



Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem



# GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSSTIMME  
LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dnia 15 marca 1931 r.

Nr. 6

Rok VI

*Wymowne przykłady historii*

*Znaczenie handlu w gospodarstwie  
społecznym*

*Rolnictwo — kosztem kupiectwa*

*Upadłość w świetle orzecznictwa Sądu  
Najwyższego*

*Na barkach hurtownika i detalisty*

*Istota Naukowej Organizacji Pracy*

*Badania rynku*

---

Od A do Z

Prawo — Podatki

Rynki

Z życia organizacji gospodarczych

Targi i Wystawy

---

Cena pojedynczego numeru

**1 złoty 50 groszy**

„GŁOS KUPIECTWA” wychodzi 1 i 15 każdego miesiąca

# Oriental Commercial Co

29 Consular Road, British Concession  
Tientsin, North China

pragnie nawiązać stosunki z firmą Polską

**Firma znana w całej Europie!**

**Eksportuje m. in.:**

Bawełnę, wełnę, koce

**Importuje m. in.:**

Wyroby włókiennicze, narzędzia i maszyny

## Sprzedaż przędzy jedwabnej

we wszystkich gatunkach i kolorach, do wyrobu pończoch i tkanin

# S. I. Blusztajn i Syn

Ł ó d ź

ul. Piłsudskiego nr. 72. Telefon nr. 129-49

Łódzka Odlewnia Żelaza

## „FERRUM”

WŁAŚCICIELE:

**E. BAUER i A. WEIDMANN**

Łódź, Kilińskiego 121. Telefon 218-20.

WYKONYWA:

szybko, dokładnie i po cenach  
bardzo umiarkowanych:  
wszelkie odlewy z szarego żelaza  
podług własnych lub nadesłanych  
modeli i rysunków, oraz wszelką  
mechaniczną obróbkę metali.

**K**OMU  
NAL  
NA

**K**A  
S  
A

**O**SZCZE  
DNO  
ŚCI

**pow. Łódzkiego w Łodzi**  
Piotrkowska 100, telef. 221-42

przyjmuje wkłady oszczędnościowe na wy-  
sokie oprocentowanie (od 7 do 10 proc.  
rocznie)

Za całość funduszy, lokowanych w Ko-  
munalnej Kasie Oszczędności gwarantuje  
Łódzki Związek Komunalny (5 miast i 16 gmin  
wiejskich) całym swym majątkiem i wszyst-  
kimi dochodami.

Tajemnica wkładów statutowo zastrzeżona.



# GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 6 (Rok VI)

Łódź, dnia 15 marca 1931 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

## Wymowne przykłady historii

Były minister przemysłu i handlu inż. Eugenjusz Kwiatkowski, jeden z najlepszych bodaj mówców i dialektyków na terenie rządu i sejmu w okresie pomajowym, wprowadził do dyskusji pewien rodzaj niezwykle dosadnych i przekonujących argumentów — argumentów natury historycznej, przykładów, cytowanych z naszych dziejów. W przemówieniach swych o podstawowych zagadnieniach gospodarczych min. Kwiatkowski z dużą swadą i erudycją przeprowadzał paralele historyczne i ciekawe uogólnienia, wyprowadzając z nich pewne analogje do bieżących zagadnień polityczno-gospodarczych Polski.

Ten rodzaj argumentów znalazł szybko naśladowców i uzyskał sobie do pewnego stopnia prawo obywatelstwa: w rozpoczętej obecnie dyskusji nad podstawowymi zagadnieniami ustrojowymi w Polsce w czasie sejmowych debat nad zmianą konstytucji szereg posłów cytował fragmenty djarjusa sejmowego nieszczęśliwej pamięci sejmu targowickiego.

Ta dygresja uwypukla się na tle analogji, które rzeczywiście nasuwają się bezstronnemu obserwatorowi przejawów życia ekonomicznego Polski. Jeśli w artykule niniejszym uczynimy pewne porównania historyczne, to właśnie ze względu na owo twierdzenie rzymian „historja magistra vitae”, to właśnie ze względu na to, że żadna bodaj dziedzina tak bardzo do przeprowadzenia analogij dziejowych się nie nadaje, jak życie gospodarcze.

Zajrzyjmy więc do historii:

Na sejmie piotrkowskim w roku 1496 król Jan Olbracht zwalnia szlachtę od wszelkich opłat przy wywożeniu produktów zagranicę. Przywilej ten miał być wynagrodzeniem za te straty, jakie szlachta poniosła podczas wojny na Wołoszczyźnie. Jednocześnie było to skierowane przeciwko miastom, które rzekomo miały bardzo wzbogacić się na wojnie (czy nie są to

nasze współczesne „paskarskie”, współczesne „zyski wojenne”?).

W 9 lat później król Aleksander przywilej ten potwierdza, a w roku 1507 Ustawa Sejmowa wprowadza pozbawienie szlachectwa każdego, kto trudni się handlem.

Mamy więc w krótkim okresie dziejów 2 momenty: walkę z miastami i uznanie handlu za rzemiosło „hańbiące”. Czy nie są to analogje do naszych stosunków? Te ustawy sejmowe uchwalala rozpolitykowana szlachta, tak jak dzisiaj chłopska większość sejmowa uchwalala bezmyślne rozporządzenia, niszczące miasta i handel.

Śmiemy twierdzić, że gdyby w okresie Rzplitej szlacheckiej nie nastąpił skutkiem tych właśnie przywilejów szlacheckich upadek miast polskich, gdyby wytworzył się silny i zdrowy element mieszczański, silny moralnie i materialnie, wówczas historia potoczyłaby się może innemi szlakami.

Dzisiaj mamy to samo.

Ustawy fiskalne, uchwalane przez posłów chłopskich zepchnęły cały ciężar podatków na miasta i przyczyniły się do ruiny miast.

Jeżeli nie chcemy, aby nasze życie gospodarcze załamało się zupełnie — trzeba to zmienić radykalnie.

Nie może część ludności mieć ojczyzny za darmo.

Nie jest objawem zdrowym, że robotnik płaci podatki od swych minimalnych zarobków, a chłop na gospodarstwie do 10 hektarów nie ponosi żadnych świadczeń na rzecz państwa.

Płacić podatki muszą wszyscy, bo tylko wówczas rozumieją, że państwo jest ich wspólną własnością.

Dotychczasowy stosunek warstw chłopskich do państwa jest niezdrowy, spaczony.

Mercator.

# Znaczenie handlu w gospodarstwie społecznym

Teodor Miller, Dyrektor Izby Przemysłowo-Handlowej w Lublinie

Jeżeli względnie łatwo jest przekonać przeciętnego naszego współobywatela o tem, że wzmagająca się produkcja jest zjawiskiem w gospodarstwie społecznym dodatniem, to trudno dowieść mu, że duża produkcja sama przez się nie stanowi jeszcze o dobrobycie i że na to, aby dobrodziejstwo produkcji było pełne, trzeba przede wszystkim postawić produkt we właściwym miejscu o właściwym czasie. Jest to zadanie naderwyczej trudne i skomplikowane. Produkcja sama podać mu nie może; nierealną i szkodliwą mrzonką jest twierdzenie, że zetknięcie bezpośrednie konsumenta z producentem przyniesie pożytek gospodarstwu społecznemu przez wyeliminowanie zbędnego kupca, czyli, jak go się pogardliwie nazywa, pośrednika. Aby produkt postawić we właściwym miejscu i o właściwym czasie, niezbędny jest specjalny aparat wymiany, który nazywamy handlem. Aby spełniał on należycie swoje zadanie, musi on być przede wszystkim fachowo jak najbardziej wykwalifikowany. Jakież więc są funkcje tego aparatu wymiennego w gospodarstwie społecznym?

Na pierwszym miejscu postawić trzeba zadanie regulowania produkcji ilościowo i jakościowo. Handel, pośrednie ogniwo, mające bliską styczność z producentem z jednej strony i konsumentem z drugiej, jest i tylko on może być tym regulatorem produkcji. Już od chłopca i subiekta w sklepie, od praktykanta do dyrektora biura handlowego — przez stały kontakt z konsumentem, wytwarza się wycucie, a często i możliwość ściślejszego obliczenia, jaki produkt, w jakiej ilości i gatunku znajdzie w danym okresie zbyt w zasięgu danej placówki handlowej. Skutki tego wycucia sygnalizuje kupiec producentowi. Jeżeli wyobrazimy sobie gabinet dyrektora handlowego przedsiębiorstwa produkującego, to zbiegają się tam codzień, co godzina sygnały poczty, telegrafu, telefonu, osobiste spostrzeżenia odbiorców — w postaci zamówień, zażaleń, żądań i wskazań. Wszystko to orientuje kierownika przedsiębiorstwa o ilościach produktów, żądanych przez rynek i o wymaganiach konsumenta. Według tego reguluje on u siebie produkcję i nadaje jej te lub inne właściwości. Tylko należyte wycucie potrzeb konsumpcji i zastosowanie się do tych potrzeb w produkcji daje dodatnie wyniki dla gospodarstwa społecznego. Taką funkcję gospodarczą spełniać może tylko kupiec, którego byt i powodzenie zależne są od tego właśnie wycucia i właściwych przewidywań. Normalnie przytem zasila też handel produkcję kapitałami, bądź w postaci kredytów i surowców, bądź w postaci zaliczek gotówkowych na zamówienia, bądź też udziałem własnego kapitału w przedsiębiorstwie produkującym.

Handel sam przez się tworzy i rozszerza produkcję. Ciągły stosunek, który łączy kupca z konsumentem, pozwala mu wyczuwać potrzeby i możliwości konsumpcyjne. We własnym interesie kupiec poszukuje produktów, które mógłby zbyć konsumentowi. Każda nowa gałąź produkcji, wprowadzona bądź w kraju, bądź zagranicą — budzi zainteresowanie kupca i skłania go do zaoferowania nowych produktów konsumentowi. W wypadku, kiedy tworzy się

dostateczna konsumpcja, rodzi się też inicjatywa, o ile chodzi o przedmiot nie produkowany w kraju, do stworzenia krajowej wytwórni, która dany produkt wytwarzać będzie taniej i tem ułatwi jego nabywanie i rozpowszechnianie. A więc z inicjatywy handlu realizowane przezeń lub pod jego wpływem i przeważnie przy pomocy kapitałów, z handlu pochodzących, powstają w kraju nowe warsztaty pracy, rozszerzają swój zakres dotychczasowe.

Wymiana dóbr musi być oparta przede wszystkim i przynajmniej w 80 proc. na zaufaniu. Niezbędnym warunkiem prowadzenia tej wymiany jest właśnie zaufanie, które budzić musi każdy kupiec. Jeżeli przyjmiemy pod uwagę, że usamodzielnienie się pracownika handlowego normalnie następuje tylko wówczas, kiedy wysubtelizował on w sobie wycucie potrzeb konsumpcji i sposób zaspakajania i kiedy, ograniczając swoje osobiste potrzeby do niezbędnego minimum, zdołał wytworzyć taką sumę oszczędności, która mu pozwala na stworzenie własnymi siłami choćby skromnego warsztatu pracy, to, wypełniając ściśle swoje zobowiązania zacznie on zdobywać coraz większe zaufanie. Na podstawie tego zaufania zdobywa on też możliwość uczestniczenia w obrocie, na tym czynnikiem opartym.

Co do zysków, czyli premij handlowych mylny jest pogląd, że osiąga się je kosztem konsumenta. Gdybyśmy chcieli skierować konsumenta wprost do producenta, to, za wyjątkiem bardzo nielicznych wypadków, gdzie producent z natury swojej produkcji jest bezpośrednim dostawcą konsumenta, zaspokojenie swoich potrzeb kosztowałoby konsumenta, pomijając straty natury niepieniężnej, znacznie drożej, niż zaspokojenie tych potrzeb za pośrednictwem handlu.

W rezultacie konsument zawsze zyskuje na kupcu, a nie kupiec na konsumencie. Gdyby ta teza była przyjęta ogólnie, w psychologii i stosunku konsumenta do kupca nastąpiłby zasadniczy zwrot. Dzisiaj konsument jest przekonany, że kupiec żyje i bogaci się jego kosztem. Natomiast jest wprost przeciwnie: kupiec jest tym czynnikiem gospodarczym, który ułatwia konsumentowi zaopatrzenie się we wszystkie produkty po cenie tańszej i w sposób o wiele dogodniejszy, niżby to mógł uczynić sam konsument, zaopatrując się bezpośrednio u producenta. Kupiec więc jest ogniwem niezbędnym i dla konsumenta i producenta.

Produkt, postawiony w miejscu konsumpcji, z natury rzeczy kosztować musi drożej, niż w miejscu produkcji. Premja handlu mieści się zawsze w różnicy między ceną producenta, a ceną, którąby musiał zapłacić konsument, bezpośrednio zaopatrując się u producenta, wyłączając może wypadki zysków lub też strat konjunkturalnych, to jest takich, które są spowodowane pewnymi odchyleniami w normalnej produkcji. Z premij tych oszczędny kupiec tworzy kapitał, który w gospodarce społecznej jest koniecznym czynnikiem rozwoju. Czem więcej tworzy handel kapitału, tem łatwiej może spełnić zadania gospodarcze, tem więcej stwarza warsztatów pracy, podnosi produkcję, rozszerza podstawy dobrobytu i kultury.

