

GOSPODARKA ZACHODNIA

MIESIĘCZNIK GOSPODARCZY WIELKOPOLSKI I POMORZA

P O Z N A Ń

1 I 1939

Nr 32

ROK III

Redaktor:

Kazimierz Zakowski

Wydawca:

„Agencja Zachód”

Redakcja

i Administracja:

Poznań, ul. Fr. Ratajezaka 16

Tel. 47-08

Konto PKO 209 440. Konto rozrach.

nr 100 Urząd Pocztowy Poznań 1.

Godziny urzędowe od 10 do 14

Abonament

Gospodarki Zachodniej

kwart. zł 3,-- płatny z góry.

Wymówienie abonamentu przyjmuje się wyłącznie drogą piśmienną i to na miesiąc przed upływem każdego kwartału.

W ZESZYCIE:

Jakiego kredytu
potrzebuje kupiectwo?

Franciszek Woźniak

Co każdy kupiec winien
wiedzieć o kredycie?

Mgr Włodzimierz Toczyłowski

Rola kupiectwa polskiego
w handlu hurtowym

Mgr Józef Kluczyński

Handel polski w świetle poglądów
dawnych i współczesnych

Mgr Tadeusz Kołodziej

Przyczynki do nowelizacji ustawy
o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji

Mgr Henryk Sulek

Kupiectwo i prawo

Dr Leon Taylor

Wyniki akcji osiedleńczej

Dr Władysław Mieczkowski

Zagadnienie organizacji kupiectwa

Jan Siwkowski

Prasa i handel

Dr Marian Chełmickowski

Nie wychowujmy robotników
kupieckich, lecz kupców

Jan Ligocki

Znaczenie ubezpieczeń dla handlu

dypl. abs. A. H.
Czesław Miałkowski

Zeszyt
poświęcony:

Sprawom
handlu polskiego

**Międzynarodowi
Ekspedytorzy
C. HARTWIG S. A.
w Poznaniu**

Oddziały:

Bydgoszcz	Kraków	Warszawa
Gdynia	Lwów	Wilno
Katowice	Łódź	Zbąszyń
	Poznań	

Ekspedycja przesyłek lądowych i morskich — clenie — asekuracja — Inkaso
magazynowanie towarów
przewozy samochodowe między wielkimi
ośrodkami gospodarczymi Polski

**20 krytych
samochodów ciężarowych**

**Wybitne zalety
naszej konfekcji**

wzbudzają zaufanie
najszerszych mas
w całej Polsce

Największa fabryka
konfekcji męskiej
i chłopięcej

K. Bogajewski

POZNAŃ, STARY RYNEK 77

**P. K. O. PEWNOŚĆ —
ZAUFANIE**

Przyjmuje wkłady oszczędnościowe od 1 złotego

Prowadzi rachunki czekowe

Ubezpiecza na życie na najdogodniejszych warunkach

Załatwia wszelkie czynności bankowe szybko i solidnie

Gwarantuje tajemnicę wkładów

Zasila życie gospodarcze kraju kredytem długoterminowym

Wkłady i rachunki zł 1.037.000.000

Obrót roczny „ 34.500.000.000

Klientów 3.555.000

CENTRALA P. K. O. WARSZAWA, JASNA 9

ODDZIAŁY:

Gdynia — Katowice — Kraków — Lwów — Łódź — Poznań — Wilno

KAŻDY URZĄD POCZTOWY JEST ZBIORNICĄ P. K. O.

Wras. 12260/3/32

GOSPODARKA ZACHODNIA

MIESIĘCZNIK GOSPODARCZY WIELKOPOLSKI I POMORZA

REDAKCJA:
POZNAŃ, UL. FR. RATAJCZAKA 16
Numer telefonu 47-08

Redaktor: Kazimierz Żakowski
Wydawca: Agencja Zachód

ADMINISTRACJA:
POZNAŃ, UL. FR. RATAJCZAKA 16
Konto PKO nr 209.440 Tel. 47-08

ZESZYT 32

POZNAŃ, DNIA 1 STYCZNIA 1939 R.

ROK III

Franciszek Woźniak

Jakiego kredytu potrzebuje kupiectwo?

Dzieje kredytu dowodzą przekonywująco, że zgodnie z teoretycznymi przesłankami kredyt trafnie obmyślany i zużyty może stać się w sprzyjających okolicznościach doniosłym współczynnikiem kapitalizacji rzeczowej. Przecież ogromne w porównaniu z przeszłością bogactwo społeczeństw nowoczesnych pochodzi z dwóch źródeł. Udoskonalenie organizacji kredytowej i postęp techniczny złożyły się na ten rezultat. Wystarczy przypomnieć historię rozwoju gospodarczego Anglii, aby uświadomić sobie, jak wielką dźwignią pod tym względem było racjonalne i konsekwentne rozbudowywanie form kredytowych. Nie jest przypadkowym zbiegiem okoliczności, że początki rozkwitu wielkiego przemysłu w formie manufaktury i koncentracji handlowej pojawiają się równocześnie z przejściem od gospodarki pieniężnej do wybitnie pieniężno-kredytowej. Anglia stała się ośrodkiem jednoczącym postęp techniczny i coraz to doskonalsze posługiwanie się kredytem. W niemalże mierze rozwinięcie nowoczesnych form kredytowych stworzyło z Anglii dzisiejszą potęgę przemysłową.

Jeżeli tak poważną rolę odgrywa kredyt w państwach wysoko uprzemysłowionych, to jak nierównie ważniejszą rolę musi odgrywać w Polsce, która krokami zaprawdę olbrzymia odrabiać musi zaległości gospodarcze w dużej mierze spowodowane niewolą załobę. Uprzemysłowienie kraju wysuwane jest jako nasz naczelną postulat polityki gospodarczej. Śmiem twierdzić, że postulat ten tym prędzej będzie osiągnięty im prędzej powstanie w Polsce nowoczesny aparat wymienny, nowoczesny handel, nowoczesny kupiectwo polski. Zdrowe zaś placówki handlowe istnieć nie mogą bez dobrze rozbudowanego aparatu kredytowego

i bez racjonalnej i dopasowanej do naszych warunków gospodarczych polityki kredytowej. Rozbudowa więc dla handlu kredytu i jego odpowiednie wykorzystanie przez kupiectwo polskie to pierwsze i zasadnicze kroki postawione na drodze do uprzemysłowienia naszego gospodarstwa narodowego.

Sięgając znowuż do przykładów gospodarstw zachodnio-europejskich stwierdzić mogę, że kupiectwo tamtejsze o silnej strukturze organizacyjnej decyduje w dużej mierze o wielkości produkcji przemysłu danego kraju tylko dzięki temu, że — odwrotnie aniżeli u nas — handel tych państw finansuje wytwórcę. Handel na zachodzie chociaż posiada własne bardzo poważne zasoby, mimo to w tak zasadniczej dla gospodarstwa narodowego akcji korzysta bardzo szeroko z kredytów bankowych, powiększając w ten sposób swoje środki obrotowe z których, jak się rzekło, kupiectwo zasila przemysł, dostosowując dzięki wszechstronnej znajomości rynku podaż do popytu. U nas, gdzie han-

Dzień 8 grudnia został ustanowiony w całej Polsce jako „Dzień Kupiectwa Polskiego“. Z tej też okazji, pragnąc dać wyraz zrozumieniu roli handlu w Polsce, poświęcamy zeszyt niniejszy problematom związanym z handlem i jego rozwojem. W doborze materiału redakcyjnego uwzględniliśmy zarówno zagadnienia bieżące, jak sprawy zawsze dla kupiectwa naszego aktualne. Jeżeli choć w części przyczynimy się dla lepszej orientacji społeczeństwa w sprawach handlu polskiego, będziemy uważali nasze zadanie za spełnione.

del z różnych przyczyn posiada zbyt nisko własne środki kapitałowe, gdzie przecież rola handlu ma specjalne znaczenie, gdzie w najbliższym czasie musimy doprowadzić do okrzepnięcia prawdziwie rodzimego handlu, do wytworzenia silnej warstwy kupiectwa polskiego, odpowiedni kredyt dla handlu jest tym ważniejszym. Zapewnienie zdrowego kredytu kupiectwu polskiemu będzie niezbędnym motorem puszczającym w ruch zamierzający obrót towarowy i przyczyniającym się do ożywienia gospodarczego i jego podtrzymania. Zdrowy kredyt stanie się dźwignią handlu polskiego, a co za tym idzie dźwignią naszej potęgi gospodarczej.

Tymczasem zdaniem moim polską polityką kredytową ostatnich lat cechuje w dużej mierze uprzywilejowanie pewnych działów gospodarstwa społecznego z jednoczesną eliminacją potrzeb handlu i kupiectwa. Jeżeli przejrzymy dane statystyczne, odnoszące się do zagadnienia rozprowadzenia środków kredytowych na poszczególne działy gospodarstwa polskiego, to stwierdzimy, iż cała polityka kredytowa jest nastawiona na finansowanie przemysłu, zwłaszcza przemysłu wielkiego. Pomijanie handlu w polityce kredytowej, jak to obserwowaliśmy u nas w ostatnich latach musiało wywołać ujemne skutki nie tylko dla stanu kupieckiego jako takiego, ale również musiało doprowadzić do daleko idących konsekwencji w kształtowaniu się stosunków w całym gospodarstwie polskim.

