

ROLNIK - SPÓŁDZIELCA

Nasze spółdzielnie rolniczo-handlowe w dobie obecnej.

Konieczność zakładania jak i dalszy rozwój spółdzielni rolniczo-handlowych uwarunkowane były zawsze istnieniem pewnych określonych potrzeb, wynikających w pierwszym rzędzie z życia gospodarczego naszego rolnictwa. Wszelkie klęski, wszelkie powodzenia, jakie spotykały naszego rolnika, ściśle były związane szczególnie w byłej dzielnicy pruskiej z ruchem spółdzielczym. Na nim się odbijały i odzwierciedlały się w jego rozwoju. Pod tym względem i chwila obecna mimo przeobrażeń i zmian, jakie dotknęły nasze życie gospodarcze, nie odbiega od dawnej reguły. Tak n. p. obecnie dla rolnika polskiego sprawą decydującą jest kwestja sprzedaży, względnie eksportu ziemiopłodów. Pomijając już ważność tej sprawy dla interesów rolnictwa, pozostaje dzisiaj jeszcze cały eksport w ścisłym związku z naszym położeniem walutowym. Wszak rząd i większa część społeczeństwa, jasno sobie zdają sprawę, że wyrównanie naszego deficytu handlowego, a tem samem i utrzymanie zdrowej waluty w naszych warunkach, zależy w dużym stopniu od podniesienia eksportu, od dobrej sprzedaży naszych płodów rolniczych. W tym kierunku zmierzają wszelkie zarządzenia celne rządu, a więc zniesienie ceł wywozowych na zboże. W ten sposób kwestja handlu zbożem stała się obecnie jednym z najaktualniejszych zagadnień naszego życia gospodarczego i dlatego to warto się nieco bliżej przyjrzeć obecnej działalności tych instytucyj, które w sprawie tej omal, że nie mają głosu decydującego.

Na łamach naszego pisma kilkakrotnie wskazywano na ogólne zmiany jakie zaszły w handlu zbożem. Rolnik polski stracił swój niemiecki rynek zbytu i przede wszystkim b. dzielnica pruska napotkała właśnie z tej przyczyny na wielkie trudności. Rozwój rolnictwa pomorskiego i wielkopolskiego nie jest do pomyślenia, bez odpowiedniej reorganizacji handlu rolniczego i bez zdobycia nowych rynków zbytu. W jakim kierunku powinien rozwój iść?

Nie ulega wątpliwości, że w pierwszym rzędzie wobec wyżej wskazanych zmian koniecznością staje się zgęszczenie sieci spółdzielni rolniczo-handlowych. Gdy bowiem przed wojną w warunkach dla rolnictwa bardzo dogodnych nie zabrakło terenu działania dla naszych „Rolników“, to tembardziej teraz wobec utraty dawnych centr handlowych i wobec konieczności zdobycia nowych, nawiązania kontaktu handlowego z nowymi ludźmi, wytworzyły się warunki, które raczej rozszerzają dawne pole działania dla naszej spółdzielczości rolniczej.

A jednak sprawa zakładania nowych spółdzielni rolniczo-handlowych na terenie Wielkopolski i Pomorza będzie aktualna z chwilą, gdy nastąpi przede wszystkim zmiana działalności dotychczasowej naszych spółdzielni rolniczo-handlowych.

Pierwszym więc warunkiem rozszerzenia sieci spółdzielczej będzie odpowiednie zbadanie terenu, znalezienie warunków istotnych, któreby gwarantowały istnienie i pomyślny rozwój tych nowych instytucyj. Nim się jednak do tego przystąpi, należy zasadniczo zastanowić się i nad tem, czy w danym wypadku nie osiągnie się tego samego, a może znacznie większego skutku, przez zwiększenie pracy w już istniejących spółdzielniach. W ten sposób powstaje kwestja intensyfikacji pracy naszych rad nadzorczych i zarządów spółdzielni rolniczo-handlowych.

