

Oplata pocztowa uiszczona ryczałtem



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE — DIE KAUFMANNSTIMME

LA VOIX DE COMMERCE

Łódź, dnia 1 lipca 1931 r.

Nr. 12 i 13

Rok VI

Trzydzieści dni

Tragiczne „ogórki”

Nowe formy handlu

Ochrona kupiectwa

Co to jest komis?

Koszty podróży agentów - wojażerów

Fundament psychologii w reklamie

Dwa grosze za godzinę

Prace Państw. Instytutu Eksport.

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

Przedsiębiorstwo Transportowo - Ekspedycyjne
Robert Thomas i S-ka

Tel. 208-31

MIĘDZYNARODOWE TRANSPORTY

„I N T R A N S”

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Łódź, ul. Piotrkowska 85, tel. 106-49

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.

Komunikat

Niniejszem podajemy do taskawej wiadomości
naszej P. T. Klienteli, że
każdy oryginalny worek sody amonjalkalnej

(BIELIDŁA)

ZAKŁADÓW SOLVAY W POLSCE

cechowany jest nadrukiem

ZAKŁADY SOLVAY w POLSCE

T. z O. P.

SODA KALCYNOWANA

(AMONJALKALNA)

98%

i zaopatrzone jest w plombę fabryczną.

Cecha i plomba gwarantują produkt pełnowartościowy, na co prosimy zwrócić uwagę przy kupnie.

Zakłady Solvay w Polsce

Oddział w Łodzi

Kościuszki 69, tel. 115-52 i 151-43

Warszawa, w czerwcu 1931 r.

UWAGA: Winni rozpowszechniania falsyfikatów jako naszej oryginalnej sody amonjalkalnej (bielidło) zostaną pociągnięci do odpowiedzialności karnej.



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Nr. 12 i 13 (Rok VI)

Łódź, dnia 1 lipca 1931 r.

Wychodzi 1 i 15 k. m.

Trzydzieści dni

Odcinek budżetowy

Doświadczenie 13 lat naszej niepodległości oraz opinie rzeczoznawców zagranicznych Hiltona Younga i prof. Kemmerera wykazały, że budżet państwowy przy obecnym stanie naszego gospodarstwa narodowego i z wyjątkiem okresów nadzwyczajnej konjunktury nie powinien przekraczać lub przynajmniej nie o wiele granicę 2 miliardów złotych, przyczem w odpowiednim stosunku powinny być zmniejszone budżety samorządów i ubezpieczeń społecznych. Ta teza winna być już dawno ustalona jako fundament planowej gospodarki budżetowej w państwie, a całe nasze ustawodawstwo podatkowe i cała administracja państwa powinny już od dłuższego czasu znajdować się w toku przebudowy, celem dostosowania ich do tej fundamentalnej tezy. Naturalną korekturę jej w latach pomyślniejszej konjunktury przyniosłoby samo życie przez wzrost wpływów z wszystkich źródeł dochodów, co umożliwiłoby liberalniejszą politykę budżetową w takim okresie przejściowym.

U nas natomiast panuje dotychczas mimo stwierdzonej powszechnie konieczności znacznego obniżenia budżetu państwowego oraz budżetów samorządowych i ubezpieczeń socjalnych zupełna dowolność i bezplanowość w polityce budżetowej, która jest tem szkodliwsza, że Polska nie powinna (a nawet w obecnych warunkach nie bardzo może) łątać deficytów w swych budżetach zaciąganiem lekkomyślnie pożyczkami.

Jak osiągnąć mamy oszczędności?

Rada Ministrów postanowiła na ostatniem posiedzeniu, celem utrzymania równowagi budżetowej, cofnąć 1 lipca dodatki do uposażeń urzędniczych,

a mianowicie dodatek budowlany, dodatek katastralny i dodatek stołeczny oraz częściowo kresowy, istniejący na terenie G. Śląska, Gdyni, Helu i powiatu morskiego. Zarządzenie to ma na celu zmniejszenie wydatków o mniejwięcej 55 milj. zł. w stosunku rocznym.

Okólnik p. premjera, rozesłany do poszczególnych ministrów stwierdza, iż stało się rzeczą konieczną przeprowadzenie kompresji budżetu o 300 milj. zł., co może być osiągnięte na drodze poważnych ofiar. Sytuacja finansowa Państwa — oświadcza okólnik — wymaga w chwili obecnej zarządzeń radykalnych i dających skutki natychmiastowe.

W szeregu kolejnych zarządzeń specjalnych, uzupełniających kompresje budżetowe w poszczególnych resortach, a mających na celu utrzymanie równowagi budżetowej, wydano zarządzenie, naskutek którego zaopatrzenia dla inwalidów ulegną zmniejszeniu o 9,3 proc. do 12 proc. Zaopatrzenie inwalidów, ciężko poszkodowanych, wskutek utrzymania specjalnego dodatku zmniejszyło się o 7 proc. do 10 proc.

Zasychające źródła dochodów

Jednocześnie z zarządzeniami, zmierzającymi do zmniejszenia wydatków państwowych, czynione są zarządzenia, zmierzające do podniesienia w pewnych dziedzinach wpływów skarbowych. Do zarządzeń tych należy podniesienie opłat, pobieranych za paszporty na wyjazd zagranicę, które wejdzie w życie w najbliższym czasie.

Nowe opłaty wyznaczono: za paszport na wyjazd jednorazowy zamiast 100 zł. — 200 zł., za paszport wielokrotny zamiast 250 zł. — 350 zł. Opłaty za paszporty ulgowe na wyjazd zagranicę w celach handlowych (25 zł.) utrzymane bez zmiany, jak również opłata za paszport ulgowy na wyjazd zagranicę w celach kuracyjnych, naukowych i t. p. (20 zł.) Opłaty

za paszporty ulgowe nie uległy zmianie dlatego, iż wysokość ich uregulowana jest ustawowo.

Projekt ustawy, podwyższającej specjalny podatek od tantjem w formie ustanowienia dodatku do tego podatku — jest już w powołanych ministerstwach opracowany.

Czy te wszystkie zarządzenia, bijące w życie gospodarce bądź bezpośrednio w formie zwiększonych ciężarów, bądź też w formie pośredniej — skutkiem spadku konsumpcji, dadzą pozytywne wyniki — wątpić należy.

Projekty wicemin. Starzyńskiego

Projekty p. Starzyńskiego budzić muszą poważne zastrzeżenia.

Jesteśmy zasadniczymi przeciwnikami podatku obrotowego, jako łuszczącego życie gospodarcze. Jedynym rozwiązaniem tej sprawy widzimy w ryczałcie.

Tylko to bowiem uwolni 300,000 płatników od samowoli urzędów skarbowych i komisyj.

Zwłaszcza działalność komisyj jest niebezpieczna, bo tu się załatwia konkurencyjne porachunki. Naszym zdaniem, ryczałt wprowadzi poczucie sprawiedliwości podatkowej i przeświadczenie, że podatek obrotowy jest istotnie podatkiem, a nie kontrybucją.

Wprowadzenie 1 proc. stawki sytuacji nie ratuje, bo ta reforma będzie miała ten tylko skutek, że pogorszy sytuację prowadzących księgi przedsiębiorstw na rzecz nieprowadzących.

Dopóki łamać się będzie zasadę kupiecką „duży obrót — mały zysk” — o reformie zasadniczej nie może być mowy.

Budownictwo mieszkaniowe

Paląca sprawa budownictwa mieszkaniowego błąka się od zarania niepodległości na manowcach. W tej dziedzinie ani w okresie inflacji, ani w latach konjunktury nie zdobyliśmy się na żaden racjonalny plan.

Dopiero teraz, w okresie kryzysu, projekty rozwiązania tej sprawy mnożą się jak grzyby po deszczu. Ostatnio komitet ekonomiczny ministrów zajął się sprawą opracowanego przez Min. Robót Publ. i uzgodnionego przez komisję międzyministerjalną projektu stworzenia Państwowego Funduszu Mieszkaniowego, przeznaczonego na poparcie budownictwa nowych domów mieszkalnych. W myśl tego projektu głównym źródłem dochodu Funduszu Mieszkaniowego byłyby sumy, uzyskane z podwyżki obecnego komornego, przelewane na rzecz Funduszu przez właścicieli domów. Komitet Ekonomiczny zaaprobował w zasadzie ten projekt, który już prawdopodobnie wejdzie pod obrady jesiennej sesji ciała ustawodawczego, sprawa ta bowiem może być uregulowana jedynie w drodze odpowiedniej ustawy. Projekt obejmuje całokształt zagadnień budownictwa mieszkaniowego, zarówno pod względem organizacyjnym, jak i finansowym. Tak więc odpowiednia ustawa nie wejdzie w życie wcześniej, niż na przełomie 1931-32 roku i skutki jej mogą być brane pod uwagę jedynie co do sezonu budowlanego w 1932 r.

Projekt ten, który obciąża lokatorów, którzy na odbytych ostatnio w Warszawie walnym zjeździe wysunęli kontrprojekt, oparty na innych już zasadach.

Projekt przewiduje czerpanie niezbędnych funduszy na budownictwo z następujących źródeł: przez przeciąg 2 lat każdy lokator miejski ma wpłacić na rzecz funduszu budowlanego po 50 złotych od jednej izby, zaś lokator wiejski — 25 zł. Z tego tytułu powstanie w ciągu 2-ech lat fundusz 120-miljonowy.

Według projektu lokatorów właściciele nieruchomości mają przez dwa lata oddawać na rzecz funduszu budowlanego 15 proc. swych dochodów, co da łącznie sumę 194 miliony złotych. Poza to rząd ma na budownictwo wyasygnować po 150 milj. zł. rocznie. W ten sposób w ciągu dwóch lat ma być stworzony fundusz budowlany w kwocie około 700 milj. złotych.

Wszystkie te projekty mają jedną tylko wspólną cechę: realizacja ich wymaga bardzo poważnych kapitałów, których uzyskanie w obecnym okresie wyzercpania finansowego społeczeństwa i państwa przedstawia się dość problematycznie.

Problem rolny

Na posiedzeniu konferencji rolniczej p. premier Prystor podkreślił, iż pozostaje ściśle dostosować dezyderaty rolnictwa do możliwości, które rząd dysponuje (a możliwości te, jeżeli chodzi o stronę finansową, są szczupłe) oraz zharmonizować je z interesami innych działów gospodarstwa narodowego, tak ażeby dezyderaty te stały się organiczną częścią polityki gospodarczej rządu. P. premier zapewnił, iż rząd dezyderaty rolnictwa rozważy i poweźmie decyzję, które z nich będą mogły być uznane za część składową i niezbędną całokształtu polityki gospodarczej państwa. Jeśli chodzi o politykę celną, rząd nadal będzie stosował wszystkie środki znajdujące się do dyspozycji, a zmierzające do ochrony celnej wytwórczości roślinnej. To samo dotyczy wywozu. Stosowana od kilku lat zasada wolnego wywozu płodów rolnych posiada dla rolnictwa takie same znaczenie, jak i należyta ochrona celna. Rząd docenia również znaczenie akcji kredytowej dla rolnictwa, prowadzonej zarówno na terenie wewnętrznym jak i zagranicznym. Sprawa organizacji handlu płodami rolnymi musi być rozwiązana przy współudziale sfer zainteresowanych, które winny przewyciężać piętzące się trudności. Z tego względu niektóre dezyderaty zawarte w rezolucjach premier uznaje za skierowane pod adresem sfer rolniczo-handlowych. W zakończeniu premier wyraził parę życzeń w stosunku do rolnictwa. A więc niech każdy rolnik tak samo jak kupiec i przemysłowiec weźmie ołówek do ręki i skrupulatnie liczy nawet jeden grosz przed dokonaniem każdego wydatku, niech każdy rolnik, licząc skrupulatnie wydatki, pamięta o tem, że rozumna, gospodarczo-pożyteczna oszczędność, jest niezbędnym warunkiem powodzenia w walce z trudnościami gospodarczymi, niech każdy rolnik nabierze przeświadczenia, że tak postępując, postępuje zgodnie z nakazem chwili i przyczynia się do osiągnięcia celu głównego, a celem tym jest opłacalność wszystkich warstwatów rolnych, która zdecyduje o rozwoju gospodarczym Państwa.

Inicjatywa Hoovera

Pierwsze wiadomości o wystąpieniu prezydenta Hoovera z inicjatywą w sprawie odroczenia spłat niektórych długów państw europejskich, wywołały szerokie echo w opinii zwłaszcza głównego dłużnika — Niemiec. Memorjał Hoovera zawiera projekt odroczenia na okres jednego roku wszystkich spłat, wynikających z zobowiązań dłużniczych państw europejskich, spłat reparacyjnych i długów, zaciągniętych na cele odbudowy. Prolongata ta nie ma przytem dotyczyć zobowiązań wobec osób prywatnych. Chodzi tu w szczególności o pożyczki, zaciągane w związku z planem Davesa i Younga.

Rząd amerykański gotów byłby odroczyć należne mu spłaty od państw dłużniczych pod warunkiem, że te ostatnie zgodzą się na odroczenie spłat reparacyjnych. Niezwykle charakterystyczne są zastrzeżenia prezydenta Hoovera, który podkreśla, że uregulowanie zwrotu długów międzysojuszniczych wobec Ameryki na podstawie zawartych układów, nie pozostaje w żadnym związku z reparacjami niemieckimi. Kwestja reparacyj należy do problemu europejskiego, z którym Ameryka nie ma nic wspólnego.