Dopiero w ostatnich czasach zauważyłem pewne przewroty w założeniach w naszej polityce kredytowej. Są to co prawda bardzo skromne zaczątki, może pierwsze sygnały, tym niemniej mają już miejsce i spodziewam się, że można je traktować jako zapowiedź większego alimentowania handlu polskiego tak potrzebnymi mu kredytami. Zadanie to będzie obecnie tym łatwiejsze do spełnienia, że dokonuje się u nas wyraźny wzrost uchwytnej kapitalizacji pieniężnej, czego między innymi dowodem jest stały wzrost wkładów w instytucjach kredytowych i oszczędnościowych. Z cyfr bezwzględnych wynika, że wkłady w kasach oszczędności i instytucjach kredytowych wzrosły z 2 miliardów 686 milionów w 1928 roku do 3 miliardów 886 milionów w 1937 roku. Niestety, tendencje narastania wkładów w instytucjach publicznych, to jest w bankach państwowych, P. K. O. i w kasach komunalnych jest znacznie silniejsza, aniżeli w bankach prywatnych. W 1928 roku wkłady

w bankach prywatnych wynosiły 866 milionów, w 1937 roku wkładów tych mieliśmy tylko 556 milionów. Musimy zaś pamiętać o tym, że banki prywatne zajmują naczelne miejsce w dziedzinie kredytu krótkoterminowego, to jest tego kredytu z którego kupiectwo polskie przede wszystkim może korzystać. Jest jasnym, że dalszy rozwój kredytu krótkoterminowego w Polsce w dużym stopniu uzależnionym będzie od tego, czy narastanie procesu akumulacji kapitałów w bankach prywatnych będzie silne czy słabe.

Do niedawna banki państwowe z swych wielkich zasobów niewiele udzielały kupiectwu polskiemu pomocy finansowej w postaci bezpośredniego kredytu. Jak wspominałem już, w ostatnim czasie nastąpiła zmiana. Bank Gospodarstwa Krajowego i P. K. O. przeznaczyły pewne fundusze, co prawda dotąd nisko w porównaniu z wielkimi potrzebami kredytowymi kupiectwa polskiego, na stworzenie specjalnych kredytów kupieckich. Kredyty te to:

1. kredyt dwuletni dla kupiectwa detalicznego,
2. kredyt przesiedleńczy, również dwuletni oraz
3. kredyt dla pionierskiego hurtu polskiego.

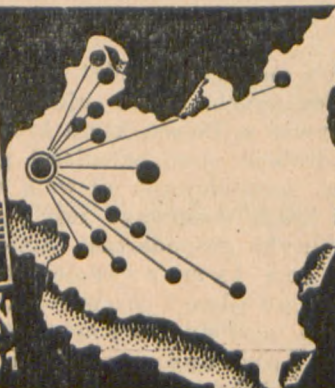
Nie będę mówił o formach tego kredytu, gdyż są to sprawy znane. Poświęcę natomiast kilka zdań analizie krytycznej tego typu kredytów.

Najpoważniejszy zarzut wysuwany przez nas wiąże się z typem tych kredytów. Jako kredyty specjalne, mają z natury rzeczy mały zasięg. Poza tym fundusze na ten cel przeznaczone są nisko w stosunku do potrzeb kredytowych kupiectwa polskiego.

Jeżeli zaś chodzi o kredyt dla kupiectwa detalicznego, to jego najpoważniejszym mankamentem technicznym jest, iż co pół roku przy spłaceniu rat kredytu trzeba odnawiać weksle na pozostałą sumę, co nie tylko zbyt często podnosi koszt kredytu, ale naraża kredytobiorcę na trudności i nieprzyjemności natury moralnej, przy staraniu się o podpisy żyrantów. Natomiast główną niedogodnością kredytu osiedleńczego to jego zbyt krótki termin. Wycofanie bowiem zasobów obrotowych osiedleńca, bądź co bądź kilku tysięcy złotych, po zaledwie dwurocznej działalności gospodarczej na terenie jeszcze niedostatecznie opanowanym, musi wywołać pewne niepożądane perturbacje w jego przedsiębiorstwie.

Kredyt dla pionierskiego hurtu polskiego został wprowadzony dopiero w ostatnim czasie i praktycznie biorąc nie jest jeszcze szerzej stosowany, to też trudno o uwagi nad celowością i prak-

**BANK ZWIĄZKU
SPÓŁEK
ZAROBKOWYCH**
INSTYTUCJA CENTRALNA-POZNAŃ
TEL. 4301



ODDZIAŁY:

BYDGOSZCZ	1231
GDAŃSK	26735
GDYNIA	3094
GRUDZIĄDZ	1175
KATOWICE	33987
KIELCE	1593
KRAKÓW	11530
LWÓW	20036
ŁÓDŹ	19610
PIOTRKÓW	1008
SOSNOWIEC	61225
TORUŃ	1654
WARSZAWA	54700
WILNO	285
RZESZÓW AG.	322

tycznością tej formy. Wspomnę tylko, iż starający się o uzyskanie pożyczki z kredytu dla pionierskiego hurtu skarży się na to, iż instytucje kredytowe, dysponujące nim żądają zbyt wielkich zabezpieczeń.

Jeżeli kredyt ma być tą prawdziwą dźwignią dla handlu polskiego, to nie może on opierać się na kredytach specjalnych. Musi to być kredyt normalny, zwykły, taki, jakim zazwyczaj operują instytucje kredytowe. A więc: 1) zwykły kredyt krótkoterminowy, 2) kredyt średnioterminowy i 3) kredyt długoterminowy.

KREDYT KRÓTKOTERMINOWY

Skoro struktura polskiego rynku kredytowego przedstawia się obecnie w ten sposób, że siła kapitałowa ześrodkowana jest w rękach instytucji publicznych — nie wchodzę tu w przyczyny tego zjawiska, lecz opieram się na nim, jako na fakcie istniejącym — to wyciągnąć mogę stąd tylko następujące wnioski: Należałoby skumulować działalność instytucji publicznych z działalnością instytucji prywatnych w ten sposób, że publicznie przeznaczają odpowiednie fundusze na akcję kredytową krótkoterminową dla handlu, instytucje zaś prywatne będą stanowiły aparat dystrybucyjny, który rozprowadzi kredyty do poszczególnych komórek życia gospodarczego. Biorąc pod uwagę organizację poszczególnych instytucji kredytowych na terenie Polski, dochodzą do wniosku, że współpraca instytucji kredytowych publicznych z bankami prywatnymi winna znaleźć możliwość swej realizacji w pierwszej linii na płaszczyźnie działalności kredytowej Banku Polskiego, który winien posługiwać się instytucjami prywatnymi, w rozprowadzaniu kredytów krótkoterminowych dla handlu polskiego. Należy przy tym uwzględnić jednak strukturę handlu polskiego, który opiera się przede wszystkim na przedsiębiorstwach kupieckich małych i średnich. Przedsiębiorstwa te wtedy dopiero będą mogły korzystać z odpowiednich kredytów krótkoterminowych, jeżeli kredyty te będą kredytami osobistymi, opartymi na znajomości kredytobiorców, na zaufaniu opartym nie tylko na żyrach, na zabezpieczeniu rzeczowym, lecz na wartości moralnej kredytobiorcy, na jego teźyżnie życiowej, zawodowej i na jego solidności. Tak pojęty kredyt krótkoterminowy dla handlu polskiego nie będzie opierał się tylko na materiale wekslowym, ale powinien znaleźć swoje uzewnętrznienie przez rozbudowę kredytu na rachunku bieżącym. Zadanie to zaś banki spełnią wtedy, jeżeli nastąpi silna decentralizacja dystrybucji kredytów krótkoterminowych, jeżeli przede wszystkim Bank Polski i inne publiczne instytucje kredytowe w rozprowadzaniu kredytów oprą się na licznych kasach oszczędności, spółdzielniach kredytowych w rodzaju banków ludowych i mniejszych bankach prywatnych.

KREDYT ŚREDNIOTERMINOWY

Kredyt średnioterminowy w stosunku do normalnych potrzeb handlu polskiego będzie mimo wszystko wyjątkową formą i może mieć dla handlu polskiego poważne znaczenie raczej w okresach wyjątkowych, do jakich zaliczam chwilę obecną, chociażby dla tego,

że nareszcie w społeczeństwie coraz bardziej ugruntowuje się zrozumienie, że musi powstać silna i zdrowa warstwa kupiectwa polskiego. Przeznaczeniem tego kredytu powinno być:

- a) powiększenie kapitału obrotowego dla tych placówek polskich, które mają możliwości trwałego rozwoju swych obrotów handlowych i rozszerzenia swej działalności,
- b) dla dokonania niezbędnych inwestycji w danym przedsiębiorstwie kupieckim, inwestycji o charakterze handlowym, jak np. modernizacja składu, zakup maszyn pomocniczych itp. i wreszcie
- c) kredyty te miałyby na celu umożliwienie przeprowadzenia konwersji starych, drogich zadłużeń danego przedsiębiorstwa kupieckiego.

Kredyty te powinny być udzielane do sześciu lat, przy czym koszty uzyskanych pożyczek nie powinny w stosunku rocznym wynosić więcej jak 4 do 5%. Zasadniczo zaś zabezpieczenie powinno się opierać na wekslu gwarancyjnym, a w ewentualnych poszczególnych wypadkach, także na dodatkowym zabezpieczeniu hipotecznym. Weksel gwarancyjny ma służyć za zabezpieczenie aż do czasu spłacenia pożyczki. Rozumiem to w ten sposób, że weksel wraz z położonymi podpisami poręczycieli, powinien pozostać tak długo w banku, aż nie minie okres spłacenia pożyczki, względnie nie zajdzie potrzeba oddania do protestu weksla w razie ociągania się kredytobiorcy w spłacie pożyczki.

KREDYT DŁUGOTERMINOWY

Kredyt długoterminowy nie jest oczywiście kredytem par excellence kupieckim. Kredyt ten ze względu na rodzaj zabezpieczenia jest przeważnie kredytem hipotecznym, kredytem, który ma za cel przede wszystkim inwestycje i rozbudowę kapitału stałego. Winien być przeto udostępniony dla tych kupców, których przedsiębiorstwa handlowe wymagają pewnych trwałych, większych inwestycji kapitałowych. Pragnę jedynie wskazać, że kredyt długoterminowy jest najczęściej kredytem najtańszym i bardzo dogodnym, jeżeli chodzi o warunki jego amortyzacji. I dla tego też mimo, że ten rodzaj kredytu nie jest typową formą kredytu kupieckiego, mimo to kupiectwo, które dysponuje odpowiednim hipotecznym zabezpieczeniem powinno mieć pierwszeństwo, zwłaszcza w obecnych warunkach, przed innymi kredytobiorcami hipotecznymi, którzy często podejmują kredyty bez gospodarczego uzasadnienia celów, podczas gdy tego rodzaju kredyty kupieckie zawsze mają charakter produkcyjny i w następstwie czego przyczyniają się do ożywienia życia gospodarczego. Pomoc kredytowa dla handlu polskiego powinna znaleźć również swój wyraz w stworzeniu specjalnych kredytów dla handlu importowego i tranzytowego.

