenie: 5 kg. 12 zł., 10 kg. 23 zł., 20 kg. 45 zł. — Z opakowaniem loco Odbiorca. — **Za zaliczką.** — Przy nadesłaniu gotówki z góry proszę potrącić 5% opustu!

Orzechy włoskie, jabłka i wszelkiego rodzaju artykuły spożywcze dostarczam pocztą do 20 kg. — Większe ilości kolejną. — Żądajcie ofert. —

**Eksport Miodu i Ziemiopłodów
Józef Chruściel w Zbarażu**

Handel
zagraniczny

Jedna wystawa — różne towary

Reklama —
Organizacja

Jedną z atrakcyjności okna wystawowego jest **różnorodność wystawionych towarów**.

Umiejętność wystawiania rozmaitych towarów, a więc okryć męskich i damskich, kolorowej bielizny, podwiązek i biustonoszy — nie jest zadaniem łatwym i wymaga **gruntownego przygotowania**. Ze różnorodność towarów nieraz z sobą kontrastujących zachęca do kupna — jest rzeczą dawno stwierdzoną. **Oglądanie rzeczy niepotrzebnych pobudza** nas do zastanowienia, co nam jest potrzebne i, co pragnęlibyśmy nabyć.

Może się zdarzyć, że oglądając w oknie wystawowym różnorodne towary — przechodząc **nie zatrzymajmy swej uwagi na żadnym** — i to jest największym niebezpieczeństwem. Aby temu zapobiedz, winniśmy **pokrewne gatunki od siebie odseparować**. W tym wypadku byłoby wskazane wypracowanie jakiegoś planu i zdanie sobie przede wszystkim sprawy z tego, do czego zmierzamy i, jakimi towarami i rekwizytami dekoracyjnymi dysponujemy.

Na planie notujemy **grupy i podgrupy, określając dla każdej właściwe miejsce**.

Opracowujemy więc przednią część wystawy, środek i dalsze wnętrza, umieszczając w **każdej z tych części inne towary**. Całość z pewnością będzie harmonijną. Podstawy, ramy i inne rekwizyty dekoracyjne służą jako **uzupełnienie kolorów**.

Jasne towary rozkłada się na ciemnym tle, ciemne — na jasnym, czerwone — na zielonym, natomiast na czarnym tle jasne kolory doskonale się prezentują. Mniej więcej to samo można powiedzieć o **tle brązowym i szarym**. Nieco oględniej należy traktować **tło białe**. Na tym tle osiąga się zdumiewające efekty z **jasno niebieskim kolorem, jasno zielonym lub kolorami pastelowymi**.

Oczywiście, dużą rolę odgrywa tu wycucie tonacji, które nabywa się przez wyszkolenie. Zdolny dekorator nada **tłu kształty odpowiednio do kształtów wystawionych towarów**, a więc: koła, kwadraty etc. Kształty te mogą się przecinać, mogą też być jedne ponad drugie, z tego jednak nie wynika, aby jeden gatunek towaru zakrywał — drugi.

Większe przedmioty nie powinny przytłaczać mniejszych. Jeśli towar nie prezentuje się w wystawie — lepiej go **usunąć lub umieścić w bocznych gablotach wystawowych**.

Bywają w oknie wystawowym nieraz **miejsca ciemne** — te winny mieć bezwarunkowo **tło jasne**, chyba, że chcemy je sztucznie oświetlić. Wystawa

z różnorodnymi towarami nie może sobie pozwolić na ciemne lub półciemne kąty. Chcielibyśmy zwrócić uwagę na jeden kardynalny błąd, często popełniany, mianowicie: **wystawianymi towarami często zakrywamy całkowicie kolorowe tło**, tak, że jest ono całkiem niewidocznym. Jeśli w ten sposób zamierzamy dekorować, pocóż dopiero stwarzać tło — kolorowe!

Dla zatarcia niedociągnięć, rozmaitych przejść — posługiwać się możemy **drobnymi przedmiotami, jak fotografią, laską, parasolką, parą męskich lub damskich rękawiczek, umieszczonych ze smakiem**. Jeśli chodzi o dział dziecięcy, to możnaby w kąciku umieścić **kilka zabawek, balon, lalkę**, oglądającą go ze zdziwieniem, co specjalnie działa na kobiety.

W wystawach przepelnionych rozmaitymi towarami nie należy zapominać o **miejscach przejściowych, spokojniejszych**. Osiąga się to za pomocą **barwnego tła, opatrzonego jakimś oryginalnym napisem**.