Jeżeli przyjąć pod uwagę wysiłek pracy w handlu, który jest większy, niż w innych dziedzinach, jeżeli wziąć pod uwagę ten dar wycucia potrzeb konsumpcji, czyli fachowość, nabytą przez kupca, zmysł oszczędności, usługi, które on oddaje produkcji i konsumpcji, to należy stwierdzić, że jest zupełnie normalnym objawem, gdy oszczędności kupca narastają, gdy rozszerzać on może swoje przedsiębiorstwo i gromadzić zapasy produkcji. Więc i w tym względzie zdrowy handel jest ważkim czynnikiem w gospodarce społecznej. Naród dla skutecznej obrony posiadać musi obfite zapasy materialne w postaci dóbr i kapitałów, aby móc stawić skuteczny opór. A więc i tutaj rola handlu i gospodarcza i społeczna jest niezmiernie doniosła. Przez celowe i właściwe doprowadzanie bogactw naturalnych, często w miejscu swego powstania bezwartościowych lub mało wartościowych, do przedsiębiorstw przerobczych lub wprost do konsumpcji, handel wytwarza sam lub też współdziała w wytwarzaniu nowych wartości. Handel użytkowuje i to, co, zdawałoby się, nie posiada już wartości, jako objekty nieużyteczne, przez konsumpcję zniszczone lub pozbawione pierwotnych właściwości. Zapobiega więc temu, aby cośkolwiek, co udaje się jeszcze tak lub inaczej użytkować, nie szło w gospodarstwie społecznym na marne.

Jaki miałyby dzisiaj efekt ostateczny w cyfrach nasza gospodarka społeczna, gdyby nasz aparat handlowy był inaczej postawiony z punktu widzenia państwowego i społecznego? Jeżeli nasz obrót w eksporcie i imporcie wynosi przeciętnie 5 miliardów złotych rocznie, to w warunkach normalnych, przy dobrym aparacie handlowym, na cyfrze tak eksportu, jak i importu można byłoby bezwątpienia uzyskać conajmniej kilka procent różnicy na korzyść gospo-

darstwa społecznego, czyli że z eksportu naszego otrzymalibyśmy z zagranicy większą sumę, w imporcie zapłacilibyśmy mniejszą. I w samym obrocie wewnętrznym, jeżeli go przyjmiemy na 45 miliardów złotych, stojący na wysokości zadania aparat handlowy mógłby zaoszczędzić dużo. Szereg lat złożyłby się na miljarde. Jakżeż inaczej wyglądałaby nasza gospodarka i nasz dobrobyt w tych warunkach.

A gdzie zyski z handlu międzynarodowego? Tego handlu u nas niema wcale. Dla gospodarstwa społecznego innych krajów stanowi ten handel pokaźną pozycję dochodową.

Stwierdzić jednak należy, że wymiana dóbr, t. j. handel, ma w organizmie społecznym równorzędne znaczenie z obiegiem krwi w organizmie żywym i że każde niewłaściwe pasunięcie gospodarcze wywołuje w tym organizmie zaburzenia o fatalnych skutkach. Błędny system gospodarczy, stosowany przez dłuższy okres, prowadzi do zupełnej anemji, do bezwładu i pociąga za sobą wszystkie, wynikające z tego konsekwencje społeczne, gospodarcze i polityczne. Niedoceniając handlu, jako koniecznego ogniwa gospodarczego, jako wielkiej społecznie siły dynamicznej, nadającej należyty kierunek z jednej strony produkcji, z drugiej strony konsumpcji, niedoceniając innych funkcji gospodarczych, ściśle z handlem związanych, jest jednym z dużych błędów, za który pokutowaliśmy przez półtora stulecia. Błąd ten przyczynia się w niemałym stopniu do rozstroju naszego życia gospodarczego w dobie obecnej.

(Wywody powyższe są obszernym streszczeniem przemówienia, wygłoszonego przez autora na uroczystości otwarcia giełdy zbożowej i towarowej w Lublinie).

## Rolnictwo — kosztem kupiectwa

*Na marginesie sprawozdania Banku Polskiego za rok 1930*

Sprawozdania roczne Banku Polskiego, publikowane w okresie walnych zebrań akcjonariuszy, stanowią niezwykle ciekawe przyczynki do naszej polityki gospodarczej na tle sytuacji ekonomicznej.

Publikacje te, zawierające sprawozdania najpotężniejszej instytucji kredytowej w Polsce, będącej najważniejszym regulatorem polityki emisyjnej, stanowią winny przedmiot wnikliwej analizy publicystyki gospodarczej.

Sprawozdanie roczne Banku Polskiego za rok 1930 porusza momenty tak świetnie charakteryzujące nasze nienormalne i niemoralne stosunki kredytowe, iż niepodobna nad nimi przejść do porządku.

Mamy tu na myśli politykę kredytową w stosunku do kupiectwa.

Bank Polski jak każda instytucja emisyjna ma przed sobą dwa główne zadania: politykę kredytową i walutową. Politykę kredytową cechuje jeden wielki błąd, który niestety stał się bolączką naszego rynku pieniężnego.

Cały kraj cierpi niezmiernie z powodu nierównomiernego rozprowadzenia środków obiegowych. Gdy przeglądamy sprawozdanie Banku

Polskiego widzimy, że działalność kredytowa naszej instytucji emisyjnej koncentruje się we wszystkich większych miastach, przede wszystkim w Warszawie.

Kredyt, a więc środki obiegowe, nie docierają do miast prowincjonalnych wskutek czego normalna stopa procentowa w mniejszych miastach jest bardzo wysoka, bo dochodzi do 24 proc. w stosunku rocznym.

Zadaniem Banku Polskiego jest upłynnienie rynku pieniężnego. Ujemnie się odbija na życiu gospodarczym, gdy bank emisyjny zaopatruje przy pomocy kredytu tylko niektóre ośrodki w pieniądź obiegowy.

Setki miast i miasteczek wyłączone są w możliwości dostania kredytów z Banku Polskiego.

Bank Polski mógłby dotrzeć do tych małych miast przy pomocy dość szeroko rozgałęzionej sieci spółdzielni kredytowych. Niestety Bank Polski ogranicza swoją działalność do małej liczby podawców i nie dba o interesy szerokich połaci kraju, w których nie ma oddziałów.

Dlatego jest Bank Polski odpowiedzialny za wysoką stopę procentową w mniejszych miastach.

Handel nigdy nie cieszył się poparciem kredytowym Banku Polskiego, ale od 1927 r. zmienia Bank Polski swoje nastawienie kredytowe wobec handlu i systematycznie redukuje udział kupiectwa w swoim portfelu dyskontowym.

Podczas, gdy pośrednie i bezpośrednie kredyty dla handlu wynosiły jeszcze w 1927 roku 44,1 proc. całego portfela wekslowego, spadły one w 1929 r. na 33 proc., a w ostatnim roku sprawozdawczym zmalały do 23 proc.

Odpowie się może, że obroty handlowe zmalały i dlatego musiał się zmniejszyć odsetek dyskonta dla kupiectwa. Nie przeczymy, że wymiana towarowa jest mniejsza niż była przed dwoma laty, ale ona nie jest wyłącznie decydującym czynnikiem w zmniejszeniu kredytów kupiectwa, zaważyła na szali nowa polityka kredytowa Banku Polskiego: **Przejsięcie z kredytów dla przemysłu i handlu do kredytów rolniczych.**

Podczas gdy kredyty dla rolnictwa wynosiły w 1927 r. 25 proc. całego portfela dyskontowego, wzrosły one w ubiegłym roku do 43 proc.

Uznajemy, że polityka kredytowa Banku Polskiego powinna iść po linii polityki gospodarczej rządu, ale tylko wtedy, gdy ta polityka odpowiada wymogom i koniecznościom życia. Bank Polski powinien wobec żądań rządu zajmować stanowisko krytyczne i nie być ślepym wykonawcą tego, co rząd nakazuje. Dla rządu bardzo często są t. zw. pociągnięcia gospodarcze pociągnięciami czysto politycznymi, **pociągnięcia kredytowe subwencją polityczną.**

Jeśli ktoś to przedewszystkiem Bank Polski nie powinien się angażować w tego rodzaju polityce.

Pomijamy to, że krótkoterminowe kredyty dla rolnictwa więcej rolnictwu szkodzą, niż pomagają. Gdy rząd chciał pomóc rolnictwu przez kredyty krótkoterminowe, to Bank Polski powinien był zwrócić

uwagę rządu na sytuację na rynkach zbożowych świata, a nie ulegać zapewnieniom ministerstwa rolnictwa, że w styczniu będą ceny zboża wyższe, niż w jesieni. Może obywatele nie wiedzą, ale Bank Polski powinien wiedzieć, że **opinji i zapewnień rządu dyskontować nie można.**

Bank Polski powinien wiedzieć, że świat rozporządza kolosalnymi zapasami, że kryzys gospodarczy rośnie. Rząd się nie zorientował, ale Bank Polski powinien wiedzieć, że skandale i bankructwa bankowe i giełdowe we Francji i w Stanach Zjednoczonych wzmacniają **brak zaufania** i wskutek tego trudno liczyć na angażowanie się kapitału.

W takiej sytuacji lepiej jest sprzedać dziś towar niż jutro. Gdyby rolnictwo nie było dostało kredytów krótkoterminowych w Banku Polskim, byłoby w jesieni sprzedało zboże po cenach o wiele wyższych, niż dziś i nie byłoby narażone na tego rodzaju straty, jakie ponosi dziś i w cenie i w manco i w odsetkach.

Gdyby prezes Banku Polskiego był krytyczniej się zachował wobec życzeń rządu **nie byłby Bank Polski miał tak wysokiego stosunku procentowego weksli protestowanych**, jaki niestety miał, bo rolnicy nie są w stanie wykupić weksli. Gdyby Bank Polski był przeprowadził gruntowną analizę sytuacji gospodarczej, nie potrzebowałby dziś upoważnić swoje oddziały do rozkładania niespłaconych pożyczek rolniczych na raty.

Śmiemy twierdzić, że i nowe raty nie wpłyną we właściwym terminie, że **część kredytów rolniczych jest zamrożona.**

Zaden bank nie powinien mieć zamrożonych kredytów. W instytucji emisyjnej, która udziela kredytów tylko krótkoterminowych, nie może zaistnieć wypadek prolongaty kredytów, cóż dopiero zamrożenia.

**Zmiana polityki kredytowej Banku Polskiego dała ujemne rezultaty dla życia gospodarczego.** Życzyłoby sobie należało, aby polityka kredytowa naszej instytucji emisyjnej była więcej samodzielną i niezależną niż w ostatnich dwóch latach.

## *Upadłość w świetle orzecznictwa Sądu Najwyższego*

Upadłym jest handlujący, który zaprzestał wypłat bez względu na to, czy passywa jego przewyższają aktywa (1938-29 z dnia 12. II. 30). Według daty rzeczywistego braku zasobów na pokrycie niewątpliwych zobowiązań handlowych, a nie okresu czasu powstania chwilowych tylko trudności płatniczych — określa się datę cofnięcia upadłości. Ocena materiału faktycznego należy do zwierzchniej oceny sądu merytorycznego, nie podlegającej kontroli kasacyjnej (99-27). W razie założenia opozycji od wyroku ogłaszającego upadłość przez jednego z wierzycieli — skutki takiej opozycji obejmują wszystkich wierzycieli. Wszyscy oni wskutek niepodzielności ogólnego interesu publicznego, opartego na ogłoszeniu upadłości mogą uczestniczyć w sporze w toku instancji merytorycznych w charakterze strony, choćby nie skarżyli decyzji sądu o ogłoszeniu upadłości. Następnie służy każdemu z nich prawo do założenia skargi kasacyjnej (wyrok z dnia 6-21. X. 1927). Ostrożność w dokonywaniu interesów z przed daty upadłości, zale-

cona przez art. 445 i nast. kod. handl. jest zagwarantowana przez cały szereg wyjaśniających te artykuły orzeczeń. Gdy upadły przez porozumienie z uczestnikiem umowy kontokurrentowej wypłaci lub wyda towary dla usunięcia ich od poszukiwań innych wierzycieli, a kontrahent jego z tego korzysta, to czynności te, jako złej wiary, nie doznają opieki prawa, i na żądanie przedstawiciela masy upadłości ulegną unieważnieniu, jako zdziałane na oszukanie wierzycieli (orzeczenie 1709-26 z dnia 8. IV. 27). Tak jak nieważne są wypłaty, dokonane na 10 dni przed otwarciem upadłości, tak też nieważne są i wypłaty, dokonane po jej otwarciu (178-27 z d. 5. V. 27). O ile upadły źle się prowadził lub oszukiwał choćby przed ogłoszeniem upadłości, sąd może nie potwierdzić układu, zawartego z upadłym. Tak samo umorzenie sprawy o podstępne bankructwo w trybie karnym przed orzeczeniem sądu cywilnego o charakterze upadłości, nie stanowi przeszkody do niepotwierdzenia układu (152-19). Układ stanowi zamknięcie