Często twierdzi się, z grona samych spółdzielni, że istota naszych niepowodzeń tkwi raczej w innych dziedzinach naszego życia gospodarczego. Tak n. p. brak kredytu uchodzi jako naczelné zagadnienie, w nim upatruje się wogóle upadek i niemożność rozwinięcia poszczególnych spółdzielni. Niewątpliwie brak kredytu nie ułatwia sam przez się rozwoju, jednak nie może na tyle być dla niego przeszkodą, by wogóle wszystkie niedomagania zapisywać na jego konto i bawić się wygodną beczynnością. Tego rodzaju rozumowanie jest wielkiem niebezpieczeństwem z tego powodu, że dzisiaj nawet gdyby pod względem kredytowym nastąpiło znaczne polepszenie, mimo to wielka ilość spółdzielni rolniczo-handlowych niekoniecznie musiałaby stanąć na nogi. Nie w tem więc należy upatrywać jądra zagadnienia. Tkwi ono głębiej.

Patrząc wstecz w historję naszych Rolników w byłej dzielnicy pruskiej uderza obiektywnego obserwatora jeden zmienny szczegół. Zakładanie i rozwój „Rolników“ był nad wyraz trudny i połączony często z wielkimi stratami materialnymi. Nie dlatego, że w organizacji tkwiły błędy organizacyjne, ile głównie dzięki niedostatecznemu przygotowaniu kupiecko-fachowemu.

Jedną z głównych przyczyn niepowodzenia był od samego zarania istnienia naszych spółdzielni rolniczych brak fachowców. Z jakim to trudem Patronat przez długie lata musiał wyszukiwać w całych Niemczech Polaków zbożowców, przyciągać i zachęcać ich do pracy w polskich spółdzielniach. Ile to wody upłynęło, nim zdołano po zdobyciu pierwszych wykwalifikowanych sił wychować pod ich nadzorem dalsze zastępy. Pod tym względem pierwsze dziesięciolecie naszych „Rolników“ jest najlepszym dowodem tej zasadniczej trudności jaka się znalazła na drodze rozwoju naszych spółdzielni rolniczo-handlowych. Były na-

wet chwile takie, w których prawie, że zwątpiono w możliwość polepszenia sytuacji.

W stosunkach dzisiejszych powyższe trudności istnieją tak samo, jak w roku 1901, gdy to zakładano pierwszego „Rolnika“ w Mogilnie. Występują one tylko w nieco zmienionej formie. Różne są też przyczyny, dla których tych sił obecnie niema w szeregach naszej spółdzielczości. Przedewszystkiem wojna zadała spółdzielniom dokliwe straty w ludziach, których nikt nie wróci. Niemniej przyczyniła się inflacja, do zmniejszenia szeregów naszych spółdzielców, choć w inny aniżeli wojna sposób. Inflacja z jednej strony ułatwiła niezmiernie prowadzenie „Rolników“ przez swoje wysokie, ale fikcyjne zyski. W czasach, w których ceny skakały już nie z miesiąca na miesiąc, ale z godziny na godzinę, każdy był bardzo dobrym kupcem, gdyż zawsze uzyskiwał wyższą cenę za towar. Zato niewątpliwie inflacja osłabiła energję tych wszystkich, którzy w czasach normalnych swem kupieckiem doświadczeniem mogli kierować „Rolnikami“, a nieliczna była garstka takich, którzy orientując się w sytuacji, znaleźli w sobie dosyć inicjatywy i energii do robienia najbardziej ryzykownych interesów. Te jednostki jednak albo się usamodzielniały i stanowią dzisiaj poważną konkurencję dla „Rolników“, albo też zupełnie zmieniły zawód. W ten sposób opustoszały przedewszystkiem szeregi naszych fachowych spółdzielców i znów trudno powiedzieć, że to wina czy to władz kierujących czy też innych osób. Przyczyna tkwi raczej w tem że w czasach nienormalnych spółdzielczość, ze względu na swój istotny charakter nie może się dobrze rozwijać. Z tego jednak wynika jeszcze,

by brak ten dzisiaj, gdy nastały czasy normalne nie dawał się fatalnie we znaki naszej spółdzielczości. Przypatrzmy się tylko jeszcze bliżej stronie kupieckiej i handlowej naszych spółdzielni rolniczo-handlowych.