Okno wystawowe z kapeluszkami damskimi w połączeniu z szalami, wstążkami, piórami, kapelusikami dla lalek — bardzo ładnie prezentuje się, gdy je **upiększyć sztucznymi lub naturalnymi kwiatami**. Stopniowane rusztowania też bardzo się nadają do zmiany wystawianych towarów. Możemy też obrać sobie **jakieś hasło**, naprz. „Czego potrzebuje teraz gospodyni?” Na plakacie obok hasła widzimy o miłym wyrazie twarzy gospodynię, która, zdziwiona mnogością skupionych wokoło niej przedmiotów, — nie może ich wszystkich umieścić w szeroko rozpartym fartuchu.

Targi praskie

Jesienne Międzynarodowe Targi w Pradze odbywać się będą w dniach od 2 do 11 września 1938 r. W targach biorą udział firmy wszystkich gałęzi przemysłu czeskosłowackiego, wystawiające tu nowe modele oraz próbki swych wyrobów. Zwłaszcza będzie na Targach reprezentowany przemysł szkła i porcelany, przemysł galanterii metalowej, przemysł elektrotechniczny, maszynowy, mechanika precyzyjna, instrumenty muzyczne, przemysł chemiczny, przemysł włókienniczy, papier i przybory biurowe, skóry i wyroby skórzane, przemysł spożywczy i t. d. Oprócz przemysłu czeskosłowackiego uczestniczą w Targach liczne firmy zagraniczne. Wjazd do Czechosłowacji zastępuje legitymacja targowa, potwierdzona przez odnośny czeskosłowacki urząd przedstawicielski (Poselstwo lub Konsulat). Legitymację można nabyć w Poselstwie Republiki Czechosłowackiej w Warszawie, ul. Koszykowa Nr. 18, w Konsulatach Czechosłowackich w: Krakowie, Lwowie, Gdyni i Kwaśńowie Czeskim lub w przedstawicielstwach Targów, między innymi u p. inż. Józefa Waldmüllera, Warszawa, Al. Jerozolimskie 17 i u p. Pawła Wł. Hajka w Łodzi, ul. Piotrkowska 199.

Uczestnicy korzystają na podstawie legitymacji z 50 proc. zniżek na przejazd na kolejach czeskosłowackich, jak również z 33 proc. zniżek na kolejach polskich.

Biuro informacyjne Międzynarodowych Targów w Pradze (t. zw. „Poptavkova služba P. V. V.“ Praha, Veletržní palác) udziela interesantom w ciągu całego roku również na piśmie zapytania szczegółowych informacji o źródłach zakupu towarów w Czechosłowacji.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa
Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”
popierając swe pismo
broni swych własnych interesów

Problem dystrybucji na wypadek wojny

W naczelnym organie poświęconym zagadnieniom obrony Państwa, „Polska Zbrojna“ ukazał się ciekawy artykuł p. t. „Problem dystrybucji na wypadek wojny“.

Zagadnienie obronności, zające się o wszystkie dziedziny życia gospodarczego, interesują w dużej mierze również i kupiectwo. Zwłaszcza handel żydowski daje liczne dowody swej ofiarności na rzecz dozbrojenia armii polskiej, o czym świadczy m. in. powołanie do życia komitetu kupieckiego F. O. N. w Łodzi.

Z tych właśnie względów — aczkolwiek tezy artykułu nie pokrywają się całkowicie z naszym stanowiskiem — zamieszczamy wywody „Polski Zbrojnej“ jako ciekawy przyczynek do zagadnień gospodarki wojennej.

(Redakcja).

Sprawa dystrybucji w czasie wojny jest u nas mało znanym i mało pogłębionym zagadnieniem. Powiedzmy sobie otwarcie — w ogóle nie egzystuje jako problem. To, co na ten temat wiedzą jednostki, jeszcze nie ratuje przecież sytuacji.

Zastanówmy się więc chwilę nad tym zagadnieniem — o co tu chodzi? Dlaczego sprawy dystrybucji na wypadek wojny są tak ważnym problemem gospodarki wojennej?

Wiadomo, że powodzenie bezpośredniej akcji wojennej armii zależy w bardzo dużej mierze od zaplecza, jakim ta armia dysponuje; im to zaplecze jest zdrowsze i pracuje normalnie, tym większe szanse powodzenia ma akcja na froncie. Zapleczem tym jest całe społeczeństwo, cała ludność cywilna, nie biorąca bezpośrednio udziału w walkach.