Ograniczona ilość miejsca dla niniejszych uwag nie pozwala mi szerzej uzasadnić potrzeby tego rodzaju kredytów specjalnych. Zaznaczyć jednak muszę, iż niedostatek kapitału obrotowego, na jakie cierpi handel importowy, eksportowy i tranzytowy, jest główną przyczyną tego, że kupiectwo polskie w wielu wypadkach musi korzystać z kredytu towarowego kupców zagranicznych, że w wielu wypadkach musi się

zaopatrywać w towary nie bezpośrednio w kraju pochodzenia, lecz musi korzystać z pośrednictwa krajów trzecich, które finansują nasze obroty z zagranicą i które powodują, że większość tranzytów przechodzi przez Polskę bez udziału naszego kupca. Zbędnym wydaje się dowodzić, że właśnie te dziedziny handlu dają najłatwiejszy sposób gromadzenia kapitału i zwiększenia dochodu społecznego.

Mówiłem już, że handel pozbawiony był kredytu. Przyczyną tego — krótko mówiąc, — jest w pierwszym rzędzie nader rozpowszechnione przekonanie, że handel nie jest produktywną działalnością gospodarczą, że handel nie stwarza żadnych wartości. Tymczasem przekonanie to jest z gruntu błędne, wystarczy sięgnąć do pierwszego lepszego podręcznika szkolnego o ekonomii społecznej. Wierzę głęboko, że kupiectwo polskie bardzo dobrze zdaje sobie sprawę z celowości i słuszności wykorzystywania zdrowych i racjonalnych kredytów w swojej działalności gospodarczej. Należy tylko dać mu kredyt dogodny, w odpowiednich formach, a nie-

wątpliwie wtedy kredyt ten stanie się dźwignią dla handlu polskiego.

Od działalności kupca w gospodarstwie społecznym zależy w dużym stopniu rozprzestrzenianie się rynków zbytu dla produkcji przemysłowej oraz rozszerzenie jego pojemności. Pamiętać musimy, że kupiec polski to herold w propagandzie konsumpcji wewnętrznej. Dzięki niemu docierają produkty przemysłowe do najodleglejszych miejscowości kraju, dzięki niemu niejednokrotnie ludność poznaje swoje potrzeby oraz środki dla ich zaspokojenia.

Kończąc przytoczę słowa, jakże słuszne, które padły na pierwszym Ogólnopolskim Kongresie Kupiectwa Polskiego w Warszawie: „Bez kredytu nie ma zdrowego i silnego kupiectwa — bez silnego zaś i należyście zorganizowanego kupiectwa, które stanowi więź między produkcją a konsumpcją społeczną, nie ma silnego przemysłu i rolnictwa — nie ma zdrowego i normalnie rozwijającego się gospodarstwa społecznego!”

Franciszek Woźniak

Mgr Włodzimierz Toczyłowski

Co każdy kupiec winien wiedzieć o kredycie

Wyraz kredyt pochodzi od łacińskiego słowa *credo* — wierzę. Istota więc kredytu polega na zaufaniu wierzyciela w stosunku do dłużnika, że ten ostatni w określonym miejscu i czasie zwróci zaciągnięty dług. Wychodząc jednak z tego założenia, każdą pożyczkę musieli byśmy uznać za kredyt bez względu na to, kto komu, co, w jaki sposób, na jakich warunkach i w jakim celu pożyczył. Aby rozważania nasze nie były zbyt ogólnikowe, musimy rozróżnić poszczególne rodzaje kredytu i zająć się tylko tymi spośród nich, które bezpośrednio interesują kupca. Pośrednio kupcy mogą być zainteresowani w kredycie udzielanym np. rolnikom, jako ich odbiorcom, lub dostawcom — jednakże kredyt rolniczy nie ma charakteru kredytu kupieckiego, wobec czego nie będzie przedmiotem rozważań. Ze względu na cel udzielonego kredytu nie będzie nas również interesował kredyt konsumpcyjny.

Przedmiotem zatem rozważań z punktu widzenia przeznaczenia kredytu będzie w tym wypadku kredyt inwestycyjny i obrotowy.

Kredyt inwestycyjny ma na celu zwiększenie kapitału stałego przedsiębiorstwa. Ten kapitał stały obejmuje wszystkie konieczne urządzenia zakładu handlowego, a także podstawowy zapas towaru. Z kredytu więc inwestycyjnego korzysta kupiec w tym wypadku, kiedy wynajmuje obszerniejszy lokal na sklep, kupując nowe urządzenia w formie lamy, szaf, kasy lub t. p. W celu uniknięcia wszelkich nieporozumień należy od razu wyjaśnić, że kredyt inwestycyjny nie może być przeznaczony na założenie od początku całego przedsiębiorstwa, na to bowiem kupiec musi mieć pewien, minimalny choćby, lecz własny kapitał zakładowy.

Obok kapitału zakładowego kupiec musi posiadać również pewien kapitał obrotowy, przeznaczony na stałe uzupełnianie zapasu towaru i pokrycie bieżących kosztów handlowych. Na zasilenie tego kapitału obrotowego przeznaczony jest właśnie kredyt obrotowy.

Znanym powszechnie zjawiskiem jest udzielanie przez kupca kredytu konsumentowi, może więc zdarzyć się, że konsument nie spłaci kupcowi w odpowiednim czasie należności, skutkiem czego kupiec nie może odnowić zapasu towaru, potrzebnego na pokrycie zapotrzebowania innych konsumentów. Właśnie w tym wypadku przychodzi kupcowi z pomocą kredyt obrotowy, który zezwala na to, by kupiec nie czekał na wycofanie należności od konsumenta i nie zatrzymywał obrotu w swym przedsiębiorstwie.

Różnica pomiędzy kredytem inwestycyjnym a kredytem obrotowym polega na tym, że pierwszy przeznaczony jest na uzupełnienie zapasu przedmiotów o cechach stałych, które na ogół rzadko ulegają zmianom (urządzenia sklepowe), drugi zaś przeznaczony jest na uzupełnienie zapasu zmiennego majątku przedsiębiorstwa (towaru).

Cechą wspólną kredytu inwestycyjnego i obrotowego jest pobudzenie i rozwój działalności handlowej przedsiębiorstwa. W dalszym ciągu rozważań będziemy mieli na uwadze już tylko kredyt obrotowy, jako najczęściej stosowany w handlu.

Kredyt obrotowy może występować albo w formie towaru, albo w formie pieniądza. Rozróżnienie to właściwie nie ma większego znaczenia, gdyż kredyt towarowy jest tylko zamaskowanym kredytem pieniężnym. Kredyt towarowy nie wyczerpuje zagadnienia tam,

gdzie prymitywny handel zamienny został zastąpiony handlem pieniężnym, kupiec bowiem musi nie tylko kupić towar, ale także opłacić podatki, personel najemny, lokal itp., na co potrzebne są pieniądze. Poza tym hurtownik udzielając kredytu towarowego detaliście musi żądać kredytu od wytwórcy, który musi nabyć surowiec znowuż od kupca. Gdyby więc kupiec detalista uzyskał w banku kredyt pieniężny na zakup towarów, zwolniłby pozostałe ogniwa, przedstawionego wyżej łańcucha osób, a przede wszystkim wytwórcę od poszukiwania kredytu.

Podchodząc do zagadnienia kredytu z punktu widzenia kredytodawcy, interesować nas będzie kwestia, czy zamierza on udzielić kredytu bezinteresownie, czy też w celu osiągnięcia dla siebie pewnych materialnych korzyści. Otóż w pierwszym wypadku będziemy mieli do czynienia z kredytem bezprocentowym, w drugim zaś wypadku z kredytem oprocentowanym.

Kredyt bezprocentowy należy uznać w stosunkach gospodarczych za zjawisko w zasadzie nienormalne, normalnym bowiem bodźcem do działalności gospodarczej jest dobrze zrozumiany interes osobisty, w danym wypadku interes wierzyciela. Zresztą kredyt bezprocentowy jest nim tylko pozornie, udzielający go bowiem licząc na to, że kredytobiorca po wzbogaceniu się ofiaruje dobrowolnie pewną kwotę na zasilenie funduszu kredytowego, a więc zapłaci za uzyskany kredyt. To też udzielaniem kredytu bezprocentowego zajmują się z reguły instytucje społeczne w tym wypadku, kiedy chodzi o pobudzenie do działalności gospodarczej ludzi, nie mogących uzyskać kredytu oprocentowanego, ze względu na niewielki obrót i dochód w swych przedsiębiorstwach, a co za tym idzie, — niemożliwość przeznaczania części tego dochodu na zapłatę odsetek.

Dziś w sferach kupieckich szeroko propagowana jest instytucja kas bezprocentowych. Instytucja ta spełnia doniosłe zadanie w kierunku pobudzenia do samodzielnej działalności gospodarczej bardzo licznych dziś grup ludności, która nie może dostać pracy w cudzym warsztacie, a nie posiada jednocześnie kapitału na założenie własnego warsztatu. Zadaniem więc kas bezprocentowych jest zasilenie tych ubogich warstw społeczeństwa w kapitał, który umożliwiłby im stworzenie

placówki gospodarczej, mogącej stanowić podstawę do dalszej samodzielnej działalności handlowej. Z tak małego przedsiębiorstwa początkujący kupiec jest zaledwie w stanie oddać uzyskaną zapomogę, wszelkie natomiast wyższe obciążenia w formie odsetek mogłyby poderwać egzystencję nowej placówki gospodarczej. Z chwilą jednak, gdy kupiec zdobył samodzielność gospodarczą, korzystanie przezeń z kredytu bezprocentowego, będącego właściwie zwrotną zapomogą społeczną, byłoby nieusprawiedliwione.