Stany Zjednoczone, wyrażając gotowość odroczenia długów sojuszniczych, zmiernają równocześnie do utrzymania tezy o niezależności zobowiązań sojuszniczych od spłat niemieckich. Ma to poważne konsekwencje na przyszłość. Gdyby bowiem po od-

roczeniu spłat sojuszniczych przez Amerykę, tudzież spłat reparacyjnych przez Anglję, Francję i t. p. na jeden rok, okazało się, że Niemcy nie będą zdolne albo też potrafią przekonać swoich wierzycieli, że nie będą zdolne do poniesienia w następnych latach zwiększonego ciężaru spłat reparacyjnych, Ameryka będzie mimo to żądała od państw sojuszniczych regularnego uiszczenia bieżącej i zaległej wskutek ewentualnego odroczenia raty długu sojuszniczego.

Podkreślić warto, że spłaty państw sojuszniczych na rzecz Ameryki w r. 1931-32 (od 1 lipca do 1 czerwca) wynoszą około miljarda marek niemieckich, spłaty zaś reparacyjne Niemiec w tym samym czasie 1,7 miljarda marek niem. W każdym razie więc korzyść bezpośrednią z przeprowadzonej według projektów amerykańskich prolongaty, odniosą prawie wyłącznie Niemcy.

We Francji propozycje amerykańskie wywołały zrozumiałe zastrzeżenia, gdyż odracząc całe płatności niemieckie uzyskalaby ona wzamian za to odroczenie dotyczące mniejszych zobowiązań wobec Stanów Zjedn. Anglja przekazuje niemal wszystkie kwoty otrzymywane od Niemiec Ameryce. Płatności Anglji w roku budżetowym amerykańskim 1931-32 wynoszą 159,5 milj. dolarów, płatności Francji — 49,3 milj. dolarów. Co do Polski to, jak wydaje się z dotychczasowych informacji, mogłaby ona korzystać najwyżej z odroczenia na jeden rok skonsolidowanych zobowiązań reliefowych i t. p. w wysokości 6 milj. dolarów.

Tragiczne „ogórkki“

Okres letnich miesięcy, oznaczający zazwyczaj dla Łodzi włókienniczej międzysezonową ciszę, nadaje się szczególnie do przeprowadzenia bilansu sezonu i horoskopów na najbliższą przyszłość. Ten okres „ogórków“ w tym roku wypadł katastrofalnie, by nie rzec — tragicznie.

W poprzednim numerze omówiliśmy niebezpieczne zjawisko likwidacji hurtowego handlu włókienniczego i związanych z tem poważnych przemian strukturalnych w całym włókiennictwie.

Likwidacja handlu hurtowego spowodowała coraz częstsze przechodzenie większych fabryk na system komisowy lub zastępców rejonowych. Ten system jest w najwyższym stopniu niewłaściwy i nieodpowiedni dla włókiennictwa łódzkiego, które opierało swój zbył na wielkich firmach hurtowniczych, stanowiących wyłącznych odbiorców danej fabryki. Zniszczenie sieci sprzedażnej jest nie do powetowania i odbije się niewątpliwie już w najbliższym czasie na kształtowaniu się zbytu włókiennictwa. Brak tak poważnego ogniwa, jakim jest hurtowy handel włókienniczy, musi być uważany za przejaw niebezpieczny, któremu niestety zbyt mało dotąd poświęcono uwagi.

Na odcinku podatkowym sytuacja przedstawia się również bardzo źle. Zagrożone w swej egzystencji kupiectwo walczy ostatkiem sił, aby utrzymać się na powierzchni i przetrwać obecny okres kryzysu o niesłychanym dotąd napięciu. W tej tragicznej walce o byt likwidują się placówki handlowe nie jako wynik nadmiaru pośrednictwa (jak się to wydaje p. Sta-

rzyńskiemu), ale jako wynik etatystycznej polityki państwa, która dzisiaj dopiero pod wpływem nieuchronnych ciosów życia realnego zawracać zaczyna z błędnych manowców.

Ta polityka etatystyczna w połączeniu z fiskalizmem podatkowym przyczyniła się do zniszczenia stanu średniego, który w państwach o wysokiej kulturze społecznej i gospodarczej stanowi silną podstawę państwowości.

Sytuację pogarsza brak programu, obliczonego na dłuższą metę w całym szeregu dziedzin. Przyznają to obecnie nawet publicyści obozu prorządowego, których uderza również brak programu, zwłaszcza na tle tej potężnej planowej pracy, jaka prowadzona jest u naszego wschodniego sąsiada. Czyż nie świadczy o braku planu automatyczny sposób przeprowadzania oszczędności budżetowych przez mechaniczne skreślanie pozycji na uposażenia urzędników państwowych? Musi to oczywiście pociągnąć za sobą dalszy spadek i tak już zwężonej konsumpcji, co znowu rykoszetem uderza w handel, powodując spadek obrotów.

To bardzo pobieżne omówienie obecnej sytuacji handlu na tle zarysowujących się koniunktur gospodarczych nasunąć musi ponure refleksje co do dalszych możliwości rozwojowych handlu włókienniczego, który zniszczony przez politykę antyhandlową państwa i antykupieckie nastawienie społeczeństwa — stoi o krok od przepaści.

Observer.

Nowe formy handlu

Niepomyślna konjunktura gospodarcza wywarła swój wpływ i na detaliczne kupiectwo.

Szybkie tempo spadku zarówno cen jak i obrotów spowodowało, iż poszczególne przedsiębiorstwa ledwo nadążyć mogły z koniecznym kurczeniem kosztów handlowych. Branża wędliniarska była dotychczas jedną z najbardziej dochodowych, obecnie zaś stan jej jest krytyczny.

Takim działem artykułów, gdzie spadek obrotów daje się więcej we znaki niż w innych, są towary kolonialno-spożywcze, na które zwykle w obecnym okresie czasu następuje w miastach zmniejszenie popytu wobec masowych wyjazdów na letniska. Jednakże w r. b. obroty są o wiele niższe w porównaniu do lat ubiegłych. W tej ostatniej branży, jak również i galanterijnej, daje się wielce odczuwać coraz bardziej rozszerzający się u nas handel uliczny.

Przechodząc do stosunku detalicznego kupiectwa do sprawy wymiaru podatku od obrotu za r. ub., stwierdzić należy, iż wymiary te były podwyższone przez władze skarbowe, a w niektórych branżach, w pewnych przedsiębiorstwach wymiar ten znacznie zwiększono w stosunku do obrotu w 1929 r. Odnosi się wrażenie, że władze skarbowe w poszukiwaniu źródła dochodu, nie mogąc wyciągnąć większych podatków obrotowych od przedsiębiorstw, prowadzących księgi handlowe, szukały tych interesów kupieckich nie prowadzących ksiąg handlowych, które nadawałyby się do podniesienia wymiarów. I dlatego cały szereg przedsiębiorstw ma wybitnie podwyższony wy-

miar obrotu za r. ub., w wielu wypadkach aż trzykrotnie.

Jeśli chodzi o prowincję, to według ostatnich danych wymiary obrotu również znacznie podwyższono w stosunku do niektórych branż.

We Włocławku zauważono tendencję do unieważniania dla błahych powodów ksiąg handlowych. Jako humorystyczny przykład podać należy fakt o pewnym przedsiębiorstwie branży budowlanej, gdzie z powodu tego, że właściciel sprowadził sobie 3 beczki kwaszonych ogórków, nie wciągając tego do ksiąg handlowych, księgi powyższe zostały unieważnione. W innym wypadku unieważniono je za niewciągnięcie do nich rachunku z tytułów kosztów pomnika na grób ojca. Uwidacznia się tu tendencja, aby po uznaniu ksiąg handlowych za niewłaściwie prowadzone, wybitnie podnieść wymiar obrotu.

Ogólne wrażenie, jakie się odnosi z analizy życia gospodarczego w Polsce jest takie, że oczekuje się obecnie nowych form i sposobów wymiany towarów, organizacji sprzedaży itp. Przyszłość musi spowodować sprężystszą organizację związków zawodowych, do których każde przedsiębiorstwo będzie musiało należeć. Wówczas to dopiero można będzie myśleć o pewnej ściślejszej organizacji handlu. Silniejszy wpływ zrzeszeń zawodowych na poszczególne przedsiębiorstwa usunąłby bez wątpienia szereg bolączek, trapiących kupiectwo, jak również pozwoliłby na zorganizowanie sprzedaży opartej o nowoczesne sposoby tembardziej, że obecna głęboko sięgająca organizacja Sowietów zaczyna wywierać pewien wpływ na nasze społeczeństwo kupieckie. G. H.

Ochrona kupiectwa przed działalnością firm nieuczciwych

Na dorocznym walnym zebraniu Szwajcarskiej Centrali do Popierania Handlu wygłosił dyrektor tejże Centrali, p. dr. Lienert, referat, który obrazując potrzeby i niedomagania eksportu szwajcarskiego, zawiera cenny materiał dla sfer handlowych, jak również i dla czynników, zajmujących się eksportem w Polsce. Chodzi mianowicie o szkody, jakie wyrządza eksporterowi niesumienna i nieuczciwa klientela. W tym względzie niema specjalnych różnic co do kraju lub części świata. Wszędzie znajdują się kupcy, którzy koszta swej fałszywej kalkulacji lub straty z powodu zniżki cen, która nastąpiła po zamówieniu towaru, będą się starali przerzucić na dostawcę. Korzystają oni przeważnie z przymusowego położenia, w jakim się znajduje dostawca, wysławszy już towar i ponieważ nie mogą uzyskać swoich celów drogą prawną, będą wyszukiwali wszelkie możliwe szykany i kruczki, aby niemi dostawcę zmęczyć. I zdarza się nieraz, że firmy takie mają duże uznanie w swoim kraju, gdyż ich nieuczciwe postępowanie stosowane jest tylko do kupca zagranicznego, a w kraju jest nieznanne. Naturalnie, w każdym razie

chodzi tu o pojedyncze firmy, nawet w wypadkach, często powtarzających się, nie należy szematyzować i uogólniać ich na pewien kraj bądź rasę.

Należy jednakże starać się o zapobieganie tym szkodom, które zniechęcają eksportera i tak już mającego dziś niesłychane trudności do przewyciężenia, wszelkimi dostępnymi eksporterowi środkami. Do tych należy przede wszystkim dochodzenie swych praw na drodze sądowej. Sytuacja prawna dostawcy jest przeważnie w podobnych wypadkach jasna. Jednakże wiadomo, jak długotrwałą i kosztowną jest rzeczą prowadzenie procesów, szczególnie zagranicą, gdzie nieraz, zdawałoby się całkowicie uzasadnione roszczenia podlegają dziwnie zmiennym kolejom losu. Poszkodowane firmy jednakże nie powinny, jeżeli mają możliwość, zaniedbać dania należytego przykładu przez wejście na drogę prawną. Prócz procesu nieraz interwencja posła lub konsula bądź też oficjalnego czynnika danego kraju może wywrzeć korzystny skutek i da się w ten sposób załatwić sprawę mniej więcej znośnie bez uciekania się do sądów. Niestety jednakże w wielu wypadkach środków tych nie można

stosować i eksporter musi ponosić straty. Dlatego też jest rzeczą o wiele ważniejszą przewidywać zgóry podobne wypadki.

Jest to możliwe:

1) przez staranne zebranie informacji o przedstawicielu zagranicznym firmy, importerze bądź kupcu. Najlepsze informacje można otrzymać od dobrze znanej i zaprzyjaźnionej firmy, która zna dokładnie miejscowe stosunki. Gdzie podobnej firmy nie ma, należy się starać o uzyskanie informacji z kilku źródeł, które po dokładnym sprawdzeniu dadzą przez porównanie mniej więcej dokładny obraz. Jest także często możliwym uzyskanie informacji od konsula, lecz nie należy zapominać o tem, że w większych ośrodkach konsul też wszystkich nie zna i dlatego musi się sam zwracać do biur wywiadowczych, banków lub do źródeł, podanych przez samego klienta z tytułu referencji. Przy referencjach bankowych zachodzi niejednokrotnie niebezpieczeństwo, że banki znają daną firmę tylko z jej konta i z tego wyciągają fałszywe wnioski. Pozatem zdarza się w pewnych krajach, że banki dają umyślnie optymistyczne informacje o swym dłużniku w tej myśli, że będą mogły dojść do swych pieniędzy na dostarczonym mu przez eksportera towarze. Zdarza się, że niektóre z podanych przez firmy cudzoziemskie referencyj są udzielone ze względów grzecznościowych. Wskutek tych wszystkich powodów należy traktować otrzymane informacje czy to banków, czy to firm ze szczególną ostrożnością. Informacje biur wywiadowczych są niejednokrotnie nie dość wyczerpujące ze względu na niesolidność zbierających je urzędników. Bywa nieraz i tak, że eksporter obawia się żądania referencji od firmy, z którą z trudem nawiązał stosunek. Lecz trzeba wziąć pod uwagę, że solidna firma nie będzie się nigdy wahała z podaniem referencyj.