Wojsko na wypadek wojny jest przygotowane, ma swój aparat zaopatrywania planowo przygotowany w czasie pokoju. Ludność cywilna wskutek działań wojennych zostaje pozbawiona aparatu rozdzielczego, jaki miała w czasie pokoju — nie mając nic na jego miejsce. Aparat rozdzielczy, z którego korzysta ludność cywilna w czasie pokoju, tzn. handel detaliczny i hurtowy — zbudowany jest i nastawiony na tzw. normalne warunki rynkowe, regulowane obecnie w doskonałej większości wypadków przez popyt i podaż. Przy czym aparat handlowy korzysta ze wszystkich udogodnień komunikacji, transportu, pośrednictwa itp. Nic też dziwnego, że mimo braku planowości i pozornego nawet chaosu w gospodarce liberalnej, dobra wyprodukowane docierają jakoś do konsumentów przy pomocy tego niedoskonałego aparatu. Niedoskonałości te wyrównuje ruchliwość jednostek korzystających z normalnie funkcjonującego systemu komunikacji i transportu.

Z chwilą wybuchu wojny urywa się ta „normalność“. Całe społeczeństwo przestawia się w jednym kierunku — wszystko zostaje podporządkowane i zmajoryzowane przez działania wojenne. W zmienionych warunkach troska o byt szarego człowieka-cywiła schodzi na dalszy plan, o jego zaopatrzenie troszczą się już różni przypadkowi dostawcy, polujący na lukratywne zarobki, które im daje wyjątkowa sytuacja; zaczynają się okresy spekulacji, przechowywania towarów, fałszowania ich itp.

Z jednej strony rosną zawrotne fortuny wojennych milionerów, z drugiej rośnie niezadowolone zle zaopatrywanych obywateli. Niezadowolone to nie koniecznie musi wpływać z działalności spekulacyj-

nej dostawców, ma ono i inne przyczyny równie częste i równie istotne. Jedną z nich natury zasadniczej jest brak produktów, wywołany niekoniecznie ich niedostatkami rzeczywistymi, często brak ten wynika po prostu z dezorganizacji gospodarstwa społecznego, jaką przynoszą działania wojenne; po prostu z braku komunikacji czy łączności nie można szybko tych niedoborów chwilowych uzupełniać z zapasów stojących często do dyspozycji w innych okolicach kraju, bo o nich się najzwyczajniej w świecie nie wie.

Aparat państwowy, przeciążony działaniami wojennymi, nie jest w stanie opanować sytuacji i zdany jest siłą faktu na spontanicznie powstały, prymitywny i wysoce niepewny — już w czasie wojny wytworzony aparat rozdzielczy. Jedynym środkiem zapobiegawczym, jakim państwo dysponuje przeciwko wszelkiego rodzaju nadużyciom, jakże zresztą zawodnym, są surowe kary za wszelkiego rodzaju przestępstwa aprowizacyjne. I mamy wówczas taką sytuację, że państwo miast skupionego i wyłożonego w jednym kierunku wysiłku, musi szarpać się i walczyć z wrogiem wewnętrznym, groźnym, bo ukrytym — a jest nim niezadowolone niedożywione, źle zaopatrzone społeczeństwo cywilne, które w przyszłej wojnie nie będzie przecież tylko biernym widzem zmagania wojennych, ale stanowić będzie składową część walczącej na froncie armii. W tych warunkach niezadowolone ludności cywilnej przenosi się niezwykle szybko do armii, wytwarza się atmosfera rozgoryczenia, powstają na tym tle tarcia wewnątrz kraju, rozruchy, a nawet ruchy rewolucyjne, paraliżujące organizm walczący.

Chcąc temu zaradzić, rząd powinien dążyć do tego, aby w czasie wojny bieg życia ludności cywilnej nie uległ zbyt wielkim zmianom, w każdym razie ludność nie powinna odczuwać tych zmian w sposób zbyt przykry. Osiągnąć to można tylko przez przygotowanie planowe całego aparatu rozdzielczego do wojny już w czasie pokoju.

Państwo o najbitniejszym żołnierzu i o najlepszych wodzach, które nie potrafi zapewnić znośnej egzystencji ludności cywilnej w czasie wojny, nie może liczyć na wygraną z poważnym przeciwnikiem — takie są bowiem konsekwencje wojny totalnej.

Te właśnie względy przemawiają za tym, że sprawa dystrybucji na wypadek wojny obok spraw produkcji i zaopatrzenia w surowce, wysuwa się na czoło zagadnień gospodarki wojennej.