Pomijając już nieakuratność kupiecką, nieład w ksiązkowości, nieprawidłowe prowadzenie jej i tak dalej spotyka się często objawy wskazujące, że dany zarząd, nie zdradza najmniejszych kwalifikacyj kupieckich, może nie dla tego by ich kiedyś wogóle nie posiadał, ale dlatego, że stał się pod wpływem ostatnich lat za wygodnym i mniej sprężystym. Zasadniczą cechą dobrego kupca jest dobrze zakupić i dobrze sprzedać, a więc odpowiednią kalkulacja cen. Odnosi się to w jeszcze większej mierze do Rolnika, który handluje różnorodnym towarem, różnie na nim musi kalkulować swój zysk. Nie może on zasadniczo kupować zboża po cenie wyższej, aniżeli tej, jaką uzyska przy odsprzedaży. Również nie może taniej sprzedawać ospy, nawozów sztucznych, węgla itd. aniżeli wynosi własna cena zakupu. A jednak zdarzają się wypadki, w których nie przestrzega się powyższych zasad, dzięki nieumiejętności, nieznajomości, nieorientacji w cenach.

(Dokończenie nastąpi.)

Nasz wywóz zboża.

Pod powyższym tytułem znajdujemy artykuł dyr. Chrzanowskiego, zamieszczony w N. 29-30 „Gazety Rolniczej“, który w całości podajemy ze względu na trafne uwagi autora.

Polska nie rada rzadzi się rozsądkiem gospo-

prywatnych kupców, a u nas w Polsce przeważnie do kieszeni żydów; to stwierdzić trzeba, że praca w kierunku zorganizowania spółdzielczego handlu zbożem bez współdziałania rolników jest ogromnie trudna. Jako dalsze przyczyny wymieniają: zależność materialną rolników od prywatnych kupców i handlarzy, udzielających zaliczek i kredytów; poważne przeszkody stanowi nieznajomość rynku, nowoczesnych zwyczajów kupieckich, kupowania i sprzedawania na podstawie analizy prób oraz brak dobrych informacji, a głównie niechęć do trzymywania umów i odstawiania towarów podług próby, według zawartego kontraktu, z regulacją należności podług wyników analizy, czego spółdzielnie domagać się muszą we własnym interesie rolników, których towar musi być różniczkowany. Poważne utrudnienie sprawiają również znaczne wahania cen zboża, będącego przedmiotem łatwej spekulacji. Do wymienionych przyczyn powszechnych, u nas przybawają jeszcze specjalnie polskie przeszkody, a mianowicie: (poza b.dz.prusk.) brak fachowych zbożowców i niedocenywanie ich znaczenia nawet w spółdzielniach i organizacjach rolniczo-handlowych; brak urządzeń technicznych, komunikacyjnych (kolei, poczt, telefonów); fatalne ustawodawstwo podatkowe (ustawa o opłatach stemplowych); brak ustalonych wytycznych polityki handlowej i celnej oraz ogólnego planu gospodarczego, dalej mylne poglądy na rolę spółdzielni i w wielu wypadkach klasowy ich charakter, wreszcie brak odpowiednich kapitałów i kredytów. Zważywszy,

A. M. Nowakowski.

Spółdzielczy handel zbożem.

(Ciąg dalszy — p. nr. 16).