2) Ponieważ jest nadzwyczaj trudno uzyskać wiarogodne informacje o firmach krajowych w Indiach, Chinach, w Lewancie i w Afryce, zaleca się fabrykantom unikanie nawiązywania stosunków z tego rodzaju firmami. To samo trzeba również powiedzieć o firmach syryjskich, które trudnią się handlem w Afryce i Południowej Ameryce. Stosunki z tymi

handlarzami należy powierzyć tym firmom eksportowym, które mając na miejscu w danym kraju swe filje, znają dokładnie kraj i ludzi.

3) Przez wzajemne komunikowanie sobie doświadczeń, które przeróżne firmy eksportowe poczyniły ze swymi klientami, możnaby uniknąć wielu przykrości. Naturalnie nie należy się poddawać iluzji, że da się stworzyć pewnego rodzaju czarną listę, obejmującą wszystkich szkodników. Należy być ostrożnym w podobnych wypadkach i nie traktować wszystkich firm jednakowo. Jednakże przez konsekwentne publikowanie nazwisk tych klientów, którzy rzeczywiście nie zachowali się w sensie uczciwości kupieckiej, można będzie spowodować przerwanie z nimi stosunków.

Centrala dla Popierania Handlu poczyniła próby celem wydawania podobnych list, narazie w prenumeracie, które byłyby rozsyłane zainteresowanym. Myśl ta podobała się i szereg firm i związków gospodarczych zgodził się na komunikowanie Centrali swych doświadczeń. Należy przypuszczać, iż sama groźba tylko do podania nieuczciwej firmy na czarną listę wystarczy, by tę firmę skłonić do zmiany postępowania. Również czynione są badania, czy nie udałoby się zorganizować międzyeuropejskiej wymiany podobnych doświadczeń.

Przy zwalczaniu nieuczciwych firm w kraju i zagranicą Centrala współpracuje z wielu urzędowemi czynnikami i dzięki jej ostrzeżeniom udało się niejednokrotnie ostrzec szwajcarskiego kupca przed szkodą i uniemożliwić tym firmom ich działalność. We wszystkich wypadkach, w których doszły do Centrali skargi, chodzi przeważnie o oszukańcze procedery, które mają na celu dać importerowi fałszywe pojęcie co do rodzaju, ceny i jakości oferowanego towaru. Niejednokrotnie firma oszukańcza, z braku odpowiednich dowodów, nie może ponieść należytej kary, co rozzuchwala ją na przyszłość i dlatego właśnie działalność Centrali jest tem konieczniejsza, chociaż połączona z trudnościami i nieprzyjemnościami.

J. Adamek

Konsul Generalny R. P. w Zurychu.

Co to jest komis

i jak należy księgować tranzakcje komisowe?

Stefan Glik

W myśl art. 91 obowiązującego na ziemiach b. Kongresówki Kodeksu Handlowego „Komisantem jest ten, kto działa w swoim własnym imieniu lub pod imieniem spółki na rachunek mocodawcy”, zwanego komitentem. Zgodnie z powyższym określeniem komisantami są wszyscy ajenci (zastępcy, przedstawiciele, reprezentanci) handlowi, gdyż — jakkolwiek prowadzą swoje przedsiębiorstwa pod własną firmą — czynni są wyłącznie na rachunek swych mocodawców, t. zn. krajowych lub zagranicznych domów.

Ustawa o podatku przemysłowym (Dz. Ust. Nr. 79 z r. 1925) traktuje odmiennie przedstawicieli firm krajowych i agentów domów zagranicznych. Z uwagi na to, że agent krajowej firmy reprezentuje przedsiębiorstwo, które samo opłaca podatek przemysłowy

od całkowitej sumy sprzedaży — ustawa opodatkowuje tych agentów tylko od otrzymywanej przez nich prowizji (wzgl. i innych wynagrodzeń) niezależnie od tego, czy ci agenci zajmują się inkasem i czy utrzymują składy konsygnacyjne. Natomiast agentów firm zagranicznych chciała ustawa początkowo zupełnie wyłączyć od dobrodziejstwa opodatkowania od prowizji, gdyż w samej ustawie art. 5 w końcu 5 ustępu brzmi dosłownie: „nie uważa się za komisową sprzedaż towarów firm, nie opłacających podatku przemysłowego w myśl niniejszej ustawy, obrót z tego rodzaju sprzedaży ustala się w myśl ustępu pierwszego niniejszego artykułu (t. zn. od sumy przychodu brutto za sprzedane towary). Dopiero później w rozporządzeniu wykonawczem (Dz. Ust. Nr. 82, z r. 1925)

znajduje się omówienie, że „pośrednicy handlowi, reprezentujący firmy zagraniczne, o ile nie utrzymują zakładów handlowych, ani też składów dla przechowania towarów... oraz nie inkasują należności za towar” opłacają podatek od prowizji. Na skutek dalszych energicznych starań agentów handlowych, reprezentujących domy zagraniczne, wyjaśniono następująco: 1) że za zakłady handlowe, które stanowią przeszkodę do uznania pośrednictwa handlowego, należy rozumieć tylko zakłady handlu towarowego, a nie biura pośrednictwa handlowego (Okólnik Min. Skarbu z dn. 30. I. 1926 r. L. D. P. O. 1566/III) i 2) że sporadyczne inkaso i dysponowanie towarem nadesłanym z zagranicy nie przeciwstawia się zaliczeniu przedsiębiorstwa do pośrednictwa handlowego. (Okólnik z dn. 27. III. 1931 r. L. D. V. 1992 4/31).

W myśl ustawy komis winien być udowodniony prawidłowością księgami handlowymi i — jakkolwiek niektóre wyroki Najwyższego Trybunału Administracyjnego wzgl. okólniki Min. Skarbu uchylały częściowo niezbędną prowadzenia ksiąg albo konieczność zadośćuczynienia wszelkim formalnym przepisom Kodeksu Handlowego o księgach handlowych dla uznania komis (wyroki N. T. A. L. 2559/25, L. 3936/25 i wspomniany już okólnik L. D. V. 1992) — to jednak nieprowadzenie prawidłowych ksiąg w przedsiębiorstwie komisowym naraża je na bardziej przykre konsekwencje, jak w przedsiębiorstwie towarowym, a to z tego względu, że w przedsiębiorstwie komisowym wielkość obrotów nie daje się zupełnie ustalić na zasadzie cech zewnętrznych i przy szacowaniu dochodu i obrotu takiego przedsiębiorstwa przez władze wymiarowe może mieć miejsce duża, i dla płatnika b. niekorzystna, dowolność.

Jak należy księgować transakcje komisowe?

Wobec tego, że obrotem dla przedsiębiorstwa komisowego jest — zgodnie z ustawą o podatku przemysłowym — nie należna, a otrzymywana przez nie prowizja, wzgl. inne wynagrodzenia (zwracam uwagę na brzmienie § 16, ustęp drugi, Rozp. Wykon. do pod. przem.: „Suma prowizji oraz innych wynagrodzeń otrzymanych przez komisanta winna być wykazana prawidłowo prowadzonymi księgami handlowymi”) — księgi komisanta powinny przedewszystkiem odzwierciedlać wszelkie wpływy prowizji i koszty prowadzenia przedsiębiorstwa. W tym celu najwłaściwiejby było, by komitenci (szczególnie dotyczy to domów zagranicznych) przysyłali agentowi w odstępach bądź to miesięcznych, kwartalnych czy półrocznych wykazy prowizji, należnej mu ostatecznie w chwili sporządzenia obliczenia. Agent po sprawdzeniu zgodności tych obliczeń potwierdza je swoim domem, które przesyłają niezwłocznie przedstawicielowi należną mu prowizję. Jest to najprostsze i najodpowiedniejsze załatwienie rozrachunków agenturowych w związku z naszą ustawą o podatku przemysłowym.

W żadnym razie nie uważam za wskazane, by agent wciągał do swoich ksiąg zasadniczych prowizji za transakcje niezakończonych: wychodzę tu z założenia, że niejednokrotnie zawarte transakcje nie zostają należycie uregulowane (naskutek bądź to późniejszych reklamacji, bądź to niewypłacalności) — wówczas agent, który przeważnie otrzymuje prowizję od transakcyjnych tylko całkowicie zapłaconych, będzie musiał wpisaną poprzednio do ksiąg prowizję anulować. Tego rodzaju anulacje mogą być jednak przy pod.

przemysłowym przez władze wymiarowe nie uznane, a to w myśl brzmienia art. 5-go, ustęp ostatni ustawy o podatku przemysłowym, głoszącego, że od opodatkowania wyłącza się tylko „zwroty towarów, bonifikacje i skonta” i w powołaniu się na § 20 rozp. wykon., podającego, że „wynikłe na dłużnikach straty w żadnym wypadku nie mogą być wyłączone z podstaw opodatkowania”. W ten sposób, księgując — zamiast prowizji otrzymanej — prowizję należną, agent naraża się na konieczność zapłacenia podatku obrotowego w niektórych wypadkach od takiej prowizji, której wcale nie otrzymuje.

Przy rozpatrywaniu dalszych sposobów księgowania transakcyjnych komisowych, nie radziłbym przeprowadzać przez księgi agenta wszelkich transakcyjnych kupna-sprzedaży na rachunek reprezentowanych domów, gdyż te transakcje nie są dla agenta obrotem, a tylko podstawą do obliczenia jego obrotu-prowizji i tego rodzaju zapisy — przy kontroli ksiąg handlowych zaciemniają orientację i budzą wątpliwości, czy dokonane transakcje nie zostały zawarte na własny rachunek komisanta.

Oczywiście, że oddzielnie można prowadzić w księgach dodatkowych wzgl. w kartotece ewidencję rozrachunku odbiorców z dostawcami (nie zapominając, że agentowi firmy zagranicznej nie wolno zajmować się inkasem) i ewntl. — jeżeli to jest przedstawicielstwo firm krajowych — prowadzić księgę składu komisowego (konsygnacyjnego).

Zgodnie z powyższym racjonalnie zestawiony bilans przedsiębiorstwa komisowego wykaże następujące składniki w aktywach: 1) kasę i 2) ruchomości — pozatem jednak mogą być nieruchomości, papiery wartościowe, banki, weksle (jeżeli część swojej prowizji otrzymuje agent w pokryciu wekslowym odbiorców) i — przy spółkach akcyjnych — straty (ani dłużników, t. zn. należnej od reprezentowanych domów prowizji, ani towaru komisowego, którego obecność przy przedstawicielstwach zagranicznych powoduje zaliczenie przedsiębiorstwa do działającego na własny rachunek i zupełnie innego opodatkowania, nie powinno się do aktywów włączać); natomiast w pasywach będzie obowiązkowo kapitał (z podziałem — w spółkach akcyjnych — na akcyjny, zapasowy, rezerwowy i ewntl. dodatkiem kapitału amortyzacyjnego na umarzenie nieruchomości i ruchomości) i niekoniecznie rachunek wierzycieli (w spółkach akcyjnych dochodzi jeszcze rachunek strat i zysków za osiągnięte zyski). Tego rodzaju konstrukcja bilansu jest — przy uwzględnieniu naszego ustawodawstwa podatkowego — najbardziej słuszną.

Ukrzał się Nr. 3-4 organu Izby Handlowej Polsko-Italskiej „Polonia-Italia”. Na treść tego numeru składają się artykuły następujące: Wyjazd Ambasadora Król. Italji z Polski; L. P. — XII Targi Medjolańskie; Inż. J. Kurella — Udział Polski w Wystawie Rolniczej i Targach Końskich w Weronie oraz możliwości wywozu koni do Italji; Prof. Dr. Jan Rostafiński — Wydajność mleczna i mięsna bydła czerwonego; M. Rostafiński — Hodowla koni w Polsce; Produkcja i handel wyrobami z mięsa wieprzowego w Polsce; I. N. E. — Italski przemysł metalurgiczny; Italski przemysł złotniczy; Handel polsko-italski w r. 1930.

Oprócz tego numer zawiera: Kronikę polską oraz italską, Kronikę kulturalną oraz wykaz ofert.

Numer jest obficie ilustrowany.

Adres Redakcji i Administracji: Warszawa, Wierzbowa 11 Tel. 202-15.

Koszty podróży agentów-wojażerów

Zarząd Główny Związku Zawodowego Agentów i Wojażerów w Warszawie wniósł w swoim czasie do Ministerstwa Komunikacji odpowiedni memoriał w sprawie zniżek kolejowych. Ministerstwo wskazało w odpowiedzi na karty okręgowe oraz 15-dniowe, które stanowią rzekomo wielką ulgę dla stałych podróżujących.

Karty miesięczne i 15-dniowe nie są popłatne. To nie jest twierdzenie gołosłowne! Uważamy za wskazane zaznaczyć sfery miarodajne ze sposobem pracy i wydatkami agenta-wojażera na koszty podróży.