Że istotnie sprawy te są ważne i że są poważnie traktowane, o tym świadczyć najlepiej będzie przykład naszych sąsiadów z zachodu.

Niemcy po przewrocie hitlerowskim coraz więcej zainteresowania poświęcają sprawom dystrybucji, oczywiście zainteresowanie to ma swój wyraz w posunięciach ustawodawczych, zarządzeniach policyjnych itp., które dają pierwsze zwały organizacyjne pod wojenny aparat dystrybucyjny. Przekonano się mianowicie, że trudności aprowizacyjne Niemiec w czasie wojny wynikały między innymi z niedoskonałości aparatu rozdzielczego. Drobiazgowe badania nad gospodarką w czasie wojny naprowadziły ich na szereg poważnych niedociągnięć w działalności aparatu rozdzielczego, do których należą np. speku-

Książka
i Prasa

lacja, ukrywanie towarów przez nieuczciwych, a niedostatecznie kontrolowanych kupców, z tym wiąże się też poważne straty na towarach, powstałe wskutek przechowywania towarów w nieodpowiednich warunkach (stęchłe mąki, kasze, zjełczałe tłuszcze itp.), dalej brak planowego zorganizowania dostaw, który by pozwolił wyzyskać w 100 proc. wszystkie możliwości produkcyjne oraz wszystkie zapasy towarowe itp.

Wykrywszy niedociągnięcia z czasów wojny, przystąpiono do zdecydowanego i systematycznego zapobiegania im już obecnie — w czasie pokoju. Zabrano się do tego, **reorganizując handel, nadając mu w przymusowych organizacjach zawodowych to piętno, które nosi całe życie gospodarcze Niemiec — poddano go pod wpływ i dyscyplinę partii. Zniesiono dawne dobrowolne organizacje zawodowe handlu, tworząc jednolitą przymusową organizację zawodową — tzw. Grupę Gospodarczą Handlu (Wirtschaftsgruppe-Handel), podporządkowaną Izbie Gospodarczej Państwa (Reichswirtschaftskammer), która jednoczy wszystkie funkcje gospodarcze państwa — tzn. handel, rzemiosło i przemysł. Jednocześnie uznano handel za doskonale narzędzie do walki o niezależność ekonomiczną kraju w czasie pokoju, a w czasie wojny zaś za czynnik wpływający na normalizację stosunków gospodarczych i w konsekwencji rozwiązujący ważny problem zaopatrzenia ludności cywilnej. Ponieważ czynnik ludzki — człowiek, jak wszędzie, tak i w handlu odgrywa zasadniczą rolę — jest najważniejszą pozycją, która o wszystkim decyduje, zwrócono baczność uwagę na dobór ludzi w handlu. Trzeba przyznać, że jest to jedno z najtrafniejszych podejść do rozwiązywania jakichkolwiek problemów, gdzie człowiek gra jakąś rolę. Przez odpowiedniego człowieka do poprawiania instytucji, które tworzy człowiek i ożywia człowiek — prowadzi najlepsza droga. Właśnie w handlu ta metoda znajduje wdzięczne zastosowanie i sprawdzian. Można nie wiedzieć, jakie ustawy prewencyjne wydawać, które by miały zwalczać nieuczciwość kupiecką, możnaby przy każdym kupcu postawić policjanta, nic to wszystko nie pomoże — nieuczciwy kupiec zawsze znajdzie sposób, ażeby wyłamać się spod kontroli i oszukiwać na lewo i prawo. Nie pomogą najsurowsze nawet kary, w czasie wojny nawet kary śmierci nie dają pożądanego i trwałego rezultatu. Dopiero wejście do handlu innego człowieka — nowego człowieka może przynieść rozwiązanie zagadnienia solidności handlu i jego odpowiedzialności za funkcje, które mu zostaną powierzone.**

Po tej właśnie linii idzie niemiecka ustawa o ochronie handlu detalicznego (Einzelhandelschutzgesetz) z roku 1933. Reguluje ona **dopływ narybku do zawodu kupieckiego**, przy czym bardzo silny nacisk położono tam na tzw. moralność kupiecką, której ustawowym zaprzeczeniem są takie przestępstwa, jak: wykroczenia przeciwko wyznaczaniu cen, zarządzeniom państwowego urzędu zaopatrzenia (Reichsnährstand), fałszowania środków spożywczych itp. Poza tym istnienie tej ustawy pozwala na segregację materiału ludzkiego nie tylko pod względem wartości moralnych, ale i pod względem fachowym. Chcący prowadzić w Niemczech przedsiębiorstwo handlowe, musi się wykazać **dowodem uzdolnienia**, który by mówił o wiadomościach fachowych, jakimi kandydat,

