

Zwyżka cen

W jednym ze swoich najlepszych przemówień sejmowych poseł Andrzej Wierzbicki powiedział, że życie gospodarcze zainteresowane jest w stałości rządu, gdyż każdy następny rząd rozpoczyna swą działalność od zniżki cen. W tem nieco ironicznym twierdzeniu tkwi dużo prawdy. Nasi ministrowie są poważnie ekonomistami „nowszej formacji” i rozumieją, że w swych dążnościach reformatorskich wykazują dużo siły przebojowej.

Zachodzi zasadnicze pytanie, czy te nowe teorie są na tyle przepracowane i przemyślane, że znaleźć mogą zastosowanie w życiu praktycznym? Czy na prawdę, stosowane dotychczas u narodów o wysokiej kulturze normowanie cen podażą i popytem, czy ta metoda poszła „na szmelc”? I czy czasem bezwzględne pójsie, wbrew wspomnianej teorii mającej za sobą wielowiekowe doświadczenie, jest wskazane i celowe. Nie ulega najmniejszej kwestji, że nowe poglądy teoretycznie upraszczają życie. Jest na całym świecie koniunktura.

Nie wchodząc w rozważania, czy to jest zjawisko natury cyklicznej, czy też stanowi ono wynik zbrojeń — musimy się pogodzić z tem, że świat odczuwa duże zapotrzebowanie na artykuły spożywcze, a poprostu żywiłowe — na surowce metalowe. Stąd płynie zwyżka cen i ta zwyżka znalazła swe odbicie również i na naszym rynku. Zboże, mimo zniesienia premji eksportowych, idzie w górę. Konstatuje się charakterystyczne zjawisko, że producent występuje na rynku z niewielkimi partjami, które natychmiast znajdują odbiorców. I obecnie rząd ogłasza niezłomne postanowienia, że nie dopuści do dalszej zwyżki. Znakomicie rozumiemy te intencje. Według Małego Rocznika Statystycznego, w przemyśle przetwórczym pracowało 602.300 robotników, natomiast urzędników państwowych i zajętych w monopolach było 446.000 i przeszło 192½ tys. emerytów. Z zestawienia tych 2 cyfr wynika, że największym chlebobawcą jest rząd; przytem uwzględnić należy, że robotnicy zajęci w przedsiębiorstwach państwowych mieszczą się już w cyfrze 602.000. Wynika więc stąd, że rząd w roli chlebobawcy zainteresowany jest w niskich cenach.

Z drugiej strony zwyżka cen, która jest w obecnym stanie rzeczy wyrazem rentowności przemysłu i handlu, pociąga za sobą powiększenie ilości zatrudnionych robotników i automatyczną zwyżkę płac, która z kolei odbija się dodatnio na życiu gospodarczym w postaci znakomitego powiększania konsumpcji. Wynika stąd kolizja niepozbawiona posmaku paradoksu, że rząd, w dążeniu do utrzymania budżetu, czyni wysiłki celem zwalczania zwyżki cen, która przez powiększanie zatrudnienia na rynku pracy, rozszerzanie obrotów i wzrost zyskowności jest źródłem powiększonych dochodów Państwa.

Jeżeli będziemy myśleć kategorjami „od budżetu do budżetu”, to rozumie się, że słuszne byłoby, żeby użyć środków gwałtownych i nie dopuścić do zwyżki cen. Jeżeli jednak mamy na oku rozwój gospodarczy Państwa na nieco szerszej płaszczyźnie, to dojdziemy do wniosku, że polityka sztucznego obniżania cen da rezultaty ujemne.

Temat ten przerasta ramy naszego pisma i jest więcej raczej echem sprawozdawczym zawziętych walk, toczonych na łamach prasy. Na jedną tylko kwestję pragnęlibyśmy zwrócić uwagę. Chodzi nam o kampanję antykartelową prowadzoną pod hasłem, że kartele są wrogiem Państwa.

Nie ulega kwestji, że kartele starają się zabezpieczyć zyski swym uczestnikom. Ale w obecnym stanie rzeczy ceny kartelowe są pod ścisłą kontrolą rządu, który przez swoje przedsiębiorstwa bierze w nich udział. Mamy więc nawet kartele „made in rząd”. W normalnych czasach kartele mają dwa hamulce: 1) outsidera, który powstanie, o ile ceny wyśrubowane zostaną ponad normalną zyskowność i 2) możliwość obniżki cen przez politykę celną. Te dwa hamulce w Polsce nie istnieją, gdyż egzystuje prawo o koncesjach, a z drugiej strony mamy kontyngenty, zakazy przywozu oraz niebotycznie wysoką ochronę celną. W tych warunkach zwalanie winy na kartele, które znajdują się pod ścisłą kontrolą instytutu badania koniunktur gospodarczych, sądu kartelowego, komisji kartelowej i t. d. — jest z punktu widzenia teoretycznego i praktycznego albo złą wolą albo prostactwem.

Dziwna koniunktura

Obecną sytuację gospodarczą świata cechują objawy t. zw. poprawy koniunkturalnej.

Fakt wzrostu koniunkturalnej jett naogół oczywisty i niewątpliwy i przez nikogo niekwestionowany. Niemniej jednak nie można w żadnym wypadku pomijać milczeniem pewnych dysharmonii, pewnych dysproporcji uwidaczniających się między poszczególnymi wskaźnikami sytuacji koniunkturalnej.

Najbardziej charakterystyczną cechą obecnej koniunktury jest haussa cen. Haussa najważniejszych surowców na giełdach światowych trwa już od dłuższego czasu i przybrała rozmiary zgoła rekordowe. W haussie tej prim dierzą metale, jak cyna, cynk, ołów, miedź, za nimi idą takie artykuły jak kauczuk, dalej zboża, wełna, bawełna, etc. Nasilenie i tempo haussy surowcowej, jaka się uwidacznia na światowych giełdach jest tak znaczne, że ceny światowe surowców nie odbiegają obecnie od cen z okresu najlepszej koniunktury światowej (rok 1928) a wobec dalszego trwania wybitnie mocnej koniunktury zapewne ówczesny poziom rychło przekroczą. Przyczyny silnej haussy surowców na rynkach światowych są naogół zupełnie zrozumiałe. Są one wynikiem niezmiernie silnego wzrostu zbrojeń (metale) uzupełniania zapasów w obawie wojny (zboża, wełna, bawełna, kauczuk etc.). Jak się przedstawiają inne elementy sytuacji koniunkturalnej świata?

Wskaźnik produkcji światowej, pomimo niewątpliwego wzrostu, wywołanego również częściowo zbrojeniami, wykazuje pewną poprawę, jest jednak dziś jeszcze dość znacznie poniżej poziomu z roku 1928.

Wskaźnik obrotów w światowym handlu zagranicznym odbiega także dość znacznie od poziomu z dobrej koniunktury. Cyfry bezrobotnych na świecie są obecnie według oficjalnych statystyk również parokrotnie wyższe niż w roku 1928. Rozmiary kredytów

bankowych i stopa dyskontowa w St. Zjednoczonych i Anglii są na poziomie z roku 1928. W innych natomiast krajach sytuacja wygląda dużo, dużo gorzej. We Francji trwa odpływ złota (co jest nie bez wpływu na płynność kapitałów w St. Zjednoczonych i Anglii) Niemcy i Włochy są w przededniu kryzysu finansowego, w szeregu innych krajów europejskich ciasnota kapitałowa jest nadal bardzo znaczna.

Jak widzimy z tego krótkiego przeglądu poszczególne elementy sytuacyjne wykazują dość różnorodny stan rzeczy, odbiegając w każdym razie dość wyraźnie od sytuacji na froncie cen.

Obecna koniunktura światowa jest więc niewątpliwie koniunkturą bardzo dziwną. Szereg objawów, jak silne nadal natężenie bezrobocia, niskie obroty w handlu światowym, niedostateczna poprawa w zakresie rozmiarów produkcji światowej, wszystko to obok olbrzymiej haussy surowców wskazuje na wybitną jednostronność obecnej wzrostu koniunkturalnej a zarazem rzuca znamienne światło na tło samego procesu poprawy. Bodźce, które wywołały obecną poprawę koniunkturalną są zupełnie wyraźne. Są nimi olbrzymie zbrojenia, rozbudowa przemysłu wojennego największych państw świata do nieznanych dotąd granic, gorączkowe tworzenie rezerw surowcowych na wypadek wojny.

Wobec takich podstaw obecnej poprawy koniunkturalnej rozumieliśmy się staję dylemat, nad którym się głowią ostatnio najtężsi ekonomiści świata, a mianowicie, co się stanie po wyczerpaniu zasobów kapitałowych, przy pomocy których poszczególne państwa finansują swe zbrojenia? Chwila ta jest już — przynajmniej dla niektórych z pośród państw europejskich (Włochy, Niemcy) już niezbyt odległa.

Jaki przebieg będzie miała wówczas koniunktura i losy świata całego? M. W.

Jaką jest polityka przemysłowa?

Interpelacja złożona przez posła Andrzeja Wierzbickiego do Pana Ministra Przemysłu i Handlu

Pół miliarda zł. strat.

Jest rzeczą bezsporną, że przemysł krajowy wychodzi z kryzysu w stanie niezmiernego wyczerpania, ze stratami w samych tylko spółkach akcyjnych w wysokości 477.1 milionów złotych, z czego przypada na górnictwo — 80.9 mil., w czym naftowe — 48.4 mil., na przemysł hutniczy — 34.2 mil., włókienniczy — 107.1, metalowy — 34.1, drzewny — 24.8, chemiczny — 30.2 mil. zł.

Są to straty niepokryte, wykazane w bilansach a więc tylko straty częściowe. Daleko większą sumę wynoszą straty niewidoczne w bilansach, a powstałe wskutek zużycia warsztatów pracy i ich nieodnawiania z powodu braku na to środków — bo nie można ich było uzyskać ani z produkcji, ani ze źródeł kredytowych. — Straty tej kategorii tylko dla trzech lat ostatnich 1933—1935 wyniosły dla spółek akcyjnych 401.2 mil. zł.

Jeśli już przytoczone liczby charakteryzują taki właśnie stan całego naszego przemysłu i taki stopień

jego wyczerpania, to dane dotyczące naszych przemysłów kluczowych: węglowego, hutniczego i naftowego, a znajdujące się w dyspozycji Ministerstwa Przemysłu i Handlu, stwierdzają jeszcze daleko pełniej i wszechstronniej stan wyniszczenia tych przemysłów. Na podstawie ustaw w sprawie regulowania stosunków w tych przemysłach, przemysły te poddane są pełnej kontroli dyspozycji Ministerstwa Przemysłu i Handlu i to w tym stopniu, jaki z wyjątkiem Z. S. R. R. nie jest mi znany w żadnym już wiecej państwie świata.

Ostry kryzys w górnictwie i hutnictwie.

Ze wszystkich krajów świata Polska najbardziej się cofnęła w wydobywaniu węgla (o przeszło 38 proc. w stosunku do r. 1929). Gdy produkcja światowa ropy naftowej w stosunku do r. 1913 wzrosła prawie czterokrotnie, produkcja polska w tym samym czasie zmniejszyła się dwukrotnie. Produkcja światowa stali w porównaniu z r. 1913 wzrosła w r. 1934 o 7 proc. — produkcja w Polsce spadła o 47 proc. Grozę tej

ostatniej liczby uprzytomnimy sobie dopiero wtedy, gdy zdamy sobie sprawę, że obydwa państwa sąsiadujące z nami od wschodu i zachodu w tymże czasie potężnie rozwinęły swój przemysł stalowy. W stosunku do stanu przedwojennego (r. 1913) Niemcy w roku 1936 zwiększyły produkcję stali z 11.919.000 t. do 18.600.000 t., Rosja z 4.231.000 t. do 15.758.000 t., gdy tymczasem Polska zmniejszyła swoją produkcję z 1.661.000 t. do 1.033.000 t.

Lecz najgorsze jest to, że Polska znacznie zmniejszyła nie tylko swoją roczną produkcję, lecz również i swoją zdolność wytwórczą.

Otóż w tym czasie, gdy przemysł światowy w dziedzinie węgla (kamiennego i brunatnego), żelaza i ropy naftowej rozbudował się znakomicie, te same przemysły w Polsce wg. danych, którymi dysponuje Ministerstwo Przemysłu i Handlu, znacznie się cofnęły w swej zdolności wytwórczej w węglu zdolność wytwórcza z 60 mil. ton w r. 1929 spadła teoretycznie do 45 mil., a biorąc pod uwagę sezonową nierównomierność zapotrzebowania — do 36 mil. ton. W hutnictwie żelaznym obecna zdolność wytwórcza wielkich pieców wynosi 768 tys. ton rocznie wobec 1.031 tys. ton faktycznej wytwórczości z r. 1913. Dla pieców martenowskich analogiczne liczby wynoszą 1.464 i 1.660 tys. ton. W kopalnictwie naftowym spadek cyfry wydobywania jest identyczny ze zmniejszeniem zdolności wytwórczej, czyli spadła ona, jak widzieliśmy, do połowy. Jak głębokie są wsteczne procesy w rozwoju naszych przemysłów surowcowych, służyć może tego przykładem też sama ropa. Mieliśmy w ubiegłym roku wzrost cen eksportowych, zbyt krajowy wzrósł o 5 proc., a mimo to przemysł naftowy w niczym nie odczuł poprawiającej się koniunktury. Przeciwnie, zmuszony był do dalszego ograniczenia prac wiertniczych i to nawet na znanych terenach.

Przytoczone tu dane, charakteryzujące stan naszego przemysłu, a w szczególności naszych przemysłów kluczowych, są groźne w swojej wymowie i muszą przejąć najgłębszą troskę każdego obywatela kraju. Nie znam zaś lepszej oceny tych zjawisk nad tę, którą dał Pan, Panie Ministrze w swoim exposé sejmowym w dn. 22 lutego 1937 r. Powiedział Pan: „w przemyśle ceny nierentowne i nie pokrywające niezbędnego nakładu kapitałowego prowadzą bezpośrednio do zaniku produkcji. Zjawisko, polegające na tym, że nie tylko nie było nowych procesów inwestycyjnych w przemyśle, lecz że zanikała i istniejąca zdolność wytwórcza, istniała w Polsce przez szereg lat”.