szeregu swoistych czynności procesualnych, jakimi są akty sprawdzenia i przyjęcia wierzytelności, które bynajmniej przez to nie nabierają mocy niewzruszalnej co do natury swej i wysokości (669-30 z dnia 28. VIII. 30). Wszystkie wierzytelności należą do rzędu objętych układem z wyjątkiem 1) tych, które nie mogły zostać ujawnionymi wskutek udowodnionej złej woli dłużnika przez pominięcie ich w bilansie (orzeczenie 230 i 241-30 z dn. 28. V. i 25. IX. 1930) i 2) wierzytelności osób, których stosunki do upadłości uregulowane są specjalnymi przepisami i które w układzie nie uczestniczyły — w szczególności odzyskujący mienie ruchome z tytułu składu (orzecz. 530-23 z dnia 23. IX. 24). Spór co do przyznania przywileju nie może być zgłoszony w trybie art. 1218 n. p. c. traktującym o sposobie podziału funduszu, lecz musi być wytoczony w drodze skargi incydentalnej na decyzję sędziego komisarza bądź w drodze powództwa (1716-29 z dnia 30. IV. 30). Gdy wierzy-

ciel uważa część jednej swej wierzytelności za pewną do odbioru na mocy posiadanego zabezpieczenia rzeczowego, służy mu możność określenia tej części według swego uznania i na własne ryzyko — co do reszty ma prawo zrzeczenia się zabezpieczenia i pozostawienia go z nią na prawach zwykłego wierzyciela, mającego głos w układzie — tak, jakby posiadał różne wierzytelności, z których tylko niektóre są zabezpieczone (719-28 z dnia 8. IX. 28). Po układzie do masy nie może być włączany już żaden majątek i o prawa swe może wierzyciel (względnie upadły) — gdyby były one naruszone — upomnieć się w granicach, zakreślonych ustawą, gdyż istnienie masy upadłości wówczas zostaje przerwane i upadły odzyskuje rozporządzanie swym majątkiem (1780-29 z d. 14. III. 30). Takie są bowiem prawa i obowiązki handlującego i jego wierzycieli przy istnieniu instytucji upadłości w świetle orzecznictwa Sądu Najwyższego.

*Jerzy Koenigstein, adwokat.*

## Na barkach hurtownika i detalisty

(Artykuł dyskusyjny)

Hasło zniżki cen, rzucone przez rząd, przenika coraz szerzej w społeczeństwo i staje się z biegiem czasu poważnym czynnikiem o charakterze ekonomiczno-psychologicznym. I być może druga ta część jego efektu —

**efekt psychologiczny — przeważa, kosztem obiektywnej oceny sytuacji i wynikających z niej możliwości.**

Jest to zjawisko poniekąd szkodliwe, gdyż reakcje szerokich mas, wprawione raz w ruch, wychodzą poza ramy zjawisk odruchowych, stają się samodzielne i przyjmują charakter czynników, z którymi realne życie gospodarcze musi się liczyć, a które nawet narzucają życiu gospodarczemu ogólną linię, czasami zgola niepożądaną.

Coraz częściej obserwujemy w krajach, przeważnie wysoko ekonomicznie zorganizowanych, tak zwane „strejki kupujących”, które nie są niczem innym, jak uzewnętrznieniem socjalno-psychologicznej treści w formie socjalno-ekonomicznej.

Ten objaw ingerencji nastrojów społeczeństwa w jego codzienne życie gospodarcze, spowodowany skomplikowaną strukturą powojennej kapitalistycznej gospodarki, może mieć czasami nieobliczalne skutki i wobec tego wszelkie

**wprawianie w ruch tego „wielkiego nieznanego”, jakim jest spontaniczny odruch społeczeństwa, powinno być, przed przystąpieniem do tej lub innej akcji, poważnie i ze wszech stron obmyślane.**

Odnosi się to przede wszystkim do nas, gdzie życie gospodarcze jest wydarzeniami ostatnich lat tak nadwyrężone, placówki jego tak słabe, że w razie powstania niepożądanych objawów w społeczeństwie

**przemysł i handel polski nie jest w stanie przeciwstawić temu jakiegokolwiek bądź poważnej kontr-akcji.**

Jest jeszcze jedna strona zagadnienia, która czyni forsowanie pewnego ekonomicznego hasła wśród społeczeństwa w naszych warunkach **rzeczą ryzykowną**. Zwracając się do ogółu z hasłem walki o zniżkę cen, czynimy nasze społeczeństwo szermierzem i poniekąd sędzią w sprawach, co do których nie ma ono jeszcze dokładnego osądu i doświadczenia, gdyż pod względem zrozumienia i opanowania procesu dynamiki ekonomicznej stoimy na dość niskim poziomie. Nie trzeba zapominać, że rozchodzi się o zagadnienia bardzo skomplikowane, których nie można załatwić jednym pociągnięciem, lecz rozwiązanie których może nastąpić tylko na skutek

**planowej praktycznej naukowej pracy.**

Wiemy dobrze, że źródła ogólnego-gospodarczej kalkulacji i tworzenia się cen leżą ukryte bardzo głęboko przed wzrokiem laika „człowieka z ulicy” i dlatego też nie powinniśmy się dziwić, że powołany jako strona w walce o skomplikowane zagadnienia ekonomiczne, ostrze swej walki i niechęci kieruje w stronę czynników, nie mogących nic zaradzić, gdyż istotna „achillesowa pięta” sprawy jest mu nieznaną. Jeżeli już jednak chcemy skorzystać z tak potężnej siły, jaką jest opinia publiczna, powinniśmy to uczynić w świadomości, że zostały już wykryte i wskazane przez odpowiednie czynniki te miejsca, w które trzeba całą siłą uderzyć, aby osiągnąć ten lub inny efekt. W danym wypadku — efekt poważnej, obejmującej cały front gospodarczy, zniżki cen.

Czy postulat ten został u nas uwzględniony?

Zupełnie analogiczne zjawisko obserwujemy w Niemczech. I tam wre od szeregu miesięcy walka o zniżkę cen, o potaniecie produkcji, i tam do walki tej zostało wciągnięte społeczeństwo przez liczne artykuły w prasie codziennej. Nie poprzestano tam jednak na ogólnikowym postawieniu diagnozy, pozostawiając resztę widzimisię publiczności, lecz sprawę potraktowano przede wszystkim podstawowo. W artykułach wybitnych ekonomistów niemieckich, w obra-

dach rządowych komisji wskazano, gdzie znajduje się podstawa całego zagadnienia i tam skierowano wysiłki.

Myśl przewodnia tego planu była słuszna. Społeczeństwo pozostawione sobie, nie posiadając w masie wiedzy ekonomicznej, nie podejrzewa, że chcąc, aby kupiec albo fabrykant sprzedawał taniej swe wyroby, zwrócić musi swe żądania w innym kierunku, zdawałoby się nie mającym z tą dziedziną nic wspólnego, mianowicie — przedewszystkiem w stronę przemysłu górniczego. do właścicieli kopalń i hut żelaznych; że — dalej —

**ważniejszą kwestją, niż marża zarobków w danej gałęzi przemysłu jest dla kształtowania się cen kwestja tariff na artykuły, mające być może pozornie mało wspólnego z danym przedmiotem.**

Bo kalkulacja w skali ogólnogospodarczej polega zupełnie na innych przesłankach, zależy zupełnie od innych czynników, niż kalkulacja prywatnogospodarcza. Tam odgrywa dominującą rolę przemysł ciężki. (Do stworzenia tego przemysłu właśnie, wychodząc z tych przesłanek, dąży teraz Rosja Sowiecka).

**Węgiel i żelazo — oto podstawa piramidy cen, niewidzialnymi nićmi, poprzez szereg procesów wytwórczych, związana z kształtowaniem się ceny w sklepie detalisty; poprzez wpływ na cenę siły i światła, na ceny maszyn, na cenę przewozu — taryfy i t. d., stanowi ona podwalinę każdej kalkulacji w skali ogólnogospodarczej, stwarzając podstawowe elementy kosztorysów.**

Wszystko to zostało z całą bezwzględnością (mimo zrozumiałego sprzeciwu ze strony przemysłu, posiadającego poważne polityczne wpływy) wypowiedziane podczas publicznej dyskusji w Niemczech i nic

dziwnego, że odruch tak dokładnie instruowanej opinii publicznej mógł mieć skutki pozytywne.

Jakże różnią się od tego nasze stosunki, gdzie opinia publiczna, nie mając drogowskazu, idzie nolens volens **po linii najmniejszego oporu i cały ciężar ofiar w tej walce chce przerzucić na kupiectwo i mały przemysł, który jest najwięcej eksponowany, a z którym ona ma najwięcej styczności.**

Wprawdzie Niemcy są o tyle w lepszym położeniu od nas, że **prawie cały niemiecki przemysł jest zorganizowany w potężne kartele**, z którymi łatwiej porozumieć się, niż z dezorganizowaną masą naszych placówek gospodarczych. Przytem i kartele niemieckie mają ułatwione zadanie przy wprowadzeniu w życie raz powziętych decyzji, mając do dyspozycji potężne wpływy.

Nic dziwnego, że u nas, naskutek fałszywego nastawienia opinii publicznej, obserwujemy **objawy, przypominające smutnej pamięci walkę z lichwą,**

kiedy to cały atak skierowany był na warstwę, będącą tylko „oficyną” czynników, ukrytych przed okiem konsumenta, aczkolwiek tu spoczywał klucz do naprawy sytuacji.

Obowiązkiem czynników, reprezentujących zrzeszone życie gospodarcze, jest staranie się o to, aby zainicjowana u nas akcja była jaknajprędzej skierowana w odpowiednie łoża pod egidą rządu, poważnie dążącego do odkrycia źródeł zła i naprawy, gdyż tylko w tym wypadku

**unikniemy dezorganizacji i fatalnych konsekwencji „dzikiego” strejku kupujących, który na nasz tak nadwątlony organizm mógłby wyrzucić fatalne, nie do przewidzenia skutki.**

Dr. Leon Wittkind.

## Istota Naukowej Organizacji Pracy

W jednym z poprzednich numerów „Głosu” omówiliśmy całokształt warunków społeczno-gospodarczych, które przyczyniły się do rozwoju Naukowej Organizacji Pracy. Obecnie zajmujemy się wytknięciem dróg, którymi ten kierunek, zaszczytnie podniesiony przez wybitnego ekonomistę Marshalla do godności czwartego czynnika produkcji (obok trzech kardynalnych: natury, kapitału i pracy), postępuje.

Naukowa Organizacja Pracy — nazywana inaczej racjonalną organizacją — jest instytucją, mającą za zadanie najlepsze wyzyskanie wszystkich warunków i czynników produkcji, specjalnie przez ich najdogodniejsze ustosunkowanie, celem osiągnięcia możliwie największych wyników, użytecznych przy najmniejszym nakładzie środków.

Definicja ta w istocie swej zawiera zasadę gospodarczości, rozwiniętą w dążeniu do osiągnięcia jak najwyższych wyników, użytecznych przy najmniejszym ilościowo nakładzie.

Zadaniem każdej organizacji jest celowa, możliwie najgospodarniej obmyślana koordynacja wszystkich czynników, niezbędnych do urzeczywistnienia pewnych zamierzeń.

W zamierzeniach Naukowej Organizacji obserwujemy dwutorowość: **ekonomiczną**, idącą w kierunku uzyskania najwyższej wydajności i **społeczną**, objawiającą się załagodzeniem tarć klasowych przez znalezienie platformy współdziałania.

Realizują je następujące metody:

- 1) Przystosowanie specjalnej techniki, właściwej dla każdego rodzaju pracy,
- 2) zastosowanie skutecznych środków, wpływających na ogólną produktyjność pracy,
- 3) dobór pracowników,
- 4) całkowite oddzielenie pracy umysłowej od fizycznej,
- 5) specjalnie dostosowany system płacy.

Zadaniem naszym będzie ich omówienie, które należałoby przeprowadzić jak najbardziej teoretycznie z uwagi na to, iż ideologia Naukowej Organizacji, zdobywając coraz to nowe dziedziny — staje się elastyczną pod wpływem praktycznego zastosowania. Ta przewaga indukcyjności zmusi nas do zaczerpnięcia przykładów z przemysłu metalowego, na którym czynione próby doświadczalne dały twórcy tego kie-



runku, inż. Taylorowi, podstawę do sprecyzowania zasad w klasycznym dziele „Shop Management” (zarządzanie warsztatem wytwórczym) z 1903 roku.

Rozpoczynając od omówienia pierwszej metody — „przystosowania specjalnej techniki, właściwej każdemu rodzajowi pracy”, konstatujemy w niej kardynalną zasadę gospodarczości, a osiąga ją w tym wypadku 1) zastosowanie nauk, probierzem użyteczności których jest stawiany wymóg zmniejszenia wysiłku ludzkiego, niezbędnego do otrzymania danego rezultatu, 2) przystosowanie metod naukowych do badania ulepszeń w sposobach wykonania pracy samego robotnika, 3) korygowanie ruchów jego przy posługiwaniu się narzędziami i racjonalne ukształtowanie oddzielnych elementów tych ruchów przy pracy.