przystępujący do uprawiania handlu, dysponuje. Wprowadzono specjalne egzaminy dla tych kandydatów, którzy nie mieli dotychczas nic wspólnego z handlem, a chcą zacząć uprawiać handel. Stawianie tak wysokich wymogów przed kandydatami ma na celu **podniesienie poziomu całego handlu i usprawnienie jego funkcjonowania.** Znajomość towaroznawstwa ma zapobiec marnotrawstwu towarów i przyczynić się do lepszej obsługi klienta. Otwarto nawet specjalne szkoły towaroznawstwa spożywczego, których celem jest dokształcanie kupców w towaroznawstwie spożywczym, specjalnie zaś zorientowanie w zastosowaniu nowych, **zastępczych środków spożywczych** (ryby, mleko odciągane, twaróg, przyprawy do potraw itp.). Wyniki wysiłków, zmierzających do usprawnienia i podporządkowania handlu „wyższym” celom, daty, trzeba to obiektywnie przyznać, jak najlepsze rezultaty. Rekapitułując wyniki prac nad usprawnieniem handlu i mówiąc o roli handlu w planie czteroletnim, (który jest jakby próbą sprawności na wypadek wojny), obecny kierownik grupy handlu dr. Heyler stwierdził w jednej z mów z zadowoleniem, że najtrudniejszą część prac nad handlem została już owocnie zakończona i że handel niemiecki zdał egzamin sprawności. Szczególnie pomysłnie wypadła próba kierowania spożyciem (Verbrauchslenkung). Chodzi tu o propagowanie spożycia tych artykułów, które są w danej chwili w nadmiarze w kraju, oczywiście brane są pod uwagę artykuły pochodzenia krajowego. Często również obejmuje się tą akcją artykuły importowane, zwłaszcza gdy w grę wchodzi zamiana artykułu droższego na tańszy. Takim pomnikowym wyczynem z tej dziedziny jest **propagowanie spożycia ryb.** Spożycie ryb (morskich) w Niemczech w porównaniu z rokiem 1932 wzrosło obecnie ponad 100 proc. Ryby nie kosztują wiele, tylko koszt połowu, zwłaszcza nie wymagają dewiz, inne zaś mięso, importowane z zagranicy, pociąga za sobą wywóz dewiz, potrzebnych na zbrojenia. Takich mniejszych kampanii przeprowadzono kilka i każda z nich dała dobre wyniki. Jest to niejako wstęp do tych przeobrażeń rynku, które przyniesie wojna; przygotowany jest na tę ewentualność kupiec i społeczeństwo. Naturalnie bez pomocy uświadomionego w swych zadaniach kupiectwa o takich rezultatach nie możnaby w ogóle było marzyć.

Konsekwentnie i planowo przygotowują sobie Niemcy aparat dystrybucyjny. A co u nas na ten temat się dzieje?

Sprawy aprowizacji zostały z chwilą powierzenia ich specjalnie do tego powołanym resortom Ministerstwa Rolnictwa, przynajmniej formalnie biorąc — załatwione. Trzeba tu jednak zaznaczyć, że zostały załatwione od **strony produkcji**, bez uwzględnienia rozdziału wyprodukowanych dóbr. Nie dotyczy głębiej tych spraw nawet tak wyjątkowe rozporządzenie, jakim jest rozporządzenie o regulowaniu cen na artykuły pierwszej potrzeby.

Postawienie sprawy aprowizacji państwa od strony produkcyjnej na jakimś stałym gruncie, nie reguluje spraw aprowizacyjnych w ogóle w szerszych zarysach, bo aprowizacja to nie tylko produkcja dóbr spożywczych, ale także **ich rozdział, ich rozprowadzenie po wszystkich mniejszych punktach rozdzielczych w całym kraju i dostarczenie ich konsumentom.**