Jeśli ten stan rzeczy nie ulegnie szybkiej i zasadniczej zmianie, jeśli prywatny ruch inwestycyjny w dalszym ciągu nie będzie możliwy wobec braku podstaw finansowych i braku perspektyw na uszanowanie zasady rentowności w praktyce polityki gospodarczej, wszelkie próby wywołania ruchu inwestycyjnego przy pomocy funduszy publicznych pozostaną bezskuteczne.

TYLKO POWSZECHNY, NATURALNY, T. J. OPARTY NA RENTOWNOŚCI RUCH INWESTYCYJNY W CAŁYM GOSPODARSTWIE NARODOWYM MOŻE ISTOTNIE I SZYBKO PCHNĄĆ NAS NAPRZÓD W DZIEDZINIE UPRZEMYSŁOWIENIA KRAJU.

Jeżeli przytoczone na początku tej mojej interpelacji urzędowe dane stwierdzają niepokojącą wielkość strat całego naszego przemysłu i jeszcze bardziej niepokojący wielki stopień jego wyniszczenia — jest to dowodem, że ceny przemysłowe w Polsce nie tylko były

nierentowne, lecz że nierentowność tych cen była niewspółmierna z wytrzymałością naszego przemysłu. I jeżeli stwierdzamy, że kryzys bardzo poważnie zaciążył nad całością naszego gospodarstwa narodowego i nad wszystkimi dziedzinami produkcji, to musimy jednocześnie stwierdzić, że szczególnie dotkliwie dotknął on nasze zakłady przemysłowe. Bo, gdy mimo kryzysu i pauperyzacji całej ludności wytwórczość rolnicza nie zmniejszyła się ani w dziedzinie hodowli, — w przemyśle polskim, mówiąc słowami Pana, Panie Ministrze, — „nie tylko nie było nowych procesów inwestycyjnych, lecz zanikała i istniejąca zdolność wytwórcza”. A to jest już klęska nie tylko przemysłu. Jest to klęska — całego gospodarstwa narodowego.

Jeżeli kryzys zjawia się jako *vis major*, i walka z nim właśnie dlatego ma ograniczony zakres możliwości, jeśli wobec tego trudno jest czynić Rząd Rzeczypospolitej odpowiedzialnym za to, że jego wysiłki w walce z kryzysem były mało skuteczne — to każdy rząd musi poczuwać się do ogromnej odpowiedzialności za to, ażeby swoimi zarządzeniami kryzysu nie pogłębić.

Pan, Panie Ministrze, w swoim exposé z dnia 22 lutego 1937 r. niezmiennie wnikliwie zdefiniował wagę słusznej polityki cen: „Każda wyżka cen, mówił Pan, — pomijając sztuczne hamowanie wytwórczości — pobudza produkcję i wywołuje szereg wtórnych pozytywnych procesów gospodarczych, wzmagając w szczególności produkcyjne inwestycje w przemyśle. Każda wyżka cen hamuje równocześnie procesy konsumpcyjne, co z kolei może hamująco oddziaływać na produkcję. Każda natomiast niżka cen pobudza konsumpcję, lecz bez równoczesnego rozszerzenia produkcji, pozwalającego na obniżkę kosztów tejże produkcji, może — obniżając rentowność — zahamować także wytwórczość. Dlatego też polityka cen, mając na względzie właściwy stosunek cen do kosztów produkcji — musi zmierzać do zapewnienia takiego poziomu cen, w wyniku którego nastąpiłaby maksymalna ilość procesów produkcyjnych i konsumpcyjnych, a tym samym, aby osiągnięty został maksymalny dochód społeczny. Myślę, iż tylko tak pojęta polityka cen doprowadzić może do celów zgodnych z najistotniejszymi założeniami naszej polityki gospodarczej”.

„Optimum ceny z punktu widzenia dochodu społecznego”.

Lecz nie znam również więcej rozbieżnego z tym założeniem przykładu stosowania przez rząd polityki cen, niż to miało miejsce w naszych przemysłach wyjściowych — węglowym, hutniczym i naftowym, na podstawie ustaw, które całkowitą dyspozycję w tych przemysłach oddały w ręce rządu. Dlatego też te przemysły poniosły największe straty i w największym stopniu zmniejszyły swoją zdolność wytwórczą. A przecież są one najwięcej związane z obronnością państwa i z uprzemysłowieniem kraju.

Nie znam zaś ani takiej teorii, ani takiego celu, w imię których można byłoby poświęcać nasze wyjściowe przemysły i wskutek tego tak głęboko cofnąć je w rozwoju zwłaszcza w tym okresie, gdy obaj nasi sąsiedzi tak potężnie je rozbudowali.

Nie było to oczywiście w intencjach naszych rządów. Przeciwnie p. Wicepremier Kwiatkowski po szeregu przymusowych obniżek cen w tych przemysłach, przeprowadzonych przez jego poprzedni-

ków bez właściwej kalkulacji, — w pierwszym swym exposé na posiedzeniu specjalnej komisji sejmowej w dn. 25 października 1935 r. zapowiedział: „Pragnąc przejść organicznie do pewnych skomplikowanych zagadnień powołujemy małą komisję ankietową, której polecamy zbadanie kosztów produkcji i sytuacji w 6 kartelach: węgiel, żelazo, cukier, papier, nafta i włókiennictwo. Nastawienie zasadnicze nasze jest na obniżenie cen kartelowych — ale chcemy podejść do tego zagadnienia konstruktywnie. Przypuszczam, że tydzień za tygodniem będziemy przepracowywali po jednym kartelu za drugim i w dyskusji, w której pozwolimy wziąć udział również przedstawicielom zainteresowanych organizacji gospodarczych — zarówno z punktu widzenia konsumpcji, jak i produkcji — będziemy starali się ustawić program takiego działania, żebyśmy mogli oddziaływać na ożywienie rynku wewnętrznego”.

Zapowiedź ta jednak nie została zrealizowana, jak to autorytatywnie stwierdził ówczesny Minister Przemysłu i Handlu p. gen. Górecki na posiedzeniu Komisji Budżetowej Sejmu w dniu 29 stycznia 1936 r. Powiedział on: „Co było dla nas sprawdzianem w akcji zniżkowej? Nie można było przecież w ciągu paru tygodni przeprowadzić dokładnej kalkulacji. Nie chcąc akcji przedłużać wzięliśmy jako wytyczną wskaźnik artykułów nie skartelizowanych i żądaliśmy, ażeby ceny kartelowe zbliżyły się do wskaźnika artykułów nieskartelizowanych”. Tymi słowami p. Minister Górecki w poczuciu odpowiedzialności dał świadectwo prawdzie.

A jeżeli takie było wykonanie praktyczne polityki cen — nawet w okresie, kiedy zamierzenia były inne, to skutki takiej polityki nieodparcie musiały się zjawić. Scharakteryzował je Pan Minister, stwierdzając, że „w Polsce przez szereg lat nie tylko nie było nowych procesów inwestycyjnych w przemyśle, lecz, że zanikała i istniejąca zdolność wytwórcza”.

Właściwa polityka cennikowa.

Dowodzi to, że w polityce cen popełnione zostały kardynalne błędy, a przy ostatniej zniżce cen również i kardynalne odstępstwo od zasad jej realizacji, zapowiedzianych przez Wicepremiera Kwiatkowskiego.

Błędy te trzeba naprawić — tym bardziej i tym prędzej, że obecnie świat cały wstąpił w fazę nowej koniunktury.

Dopiero co mieliśmy wielką debatę sejmową o zagadnieniu węglowym w związku z czasem pracy w górnictwie. Rząd stwierdził przewlekłą od wielu lat deficytowość przemysłu węglowego i olbrzymie zaległości w jego programie inwestycyjnym, które hamowały jednocześnie rozwój przemysłów instalacyjnych. Powstały one wskutek chronicznych cen deficytowych nie skompensowanych innymi posunięciami polityki przemysłowej. Żadnych jednak konsekwencji z tego stanu rzeczy dotychczas nie wyciągnięto. Przeciwnie, przed przemysłem węglowym zarysowały się nowe elementy zwyżki kosztów wydobycia.

Wzrosły ceny tworzyw zagranicznych niezbędnych dla naszego hutnictwa. Wzrost cen będzie stanowił dla złomu ca. 90 proc., dla rudy ca. 50 proc. Udział tworzyw zagranicznych w koszcie własnym jednej tony żelaza wynosił w 1935 r. ca. 35 proc. i to daje miarę nowego deficytu, jaki w kalkulacji hutnictwa powstaje wskutek zwyżki cen tworzyw.

Wobec elementarnych praw kalkulacji i wobec rozwiniętej przez Pana, Panie Ministrze teorii ceny opty-

malnej są dwa tylko wyjścia z takiej sytuacji, gdy rosną ceny niezbędnych dla produkcji surowców. Albo zniżyć ceny tych surowców, albo podwyższyć odpowiednie ceny wytworzonych z nich wyrobów.

Ani Rząd polski, ani hutnictwo polskie wpływu na ceny tworzyw zagranicznych nie mają. Pozostaje zatem wyjście jedno — wkalkulować ich zwyżkę w cenę żelaza.

Inaczej rzecz się ma, gdy chodzi o surowce pochodzenia krajowego. I w tej dziedzinie zaznaczyła się u nas silna tendencja zwyżkowa. Typowym przykładem jest tu zwyżka cen drzewa okrągłego, którego głównym dostawcą są lasy państwowe, a więc ich polityka cen decyduje o cenach drewna na naszym rynku wewnętrznym. Otóż wskaźnik cen drewna okrągłego wzrósł od sierpnia do grudnia o 52 proc., a za nim wchodzi w tę samą fazę, chociaż ze znacznym opóźnieniem wskaźnik cen tarcicy, który wzrósł w tymże czasie o 15 proc., co oczywiście nie ułatwia sytuacji prywatnego przemysłu tartaczanego. Ceny kopalniaków niezbędnych dla górnictwa wzrosły z 24 do 32 zł. czyli o 33 proc. Ceny papierówki podniesione zostały w grudniu z 17.50 do 22 zł., a obecnie — do 29 zł. czyli w sumie wzrosły o 66 proc.

Dysproporcje w problemie produkcji papieru.

Zahamowanie zwyżki cen produkowanego przez lasy państwowe surowca drzewnego, tak ważnego zarówno dla ruchu budowlanego, dla górnictwa jak i dla przerabiającego go przemysłu celulozowego, papierniczego, tartaczanego i innych — leżało całkowicie w mocy Rządu. Jednakże w tej dziedzinie Rząd na tę drogę nie poszedł. Słusznie, gdyż byłaby to droga sztuczna, sprzeczna z naturalnymi tendencjami rozwoju gospodarczego. Miałbym jednakże poważne zastrzeżenia co do tempa i rozmiarów tej zwyżki. Lecz zdecydowawszy się na politykę niehamowania zwyżkowego ruchu cen drewna Rząd nie wyciągnął konsekwencji z tej decyzji. Bo oto „Centropapier”, którego działalność spotkała się z całkowitym oficjalnym uznaniem, który od r. 1928 obniżył swoje ceny o 50 proc., który zmodernizował i racjonalizował swoją produkcję w tym stopniu, jak może już żaden z innych przemysłów, bo nie miał do tego możliwości — ten właśnie „Centropapier” jako nagrodę za swoje wysiłki — otrzymał od Rządu odmowną odpowiedź na swój wniosek podniesienia cen papieru o nikłe 4 proc., a to przy zwyżce cen papierówki o 66 proc.

NIE POWZIĘTO ŻADNYCH ŚRODKÓW W KIERUNKU ZŁAGODZENIA DYSPROPORCJI CENNIKOWYCH WE WŁÓKIENNICTWIE.

Są inne dziedziny naszej produkcji, gdzie wpływ zwyżkujących cen surowców na cenę wyrobu mogłyby być złagodzone pewnymi posunięciami organicznymi. Do tej dziedziny należy produkcja przędzy bawełnianej. Cena bawełny surowej loco Gdynia wzrosła od kwietnia 1936 r. do marca 1937 r. z 14.30 centów papierowych za lb do 18.15 centów, czyli o 27 proc. Spowodowało to zwyżkę kosztów 1 kg. przędzy bawełnianej z 40.47 na 46.05 centów złotych. Cena przędzy, nierentowna przez szereg długich lat, wzrosła w tymże czasie do 45.10 centów zł., co zmniejszyło wprawdzie deficyt na każdym kilogramie przędzy, ale go nie usunęło: wynosił on jeszcze w połowie marca 1 ct. złoty. A cena bawełny zwyżkuje dalej.

Tę dysproporcję cen można by w danym wypadku złagodzić przez poprawienie „koniunktury ilościowej” tj. przez zwiększenie kontyngentu przywozowego bawełny surowej. — Wówczas zwiększona produkcja przędzy zmniejszyłaby koszty własne jednostki i skompen-

sowałaaby w pewnej mierze wzrost ceny surowca. Tymczasem rzeczywistość okazała się wręcz odwrotną — kontyngent przywózowy bawełny zmniejszony został w pierwszym kwartale 1937 r. w porównaniu z I kwartałem roku 1936 z 18 550 ton na 14 725 ton, czyli przeszło o 20 proc.

Nierentowność procesów gospodarczych uniemożliwia osiągnięcie kardynalnych celów.