Spółdzielcza organizacja zbytu produktów rolnych, w szczególności zboża, zjawia się dopiero jako ostatnia gałąź handlu spółdzielczego i nawet w części nie odgrywa takiej roli, jaką już odgrywają wspólne zakupy. Zjawisko to obserwujemy wszędzie, u nas w Polsce występuje ono najbardziej jaskrawie, albowiem aż do ostatnich niemal czasów tylko „Rolniki“ w Wielkopolsce i na Pomorzu zdołały opanować w przybliżeniu jedną piątą część handlu rolniczego, głównie zboża, pasz, nawozów, opału, ziemniaków, wartości około ćwierć miljarða marek złotych

Na to, że spółdzielcza organizacja sprzedaży zboża jest dotąd zjawiskiem przypadkowym i że nie odgrywa dominującego znaczenia, składa się wiele różnorodnych przyczyn powszechnych, występujących we wszystkich krajach.

Do przyczyn tych należą: bierność rolników, na podstawie której ustaliło się w Niemczech twierdzenie, że łatwiej jest zorganizować 1000 kapitalistów, niż 10 rolników. Twierdzenie to w całej pełni da się zastosować do rolników polskich, którzy, jak słusznie twierdził śp. Kazimierz Goebel jeden z twórców kooperacji rolnej w Królestwie uprawiają w znacznej swojej części abstynencję tak daleko idącą, iż zapominają o najżywotniejszych interesach.

Jeżeli nie przekonywują rolników te sumy zysków, które płyną z handlu zbożowego do kieszeni

darczym. Do niedawna, pomimo trwałą stałość polskiego pieniądza, nie tylko sfery rządowe, lecz i przemysłowe, z podziwu godnym uporem widziały błogi stan ekonomiczny w tanioci chleba, więc nawet wówczas, gdy płodów rolnych było w bród, t. j. 18 miesięcy temu, system obciążenia opłatami wywozowemi zboża, jaj, mięsa, cukru znakomicie przysłużył się ujemnemu bilansowi handlowemu, drożyznie pieniądza i wyczerpaniu rolnictwa z niezbędnych środków obrotowych. W szczególności system ten zbudował podwaliny pod objaw rujnujący kraj od pół roku, t. j. pod ujemny bilans handlowy. Nie przewidziano mianowicie, że eksport przemysłowy rozwijał się w Polsce dzięki konjunkturze inflacyjnej, więc lekceważono wywóz rolniczy i to tak skutecznie, że rolnictwo zaniechać musiało intensywności, komuż bowiem zależeć mogło na podniesieniu plonu 8-o złotowego żyta i owsa lub 13-o złotowej pszenicy?

Że tak jest istotnie, świadczy nagły, niemal trzykrotny wzrost stosowania nawozów sztucznych wiosną roku bieżącego pod wpływem cen aż trzykrotnie wyższych. Tu trzeba dodać, że zwyżka cen była następstwem nieurodzaju, polityka bowiem ekonomiczna dopiero od paru miesięcy przetarła oczy i nareszcie orzekła, że jednak korzystniej jest nie pętać producenta prohibicjami i wywozić, niż wyciągać od konsumenta ostatnie dolary na mąkę i smalec amerykański. U nas rozprawiano na ten temat całe sześć lat, gdy parlamentarzysty angielscy po 14-to dniowym pobycie w Polsce z realizmem angielskiej umysłowości właściwym orzekli:

— Przyszłość gospodarza waszego kraju spo-

czywa w rolnictwie, ale musicie je dźwignąć na wyżyny produkcji, czemu spółdziałac jest pierwszym obowiązkiem kierowników Państwa.

Na to rolnicy odpowiedzą:

— W produkcji niech nam tylko nikt nie przeszkadza, a w stosunkach do administracji państwowej ograniczamy się na żądaniu: 1. uszanowania Konstytucji, 2. utrwalenia praworządności, 3. stworzenia krajowi takich warunków pracy, aby obywatel polski mógł choć na rok z góry wiedzieć, co go czeka (często wstecz) od ustaw, rozporządzeń, cyrkularzy, czyhających na plon w trudzie zdobywany.