łowi. O sprawie aprowizacji kraju na wypadek wojny głośno było w prasie — może za głośno, jak na taki temat, ale na temat dystrybucji w czasie wojny nigdzie nie było mowy, nawet w najogólniejszej formie. A przecież co do ważności obydwu zagadnień nie ustępują sobie w pierwszeństwie — obydwie są jednakowo ważne. Może nawet w stosunkach polskich sprawa dystrybucji w czasie wojny zasługuje na szczególną uwagę choćby z tej racji, że nasz aparat rozdzielczy stoi na b. niskim poziomie organizacji i technicznej sprawności. Fakt ten, jak również fakt, iż aparat ten prowadzony jest w znacznej mierze przez element obcy, powinien zwrócić uwagę czynników kompetentnych i spowodować jak najdalej idące posunięcia; trudno bowiem uwierzyć, ażeby jakiś nakaz administracyjny mógł zmienić to, co w trakcie długiej ewolucji dziejowej wytworzyło już specyficzną „morale” naszych warunków. Nie można wierzyć i nie wolno wierzyć! Jeśli bowiem jakiś aparat ludzki zawiodł w 1000 wypadków, nie wolno się ludzi, że w 1001 spełni bez zarzutu to, czego od niego się oczekuje. My nie możemy się spodziewać, że nasz handel detaliczny na wypadek wojny zachowa się inaczej, niż to dzieje się dotychczas.

Instynkt spekulacyjny, skłonność do machinacji wszelkiego rodzaju, płochliwość i brak opanowania, a przede wszystkim brak oddania sprawie ogólnej — to są wszystko niebezpieczne przymioty, które wnieść może w czasie wojny nasz aparat dystrybucyjny. Wyjście przynieść tu może rodzący się dopiero obec-

nie w ciężkich bólach nasz handel detaliczny i hurtowy, zachodzi jednak i tu poważne niebezpieczeństwo, że budować się będzie tak, jak dotychczas... **spontanicznie, bezplanowo, nie przygotowując się do tej ważnej roli, jaka go czeka.** Aby mógł on tej roli sprostać, winno nastąpić **przekształcenie całego handlu detalicznego, planowa budowa handlu hurtowego, opartego na import i rynek wewnętrzny.**

W handlu detalicznym przekształcenie powinno zmierzać w kierunku **podniesienia kwalifikacji zawodowych kupca i podniesienia jego moralności zawodowej i większego uspołecznienia.** Kupiec detalista jest bowiem tym czynnikiem, który styka się bezpośrednio z konsumentem, a kontakt ten ma kolosalne znaczenie w urabianiu opinii społeczeństwa w czasie wojny, ażeby zaś móc urabiać opinię społeczeństwa, trzeba stać już na pewnym poziomie kultury ogólnej i zawodowej, a tego obecny handel polski nie posiada.

Szczególnie ważna jest jednak **rola handlu hurtowego — tych central zasobów i rozdziału tych zasobów.** Z tą formą handlu wiążą się inne zupełnie zadania, niż w handlu detalicznym. Tu wysuwa się na pierwszy plan **sprawa zasobów, możliwość ich przechowywania i gospodarowania nimi.** Zadaniem hurtu jest **pośrednictwo pomiędzy wytwórcą a detalistą,** z tego funkcjonalnego założenia wychodząc, można przeprowadzić daleko idącą **racjonalizację i kontrolę tej funkcji;** zagadnienie hurtu w gospodarce wojennej wymaga już szczegółowszego omówienia.

DR. ADOLF ATLAS.

Handel i kredyt

Zagadnienie kredytu w Polsce stanowi niewątpliwie jeden z najciekawszych, najżywotniejszych, a zarazem nie cierpiących zwłoki problemów naszego życia gospodarczego. Można śmiało powiedzieć, iż nie ma bodaj ani jednego zebrania o charakterze gospodarczym, na którymby nie roztrząsano ujemnych skutków poważnych niedomagań w tej dziedzinie, że nie ma bodajże ani jednej enuncjacji gospodarczej o charakterze postulatowym, w którejby kwestia wysunięcia zagadnienia kredytowego przez taką czy inną gałąź gospodarczą nie znajdowała się w szeregu czołowych, czekających swego rozwiązania, punktów programowych. Najmocniej jednak sprawę tę akcentują **sferę handlowe, które w niedostatecznym udzielaniu handlowi względnie taniego kredytu widzą jedną z głównych przyczyn poważnych niedomagań,** jakie w tej dziedzinie pracy gospodarczej ujawnia nieomal codziennie praktyka życiowa.