Znaczenie zastosowania zdobyczy nauki dla progresji wydajności jest samo przez się zrozumiałe.

Kontrola składników pracy, przeprowadzana skrupulatnie na badaniu ruchów robotnika ma na celu — przez ustalenie wzoru minimalnych czynności dla uzyskania efektu maximum wydajnego — wyeliminowanie ruchów zbędnych. Rozwiązanie tego dylematu, mieszczące w sobie zagadnienie tempa, szybkości i odpowiednich przerw w pracy, przyniosło konkretne wyniki. Przykładem będzie robotnik, ładujący łopatą dziennie 12,5 tonny węgla, który po pouczeniu, trzymając się ściśle instrukcji, osiągnął wydajność 47,5 tonny, przyczem obciążony był w 43% dnia roboczego. Proste zastosowanie pomostu ruchomego przy pracy murarskiej, zaoszczędzające robotnikowi trudu schylania — zwiększyło w rezultacie wydajność z 1000 na 2,700 wmurowanych cegieł.

Rozmyślnie zaakcentowaliśmy ową „prostotę” innowacji — jednakże takie napozór drobne spostrzeżenia są wynikiem żmudnych, nierzadko kilka lub kilkunastoletnich badań — długotrwałe obserwacje Gilberta nad pracą murarzy, nagrodzone srebrnym medalem, przyczyniły się do zaoszczędzenia pewnej ilości ruchów, a równocześnie i powiększenia efektu sprawności produkcyjnej.

Sprecyzowane przez Taylora przyczyny ograniczenia wytwórczości:

- 1) mniemanie robotników, iż zwiększenie wydajności pozbawi pracy innych robotników,
- 2) wadliwy system organizacji, zmuszający do próżniactwa metodycznego, poza którym istnieje jeszcze lenistwo wrodzone,
- 3) złe zużytkowanie wysiłków robotnika przez chaotyczne wykonywanie pracy, znajdując swój refleks w stosowanych metodach.

Interpretując następną „o zastosowaniu środków, wpływających na ogólną produktywność pracy”, należy wspomnieć o standaryzacji maszyn i narzędzi, doniosłej dla ujednostajnienia warunków pracy oraz dla podniesienia wydajności.

Przedmiotem troskliwej uwagi jest sprawa surowców, których magazynowanie nie może być dostateczne z uwagi na ewentualność przerw w procesie produkcji, ani też nadmierne, by nie więzić kapitału, a musi być 1) w swoim czasie, 2) we właściwej jakości i 3) ilości.

Doborem odpowiednich pracowników na zasadzie ich psychicznych i technicznych zdolności — zajmuje

się już inna gałąź wiedzy stosowanej — psychotechnika.

Obserwacje Taylora w fabryce łożysk kulkowych w Fichtburg nad robotnikami, zajętymi segregowaniem kulek do rowerów — doprowadziły do wniosku, iż praca ta wymaga bezwzględnie posiadania takich atrybutów, jak dobry wzrok, właściwość szybkiej reakcji.

W myśl tego Taylor przeprowadził selekcję, wynikiem której efekt wydajny pracy 100 robotnic uzyskany został obecnie przez 35 — przy wyższym zarobkowi od 80—100 proc. i zmniejszeniu godzin pracy z 10 i pół na 8.

Przykład ten jaskrawo ilustruje znaczenie psychotechniki jako czynnika w problemie progresji wydajności.

Naczelną zasadą Naukowej Organizacji jest całkowite oddzielenie pracy fizycznej od umysłowej.

Szematyczne etapy konieczne wszelkiej działalności racjonalnej są następujące:

- 1) ustalenie celu i zadania,
- 2) obmyślenie planu i działania,
- 3) zbadanie środków realizacji,
- 4) przygotowanie tych środków i warunków,
- 5) wykonanie,
- 6) kontrola wyników i porównanie ich z zamierzeniami.

Pierwsze trzy punkty, wchodzące w zakres pracy myślowej — znajdują swój oddźwięk w instytucji biur planowań, wydających karty instrukcyjne — pisemne polecenia do wykonawców robotników, zawierające: a) szczegóły, b) sposób wykonania, c) czas roboty, d) płacę.

Pracą wykonawczą jest ściśle przestrzeganie sensu karty instrukcyjnej, która posiłkując się symbolami — w pracy biurowej — ułatwia zapamiętanie i klasyfikację.

W ten sposób każdy przedmiot w procesie produkcji ma plan gotowy, dzięki czemu usuwa się zbędne przenoszenie na większe odległości (zracjonalizowaną pracę cechuje system transmisji, polegający na tym, iż przedmiot na pasie transmisyjnym dochodzi sam do robotnika, podczas gdy ten zaoszczędza na wysiłku poruszania się) dostarcza się maszynie określoną ilość roboty, co znów usuwa przerwy w pracy, wreszcie lepiej udaje się dostosować pracę do poszczególnych maszyn i robotników. W konsekwencji — możliwość lepszego zużycia maszyn i sił roboczych, orientacja z przebiegu produkcji i dotrzymanie terminu zamówień.

Wyeliminowanie z pracy fizycznej wysiłku myślowego, rzecz prosta, przyczyniło się do wzrostu liczby pracowników umysłowych. Dawna proporcja w Bethlehem Steel Company (firma przemysłu metalowego, w której pracował Taylor) 5 urzędników na 105 robotników — przybrała po zracjonalizowaniu wygląd inny: 20 pracowników umysłowych na 75 fizycznych, skonstruowany w duchu systemu funkcjonalnego Taylora, którego cechą dominującą jest do perfekcji doprowadzona specjalizacja pracy.

Osobno wyodrębnioną została kwestja płacy z uwagi na jej charakter rekompensacyjny za współdziałanie robotnika w realizacji lansowanego kierunku. Czy system płacy dyferencjalny Taylora, czy też inne

systemy premjowe — Ganuta, Rossa, Emersona, ich myślą przewodnią jest zachęta, pobudzająca pracownika do osiągnięcia maximum wydajności.

Właściwym czynnikiem władzy jest duch ludzki. Praca fizyczna wchodzi tylko raz jeden w wytwór — praca zaś umysłowa, twórcza może służyć nieskoń-

czoną ilość razy i zawsze da swój efekt użyteczny. W Naukowej Organizacji Pracy zainwestowany wysiłek ducha ludzkiego przysparza teraz społeczeństwu jako rentę — korzyści z tego przemysłu — idei — płynące.

Wiktor Rundbakin.

## 10-lecie Krakowskiego Towarzystwa Ekonomicznego

(Od krakowskiego korespondenta GK)

Kraków, 10 marca.

W dniu 7 bież. mies. Krakowskie Towarzystwo Ekonomiczne obchodziło uroczyste dziesiątą rocznicę swego założenia. Powstało ono z początkiem 1921 r. z inicjatywy grona ekonomistów i działaczy na polu gospodarczym. Funkcje prezesa towarzystwa pełni od jego założenia aż do dziś dnia Bar. Jan Götz-Okocimski. Na stanowisku wiceprezesów pracowali prof. Adam Krzyżanowski i prof. Stanisław Estreicher, zaś do r. 1923 prezydent m. Krakowa ś. p. J. K. Federowicz.

Okres, w którym rozpoczynało swoją działalność Krakowskie Tow. Ekonomiczne, narzucił niejako jego program wyrażony w statucie, który mówi, że celem towarzystwa jest: „popieranie dążeń do powiększenia wytwórczości narodu na zasadzie wolności gospodarczej, pielęgnowania nauki gospodarstwa we wszystkich jej gałęziach i rozpatrywanie zjawisk aktualnych życia ekonomicznego, ocena projektów ustawodawczych, ustaw i rozporządzeń dotyczących wszelkich dziedzin gospodarstwa społecznego, tudzież popularyzacja wiadomości ekonomicznych w społeczeństwie.

W pierwszym rządzie zwróciło Towarzystwo Ekonomiczne swą uwagę na zagadnienia finansowe, które stanowiły punkt ciężkości naszej polityki gospodarczej w pierwszych latach po odzyskaniu niepodległości. Opublikowane prace z tego zakresu (słynna „Ankieta finansowa”, broszura ś. p. J. K. Steczkowskiego o „Naprawie skarbu Rzeczypospolitej”,

„Memoriał w sprawie położenia finansowego” i w in.) wytknęły drogi naprawy skarbu i waluty.

Z czasem na czoło zadań Towarzystwa wysunęło się hasło walki z etatyzmem. W najbliższym czasie ukaże się zbiorowa praca szeregu ekonomistów szkoły krakowskiej, poświęcona temu zagadnieniu.

Towarzystwo Ekonomiczne zdołało skupić koło siebie szereg najpoważniejszych ekonomistów, zdołało stworzyć zwarte i produktywnie środowisko prac ekonomicznych, to też działalność Towarzystwa silnie zaważyła na kształtowaniu się światopoglądu gospodarczego w Polsce, a jednolitość jego programu zjednała towarzystwu nazwę „szkoły krakowskiej”. Program Towarzystwa oparty na głębokim ujęciu podstaw teoretycznych i trzeźwym wysnuwaniu z tych potrzeb realnych wskazań praktycznych ma charakter jednolitego systemu „szkoły”. Dziś stwierdzić można, że wszystkie tezy postawione przez Towarzystwo w ciągu lat ubiegłych, choć przeważnie z początku odsobnione zdołały znaleźć uznanie w społeczeństwie i weszły, jako istotny składnik do powszechnego światopoglądu gospodarczego.

Potępienie etatyzmu, panującego w Polsce, domaganie się w okresie inflacji markowej stabilizacji pieniądza, stwierdzenie konieczności doprowadzenia do Polski zagranicznego kapitału — oto podstawowe tezy szkoły krakowskiej, tezy, których zwycięstwo nie jest już dzisiaj niemal przez nikogo podawane w wątpliwość.

Stanisław G.-i.

## Polska na Targach Lipskich

GK. Lipsk w marcu.

Dnia 1 marca 1931 r. otworzyły swe podwoje wiosenne międzynarodowe targi w Lipsku.

Polska brała udział w targach lipskich już poraz drugi z rzędu; przed rokiem bowiem, niejako w przededniu podpisania traktatu, należało rozpocząć poważną pracę w stosunku do Niemiec i przez to okno wypadowe na cały świat, jakim jest Lipsk, skierować naszą ekspansję.

Już wówczas wielu pesymistów twierdziło, że na nasz eksport do Niemiec nie nadszedł jeszcze stosowny czas, i dlatego trzeba stwierdzić raz jeszcze, że Lipsk daje nam możliwość nawiązania kontaktu z całym światem. W roku ubiegłym obeszło targi lipskie 48 firm polskich i zainteresowanie ze strony zwiedzających było bardzo duże, o czym chociażby świadczyć może ta okoliczność, że dokonano doraźnie na miejscu zamówień na sumę 200 tysięcy złotych i to przeważnie z państwami zamorskimi jak Ame-

ryka, Holandia, państwa skandynawskie, Szwajcaria, Węgry, bliski i daleki wschód.

Biuro informacyjne Państw. Instytutu Eksportowego otrzymywało wiele zapytań także i z działów, które nie były reprezentowane na targach.

W roku bieżącym mimo kryzysu ekonomicznego, który dość znacznie uniemożliwił uczestnictwo w towarzyszących targach, Instytut Eksportowy pracą swą kontynuował przy finansowej pomocy rządu Rzeczypospolitej. Doświadczenie, nabyte w roku ubiegłym, pozwoliło na przeprowadzenie dalekoidących oszczędności. W wiosennych targach lipskich wzięło udział 30 firm polskich; w pracy akwizycyjnej natrafili organizatorzy na poważne trudności, ponieważ znaczny procent naszych przedsiębiorców nie chce zrozumieć, że udział w targach, to nie tylko interes dzisiejszy, a więc w okresie kryzysu stosunkowo słaby, ale jest to poważna praca na przyszłość.

Obiektywnie stwierdzić musimy, że branie udziału w targach lipskich, które rozporządzają pierwszorzędnym aparatem prasowym „W. E. Z.”, bezstronnie informującym świat także w odniesieniu do spraw polskich, posiada niesłychanie doniosłe i praktyczne znaczenie, targi bowiem mają niejako charakter międzynarodowego instytutu eksportowego.

Z ubolewaniem jednak stwierdzić musimy, że szereg firm polskich, biorących udział w targach, nie przysłało upoważnionych przedstawicieli, a bardzo wielu zwiedzających chce pertraktować na miejscu.

W targach brało udział według oficjalnych danych 9 tysięcy wystawców, w czym 1,200 wystawców zagranicznych, podzielonych na 1600 grup towarowych, wśród których reprezentowane są 24 państwa.

Poraz pierwszy wystąpiły tu Norwegia i Finlandia; Norwegia organizację swą oparła na wzorach polskich z roku ubiegłego, pozatem wystąpiły kolektywnie Włochy (niezwykle okazale, faszyzm bowiem nie żałuje pieniędzy na swą propagandę), dalej Francja z Indochinami, Anglja i Indje brytyjskie oraz Japonja; natomiast we własnych domach targowych wystąpiła niezwykle bogato Czechosłowacja, Austria, Danja i Sowiety na targach technicznych.