Oprocentowanie kredytu jest tak samo godziwe i uzasadnione, jak zysk kupca. Udzielając kredytu wierzyciel musi być pewny, że jeżeli nie zarobi na tym, to przynajmniej nie straci, jeżeli nie otrzyma odsetek, to przynajmniej odzyska pożyczony kapitał. Tę pewność kredytodawca może oprzeć albo na majątku dłużnika, albo też na jego cechach charakteru. W pierwszym wypadku będziemy mieli do czynienia z zabezpieczeniem materialnym kredytu, w drugim zaś z zabezpieczeniem osobistym, opartym na zaufaniu do osoby dłużnika. Rozważania na temat zabezpieczenia kredytu ułatwi nam porównanie działalności zawodowego kredytodawcy — instytucji bankowej do czynności kupca.

Zawodowy kredytodawca — bank jest równocześnie kredytobiorcą, gdyż przyjmuje wkłady pieniężne, różnica zaś pomiędzy oprocentowaniem tych wkładów — ceny zakupów a oprocentowaniem udzielonych pożyczek — ceny sprzedaży stanowi zysk banku.

Ogólnie znaną dziś bolączką życia gospodarczego jest brak kredytu. Skoro bank uważamy za przedsiębiorstwo handlowe, a pieniądź za towar, może nas zdziwić, dlaczego zapotrzebowanie na ten towar nie znajduje pokrycia, bo przecież kupiec zawsze stara się dostarczyć klientowi żądany towaru.

Tym bardziej nas ten problem winien zastanowić, skoro pieniądź jest artykułem najbardziej codziennej potrzeby, gdyż może zostać natychmiast wymieniony na każdy inny artykuł. Właśnie ta siła pieniądza sprawia, że jest on towarem szczególnie drogim i nie każdy może go kupić. Żeby kupiec mógł towar sprzedać, — nabywca musi posiadać warunki, żeby go kupić, a więc musi chcieć i móc za ten towar zapłacić. Kredytobior-

POZNAŃSKI KONCERN TOWARZYSTW UBEZPIECZEŃ

„VESTA”
Bank
Wzajemnych Ubezpieczeń
rok założenia 1873
w Poznaniu

**POZNAŃSKO-
WARSZAWSKIE**
T-wo Ubezpiecz. Ska Akc.
rok założenia 1919
w Poznaniu

„VESTA”
Towarzystwo
Wzajemnych Ubezpieczeń
od Ognia i Gradobicia
rok założenia 1920
w Poznaniu

Kapitały i rezerwy na dzień 1/1. 1938 wnoszą **zł 26.241.827**, — ♦ Aktywa Koncernu na dzień 1/1. 1938 wnoszą **zł 33.606.660**, — Koncern oprócz rezerw w kapitałach i papierach wartościowych posiada 39 wartościowych k. mienic w Poznaniu, Warszawie, Bydgoszczy, Gdańsku, Grudziądzu, Katowicach, Lwowie, Rybniku, Toruniu, Łodzi i Częstochowie. Wszystkie trzy należące do Koncernu towarzystwa są czysto-polskimi.

Koncern uprawia działy ubezpieczeń: na życie, od ognia, od kradzieży z włamaniem, od gradu, od odpowiedzialności prawno-cywilnej od nieszczęśliwych wypadków, szyb od rozbicia, samochodowych, samolotowych i transportowych.

Centrala Koncernu: **POZNAŃ ul. Św. Marcin 61. Tel. 14-87, 14-98, 15-78**

Oddziały: w Bydgoszczy, w Grudziądzu, w Katowicach, w Krakowie, w Lublinie, w Lwowie, w Łodzi, w Poznaniu, w Warszawie, w Wilnie. Generalne Reprezentacje w Gdańsku, w Gdyni, w Rybniku i w Toruniu. Reprezentacje, agentury we wszystkich większych miastach Polski.

ca zatem musi posiadać zabezpieczenie na otrzymany kredyt.

Trudności kredytowe w życiu gospodarczym Polski powstały dlatego właśnie, że kredytodawcy nie mogli znaleźć dla siebie odbiorców, którzyby dawali gwarancję nie tylko zapłaty odsetek za udzieloną pożycz-

*Z racji Świąt Bożego Narodzenia
i Nowego Roku, składamy Czytelnikom,
Współpracownikom i Przyjaciółom naszym
serdeczne życzenia*

pomyślnego Jutra

*Wydawnictwo
„Gospodarki Zachodniej“*

kę, lecz przede wszystkim zwrotu samej pożyczki. Gwarancja kredytu może się opierać albo na osobistych wartościach kredytobiorcy, jak uczciwość, fachowość i przedsiębiorczość, albo też na jego majątku.

Dla zdobycia majątku kupiec musi rozwinąć działalność handlową — dokonać możliwie szybkiego obrotu posiadanymi towarami. Żeby obrót doszedł do skutku i dał kupcowi zysk towar musi być sprzedany — konsument musi go kupić, musi za niego oddać pewną ilość pieniędzy. Konsument musi posiadać tyle pieniędzy, żeby móc nabyć potrzebne mu towary, a więc musi być zachowana równowaga pomiędzy siłą nabywczą konsumenta a ceną towaru. Zagadnienie utrzymania tej równowagi jest zbyt skomplikowane, żeby mogło być tu choćby pobieżnie omówione. Ograniczmy się zatem do stwierdzenia, że w ciągu ostatnich kilku lat w Polsce tej równowagi nie było, bo pieniądz był zbyt drogi w stosunku do produkowanego towaru, produkty przemysłowe były zbyt drogie w stosunku do produktów rolniczych. Przemysł ograniczył produkcję, bo na skutek światowego kryzysu skurczył się eksport, rolnik zaś nie mógł nabyć jego produktów. Wskutek ograniczenia produkcji przemysłowej powstała znaczna liczba bezrobotnych, którzy nie mogli kupić nawet takich produktów rolnych. W tych warunkach kupiec albo wcale nie mógł sprzedać swych towarów, albo musiał znacznie zmniejszyć obroty i ograniczyć się do minimalnego zysku. Tego rodzaju sytuacja gospodarcza nie sprzyjała oczywiście wzbogaceniu kupca, a więc — nawiązując do naszych rozważań o kredycie — musimy stwierdzić, że kupiectwo nie posiada dziś w większości wypadków zabezpieczenia majątkowego dla kredytu. Przyczyna trudności kredytowych kupiectwa w Polsce tkwi jednak nie tylko w pogorszeniu się koniunktury gospodarczej, lecz wchodziły tu w grę także i elementy zaufania. Kredytodawca musiał zastanawiać się nie tylko nad tym, czy kupiec będzie mógł zwrócić

dług i zapłacić odsetki, lecz także, czy będzie chciał to uczynić.

Do wzmocnienia trudności kredytowych w stosunkach gospodarczych Polski przyczyniły się w pewnej mierze bankructwa kupców i inne praktyki, zmierzające do uchylecia się od regulowania swych zobowiązań. Następstwem szybkiego, choć nieuczciwego wzbogacania jednej kategorii kupców był brak zaufania i poszanowania dla ogółu kupiectwa. Podstawowym więc zadaniem kupiectwa polskiego na odcinku budowy kredytu winna być odbudowa zaufania do zawodu kupieckiego. Z tego też względu instytucje kredytowe winny współdziałać dziś z organizacjami kupieckimi, które w każdym poszczególnym wypadku winny opiniować, czy dany kupiec ze względu na swoje oblicze moralne i wiadomości fachowe zasługuje na zaufanie. W ten sposób organizacja kupiecka udziela moralnej poręki za swych członków.

Bardzo ważnym zagadnieniem przy kredycie jest termin zwrotu długu. Pod tym względem kredyt dzieli się na długoterminowy, średnioterminowy i krótkoterminowy. Z kredytu długoterminowego korzystają przeważnie wytwórcy, a w szczególności rolnicy, gdyż spieniężenie ich produktów nastąpić może nieraz po kilku latach od chwili dokonania wkładu inwestycyjnego. Z kredytu długoterminowego, obliczonego na kilkanaście lub kilkadziesiąt lat kupiec nie korzysta. Stosunkowo rzadko kupiec korzysta również z kredytu średnioterminowego, obejmującego mniej więcej okres lat od jednego do maksymalnie pięciu, posługując się raczej kredytem krótkoterminowym, gdyż obroty w handlu są znacznie szybsze, to też termin kredytu obrotowego nie przekracza zwykle jednego roku. Ze względu właśnie na tę szybkość obrotu wszelkie niedotrzymanie terminu płatności powoduje zaburzenia w obrocie, każdy więc kupiec winien poznać przynajmniej najbardziej podstawowe przepisy prawa wekslowego i pożądane byłoby organizowanie przez zrzeszenia kupieckie wykładów lub opracowanie pisemnych instrukcyj dla swych członków w zakresie kredytu i prawa wekslowego.