Nasze gospodarstwo narodowe ma niewątpliwie bardzo rozgałęziony aparat handlowy (w r. 1937 wykupiono dla zakładów handlowych 456,6 tysięcy świadectw przemysłowych, z czego zaledwie 5% przypada na zakłady większe ze świadectwami I i II kategorii), w porównaniu z którym rozmiary kredytu, przeznaczanego dla zaspokojenia jego potrzeb, są **niewspółmiernie małe.**

Musimy sobie zdać z tego sprawę, że udział handlu w bezpośrednich kredytach naszej instytucji emisyjnej jest **znikomy,** skoro na ogólną sumę portfelu wekslowego, która na ultimo 1937 wynosiła z górą

660 milionów zł., na handel przypadało zaledwie 11 milionów zł., czyli **niespełna 2%.** Jeżeli zaś chodzi o inne źródła kredytu, to oczywiście handel nie może być i **nie jest faworyzowany przez banki publiczne,** mające inne zupełnie zadania do spełnienia, i korzystać musi z **kredytów w bankach prywatnych,** których baza kapitałowa jest stosunkowo szczupła, nie pozwala zatem, mimo faworyzowania ze strony tych banków elastycznego i łatwego do upłynnienia kredytu wekslowego, na wciąganie w orbitę ich działalności kredytowej szerokich rzesz kupiectwa polskiego. Zresztą w ramach kredytu handlowego, udzielanego przez banki akcyjne i większe domy bankowe, mogą się zmieścić w obecnych warunkach tylko **poważniejsi kredytobiorcy ze sfer handlowych.** Ogromna rzesza średnich i małych przedsiębiorstw handlowych szukać musi oparcia kredytowego w słabych finansowo, chociaż liczebnie rozrośniętych **spółdzielniach kredytowych,** (w r. 1936 mieliśmy 5243 spółdzielnie kredytowe, należące do związków, przy czym suma udzielonych przez nie kredytów nie dochodzi do 1/2 miliarda złotych), a nie znajdując w tych instytucjach wystarczającego źródła kredytu, w znacznej swej części skazana jest na korzystanie z **kredytu prywatnego, t. zw. kredytu ulicznego, o charakterze bardzo często wybitnie lichwiarskim.**

Dla uzupełnienia całego niewątpliwie **posępnego obrazu, charakteryzującego stosunki kredytowe w dziedzinie handlu,** wypada jeszcze parę słów poświęcić tak modnym dziś **kasom bezprocentowego kredytu.** Należy sobie zdać z tego sprawę, że z chwilą

kiedy życie gospodarcze zaczyna korzystać z pomocy charakteru dobroczynnego, świadczy to, iż w tej dziedzinie pracy dzieje się niedobrze. Kasy bezprocentowe to najwymowniejszy dowód **upadku aparatu handlowego w Polsce**, gdyż żaden szanujący się kupiec nie zechce korzystać z kredytu bezprocentowego, o ile tylko nie jest w **sytuacji przymusowej**. I jakiegokolwiek będzie nastawienie tych, którzy powstawanie kas bezprocentowych forsują, i bez względu na to, czy owe kasy będą przez jednych traktowane jako instrument podtrzymania istniejących placówek handlowych, a przez innych jako **środek faworyzowania pewnej kategorii przedsiębiorstw handlowych i ułatwienia im współzawodnictwa**, nasze stanowisko w tej sprawie nie ulegnie zmianie. Stwierdzamy bowiem, że kasy bezprocentowe są **najwymowniejszym świadectwem pauperyzacji stanu kupieckiego** i choć przyczyniają się do podtrzymywania niektórych egzystencji, to jednak z punktu widzenia interesów ogólnogospodarczych stanowią raczej sygnał, iż w dziedzinie pracy handlowej czas już najwyższy poczynić radykalne posunięcia dla **uzdrowienia stosunków, zwłaszcza na odcinku kredytowym**. Kredyt bezprocentowy nie jest uzupełnieniem kredytu, nie posiada naszym zdaniem jego cech, a jest raczej **wyraźnym jego zaprzeczeniem**.

Próbowaliśmy na wstępie ująć w kilku słowach sytuację kredytową naszego handlu tak, jaką ona jest w rzeczywistości, bez żadnych retuszów i upiększeń. Uważamy bowiem, iż można poważnie przystąpić do rozważań nad aktualnymi zagadnieniami gospodarczymi tylko wtedy, kiedy opiera się je na „niesfałszowanym obrazie rzeczywistości”.

Istnieje u nas paradoksalna sytuacja. Jeżeli bowiem w innych krajach Zachodu sprawa kredytu dla handlu i to kredytu odpowiadającego jego istotnym potrzebom traktowana jest we właściwy sposób, to u nas przy dzisiejszej niewspółmierności rozmiaru kredytów przeznaczonych dla handlu z jego istotnymi potrzebami, ogólne warunki przemawiają raczej za koniecznością jeszcze korzystniejszego dla handlu rozwiązania tego zagadnienia, niż w innych krajach. Jest już dziś nieomal aksjomatem, że musimy dążyć do poważnego zwiększenia naszych obrotów gospodarczych jako nieodzownej przesłanki utrzymania na pożądanym poziomie potencjału gospodarczego i obronnego kraju. Przy **nikłym dochodzie społecznym** zwiększenie obrotów jest możliwe tylko przez odpowiednie podtrzymanie i zwiększenie spożycia drogą udzielania kredytu. Nie pozwala na to jednak dający się kupiectwu we znaki **brak odpowiednich kapitałów obrotowych**.