Dział polski na wiosennych targach w Lipsku nie dał obrazu całokształtu naszego eksportu, a to z uwagi na to, że Lipsk dla większości naszych artykułów eksportowych: węgiel, drzewo, cement, cukier oraz artykułów zbożowych i produktów zwierzęcych, nie jest miejscem odpowiednim. Specjalnością Lipska, w czym zresztą Niemcy przodują, są drobne wyznaki, artykuły użytku domowego, reklama i t. p.

Organizacja targów, służba informacyjna, którą sprężyscie kieruje dyrektor Voss, wzorowe.

Udział Polski zorganizowany został przez Państwowy Instytut Eksportowy sumptem 12,000 marek niemieckich, przy osobistym udziale dyrektora gen. Marjana Turckiego, radcy Stanisława Geyera, a przez dyr. Henryka Drozdowskiego, przy niesłychanie owocnej współpracy energicznego konsula gen. R. Polskiej w Lipsku, dr. Jerzego Adamkiewicza.

## **Komunalna Kasa Oszczędności powiatu łódzkiego**

Zgodnie z zadaniami K. K. O., które polegają na gromadzeniu oszczędności i udostępnieniu taniego kredytu, zarząd komunalnej kasy oszczędności pow. łódzkiego (ul. Piotrkowska 100) dąży do tego, aby osiągnąć w możliwie krótkim czasie własne środki obrotowe w postaci lokat i wkładów, a w wyniku tego przysięść z wydatną pomocą finansową ludności powiatu.

Dla powiatowej kasy, mającej siedzibę w Łodzi, przy wielkich istniejących już instytucjach finansowych na miejscu, nie jest rzeczą łatwą pozyskać należyte zaufanie dla zjednanie wkładów, a przeto w tym celu wypadło ustanowić wyższe nieco oprocentowanie wkładów, niż to czynią inne instytucje lokalne.

Zamierzony cel został częściowo osiągnięty: w chwili obecnej wkłady w K. K. O. pow. łódzkiego w Łodzi wynoszą przeszło 500,000 zł; oprocentowanie wkładów w zależności od terminu wypowiedzenia, wynosi od 7 do 10 proc. rocznie. Za wszelkie zobowiązania kasy oszczędności gwarantuje sejmik łódzki całym swoim majątkiem i wszystkimi wpływami podatkowymi. Na tak stosunkowo znaczną ilość wkładów składa się i ta okoliczność, że kasa ustawowo zobowiązana jest do zachowania tajemnicy odnośnie lokowanych sum oraz osób, które te sumy składają. Niezależnie od przyjmowania wkładów, kasa załatwia wszelkie czynności, wchodzące w zakres bankowości, a więc dyskontuje weksle, udziela pożyczek, załatwia inkaso i t. p. Zainkasowane kwoty kasa przesyła w dniu wpływu gotówki, pobierając prowizję pół procent, minimum 50 gr. oraz rzeczywiste koszty porta.

# Wspólny front

od ameryk.  
korespond.  
„Gł. Kup.”  
N.-Jork,  
w marcu

## hurtownika, przemysłowca...

Pod hasłem współpracy hurtownika i producenta obradował doroczny zjazd instytutu hurtu włókienniczego.

Uczestnicy obrad na zaproszeniach znaleźli następującą enuncjację: „Trzy największe fabryki kołder oświadczyły, że wyroby swe będą sprzedawać wyłącznie przez hurtowników, gdyż doświadczenia nauczyły, że tylko w ten sposób towary ich przy najniższych kosztach docierają do detalistów. Siedem największych fabryk wyrobów wełnianych, 8 fabryk bielizny, 18 fabryk konfekcji i znaczna liczba przemysłowców oświadczyła, że hurtownik jest niezbędnym ogniwem w gospodarstwie pomiędzy producentem, a detalistą. Żaden system wymiany towarów nie zastąpi funkcji wielkiego handlu, a w przemyśle i handlu detalicznym utwierdza się coraz silniej przekonanie, iż tylko hurtownik może zbyt towarów realizować dużo taniej, dogodniej i lepiej”.

Instytut w okresie ostatniego roku przeprowadził niezwykle ciekawe badania nad metodą sprzedaży z punktu widzenia ściślejszej łączności między hurtownikiem i przemysłowcem. Jak się ze sprawozdania rocznego instytutu okazuje wielkie koncerty hurtownicze popierają handel detaliczny i przyspieszają jego modernizację. Wpływ tej zgodnej współpracy wyraził się w pierwszym rzedzie wzrostem spożycia.

Dr. L. Kr-i.

## ... i detalisty włókienniczego

20-lecie istnienia najpotężniejszej amerykańskiej organizacji handlu detalicznego „National Retail Dry Goods Association” obchodzone było niezwykle uroczysto w hotelu Pensylwanja. Prezes organizacji Filip Le Baultillier wskazał na wzrost kosztów własnych w domach towarowych oraz na spadek zarobków. Świadczy to o konieczności przeprowadzenia sanacji w amerykańskim handlu detalicznym, gdyż dotychczasowe powszechnie używane hasło zwiększenia obrotów okazało się nierealne.

Podczas ożywionej dyskusji poruszono szereg niezwykle ciekawych i aktualnych tematów, obejmujących takie zagadnienia, jak rentowność przedsiębiorstw detalicznych, walka ze zniżką cen w detalu, szkolenie personelu sklepowego, ułatwianie zakupów, nawiązywanie stosunków z klientelą i t. d.

Dr. L. Kr-i.

# Kwiatki...

## PRAWORZĄDNOŚĆ

Sejm przyjął w trzecim czytaniu ustawę, upoważniającą ministra skarbu do udzielenia pożyczki państwowemu funduszowi drogowemu. Zauważyć należy, że drugiego czytania tej ustawy izba dokonała wówczas, kiedy jeszcze „Dziennik Ustaw” nie ogłosił był ustawy o funduszu drogowym, a więc rząd domagał się pożyczki dla instytucji, która jeszcze wówczas prawnie nie istniała.

## NIEŚMIERTELNE DWA GROSZE

W kasie Magistratu warszawskiego wydarzył się rzadki wypadek. Na wczesną godzinę ranną otrzymała wezwanie do kasy Nr. 5 w Magistracie p. Rozalja Łubieńska, z zawodu krawcowa. Wezwana stała w kolejce kilka godzin, a gdy wreszcie przyszła na nią kolej, okazało się, że kasa miejska żąda od p. Łubieńskiej wpłaty... 2 groszy, tytułem różnicy, której urzędnik nie pobrał przy wymiarze jakiegoś podatku miejskiego. Nieśmiertelne 2 grosze, stanowiące chlubny kwiatek naszych urzędów znów zakwitły...

## CZY TO BYŁO POTRZEBNE?

P. Prystor uzasadniał akcję zniżki cen w ten sposób, że zniżka cen i tak musi nastąpić wskutek kryzysu, ponieważ jednak jest to proces bolesny, więc rząd pragnie ten proces przyspieszyć, aby minął jak najszybciej.

Natomiast prezes Banku Polskiego p. Wł. Wróblewski oświadczył na walnym zebraniu akcjonariuszów Banku:

„Nie niskie ceny są katastrofą, lecz tylko gwałtownie nagłe tempo, w jakim zniżka nastąpiła”.

Dla ludzi, znających naprawdę życie gospodarcze nie ulega wątpliwości, że właśnie pogląd p. prezesa Wróblewskiego jest słuszny. Z tego jednak wynika, że przyspieszanie zniżki cen może jedynie zaostrzyć katastrofę. Po niewczasie — jak nieraz — uznały to sfery rządowe, to też wycofują się z nieudanej akcji, ogłaszając jej likwidację „wobec uzyskanych już sukcesów!”

## „NUMERKOWY” SKANDAL

Ciągnięcie dolarówki 2 marca odbyło się w niezwykle podnieconej atmosferze.

Przy sprawdzaniu numerów zgłosił się jeden z obecnych, prosząc o sprawdzenie, czy wśród przygotowanych numerów znajduje się numer 1,452,134 i czy jest on przygotowany do wrzucenia do obydwóch kół, z których za chwilę sierotki mają wyciągnąć wygrane.

Przy sprawdzaniu okazało się, iż numeru tego w kole nie ma, co wywołało niesłychaną wrzawę na sali oraz liczne zgłoszenia publiczności, żądającej sprawdzenia swych numerów.

Okazało się, iż zawiodła drukarnia, która nie dostarczyła 50 zwitków od numerów 449,000 do 499,000.

Zarządzono więc dopisanie ręczne odpowiedniej ilości numerów i przystąpiono do ciągnięcia.

W ten sposób daje się do ręki broń spekulacji, podkopującej zaufanie najszerzych mas społeczeństwa do takiego „żelazo-betonu”, za jaki dotychczas uważano Dolarówkę.

## PEREAT MUNDUS — FIAT JUSTITIA!

Kupiec N. B. w Łodzi otrzymał weksle od swego odbiorcy z wystawienia A. L. w Inowrocławiu na zlecenie F. L. w Inowrocławiu, płatny 15 lipca 1930 na sumę Zł. 300.—

Ponieważ weksel przez wystawcę nie został wykupiony, a odbiorca kupca N. B. zamieszkiwał w Łodzi, przeto N. B. zwrócił się do Sądu Grodzkiego w Łodzi o klauzulę solidarnego zasądzenia sumy od wszystkich dłużników weksla. Równocześnie skierował egzekucje do majątku ruchomego F. L. t. j. pierwszego żyranta zamieszkałego, jak już powyżej zaznaczyliśmy w Inowrocławiu.

Wówczas F. L. wystąpił za pośrednictwem adwokata Mielcarka w Inowrocławiu do Sądu Grodzkiego w tem mieście z żądaniem uchylenia egzekucji z tej klauzuli. Żądanie swe uzasadniał tem, że wierzyciel N. B. po upływie terminu płatności weksla (sic!) otrzymał klauzulę egzekucyjną, oraz, że Sąd Grodzki był niewłaściwy, bo wystawca i pierwszy żyrant mieszkają w Inowrocławiu. Nie bacząc na to, że następny żyrant, który wręczył weksel questionis N. B. mieszkał w Łodzi. Sąd Grodzki w Inowrocławiu w sprawie 2a C 49/31 uchwałą swoją wstrzymał kroki egzekucyjne.

\* \* \*

W tej krótkiej informacji zakomunikowanej nam przez jednego z naszych czytelników mieści się niejako skondensowany chaos, panujący w naszym ustawodawstwie i sądownictwie w zakresie najżywoźniejszych spraw gospodarczych.

Czy można bowiem mówić o normalnych warunkach pracy, skoro sąd w jednym mieście może uchylać wyroki sądu tejże instancji w innym ośrodku. Czy można zgodzić się na uchylanie decyzji na takiej podstawie, jaka zawiera się w skardze adwokata i notariusza Mielcarka w Inowrocławiu, iż zainteresowany zwrócił się do sądu po upływie terminu płatności? Czy nie jest to nonsens? Czy znamy wypadki, aby ktoś zwracał się do Sądu o klauzulę przed upływem płatności? Przecież żąda się klauzuli tylko na skutek niezapłacenia należności, t. j. po upływie terminu płatności. Czy jest do pomyślenia, aby odnośnie do wymienionej pretensji, jako płatnej w Inowrocławiu przepisy obowiązujące w byłej dzielnicy rosyjskiej nieobowiązywały w innym mieście.

To są objawy tak anormalne, że przedłużanie ich trwania znakomicie przyczynia się do pogłębienia chaosu jaki u nas w tej dziedzinie panuje.

Te sprawy wymagają jaknajrychlejszego uregulowania, bo stawiają egzekucje należności pod znakiem zapytania i kompromitują nas wobec zagranicy.

# Od A do Z

## współczesnego przedsiębiorstwa

### PRAKTYCZNE

### WSKAZANIA I RADY ORGANIZACYJNE DETALISTY

## Kupiec w roli detektywa

Każdy kupiec może wiele rzeczy nauczyć się od detektywa! Twierdzenie to na pierwszy rzut oka wydawać się może dziwne, bo w życiu kupieckim nie wydarzają się przecież tajemnicze zbrodnie. Słusznie. Ale zato jest dużo tajemniczych strat i tajemniczych błędów. Kupiec przede wszystkim musi być pilnym obserwatorem. Najważniejszym zaś zadaniem jest to — wyśledzenie strat. Nie wolno mu przeto nigdy przyjmować na ślepo usprawiedliwień personelu, ani też ufać przedstawionym sobie cyfrom, lecz winien wszystko sam jak najskrupulatniej skontrolować! Raz na zawsze powinien każdy kupiec wbić sobie w pamięć stwierdzenie od dawna fakt następujący: całe jego otoczenie sprysnęło się, by uniemożliwić mu poznanie prawdziwego stanu rzeczy! Pod tym względem każdy kupiec podobny jest do — monarchy. Im bardziej zaś wydaje mu się, że w interesie swym naprawdę panuje, tem gorzej tylko oszukuje się go.