Exposé sejmowe Pana Ministra miało i ma wagę zasadniczą i doniosłą. Ale praktyka polityki gospodarczej jest z tezami tego exposé rozbieżna a nieraz wręcz sprzeczna. W tej sytuacji przemysł nie widzi przed sobą ani perspektyw przywrócenia rentowności procesów gospodarczych, ani obiektywnych możliwości wykonania swych zadań w dziele podniesienia potencjału obronności kraju i rozładowania bezrobocia — które to dwa cele uznał Pan Minister za kardynalne. Te niekonsekwencje w wykonaniu polityki gospodarczej odbierają również przemysłowi nadzieję na „wytworzenie możliwie stałych ram dla wytwórczości przemysłowej, co Pan Minister słusznie uznał za warunek, „bez którego myśleć nie można o szybkim uprzemysłowieniu kraju”. Istotnie, jak Pan Minister stwierdził dalej, „życie gospodarcze, i to nie tylko oparte na inicjatywie prywatnej nie znosi niepewności i przypadkowości, musi ono bowiem mieć możliwość planowania i kalkulowania na dłuższą metę”.

A jakaż może być mowa o kalkulowaniu i planowaniu w atmosferze tak zasadniczych niekonsekwencji w praktycznej polityce gospodarczej? I jakże mogą być one poprawione, jeżeli nie przez przywrócenie tej właśnie możliwości planowania i kalkulowania? Może tu być teoretycznie jeszcze jedno wyjście — pogodzenie się z chroniczną deficytowością wyjściowych przemysłów i wyrównanie jej potem „z ogólnego kotła” w drodze subwencji czy dotacji czerpanych z danin publicznych. Ale tej drogi ani Pan Minister nie zechce przyjąć, ani ja nie mogę i nie chcę jej Panu doradzać. Droga wybrukowana subwencjami, dotacjami czy nawet tylko kredytami pań-

stwowymi musiałaby nieodparcie doprowadzić przemysł do jego etatyzacji. To nie jest tylko przewidywanie. To jest już doświadczenie z rzeczywistości polskiej.

Jeżeli przy zobrazowaniu naszej rzeczywistości przemysłowej zatrzymałem się dłużej nad węglem, żelazem i naftą to dlatego, że nasze ustawy specjalne w tych właśnie dziedzinach dają Panu Ministrowi maksimum ingerencji. Szereg środków polityki gospodarczej ogólnej wynikających z zasadniczych tez exposé Pana Ministra w Sejmie ma Rząd do swojej dyspozycji również i w innych dziedzinach produkcji przemysłowej.

Wnioski

Wobec tego pozwalam sobie zwrócić się do Pana Ministra z zapytaniem:

1) Jakie konkretne środki zamierza Pan Minister zastosować dla umożliwienia przemysłom kluczowym — węglowemu, żelaznemu i naftowemu — przeprowadzenia koniecznego usprawnienia ich aparatu technicznego i powiększenia ich zdolności wytwórczej przez nowe inwestycje?

2) Czy znana jest Panu Ministrowi sprzeczność pomiędzy polityką cen lasów państwowych a rządową polityką cen w stosunku do przemysłów o cenach reglamentowanych, a w szczególności tych przemysłów, które używają drzewa jako surowca lub materiału pomocniczego i co Pan Minister zamierza przedsięwziąć, aby te sprzeczności usunąć?

3) Czy zamierza Pan Minister przez stworzenie warunków dla inwestycji w przemyśle, a w szczególności w przemysłach kluczowych i przez udostępnienie przemysłowi surowców stworzyć podstawy dla „konjunktury ilościowej” w Polsce?

4) Jakie środki zamierza Pan Minister przedsięwziąć dla usunięcia dotychczasowych sprzeczności między praktyką polityki gospodarczej a jej programem, sformułowanym w oficjalnych oświadczeniach Rządu oraz dla uniknięcia takich sprzeczności na przyszłość.

Warszawa, dnia 20 marca 1937.

Listy naszych czytelników

Zapałczane czary

Jednym z artykułów codziennej potrzeby są zapałki i to artykułem nabywanym przez najszerszą warstwę ludności.

Otóż z tymi zapałkami dzieją się niebywałe rzeczy, zakrawające na jakieś czary poprostu. Ponieważ jednak w dwudziestym wieku ludzie już naogół w czary nie wierzą, przeto wydawać się może, że pod czarami kryje się zgoła coś innego. Każdy nabywca zapałek jest z reguły narażony na to, że zamiast pełnego pudełeczka zapałek otrzyma tylko pół pudełka, względnie w najlepszym razie trzy ćwierci. Sprzedawca, interpelowany w tej materji, wzrusza ramionami z reguły i pozwala kupującemu wybrać sobie z rozłożonej sterty pudełek, które mu się lepiej podoba. Czasami się zdarza, że nabywca natrafi na pudełko, w którym jest nawet nieco więcej niż trzy ćwierci pudełka zapałek. No, czasami ma się szczęście...

Kupująca publiczność z reguły posądza o brak przepisowej normy zapałek w pudełku sprzedawcę — detalistę. Piszący te słowa miał jednak możliwość stwierdzenia, że winę za nakreślony stan rzeczy po-

nosi ktoś zgoła inny . . . , że sprzedawca-detalista jest w tym wypadku nic nie winien.

Kupowałem przed kilkoma dniami zapałki w większym sklepie. Właściciel sklepu w mojej obecności otworzył paczkę zapałek, opakowaną i zapieczętowaną przez Monopol Zapałczany. W danym pudełeczku zapałek stwierdziłem „obecność” tylko połowy przepisowej ilości zapałek. To samo było, w mniejszym lub większym stopniu w innych pudełeczkach z tej samej, otwartej w obecności mojej paczki. Sprzedawcę nie można więc było obciążać już w żadnym wypadku winą.

A zatem kogo? Ktoś bowiem musi ponosić odpowiedzialność za nadużywanie dobrej wiary konsumenta.

Gdy mały drobny sklepikarz „niedoważy” klientowi kupujący ma prawo powiedzieć mu parę słów „do słuchu” i nazwać rzecz po imieniu.

Gdy to samo robi, jakiś wielki kartel czy monopol — mówi się delikatnie o „niesolidnym” traktowaniu klientów.

Ale istota sprawy pozostaje w gruncie rzeczy ta sama.

Puk.

Przestajemy się dziwić...

Bez nowinek i niespodzianek

Tyg. „Odnova” rozpiął ankietę na temat diagnozy obecnego stanu rzeczy w Polsce oraz wskazań metod i reform, które należałoby wprowadzić dla wyzwolenia maksymalnej energii Państwa.

W ostatnim numerze „Odnowy” odpowiada na ankietę b. prezes Banku Polskiego p. Stanisław Karpiński, który na drugie pytanie ankiety w sprawie metod i reform tak pisze:

„Dążenie bezustanne do wzrostu dobrobytu powszechnego to najważniejsze zadanie. Przestańmy w tej dziedzinie oczekiwać Mesjasza, albo wierzyć w moc zbawczą biurokratycznych miodnych „planów”, z góry narzucanych. Powróćmy do ustalonych zasad ekonomii i pozwólmy rozwinąć się swobodnej przedsiębiorczości, której świat zachodni zawdzięcza olbrzymi rozwój swego gospodarstwa i swej cywilizacji.

Mądre ustawy gospodarcze winny stać na straży interesu społecznego i harmonizować swobodną działalność przedsiębiorstw, ale muszą zniknąć wszelkie tendencje prawodawcze do utrudnienia, a nawet uniemożliwiania życia gospodarstw przez wrogie do nich nastawienie polityki socjalnej i skarbowej. Kraj, tak bardzo ubogi, jak Polska, nie może sobie pozwolić na żadne wspaniałości w żadnej dziedzinie, dopóki stan gospodarczy nie polepszy się znacznie. Nie może też bezkarnie eksperymentować etatyzmu, przejawiającego się ujemnie w budżecie państwowym, a zatem obciążającego gospodarstwo krajowe.

Stwarzanie przedsiębiorstw państwowych, konkurujących z prywatnymi, musi być zaniechane, tak samo, jak obdarzanie ulgami podatkowymi i innymi przedsiębiorstw bankrutujących. Za to wszystko płaci przezorniejszy i szczęśliwszy gospodarz i nazbyt często sam zamienia się w „niewypłacalnego”, aby także coś uszczknąć ze Skarbu.

Jak najmniej nowinek i niespodzianek, jak najwięcej stałości i praworządności. Nie szafować zbyt opieką z cudzej kieszeni”.

Biura personalne

Na zjeździe walnym Stow. Urzędników państw. uchwalono następującą rezolucję:

„Mając na względzie, że:

a) dotychczasowa polityka personalna w administracji państwowej, prowadzona przez specjalnie do tego celu powołane biura personalne, daje często-kroć **jak najgorsze wyniki**, co znajduje swój wyraz nie tyle w niezadowoleniu wśród rzesz pracowników państwowych, ale, co gorsza, wywołuje w społeczeństwie **powszechne utyskiwanie i słuszną krytykę**, skierowaną często niezasłuzenie pod adresem ogółu pracowników,

b) system ten, przyczyniając się z jednej strony do **nadprodukcji młodych emerytów**, nie stworzył z drugiej strony warunków sprzyjających dostępowi młodych wykwalifikowanych sił do administracji,

c) wreszcie **dowolność w kwalifikowaniu personelu i protekcyjizm nie ustają**, pomimo zarządzeń p. premiera.

Walny zjazd delegatów domaga się **zniesienia biur personalnych** i oddania polityki personalnej w ręce kierowników właściwych urzędów i władz i ścisłego przestrzegania obiektywnych zasad przy kwalifikowaniu personelu.

„Koszty administracyjne” Pożyczki Narodowej?

Podczas dyskusji w komisji budżetowej Sejmu nad zamknięciami rachunkowymi Państwa za rok 1934-35 większe zainteresowanie wzbudziła pozycja **320 tysięcy zł., zanotowana jako „koszty administracyjne” Pożyczki Narodowej.**

Ponadto zaciekawienie wzbudziła również **suma 300 tysięcy złotych, które wydano na „cele propagandowe”.**

Jak pisze „ABC”:

„Dwóch posłów zainterpelowało, na jakie cele została zużyta suma 300 tysięcy złotych. Dyrektor departamentu Min. Skarbu p. Nowak wyjaśnił wówczas, że były to uposażenia szeregu urzędników i że na żądanie służy opublikowaniem nazwisk.

Byłoby rzeczą bardzo interesującą podać do wiadomości opinii publicznej, jakie to uposażenia wysokich urzędników Komisariatu Generalnego pochłonęły aż 300 tys. zł.”

Dziwnym zbiegiem okoliczności suma wydatkowana na „koszty administracyjne” była już oddawna przez stugębną plotkę kolportowana jako wynagrodzenie dla pewnego dygnitarza. Tego rodzaju wyjaśnienia, jakie dopiero w dyskusji obiecał poczynić p. dyr. Nowak, należało złożyć już przed dwoma laty. Uciętoby się w ten sposób łeb rozmaitym plotkom, które może niesprawiedliwie szarpały część ludzką, a w każdym razie szkodziły propagandzie Pożyczki Narodowej.

Kryształowa pomoc zimowa

Obywatelski Komitet pomocy społecznej, w porozumieniu ze stołecznym komitetem pomocy zimowej, zamienił przejściowo dodatkowe wydanie słoniny zakwalifikowanym bezrobotnym kryształem w ilości $\frac{1}{4}$ kg. na osobę tygodniowo.”

No dobrze! Ale co ma zrobić biedny bezrobotny! Czy może na cukrze smarzyć mięso? Wydaje się nam, że akcja pomocy zimowej w r. b. zorganizowana została w sposób, który w wielu ośrodkach budził żale, skargi, narzekanie i rozgoryczenie.

Inteligentny maturzysta

W dyskusji nad budżetem min. oświaty sen. J. Radziwiłł stwierdził:

„Opowiadał mi niedawno jeden z wybitnych profesorów krakowskich, że przy egzaminie zapytał absolwenta gimnazjum, co on może mu powiedzieć o Jagiellonach. Tamten na to nic nie odpowiada.

Profesor więc pyta go dalej:

A może pan mi wskaże przynajmniej wybitnego Jagiellona.

A to owszem — odpowiada maturzysta — Henryk Walezy.

Słyszysz się również, że absolwenci gimnazjum lokują Napoleona aż w XVII wieku.”

Polacy finansują prasę niemiecką

Jedno z pism poznańskich przeprowadziło ankietę wśród sprzedawców gazet na terenie woj. poznańskiego i pomorskiego dla zorientowania się w konsumpcji pism zagranicznych. Okazało się, że oprócz dzienników, zwłaszcza niemieckich, **ogromnym powodzeniem cieszą się tygodniki i magazyny ilustrowane**. Rozsprzedaż tych ostatnich w stosunku do polskich wyraża się jak 3 do 5.

Pewien kioskarski poznański oświadczył, że gdy tygodników polskich sprzedaje około 150, to niemieckich w tym czasie jakieś 80. Stosunek ten potwierdza zresztą Tow. „Ruch”, wykazując w jednym miesiącu sprzedaż 2.540 egzemplarzy czasopism niemieckich w obu województwach.

Doszło do tego, że **niektóre pisma niemieckie dają specjalne wydanie w języku polskim**, np. Modenschau.

W ten sposób wypływają pieniądze z Polski na antypolską robotę.

Dlaczego sami urzędnicy?

Na pierwszym zgromadzeniu akcjonariuszy „Żyrardowa”, odbytym po wykupieniu przez rząd akcji od francuzów, wybrano nowe władze w następującym składzie:

Na członków rady nadzorczej zostali wybrani: p. Seweryn Ludkiewicz, prezes Państwowego Banku Rolnego, p. Wacław Staniszewski, naczelny dyrektor Państwowego Banku Rolnego, p. Lucjan Zadrowski, dyrektor w ministerstwie przemysłu i handlu, p. Czesław Bobrowski, dyrektor departamentu w ministerstwie rolnictwa i reform rolnych, p. Ludwik Maculewicz, dyrektor oddziału Państwowego Banku Rolnego w Wilnie.

Na członków Zarządu wybrano pp.: Wacława Szujskiego, Wacława Lacherta, Władysława Śrzednickiego, Wiktora Sztranca i Jerzego Dunin-Karwiczkiego.