Z kart okręgowych miesięcznych opłaca się korzystać wyłącznie tym, którzy mają długie tury, takim, którzy w ciągu miesiąca odwiedzają kilkakrotnie te same miejscowości. Pojedyncze tylko osoby odwiedzają raz na tydzień lub 2 tygodnie ustalone miejscowości, szczególnie handlarze drzewem, zbożem, bydłem, jajami i t. d., gdyż muszą towar sami od sprzedawcy na miejscu odebrać, lub na jarmarkach kupować. Takich jest jednak nieznaczny odsetek. Agent-wojażer opracowuje powierzony mu teren w ten sposób, iż odwiedza każdą miejscowość raz na 4—8 tygodni, przyczem wyjeżdża zazwyczaj w niedzielę w nocy wzgl. w poniedziałek rano, a wraca we czwartek lub piątek do domu.

Cała szara masa podróżujących ma określony teren pracy 2, 3 lub więcej województw i ma obowiązek odwiedzać swój rejon systematycznie miasto za miastem w odpowiednim porządku. W sobotę i niedzielę praca na prowincji jest prawie niemożliwą, ponieważ w sobotę są żydowskie zaś w niedzielę wszystkie sklepy zamknięte. Większość agentów wraca na sobotę i niedzielę do domu o ile ma rodzinę i w tym wypadku bilety zwrotne kosztują od zł. 10.— do zł. 15.—, zaoszczędzając sobie pewną kwotę na dietach, które ma w obcym mieście. Agent-wojażer w ciągu tygodnia objeżdża teren długości 200 do 300 kilometrów w jedną stronę czyli przeciętnie tygodniowo wydaje na bilety w jedną stronę około zł. 15 do 18, wraz z biletem zwrotnym około zł. 30 do 35. W ciągu miesiąca wydaje zatem wojażer na bilety około zł. 60, do zł. 70, zaś o ile wraca do domu co tygodnia zł. 120 do 130.

Widzimy zatem, iż cena biletu miesięcznego na 2 dyrekcje za cenę zł. 170 lub na 1 dyrekcję za zł. 140, jest za wysoką i nie opłaca się. Tem powinno Ministerstwo Komunikacji wytłumaczyć fakt, iż na karty miesięczne jest mało reflektantów. Karta miesięczna powinna się opłacać, powinna przynieść pewne oszczędności, powinna kosztować taniej od pojedynczych biletów jazdy.

Z powyższych przykładów widzimy, iż obecne ceny miesięcznych kart są zbyt wysokie. Rocznych kart nie można przy obecnej ciasnocie gotówkowej i niepewności jutra tembardziej kupować. Cena biletów jazdy z ważnością na 30 lub 31 dni z prawem korzystania z prywatnych kolei oraz prawem ewent. prolongaty w razie przewidzianej dłuższej przerwy, nie powinna przekroczyć kosztów jazdy w jedną stronę mianowicie: na jedną dyrekcję zł. 70, dwie dyrekcje zł. 100, trzy dyrekcje zł. 120 i t. d. Poza 15-dniowymi biletami ważnymi na terenie całej Pol-

ski za zł. 100, należy wydawać bilety 15-dniowe na 2 dyrekcje za cenę zł. 60, trzy dyrekcje zł. 75.

Uważamy wprowadzenie ulgowych biletów kilometrowych za bardzo konieczne i pilne. Agent-wojażer jeździ dla zarobku i dlatego należy jemu pracę umożliwić.

Przed wojną w Austrii wydawano stałym podróżującym za odpowiednią zapłatę roczne legitymacje uprawniające do kupowania $\frac{1}{2}$ biletu normalnego.

Obroty handlowe w niektórych branżach spadły do 50 proc. a nawet do 30 proc. Zarobki agentów-wojażerów zmniejszyły się w tym samym stosunku, wobec czego sami wojażerowie zmniejszyli swoje wydatki w podróży zajmując tańsze pokoje w hotelu, spożywając skromniejsze obiady i kolacje, nosząc sami kolekcje i t. d. Hotele i restauracje udzielają znacznych zniżek. Tylko jedna pozycja, mianowicie bilety jazdy pozostały na tej samej wysokości, uniemożliwiając wprost pracę całej rzeszy chcących pracować i mających prawo egzystencji ludzi.

W ciągu 5 dni pracy w tygodniu wydajemy około zł. 50 na hotele i utrzymanie (nie mówię o niektórych wybrańcach losu, którzy mogą sobie pozwolić na wygodę i przyjemności). Wydatek zł. 30 lub 35 na same bilety kolejowe przy krótkich turach jest w porównaniu z innymi kosztami bardzo dotkliwy i za ciężki. Domagamy się tedy zupełnie słusznie, aby Ministerstwo Komunikacji umożliwiło nam pracę i egzystencję, udzielając nam zniżek na kartach miesięcznych i 15-dniowych biletach jakoteż na zwyczajnych biletach jazdy w wysokości 50 proc. jak kolejarzom i urzędnikom państwowym po odpowiednim wylegitymowaniu się. Jest to z punktu widzenia kupieckiego zupełnie słuszne: większy odbiorca ma ustępstwa.

Ciężki kryzys gospodarczy działa deprymująco na całe społeczeństwo, zabijając wszelką inicjatywę.

Agent-wojażer jest człowiekiem ruchliwym, pełen inicjatywy i tem samym bardzo ważnym czynnikiem w życiu gospodarczym kraju i dlatego powinno Ministerstwo Komunikacji dać mu możliwość pracy.

Z powodu zbyt wielkich kosztów jazdy wojażer przestaje rozjeżdżać lub znacznie się ogranicza, warsztaty pracy stają się nierentowne, albowiem agenci mniej pracują i mniejsze obroty robią. Wiemy, jak chętnie przyjmują wszędzie agentów, którzy wnoszą ożywienie do handlu. Związek Zawodowy Agentów i Wojażerów otrzymuje wciąż zniżone oferty od hotelarzy i restauratorów, którzy od nich mają dochody.

Ministerstwo Komunikacji stwierdziło spadek ruchu pasażerskiego, albowiem na obecne stosunki koszty podróży są za wysokie. Powinno zatem przez zmniejszenie kosztów umożliwić dziesiątkom tysięcy osób, chętnych do pracy, wykonywanie swego zawodu ku pożytkowi życia gospodarczego całej Polski.

Próżne wagony powinny być znowu jak najrychle zapelnione i będą pełne też kasy kolejowe. Życie gospodarcze zamiera, trzeba je ożywić. Inicjatywa ożywienia ruchu handlowo-przemysłowego powinna iść ze strony Ministerstwa Komunikacji przez zmniejszenie kosztów jazdy.

E. M. Kirszon

Sekr. Lwowski. Oddz. Zw. Zaw. Agentów i Woj.

Fundament psychologii w reklamie

Wiktor Rundbakin

Źródłem wszelkiej konsumpcji jest potrzeba. Jej analiza psychologiczna rozgraniczy tu jeszcze pojęcia uczuć i instynktów. W zakresie uczuć — zrozumiałych jako odczuwalny stan wyrażający przyjemność lub nieprzyjemność, przeprowadzona klasyfikacja — wyodrębni uczucia zmysłowe, które wywodzą się głównie z skutków właściwości fizjologicznych człowieka, estetyczne, łączące uczucia wyższego rzędu, etyczne, traktujące z punktu widzenia moralnej oceny, oraz uczucia wartości, opierające się na kryterjum jakościowym.

Biorąc pod uwagę bezpośredniość lub pośredniość oddziaływania uczuć na nabywanie — dałoby się skutecznie przeprowadzić selekcję na dwie zasadnicze grupy: uczuciową i rozumową.

Pierwsza obejmie wszelkie sposoby odwoływania się wprost do uczuć ludzkich, wzywające do nabycia pewnego rodzaju towaru bez podania przyczyn usprawiedliwiających konieczność jego używania. Niezwykle pomocną jest tu ilustracja, która silniej oddziałuje na uczucia aniżeli tekst. Ot, roześmiany, tryskający zdrowiem buziak rozkosznego bobasa przemawia z afisza „Odżywczej mączki Nestlé” bez porównania bardziej przekonująco, aniżeli jakaś najbardziej w tym względzie pouczająca broszura lekarza-higienisty.

Towary konsumpcji bezpośrednio — przeznaczone dla osobistego zadowolenia są podatne w stosowaniu reklamy uczuciowej. W myśl tych przesłanek jedna z popularnych firm aparatów fotograficznych wykorzystuje racjonalnie apel do uczuciowości — „najpiękniejsze jest dzieciństwo — utwral je” i w ten sposób coraz bardziej rozpowszechnia swoje wytwory.

Reklama rozumowa — odwołuje się również do uczuć, ale czyni to drogą okrężną za pośrednictwem rozumu, a istotą jej stanowi wytłumaczenie, dlaczego należy zaopatrzyć się w przedmiot reklamowany.

Zakres jej działania jest bez porównania szerszy, obejmuje bowiem każdy rodzaj towaru — a konieczny jest w stosowaniu w wypadku licznej lub silnej konkurencji, przy której przesłanki uczuciowe zastąpić należy skonkretyzowaniem realnym jakości wytworu.

Praktyka życia gospodarczego wykazuje nieliczność 100-procentowych reklam uczuciowych lub rozumowych. Zwykle te dwa typy uzupełniają się — tworzą doskonałość celowości reklamy.

Niezależnie od uczuć wrodzonych posiadamy jeszcze wrodzone zdolności zaspakajania ich zapomością mniej lub więcej złożonych ruchów lub zachowania się. Są to instynkty określające cel naszego postępowania. Są one dostawcami siły popędowej naszej myślowej działalności, charakteryzują się powszechnością, a powstają one jako nieświadomy odruch, biorący swe źródło z poprzednich doświadczeń życiowych.

Dokładna znajomość uczuć i instynktów stanowi klucz do rozwiązania zagadnienia powodzenia reklamy.

Instynkty ludzkie, ukształtowane pod wpływem przyzwyczajenia poglądów społecznych, tradycji narodowych, postępowania towarzyskiego — są niejako zautomatyzowaniem naszego rozumowania, dlatego też umiejętnie oparcie propagandy zbytu jakiegoś towaru na tych instynktach, które najsilniej oddziałują — powoduje przeprowadzenie procesu myślowego w uproszczonej krytycznej procedurze — z wynikiem — zamierzonym — pozytywnym.

Przykładem dobitnym będzie reklama proszku mydlanego Schichta znanego jako samopiorący Radion. „Sam pierze” jest doskonale ujętym zwrotem reklamowym, opartym na motywie doniosłości instynktów wygody i oszczędzenia zdrowia w tak ciężkiej pracy, jaką jest bezspornie pranie.

Sama funkcja wymiany — sprzedaż, którą pierwotnie uważano za czynność zupełnie prostą przistoczyła się w złożony proces psychologiczny. Zrozumiano, iż zapłata za towar lub usługę jest właściwie ostatnią fazą tego dość skomplikowanego procesu. Poprzedzającymi etapami muszą być: danie przyszłemu nabywcy możliwości dowiedzenia się o istnieniu pewnego rodzaju wytworu, przysporzenia mu niezłomnego przekonania o korzyściach, które mu ten, a nie inny obiekt nabycia odda, ponadto upewnienia przyszłego konsumenta o Jego prawdziwej wartości. Przejście wszystkich faz zakańcza i uwięcza ten ostatni etap najbardziej konkretny dla sprzedawcy, a najbardziej wyraźny dla nabywcy — jakim jest sprzedaż.

Zadaniem reklamy stała się stopniowa kontynuacja procesu psychologicznego w umyśle większej ilości osób.

Przyjrzyjmy się jak się ten proces psychologiczny w praktyce odbywa? W biurze, w kawiarni, w poczekalniach kin, teatrów, na dworcach kolejowych od pewnego czasu wytrwale ściga mnie nazwa Dentosan. Ilekroć wychodzę na ulicę rzuca się uparcie w oczy pstrokaty afisz przyklejony do słupa reklamowego Dentosan. Wsiadam do tramwaju i z nudów czytam rozmaite karteczki, zasłaniające szyby. Oczywista jest i „Dentosan — pasta do zębów Spiessa, którą spróbuj, a przekonasz się o jej działaniu”.

„Chore zęby wydzielają przykry zapach — Dentosan radykalnie usuwa przykry zapach”.

Nie cierpiąc na ból zębów, nie zwracam na afisz specjalnej uwagi, jednakże kielkuje we mnie myśl, że widocznie dotychczasowa pasta, którą do zębów używam, niedostatecznie dezynfekuje jamę ustną, gdyż często, a zwykle po obudzeniu, odnoszę odczucie charakterystycznego cierpkiego niesmaku.

Cóż pisał o tem afisz Dentosanowi. Właśnie poranna gazeta dostarcza mi w tym względzie wyczerpujących informacji: Cała szpalta poświęcona Dentosanowi. Czytam: „Chemiczny skład Dentosanowi zapewnia zdrowie i piękno zębów” a pod tem opinie kilku znanych lekarzy-stomatologów. Moje zainteresowanie Dentosanem jest coraz żywsze, a obrazek uśmiechniętej twarzy młodzieńczej, polyskującej w obramowaniu rozchylonych wdzikiem warg podziwu go-

dnym garniturem zębów nakłania mnie do spróbowania skuteczności Dentosanu.