Przechodzimy wreszcie do rozważań nad źródłem kredytu. W charakterze kredytodawcy występują dziś, obok osób przygodnie udzielających kredytu, instytu-

*W szkole, w tramwaju, w kinie
pamiętaj o odkażających
tabletkach*
PARAMINT

R. BARCIKOWSKI S. A., POZNAŃ

eje trudniące się tym zawodowo. Przy tym obok prywatnych instytucyj kredytowych występują często instytucje społeczne, samorządowe, a wreszcie państwowe. Ta różnorodność źródeł kredytu jest uzasadniona w tym wypadku, jeżeli istnieje bardziej wyraźne rozgraniczenie kompetencyj pomiędzy poszczególnymi instytucjami kredytowymi. Państwowe instytucje kredytowe winny ograniczyć swą działalność do finansowania wielkich przedsięwzięć o znaczeniu ogólnopństwowym, wymagających tak znacznych wkładów inwestycyjnych, że prywatne instytucje nie byłyby w stanie pokryć całego zapotrzebowania. Instytucje społeczne winny udzielać kredytu niskoprocentowanego lub bezprocentowego — o charakterze zapomogowym. Instytucje kredytowe, utrzymywane przez samorząd terytorialny, jak np. komunalne kasy oszczędności — jak to zresztą wykazała w wielu wypadkach ich dotychczasowa działalność — winny finansować budownictwo miejskie, albo też udzielać drobnego kredytu konsumcyjnego. Instytucje te muszą zachować szczególną ostrożność przy udzielaniu pożyczek, gdyż gmina odpowiada za posiadane wkłady oszczędnościowe całym swoim majątkiem, który jest przeznaczony na cele użyteczności publicznej. To też przy udzielaniu pożyczek komunalne kasy oszczędności żądają przeważnie zabezpieczenia hipotecznego, a jeżeli chodzi o drobne pożyczki — poważnej poręki w formie dobrych kilku żyr wekslowych, jeżeli wreszcie istnieje w danym mieście lombard — pożyczki znajdują zabezpieczenie w oddanych w zastaw ruchomościach, których wartość rynkowa przewyższa znacznie wysokość uzyskanej pożyczki.

Wszystkie wymienione wyżej instytucje nie stanowią właściwego źródła kredytu dla przeciętnego kupca, żadna z nich bowiem nie ma charakteru handlowego, bo ze względu na swój społeczny lub publiczno-prawny charakter musi unikać ryzyka. Kupca powinny zatem zaopatrywać w kredyt dobrze zorganizowane przedsiębiorstwa prywatne. Mówiąc przy tym o prywatnym kredytodawcy nie należy mieć na myśli lichwiarzy, trudniących się ubocznie udzielaniem t. zw. kredytu ulicznego, lecz jedynie instytucje, trudniące się udzielaniem kredytu zawodowo, a więc banki.

W zakresie organizacji źródeł kredytu dla średniego zwłaszcza i drobnego kupiectwa znane są dwa różne wzory zagraniczne: niemiecki — oparty na spółdzielczości i angielski — oparty wyłącznie na przedsiębiorczości prywatnej. System angielski ma tę wyższość nad niemieckim, że przy odpowiednim przygotowaniu fachowym konkurujących ze sobą prywatnych bankierów zapewnia tańszy kredyt. Spółdzielnia kredytowa natomiast oddziaływa bardziej wychowawczo na kupca, jako swego członka, nie pozwalając mu np. zaciągać zbyt wysokich pożyczek w stosunku do rozmiarów przedsiębiorstwa, choćby posiadał on nawet wystarczające zabezpieczenie na swym majątku. W Polsce te dwa systemy uzupełniają się wzajemnie

z przewagą narazie po stronie spółdzielczych instytucyj kredytowych.

Zagadnienia kredytowe, wchodzące w zakres innych czynności bankowych niż udzielanie pożyczek, zostaną tym razem pominięte z wyjątkiem dyskonta weksli, które polega na wypłaceniu właścicielowi weksłu sumy wekslowej przed terminem płatności. Za tę czynność bank pobiera wynagrodzenie w formie procentu.

Na zakończenie należy zalecić kupcom szczególną ostrożność przy korzystaniu z kredytu obrotowego, a przede wszystkim przestrzec przed używaniem tego kredytu na cele konsumcyjne lub inwestycyjne. O ile bowiem umiejętnie użyty kredyt przyczynia się do rozwoju przedsiębiorstwa, o tyle kredyt niewłaściwie użyty prowadzi kupca do ruiny. Przykład nieumiejętnego zużytkowania kredytu dało m. in. wiele gospodarstw rolnych, których zadłużenie przekracza dziś niejednokrotnie wartość całego majątku.

Z chwilą kiedy kupiec będzie korzystał z łatwo dostępnego kredytu winien uprzednio poważnie zastanowić się w jaki sposób ma ten kredyt zużytkować, aby przez rozwój własnego przedsiębiorstwa przyczynić się do wzbogacenia kraju.

Sosnowiec

mgr. Włodzimierz Toczyłowski.

BANK ZACHODNI S. A.

Centrala w Warszawie

Oddział

w Poznaniu

27-go Grudnia nr 1

Tel.: dyrekcji 55-43
biura 37-34

Krótkoterminowe zabezpieczone kredyty kupcom i przemysłowcom oraz dyskont weksli kupieckich.

Wkłady na oprocentowanie (imienne i okazicielskie).

Akredytywy — towarowe i gotówkowe na większe miasta Polski i zagranicę, zlecenia giełdowe, przekazowe i wszelkie operacje bankowe.

ODDZIAŁY:

GDYNIA — KRAKÓW — ŁÓDŹ — POZNAŃ

Mgr Józef Kluczyński

Rola kupiectwa polskiego w handlu hurtowym

Ogólnie słyzy się twierdzenie, iż w Polsce handel hurtowy jest słabo rozwinięty i co gorsze, wykazuje dalszy zanik nielicznych, istniejących jeszcze, finansowo dobrze sytuowanych firm. Twierdzenie to znajduje uzasadnienie w danych statystycznych, zebranych przez Główny Urząd Statystyczny. Jeżeli bowiem przyjmie się, iż zakłady handlowe wykupujące świadectwa przemysłowe I i II kategorii handlowej są w większej części przedsiębiorstwami handlu hurtowego, nie zapominając jednak o tym, że tak z jednej strony w zakładach handlowych, wykupujących świadectwo handlowe kategorii I i II, znajduje się pewna ilość przedsiębiorstw handlu detalicznego, jak z drugiej strony pewna ilość przedsiębiorstw handlu hurtowego może się mieścić w obrębie kategorii III, to dane statystyczne, odnośnie wykupu świadectw przemysłowych, za ostatnie lata, zdają się zjawisko to potwierdzać. Kiedy bowiem w 1928 roku było 1258 zakładów handlowych, wykupujących świadectwo przemysłowe kategorii I handlowej, to w 1935 roku zakładów tych było tylko 600. Kiedy zaś, zakładów handlowych, wykupujących II kategorię handlową w 1930 roku było 39 142, to w 1935 roku takich zakładów było tylko 19 614. Coprawda z chwilą poprawy koniunkturalnej na tym odcinku szły również zmiany na lepsze. Bowiem w 1937 roku zakładów handlowych, wykupujących świadectwo kategorii I było już 759, zakładów zaś handlowych wykupujących świadectwo kategorii II-ej 22 329.

Jak z danych powyższych wynika rozwój handlu hurtowego w Polsce jest istotnie słaby. Złożyły się na to różne przyczyny, jak coraz dalej posuwająca się reglamentacja handlu, wielkie przesilenie gospodarcze w 1931 roku, które w skutkach najbardziej ujemnych odbiło się na handlu towarowym, wreszcie tendencje dążące do eliminacji handlu hurtowego ze strony producentów w postaci organizacji sprzedaży itd. Tym niemniej twierdzę, że ilość przedsiębiorstw handlu hurtowego w Polsce jest na ogół dopasowana do ogólnych warunków gospodarczych. Trudno bowiem wymagać, aby przy ogólnym niskim poziomie naszego życia gospodarczego, przy niedoskonałości naszych urządzeń gospodarczych handel hurtowy miał stanowić szczególny wyjątek wyróżniający się swoją liczebnością i siłą oraz poziomem organizacyjnym od reszty handlu. Jeżeli przeciętny obrót roczny przedsiębiorstw handlu towarowego w Polsce wynosił zaledwie 33 000,— zł rocznie (w 1928 roku) trudno wymagać, abyśmy w takich warunkach mieli handel hurtowy dobrze rozbudowany i zbliżający się do handlu hurtowego w państwach gospodarczo znacznie więcej od nas rozwiniętych. Nie wyklucza to, że są pewne dziedziny handlu towarowego, w których rzeczywiście odczuwa się silny brak zdrowych przedsiębiorstw hurtowych, jak np. handel owocami.

Dla kupiectwa polskiego znacznie ciekawszym powinno być inne zjawisko, jakie silnie występuje w na-

szym handlu hurtowym. Zjawisko, które wymowa swoją stanowi memento dla chrześcijańskiego kupiectwa, mianowicie podział narodowościowy przedsiębiorstw handlu hurtowego. Niestety nasz Urząd Statystyczny nie prowadził do ostatniego czasu statystyki narodowościowej jeżeli chodzi o handel. Nie mamy więc dokładnych danych które mogłyby zobrazować, jak wielki jest udział poszczególnych narodowości w handlu hurtowym. Jeżeli jednak w detalu oblicza się udział elementu żydowskiego na około 70%, niewątpliwie udział tegoż elementu w handlu hurtowym będzie jeszcze wyższy. Fakt ten zdają się potwierdzać takie branże jak handel zegarkami i mechanizmami zegarowymi, futrami, galanterią skórzaną, rowerami, maszynami do szycia itd. itd., gdzie polskie placówki hurtowe można policzyć na palcach. Co więcej kupiectwo chrześcijańskie winno również zwrócić baczną uwagę na tendencje rozrostowe żydowskiego handlu hurtowego. Nawet w tak zdrowym pod względem narodowościowym handlu, jaki jest w Wielkopolsce, można było w ostatnich latach stwierdzić ożywioną działalność żydowskiego hurtu w takich branżach, jak włókiennicza, kapelusznicza, a nawet drogerijna. Charakterystycznym jest, że np. w branży włókienniczej z cyfr posiadanych przez Izbę Przemysłowo-Handlową wynikało, że jedna z poznańskich hurtowni żydowskich posiadała poważniejszy obrót niż wszystkie pozostałe polskie hurtownie. Nikt nie zaprzeczy, iż zjawisko to posiada przekonywującą wymowę.