Przewaga urzędników we władzach „Żyrardowa” jest kolosalna, ale komu to wyjdzie na korzyść?

Zarobki elity w państwach totalnych

Niedawno prasa polska podała taką anegdotę z Niemiec:

Mianowicie jeden z najwyższych dygnitarzy niemieckich, Lutze, wybudował sobie lotnisko prywatne kosztem 60 tys. mkn. Pewnej nocy na parkanie ktoś napisał olbrzymimi literami:

„Lutze, skąd masz te 60.000?”

Rozwścieczony dygnitarz wyznaczył nagrodę 1 tys. mkn. za dostarczenie żywcem sprawcy tej złośliwości. Nazajutrz rano widniał na parkanie nowy olbrzymi napis:

„Lutze, skąd masz te 61.000?”

Niemiecka prasa emigracyjna podaje, że bohaterem tego wesołego zdarzenia był Baldur von Schirach i że nie chodziło o lotnisko, ale po prostu o **wspañą willę**. Tak, czy owak, oburzenie Lutzego, czy Schiracha było słuszne, boć nie oni jedni pracują i zarabiają dla ojczyzny.

Dyrektor wydawnictw narodowo-socjalistycznych Amann wybudował sobie przecież **olbrzymi pałac w St. Quirin (45 pokoi) kosztem 2 i pół miliona marek**,

„Reichsschatzmeister” Schwartz wybudował dla siebie w pobliżu willę, a prócz tego posiada zamek w Gruenwald. Szef policji Himler kupił sobie w sąsiedztwie pałacu Amanna willę za 79 tys. Min. Hess kupił wielką, otoczoną murem, willę w Harlaching. Min. Frick posiada wspaniałe mieszkanie, a poza tym zamek, który oszacowano w r. 1926 na 3-4 miliony marek. „Fotograf ruchu narodowo-socjalistycznego” Heinrich Hoffmann ma kilka kamienic, a teraz niedawno wybudował sobie **willę w pobliżu mieszkania Hitlera (Ebersbergerstr. 5) i td. i td.** („Depesza”)

Pouczające cyfry

Jak wynika z nieoficjalnego, aczkolwiek najbardziej prawdopodobnego zestawienia, poczynionego dla użytku parlamentarnego — w dniu 1 stycznia br. **mieliśmy w ruchu 27426 samochodów**. W tym było 15885 samochodów osobowych prywatnych, 4455 taksówki, 1543 autobusy i 5545 samochodów ciężarowych. **Ogólny przyrost samochodów wyniósł 2726 jednostek**. Najwięcej przybyło (stosunkowo) ciężarówek, bo „aż” przeszło pięćset sztuk, najmniej samochodów prywatnych. ***

W tym samym roku na terenie Niemiec przybyło: **213 tysięcy wozów osobowych, 57 tysięcy ciężarówek (przeważnie bardzo szybkich i o dużej ładowności), 2 tysiące omnibusów i około 9 tysięcy ciągników różnych typów**. Poza tym przybyło 176 tysięcy motocykli, w tym 32 tysiące motocykli z silnikiem o pojemności ponad 200 cm, a więc nadających się do użytku militarnego. **Ogółem w Niemczech przybyło 456 tysięcy poj. mechanicznych**. ***

W tym samym roku liczba pojazdów zarejestrowanych w samym tylko Wiedniu osiągnęła poważną cyfrę 43 tysięcy jednostek (w tym 26 tysięcy samochodów!). ***

Jednocześnie meldują pisma niemieckie i angielskie, że **na terenie Rosji Sowieckiej produkcja wozów ciężarowych, niektórych tylko typów, osiągnęła liczbę stu trzydziestu tysięcy jednostek!** ***

Z pewnością nie pozostanie zbyt wiele i Czechosłowacja, posiadająca kilka dobrze prosperujących fabryk o łącznej zdolności produkcyjnej, sięgającej obecnie, podobno 30 tys. samochodów i motocykli rocznie.

Kto tam pojechał?

Po raz pierwszy w tym karnawale organizatorzy balu „Warszawa swej Politechnice” przy pomocy Ligi Popierania Turystyki, zorganizowali specjalne pociągi popularne z Łodzi, Częstochowy, Sosnowca, Katowic, Radomia i Lublina do Politechniki.

Pociągi te przybyły do Warszawy w dniu 6 lutego a odeszły nazajutrz w godzinach popołudniowych. Przejazd wahał się od 11-tu do 13 zł. 60 gr. w obie strony, przy czym karta kontrolna na pociąg upoważniała jednocześnie do bezpłatnego wstępu na bal.

Ciekawe ile osób skorzystało z tak oryginalnego połączenia wycieczki z zabawą?

Niema pociągów popularnych dla Łodzi, niema ulg dla kupców, ale są zniżki kolejowe na bal politechniki. Wartoby wiedzieć — jak wyglądała kalkulacja kosztów, poniesionych przez koleje.

Kalendarzyk podatkowy na kwiecień

Do dn. 7 kwietnia — podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę, wypłaconych przez służbodawcę w marcu r. b.

Do dn. 15 kwietnia — II rata zryczałtowanego podatku przemysłowego od obrotu za r. 1936, płaconego przez drobne przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe.

Do dn. 25 kwietnia — zaliczka miesięczna na podatek przemysłowy od obrotu za r. 1937 w wysokości podatku, przypadającego od obrotu, osiągniętego w marcu przez wszystkie

przedsiębiorstwa, obowiązane do publicznego ogłaszania sprawozdań o swych operacjach, lub do składania sprawozdań do zatwierdzenia, a z innych przedsiębiorstw przez przedsiębiorstwa handlowe I i II kategorii, oraz przemysłowe I—V kategorii, prowadzących prawidłowe księgi handlowe.

Ponadto płatne są w kwietniu zaległości odroczone lub rozłożone na raty z terminem płatności w tym miesiącu, oraz podatki, na które płatnicy otrzymają nakazy płatnicze z terminem płatności również w tym miesiącu.

Podatki —
Prawo

Dodatkowy wymiar podatku po... trzech latach

Najwyższy Trybunał Administracyjny L. rej. 5941/33.

Otton Hau prowadził w r. 1928 mechaniczną fabrykę pończoch w Łodzi, z którego to przedsiębiorstwa zeznał do opodatkowania obrót w kwocie 345.475 zł., oświadczając, że **ksiąg handlowych nie prowadzi**.

Komisja szacunkowa ustaliła obrót w kwocie złotych 550.000, którą opodatkowała według 2% stawki podatkowej.

Przeciwko temu wymiarowi płatnik nie wniósł odwołania.

Na podstawie wyników badania ujawnionych następnie zapisów płatnika przewodniczący komisji szacunkowej wystąpił z wnioskiem o **dodatkowe opodatkowanie płatnika za r. 1928 od dalszej kwoty obrotu w sumie 950.000 złotych**.

Wniosku tego **nie uwzględniła atoli komisja szacunkowa** uchwałą z dn. 4 listopada 1931 r.

Od tej uchwały założył przewodniczący komisji sprzeciw, który komisja odwoławcza decyzją z dn. 14 czerwca 1932 r. uwzględniła częściowo, opodatkowując płatnika dodatkowo od dalszej sumy obrotu w kwocie 450.000 złotych.

Od decyzji tej odwołał się płatnik do komisji odwoławczej, która orzeczeniem z dn. 16 maja 1933 r. **odrzucała odwołanie**.

Orzeczenie powyższe stanowi przedmiot skargi kasacyjnej, w której płatnik zarzuca obrazę art. 84, 91, 87 i 77 ustawy o państwowym podatku przemysłowym.

Najwyższy Trybunał Administracyjny rozważył, co następuje:

Skarga podtrzymuje podniesiony w odwołaniu zarzut przedawnienia prawa dodatkowego wymiaru i zwalcza pogląd władzy, że przedawnienie nie nastąpiło wobec wniesienia sprzeciwu przez przewodniczącego komisji szacunkowej przed upływem terminu przedawnienia.

W odwołaniu zarzucił skarżący, że **wymiar dodatkowy, na który nakaz płatniczy otrzymał w dniu 19 sierpnia 1932 r., a więc po upływie trzechletniego terminu**, przewidzianego w art. 84 ustawy o państwowym podatku przemysłowym w brzmieniu noweli z dn. 19 grudnia 1931 r. poz. 881 Dz.Ust., która w danym wypadku winna mieć zastosowanie, jest przedawniony.

Z zarzutem tym rozprawiła się władza pozwana w zaskarżonym orzeczeniu, wyjaśniając, że przedawnienie nie nastąpiło, gdyż w dniu 4 listopada 1931 r., a zatem w terminie przewidzianym w ustawie, wniósł przewodniczący komisji szacunkowej sprzeciw, który rozstrzygnęła komisja odwoławcza w terminie, przewidzianym w art. 89 ustawy.

Takie ujęcie sprawy w zaskarżonym orzeczeniu nie rozstrzyga podniesionego w odwołaniu zarzutu przedawnienia z powodu upływu trzechletniego terminu, przewidzianego w art. 84 ustawy o państwowym podatku przemysłowym w brzmieniu noweli z 19 grudnia 1931 r. Nie jest to jednak istotna wadliwość postępowania, gdyż chodzi tu o interpretację prawną przepisu, a w kwestii tej skarżący przedstawił swój pogląd w skardze. O ile chodzi o meritum zagadnienia, to, jak wynika z odpowiedzi na skargę, władza pozwana stoi na stanowisku, że w konkretnym wypadku ma zastosowanie **pięcioletni termin przedawnienia**. Postępowanie w sprawie dodatkowego wymiaru wszczęto bowiem dn. 4 listopada 1931 r., a więc za rządów ustawy w pierwotnym brzmieniu w takich zaś wypadkach, zdaniem władzy, nie mogą mieć zastosowania przepisy noweli, uchwalonej dopiero w dn. 19 grudnia 1931 r., lecz postanowienia ustawy, która obowiązywała w chwili wszczęcia postępowania.

Pogląd ten atoli jest mylny. Według bowiem tezy, ustalonej wyrokiem Najwyższego Trybunału Administracyjnego z dn. 15 maja 1936 r. L. rej. 5294/33 w sprawie Antoniego Uwiery we Lwowie, przewidziany w art. 84 ustawy o państwowym podatku przemysłowym w brzmieniu noweli z dn. 19 grudnia 1931 r. poz. 881 Dz.Ust. **trzechletni termin przedawnienia ma zastosowanie do wszystkich dodatkowych wymiarów**, dokonywanych po wejściu tej noweli w życie, bez względu na to, jakiego okresu podatkowego wymiar dotyczy. Teza powyższa nie rozstrzyga jednak całkowicie sporu w niniejszej sprawie, albowiem między stronami istnieje jeszcze spór co do tego, czy wniesienie sprzeciwu przez przewodniczącego komisji szacunkowej może być uznane za czynność przerywającą bieg przedawnienia w stosunku do dodatkowego wymiaru. Otóż z osnowy odnośnego przepisu ustawy, głoszącego, iż „w ciągu lat trzech może być dodatkowo wymierzony podatek”, wynika niedwuznacznie, że tylko akt wymiarowy może przerwać bieg przedawnienia. Założenie sprzeciwu przez przewodniczącego komisji szacunkowej przeciwko jej uchwale, nie uwzględniającej wniosku o dodatkowe opodatkowanie obrotu, nie może być oczywiście traktowane na równi z takim aktem, a to z powodu braku jakiegokolwiek tytułu prawnego do tego. Sprzeciw przewodniczącego komisji szacunkowej nie jest niczym więcej, jak tylko wnioskiem rządu Skarbu Państwa o ponowne rozpatrzenie sprawy przez wyższą instancję i nie przesadza jeszcze kwestii obciążenia podatkowego płatnika, podczas gdy wymiar podatku jest już aktem władzy wymiarowej, nakładającym na płatnika ciężar podatkowy.

Władza pozwana w odpowiedzi na skargę, powołuje się nadto na okoliczność, iż wymiaru dodatkowego dokonano w ustawowym terminie, albowiem uchwała komisji szacunkowej w sprawie tego wymiaru zapadła dn. 4 listopada 1931 r., tj. po upływie 2½ lat od terminu pierwotnego wymiaru, a uchwała komisji odwoławczej, rozstrzygająca spór między komisją szacunkową a jej przewodniczącym, zapadła dn. 14 czerwca 1932 r., tj. w terminie przewidzianym w art. 89 ustawy. Pogląd ten atoli nie jest również trafny. Wspomniana uchwała komisji szacunkowej tylko wówczas mogłaby przerwać bieg przedawnienia, gdyby miała charakter pozytywnej ustawy wymiarowej, t. zn. gdyby obciążała płatnika obowiązkiem uiszczenia konkretnej kwoty podatku.

Skoro atoli uchwała ta miała treść negatywną, nie mogła wogóle wywrzeć żadnego wpływu na bieg przedawnienia tak, że dalszy okres czasu, jaki upłynął od chwili jej powzięcia do dnia doręczenia płatnikowi decyzji komisji odwoławczej, uwzględniającej częściowo sprzeciw, musi być doliczony do okresu czasu, jaki upłynął od pierwotnego wymiaru do chwili

li powzięcia negatywnej uchwały przez komisję szacunkową.

Zaznaczyć przy tym należy, że wbrew twierdzeniu władzy dla obliczenia biegu terminu przedawnienia miarodajnym jest nie dzień powzięcia uchwały wymiarowej, lecz dzień zakomunikowania jej płatnikowi.

Skoro więc w konkretnym wypadku doręczenie płatnikowi nakazu płatniczego na podstawie uchwały komisji odwoławczej nastąpiło według stanu akt w dn. 15 kwietnia 1929 r., Trybunał uznał, że **wymiar dodatkowy podatku nastąpił po upływie trzechletniego terminu przedawnienia.**

Z tego powodu uchylił Najwyższy Trybunał Administracyjny **zaskarżone orzeczenie**, jako niezgodne z ustawą, nie wdając się w rozpatrywanie innych zarzutów skargi, jako w tym stanie rzeczy nieaktualnych i stosownie do art. 95 ust. 1 rozporządzenia o Najwyższym Trybunale Administracyjnym poz. 806/32 Dz. Ust. zarządził zwrot wniesionej opłaty od skargi.