Gdy wyczerpuję mój zapas pasty, wstępuję do sklepu aptecznego i pytam się sprzedawcy czy ma Dentosan na składzie i czy rzeczywiście pasta owa jest tak dobra, jak ją reklamują. „Proszę pana — odpowiada mi sprzedawca — sam się poprostu dziwię, jak szybko, niedawno nabyty zapas, został prawie całkowicie rozsprzedany, radzę i panu tę pastę na próbę nabyć, tembardziej, że według dyrektorów firmy Spiess w wypadku niezadowolenia klienta przyjmujemy jej zwrot chociażby była częściowo zużyta”.

Tego rodzaju oferta osiąga swój skutek i ostatecznie zostaje nowym odbiorcą pasty Dentosan.

W przebiegu tego procesu było przedewszystkiem zwrócenie uwagi, osiągnięte przez zamieszczenie ogłoszeń oryginalnych a systematycznych,

przytem dość widocznych, wyróżniających się od innych ogłoszeń, zainteresowanie osiągnęła jego treść, psychologicznie pobudzająca do działania na mój instynkt zdrowia — opinie lekarzy przyczyniły się do nabrania zaufania — decyzję zaś kupna przypieczętowała argumentacja sprzedawcy i jego gotowość przyjęcia zwrotu towaru w wypadku niezadowolienia.

Na doniosłość oparcia reklamy na fundamencie psychologii składa się kardynalne prawo psychologiczne, iż wszelka myśl wprowadzona do psychiki ludzkiej — zmierza ku realizacji.

Konkretyzujemy: Kanonem reklamy jest tłumaczenie sprzedawcy, skierowane dla przekonania nabywcy, iż dany towar jest lub powinien być mu niezbędnie potrzebnym, przyczem argumentacja ta musi być tak silną, aby potrafiła pewien określony wydatek pieniężny usprawiedliwić.

Dwa grosze za godzinę!

(Korespondencja własna GK)

Warszawa, w czerwcu

Z wystawy chałupniczej w Warszawie wychodzi się z uczuciem przygnębienia i depresji. Bo pomyśleliśmy tylko: są w Polsce ludzie, którzy za swoją pracę otrzymują dwa grosze, dosłownie dwa grosze za godzinę; jeżeli ludzie ci pracują 18 godzin na dobę, to gdzie są nasze nieśmiertelne zdobycze socjalne, którymi staramy się zaimponować całemu światu?

Te dwa grosze świadczą aż nadto wymownie o niezwykle niskiej stopie życiowej w Polsce.

Są one widowym obrazem naszej nędzy i karykaturą naszego życia gospodarczego, które wyobrazić sobie można jako potworka o nadmiernie rozwiniętej głowie i niezwykle słabych nóżkach.

Te zdobycze socjalne obok tych dwóch groszy na wolnym rynku, niekrępowanym żadnymi nakazami i zakazami inspekcji pracy — to doprawdy dokument wstrząsający na tle naszych stosunków ekonomicznych.

Kasy chorych, wznoszące budynki, wyłożone cześkami kafłami (polskie były zbyt tanie) i te nieśmiertelne dwa grosze — to zestawienie, budzące ponure refleksje.

Wspaniałe gmachy szkolne, szpitale o wielkich salach, budynki reprezentacyjne ministerstw, izb skarbowych i urzędów wojewódzkich na tle tych dwu groszy nasuwają poważne obawy i przykre refleksje.

A przecież gdzieindziej w tej dziedzinie jest inaczej.

Bo właśnie okoliczność, że wśród warstw pracowników najemnych chałupnicy stanowią grupę szczególnie upośledzoną, spowodowała, że w szeregu krajów Europy Zachodniej zwrócono na nie baczniejszą uwagę i uznano je za jedno z najbardziej palących zagadnień socjalnych. To też ustawodawstwa poszczególnych krajów zaczynają się niemi coraz bardziej zajmować, a parlamenty uchwalają szereg ustaw, które mają na celu uregulowanie zagadnień z chałupnictwem związanych. Specjalne ustawy o pracy chałupniczej weszły w życie w Anglii (1909 r.), w Niemczech (1911 r.), Francji (1915 r.), Norwegii (1918 r.), Austrii (1918 r.) i Czechosłowacji (1919 r.). Zmie-

niają one do zrównania pod względem ochrony pracy chałupnika z robotnikiem fabrycznym.

Tylko u nas problem ten o pierwszorzędnym znaczeniu społeczno-gospodarczym jest stale niedoceniany. Chałupnictwo u nas posiada olbrzymie, niewyżyskane dotychczas możliwości w dziedzinie eksportu, przyczem znaczenie jego ze względu na taniość wyrobów dla wzmożenia konsumpcji w kraju jest również bardzo duże. Wystarczy wskazać, że na terenie Rzeczypospolitej znajduje się przeszło 200 tysięcy warsztatów chałupniczych, zatrudniających około 300 tysięcy osób.

Najsilniej reprezentowane jest szewstwo, które zatrudnia zgórá 100 tysięcy osób. Koncentruje się ono przedewszystkiem w województwie kieleckim, a następnie w Warszawie i w okolicy Łodzi, Wilnie, Krakowie i Lwowie. Na drugim miejscu znajduje się krawiectwo chałupnicze, które posiada największe ośrodki w Brzezinach i Tarnowie oraz jest licznie reprezentowane we wszystkich wielkich miastach. Na dalszych miejscach mamy kilimiarstwo, koszykarstwo, stolarstwo, bednarstwo, sitarstwo, bielizniarstwo, galanterję skórzaną i t. p.

Upośledzenie chałupników dotyczy zarówno zarobków, jak i czasu pracy i warunków higienicznych. Praca dwunasto- do czternastogodzinna, a przy końcu tygodnia przechodząca i w szesnastogodzinną, nie należy do wyjątków. Ponadto chałupnictwo należy do tych gałęzi pracy, które najliczniej zatrudniają elementy fizycznie najsłabsze, a więc kobiety, młodociane oraz mężczyźni starszych. Również warunki higieniczne, a przedewszystkiem warunki mieszkaniowe w chałupnictwie domagają się jak najenergiczniejszej akcji i reorganizacji. Najczęściej bowiem w warsztatach chałupniczych odbywa się praca w warunkach urągających wszelkim przepisom higieny.

Należy dodać, że ogromna większość chałupników jest zupełnie niezorganizowana i nie korzysta z dodatnich stron umów zbiorowych. To też zarobki chałupników są znacznie niższe od zarobków robotni-

ków fabrycznych. Zarobki ich w Polsce nie przewyższają sumy dwudziestu kilku groszy za godzinę.

Obecna Wystawa Pracy Chałupniczej jest pierwszym wysiłkiem skierowania uwagi społeczeństwa na palące zagadnienie pracy chałupniczej i los 300,000 pracowników najemnych. Wystawa ta pozwala szerokim sferom zapoznać się z obecnym stanem cha-

łupnictwa w Polsce. Sprawą tą winny się silniej zainteresować nasze sfery gospodarcze oraz czynniki rządowe, albowiem w chałupnictwie tkwią duże i niewykorzystane dotychczas możliwości, mające pierwszorzędne znaczenie dla życia gospodarczego kraju, a z drugiej strony los tych ludzi porównany być może do doli chińskich kulisów.

K.

Prace Państw. Instytutu Eksportowego

(Na marginesie sprawozdania za rok 1930)

Dotychczas nie było żadnego monograficznego opracowania, dotyczącego całkowitego naszego eksportu, jego kompletnej charakterystyki, omawiającej jednocześnie w syntetycznym ujęciu całość zagadnienia oraz szczegółowo analizującego każdy jego poszczególny odłam.

Lukę tę wypełnia bardzo ciekawe i zawierające wiele interesującego materiału wydawnictwo p. t. „Eksport w roku 1930”, stanowiące sprawozdanie Dyrektora Państwowego Instytutu Eksportowego. Mimo to, że tytuł zapowiada ujęcie przedmiotu wyłącznie w ramach sprawozdawczych z roku ubiegłego — treść tego sprawozdania, ładnie wydanego na 348 str. druku, odbiega od ciasnych ram jednego roku i traktuje poszczególnie zagadnienia i działy naszego eksportu w sposób retrospektywny za szereg ostatnich lat, w których organizacja eksportu stanowiła przedmiot celowej pracy państwa i społeczeństwa.

Państwowy Instytut Eksportowy nie jest urzędem, lecz instytucją państwową, podlegającą bezpośrednio Ministerstwu Przemysłu i Handlu, w konstrukcji zaś swej opartą o zasady solidaryzmu gospodarczego, na czele bowiem tej instytucji stoi Rada, do której 60 proc. członków wchodzi z wyboru powołanych organizacji społeczno-gospodarczych, pozostałe zaś 40 proc. członków Rady mianuje również z pośród sfer gospodarczych Minister Przemysłu i Handlu. W ten sposób za pośrednictwem Rady, Instytut Eksportowy ma zapewniony kontakt bezpośredni i żywotny z życiem gospodarczym, stanowiąc jednocześnie i jedną z jego komórek i narzędzie pracy rządowej nad eksportem. Jak dalece szczęśliwie konstrukcja ta została pomyślana, wynika to z treści sprawozdania za rok 1930, w którym jest widoczna na każdym kroku doniosłość i celowość tej współpracy solidarnej, której należy przypisać w efekcie wszystkie niemal dodatnie zdobycze w dziedzinie organizacji naszego eksportu.

Dyr. Marjan Turski w przedmowie do sprawozdania tak charakteryzuje przyczyny i cele, które miał na myśli, oddając na użytek publiczny bilans pracy Państwowego Instytutu Eksportowego:

„Sprawozdanie, które w tej obszerniejszej, niż zazwyczaj formie imieniem Instytutu składam, zawiera pewną ilość praktycznych informacji i wskazań, mogących się przydać w technice pracy eksportowej, wraz z syntetycznym poglądem na rezultaty naszego eksportu w najważniejszych jego działach. Pragnie ono ponadto oświetlić możliwości, jakie w zakresie wywozu gospodarstwo polskie posiada i uwypuklić

niezużyte siły potencjalne, które uruchomić należy, aby sprostać coraz ostrzejszej międzynarodowej emulacji.

Nie wyczerpuje ono wszystkich kwestyj, są one bowiem liczne i z wielu składają się czynników, z których każdy posiada wagę godną osobnego, równie obszernego opracowania. Wydawało się nam natomiast wskazaniem, aby w czasie, kiedy nasz wywóz, z przyczyn, o których mówimy w sprawozdaniu, zachwiał się w sposób niepokojący i kiedy pod wpływem pesymistycznych nastrojów, które uległy się z przesilenia, zjawiają się głosy, kwestionujące gospodarcze znaczenie eksportu, jak również znaczenie jego wpływu na likwidację ujemnych koniunkturalnych zjawisk — złożyć ten podnoszący na duchu rachunek sumienia z błędów i cnót, jakie zostały zapisane eksportowi polskiemu na karcie historii roku ubiegłego.”

Praca Instytutu Eksportowego nad organizacją i uszlachetnieniem jakościowym naszego eksportu, jest zasadniczo pracą bez precedensu na terenie niepodległej Polski. Odrębność zupełna naszych warunków, niedorozwój organizacji handlowej, braki kapitałowe, nadewszystko mankamenty naszej psychiki gospodarczej, sprawiają, że jakkolwiek chociażby najdoskonalsze wzory zagraniczne, posiadają prawie z reguły dla nas wartość tylko teoretyczną. Tworzyć zatem musimy w tej dziedzinie nowe wartości i nowe kryteria na podłożu stałych wysiłków i ciągłej walki nietylko o rozwój tej funkcji naszego gospodarstwa, lecz już o istniejący stan posiadania, zagrożony połączoną konkurencją obcą.

Rachunek dodatnich i ujemnych stron w rozwoju naszego eksportu przeprowadzony w sprawozdaniu, zamyka się następująco oceną generalną sytuacji:

„Eksport polski, walcząc z tyłoma przyrodzonymi i koniunkturalnymi trudnościami, rozwija się w stosunku do tych możliwości, które posiada, dobrze. Znamionuje go znaczna prężność i zdolność do przystosowania się do zmieniających się na rynkach odbiorczych warunków koniunkturalnych, przyczem trudności te zwalczane są dość energicznie; jakkolwiek zaś nie posiada jeszcze tych walorów, które są niezbędne, ażeby zeń uczynić element równoważący trwale potrzeby gospodarstwa narodowego, to jednak, co z naciskiem zaznaczyć należy, znalazł on już moralny fundament, który rokuje dlań przyszłość zupełnie pewną”.

Ent.

Walka o jakość produkcji w ZSSR

(Sp. sł. inform. „Gł. Kup.”)

W ostatnim czasie w ZSSR pojawia się tendencja osobistej odpowiedzialności dyrektorów przedsiębiorstw sowieckich w poszczególnych gałęziach produkcji, jak również i przodowników warsztatowych za jakość produkcji.

Doświadczenia wykazały, że przy odpowiedzialności kolektywnej robotnicy i majstrowie wykonują pracę powierzchownie i niedbale, co odbija się na jakości produkcji. Ze względu na to kierownicze czynniki w przemyśle sowieckim starają się zreorganizować pracę według zasady: „praca kolektywna, ale odpowiedzialność osobista”.

Kolektywna odpowiedzialność jest nieodpowiednią, wobec czego stosunki wzajemne w fabrykach sowieckich i innych przedsiębiorstwach ulegną zmianie.