W naszych warunkach więc rozwiązanie zagadnienia kredytowego dla handlu wydaje się rzeczą nie tylko konieczną, ale wręcz palącą. Sprawy nie posuwają zupełnie naprzód **formy filantropijnej pomocy**, która ze względu na swój charakter nie wpływa bynajmniej dodatnio na poczucie własne kupca, a z drugiej strony nie może siłą rzeczy osiągnąć rozmiarów, jakie dla pozytywnego rozwiązania kwe-

stii są konieczne. Należy sobie uświadomić, że trudny do uzyskania, a nadto niesłychanie drogi kredyt, z jakiego korzysta handel, **przekreśla wszelką kalkulację, podważa fundamenty egzystencji samych przedsiębiorstw handlowych i utrudnia obrót towarów**, nie pozwalając na sprzedawanie ich po cenach, jakie konsument mógłby płacić. Niedomagania więc w dziedzinie kredytowej utrudniają ożywienie obrotów, uniemożliwiają bowiem zwiększanie konsumpcji drogą **normalnego i zdrowego rozkładania zapłaty za pewne dobra na dłuższe okresy**.

Rozwiązanie tego zagadnienia, acz bynajmniej nie jest łatwe, leży wszakże w granicach możliwości. Wprawdzie stan kapitalizacji pieniężnej w kraju trudno uznać za zadawalający, niemniej jednak i w obecnych nawet warunkach możnaby przy niejakim wysiłku poważnie przyspieszyć proces poprawy stosunków w dziedzinie kredytu dla handlu. Pociągającym objawem jest, iż czynniki rządzące zdają sobie sprawę z wagi zagadnienia kredytowego. Rozumieją niedomaganie panujące w tej dziedzinie i skłonne są przystąpić do rozważań nad ich usunięciem. Chodzi tylko o to, aby wyjść wreszcie z okresu teoretycznych dyskusji i rozstrzygnąć praktycznie sprawy tak, jak się tego życie już od dawna domaga.

Konkretnie uważamy tedy, iż **Bank Polski powinien przede wszystkim rozszerzyć ramy bezpośrednich kredytów dla większych przedsiębiorstw handlowych**. W ten sposób bowiem zwolniłyby się w innych instytucjach bankowych pewne sumy, z których mógłby korzystać w większej niż dotąd mierze **handel średni**.

Wobec ogromnej dotąd przewagi akumulacji kapitałów w instytucjach publicznych, należałoby nadto stworzyć warunki, w których z funduszy, czerpanych z życia gospodarczego, możnaby w poważnej mierze zasilać **kredyt handlowy**, chociażby przez znalezienie sposobu **wydatnego redyskonta dla solidnych banków spółdzielczych**.

Zrealizowanie powyższych postulatów mogłoby niewątpliwie w poważnej mierze przyczynić się do **złagodzenia sytuacji**, której dalszy pomyślny rozwój zależy już od kształtowania się stosunków ogólnogospodarczych, w szczególności zaś od zwiększenia się bazy kapitałowej tych instytucji pieniężno-kredytowych, które stanowią główne źródła kredytów dla handlu.

Zamieszczając powyższe uwagi, zawarte w Nr. 7 „Głosu Gospodarczego”, musimy nadmienić, że nie pokrywają się one ze stanowiskiem naszym w odniesieniu do zagadnień kredytu kupieckiego.

Wywody dr. Atlasa, wybitnego znawcy zagadnień finansowych, zasługują jednak niewątpliwie na uwagę ze względu na modne obecnie teorie kredytu, związane z unaradawianiem handlu w Polsce. Ten kredyt polityczno-koniunkturalny, inicjowany przez działaczy politycznych, stanowi niewątpliwie wypaczenie zasad, na jakich winien oprzeć się zdrowy kredyt kupiecki, związany ściśle z przesłankami wyłącznie czysto gospodarczymi.

Redaktor naczelny: MIECZYŚLAW HERTZ
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYŚLAW KOŁTOŃSKI
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

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