Angielski pogląd na gospodarze warunki naszego kraju my, tutejsi gospodarze, musimy oczywiście rozwinąć wgląd. Samo podniesienie produkcji bez widoków jej zbytu, bez udoskonalenia produkowanych płodów i organizacji ich sprzedaży przynieść może gorzki zawód. Ale to są zagadnienia, w których nikt, a zwłaszcza Rząd, nie może zastąpić rolnika samego, lecz podporządkowanego organizacjom (do poszczególnych spraw powołanym). Nasze Towarzystwa Rolnicze, nasze Syndykaty i „Rolniki“, skupione w Związku Polskich Organizacji Rolniczych, mają teraz przed sobą wielkie horyzonty: podnieść i uczynić opłacalną produkcję rolną drogą doskonałej techniki. Studjów nad rynkami zagranicznymi co do ich pojemności, stworzeniem techniki eksportowej, przekazaniem przetwórczości płodów rolnych w ręce producentów, wreszcie organizacją dobrej sprzedaży. Oto są kapitalne zagadnienia z chwilą, gdy nagle, chyba już na trwałe, zawrócono z błędnej polityki gnębienia rolnictwa.

że organizacja spółdzielczego handlu zbożem jest zagadnieniem niezmiernie skomplikowanym i zależnym od najróżnorodniejszych warunków organizacyjnych, społecznych i przede wszystkim finansowych, niepowinno się jej zakładać zbyt pośpiesznie, bowiem jedna nieudana próba więcej szkodzi, niż może naprawić kilka prób udanych.

Handel zbożem jest zajęciem czasami bardzo zyskownem, ale nadzwyczaj ryzykownem. Wszelki brak rutyny, najdrobniejsze uchybienia spowodowane niezajomością techniki kupieckiej, towaroznawstwa, kodeksu handlowego i warunków giełd zbożowych kończą się zwykle kolosalnymi stratami, zniechęcającemi ogół do współpracy.

Nic przeto dziwnego, że handel spółdzielczy, stał się aktualny dopiero wówczas, gdy dzięki postępowi kultury i techniki rolniczej silnie poczęła wzrastać produkcja rolna i gdy na kształtowanie się cen na rynkach europejskich zaczęło wywierać wielki wpływ zboże amerykańskie. To był bezpośredni bodziec, który spowodował powstanie spółdzielni zbożowych.

Zauważyć musimy, że wysiłki ujęcia handlu zbożem czynione wyłącznie przez wielką własność rolną naogół nie wydały pożądaných rezultatów i dopiero moment podniesienia się produkcji zbożowej drobnych gospodarstw rolnych do poziomu umożliwiającego zbyt zboża, oraz uniezależnienie drobnego rolnika od prywatnego lichwiarza, przez wcześniej zorganizowane i szeroko rozwinięte spółdzielnie kredytowe i spółdzielcze organizacje zakupu, zdecydowało o powstaniu spółdzielczych orga-

nizacji sprzedaży zboża. Jeżeli dla dużej własności rolnej spółdzielczy handel zbożem jest wielką korzyścią, to dla tych gospodarstw rolnych, które mogą tylko niewielkie ilości zboża zbywać i które nie posiadają odpowiednich urządzeń technicznych do starannego przygotowania zboża, spółdzielnie są nieodzowną koniecznością. Dlatego, między innymi zadaniem spółdzielni zbożowych jest gromadzenie drobnych ilości zbóż włościańskich, poprawianie ich w gatunku, a następnie sprzedawanie po cenach korzystniejszych partjami wagonowemi. Ale nie tylko drobni włościanie są zainteresowani spółdzielniami, gdyż i wielcy rolnicy winni dążyć do wyzwolenia się z zależności od lichwiarzy, a następnie za pośrednictwem spółdzielni do owładnięcia temi korzyściami, które czerpią z handlu zbożem prywatni pośrednicy. Poprawiłoby to niezawodnie cenę zbóż, a obniżyłoby cenę chleba i wpłynęłoby na złagodzenie antagonizmu między wsią i miastem, gdyż spółdzielnie zbożowe oddziałują na kształtowanie się cen na miejscowych rynkach oddają rolnictwu i miastom wielkie korzyści. Poza tem spółdzielnie oddają rolnictwu korzyści przez sam fakt poinformowania ich o cenach i przez wytwarzanie kupcom prywatnym konkurencji.