Tak np. w związku z obniżeniem jakości produkcji w przemyśle konfekcyjnym i obuwniczym Rada Komisarzy Ludowych wydała rozporządzenie, mocą którego zaprowadza się jednolite kierownictwo i osobistą odpowiedzialność dyrektorów i majstrów za jakość produkcji. Przeprowadzono też reorganizację kontroli technicznej i wydano rozkaz, aby w praktyce uniezależniono organa kontroli technicznej od administracji przedsiębiorstw.

Dla zachęcenia pracowników, których produkcja będzie najlepsza, zaprowadza się system udzielania nagród.

Rozstrzygnięcie Rady Komisarzy Ludowych jest jakoby pośrednim przyznaniem, że praca różnych pracowników nie może być standaryzowana i musi być oceniana według ich indywidualnych kwalifikacji.

Kryzys gospodarczy w Polsce

Prof. dr. Jerzy Michalski, b. min. skarbu, wygłosił w auli Politechniki warszawskiej odczyt p. t. „Kryzys gospodarczy w Polsce”. Przyczyny kryzysu w Polsce dadzą się podzielić na dwie grupy: ogólne i specyficzne. Od dwóch lat wszystkie kraje dotknięte są klęską bezrobocia, które ogarnęło blisko 22 miliony ludzi, i spadkiem cen surowców i przetworów. Jedni ekonomiści szukają przyczyn zła w zmniejszonej produkcji złota, inni — w nadprodukcji. Ten drugi pogląd jest słuszniejszy. Po omówieniu przebiegu rozwoju nadprodukcji światowej po wojnie prof. Michalski przeszedł do stosunków wewnętrznych. Nasz polski kryzys, poza ogólnymi, ma swoje własne przyczyny, których źródłem jest fakt, że odbiegliśmy od Zachodu. Chcieliśmy stworzyć ideał państwa pod względem socjalnym i w rezultacie mamy nadmierne ulgi dla jednej — nadmierne ciężary dla drugiej części obywateli. Dewey powiedział, że w Polsce „rozwój państwa wyprzedził rozwój kraju”. Nasz system podatkowy i świadczeń społecznych, nasz ustawy pracy, nasza kapitalizacja, reforma walutowa i kredyt odbiegają najzupełniej od wszelkich tego rodzaju urządzeń w innych, dobrze zorganizowanych i nie cierpiących takiego kryzysu jak u nas krajach.

Ulgi podatkowe zmniejszyły liczbę płatników, ale ci, co zostali, płacą więcej, niż wszyscy razem przed wojną.

Mimo, że jesteśmy krajem rolniczym, rolnictwo płaci tylko $\frac{1}{3}$ podatków, płaconych przez przemysł i handel.

W celu uzdrowienia kryzysu polskiego należałoby zmienić prawodawstwo podatkowe.

Bezrobocie dałoby się usunąć przez ożywienie ruchu budowlanego, gdyż 40 proc. bezrobotnych, to robotnicy budowlani.

Należałoby wzorem zagranicy zmienić lub złagodzić ustawę o ochronie lokatorów, wstrzymując ruch budowlany itd.

Fundusz Eksportowy

W najbliższym czasie ukaże się rozporządzenie P. Prezydenta Rzeczypospolitej w związku z ustawą z dn. 27 lutego 1931 r. o państwowym funduszu eksportowym. Rozporządzenie to będzie posiadało charakter wykonawczy w stosunku do ustawy wspomnianej, będącej ustawą ramową.

W myśl rozporządzenia wykonawczego zarząd funduszu eksportowego powierzony będzie międzyministerjalnej komisji popierania eksportu. Ma wejść do niej po dwóch przedstawicieli interesowanych wydziałów gospodarczych oraz po jednym przedstawicielu Banku Polskiego i Banku Gospodarstwa Krajowego, którzy na zlecenie komisji wystawiać będą listy gwarancyjne oraz składać co miesiąc sprawozdanie ze stanu rachunków funduszu. Międzyministerjalna komisja popierania eksportu będzie powoływała rzeczoznawców z pośród przedstawicieli życia gospodarczego i osób fachowych, stosownie do uznania i potrzeby. Czynności funduszu eksportowego nie rozpoczną się prawdopodobnie przed końcem rb. Wnioski o udzielanie gwarancji dla kredytów eksportowych będą mogły dopiero w tym czasie być składane. Sprawa techniczna opracowywania tych wniosków nie jest jeszcze rozstrzygnięta.

S. A. Towarzystwo Ubezpieczeń „PRZYSZŁOŚĆ” w Warszawie

Pod przewodnictwem p. Prezesa Lednickiego odbyło się dnia 16 czerwca 1931 r. X Zwyczajne Walne Zebranie akcjonariuszów S. A. Towarzystwa Ubezpieczeń „Przyszłość” w Warszawie.

Cyfry sprawozdawcze wskazują, iż stan finansowy Towarzystwa mimo przeżywanego kryzysu gospodarczego jest pomyślny.

Stan portfela życiowego wynosił z dniem 31 grudnia 1930 r. w przeliczeniu kapitałów ubezpieczonych zł. 78,922,489.—. Łączny zbiór składek wyniósł w r. 1930 zł. 4,232,201.39. Stan rezerw i przeniesień premji podniósł się na zł. 6,206,139.05.

Aktywa Towarzystwa wzrosły z dniem 31 grudnia 1930 r. do zł. 8,829,183.16 umieszczone są w nieruchomości oszacowanej przez znawców sądowych na zł. 745,000.—, a figurującej w bilansie jedynie w wartości zł. 418,555.—, w pożyczkach hipotecznych zł. 752,510.82, w papierach procentowych o bezpieczeństwie prawnym, opiewających na dolary i złote w zlocie — zł. 3,424,107.27, w pożyczkach pod zastaw polis zł. 1,139,887.24 oraz na rachunkach instytucji kredytowych, na rachunkach korespondentów i w inwentarzu.

Skład Rady Zarządzającej, Dyrekcji i Komisji Rewizyjnej pozostał niezmienny.

KALENDARZYK PODATKOWY na m. lipiec 1931 r.

W miesiącu lipcu r. b. płatne są następujące podatki:

W czasie do 15 lipca — zaliczka na poczet państwowego podatku przemysłowego od obrotu, osiągniętego w czerwcu r. b. przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kategorii.

W ciągu 7 dni po dokonaniu potrąceń — podatek dochodowy od uposażeń i wynagrodzenia za pracę najemną.

Nadto płatne są zaległości odroczone i rozłożone na raty, z terminem płatności w lipcu, tudzież podatki, na które płatnicy otrzymali nakazy płatnicze również z terminem płatności w tym miesiącu.

Nowe prądy w prawie akcyjnym

Badając najnowsze zmiany współczesnych ustawodawstw akcyjnych, spostrzega się wszędzie podążanie za aktualnymi prądami socjalno-gospodarczymi, mającymi swe odbicie w prawie. Ustrój kapitalistyczny wymaga wzmocnienia przedsiębiorstw chociażby na niekorzyść ich demokratyzacji, i przeto nawet spółki akcyjne poczynają wykazywać, jak interes poszczególnego akcjonariusza odsuwa się na plan dalszy. We Francji projekt rządowy, przedstawiony ostatnio w Senacie przewiduje zniesienie akcji wielogłosowej. Prawa akcjonariuszy poważnie się ogranicza dla zabezpieczenia jednolitości ustroju i prowadzenia interesu przed atakami nieodpowiedzialnych przypadkowo zebranych i nastrojonych spekulacyjnie większości. Odrzucenie bilansu, przedstawionego przez Zarząd, obciążenie majątku spółki i wybór Zarządu wymaga odtąd miast zwykłej większości większość kwalifikowaną, a mianowicie reprezentującą $\frac{1}{3}$ kapitału w pierwszym terminie walnego zgromadzenia, a $\frac{1}{4}$ w drugim (po miesiącu) terminie. W ten sposób prawo wyraźnie wskazuje, jak Zarząd ma być zabezpieczony przed walką z akcjonariuszami. Również Zarząd zwolniony jest z pod kontroli specjalnych rewidentów nad aportami założycielskimi. Tak samo na straży całego przedsiębiorstwa, jako takiego, a nie akcjonariuszy, stoi ostatni angielski Companies Act z roku 1929, zezwalając oficjalnie na emisję akcji poniżej „pari”. Zasada jawności i publiczności tylko tyle została rozszerzona, że w rocznych bilansach ujawniać należy wynagrodzenie i kredyty udzielane członkom Zarządu, a wraz z bilansem ogłasza się opinię kontroli, mającą raczej znaczenie formalne. Obowiązujące prawo stanowi również, że z ksiąg handlowych odtąd uznać należy za obowiązujące do ich prowadzenia te, z których kont widocznymi byłyby główne transakcje przedsiębiorstwa (kasa, kupno, sprzedaż) oraz aktywa i pasywa. Panuje pogląd, że niedostateczna ocena majątku przedsiębiorstwa sprzyja raczej jego umocnieniu i większemu zabezpieczeniu wierzycieli. Największe prawa przyznaje się założycielom, których 1 szylingowe akcje dają to samo prawo głosu, co innym akcjonariuszom akcje w wysokości 1 f. szt.

Upośledzonym jednakoż szczególnie akcjonariusz jest według praw stanów półn. - amerykańskich. Naogół przeważający tu typ akcjonariusza imiennego,

wpisanego do ksiąg spółki odpowiada i wobec przedsiębiorstwa i wobec wierzycieli przedsiębiorstwa ponad wartość nominalną akcji, nie będąc przytem nigdy zabezpieczonym przed tem, że Zarząd ma prawo w dowolnym czasie emitować nowe akcje różnego gatunku, do których pomimo wcześniejszej subskrypcji mógłby dany akcjonariusz nie mieć żadnego prawa. Przyczem Zarząd władny jest stanowić o pozbawieniu pewnych kategorii akcjonariuszy w zupełności prawa głosu. Żadnej kontroli nie podlega zakładanie spółek, a i w czasie funkcjonowania przedsiębiorstwa nie mają akcjonariusze żadnego organu nadzorującego Zarząd w rodzaju niemieckiej Komisji Rewizyjnej czy angielskiego audytora. Akcjonariusz posiada tylko w dobrej wierze i dla uprawnionego interesu wgląd do ksiąg spółki, zazwyczaj jednak staje się to nierealnym. Papier spekulacyjny, jakim się staje akcja, która zatracą charakter oprocentowującego się dowodu udziału w interesie, posiadaczom swym daje tylko taką gwarancję, że prawa ich przez działalność zarządów nie będą obchodzone, jaka na przepisach ogólnych o odpowiedzialności za złą wiarę, podejście lub oszustwo budowaną być może. I to w praktyce okazuje się zupełnie dostatecznym. Obstawianie więc życia spółek przez ustawodawstwo krajowe np. jak u nas, szczegółową reglamentacją — krępującą opartą na uczciwości kupieckiej swobodną działalność zarządów, obeznanych z branżą i prowadzeniem interesu — jest raczej wyrazem niedostosowania życia akcyjnego do silnego tempa rozwoju struktury kapitalistycznej, aniżeli celowością prawotwórczą.

Adw. Jerzy Koenigstein.

„Głos Kupiectwa”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Zapobieganie niewypłacalnościom

Każda dostępna reforma prawa upadłościowego i o nadzorze sądowym ma zwykle skutek leczniczy, przynajmniej mieć go w zasadzie powinna, w stosunku do już nastąpionych szkód, często spowodowanych obniżeniem się moralności w obrocie handlowym. Chodzi więc raczej o zrealizowanie środków jeszcze a priori umożliwiających odwrócenie strat wynikających z czyjejs niuczciwej niewypłacalności. Wyszukuje się pod tym względem najróżniejsze metody profilaktyczne z pominięciem tej zasady, iż decydującym nadewszystko sposobem samoobrony kupieckiej jest zrzeszanie się w organizacje wierzycieli. Mieć winny te zrzeszenia ustawowo zagwarantowane prawo żądania od swych dłużników przy udzieleniu kredytów, aby przedstawiane im były bilanse poświadczane za rzetelność przez zaprzysiężonych rewidentów z ramienia organizacji wierzycieli lub towarzystwa powiernicze. Z bilansów tych winien wierzyciel poznawać istotny stan interesów zobowiązanej względem niego firmy, a nadto zastrzeżone pewnym faktycznie uprzywilejowanym wierzycielom gwarancje na majątku dłużnika bez względu na kwestję przywilejów. Dla ułatwienia orientacji winny jednocześnie istnieć przy organizacjach poszczególnych branż centrale ewidencyjne, którym przez ich własnych kontrolerów i buchalterów byłyby też wiadome kwoty całkowitego obciążenia wchodzących w skład tych orga-

nizacji firm. Nie wykluczyłyby to, oczywiście, możliwości wystąpienia wówczas z organizacji szeregu może i poważniejszych firm, pragnących otaczać tajemnicą swą wewnętrzną strukturę i działalność, nie stanowiłoby to jednak poważnego niebezpieczeństwa dla możliwości zrealizowania tak ważnej i zdrowej zasady dla handlu, iż stosunki kredytowe winny być oparte analogicznie do zasad rejestru handlowego na prawdziwości i jawności. Prawo pod surową sankcją karną winno wzmacniać poczucie indywidualnej moralności tam, gdzie to ze względu na interes powszechności staje mu się dostępnym. A obowiązkiem ustawodawcy jest ujmować w konkretne normy obowiązującego prawa te płynne jeszcze, nieutrwalone, a wciąż nowe stosunki i możliwości, co do których powszechność społeczna już się zorientowała, że byłyby one, jako norma prawna, zewszecmiar dla uzdrowienia życia gospodarczego wskazane i celowe. Tak jest też i z zagadnieniem kredytu na gruncie organizacji kupieckich, które dla wzmocnienia swego racjonalnego bytu zasługują na znaczne zainteresowanie się nimi i wzięcie ich w opiekę przez państwo, jako najwyższego ustawodawcę. Tego wymaga pałace zagadnienie chwili — wzmocniona ochrona kredytu przy jednoczesnym uzdrawianiu moralności jednostkowej i społecznej.