Ile kosztuje eksmisja lokatora?

Ile wynoszą zasadniczo opłaty i koszty komornika w wypadku przeprowadzonej przez niego eksmisji lokatora z lokalu?

W wypadku eksmisji z lokalu, przeprowadzonej przez komornika, należy się komornikowi przede wszystkim **opłata stała 2 zł. od każdej izby**, przy czym pomieszczeń pobocznych jak: przedpokoje, korytarze, werandy, łazienki, spiżarnie, alkowy i pokoje dla służby, nie uwzględnia się przy obliczaniu opłaty.

Jeżeli czynność nie doszła do skutku, należy się **komornikowi opłata 2 zł.**

Ponadto należy się komornikowi **zwrot wydatków gotówkowych**, poniesionych przez niego na opłaty pocztowe, doręczenia, koszty ogłoszeń i td.

Niezależnie od tego należy się komornikowi za **sporządzenie wezwań**, zawiadomień, protokołów i innych pism, które należy sporządzić z urzędu, tzw. ryczałt kancelaryjny, tytułem zwrotu odnośnych wydatków. **Ryczałt ten wynosi od wniosku o wszczęcie egzekucji przez eksmisję 3 zł.**

Jeżeli komornik na żądanie strony wykonywa czynność poza granicą administracyjną miejscowości, w której ma siedzibę, należy mu się **wynagrodzenie za przejazd w kwocie 20 gr. za każdy rozpoczęty kilometr**, licząc drogę najkrótszą od jego siedziby do miejsca dokonania czynności i z powrotem.

Podane tu zasady są określone w rozp. z r. 1936, poz. 277 Dz. Ust. o taksie za czynności komorników.

Moc dowodowa ksiąg handlowych

Według ordynacji podatkowej, księgi prowadzone prawidłowo i rzetelnie stanowią podstawę dla wymiaru podatków. **Za prawidłowe** uważane są księgi prowadzone w myśl przepisów kodeksu handlowego oraz zasad księgowania i zwyczajów handlowych, jak również **księgi uproszczone**, prowadzone według zasad, ustalonych przez ministra skarbu.

Za rzetelne uważa ordynacja podatkowa księgi prowadzone zgodnie z rzeczywistością. Poza tym płatnicy mają możność — w myśl postanowień ordynacji podatkowej — przedkładać władzom skarbowym na poparcie twierdzeń odwołania — **obok ksiąg handlowych również i zapiski.**

Przy ustalaniu dochodu względnie obrotu **księgi handlowe będą uznane za niewiarygodne** jako dowód przy wymiarze podatków, przede wszystkim w razie stwierdzenia ich niezetelności np. **nieujawienia pewnych przychodów** na rzecz przedsiębiorstwa, księgowania rozchodów, których w rzeczywistości nie było. Ponadto pewne **uchybieństwa nawet natury formalnej** mogą uzasadniać uznanie danych, zawartych w księgach, za niewiarygodne (np. wyskrobanie pewnych wpisów, wydarcie niektórych kartek w

księgach). Ocena mocy dowodowej ksiąg z punktu widzenia ich prawidłowości zależy w konkretnych wypadkach od swobodnego uznania władz skarbowych. Ocena ta nie może być jednakże dowolna.

Poniżej zacytowane tezy z ostatnio wydanych wyroków Najwyższego Trybunału Administracyjnego ustalają, w jakim zakresie księgi handlowe, uznane przez władze skarbowe za nieprawidłowe ze względów natury formalnej, mogą jednakże stanowić moc dowodową przy ustalaniu podstawy wymiaru podatków:

„Odmówienie księgom charakteru prawidłowych ksiąg handlowych z powodu formalnych braków jeszcze **nie uzasadnia całkowitego ich pominięcia przy ustalaniu dochodu**” (Wyrok NTA z dnia 29 I 1935 r., L. Rej. 10924/31);

„Uznanie ksiąg handlowych za nieprawidłowe nie uprawnia jeszcze władzy do **ominięcia danych z tych ksiąg jako dowodu** w formie zapisków na wysokość osiągniętego dochodu względnie poniesionej straty, dopóki księgi te nie zostały uznane za pozbawione wogóle mocy dowodowej” (Wyrok NTA z dnia 30 X 1936 r., L. Rej. 10819/34);

„Księgi handlowe, które mimo swej wadliwości dają możność sprawdzenia istotnych dla wymiaru podatkowego okoliczności, t. j. przychodu brutto i potrącalnych wydatków, stanowią **dostateczny materiał do ustalenia dochodu** w myśl art. 17 ustawy o podatku dochodowym sięgnięcie w takim przypadku do ustalenia dochodu drogą zastosowania norm średniej zyskowności stanowi istotną wadliwość postępowania

nia" (Wyrok NTA z dn. 9 XII 1936 r., L. Rej. 6355/34);

„Powołanie się płatnika na prawidłowe księgi handlowe dla udowodnienia wysokości obrotu, mieści w sobie jednocześnie **zaofiarowanie dowodu z ksiąg** jako zapisków, a uznanie ksiąg handlowych za nieprawidłowe, nie uzasadnia jeszcze pominięcia ksiąg, jako dowodu z zapisów" (Wyrok NTA z dnia 7 I 1937 r., L. Rej. 10282/34).

Nieuczciwa konkurencja

W Zrzeszeniu przedstawicieli handlowych i komisantów w Warszawie, odbyło się zebranie dyskusyjne, na którym **prof. Jan Namitkiewicz**, sędzia Sądu Najwyższego, wygłosił prelekcję p. t. „**Prawo o nieuczciwej konkurencji**”.

Prelegent stwierdził, że dzisiaj **objaw nieuczciwej konkurencji spotykamy na każdym kroku**. Zagadnienie sprowadza się do zakreślenia granic własności prywatnej i do obrony jej sfery. Każdy walczy o swe prawo własności i stąd pochodzą ustawy o ochronie własności przemysłowej, patentu, firmy znaku towarowego, klienteli. Każdy może rozwijać działalność przedsiębiorcy pod warunkiem, żeby nie wkraczała ona w sferę praw podmiotowych innych gospodarujących jednostek. O ile konkurencja uczciwa jest w ogóle elementem postępowym, to jednak dalecy jesteśmy od tej myśli, gdy chodzi o konkurencję nieuczciwą.

W różnych państwach rozmaicie rozwiązano zagadnienie nieuczciwej konkurencji, tak np. **we Francji** judykatura oparła się na art. 1382 Kod. Napoleona, który głosi, że każdy, kto z winy dopuści się szkody, obowiązany jest ją naprawić. Artykuł ten stał się źródłem prawa; na jego tle płodne orzecznictwo francuskie stworzyło cały systemat i w ten sposób pod art. 1382 zdołano podciągnąć większość wypadków nieuczciwej konkurencji. We Francji uważają, że inteligentne stosowanie tego przepisu czyni zadość wymogom życia.

W Niemczech mamy ustawę z 1909 r., w Austrii z 1926 r., istnieją także specjalne ustawy **na Węgrzech i w Stanach Zjednoczonych**. W Polsce, jak wiadomo, obowiązuje ustawa o nieuczciwej konkurencji z 1936 r. przy czym uważana jest ona przez specjalistów zagranicznych (jak np. Germana) za zawierającą wiele ważnych nowości.

W odróżnieniu od ustawy niemieckiej ustawa polska nie posiada klauzuli generalnej, zakazującej wszelkich objawów konkurencji.

Natomiast rolę klauzuli generalnej ma odgrywać w polskiej ustawie przepis art. 1 głoszący, że przedsiębiorca ma prawo żądania, aby inny przedsiębiorca (konkurent) **nie wdierał się w jego klientelę** przez jakiekolwiek czynności, zdolne do wywołania u osób, którym ofiarowuje swe wytwory, towar lub świadczenia — mylnego mniemania, że pochodzą one od pierwszego przedsiębiorcy.

Artykuł ten, jak z jego treści wynika, bierze w ochronę klientelę przedsiębiorstwa, która jest jego istotą, broni on pewnej sfery wyłączności, którą zdobył sobie kupiec.

Podczas gdy art. 1 ustawy o nieuczciwej konkurencji mówi o naruszeniu sfery wyłączności kupca, to art. 3 mówi o **krzywdzeniu osoby przedsiębiorcy**. (Kto...szkodzi przedsiębiorcy).

Przechodząc do omawiania projektu nowej ustawy o nieuczciwej konkurencji, zredagowanego przez Stowarzyszenie Kupców Polskich, prelegent oświadczył, że był i jest zwolennikiem klauzuli generalnej, głoszącej, co należy uważać za czyn nieuczciwej konkurencji. Klauzula generalna powinna jednak, zdaniem prelegenta, mieć brzmienie następujące: **konkurencja nieuczciwą jest wszelki sprzeczny z dobrymi obyczajami nawet nieumyślny czyn, powodujący zabór klienteli lub sprzeczny z dobrymi obyczajami czyn, wyrządzający szkodę kupcowi w jego działalności zarobkowej**.

Odnosnie punktu 2 a tegoż projektu, który głosi, że czynu nieuczciwej konkurencji dopuszcza się ten, kto używa oznaczeń innego przedsiębiorstwa, prelegent zauważył, że cały szereg przepisów prawnych chroni oznaczenia przedsiębiorstwa. Istnieje ochrona firmy, szyldu, znaku towarowego. Temu ostatniemu ochrona udzielana jest dosyć liberalnie. Tak np. Najwyższy Trybunał Administracyjny uznał za nadające się do rejestracji znaki Aspirin i Weronal. Ochronie podlega także to, co Niemcy nazywają Ausstattung (wyposażenie) towaru. Tak np. Sąd Naj-

wyższy niedawno uznał za czyn konkurencji nieuczciwej używanie przez firmę konkurencyjną butelek z wyciśniętą w szkle nazwą firmy (Fr. Karpiński) o rozlewania własnych wyrobów. Nie wolno używać firmy podobnej do skrótu telegraficznego innej firmy, jeżeli może to wprowadzać w błąd. Tak np. zakazano używania firmy Polkork, gdyż nazwa ta była podobna do skrótu telegraficznego firmy Polski Przemysł Korkowy (Polkorek).

Punkt b art. 2 wzmiankowanego projektu przewiduje **obrazę czci kupieckiej**. Chodzi tu o oczernianie właściciela, jego przedsiębiorstwa, towarów, usług. Wiadomości muszą być obiektywnie nieprawdziwe. Oczernianie jest aktem nieprzyjaznym wobec kupca. Nawet poufne wiadomości, o ile są nieprawdziwe, pociągają za sobą **represję cywilną**, ajenta ubezpieczeniowego na czarnej liście nie dla każdego dostępnej. W Francji wystarcza, jeżeli rozgłasza się, że towar konkurenta ma wady.

Art. 3 projektu zajmuje się kwestią **korzystania z tajemnic cudzego przedsiębiorstwa**; namawianie pracowników do niewypełniania obowiązków i do zdrady tajemnic nie wchodzi ściśle w zakres ustawy o nieuczciwej konkurencji.

Bojkot ze względów religijnych, społecznych, narodowych, nie jest przewidziany w ustawie o nieuczciwej konkurencji. Samo nakłanianie do bojkotu nie jest karalne, chyba że używa się przy tym środków gwałtu, mających na celu odstraszenie klientów od danego przedsiębiorstwa.

Również t. zw. bojkot kartelowy jest dozwolony. (Sąd Najwyższy orzekł, że samo wykorzystanie przewagi materialnej, o ile nie ma ono na celu zniszczenia konkurenta, nie podpada pod przepisy ustawy).

Nie jest karalne również udzielenie specjalnego rabatu odbiorcom przez kartel za powstrzymanie się od zakupów u outsidersa. Chodzi tu o zachowanie istniejącej klienteli, a nie o jej zabór. Z innych czynności nieuczciwej konkurencji należy wymienić reklamę, wprowadzającą w błąd konsumenta; musi ona być nieprawdziwa i oszukańcza. Samo wyolbrzymienie cechy jakiejś nie wystarczy do zakwalifikowania czynu jako uchylającego normalnej konkurencji. Warunkiem musi być obiektywna niezgodność z prawdą i świadomość, że wprowadza się klienta w błąd. Do tego rodzaju czynów należy zaliczyć **podawanie nieprawdziwych właściwości towarów co do gatunków** (wyroby bawełniane zamiast wełnianych, jedwabne zamiast półjedwabnych, dalej głoszenie, że ma się do czynienia z robotą ręczną, że towar się sprzedaje po cenie kosztu, że pochodzi on z upadłości i t. d. Również należy tu będą nieprawdziwe dane co do sytuacji przedsiębiorstwa jak np. „pierwsza krajowa fabryka” lub „generalny reprezentant”, co do pochodzenia towaru (made in England), co do otrzymywania rzekomych nagród na wystawach i t. d.)

W zakończeniu prof. Namitkiewicz zgodził się z zastrzeżeniami Zrzeszenia Przedstawicieli Handlowych i Komisantów, zgłoszonych do projektu Stow. Kupców Polskich, w szczególności podniósł prof. Namitkiewicz, że **przepis, głoszący, że czynem nieuczciwej konkurencji jest sprzedaż towaru poniżej cen nabycia winien być wykreślony ze względu na szereg wątpliwości, jakie on budzi** (niem. ustawa z 21 XII 1934 r. grozi karą za sprzedawanie towaru poniżej własnych kosztów tylko w razie upadłości sprzedawcy). Również, jeżeli chodzi o **stosowanie sankcji karnej** prof. Namitkiewicz wypowiedział się za zastosowaniem jej tylko w przypadkach złej woli ze strony konkurenta. Zdaniem prof. Namitkiewicza brak jest również w projekcie zarządzeń tymczasowych, któreby mogły być stosowane w procesach o konkurencję nieuczciwą, oraz instytucji rozjemstwa w sprawach o nieuczciwą konkurencję, która to instytucja winna być stworzona przy izbach przemysłowo-handlowych (jak np. przepisuje prawo węgierskie).