Najwcześniej i najdokładniej zainteresowano się kwestją spółdzielczego skupu zboża w Niemczech, zajmujących naczelną rolę w produkcji zbóż w Zach. Europie. Do zajęcia się tą sprawą zachęcał bardzo rolników niemieckich rząd, uprawiający daleko idący protekcjonizm agrarny.

(Ciąg dalszy nastąpi)

Na dzisiaj wysuwa się na czoło jako zagadnienie pilne: organizacja dobrej sprzedaży zboża i jej sfinansowanie.

Zrozumiąły to nasze organizacje rolniczo-handlowe i już w końcu kwietnia wszczęły rokowania o kredyt, którym możnaby awansować zboże, oddawane do komisowej sprzedaży, a na podstawie otrzymanych wzamian zobowiązań stworzyć plan nie tylko eksportu, lecz i wewnętrznego zaopatrzenia rynku.

Trzeba sobie zdać sprawę, z jakim objektem ma się do czynienia gdy mowa o obrocie polskiem zbożem. Ilość rynkowa zboża w kampanji roku 1925-26, to znaczy poza zasiewem i spożyciem samego rolnika, wynieść winna przy oczekiwanym średnio dobrym plonie: 5.000.000 cent. m. pszenicy, 13.000.000 ctr. m. żyta, 1.800.000 ctr. m. jęczmienia i 2.000.000 ctr. m. owsa ogólnej wartości około 600 milj. zł. Z powyższych ilości miasta nasze konsumują prawdopodobnie całą pszenicę, wątpić bowiem należy, czy ktokolwiek odważy się na zamach tak dalece posunięty, iżby można było ograniczyć spożycie właśnie najdroższego ziarna, jakim jest pszenica. Francja n. p. nie pozwala przemielać pszenicy bez domieszki 20 proc. żyta lub kukurydzy, ale u nas na tyle nie jest posunięty państwowy zmysł oszczędności. Z pozostałych zbóż zdołamy zaoszczędzić na wywóz 6.000.000 ctr. m. żyta 1.200.000 ctr. m. jęczmienia i 500.000 ctr. m. owsa razem 7.700.000 tonn, wartości około 200.000.000 złotych lub o kilkanaście procent więcej, o ileby okazał się możliwy płynny wywóz mąki i siodu. Trudno przesądzać, czy powyższą względnie poważną ilość zboża da się wywieźć ze względów technicznych, po pierwsze bowiem jeszcze nie wiadomo, czy pomyślnie sprzęty pozwolą dysponować wyborowym gatunkiem ziarna, po drugie kraj nasz pozbawiony jest nowoczesnych urządzeń eksportowych, nadto sprawność dróg komunikacyjnych może od czasu do czasu zawodzić, co najgorsze wreszcie, ten nieszczęsny Gdańsk, najkapryśniejszy i najdroższy chyba port w Europie.

W normalnych warunkach rolnictwo nasze zwykło oddawać zboże na rynek względnie równomiernie w ciągu całego roku, w nadchodzącej wszelako kampanji podaź zboża nastąpi bardzo intensywnie odrazu w ciągu pierwszych miesięcy, pieniądze bowiem potrzeby rolników są jak nigdy wysokie, dlatego też sprawą najważniejszą jest wywieźć maksymalnie możliwą ilość zboża jaknajrychlej, jedyny to bowiem sposób odciążenia rynku wewnętrznego.

Awans zdobyty przez nasze organizacje rolniczo-handlowe wynosi zaledwie 24.000.000 zł, t. j. $\frac{1}{8}$ wartości zboża, które można będzie wywieźć; są nawet rolnicy, którzy czynią z tego powodu zarzut, że zdobyto tak mało, zarzucają nadto, że deklaracja umowna na dostawę jest zbyt uciążliwa, zdaje bowiem rzekomo dostawcę na łaskę i niełaskę odbiorcy, słowem w przekonaniu bardzo wielu cała akcja budzi wątpliwości.