Taki stan rzeczy handlu hurtowego w Polsce nakreśla od razu wyraźnie rolę, jaka na najbliższe lata przypada kupiectwu polskiemu na odcinku handlu hurtowego. Stoją więc przed kupiectwem polskim poważne i zasadnicze zadania, spolszczenia istniejącego handlu hurtowego i to jest zadanie pierwsze, wysuwające się na czoło. O konieczności tworzenia przedsiębiorstw hurtowych przez kupiectwo polskie w tych dziedzinach handlu towarowego, gdzie handlu hurtowego w ogóle nie ma, względnie jest bardzo niedostateczny, można mówić dopiero jako o zadaniu drugim.

Nie naszym zadaniem jest wskazywać, w jaki sposób w warunkach najkorzystniejszych możnaby doprowadzić do szybkiego unarodowienia naszego handlu hurtowego. Pamiętając jednak o dość powszechnym zjawisku wśród kupiectwa polskiego, mianowicie o braku dostatecznych kapitałów obrotowych, przypuszczać należy iż praca na tym odcinku wyrazi się stworzeniem odpowiednich polskich placówek hurtowych o formie kolektywnej, jak najróżniejszego rodzaju spółki, czy spółdzielnie. W ten sposób bowiem drobniejsze kapitały indywidualnych kupeców złączone mogą dać do dyspozycji o tyle poważne środki finansowe, że umożliwią stworzenie silnych i dobrze zorganizowanych placówek hurtowych. Mamy już tego praktyczne przykłady, jak np. firmy „Hakol“ i „Brithol“ w Gdyni, czy Hurtownia Mechaników w Poznaniu. Nie zależnie od tego będą we-

dług wszelkiego prawdopodobieństwa powstawały w przyszłości coraz więcej przedsiębiorstwa hurtowe, których właścicielami będą indywidualni kupcy polscy. Ostatnie jednak zjawisko dopiero po długoletniej ewolucji może wywrzeć poważniejszy wpływ na zmianę struktury narodowościowej naszego handlu hurtowego.

We wszystkich tych zamierzeniach ciąży na polskim kupiectwie detalicznym poważny obowiązek, o którym

nie należy nigdy zapominać przy prowadzeniu przedsiębiorstw swoich, polskie kupiectwo detaliczne musi konsekwentnie popierać wszystkimi siłami i środkami narastające polskie kupiectwo hurtowe. Nie może przecież być silnych placówek hurtowych, jeżeli placówki te nie znajdą odpowiedniego poparcia i podstawy w licznych polskich placówkach detalicznych.

Mgr Tadeusz Kołodziej

Handel Polski

w świetle poglądów dawnych i współczesnych

Postawmy sprawę jasno: duża część społeczeństwa polskiego ustosunkowuje się negatywnie do handlu, uważając m. in. że kupiec jest mniej pożytecznym elementem, niż każda inna jednostka gospodarcza. Często niechęć do kupiectwa wyraża się w kwestionowaniu w ogóle racji bytu kupiectwa.

Postaramy się poniżej wykazać, skąd wzięła się ta awersja do handlu w Polsce. I postaramy się wykazać, jak bardzo jest ona niekorzystna dla naszej gospodarki.

J. B. Say wyraził się niegdyś o historii poglądów ekonomicznych w następujący sposób: „Co za korzyść ma się z tego, że się zestawia głupie poglądy, słusznie uznane za myłne? Wydobywanie ich na jaw, nie tylko nie jest pożyteczne, ale jest wstrętne”. Niestety, gdy mowa o motywach negatywnego stosunku dużej części społeczeństwa polskiego do handlu, trudno pominąć milczeniem motywy historyczne, mianowicie długowiekową awersją Polski szlachekiej do zawodu kupca.

Zróżel tej awersji należy doszukiwać się u schyłku średniowiecza, w wieku XV-tym, kiedy to szlachta rozpoczęła walkę z mieszczaństwem. Wówczas to w sejmie pojawił się wróg względem handlu stosunek. Szlachta wyjednywała sobie przywileje, powściągała dalszy rozwój kupiectwa i miast, zdobywała wolność od wszelkich opłat na przywóz na swoje potrzeby, a że była głównym konsumentem, podrywała tym handel. Przy zbiegu wieków XV i XVI dawne, rdzennie polskie rody kupiecko-mieszczańskie zanikały.

Konstytucja z 1565 r. wypowiedziała wprost wojnę handlowi. Wydano wtedy postanowienie: „Zadnych towarów wielkich i małych niema być wolno Kupeom Naszym Koronnym stanu wszelkiego... wywozić zagranicę, jeno cudzoziemcom samym będzie wolno...”. Później Sejm stanowił: „Każdy szlachcic szlachectwo traci, jeśli będąc w mieście osiadły i handlami i szynkami się bawi miejskimi i magistratus miejski odprawuje. Potomstwo jego podówczas splodzone, i sam dóbr miejskich nie może nabywać” (Vol. Legum III fol. 816).

Następne stulecie, — wiek XVII-ty — przynosi dalsze pogorszenie położenia handlu w Polsce. Pisarze ówczesni nie taili swej niechęci do handlu, mawiając, jak np. Zaremba, że kupiectwo — to rzecz „nieprzystojna” stanowi szlachekiemu, gdyż „szlachta kupiectwem się bawiać wielkimi kłamstwami stan swój hańbi i skarb Rzeczypospolitej szkodzi”. Dominuje wówczas pogląd, że kupiectwo spełnia rolę nieprodukcyjną. Wyraz temu poglądowi dał np. Grod-wagner pisząc: „Uważam bowiem, skądby oni takie sumy zbierali, ponieważ się ani gospodarstwem nie bawia, nie orzą nie sieją ani innych co przyeńszych im robót przynoszą”. Pogarda dla kupców weszła w obyczaj; urobiło się przysłowie o mierzeniu lokciem i kwartą.

Ani podskarbiowie, ani senat, ani sejmująca szlachta nie rozumiała dokonywanych w końcu XVII wieku wielkich dzieł ekonomicznych, handlowych i finansowych na Zachodzie. Nadeszły potem nieszczęścia Jana Kazimierza, potem wielka wojna północna, spustoszenie wojsk nieprzyjacielskich i kilkakrotnie pojawiająca się zaraza morowa (1655, 1709, 1711), która zabrała przynajmniej połowę ludności miejskiej.

Gdy burze minęły, nie było Polaków, coby handel wywozowy na większą skalę prowadzili. W „Pamiętniku Historyczno-Politycznym” z roku 1783 znajdujemy taki oto passus:

„W miastach znajdziemy choć kilka polskich kupieckich domów, sławnych dawnym, wielkim i obszernym handlem? Cały sposób handlowania miejskiego jest: gorzałkę, piwo robić i szynkować, a innym do wypróżniania beczek swych wiernie dopomagać, co nie potrzebuje owej ustawicznej pilności kalkulowania i w pracy stateczności, jak handel”.

Dopiero konstytucja 3-go maja oznaczała przebudzenie się ku odrodzeniu gospodarczemu. Wprawdzie i ona nie wzniosła się w pełnej mierze ponad uprzedzenia stanowe, ale była — mimo wszystko — poważnym krokiem naprzód ku kulturalnemu pochodowi w uświadomieniu sobie potrzeb społecznych i gospodarczych. W szczególności mieszczaństwu przyznano liczne korzyści, zapewniające m. in. swobodę handlu. Niestety, Targowica potargowała prawa konstytucji i doprowadziła do 2-go rozbioru Polski, którego następstwem był już 3-ci podział i zupełny kres niepodległego Państwa.

Upadło ono w momencie, w którym dzięki rozbudzonej samowiedzy mogło odzyskać też siły materialne przez reformy gospodarcze i przebudowę społeczną. Podniosło się rolnictwo, handel zaczął rosnąć, przemysł wchodził na tory nowoczesne...

Wyparty z życia państwowego przez sam fakt rozbiorów, a potem do niego niedopuszczony (z wyjątkiem Austrii po r. 1867) żywioł polski miał z konieczności zwrócić się do pracy gospodarczej. Zajął się on przede wszystkim pracą na ziemi, która była przez zaborców szczególnie zagrożona. Ale ziemia nie mogła wystarczyć na zwyczaj przyrostu inteligencji rolniczej, musiała ona znaleźć odpływ na zewnątrz, do innych zawodów. Szła ona do t. zw. zawodów wolnych już od końca XVIII wieku, a w drugiej połowie XIX wieku zwróciła się (szczególnie w Królestwie) do przemysłu. Natomiast do handlu elita narodu się nie kierowała. Awersja do tego zawodu trwała w dalszym ciągu.

Ta szlachcka niechęć do stanu kupieckiego wywarła ogromny wpływ na rozwój handlu w Polsce porozbiorowej. Żywioł szlachcki miał ogromny udział w wytworzeniu się najważniejszej w życiu kulturalno-narodowym w wieku XIX i XX warstwy t. zw. inteligencji, opierającej swój byt na pracy umysłowej, wywarła więc szlachta decydujący wpływ na światopogląd inteligencji i na ducha literatury polskiej.

Początki powstania polskiego stanu kupieckiego w jego dzisiejszej formacji datują na ziemach polskich dopiero od mniej więcej połowy XIX wieku, mianowicie od czasu uwłaszczenia włościan. Kupiec polski wyszedł z warstwy chłopskiej, o ile nie należał do spolonizowanych rodzin emigrantów niemieckich.

Przytem zauważyć należy, że rozwój kupiectwa polskiego był najpełniejszy w b. dzielnicy pruskiej, a to dzięki szybkiemu podniesieniu się kulturalnemu ludności wiejskiej, która w innych dzielnicach — wskutek celowego przez zaborców hamowania oświaty ludowej — nie mogła się stać tym zbiornikiem sił ludzkich zasilaających ludność miejską, a więc i warstwę kupiecką, którym była w b. dzielnicy pruskiej. Nadwyżki ludności rol-

czej w Galicji emigrowały zagranicę i za Ocean, zaś w Królestwie szły do przemysłu. Tylko w b. dzielnicy pruskiej — jak już powiedziano — wieś polska zrodziła polski stan średni.