Orzecznictwo podatkowe

1721. Wysokość dochodu ze źródła nieobjętego zeznaniem, przyjęta do wymiaru podatku dochodowego, musi być w myśl art. 76 §§ 2 i 5, art. 108 § 2 i art. 123 O.P. (poz. 346/34 Dz.Ust.) (art. 70 §§ 2 i 5, art. 101 § 2 i art. 116 O.P. w brzmieniu poz. 134/36 Dz.Ust.) poparta danymi faktycznymi, zawartymi w aktach i podanymi do wiadomości podatnika najpóźniej w decyzji odwoławczej. (Teza.)

Wyrok NTA z 10 lutego 1937 r. L. rej. 806/36.

1723. Związek wydatków z osiągnięciem, zachowaniem i zabezpieczeniem dochodów jest okolicznością faktyczną, niezależną od tego, czy cele dokonywanych wydatków względnie ich forma odpowiada przepisom prawnym.

1724. Władze wymiarowe nie są ustawowo uprawnione do kwestionowania celowości poniesionych przez podatnika wydatków i do uzależniania od tego potrącalności tychże.

Wyrok NTA z 6 marca 1935 r. L. rej. 5262/32.

1725. Okoliczność, iż pracownik przedsiębiorstwa jest członkiem rodziny płatnika, nie pozbawia wy-

placanego mu wynagrodzenia charakteru potrącalnego kosztu.

Wyrok NTA z 25 listopada 1936 r. L. rej. 2982/34.

1737. Obrót przedsiębiorstw, określonych w p. 5 art. 5 ustawy o podatku przemysłowym (poz. 110/32 Dz.Ust.) obejmuje nie tylko wynagrodzenia pobierane za czynności, wypełniające najściślej pojęcie danego przedsiębiorstwa, ale także za takie czynności, które wykraczają poza powyższy zakres, byleby one były wykonywane w związku z zasadniczą działalnością przedsiębiorstwa.

Wyrok NTA z 3 czerwca 1936 r. L. rej. 937/34.

1738. Samo posiadanie przez pośrednika handlowego składu konsygnacyjnego towarów zastępowanej przez niego firmy nie uzasadnia jeszcze po stronie obowiązku płacenia podatku przemysłowego od pełnego obrotu, o ile dana firma opłaca od transakcyj tymi towarami przepisany ustawą podatek przemysłowy. (Teza.)

Wyrok NTA z 3 lutego 1937 r. L. rej. 6503/34.

Inflacja emerytów

Zagadnienie emerytalne staje się ostatnio przedmiotem żywych zainteresowań praktyków i naukowców. Dyskusja budżetowa corocznie ujawnia szereg **bolączek problemu emerytalnego**, coraz częściej podnoszą się głosy w sprawie konieczności dalszych zmian ustawy emerytalnej, zresztą już niejednokrotnie nowelizowanej. Polityka emerytalna zarówno społecznie, jak i fiskalnie urasta do zagadnienia o pierwszorzędym znaczeniu państwowym. W tych warunkach wszechstronne oświetlenie problemu z punktu widzenia dotychczasowej praktyki i niezbędnych reform może niewątpliwie przyczynić się do naprawy obecnego stanu rzeczy w dziedzinie emerytur. Dobrze się przeto stało, że ostatnio zagadnienie emerytalne w państwie polskim zostało wyczerpująco naświetlone i opracowane w specjalnym studium jednego z najwybitniejszych naszych ekonomistów — skarbowców, **b. min. Skarbu prof. Jerzego Michalskiego p. t.**

„Zagadnienie emerytalne w Państwie Polskim“.

Praca prof. Michalskiego usiłuje odpowiedzieć na pytania, jaki jest stan faktyczny w dziedzinie emerytur, dlaczego taki jest i jakie stąd wypływają konsekwencje, nie tylko budżetowej natury. W chwili obecnej **ogólna liczba wszystkich cywilnych i wojskowych emerytur łącznie z wdowami i sierotami po funkcjonariuszach państwowych względnie wojskowych wynosiła w r. 1936 prawie 90 tys., podczas gdy w r. 1924 — mniej niż połowę tej cyfry, bo tylko 40 tys.; urosła więc w tym okresie 2 i pół krotnie, o 120 proc.** W cyfrach tych największą kategorię stanowią emeryci ze służby polskiej, natomiast emeryci rekrutujący się ze służby w byłych państwach zaborczych wykazują tendencję stałego spadku. W szerszym znaczeniu łącznie z inwalidami wojennymi, weteranami, kawalerami orderów itd. w dniu 1. 7. 1936 **pobierało zaopatrzenie ze skarbu państwa 289.205.** Cyfry te jednak nie wyczerpują liczby emerytów, których **cyfra rośnie w zdumiewający sposób w przedsiębior-**

stwach państwowych, w szczególności w kolejnictwie, podobnie zresztą jak i w Lasach Państwowych, w Poczcie, Telegrafii i Telefonach oraz w monopolach skarbowych, w których „możnaby wnioskować, emerytury dogoniły płace“.

Łączna cyfra emerytów w przedsiębiorstwach państwowych i monopolach skarbowych sięga obecnie blisko 400 tys. osób. Przy tego rodzaju tendencjach żywić można obawę, że w ciągu najbliższych lat **cyfra emerytów wdów i sierot, zaopatrywanych z budżetu państwa względnie z funduszy przedsiębiorstw państwowych i monopolów, zrównać się może z cyfrą pracowników, którzy służą czynnie.**

Analiza wzrostu cyfry emerytów cywilnych i wojskowych wskazuje, że czynnikiem decydującym dla dynamiki tego wzrostu są przede wszystkim emeryci ze służby polskiej, przy czym przeważają wśród nich zarówno w emeryturach cywilnych, jak wojskowych, kategorie wyższych urzędników i oficerów. Nieprawdopodobnie szybki wzrost zwłaszcza emerytów wojskowych stanowi jedną z najbardziej znamienitych cech zagadnienia emerytalnego w Polsce. Przyczyn tego stanu rzeczy szukać należy z jednej strony w ustawodawstwie emerytalnym, w szczególności w jego zbyt daleko idącym liberalizmie, z drugiej zaś w tendencjach polityki personalnej. W konsekwencji stały wzrost wydatków budżetowych na emerytury zapoczątkował szereg starań w kierunku ustawowego zahamowania dalszego wzrostu tych wydatków. Mimo to jednak przy nieustającej progresji wydatków budżetowych tego działu powstaje obawa **zagrożenia wydatkami emerytalnymi równowagi budżetu państwa i konieczność szybkiego rozwiązania problemu emerytur.**

W tym kierunku prof. Michalski wypowiada szereg postulatów, na czoło których wysuwa zagadnienie polityki personalnej, hołdującej dziś zasadzie **niefachowości i dyletantyzmu**, skutkiem czego powstaje

Książka

i Prasa

nadmierny rozrost biurokracji, niepomierne wzrost kosztów tego aparatu.

Ponieważ polityka emerytalna jest organicznie związana z polityką personalną, zagadnienie emerytalne jest zjawiskiem wtórnym odzwierciedlającym wszystkie ujemne strony polityki personalnej.

Drugim z kolei postulatem jest potrzeba **gruntownego przerobienia ustawodawstwa emerytalnego**, w przepisach bowiem obowiązujących obecnie nikt zorientować się nie może. Nowa ustawa powinna byłaby oprzeć się na pełnej ilościowo i jakościowo statystyce emerytalnej, na obliczeniach asekuracyjno-matematycznych, wreszcie na szeregu potrzeb wpływających z dotychczasowych braków ustawodawstwa emerytalnego, jak rewizja granicy wieku, zwłaszcza w emeryturach wojskowych, wprowadzenie minimum i maksimum granic emerytalnych i t. d. W dalszym ciągu prof. Michalski wysuwa postulat niezbędnej nowelizacji dekretu z 22 listopada 1935 r., który częściowo tylko i w sposób niewystarczający zmienił zasadę art. 81 ustawy z r. 1923 w przedmiocie zaliczania emerytom pełnej ilości lat służby w byłych państwach zaborczych. Należałoby następnie na pewien okres czasu **ustawowo ograniczyć możliwości przeniesienia w stan spoczynku do minimum wypadków niezbędnej konieczności oraz powołać niezwłocznie do służby młodych emerytów.**

Postulatem powyższym przyświeca idea zwolnienia budżetu państwa od ciężarów emerytalnych przynajmniej na okres niezbędny do opracowania zdrowych zasad przyszłego prawa emerytalnego. Powyższy pobieżny zarys pracy prof. Michalskiego nie wyczerpuje, rzecz prosta, wszystkich obszernych i głębokich rozważań, które składają się na całość studium. Ujęte w sposób niezwykle przejrzysty i wnikliwy, wypełnia ono znakomicie lukę w dotychczasowych naświetleniach problemu emerytalnego i stanowi pozytywny krok naprzód na żmudnej drodze ku naprawie naszych stosunków emerytalnych.

Dr. Juliusz Basseches i Mr. I. Korkis:

Kodeks Podatkowy — wydanie II

Zaczynamy omówienie tej nowej książki wybitnych znawców prawa podatkowego od końca. Przy studiowaniu tej książki zwrócił naszą szczególną uwagę indeks alfabetyczny materiału, zawartego w tej książce, a obejmujący około 80 stron drobnego druku. Poza tym na końcu książki umieszczony jest dział o „**ULGACH PODATKOWYCH**” obejmujący ponad 100 stron.

Te dwie cyfry tych dwóch podrzędnych działów tej książki mówią same za siebie i starczą za całą recenzję. — Można bowiem sobie na podstawie tych dwóch cyfr zdać sprawę o ogromie materiału, zawartego w tym dziele, jeżeli tyle miejsca poświęca się tylko tym dwóm kwestiom, a to skorowidzowi alfabetycznemu, ułatwiającemu znalezienie interesującej czytelnika kwestii, oraz działowi ulg podatkowych, któremu to działowi autorzy poświęcili około 100 stron druku. —

Odpowiednio do tych rozmiarów opracowane są i inne działy ustawodawstwa, oczywiście w stosunku do ich hierarchii, przyczem podkreślić należy wyjątkową równomierność i dokładność oraz wyczerpujące przedstawienie każdej sprawy podatkowej. Podatkowi dochodowemu i przemysłowemu autorzy poświęcili po kilkaset stron druku dla każdej z tych ustaw osobno, nadto odpowiednio omówione zostały inne działy, jak np. podatek od nieruchomości, od lokali i t. d. i t. d.

Autorzy bowiem w swej pracy niczego nie pominęli i dali wszystko, co każdemu podatnikowi z jakiegokolwiek bądź dziedziny podatkowej jest potrzebne. Dlatego też dzieło to powinno stanowić dla każdego podatnika *va demecum*. Każdy, kto ma jakąkolwiek wątpliwość podatkową, znajdzie jej rozwiązanie w omawianym dziele. Znajdujemy bowiem w tej książce

materiały, skądinąd dla nas niedostępne, a które przy wymiarze podatków mają doniosłe znaczenie. W szczególności przy każdym artykule ustawy umieszczają autorzy obok rozporządzeń wykonawczych i ustaw dodatkowych oraz związkowych, także wszelkie okólniki ministerstwa skarbu do tej materii się odnoszące, bardzo bogate orzecznictwo Sądu Najwyższego i Najwyższego Trybunału Administracyjnego, oraz swe własne, bardzo cenne uwagi.

Książka wyszła nakładem ruchliwej Księgarni „Ewer” we Lwowie, ul. Brajerowska 3 przyczem technicznie dorównuje zupełnie najlepszym wydawnictwom zagranicznym.

Bilans i inwentarz a sąd rejestrowy w opracowaniu dr. Stanisława Lisowskiego

Nakład Księgarni „Ewer” we Lwowie,
ul. Brajerowska 3

W styczniu każdego roku przeważająca ilość firm zamyka swe księgi i układa bilanse. Bilanse obecnie mają — poza swym normalnym przeznaczeniem — przedstawienia wyniku prac przedsiębiorstwa w ubiegłym roku — także swe znaczenie podatkowe, a ostatnio także ze względu na obowiązek przedstawienia sądowi rejestrowemu odpisów bilansów i inwentarzy.

Nową tę w Polsce instytucję prawną omawia najbardziej powołany ku temu fachowiec, sędzia sądu okręgowego we Lwowie dr. Stanisław Lisowski prowadzący rejestr handlowy w sądzie okręgowym we Lwowie.

Z wnikliwością i znawstwem fachowca, który w codziennej swej praktyce spotyka się z setkami i tysiącami przypadków prawnych z tej dziedziny, omawia dr. Lisowski w sposób przystępny dla każdego kwestię, związane z przedłożeniem sądowi rejestrowemu bilansów i inwentarzy, uzupełniając swą książkę wzorami bilansów oraz podań do sądu rejestrowego.

Książka bardzo praktyczna, potrzebna każdemu kupcowi i przemysłowcowi.

Laniewski — Sobolewski: Prawo karno- skarbowe. — Komentarz. — Wydawnictwo Księgarni „Ewer” Lwów, Brajerowska 3

Autorami tej pracy są dwaj wybitni prawnicy, dr. Alfred Laniewski, sędzia sądu apelacyjnego we Lwowie, i Kazimierz Sobolewski, prokurator sądu Apelacyjnego we Lwowie. — Same nazwiska tych znanych w Polsce komentatorów dają już gwarancję, iż komentarz ten daje pogląd na całokształt ustawodawstwa karno-skarbowego, pobieżne zaś chociażby tylko przeglądnięcie książki utwierdza i upewnia w tym sądzie.