Trudno polemizować z tymi, którzy wyobrażają sobie, że dosyć jest w Londynie lub Nowym Jorku zażądać milionów, czy setek milionów, a wnet będą się one sypały do Polski wręcz bez ograniczenia. Wystarczy przypomnieć, że cała

zeszłoroczna pożyczka włoska, zaciągnięta przez Państwo, wynosi zaledwie trzy i pół raza więcej.

Co się tyczy uciążliwości, jest ona konieczna. Ktokolwiek dotknął się zaliczkowania zboża na terminową dostawę, mając w perspektywie ściśle zastosowanie się do terminowej spłaty zaciągniętego kredytu, wie doskonale, iż operacja tego rodzaju należy do najniewzdržniejszych i najbardziej ryzykownych. Zwłaszcza w naszych warunkach rolnicy, nawet wbrew woli swojej, są nieterminowi, więc nie zarwą, rzadko narażą na straty, ale terminu dotrzymać nie potrafią, niestety aż nazbyt często termin lekceważą. A nietylko spłata pożyczki wymaga punktualności co do godziny: sama dostawa zboża na wywóz wymaga również terminowości, sprzedaż bowiem na rynkach zagranicznych musi odbywać się naprzód na terminy tak obmyślane, aby dzięki odpowiedniemu planowi zwalczyć brak rezerwowych magazynów. Z zastosowanego w ten sposób systemu wywozowego, wynika również ryzyko w ustalaniu, jak to deklaracja przewiduje, ostatecznej ceny w dwa tygodnie po dostawie. Rolnicy obawiają się pozostawienia ceny do uznania organizacyj rolniczo-handlowych, ale przecież oddają żyto w komis i z myślą zwrócenia głównej uwagi na eksport. Któż zapewnić może już dzisiaj, że cena rynku zagranicznego zrówna się z krajową, któż wreszcie nie wie, że nic łatwiejszego jak oddziaływać na giełdy krajowe spotęgowaną podażą i sztucznie wyprowadzić ceny przeciętne.

Słowem wszystko w danym razie polegać musi na wzajemnym zaufaniu. Organizacje rolniczo-handlowe podpisały weksel na milion funtów szterlingów i dzieląc je pomiędzy rolników, pierwsze okazują im zaufanie — czy nie zasługują na wzajemność?

Tymczasem niechby każdy rolnik, którego rozsądna cena zboża interesuje pamiętał!

1. każda złotówka na korcu — to zgórą dwa-dzieścia milionów złotych zwiększonej siły płatniczej rolnika;
2. planowy, wczesny eksport uratuje ceny zboża i nie pozwoli powtórzyć się kampanji 1923/24;
3. rezultat eksportu zależy przede wszystkim od rolnika; dobre zboże, terminowo oddane oto rękojmia powodzenia;
4. nie orędując za monopolem, wyznaczyć należy, że najdalej idące skoncentrowanie eksportu w rękach jednej organizacji leży w interesie rolnika, który niechby się raz już nauczył organizacją własną, stosunkiem swoim do niej i oddziaływaniem udoskonalić, a nietylko, jak dotychczas bezkrytycznie krytykować

Trzeba wiedzieć, że skoro mowa o eksporcie kilkudziesięciu tysięcy wagonów, pojedynczy producent musi ze swoim jednym czy nawet dziesięciu wagonami zrezygnować z reklamowania swojej dostawy, tu bowiem chodzi o sprawę ogólnej doniosłości nie tylko dla rolnika, ale dla Państwa. Udatny eksport przynieść winien 20 milionów złotych miesięcznie, a łącznie z zaoszczędzonymi 10 milionami na niepotrzebnym imporcie mąki amerykańskiej, zaważyć na państwowym bilansie handlowym.

Zygmunt Chrzanowski.