Polska warstwa kupiecka jest formacją społeczną zbyt młodą i zbyt słabą, by mogła być oddziaływać twórczo na ukształtowanie się prohandlowego światopoglądu społeczeństwa polskiego. To też nie dziwny się, że w umysłach wielu Polaków wciąż jeszcze potuluje atawistyczna niechęć do handlu i jego przedstawicieli.

NIECHĘĆ DO HANDLU, JAKO WYNIK... JEGO STRUKTURY NARODOWOŚCIOWEJ

Skutki błędnego nastawienia do handlu były wręcz fatalne. Pośłany u schyłku średniowiecza, błąd polski potęgował się i rósł konsekwentnie przez stulecia. Warstwa panująca, zapatrzona egoistycznie w swój zawód rolniczy, podniesiony prawem niejako do godności kapłaństwa — odsuwała od siebie podstawowe dla państwa zadanie: organizacji miast i handlu. Miasta powstawały na fundamencie obcego prawa, zapewniały się obcą ludnością, niezrosłą z organizmem narodowym i społecznym Polski. Jak widzieliśmy, w wieku XVI zasady prawne zakazywały szlachcie oddawania się zajęciom mieszczańskim pod groźą utraty szlachectwa. Stopniowo więc został wzniesiony niejako chiński mur, który zatrzymywał Polskę na wsi, przy produkcji zboża, a miasta, te ogniska handlu, bogactwa, kultury, oświaty, środowiska między-narodowej wymiany myśli i dóbr użytecznych wyodrębniał w obce ciało. W ten sposób to co w innych państwach stawało się podwaliną siły i dobrobytu całego kraju, to co niwelowało zbytne rozpiętości społeczne, w Polsce musiało się stać raczej źródłem i przyczyną, potęgującą powszechną nędzę niż normalny przyrost sił ekonomicznych kraju.

W powyższych stwierdzeniach znajdujemy wytłumaczenie przyczyn, dla których dziś jeszcze w Polsce (za wyjątkiem województw zachodnich) handel spoczywa w rękach ludności, której językiem ojczystym nie jest język polski. Nie posiadamy w Polsce danych statystycznych, obrazujących podział ludności zatrudnionej w handlu, przemyśle itd. według wyznania i narodowości. Tym cenniejszą jest monografia Witolda Trzebińskiego, n. t. „Struktury wyznaniowej wyborców (nabywców patentów) do Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie” (Kwartalnik Statystyczny za r. 1931, zes. 1). Z pracy tej dowiadujemy się, że w m. st. Warszawie oraz w województwie warszawskim na 20 882 przedsiębiorstw handlowych, należących do chrześcijan, przypada 27 037 przedsiębiorstw, należących do osób wyznania mojżeszowego (stosunek procentowy: 43,6% : 56,4%). Z tego faktu, jak również z obserwacji życiowej przyjąć można jako pewnik, że w Polsce (za wyjątkiem województw zachodnich) handel w więcej niż 60% znajduje się w rękach niepolskich.

Ta przewaga elementu niepolskiego w handlu jest przyczyną zjawiska kojarzenia się dwóch rodzajów uczuć: dużej części społeczeństwa polskiego: awersja do handlu z jednej, niechęć do grup mniejszościowych z drugiej strony.

...ROLNICZEGO CHARAKTERU KRAJU

Wpływ szlachty, jako m. in. reprezentantki rolnictwa na kształtowanie się poglądów o handlu naświetlono w powyższych wywodach. Sądząc jednak, że to co powyżej powiedziano, można by poniekąd zgeneralizować, o tyle, że rolnictwo mniej więcej wszędzie w świecie odznacza się pewną jednolitością poglądów na sprawy ekonomiczne. O rzeczach tych powinien mówić socjolog, który niewątpliwie stwierdziłby w wyniku obiektywnego studium, że rolnictwu całego bodaj świata uczuciowo najbardziej odpowiadają poglądy pierwszej szkoły ekonomicznej, jaką we Francji, w XVIII wieku tworzyli fizjokraci. Na czym polegała ich nauka?

Fizjokratów (Quesnay, Turgot, Mercier de la Rivière, markiz Mirabeau) zahipnotyzowało pewne zjawisko natury ściśle ekonomicznej tak dalece, że wprowadziło ich na fałszywy trop: zjawiskiem tym była rola ziemi w wytwarzaniu. Jest to najbardziej błędna, lecz zarazem najbardziej charakterystyczna koncepcja fizjokratyczna. Oto ona:

Wszelka czynność produkcyjna uwarunkowana jest z konieczności pewnymi wydatkami, pewnymi kosztami, a mówiąc inaczej, spożyciem pewnej ilości dóbr, które trzeba — rzecz prosta — odjąć od sumy dóbr, wytworzonych w toku czynności produkcyjnej. I oczywiście dopiero owa różnica, owa przewyżka sumy dóbr wytworzonych nad dobrami spożytymi tworzy prawdziwy przyrost bogactwa. Tę właśnie przewyżkę fizjokraci nazywali „dochodem czystym”.

Otóż fizjokraci odkryli — jak im się wydawało — że ów „dochód czysty” istnieje w jednej tylko kategorii czynności wy-

twórczych — a mianowicie w rolnictwie. Tylko tu, mówili oni, dobra wytworzone przewyższają dobra spożyte; rolnik zbiera z pola, pomijając wyjątki, więcej zboża, niżli go spożył, licząc w to nie tylko zboże, zużyte na zasiewy, ale również zboże zużyte na własne, całoroczne wyżywienie. Tylko dzięki tej wyłącznej cudownej własności mogły się zjawiać oszczędności i cywilizacja. Nie podobnego nie spotykamy w żadnym innym dziale gospodarki; ani w handlu, gdzie jest oczywiste, że praca ludzka „nie stwarza nic”, ponieważ przyczynia się tylko do wymiany lub zmiany miejsca produktów już uprzednio wytworzonych, ani nawet w rzemiośle czy przemyśle, rzemieślnik i przemysłowiec bowiem tylko zmieniają, miesza albo dodają materiały surowe.

Z tej racji fizjokraci zaliczyli handel do klas „jałowych”. Było to bardzo znamienne. Ich poglądy na handel były zresztą niezbyt dla kupiectwa zaszczytne.

Taki np. Mercier de la Rivière uznaje wprawdzie, że dany kraj może być zmuszony do sprowadzania z zagranicy dóbr, których nie jest w stanie wytworzyć, że więc handel zagraniczny jest nieodzownie potrzebny, ale podkreślał zarazem z naciskiem, że jest to „zło konieczne”. Quesnay znów zadawała się nazwą „najgorszego wyjścia”. Jedyną wymianą, prawdziwie pożyteczną, jest ta, za której sprawą produkty przechodzą bezpośrednio z rąk rolników do rąk spożywców, bez niej bowiem produkty te chybiłyby przeznaczenia i psułyby się w rękę wytwórców. Ale wymiana, polegająca na kupowaniu tych produktów w celu ich odsprzedaży, którą fizjokraci nazywali „kupeżeniem”, a więc jedyną wymianą, która dzisiaj nazywa się handlem jest tylko „trwonieniem bogactwa”. „W istocie”, mówił Quesnay, „pewna część towarów bywa pochłonięta przez kupeżących”. Mercier de la Rivière porównywał dowcipnie kupeców do owych „zwierciadeł przeznaczonych do jednoczesnego odbijania w rozmaitych pozycjach przedmiotów; jak te zwierciadła, zdają się one mnożyć je (produkty) i mylą w ten sposób wzrok, który spostrzega je tylko powierzchownie”.

Czyż trzeba zaznaczać, że nauka fizjokratów spotkała się w Polsce — w kraju rolniczym — z entuzjastycznym przyjęciem? Wszak cała nasza historia gospodarcza, historia finansów i handlu, wszystkie Volumina Legum od końca XVI wieku były nieczym innym, jak tylko systemem fizjokratycznym w najbardziej krańcowej wyłączości! Toteż nie dziwny się, że Hueppe („Verfassung der Republik Polen” — Berlin 1867) wywodzi genezę teorii fizjokratycznych właśnie z Polski.

Nauka fizjokratów niewątpliwie wywarła bardzo poważny wpływ na kształtowanie się myśli gospodarczej w Polsce. Wprawdzie dzisiaj teorie fizjokratów należą do historii, wprawdzie nie znalazłoby się w Polsce żadnego rolnika-ekonomisty, któryby powoływał się na fizjokratów, sądząc jednak, że nie będę daleki od prawdy, jeśli wyrażę przypuszczenie, że szeroki ogół rolniczy, ekonomicznie niekształcony, posiada uczuciowe nastawienie w sprawach gospodarczych bardzo podobne do nastawienia fizjokratycznego.

A takie nastawienie zaważy przy kształtowaniu się opinii publicznej w kraju o 64%-owym odsetku ludności rolniczej!

ŁATWOŚĆ STAWIENIA ZARZUTU „SPEKULACJI”

Słusznie zauważył wnikliwy analityk naszego życia społeczno-gospodarczego, p. J. Poniatowski, że „niechęć rolników do kupeców rodzi się w dużej mierze z dziwnej mieszaniny pogardy i zarazem sui generis kompleksu niższości”. Chodzi o to, że rolnik — jak wyżej wspomnieliśmy, — nie tylko uważa swój fach za wyższy i szlachetniejszy, ale i czuje się zarazem bezsilny wobec niezrozumiałego mechanizmu praw rynkowych, nad którymi panowanie przypisuje, z ogromną przesadą, kupcowi. Wydaje się rolnikom — cytując w dalszym ciągu p. Józefa Poniatowskiego, — że ceny, jakie otrzymują za swe produkty, są niemal dowolnie dyktowane przez handel, któremu z reguły przypisują charakter „spekulacyjny” w znaczeniu niemal kryminalnym. Wszystko to świadczy jaknajwymowniej o nieznajomości zawilętych praw wymiany.