Autorzy bowiem dali wszystko, czego od takiego komentarza w najlepszym tego słowa znaczeniu wymagać można. Dziedzina stosowania prawa karno-skarbowego jest bardzo obszerna, zahacza o rozmaite dziedziny życia codziennego, a każda kwestia omówiona jest z tą samą dokładnością i skrupulatnością, do jakiej jesteśmy przyzwyczajeni w pracach tych autorów.

Każdy artykuł opatrzone jest bardzo obszernym komentarzem autorów, którzy rozpatrują każdą kwestię prawną z punktu widzenia wszelkich możliwych nasuwających się wątpliwości prawnych, a ponadto każdy przepis powiązany jest z wszelkimi ustawami rozporządzeniami związkowymi i dodatkowymi, oraz orzecznictwem Sądu Najwyższego, co w sumie daje całokształt poglądów prawnych w każdej kwestii. —

Ze względu na obszerność zastosowania karno-skarbowego prawa winien ten podręcznik znaleźć się w ręku nie tylko każdego prawnika, ale i każdego obywatela.

OFIARUJ NA POMOC ZIMOWĄ!

Przyczyny katastrof kolejowych

W wydawanym przez OO. Jezuitów „Przeglądzie Powszechnym” omawia inż. Jan Dąbrowa „światłocienie polityki personalnej w naszym kolejnictwie”. Polityka ta stoi coraz częściej w sprzeczności z zasadą doboru naturalnego funkcjonariuszy kolejowych. Oto np.

„stanowiska kierownicze, początkowo w biurach personalnych i działach ogólnych, potem coraz szerzej i głębiej — zaczęto obsadzać wojskowymi różnymi stopni po bardzo krótkich okresach przygotowania i praktyki, dobierając nadto tych funkcjonariuszy przeważnie według przypadkowych okoliczności”.

Jednostki te, mechanicznie transplantowane do organizmu kolei, nie mogą w krótkim czasie wrócić i zakorzenić się w nowym organizmie i „stanowią w nim element obcy, wywołujący w nim chwilami stany nawet zapalne”.

W dalszym ciągu inż. Dąbrowa daje taką ocenę owej polityki personalnej:

„Zastosowanie na kolei od paru lat nowe metody polityki personalnej... wprowadzające, jako system stałe przesunięcia personelu z miejsca na miejsce, spowodowały już znaczne szkody w funkcjonowaniu kolei.

Stworzenie zaś z tych metod zasady musi doprowadzić do dalszego osłabienia działalności kolei, a nawet do chronicznego rozstroju. Pomyślna koniunktura lub normalny stan gospodarczy mogą chwilowo tuszować objawy tego rozstroju; w okresie jednak próby ogniowej w niepomyślnych warunkach gospodarczych a szczególnie w wypadku wojny utajony rozstrój musi wyjść na jaw w całej rozpiętości zdzierając wszystkie osłonki i służbowe konwenanse”.

Zapomniane eksponaty

Polskie Koleje Państwowe biorą udział w dziale polskim na międzynarodowej wystawie sztuki i techniki w Paryżu w r.b.

Eksponaty ministerstwa komunikacji będą stanowić: pociąg turystyczny, składający się z wagonu sypialnego 2.3 klasy, wagonu-baru oraz wagonu kąpielowego; będzie to najbardziej nowoczesnie urządzony pociąg turystyczny PKP., przy czym należy zaznaczyć, iż wagon kąpielowy stanowi swoistą właściwość polskich pociągów turystycznych, nieznaną w innych krajach. W wagonie-barze będzie czynne kino, wyświetlające polskie filmy krajoznawcze oraz prawdopodobnie będzie funkcjonował polski bar.

Obok wystawiony będzie pierwszy polski parowóz opływowy t. j. kształtu aerodynamicznego typu „Pacific” (2-3-1). Parowóz ten ma być całkowicie otulony celem zmniejszenia oporu powietrza. Duża średnica kół napędnych — 2,0 m. pozwoli mu rozwijać największą szybkość do 140 km. godz. Przy tej szybkości parowóz może uciągnąć na poziomie pociąg ciężaru 300 ton. Ciężar parowozu w stanie służbowym wynosi tylko 94 tony, wówczas gdy najnowszy parowóz tegoż typu francuski waży 104,5 tony.

Odmienne od innych parowozów PKP. parowóz opływowy pomalowany jest na kolor granatowy ze srebrnymi paskami.

Prócz taboru Polskie Koleje Państwowe wystawią w Dziale Kolejowym szereg modeli, jak naprz. model przyszłego Dworca Głównego w Warszawie, przekroje ze wskazaniem sytuacji urbanistycznej, układu torów itd., model wagonu motorowego, model pociągu opły-

wowego, model plastyczny portu gdyńskiego ze wskazaniem jego przyszłego rozwoju itd.

Niewątpliwie eksponaty te cieszyć się będą zrozumieniem zainteresowaniem publiczności. Wydaje się nam jednak, że chcąc pokazać rzeczy najbardziej w kolejnictwie polskim nowoczesne — zapomnieliśmy o kilku bardzo ciekawych eksponatach, które na wystawie paryskiej wywołałyby prawdziwą sensację.

Tak więc należałoby wystawić towarowe wagony bez stopni i ławek, które służyły często jako pociągi turystyczne nawet na dalszych dystansach. Można by również załączyć zbiorowe listy uczestników tych wybieżek, pełne oburzenia.

Nie należałoby pominąć garnitur wagonów, stanowiących komunikację z Koluszek do Łodzi, oświetlonych świecami łojowymi, a przebywających przestrzeń 30 klm. w ciągu tylko... godziny. Wreszcie obok modeli przyszłego dworca głównego należałoby umieścić model dworca w Koluszkach i nieoświetlonego przystanku w Andrzejowie.

Mało dróg

W ministerstwie komunikacji został rozstrzygnięty przetarg na budowę dróg, który z uwagi na swoje rozmiary był poniekąd decydującym, co do wielkości tegorocznych inwestycji drogowych. Przetarg ten bowiem zapowiadał budowę 404 km. dróg bitych, kosztem prawie 50 mil. zł. Jednakowoż wynik przetargu był dla sfer zainteresowanych wielką niespodzianką. Zamiast 404 km. dróg oddano bowiem z przetargu do wykonania w roku bieżącym zaledwie około 140 km. Prócz tego większość robót zostanie wykonana sposobem gospodarczym, t. zn. w ten sposób, że budowę będą wykonywały wydziały powiatowe we własnym zakresie. Znamiennym jest dalej, że do wykonania niektórych prac betonowych zostały sprowadzone z zagranicy nowe maszyny betonowe, mimo, że, jak nas informują z kompetentnej strony, w kraju znajduje się wystarczająca ilość takich maszyn, które z konieczności będą skazane na „bezrobocie”.

Tego rodzaju decyzja zawiodła nadzieje większej ilości firm i przedsiębiorstw, które liczyły na otrzymanie w r. b. poważniejszych robót.

Przetargiem tym ma być podobno w całości wykorzystany projekt tegorocznych robót drogowych, wykonywanych przez ministerstwo komunikacji.

Historia cylindra i kapelusza

Dekoratorzy wystaw sklepów warszawskich rzadko kiedy wykazują jakąś szczególniejszą pomysłowość. Zazwyczaj szczytem efektu, na jaki może się zdobyć taki dekorator, jest jako tako porządne ułożenie towaru. Na tym większe uznanie zasługuje wysiłek dekoracyjny i estetyczny jednej ze znanych firm kapeluszniczej, która zdobyła się w tej dziedzinie na pomysł znakomity, pełen inwencji, przyciągający uwagę tłumów przechodniów. Mianowicie w jednym ze swoich magazynów firma ta urządziła wystawę poświęconą historii cylindra i kapelusza.

Pokazano nam wzory z różnych okresów na przestrzeni ubiegłego półtora wieku. Mamy więc cylinder i kapelusz z roku 1789, z r. 1810, z r. 1830 i inne — wysokie, dla oka współczesnego śmieszne, albo nawet karykaturalne — a przecież

Komunikacja
Turystyka

Reklama —
Organizacja

każdy z tych modeli w okresie, gdy był modny, budził zachwyt współczesnych i stanowił szczyt elegancji. Jest to wystawa naprawdę ciekawa, — jakgdyby małe muzeum kapelusza.

Zakończenie serii stanowi ostatni model cylindra na rok 1937, czarny lśniący, o liniach wytwornych i eleganckich. Kto wie, może za 50 czy 100 lat i on będzie zdobił jakąś wystawę, jako eksponat zabytkowy, budząc uśmiechy przechodniów.

Blagować jest najłatwiej!

Reklamą jarmarczną można zjednać tylko głupców

Zanim zajmiemy się poszczególnymi środkami, zmierzającymi do **zjednywania klientów**, i omówimy ich istotę — rozważmy stanowisko, jakie kupiec winien zająć w stosunku do tych środków. Pojęcie sposobu zjednywania klientów jest jeszcze nieskrystalizowane, zwłaszcza, u **właściciela średniego lub drobnego przedsiębiorstwa**. Jeden ma na myśli głośną reklamę wielkich firm, wobec której wszystko blednie. Inny znowu, gdy słyszy o reklamie, widzi przed sobą cyfry, które go przerażają, i dopiero uspakaja się, gdy dojdzie do wniosku, że reklama jest „za droga”. Trzeci wprawdzie słyszał o działaniu środków, prowadzących do zjednywania klientów, ale jego zbyt mądry doradca powiedział mu, że możliwości reklamy są uszczuplone.

Mimo to, jeśli zapytamy tych kupców, czy wyobrażają sobie przedsiębiorstwo bez reklamy — wszyscy odpowiedzą jednogłośnie: „Oczywiście, **reklama jest potrzebna**”.

Później jednak ustosunkowują się względem niej niechętnie i mają tysiąc zastrzeżeń co do jej skutku. W takim nastroju przystępują do redagowania **okólnika, listu lub ulotki**, które od czasu do czasu wypuszczają, chcąc tymi środkami zdobyć klientów. Gdy te chybiają celu, mówią z goryczą: „Powiedziałem, że reklama jest dla mnie bezcelowa”.

Tak bywa w wielu wypadkach. Jasne jest, że postępując w ten sposób — **nie osiągniemy niczego**.

„Reklama jest konieczna.”

O tem wszyscy są przekonani. Jeśli otwieram magazyn z wyrobami włókienniczymi za dworcem — muszę o tym zawiadomić zdziwionych mieszkańców. Bo, gdy nikt o tym nie wie, że warto 10 kroków skrócić z głównej ulicy w boczną, to z pewnością nikt tego nie uczyni. I wiele pań, które dotąd odwiedzały podobny magazyn, oddalony o kwadrans lub pół godziny drogi od ich mieszkania — będą i nadal tam chodziły, nie wiedząc o tym, że **te wyroby mogą otrzymać w najbliższym sąsiedztwie**; nie zostały bowiem o tym powiadomione.

Takich przykładów można mnożyć bez liku, a wpływa z nich jeden wniosek: **reklamuj swoje przedsiębiorstwo, jeśli chcesz zjednać klientów**.

Budzić chęć do kupna w innych można tylko wtedy, gdy się ma wesołą minę. Zjednywać klientów — jest to samo, co **budzić chęć do kupna**. Osiągniemy to wówczas, gdy uwolnimy się od niewiary w dobry skutek reklamy, gdy uwolnimy się od rozmaitych przesądów i zastrzeżeń, o których była mowa poprzednio.

Mamy na myśli przede wszystkim nasze uwagi co do wielkich przedsiębiorstw, których wielka reklama już zgóry skazuje nasze usiłowania na rzekome niepowodzenie.

Oczywiście, że **średni kupiec nie może dawać**

Dziś jednak jest on ostatnim krzykiem mody, przedmiotem westchnień wchodzących w życie młodzieńców i nieodzowną częścią składową ekwipunku wytwornego pana.

Dużą wartość propagandową wystawy tkwi w tym, że zwraca ona uwagę na niedość u nas rozpowszechnione nakrycie głowy, jakim jest cylinder — czyniąc to w sposób kulturalny i niezmiernie dyskretny.

całostronicowych lub nawet półstronicowych ogłoszeń, gdyż tego rodzaju reklama byłaby całkiem nie równomierna do jego przedsiębiorstwa. Podobne ujęcie sprawy nie przesądza bynajmniej na naszą niekorzyść powodzenia reklamy, gdyż **istota zjednywania sobie klientów nie zależy od potwornych rozmiarów ogłoszeń, ani od głośnych fanfar**. Krzykliwa reklama może się nieraz opatrzyć i w końcu może się zdarzyć, że stajemy się głusi wobec tego, co jest za nadto reklamowane. Ważnem w reklamie jest to, co przekonywa, a nie to, co jest wielkie lub głośne. I dlatego nieraz **niewielki list**, w sposób prosty zredagowany, może więcej zdziałać, niż całostronicowe ogłoszenie.

Pamiętać musimy przede wszystkim o tym: wielkie przedsiębiorstwo winno mieć więcej klientów, niż małe, bo, aby istnieć, musi robić wielkie obroty; dlatego też wielkie wysiłki tych firm w zakresie reklamy nie powinny nas przerażać, ani zniechęcać. Powtóre, a to jest jeszcze ważniejsze: stosunek między firmą a klientem w wielkich firmach nie jest tak ścisły, jak w mniejszych firmach. I właśnie w tym przejawia się siła małego przedsiębiorstwa oraz nastrożają się rozmaite możliwości. To, co w dużym przedsiębiorstwie jest niemożliwym, w małym — może być wysunięte na plan pierwszy.

Chodzi oto, że w **małym przedsiębiorstwie każdy klient może być traktowany „indywidualnie”**, gdyż spełnione mogą być życzenia poszczególnych klientów. Upodobania pana X znamy doskonale i stąd nawiązuje się więcej osobisty stosunek.

Drugim zastrzeżeniem średniego lub drobnego kupca są

koszty reklamy.

Oczywiście, i w dziedzinie reklamy — „z próżnego nie należesz”. Ale, gdy reklama jest za kosztowną, to nie jest to winą reklamy, lecz reklamującego, który **złe ją poprowadził**. Gra na fortepianie można pobudzić słuchacza do kontemplacji. Nie będzie to bynajmniej zależnem od fortepianu, lecz od pianisty.