J. K.

Klauzule egzekucyjne

Sąd Apelacyjny w Poznaniu w uchwale z dnia 22 kwietnia 1931 r. orzekł, że klauzule egzekucyjne wydane przez sądy, mające siedzibę w b. dzielnicy rosyjskiej, na zasadzie art. 161¹ i nast. rosyjskiej ustawy post. cyw., nie mogą być wykonywane na obszarze b. zab. pruskiego.

Niezależnie od ogólnego znaczenia tego orzeczenia należy się liczyć z faktem, że jeśli protestowany weksel będzie zaopatrzony klauzulą przez sąd, mają-

cy siedzibę w b. zaborze rosyjskim, to ta klauzula nie będzie mogła być wykonana w b. zab. pruskim.

Centr. Zw. Polskiego Przem., Górnictwa, Handlu i Finansów, podnosząc, że teza, ogłoszona przez Sąd Apelacyjny w Poznaniu, nie rozpatrując jej słuszności z punktu widzenia prawnego, musi być uznana za wręcz szkodliwą z punktu widzenia obrotu gospodarczego, przedstawił min. sprawiedliwości memoriał, w którym wskazał na konieczność ustalenia zasady, iż orzeczenia sądów polskich, gdziekolwiek wydane, muszą być wykonalne na terenie całego Państwa.

RYNKI

Doniesienia specjalnej służby informacyjnej

Od własnych korespondentów „Głosu Kupiectwa”

Międzysezon w Łodzi

W czerwcu Łódź wkroczyła w okres międzysezonowej ciszy, zwłaszcza jeżeli chodzi o branżę wełnianą. Jest to najcięższy bodaj okres dla włókiennictwa łódzkiego, które oczekiwało, iż tegoroczny sezon letni wyrówna przynajmniej po części olbrzymie straty, spowodowane depresją poprzednich sezonów. Nadzieje te ziściły się tylko częściowo. O ile marzec i kwiecień, a zwłaszcza marzec zaliczyć należy do miesięcy, których transakcje kształtowały się w granicach przekraczających znacznie normalne ożywienie

sezonowe, maj i czerwiec kształtował się niejednolicie. W tym okresie bowiem zaczął już działać wpływ redukcji płac pracowników państwowych oraz pensyj w całym szeregu przedsiębiorstw prywatnych. Ze względu zaś na to, że wobec silnego zubożenia wsi inteligencja pracująca w większych i mniejszych miastach stanowi dość poważny odsetek nabywców tkanin — przemysł i handel włókienniczy odczuł redukcję pensyj jako uderzenie podwójne: przez bezpośredni spadek konsumpcji manufaktury oraz przez pogorszenie się płatności, spowodowane zmniejszonym dopływem weksli licznej rzeszy urzędniczej.

Przędza bawełniana

Niejednolite nastroje zauważyć się dały w pierwszym rzędzie na rynku przędzy, gdzie dominantą, zwłaszcza jeżeli chodzi o przędzę bawełnianą była niższa cen. Ceny przędzy bawełnianej w połowie czerwca kształtowały się następująco: Nr. 16-1 — 43, 20-1 — 46, 24-1 — 47, 24-2 — 55, 32-1 — 55, 32-2 — 62. Ceny rozumieją się w centach amerykańskich za jeden kilogram. Zapotrzebowanie na przędzę kształtowało się na poziomie niższym niż w maju. Ujemnym zjawiskiem na rynku przędzy jest powrót weksla i czeku długoterminowego. Ceny przędzy pod koniec czerwca w porównaniu z cenami w końcu maja wykazywały spadek przeciętny o 1—3 cent. na kilogramie.

Przędza czesankowa

Silniejszą stabilizację cen wykazywał rynek przędzy czesankowej, który dopiero w ostatnich dniach wykazał niżkę. Niżka ta jest jednak zjawiskiem normalnym, występującym co rok w czerwcu w związku z nastaniem okresu międzysezonowego w branży gotowych tkanin wełnianych i czesankowych. Ceny przędzy czesankowej kształtowały się następująco: 28-1 szewiot — 1.12, 32-2 floshe — 1.58, 40-2AB — 1.83, 40-2 floshe — 1.72, 56-1Ab — 1.87, 56-2A — 1.98, 66-2 — 2.22. Przędza szewiotowa — 22-1 — 0.88, 28-1 — 1.04, 32-2 — 1.14, 40-2 — 1.29. Również i tutaj przyjmowano jako pokrycie weksle w granicach do 90 dni.

Tkaniny bawełniane

Rynek tkanin bawełnianych wykazywał w początkach czerwca zastój, który i w drugiej połowie miesiąca nie ustąpił sezonowemu ożywieniu. Dodatnim momentem jest wyczerpanie się składów fabrycznych, co odegra dużą rolę przy kształtowaniu się koniunktury rynkowych w najbliższych sezonach. Obroty w handlu detalicznym były znacznie wyższe niż w hurcie, zwłaszcza w zakresie tkanin damskich: etamin, batystów, zefirów, rypsów, opalów i różnych tkanin drukowanych. Transakcje uskuteczniao za gotówkę i weksle do 40 dni po cenie gotówkowej. Ceny w stosunku do zeszłorocznych kształtowały się o 10—15 proc. poniżej cenników

Tkaniny wełniane

Najbardziej niejednolite nastroje panowały w branży wełnianej, gdyż z jednej strony częściowo rynek towarów wełnianych znajdował się u schyłku sezonu letniego, z drugiej zaś obroty damskimi towarami czesankowymi były bardzo poważne tak, iż niektórych gatunków nie można było otrzymać. Warunki pokrycia w tej branży uległy zmianie. Większość transakcyj zawierano w ten sposób, iż odbiorca otrzymywał towar za zaliczeniem, lub musiał pokrywać należność krótkoterminowymi wekslami lub czekami z terminem do 6 tygodni.

Bilans sezonu

Jak więc widzimy sezon letni w przemyśle łódzkim wypadł niejednolicie. W bilansie tego sezonu są momenty dodatnie w postaci likwidacji składów fabrycznych oraz pewnej stabilizacji koniunktury. Ujawniły się jednak pewne momenty ujemne, z których w pierwszym rzędzie wymienić należy spadek siły nabywczej ludności. Byłoby niezmiernie pożądane, aby organizacje przemysłowe przy współdziałaniu instytutu badania koniunktury podjęły analizę kształtowania się warunków zbytu materiałów włókienniczych. Tylko w ten sposób bowiem możnaby w przyszłości przystosować rozmiary produkcji do norm zapotrzebowania, co nadałoby pracy przemysłu bardziej planowy charakter. Działalność w tym kierunku mogłaby się oprzeć na pracach statystycznych, podjętych obecnie przez utworzony ostatnio kartel przedsiębiorców bawełnianych.

Drugim momentem ujemnym jest powrót weksla, który nie posiada jeszcze charakteru zupełnie zdrowej regeneracji kredytu i związany jest raczej z koniecznością zdobycie środków obrotowych na bieżące potrzeby, zobowiązania i płatności podatkowe kupiectwa.

Utworzenie kartelu przedsiębiorców ma być pierwszym krokiem do opanowania chaosu produkcyjnego. Do redukcji dni pracy nie dojdzie, gdyż inicjatorzy kartelu zamierzają produkcję przedsiębiorstw kontynuować w granicach 46-godzinnej pracy na zmianę. Grożą Łodzi natomiast redukcje robotników w całym szeregu wielkich przedsiębiorstw przemysłu włókienniczego, gdzie po obecnym okresie urlopów mają nastąpić poważniejsze wypowiedzenia pracy. Związki robotnicze sądzą jednak, że wszyscy wypowiedzeni robotnicy zostaną przyjęci do pracy, ale stawki zarobkowe będą obniżone, zresztą w ten sposób, że obecna umowa zbiorowa nie będzie wypowiedziana. Produkcja przemysłu włókienniczego utrzymuje się naogół na poziomie zadawalnym i nie wykazuje poważniejszych odchyleń. Stan wypłacalności również nie uległ poprawie. Te wszystkie czynniki należy odnotować na marginesie bilansu tegorocznego sezonu letniego, gdyż wpłyną one niewątpliwie na kształtowanie się sytuacji w okresie najbliższych miesięcy oraz częściowo na rozwój koniunktury w okresie sezonu zimowego, który rozpocznie się w produkcji u schyłku lata, a w handlu — w pierwszych tygodniach jesieni.

Poznań w walce z kryzysem

(Od pozn. koresp. „Gł. Kup.”)

Nadzieje, związane z sezonem, zawiodły całkowicie. Zastój w handlu, poza nielicznymi kilkudniowymi okresami, w których dało się zauważyć większe ożywienie, zupełny. Niedopisywanie klienteli jest spowodowane przede wszystkim brakiem pieniędzy oraz, co silnie dało się odczuć kupiectwu, zmniejszeniem siły nabywczej poważnego odłamu konsumentów, jakimi bezwątpienia są urzędnicy, którzy po obniżeniu im poborów o 15 proc., ograniczają się w swych wydatkach do możliwości maksymalnych.

Aby jak najbardziej udogodnić zakup, tutejsze kupiectwo w znacznej swej części, praktykuje sprzedaż na raty. Mimo to suma obrotów sprzedaży ra-

talnej wykazuje pewną stałość i nie obserwuje się bynajmniej tendencji ku wzrostowi. Jest to zresztą charakterystyczne, że ludzie nie chcą dzisiaj kupować nawet... na raty.

Obecna, tak bardzo niepomyślna konjunktura, zmusza kupiectwo do stopniowego zmniejszania swych interesów. Kupiec reguluje swoje zobowiązania nie z zysków, lecz ze swej substancji majątkowej, stale ją w ten sposób zmniejszając.

Nienajlepiej przedstawia się również stosunek między kupiectwem a fabrykami. Fabrykanci przy

sprzedaży na kredyt są bardzo ostrożni. Udzielają coprawda kredytu wekslowego, lecz na termin nie dłuższy, aniżeli 3 miesiące, na rachunek zaś otwarty co najwyżej na 30--50 dni.

Sytuacja kupiectwa nie jest dobra. Wynika to nie tylko z ogólnego kryzysu, lecz również z niezwykle wysokiego obciążenia podatkowego i świadczeń socjalnych. Dziś, kiedy kupiec nie tylko nie zarabia, lecz przeciwnie, raczej dokłada do swego przedsiębiorstwa, z ledwością wydoła na uiszczenie podatków, przyczem niema wprost mowy, by stać go było na regulowanie podatkowych zaległości.

Z życia organizacji gospodarczych

Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi

Nowy Zarząd Stowarzyszenia

Zarząd Stowarzyszenia ukonstytuował się w następujący sposób:

Prezes Juliusz Lewshtein, radca izby przemysłowo-handlowej. Wiceprezesi: Mieczysław Hertz, wiceprezes izby i Jakób Hertz. Sekretarz Leon Mokrzycki. Skarbnik Maurycy Sachs, sędzia handlowy. Gospodarz Izidor Wajnsztein.

Kasa Pożyczkowa Stowarzyszenia Kupców

W ostatnich dniach rozpoczęła swą działalność Kasa Pożyczkowa przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi. W obecnym zwłaszcza okresie kryzysu i depresji gospodarczej utworzenie tego rodzaju instytucji, mającej na celu udzielanie pożyczek bezprocentowych niezamożnym kupcom, uznać należy za fakt zewszecmiar pożądany.

Na czele kasy jako jej przewodniczący stoi p. Maurycy Sachs, wiceprezesem jest p. Małachowski, a skarbnikiem — p. M. Szenwicz.

Z uwagi na charakter instytucji — wszyscy kupcy powinni przyczynić się do pomocy innym, mniej zamożnym.

Z apelem przeto zwracamy się do wszystkich, którzy zrozumieć winni społeczną doniosłość tej inicjatywy.

Biblioteka ekonomiczna im. b. p. d-ra Józefa Sachsa

Celem uczczenia pamięci Prezesa i Założyciela naszego Stowarzyszenia b. p. D-ra Józefa Sachsa i podkreślenia zasług, jakie Zmarły położył przy organizowaniu i rozwoju naszego Stowarzyszenia, Zarząd Stowarzyszenia postanowił ufundować ekonomiczną bibliotekę imienia b. p. D-ra Józefa Sachsa.