Zbadanie każdego, napozór najdrobniejszego szczegółu jest konieczne, ponieważ taki szczegół często posiada donioślejsze znaczenie, niż to się na pierwszy rzut oka wydaje. Nie należy nigdy zbyt ufać własnemu wyobrażeniu o swym przedsiębiorstwie! Każdy bowiem pod tym względem zawsze jest skłonny do optymizmu i dlatego chętnie wierzy w to, co go cieszy. Rzeczywistość jednak przedstawia się zawsze inaczej. Żaden kupiec czy przedsiębiorca nigdy nie wie dokładnie, jak klientela jego jest przez personel traktowana lub też ile w ostatnim roku stracił klientów i z jakiego powodu. Tak samo nie zna wszystkich błędów i nietaktów, popełnionych przez personel.

Dlatego właśnie każdy, kto stoi na czele przedsiębiorstwa, musi pod pewnym względem być Sherlock Holmsem. Zadaniem jego bowiem jest wynajdywanie faktów i wytworzenie sobie przede wszystkim o własnym interesie zgodnego z rzeczywistością wyobrażenia. W życiu handlowym istnieje tyle bajek, co w literaturze. Przedsiębiorcy zaś potrzebna jest przede wszystkim prawda! Warto też dlatego dokonać małej próby. Wystarczy poświęcić trzy dni dokładnemu zbadaniu bodaj jednego oddziału przedsiębiorstwa, ażeby przekonać się, iż nie miało się o nim zgodnego z rzeczywistością wyobrażenia.

## Słuszne żale fabrykantów

Fabrykanci żalą się słusznie, że odsprzedawcom ich towarów często brak talentu do racjonalnej sprzedaży. Ze swej strony fabrykant czyni wszystko, co w jego mocy, by towar swój zręcznie propagować. Wysyła więc swych agentów, ażeby zachęcali hurtow-

ników do zakupów. Zaopatruje swych odbiorców bezpłatnie we wszelkie plakaty reklamowe, ozdoby okien wystawowych i t. p. Większa część jednak tych wszystkich zabiegów pozostaje bez skutku. — Dlaczego? — Otóż dlatego, że odsprzedawca rzadko kiedy tylko posiada talent sprzedawcy. On sam, zarówno jak i jego personel nie są odpowiednio wyszkoleni. Jego głównym zajęciem jest z papierosem lub z cygarem w ustach stać za ladą lub spacerować po sklepie, zamiast intensywnie pracować nad zwerbowaniem klienteli. Nie wysyła druków reklamowych, nie anonsuje w gazetach, nie dba o należyłą wystawę. Nic tedy dziwnego, iż wobec takiego zachowania się odsprzedawcy, fabrykant wkońcu zmuszony jest zakładać — własne sklepy. Odsprzedawca powinien przeto dążyć do odpowiedniego wyszkolenia swego personelu. Im lepiej mu się to uda, im bardziej pod tym względem prześcignie fabrykanta i jego personel, tem silniej zmusi go do liczenia się z nim.

## Celowość w sprzedaży towarów

Sprzedawca powinien przede wszystkim trzymać się zasady, że jest większą sztuką zachęcić klienta, który dziś niema ochoty do zakupu, by przyszedł innym razem, aniżeli — narzucić mu towar! Należy przeto zawsze wybadać dokładnie, który z towarów naprawdę wchodzi w grę u danego klienta. Uniknie się wówczas oszołomienia klienta zachwalaniem różnorodnych artykułów i pozna się najprędzej po jakiej linii należy kroczyć, ażeby go sobie zdobyć. Dopiero po poznaniu tej linii, należy już iść na całego.

Najgorszy jest sprzedawca, z którego klient dopiero musi wydobywać, co właściwie powinien kupić. Z takiego sklepu klient wyjdzie zawsze z przeświadczeniem, iż właściwie — spodziewał się czegoś innego. Nie należy nigdy na stole gromadzić artykułów, które klient już odrzucił, lecz chować je pośpiesznie do szaf. Inaczej bowiem klientowi zacznie się mącić w głowie na widok tych istnych stert towarów, a w końcu sam już nie będzie wiedział, o co mu właściwie chodziło.

Jeśli sprzedawca przekonał się, iż nie może klientowi służyć danym towarem, to powinien bez wahania oświadczyć, iż towaru tego chwilowo zabrakło. Oczywiście, że mimo to powinien klienta zachęcać do zakupu innego towaru. Jest bowiem rzeczą dowiedzioną, że klient przeważnie nie wchodzi do sklepu z jakimś konkretnym zamiarem, lecz oczekuje propozycji i zachęty. Kiedy zaś nareszcie klient ujawni o co mu chodzi, wówczas należy go zwerbować całą siłą pary.

---

## „Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

---

# Badania rynku

Czy warto w nie wkładać pracę? — Dr. Ludwik Kr-i

Oryginalna korespondencja GK

N. Jork, w marcu

## B. Wybór i zdobycie materiału badawczego

Dokładne rozplanowanie, jaki materiał należy zdobyć dla rozwiązania tych zagadnień

Zestawienie lub opracowanie uzyskanego materiału

1. Materiał urzędowy

Inne materiały

2. Materiał pochodzący z samego przedsiębiorstwa

O ludności, dochodach, majątku, budżetach domowych i t. d.

Zdobycie materiału innych przedsiębiorstw

Materiał cyfrowy i doświadczenie kupieckie

P o ż a d a n e

Dokładne uwzględnienie zdolności operowania materiałem (zwłaszcza materiałem z poza przedsiębiorstwa)

Znajomość błędów i niedokładności tego materiału

## C. Wartościowanie materiału

Rozwiązanie zadań przez opracowanie materiału

### Stosunki rynkowe

Dwie drogi do ich poznania:

1) przy pomocy materiału z poza przedsiębiorstwa

2) przez ujęcie statystyczne materiału, pochodzącego z przedsiębiorstwa i przez porównanie z materiałem zewnętrznym

Badanie to ustala związek pomiędzy zjawiskami gospodarczymi a stosunkami specyficznymi danego przedsiębiorstwa

P o ż a d a n e

Jak najbardziej celowe rozłożenie i łączenie materiału, usuwanie źródła błędów, stworzenie ścisłych danych liczbowych

### Organizacja sprzedaży

Dwie drogi do jej przystosowania do danych stosunków:

1) porównanie materiału przedsiębiorstwa ze zdolnościami istniejącej organizacji sprzedaży i ukształtowania jej na podstawie tego porównania

2) opracowanie na podstawie zbadania stosunków rynkowych

### Stopień zdolności

#### organów sprzedaży

1) stworzenie kryteriów zdolności

Osądzenie zdolności poszczególnych organów sprzedaży przez porównanie cyfr obrotu ze stosunkami odbiorczymi w odpowiednich okręgach zbytu (z uwzględnieniem wpływu organizacji sprzedaży i in. indywidualnych stosunków)

P o ż a d a n e

Znalezienie właściwej formuły dla ujednoczenia wszystkich czynników siły nabywczej, albo odpowiadających swemu celowi rozważań tych czynników

2) ustalenie norm sprzedaży

Na podstawie:

a) ustalonej ogólnej zdolności organów sprzedaży (najczęstsza, przeciętna, lub najwyższa)

b) stosunków rynkowych i ich przemian oraz zmian zbytu, spowodowanych poprawą organizacji sprzedaży

II. Ogólna chłonność rynku w stosunku do danego towaru z jego miejscowemi i czasowemi wahaniami staje się znaną przez badania stosunków rynkowych. Określamy ją dokładnie przez ustalenie charakteru organizacji sprzedaży. Normy sprzedaży, przystosowane do indywidualnych możliwości organów sprzedaży, tworzą podstawę dla planu zbytu przedsiębiorstwa (programy fabrykacji i zakupu, przygotowanie odpowiedniego aparatu administracyjnego i t. d.)

## Obwodowe sądy administracyjne

Od warszawskiego korespondenta GK

Warszawa, 10 marca.

W najbliższym czasie rząd przedłoży sejmowi projekt ustawy o obwodowych sądach administracyjnych, wypełniając w ten sposób poważną lukę, jaką odczuwało nasze prawodawstwo, a w pierwszym rzędzie nasze życie gospodarcze.

Powyższy projekt ustawy opracowano w komisji wniosków ustawodawczych przy Ministerstwie spraw wewnętrznych. Następnie podano ten projekt pod obrady specjalnej komisji, złożonej z prezesów i sędziów Najwyższego Trybunału Administracyjnego, która w nim poczyniła liczne zmiany.

Z uwagi na doniosłe znaczenie tej ustawy dla życia gospodarczego, korespondent warszawski GK (J. K.) uzyskał ze źródeł miarodajnych o projekcie ustawy poniższe wyczerpujące informacje.

REDAKCJA GK

Projekt przewiduje utworzenie obwodowych sądów administracyjnych w formie filii Najwyższego Trybunału Administracyjnego, które będą urzędowały na tych samych prawach, co Najwyższy Trybunał Administracyjny, z pewnymi tylko ograniczeniami. Narazie projektuje się utworzenie 6 sądów obwodowych, a to w Warszawie, Krakowie, Lwowie, Wilnie, Katowicach i Poznaniu (a Łódź? — Red.).

Skargi do Obwodowych Sądów Administracyjnych będą mogły być wniesione tylko na orzeczenie lub zarządzenie władz administracyjnych II-giej instancji, a zatem z wyłączeniem orzeczeń lub zarządzeń władz naczelnych, jak Ministerstw i im równorzędnych władz.

Od wyroków Sądów Obwodowych będą przysługiwały zażalenia do N. T. A., ale tylko w sprawach, których wartość powództwa będzie przenosiła 10,000 zł. i w sprawach, dotyczących tych praw obywatelskich, które jako zasadnicze zagrożone są konstytucją.

We wszystkich innych sprawach Sądy Obwodowe będą rozstrzygały nieodwoalnie. Rozstrzygnięcia ich będą polegały na badaniu tylko legalnej strony orzeczeń lub zarządzeń władz administracyjnych. Będą zatem miały charakter sądów kasacyjnych, tak samo jak N. T. A., ale hierarchicznie będą stały na tym stopniu, co sądy apelacyjne.

Z początku chciano im nadać charakter sądów rewizyjnych, to jest takich, któreby przy rozstrzygnięciu sprawy badały także jej stan faktyczny, później jednak od tego odstąpiono z uwagi na to, że przy rewizji stanu faktycznego może się okazać potrzeba dania nowych środków dowodowych i posługiwania się dodatkowymi formami postępowania, co musiałoby przyczynić się do podrożenia i rozszerzenia toku przewodu sądowego, a tego, jak uważano, należało uniknąć, zwłaszcza, że chodziło także o wzgląd na przyspieszenie załatwień w tych sądach.

Charakter kasacyjny sądów obwodowych dyktował także potrzebę zabezpieczenia jednolitości judykatury tych sądów, aby jeden sąd obwodowy nie orzekał w identycznych sprawach inaczej niż drugi. Zabezpieczeniu temu nadano formę tego rodzaju, że przy N. T. A. będzie ustanowione t. zw. „Biuro Orzecznictwa”, do którego sądy obwodowe będą miały obowiązek przesyłania swych wyroków.

Wyroki te będą w tem Biurze badane ze względu na ich treść, a przy spostrzeżonych sprzecznościach między nimi Pierwszy Prezes N. T. A. będzie mógł przekazać je do rozstrzygnięcia na Ogólnem Zgromadzeniu sędziów N. T. A.

Sądy obwodowe nie będą stały w żadnej łączności z urzędami wojewódzkimi, jak to teraz ma miejsce przy Wojewódzkich Sądach Administracyjnych w byłej dzielnicy pruskiej, gdzie Prezes Sądu Wojewódzkiego ma także powierzone pewne funkcje administracyjne. Nada to tym sądom należną im powagę i niezawisłość. Do tego przyczyni się także okoliczność, że jeden sąd obwodowy będzie przypadał na więcej województw, przeciętnie na trzy.

Ze względu na zastrzeżony w Konstytucji udział także czynnika obywatelskiego w sądach administracyjnych, w skład sądów obwodowych będą wchodził także ławnicy, tak, że do każdego kompletu sędziowskiego orzekającego, obok 2-ch sędziów zawodowych będzie wchodził jeden sędzia niezawodowy (ławnik).

Ławnikiem będzie mogła być osoba z wyższym wykształceniem, możliwie prawniczym. Personal każdego sądu obwodowego będą stanowili: prezes i 4-ch sędziów zawodowych, obok odpowiedniej ilości ławników. Dla służby kancelaryjnej przeznaczonych będzie 7 urzędników.

Jak już zaznaczyłem na wstępie — projektuje się narazie powołanie do życia 6 obwodowych sądów administracyjnych. W ciągu 5 lat po wprowadzeniu powyższej ustawy w życie będzie wolno Prezydentowi Rzeczypospolitej jednak ilość sądów oraz ich kompetencję terytorjalną zmienić bez potrzeby zmiany ustawy.