Jeśli niewielki magazyn z wyrobami włókienniczymi wyda na reklamę filmową 10.000 złotych — będzie to, oczywiście, reklama za droga. Ale też i dla wielkiego przedsiębiorstwa będzie niekorzystnem, gdy wydrukuje wielki prospekt z licznymi obrazkami, by go potem przesłać tylko 500 klientom, którzy zamieszkują przedmieście miasta i dla których sam przejazd do centrum miasta stanowi już po każdym wydatku.

Trwonieniem pieniędzy będzie również, jeśli ktoś każe wrzucić przez posłańca do skrzynki 1000 egz. złe odbitych prospektów, jakkolwiek pociągnie to za sobą tylko 25 zł. kosztów, gdy tymczasem kto inny wyda na ten cel 100 zł., ale **prospekty jego będą do-**

brze wykonane i obmyślane i odniosą pożądany skutek.

Słowem, w zakresie reklamy należy zwrócić uwagę:

1) aby reklama odpowiadała rozmiarom przedsiębiorstwa i znaczeniu reklamowanego artykułu,

2) aby w każdym poszczególnym wypadku zastosować odpowiednie środki propagandowe,

3) aby spodziewany zwiększony obrót odpowiadał nakładowi włożonych kosztów.

To trzecie zastrzeżenie ma pewien związek z uwagami przygodnych doradców o przepisach, uszczuplających jakoby możliwości reklamowe. Możliwym jest, że kogoś doszło też zdanie o tem, że reklama jest „niepożądana”. Tego rodzaju pogląd jest zgoła fałszywy, o czym mówiliśmy na innym miejscu.

Oczywista trzeba, aby wszystko, co jest reklamowane, było jasne, aby przyrzekać tylko to, co można dotrzymać i nie wprowadzać w błąd klienteli, ani nie poniżać konkurentów. Oczywiście, że reklama

ma nie powinna mieć cech reklamy jarmarcznej, gdyż krzykiem jarmarcznym zjednać można tylko głupców. Rozumie się samo przez się, że nie należy stosować oszukańczych sztuczek, ani żadnych trick'ów, bo tricki są tym samym, co kłamstwo. Gdy kupujący spostrzeże, że padł ofiarą tricku, — pierwszy jego zakup będzie ostatnim. Ale średni kupiec nie potrzebuje kupującego, lecz klienta.

Kto więc twierdzi, że takie zastrzeżenia pozbawiają reklamy możliwości, by mogła być oryginalna — mówi bez zastanowienia lub twierdzi świadomie to, w co sam nie wierzy. Błagować jest, oczywiście, łatwiej, niż mówić prawdę w sposób oryginalny. Bądź co bądź nie żałujemy, że tego rodzaju przesłanki zmusiły nas do rozważań nad reklamą.

Poprzestajemy na wykazaniu powyższych przesądów, które uważamy za bardzo szkodliwe. Gdy się ich wyzbędziemy — właściwa droga do zjednywania sobie klientów będzie przed nami otwarta.

S. S.

Praca — obroty — pieniądze

Kierownik sprzedaży wie: Bezcelowe oszczędności powodują upadek przedsiębiorstwa

Wszystko obraca się dzisiaj wokół
pracy, obrotu i pieniędzy.

Wszystko zmierza ku oszczędzaniu. Choć oszczędzanie jest w zasadzie korzystne i słusze — ma i ono swoje granice. Gdy je przekroczymy — staje się nonsensem. Proszę sobie wyobrazić: w przedsiębiorstwie, które wymaga przede wszystkim pracy i obrotu, zredukujemy sztab przedstawicieli do połowy lub do trzeciej części, tak samo zredukujemy środki na reklamę. To są, oczywiście, oszczędności, ale oszczędności takie mogą przyspieszyć

koniec istnienia przedsiębiorstwa.

W ten bowiem sposób pozbawia się kierownika, który miał dostarczyć pracy i obrotu, — **bronii walki**. Znajduje się on mniej więcej w położeniu generała, od którego żąda się wygrania bitwy, któremu jednak jednocześnie zabiera się ciężką artylerię i piechotę. Nie należy oszczędzać bezcelowo, skoro nie zdajemy sobie sprawy ze znaczenia środków walki lub gdy je ignorujemy.

Rozważania te prowadzą do rozwiązania aktualnego pytania, jakie ze środków obrony dla **kierownika sprzedaży** są ważniejsze: czy przedstawiciel, czy też reklama? Bez wątpienia, przedstawiciel jest jednostką niezbędną dla każdego przedsiębiorstwa. Zresztą, ilość personelu lub przedstawicieli zależy od warunków danego przedsiębiorstwa. Oczywiście, że można poczynić rozmaite **oszczędności, odpowiednio do uzdolnienia poszczególnych pracowników**. Można też oszczędzać na reklamie. Tutaj jednak sprawy kształtują się nieco inaczej, dlatego w każdym poszczególnym wypadku trzeba zastanowić się, w jaki sposób można oszczędzać. Możliwość zjednywania klienteli przez ogłoszenie jest x-razy większa od możliwości w tymże zakresie dzięki zdolności osobistej i może być wyrażona formułą: zdolność (= nakładowi — ci, co nie czytają).

Ztego wynika, że **ogłoszenie nie tylko wypełnia lukę**, spowodowaną redukcją personelu, ale może dać rezultat pomyślniejszy. Dlatego oszczędności na reklamie powinny być już ostatecznym środkiem.

Jeśli się jest zmuszony do oszczędności, to wskazanem byłoby raczej szukać ich na drodze pośredniej, to jest **ograniczyć się do wyboru pism, lub do ulepszenia tekstu**. Tak samo, jak między przedstawicielami są ludzie o różnych zdolnościach, tak samo są różnice między doskonałością ogłoszeń. Sprawa jednania sobie klienteli dzięki ogłoszeniu jest wyjątkowo doniosła, gdyż **ogłoszenie przemawia jednocześnie do tysięcy osób**.

Kto chce ogłaszać racjonalnie, niechaj zwróci uwagę na 7 niżej przytoczonych punktów:

1. Ogłoszenie jest pomocą zarówno dla poszczególnego przedstawiciela, jak i ogółu przedstawicieli, pracujących dla przedsiębiorstwa. Toruje ono drogę do klienta, wskazując na korzyść jaką się ma z nabycia danego towaru, na jego gatunek i wykonanie.

2. Ogłoszenie jest niejako łącznikiem między przetwarzającym o sprzedaż, a klientem. Samo się ono broni przed konkurencją i nawet w pewnych momentach odsuwa osobiste zetknięcie, zwłaszcza, gdy odtwarza dokładne pojęcie o towarze.

3. Ogłoszenie dociera bezpośrednio do osoby, która decyduje o kupnie. Jest to ważne w tych wypadkach, gdy przedstawiciel ma trudności zetknięcia się z miarodajnymi osobami.

4. Ogłoszenie poleca wielokrotnie to, co przedstawiciel może polecić raz jeden, a więc utrwała i sugeruje zerówno firmę fabrykanta, jak i towar.

5. Racjonalne ogłoszenie ułatwia przedstawicielowi wprowadzenie towaru na rynek. Jest to specjalnie ważne, gdy chodzi o sprawy techniczne.

6. Ogłoszenie jest podporą i przypomnieniem argumentów, przytoczonych przez przedstawiciela i niejako wraza się w pamięć klienta. Przedstawiciel może działać osobiście, ogłoszenie działa na dystans.

7. Dobrze zredagowane ogłoszenie wywiera wpływ na działalność przedstawiciela w kierunku przez fabrykanta pożądanym.

Każdy z tych siedmiu punktów winien być rozważony przez fabrykanta. Dotyczy to również kupca, tylko, że w tym wypadku słowo „przedstawiciel” winno być zamienione na słowo „sprzedawca”.

Szanse małego kupiectwa

Pewnej kobiecie przyznał sąd odszkodowanie w kwocie 3000 zł. za uszkodzenie cielesne, którego doznała przez wypadek samochodowy. Ponieważ w skardze swej żądała wyższej kwoty, adwokat jej pocieszał ją, wskazując na to, że przecież może sobie tą kwotą otworzyć sklep. Słyszając to, jeden z jej znajomych dodał: „i stracić swój kapitał.” —

W ostatnim czasie słyszy się wiele, że rząd — nie tylko polski — chce przyjść z pomocą drobnemu kupiectwu. Statystyki wykazują wielką ilość drobnego kupiectwa i miejsc, które ono zajmuje w gospodarstwie społecznym. Ale przypatrzmy się z jakich elementów tworzy się w znacznej części to drobne kupiectwo.

Osoba, która decyduje się do otwarcia sklepu, po nagromadzeniu owoców swej kariery, jako nożny, służący lub wogóle przedstawiciel zawodu, nie mającego z kupiectwem nic wspólnego, robi tragiczny błąd, jeżeli sobie wyobraża, że prowadzenie sklepu jest dziecinną zabawką. Przecież kupiec musi z natury mieć zmysł dla interesu, być rozważnym, po-

myślowym; słowem, mieć właściwości, które posiadają i wielcy kapitanowie przemysłu i handlu.

Jeżeli wglądnijemy się pośród tego małego kupiectwa, stanowiącego chyba trzy czwarte całego handlu, przekonamy się, że przeważna część lokuje swoje oszczędności „w interesie”, nie mając pojęcia o zasadach kupiectwa i że na skutek tego, po krótkim czasie znika z widowni, aby zrobić miejsca innym, których nie odstrasza doświadczenie poprzednika. Podobnie mógłby ktoś chcieć wykonywać zawód muzyka lub stolarza lub czegoś podobnego, nie znając podstaw sztuki lub rzemiosła. Szewc, instalator, blacharz — wszyscy ci byli terminatorami i korzystali z praktycznego doświadczenia. Jakżeż więc może, aczkolwiek chętny, jednak w zawodzie nie wykształcony aspirant na kupca mieć powodzenie w jeszcze trudniejszej sztuce handlu, bez praktyki, bez wiadomości, którą można nabyć tylko doświadczeniem?

Są optymiści, którzy namawiają takich amatorów handlu do otwierania sobie sklepów. A jednak powinno się im odradzać, bo każde niepowodzenie takiego małego kapitalisty, stanowi stratę w majątku narodowym.

C.

Handel
ograniczony

Usamodzielnienie się eksportu włókienniczego

W przeświadczeniu o korzyściach gospodarczych, związanych z pominięciem pośrednictwa w eksporcie na rynki pozaeuropejskie, **przemysł włókienniczy okręgu łódzkiego poczynił w ostatnich latach znaczne postępy w kierunku usamodzielnienia działalności eksportowej.**

Świadczy o tym fakt, że poważna rola, jaką jeszcze w niedalekiej przeszłości odgrywało w dyspozycji eksportowej wyrobami włókienniczymi okręgu łódzkiego **pośrednictwo portów niemieckich, holenderskich, belgijskich oraz częściowo angielskich i francuskich** jako handlowych centrów rozdzielczych, straciła stopniowo na znaczeniu. Objaw ten potwierdzają również spostrzeżenia, dotyczące dalszego spadku w 1936 r. wartość wyrobów łódzkiego przemysłu włókienniczego sprzedanych fob lub cii porty obce dla celów reeksportu.

Ponieważ towary reeksportowane przez obcych pośredników traciły w przeważnej mierze charakter pochodzenia polskiego, wysiłek kontynuowany przez łódzki przemysł włókienniczy w kierunku **usamodzielnienia się wywozu**, które to zagadnienie było przedmiotem szczegółowej uwagi Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi, ocenić należy za objaw dodatni zarówno z punktu widzenia interesów gospodarczych państwa jak i propagandy towarów polskich na nowych rynkach zbytu.

Fakt ten jest tym bardziej znamieny, że w wyniku planowych i energicznych zabiegów zainteresowanych sfer gospodarczych oraz Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi, podyktowanych chęcią rozbudowy łódzkiego eksportu włókienniczego na rynki pozaeuropejskie, udział tegoż wywozu w ogólnym eksporcie wyrobów włókienniczych przemysłu łódzkiego wzrastał stopniowo w ostatnich latach, a mianowicie: z 20,3 % pod względem wartości w 1934 r. na 22,5 % w 1935 r., osiągając w 1936 r. — 34 %.

Postępom poczynionym w usamodzielnieniu się łódzkiego eksportu włókienniczego pod względem handlowym odpowiadają również dodatnie zmiany w dziedzinie transportowej. Według bowiem informacji Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi zakończony został w roku ubiegłym proces przestawienia, w ramach warunków geograficznych, dyspozycji wywozu włókienniczego z **okręgu łódzkiego za pośrednictwem portów polskiego obszaru celnego, a w szczególności Gdyni.** Nadto w związku z rozbudową połączeń okrętowych Gdyni z portami obcymi wzrosła się w ub. r. ilość transportów obejmujących wyroby włókiennicze okręgu łódzkiego, kierowane bezpośrednio do krajów pozaeuropejskich, jak również przybrało na znaczeniu **wykorzystywanie polskich linii żeglugi dla celów eksportu włókienniczego.**

Informacje o imporcie z Belgii

Poselstwo Belgijskie w Warszawie podaje do wiadomości importerów polskich, że konsulaty belgijskie w Łodzi, Poznaniu, Lwowie, Katowicach-Sosnowcu, Gdyni i Gdańsku, posiadają wykazy, zawierające nazwiska i adresy belgijskich fabrykantów-eksporterów. Również Izba Handlowa Polsko-Belgijska w Warszawie (ul. Zgoda 11 tel. 266-15) udziela potrzebnych wyjaśnień. —

Poselstwo Belgijskie podkreśla poza tym, że po wszelkiego rodzaju informacje, dotyczące importu towarów belgijskich do Polski, w związku z nowozawartym układem handlowym, osoby zainteresowane mogą się zwracać do biura Poselstwa w Warszawie, al. Ujazdowskie 23. —

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.