Zarząd Stowarzyszenia wzywa wszystkich Członków do składania ofiar w postaci datków pienięż-

nych, celem stworzenia funduszu bibliotecznego lub w naturze w postaci ksiąg ekonomicznych.

Stowarzyszenie Polskich Kupców i Przem. Chrześcijan

W Stowarzyszeniu Polskich Kupców i Przemysłowców Chrześcijan w Łodzi ukonstytuował się nowo wybrany przez doroczne walne zebranie zarząd w następującym składzie:

Prezes — Zygmunt Fiedler, I wiceprezes — Kazimierz Roszak, II wiceprezes — Marjan Olszewski, sekretarz — Ryszard Frankus, zastępca — Władysław Kościelniak, skarbnik — Leon Stolarczyk, buchalter — Adolf Wahl i gospodarz — Witold Bartoszewicz.

Centralne Stow. Kupców i Przem. Wojew. Łódzk.

Prezydium Centralnego Stowarzyszenia Kupców i Przemysłowców Wojew. Łódzkiego (Piotrkowska 10) składa się w bież. roku z następujących osób: prezes — vacat, wiceprezesi: J. Degenstein i inż. G. Praszki, skarbnicy: Maks Gordon i L. Mazur, sekretarze: Ignacy Jaszniński i Maks Halpern, gospodarze: M. Bieler i A. Szteinsznajder.

„Współpracownik” Miesięcznik, Poznań

Wyszedł z druku nowy numer „Współpracownika”. Numer ten zawiera, jak zwykle, bardzo interesujące rozprawki, artykuły i wiadomości z techniki biurowej, buchalterji i organizacji w handlu, przemyśle, bankach i t. d. Abonament próbny po zniżonej cenie, 4,50 zł. zamiast 6.— zł. za kwartał w znaczkach pocztowych, zamawiać można wprost w wydawnictwie pod adresem „Współpracownik”, Poznań 3,

Przedstawiciele handlowi

u Min. Skarbu oraz Min. Przemysłu i Handlu

Delegacja Federacji Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych Rzeczypospolitej Polskiej została przyjęta przez p. Ministra Skarbu na dłuższej audjencji.

Delegacja, przedstawiając p. Ministrowi, jakie znaczenie posiada zawód przedstawicieli handlowych i komisantów w dziedzinie usprawnienia obrotów i zdobywania kredytów zagranicznych, podkreśliła, że polskie ustawodawstwo podatkowe dotychczas odnosi się do tych zawodów nieprzychylnie przez nadmierne obciążenia oraz przez przepisy wysoce kępujące ich działalność.

Zaznaczywszy, że przedstawiciele handlowi i komisanci od dłuższego czasu zabiegają o zmianę tych przepisów, delegacja podkreśliła, że znajduje w tym względzie przychylną instytucję samorządu gospodarczego i sfer gospodarczych, które postulaty zawodu popierają w całej rozciągłości.

Jako niezmiernie aktualne postulaty delegacja wysunęła sprawę zrównania stawki podatku obrotowego od prowizji ze stawkami, opłacanymi przez inne gałęzie handlu, ułatwień dla składów konsygnacyjnych surowców i półfabrykatów, niezbędnych dla przemysłu krajowego i wreszcie sprawę zniesienia przepisu, uniemożliwiającego przedstawicielom handlowym firm zagranicznych inkaso na rzecz tychże firm.

Pan Minister zainteresował się w toku konferencji zagadnieniami natury prawno-podatkowej, wyply-

wającymi z działalności przedstawicieli handlowych i komisantów. Zagadnienia te zostały przez delegację wyczerpująco oświetlone.

* * *

Delegacja ta następnie została przyjęta przez Ministra Przemysłu i Handlu gen. Zarzyckiego, którego zaznajomiła z najżywotniejszymi postulatami zawodu przedstawicieli handlowych oraz handlu komisowego w Polsce, w dziedzinie podatkowej i prawnej.

Równocześnie delegacja przedstawiła p. Ministrowi znaczenie gospodarcze przedstawicieli handlowych i komisantów, jako najtańszej organizacji obrotu w stosunkach wewnętrznych oraz jako czynnika zdobywania dla naszego rynku kredytu w stosunkach międzynarodowych.

Delegacja wskazała również na okoliczność, że zorganizowani przedstawiciele handlowi stanowią dzięki znajomości stosunków zagranicznych należycie przygotowane kadry do zdobywania rynków zagranicznych dla eksportu towarów polskich.

Wkońcu delegacja prosiła p. Ministra o powołanie zrzeszeń przedstawicieli handlowych i komisantów do współpracy przy rozważaniu wszelkiego rodzaju zagadnień ogólnogospodarczych.

Państwowy Fundusz Drogowy

Sprawa Państwowego Funduszu Drogowego jest jednym z charakterystycznych przyczynków naszej polityki gospodarczej.

Faktem jest, iż opłaty od autobusów i samochodów pobierane na podstawie ustawy o Państwowym Funduszu Drogowym są wyższe niż w innych krajach europejskich, a więc np. w Niemczech, a przecież nasze drogi niszczą nie tylko samochody. Opłaty te są tak wysokie, iż przedsiębiorstwa autobusowe, posiadające 3 autobusy, zostały opodatkowane w wysokości 160 tys. zł. Równocześnie sprzedaż ratalna samochodów jest bardzo poważnie utrudniona, bowiem firmy sprzedające na raty samochody, aby zapewnić sobie spłatę rat pozostają nadal właścicielami samochodów, a jako właściciele oni właśnie są obciążeni opłatami na rzecz Państwowego Funduszu Drogowego a nie ci, którzy użytkują samochody.

W związku z tem do ministra Robót Publ. udały się dwie delegacje, jedna Zw. Przedsiębiorstw Autobusowych, druga firm, sprzedających samochody.

Ustawa o Państwowym Funduszu Drogowym, której nie udostępniono do opinowania Izbom, zawiera wiele usterek, a więc wymierzone wysokie opłaty na rzecz Funduszu Drogowego wstrzymały zakup samochodów zarówno dla potrzeb prywatnych jak i zarobkowych; opłaty nałożone na przedsiębiorstwa autobusowe, przekraczają ich zdolność płatniczą i wywołują

likwidowanie tych przedsiębiorstw, względnie znaczne zredukowanie ich taboru samochodowego; struktura ustawy i rozporządzenia powoduje niejednokrotnie mylną interpretację obowiązujących obecnie przepisów, jak np. obciążenie opłatami firm samochodowych, sprzedających na raty, zamiast użytkowników, eksploatujących samochody, które stanowią podstawę podatku. Z tych względów potrzebna jest nowelizacja tych przepisów.

IMPREGNATOR
(Karbolineum)

do konserwowania drzewa

poleca

GAZOWNIA MIEJSKA
Targowa Nr. 18

WYSTAWY i TARGI

Targi Rówieńskie

Według zawiadomienia, nadesłanego Izbie Przemysłowo-Handlowej w Łodzi, staraniem sfer gospodarczo-społecznych Wołynia zostaną zorganizowane w r. b. od 30. VIII. — 6. IX. „Wielkie Targi Rówieńskie” w Równem.

Myślą, przewodzącą organizatorom tej Wystawy jest tendencja do zespolenia gospodarczego centralnych i zachodnich województw z dzielnicą wołyńską. Pierwszą tego rodzaju imprezą na Wołyniu były „Wielkie Targi Rówieńskie” w roku 1930, które zbliżyły Wołyni do innych dzielnic Państwa przez pokaz swojej produkcji oraz pozwoliły przemysłowi i kupiectwu innych województw nawiązać kontakt z konsumentem wołyńskim w zakresie przemysłu, handlu i rolnictwa.

Targi Rówieńskie, odbyte w dniach 31. VIII do 7. IX. 1930 r. zgromadziły w kilkunastu pawilonach

i na wolnych stoiskach 200 wystawców z różnych dzielnic Państwa, zwiedziło je zaś przeszło 50,000 osób.

Turystyka w Wielkopolsce i Poznaniu

Dzięki inicjatywie Prezydenta Miasta utworzono przy Targach Poznańskich Wydział Turystyki na m. Poznań, do zakresu działania którego należy: skierowywanie wycieczek do m. Poznania, dostarczanie kwater masowych i w hotelach, oprowadzanie po mieście i jego zabytkach oraz wyżywienie.

W gmachu administracyjnym Targów Poznańskich mieszczą się również: Polskie Towarzystwo Krajoznawcze, Touring Klub oraz Towarzystwo Tarzańskie.

Godziny urzędowania, za wyjątkiem niedziel i świąt, od godz. 8-ej do 15-ej i od 17-ej do 19-ej.

Towary, kierowane via Gdynia do Anglii

Zainteresowane sfery gospodarcze okręgu łódzkiego zwróciły uwagę na pewne niedomagania przy przewozie transportów towarowych, kierowanych z Łodzi do Anglii. W szczególności dotyczy to wypadków, że towar eksportowany nie został wczas załadowany w Gdyni na najbliższy okręt odchodzący do Londynu, wobec czego nastąpiły dość poważne opóźnienia w dostawie przesyłek.

W powyższej sprawie Izba Przemysłowo-Handlowa w Łodzi podjęła kroki interwencyjne, prosząc właściwe władze o zbadanie sprawy i wydanie zarządzeń, uniemożliwiających tego rodzaju opóźnienia.

Według twierdzeń Urzędu Morskiego niektóre transporty towarów a zwłaszcza manufaktury przyby-

wają do Gdyni w ostatniej chwili i są zgłaszane przez firmy ekspedycyjne celem dalszej wysyłki za ledwie na kilka godzin przed odejściem statku. Wskutek tego na statkach, odchodzących do Anglii, powstaje brak miejsca dla towarów zapóźno zgłoszonych, gdyż w pierwszym rzędzie ładuje się towary, zgłoszone wcześniej.

Pragnąc uniknąć w przyszłości szkodliwych dla eksportu opóźnień, Izba zwraca uwagę na potrzebę zarządzenia ekspedycji towarów w takim terminie, aby przybywały do Gdyni co najmniej na 24 godziny przed odejściem statku i były bezzwłocznie zgłaszane w towarzystwach okrętowych.

Wywczasy letnie nad Morzem Czarnym

Wobec rozpoczęcia się sezonu kąpielowego nad Morzem Czarnym, Izba Handlowa Polsko-Rumuńska donosi, że otrzymała z Rumunii prospekty i materiały informacyjne, dotyczące szeregu miejscowości kąpielowych.

Celem umożliwienia szerszym kołom spędzenia wywczasów letnich nad Morzem Czarnym, Izba wystarała się o specjalnie zredukowane ceny dla kuracjuszy polskich w nadmorskiej miejscowości Tekirghiol, w okolicy Konstancy. Mianowicie koszt miesięcznego pobytu wraz z wykwińtem utrzymaniem (pokoje o jednym lub dwóch łóżkach) w dobrze urządzonej pensjonacie, został ustalony na sumę zł. 400 od osoby, wliczając w tę kwotę już opiekę lekarską. Wrazie liczniejszych zgłoszeń Izba zamie-

rza zorganizować zbiorowe wyjazdy (przy udziale przynajmniej 25 osób), co pozwoli na wyrobienie znacznych zniżek kolejowych. Przy organizacji podobnych zbiorowych wyjazdów, koszt paszportu oraz przejazdów w obie strony wyniesie zł. 200. Powyżej podane warunki obowiązują w m. lipcu i m. sierpniu. Osoby, pragnące spędzić lato w Tekirghiol, powinny nadesłać zgłoszenia do dnia 10 lipca, przyczem przy zamówieniu winien być wpłacony zadatek w wysokości 50 proc., t. j. zł. 200 za każdy miesiąc.

Wszelkich informacji udziela Izba Handlowa Polsko-Rumuńska w Warszawie, ul. Bracka 18, m. 27, w godzinach biurowych.

Popierajcie wyroby Krajowe!

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

Cena numeru pojedynczego: 1 zł. 50 gr.

Cennik ogłoszeń na żądanie
w administracji.

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

Przedstawicielstwa — Offices

BIALYSTOK — E. Rajzman, Kupiecka 33.

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

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

POZNAŃ — Jan Kozubski, Św. Wojciecha 16

WARSZAWA — Adw. Jerzy Koenigstein, Chmielna 43.

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

BERLIN W. — Fr. Nesser, Kantstr. 150.

BRNO — M. Lipszyc, Na Ponarce 26.

GDĄSK — 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.

Zarząd Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi Piotrkowska 73

zawiadamia P. P. Członków, że Klub Towarzystki przy Stowarzyszeniu czynny jest w czwartki, soboty i niedziele.

Wstrzegać się licznych falsyfikatów!



Wstrzegać się licznych falsyfikatów!

BEMBERG

Uważajcie na oryginalny stempel



nazwę firmy
i znak orła

Chlubą polskiego przemysłu pończoszniczego
jest elegancka, wspaniała, praktyczna, a precyzyjnie wykonana

Pończocha **BEMBERG**

Im elastyczniejsza przędza — tem lepiej leży pończocha
Niech Pani wypróbuje i porówna pończochy rozmaitego pochodzenia,
rozciągając je powyżej pięty. Stwierdzi Pani wtedy, że pończocha
Bemberg wykazuje największą elastyczność, dlatego też nie tworzą
się na niej w noszeniu żadne fałdy.

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.