Opłaty do skarg sądów obwodowych będą wynosiły:

50 zł. dla skarg o wartości powództwa do 10,000 złotych, a powyżej zł. 10,000 — do 50,000 zł. za pierwszych 10,000 — dalsze 50 zł., a za każdy następny 1000 zł. dalsze 4 zł. Jeżeli wartość powództwa nie da się określić, opłata będzie wynosiła od 50 zł. do 500 zł.

Po wprowadzeniu w życie obwodowych sądów administracyjnych Najwyższy Trybunał Admini-

stracyjny będzie właściwy dla skarg na orzeczenia i zarządzenia władz naczelných, t. j. Ministerstw i równorzędnych instytucyj.

Według obliczeń finansowych koszta organizacji tych sądów mają wynosić 795,373 zł. rocznie. Po potrąceniu kosztów utrzymania dotychczasowych wojewódzkich sądów administracyjnych w Poznaniu,

Toruniu i Katowicach w kwocie zł. 282,373, których agendy objęłyby projektowane sądy okręgowe, jest wprowadzenie w życie projektowanych sądów administracyjnych połączone z nowym wydatkiem rocznym w kwocie zł. 513,000. Przyszłość okaże, czy kwestja finansowa nie stanie w chwili obecnej na przeszkodzie powołaniu projektowanych sądów administracyjnych do życia w okresie depresji gospodarczej.

## Podatek obrotowy od prowizji dla przedstawicieli firm zagranicznych

W dniu 7 b. m. odbyła się w min. skarbu niezwykle doniosła dla spraw włókiennictwa konferencja podatkowa z pomyslnym dla Łodzi wynikiem.

W skład delegacji Łodzi wchodził jako przedstawiciele prezydium izby pp. prezes Robert Geyer i p. wiceprezes Zygmunt Fiedler, jako przedstawiciel komisji podatkowej izby, przewodniczący tej komisji radca Kazimierz Roszak. Zrzeszenia kupieckie w delegacji reprezentowali pp. radca Halpern (Centralne Stowarzyszenie Kupców i Przemysłowców wojew. łódzkiego), dyr. M. Heyman (Stow. Kupców m. Łodzi) i radca J. W. Krauze (Stow. Polsk. Kupców i Przem. Chrześcijan). Wraz z delegacją udał się również do Warszawy prezes łódzkiej izby skarbowej p. Kucharski.

Delegacja Łodzi przyjęta została przez dyrektora departamentu w min. skarbu p. Michalskiego, z którym odbyła dłuższą konferencję.

Konferencję zagał imieniem komisji podatkowej łódzkiej izby przemysłowo-handlowej radca Roszak, który zobrazował całokształt spraw podatkowych przedstawicieli firm zagranicznych, wymagających w interesie życia gospodarczego oraz skarbu jak najszybszego unormowania w sposób zasadniczy i nie nasuwający wątpliwości.

Następnie p. Roszak poruszył również sprawę konieczności odnowienia wzorem lat ubiegłych okólnika, upoważniającego izbę skarbową do indywidualnego obniżenia 2 proc. stawki podatku przemysłowego do 1 proc. dla przedsiębiorstw handlu hurtowego, nie prowadzącego prawidłowych ksiąg, również w odniesieniu do obrotów za rok 1930.

Postulat ten wysuwa izba przemysłowo-handlowa w Łodzi wobec wyjątkowo ciężkiej sytuacji płatników w okręgu łódzkim.

Postulaty podatkowe przedstawicieli handlowych referował szczegółowo dyr. Heyman.

Chodzi tu o 4 zasadnicze postulaty:

- 1) zwolnienie agentów od prowadzenia ksiąg handlowych, celem udowodnienia pośrednictwa,
- 2) zezwolenie na inkaso należności, przypadających reprezentowanym przez nich firmom,
- 3) dysponowanie importowanymi surowcami i półsurowcami, nadchodzącymi do składów ekspedytorów i
- 4) o operacje handlu na rachunek własny obok pośrednictwa na rzecz firm zagranicznych.

Dyr. Heyman sprecyzował obszernie zasadniczą różnicę pomiędzy definicją komisji (art. 91 kodeksu handlowego) i pośrednictwa handlowego, które to czynności normuje kodeks cywilny.

Istnienie przedstawiciela handlowego firm zagranicznych, któryby nie miał prawa inkasa, jest nie do pomyślenia, albowiem sprzedaż surowców odbywa się zawsze na długoterminowy kredyt, sięgający niekiedy milionów dolarów.

W obecnych warunkach przy panujących trudnościach pieniężnych, inkaso jest obowiązkiem każdego przedstawiciela. Utrzymywanie składów konsygnacyjnych jest konieczne dla całego przemysłu, gdyż niejednokrotnie w nagłych i nieprzewidywalnych wypadkach brak surowca musi spowodować trudności w normalnej pracy fabryk.

Przedstawiciele firm zagranicznych otrzymują za swe pośrednictwo prowizję w wysokości od pół do 1 proc. ceny faktury. Wymierzanie podatku obrotowego od obrotu, a nie od prowizji wyeliminuje obywateli polskich jako reprezentantów firm zagranicznych całkowicie z polskiego życia gospodarczego, powodując napływ obcokrajowców, którzy na zasadzie traktatów handlowych nie podlegają żadnym ciężarom podatkowym.

Reasumując powyższe delegacja prosiła p. dyr. Michalskiego o uznanie, że: a) nieposiadanie ksiąg handlowych, b) inkasowanie należności, c) dysponowanie przez agentów surowcami i półfabrykatami na składach u ekspedytorów i d) prowadzenie obok pośrednictwa handlowego również i handlu na własny rachunek nie stanowi przeszkody do opodatkowania agentów podatkiem przemysłowym tylko od prowizji, a nie od obrotu.

W odpowiedzi na zgłoszone dezyderaty p. Michalski oświadczył, iż postulaty te będą w najbliższym czasie przychylnie załatwione i uzgodnione z prezesem Kucharskim.

Co do wysuniętego przez dyr. Heymana postulatu zastosowania amnestji wobec starych spraw (art. 94 ust. o podatku przemysłowym) — otrzyma prezes Kucharski szorokie pełnomocnictwa do przychylnego załatwienia tych spraw.

Wreszcie delegacja łódzka wysunęła sprawę stosowania 1 proc. ulgowej stawki dla hurtu, nie prowadzącego prawidłowych ksiąg, oraz zmiany przepisów, faworyzujących niepunktualnych płatników.

P. dyr. Michalski oświadczył, że ministerstwo wyda w tej sprawie okólnik, jednakże stawka ulgowa stosowana będzie tak, jak w roku ubiegłym, tylko wobec płatników, których egzystencja jest zagrożona.

Wkońcu dyr. Heyman zwrócił uwagę, iż władze skarbowe w Łodzi nie stosują wyroków najwyższego trybunału administracyjnego przy podatku dochodowym i obrotowym.

Dyr. Michalski złożył w tej sprawie delegacji łódzkiej niezwykle doniosłe oświadczenie, iż w ciągu marca zostaną skodyfikowane wyroki najwyższego trybunału administracyjnego i rozesłane wszystkim urzędom skarbowym z okólnikiem, wskazującym na konieczność bezwzględnego stosowania tych wyroków.



## 1% STAWKA ULGOWA

W latach ubiegłych Ministerstwo Skarbu, licząc się z koniecznością odciążenia podatkowego handlu hurtowego, corocznie odnawiało okólnik, upoważniający Izby Skarbowe do stosowania przy wymiarze podatku przemysłowego od obrotów firm handlu hurtowego, nieprowadzącego prawidłowych ksiąg handlowych, ulgowej stawki 1-procentowej zamiast normalnej 2-proc.

Ze względu na nader niekorzystne zmiany, którym uległa sytuacja handlu hurtowego w roku ub., a które ze szczególną siłą ugodziły w kupiectwo okręgu włókienniczego, Izba podejmuje na terenie Ministerstwa Skarbu kroki interwencyjne, mające na celu wyjednanie wspomnianej ulgi podatkowej również i dla obrotów za rok ubiegły. Równocześnie akcja Izby obejmie starania o spowodowanie zmiany dotychczasowego sposobu stosowania zaznaczonej stawki ulgowej, wbrew bowiem zasadom słuszności ogranicza się ją tylko do kwot, niepokrytych wpłaconymi uprzednio zaliczkami na poczet podatku.

Ponieważ podobny system stosowania okólnika w znacznej mierze ogranicza jego wartość praktyczną i w gorszym położeniu stawia płatników, którzy nie ociągali się z terminowym wniesieniem pełnych kwot zaliczek, uchylenie tejże praktyki nieodzowne jest w interesie nieutrudniania sytuacji firm, niedopuszczających się zwłoki w uiszczaniu zaliczek.

## OKRES PRÓBNY PRACY

Prawo obowiązujące przewiduje, że okres próbny pracy pracownika umysłowego może trwać najdłużej trzy miesiące. Otóż w jednym konkretnym wypadku pracownik zatrudniony był na próbę w jednym dziale fabryki, a następnie przeszedł do innego działu; znowu na próbę, przyczem łącznie zatrudniony był ponad 3 miesiące.

Czy taka praktyka odpowiada jednakże wspomnianym przepisom prawa Sąd Najwyższy w sprawie Nr. I. C. 1775/29 odpowiedział przecząco, ponieważ odpowiednie przepisy nie dopuszczają uznania ważności umowy, przedłużającej trwanie okresu próbnego przy umowie o pracę pracownika umysłowego ponad prekluzyjną normę trzymiesięczną, a to bez względu na to, czy praca próbna odbywała się w jednym, lub kilku działach tego samego zakładu pracy, ponieważ prawo obowiązujące żadnego odróżnienia w tym względzie nie przewiduje.

## UMORZENIE DŁUGU A WYMIAR PODATKU DOCHODOWEGO

Najwyższy Trybunał Administracyjny w sprawie L. Rej. 2558/28 wyjaśnił co następuje:

Ustawa o podatku dochodowym w stosunku do osób prawnych, prowadzących prawidłowe księgi handlowe, uważa za dochód, podlegający opodatkowaniu, zyski bilansowe, wykazane w zatwierdzonym zamknięciu rachunkowym, sporządzonym zgodnie z odpowiednimi postanowieniami ustawy, nie wyłączając kwot, rozdzielonych między członków, udziałowców i t. p., tytułem udziału w zyskach.

Następnie za dochód ustawa uważa sumę przychodów, otrzymanych z poszczególnych źródeł po strąceniu kosztów utrzymania i zabezpieczenia tych dochodów, wreszcie opodatkowaniu podlegają dochody z wszelkiego rodzaju innych źródeł.

Umorzenie części należności przez wierzycieli firmy bezpośrednio wpływa na zwiększenie dochodu i jako dochód figuruje na rachunku zysków i strat, zamykającym rok operacyjny, uważane być winno zatem za dochód, podlegający opodatkowaniu.

## Na półce księgarskiej

„Organizacja zaplecza portów polskich” — Tadeusz Nowacki. Warszawa 1931, str. 78

Jako tom VI wydawnictwa Państwowego Instytutu Eksportowego wyszła praca jednego z najzdolniejszych pracowników Instytutu, p. Tadeusza Nowackiego, który swymi wnikliwymi artykułami o eksporcie zasila również i „Głos Kupiectwa”.

Praca ta młodego ekonomisty znakomicie uwypukla rolę portów polskich w życiu gospodarczym Polski i jest świetnym przyczynkiem w naszej niezbyt jeszcze bogatej literaturze tego działu.

Na wstępie swej pracy autor, mówiąc o tendencjach rozwojowych handlu morskiego Polski, stwierdza, że rozwój ten „świadczy o naturalności stosunku polskich portów do swego zaplecza, na terenie którego postępuje przyspieszony proces racjonalizacji dróg transportowych w kierunku obrotów zamorskich, silnie w swoim czasie zderutowanych przez celową i opartą na sztucznych przesłankach sieć wpływów portów obcych, działających w ciągu XIX i w początkach XX wieku, której ślady w dużym stopniu pozostały dotychczas, tkwiąc w pewnych anomaljach całego ruchu towarowego Polski. Te anomalje, zakorzenione nie tylko w samych stosunkach transportowych, lecz i w ich przesłankach w postaci nastawienia struktury i organizacji handlowej w obrocie zagranicznym” — w odniesieniu do handlu morskiego właśnie stanowi temat pracy.

Proces marynizacji naszego handlu zagranicznego nie odbywa się prawidłowo, co się wyraża tem, że do portu Gdańska i Gdyni ściągają towary niskowartościowe daleko szybciej, niż towary wysokowartościowe, przyczem stosunek ten w ciągu ostatnich lat stale pogarsza się. Autor, charakteryzuje handel zamorski polski przez porty obce, stwierdza, że w dzisiejszej organizacji i kierunkach dróg transportowych naszej wymiany zamorskiej towary wysokowartościowe mają trwałą tendencję do korzystania z portów obcych tak, że udział ich w obrocie zamorskim Polski wynosi według wartości około 42 proc. Za te usługi portów obcych musimy niestety drogo płacić. Według obliczeń autora za 4 lata (od r. 1926 do r. 1929 włącznie) wartość obcych usług, opłaconych w handlu zamorskim wynosi ogółem 1,062 milj. zł. W tym samym czasie ujemne saldo bilansu handlowego wyniosło 1,068 milj. zł. Jak z tego wynika, zaoszczędzenie częściowe tych wydatków, przez reorganizację i uniezależnienie polskiego handlu zamorskiego oraz skierowanie go przez porty polskie przyczyniłoby się do zrównoważenia ujemnego salda bilansu płatniczego, wywołanego pasywnością handlu zagranicznego w tych latach. Te niezwykle ciekawe rozważania uwypuklające jaskrawe w dalszym ciągu możliwości wzrostu zamorskiego handlu Polski, dalej charakteryzują w sposób wymowny siły atrakcyjne portów obcych i w tem świetle wskazują na zgodność i konieczność współpracy portów polskich.

Autor kończy swoją pracę m. in. następującymi uwagami: „Problem organizacji zaplecza (portów polskich) zatem stanowi zasadniczy postulat polityki morskiej, zwłaszcza od czasu, gdy sprawność i zdolność portów, żegluga handlowej i komunikacji przewyższyła swą organizacją i zdolnością oddawania usług obecne, mało jeszcze rozwinięte potrzeby na-

szego handlu w tym kierunku — tak, że pewna część tej zdolności pozostaje niewyżytkowana. Cena dokonania tej niezbędnej organizacji zaplecza jest ceną biletu wstępu na rynki światowe, ceną zrównania się w faktycznych możliwościach i uprawnieniach z najpotężniejszymi narodami świata”.

# RYNKI

## Doniesienia specjalnej służby informacyjnej

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa”

### Konjunktury włókiennicze Łodzi

Od 3 tygodni trwa na rynku łódzkim ożywienie, które zapoczątkowane w ostatnim tygodniu lutego rozwojem transakcji w handlu, objęło również i przemysł włókienniczy.

Poprawa ta, która zarysowała się dopiero w drugiej połowie lutego nosi znamiona ożywienia sezonowego.

Na opóźnienie rozpoczęcia sezonu letniego złożył się cały szereg czynników. W pierwszym rzędzie podkreślić należy psychiczny kryzys zaufania, który spowodował całkowite niemal wyeliminowanie weski z nielicznych zresztą transakcji lutowych, które realizowane były wyłącznie za gotówkę, co oczywiście przyczyniło się do dalszego zwięzienia obrotów. Kryzys ten spotęgowany został w branży bawełnianej przez nieunormowane dotychczas stosunki produkcyjne w związku z nieodnowieniem działalności kartelu przedsiębiorców. Z drugiej strony pogłoski o wypowiedzeniu umowy zbiorowej, regulującej płace robotników w przemyśle oraz takiejże umowy z pracownikami biurowymi, a wreszcie akcja zniżki cen, powodująca wstrzymywanie się z zakupami — wszystko to stanowiło tło zastoju.

Również rynek przędzy w okresie lutego znajdował się w stanie depresji konjunkturalnej. Zapasy przędzy bawełnianej zwiększyły się bardzo wydatnie wskutek zmniejszonego zbytu i chaotycznej produkcji przedsiębiorców. Nieliczne transakcje realizowano za gotówkę. Sytuacja na rynku przędzy czesankowej

przedstawiała się nieco pomyślniej, gdyż podjęte przez przemysł usiłowania w sprawie wzmożenia wywozu przędzy czesankowej dały pomyślne wyniki.

W przeciwieństwie do rynku włókienniczego w tym okresie depresyjnym rynek pieniężny Łodzi znajdował się pod znakiem częściowego odprężenia. Obroty były dość znaczne i rynek ożywiony. Drugą dodatnią cechą rynku pieniężnego jest spadek liczby protestów wekslowych i poprawa wypłacalności klientów prowincjonalnej, zwłaszcza branży bawełnianej, której wszystkie bieżące zobowiązania wpływały bez zarzutu.

Ożywienie sezonowe zapoczątkowane transakcjami w branży wełnianej objęło również i branżę bawełnianą. Transakcje w wełnie obejmowały w pierwszym rzędzie towary damskie i zawierane były na warunkach:  $\frac{1}{3}$  gotówką, reszta weksle do 5 miesięcy. Mocna tendencja w związku z poprawą na rynku tkanin objęła również przędzę wełnianą, której okazało się pewnych gatunków brak. W branży tkanin bawełnianych kupowano przede wszystkim tańsze materiały sezonowe w bardzo dużych ilościach i przy bardzo licznych udziałach kupiectwa prowincjonalnego. Transakcje zawierano na korzystniejszych niż w wełnie warunkach, bo terminy wekslowe wahały się w granicach od 3 do 4 miesięcy. Poprawa nastąpiła również na rynku przędzy bawełnianej, gdzie zresztą pomimo dość mocnej tendencji ceny zmianom nie uległy. Szczególnie poszukiwane były numery przędzy używane do wyrobów modnych deseniowych damskich towarów trykocianych: 20/1, 20/2 i 24/2

## Z życia organizacji gospodarczych

### Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi

#### TRANSPORT BAWELNY PRZEZ GDYNIĘ

Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi podjęło przy współdziałaniu łódzkiej izby przemysłowo-handlowej akcję w sprawie ułatwienia transportu surowej bawełny przez Gdynię dla łódzkiego przemysłu włókienniczego. Stowarzyszenie wysunęło szereg postulatów w sprawie zwolnienia surowców niezbędnych dla przemysłu włókienniczego od opłacania podatku obrotowego. Przy wysunięciu tych postulatów

stowarzyszenie oparło się na art. 7 rozporządzenia Prez. Rzplitej z dn. 1 czerwca 1927 r. (Dz. Ustaw Nr. 51/27) o popieraniu rozbudowy i rozwoju gospodarczego miasta i portu Gdyni. Rozporządzenie to przewiduje zwolnienie na pewien czas od podatku obrotowego przedsiębiorstw istniejących na terenie Gdyni. Sferom kupiectwa łódzkiego chodzi o rozszerzenie tego rozporządzenia również i na towary i surowce znajdujące się na składach w Gdyni.

Drugim postulatem jest zezwolenie na dysponowanie temi składami przez przedstawicieli firm zagranicznych, mających siedzibę w Łodzi oraz na prawo inkasowania przez przedstawicieli wszelkich należności z tytułu tych transportów.

Z uwagi na to, iż Min. Skarbu w ub. m. załatwiło w sposób przychylny definitywnie sprawę opodatkowania przedstawicieli handlowych w myśl najistotniejszych postulatów życia gospodarczego — wysunięte obecnie dezeraty, jako łączące się w pewną całość ze sprawą opodatkowania agentów, mające na celu wzmożenie importu surowca bawełnianego przez Gdynię zostaną również pomyślnie załatwione.

### SEKCJA HURTOWNIKÓW

W celu uzdrowienia stosunków w handlu bawełnianym zainicjowane zostały wspólne konferencje przedstawicieli Związku Przemysłu Włókienniczego w państwie polskim oraz stowarzyszenia kupców m. Łodzi. W wyniku osiągniętego porozumienia postanowiono wymienić czarne listy niesumiennych płatników. Listy te honorowane będą pod groźbą przewidzianych przez odnośny regulamin kar. W razie sporów wynikłych między członkami sekcji handlowej związku przemysłowego a członkiem sekcji stow. kupców m. Łodzi podjęte zostaną wspólne wysiłki w kierunku zlikwidowania tego sporu.

Porozumienie to, które w najbliższych dniach wejdzie w życie przyczyni się niewątpliwie do unormowania stosunków w branży bawełnianej handlu hurtowego.

### SEKCJA DRZEWNA

Jak już donosiliśmy przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi, utworzona została sekcja drzewna.

Zadaniem sekcji będzie:

- 1) Uzdrowienie stosunków w handlu drzewem budowlanym:
  - a) zwalczanie jednostek, prowadzących handel nielegalny,
  - b) zwalczanie konkurencji zamiejscowej, sprzedającej towary wprost konsumentom,
- 2) Ochrona członków przeciwko niesłusznie pobieranym podatkom i świadczeniom socjalnym:
  - a) podatek miejski (kolejowy) od materiałów budowlanych,
  - b) zmniejszenie państwowych składek ubezpieczeniowych od wypadków,
  - c) zmniejszenie państwowego podatku obrotowego,
- 3) Wzajemna ochrona kredytów:
  - a) nieudzielanie kredytów odbiorcom, niewywiązującym się ze swych zobowiązań,
  - b) unormowanie warunków sprzedaży (nie cen),
- 4) Sądy rozjemcze:
  - a) spory pomiędzy członkami,
  - b) " " " i dostawcami,
  - c) " " " i odbiorcami.
- 5) Proponowanie rzeczoznawców władzom i urzędom przy sądach oraz przy komisjach dla wymierzania podatków,
- 6) Czynienie zabiegów celem uzyskania przez członków tanich kredytów bankowych,
- 7) Stworzenie działu reklamacji przewozów kolejowych, oraz poczynienie kroków, mających na celu obniżenie taryf kolejowych uznanych obecnie przy ogólnym potanieniu surowca, za zbyt wygórowane.

Do sekcji zgłosiło już przystąpienie 27 największych firm branży drzewnej.

# WYSTAWY i TARGI

## Targi Poznańskie

W ślad za zniżką cen całego szeregu towarów oraz usług, również i Targi Poznańskie w roku jubileuszowym znacznie obniżyły ceny za stoiska, chcąc w ten sposób przyjść z pomocą życiu gospodarczemu kraju. Dla każdego wystawcy, który brał uprzednio udział w Targach, odlicza się od cen zasadniczych 5% za każdy udział. Stąd wynika, że dla dawniejszych przyjaciół Targów cena stoiska będzie wynosiła zaledwie połowę cen zasadniczych. Również na otwartym polu cena za miejsce została zniżona o ca. 25%. Dla gremjalnych udziałów całej branży, organizowanych przez Związki, dalsze ulgi są przewidziane. Wynika stąd, że ta najtańsza forma sprzedaży stanie się dostępną dla wszystkich.

Jubileuszowe Targi Poznańskie wydadzą specjalny dyplom dla wystawców oraz medal dla tych, którzy w Targach kilkakrotnie brali udział.

Targi Poznańskie mają cały szereg przyjaciół, którzy rokrocznie, nie opuściwszy ani jednego roku, brali udział w Targach pierwszej dekady naszej niezależności państwowej. By uczcić tych wystawców, Deputacja Targów Poznańskich postanowiła na swem

ostatnim posiedzeniu wybicie specjalnego medalu. Oprócz tego jako pamiątkę po Targach Jubileuszowych wystawcy otrzymają dyplom z uwzględnieniem wielokrotności udziału.

W obecnych czasach sprzedaż samochodów jest niezmiernie trudna, to też za przykładem wszystkich imprez zachodniej Europy kupiectwo samochodowe odczuwa konieczność wzięcia udziału w Targach Poznańskich. Dla niejednej firmy będzie to jedyną okazją sprzedaży samochodów, albowiem znaczna większość kupców odkłada decyzję do możliwości porównania w jednym miejscu, wystawionych modeli 1931 roku kilkudziesięciu firm. Organizację gremjalnego pokazu samochodów przejął niezmiernie ruchliwy Związek Kupców i Przemysłowców Samochodowych w Poznaniu, z Prezesem Sierszyńskim na czele. Szereg zgłoszeń jest już zapewniony.

W roku bieżącym włókiennictwo zainteresowało się w znacznie większej mierze jak zwykle Targami Poznańskimi. To też większe i mniejsze firmy tak włókiennicze jak i konfekcyjne, zamawiają stoiska.

# AMERYKA

jest największym rynkiem na świecie

## Amerykańsko-Polska

### Izba Handlowa

w Stanach Zjednoczonych

149 East 67th Street New York City

pośredniczy w nawiązywaniu stosunków handlowych pomiędzy Ameryką a Polską.

### w Polsce

załatwiaj swe sprawy przez

Polsko-Amerykańską

Izbę Handlową

Warszawa, Nowy Świat 72, tel. 26-62

## Ostrzeżenie.

Na rynku pojawiły się falsyfikaty sody amoniakalnej, zawierające szkodliwe domieszki i bezwartościowe surogaty, sprzedawane pod nazwami, które mogą wprowadzić w błąd P. T. Klientelę.

Ostrzegamy przed nabywaniem takowych i zawiadamiamy, że jedynie

soda amoniakalna  
czyli kalcynowana (bielidło)

## Zakładów Solvay w Polsce

zawiera 98 proc. czystej sody  
i jest produktem czystym  
i pełnowartościowym.

Celem ochrony naszej Szanownej Klienteli przed temi falsyfikatami,

każdy oryginalny worek sody amoniakalnej

„Zakładów Solvay w Polsce”

zaopatrzone jest w plombę firmową,  
na co prosimy zwrócić uwagę przy kupnie.

Zakłady Solvay w Polsce.

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

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie  
w administracji.

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

## Przedstawicielstwa — Offices

BIALYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

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

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

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Königstein, Chmielna 43.

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

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kantstr. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponarce 26.

GDAŃSK — Mark Weissman, Ankerschmiedegasse 10 b.

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: Dr. JÓZEF SACHS.  
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.