Zjawisko to nie jest zresztą specyficznie polskie. Mniej więcej wszyscy rolnicy całego świata skarżą się, szczególnie w latach przesilenia gospodarczego, na „spekulantów” — kupeców. Kilka lat temu, odbył się w Budapeszcie kongres międzyparlamentarnej konferencji handlowej. Na posiedzeniu sekcji rolniczej wygłosili przemówienia b. min. francuski, p. Palmade, który — wskazując na rozpiętość między ceną uzyskiwaną przez producenta rolnego i ceną płaconą przez konsumenta — w gwałtownych słowach gniew swój skierował przeciwko „spekulantom” — kupcom, uzyskując gorący

poklask i żywy sukces oratorski wśród zgromadzonych różnoplemien-
nych rolników. A działo się to w gronie parlamentarzystów, od
których chyba wolno się domagać znajomości mechaniki cen ryn-
kowych!

Ale taki już jest los handlu, że bajeczkę o „spekulacji” używa
się jako wypróbowanego triku czy to oratorskiego, czy też — co
gorzej — politycznego. Błędna polityka francuska cen rolniczych
narodziła się w ogniu walki z t. zw. „spekulacją”. Jednym z pierw-
szych hasel bojowych hitleryzmu była właśnie walka z „speku-
lacją”. Tej też walce, mocno reklamowanej, zawdzięcza dużą część
swej popularności prezydent Roosevelt. W każdym jednak wypadku
osiągano skutki gospodarcze znacznie mizerniejsze od osiągnię-
tych ubocznych korzyści taktyczno-politycznych.

Nie dziwić się zresztą tym masom ludzi, którzy wierzą w ba-
jeczki o spekulacji. Należy bowiem przynajmniej otwarcie, że handel
pod wieloma względami niedomaga, szczególnie w Polsce. Ale, do-
dając bezzwłocznie, największa nawet obfitość wad i braków w pra-
cy grupy społecznej, pełniącej funkcję handlową, bez której nie
można się obyć, nie upoważnia do negatywnego ustosunkowania się
do tej grupy. Z drugiej zaś strony mechanizm praw rynkowych
jest dzisiaj istotnie tak skomplikowany, że trzeba już niejakiemu
wykształceniu gospodarczemu, by ogarnąć jego zawilgość.

Zresztą przekonajmy się sami o tym, jakie to rozliczne przy-
czyny powodują fakt, że dzisiaj większa jest, niż była np. przed
wojną, rozpiętość między ceną uzyskiwaną przez producenta np.
rolnego, a ceną płaconą przez konsumenta. J. Poniatowski wyliczył
5 grup czynników, oddziałujących na wzrost kosztów pośrednictwa,
mianowicie:

a) wzrost pierwiastków ryzyka: na wzrost pier-
wiastków ryzyka handlowego złożyły się m. in.: częste napięcia
polityczne, brak stabilizacji walut, upadek moralności gospodar-
czej, wzrost interwencjonizmu i etatyzmu, kartelizacja przemysłu,
wywołane przez wyżej wymienione czynniki zaburzenia prawidło-
wości w przebiegu koniunktury, zatrącenie przejrzystości życia go-
spodarczego, zmiana charakteru handlu międzynarodowego; oczy-
wiście kupiec, chcąc prowadzić interes przez czas dłuższy, musi
wkalkulować wszystkie te pierwiastki ryzyka do ceny odsprzeda-
nego towaru;

b) wzrost obciążeń publicznych: w porównaniu
z okresem przedwojennym niepomniernie wzrosły wszelkiego rodzaju
obciążenia publiczne (podatki, świadczenia socjalne itd.), podraża-
jąc poważnie koszty pośrednictwa;

c) wzrost kosztów kredytu: przedwojenna „norma
stopy procentowej 4-5%” uległa w latach powojennych zanikowi;
kredyt podrożał niebywale;

d) kryzysowy spadek cen powoduje straty dla wszy-
stkich ogniw, na których towar się zatrzymuje i dlatego wzrost
kosztów pośrednictwa w okresie spadku cen nie jest anomalią, ale
regułą;

e) przyczyny strukturalne takie jak np. zły stan
dróg komunikacyjnych albo przełudnienie naszego handlu oddzia-
ływają również w kierunku podrożenia towaru.

Gdyby zresztą wykonywanie zawodu kupieckiego istotnie da-
wało zyski tak znaczne, jak to przeciwnicy handlu jemu przypisują,
wówczas mielibyśmy w Polsce kwitnący stan kupiecki. Tak jed-
nak nie jest. Ogólnej pauperyzacji towarzyszy zubożenie kupiectwa.
Zwiększenie marży pośredniczej nawet nie pokrywa strat, wywo-
łanych przez spadek cen, wzrost ryzyka i rozdrobnienie obrotów.
A zresztą konkurencja poprostu uniemożliwia powiększenie marży
zysków.

Rzecz jasna, kto sobie zdaje sprawę z działania powyższych
czynników, ten rozumie, dlaczego koszty pośrednictwa w dobie
kryzysu wzrosły. Ale, kto sobie nie zdaje sprawy z zawilgości me-
chaniki praw rynkowych, kto sądzi z pozorów, ten wyciąga mylne
z nich wnioski. Wnioski o spekulacyjnych zyskach kupiectwa. Stąd
już jeden tylko krok wiedzie ku uznaniu kupców za szkodników

społecznych i budzi „potrzebę” samoobrony przed kupiectwem. Sa-
moobrony producentów rolnych, samoobrony spożywców.

Jak więc widzimy, atawistyczna niechęć do handlu znajduje
silną podpinę w mylnej interpretacji współczesnych zjawisk w dzie-
dzinie wymiany. Błędne założenie rodzi błędne wnioski.

ZBIUROKRATYZOWANIE ŻYCIA SPOŁECZNEGO W POLSCE NIE SPRZYJA ROZWOJOWI HANDLU

Zresztą — jest rzeczą wiadomą, że wszelka przedsiębiorczość
gospodarczą w Polsce nie jest doceniana i rozumiana. U nas mało
kto zdaje sobie sprawę, że jeden przedsiębiorca, nie swym kapita-
łem, a swą przedsiębiorczością, swą twórczą inicjatywą może dać
zatrudnienie setkom i tysiącom robotników.

W wielu umysłach w Polsce ideałem gospodarzenia jest —
oszczędzanie. Kapitał oszczędnościowy staje się dla nas jakimś
fetyszem, koło którego wszyscy tańczą, człowiek zaś, jego praca,
przedsiębiorczość i wysiłek to wielkość mniejszego znaczenia.

To nastawienie umysłowe — jest jedną wielką omyłką. Kapitał
nie tworzy kapitalizmu, nie stworzy nowoczesnych form gospo-
darki. Kapitalizm zachodnio-europejski, amerykański, japoński
zrodził się nie z kapitału, lecz z przedsiębiorczości, która organizo-
wała, dopingowała pracę. Przedsiębiorczość pokryła kraj siecią
wielkich przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych. Kapitały
zaś zostały dopiero stworzone przez przedsiębiorczość. Nie było ich
w chwili, kiedy kapitalizm się tam rodził. Była tylko przedsię-
biorczość, był niespokój i wolny duch twórczości, duch zysku
i ryzyka, który porywał za sobą masy. Przedsiębiorca miał wolną
drogę do tworzenia, do budowania, miał nadzieję wielkiego zysku...

Jeśli w jakimś kraju tego ducha przedsiębiorczości nie ma,
względnie jeśli nie ma tam warunków do powstania przedsiębir-
czości, to największe kapitały nawet nie zbudują przemysłu czy
handlu.

A u nas w Polsce, jak słusznie pisał „Ilustrowany Kurier
Codzienny”, ludzie wyobrażają sobie, że do podniesienia poziomu
życia gospodarczego wystarczą tylko... książeczki oszczędnościowe,
urzędników, emerytów, wdów i rentierów. „Gospodarstwo urzęd-
niczo-emerytalne”! Coprawda przynajmniej należy, że jeden tylko typ
interesów jest rzeczywiście wart rozbicia w Polsce, mianowicie:
uciulanie oszczędności i składanie ich do kasy oszczędności. Jest to
interes pewny i odrzucający wysokie odsetki. Ale oddawanie się
przedsiębiorczości? (Dla uniknięcia nieporozumień autor zaznacza,
że wysoce cenę oszczędności i bynajmniej nie wypowiada
się przeciwko lokowaniu uciulanych groszy w kasach oszczędności.
Autor stwierdza jednak, że bardziej od oszczędności potrzebna
nam jest przedsiębiorczość).

Ileż to trudności trzeba przezwyciężyć na samym początku,
ileż starań o pozwolenia, ile wątpliwości na każdym kroku, ile
zgłoszeń na wszystkie strony. A potem, patenty i opłaty i wie-
lsze podatki!

Dopóki nie otrząśniemy się — ale radykalnie — z naszego
zwyczaju niedoceniania przedsiębiorczości gospodarczej, nasza go-
spodarka nie uczyni postępów, a nasza młodzież nie będzie miała
możliwości pracy.

APARAT HANDLOWY W POLSCE NIE JEST BEZ WAD

Czyż dziwić się można, że — w takich warunkach i w takim
„klimacie” — handel w Polsce nie rozwija się? Czyż dziwić się
można, że handel u nas zadań swoich nie spełnia należycie? Że
ma sporo wad i braków?

Sądzę, że dziwić się nie można. Ale większość ludzi w Polsce
nie rozumie, nie widzi trudności, z jakimi handel walczyć musi
na każdym kroku. Ludzie widzą tylko braki i wady. I wysuwają
stąd wnioski ujemne dla naszego kupiectwa.

S. KAŁAMAJSKI

Poznań - Toruń

Towary krótkie i galanterijne
Modne artykuły damskie

Największe specjalne przedsiębiorstwo
tego rodzaju w Polsce
WŁASNE GMACHY HANDLOWE

O CELOWOŚCI ISTNIENIA SAMODZIELNEGO STANU KUPIECKIEGO

Jeśli teraz podsumujemy wszystkie motywy negatywnego stosunku wielkiej części naszego społeczeństwa do handlu, o których mowa była powyżej, jeśli zrekapitulujemy motywy wynikające z tradycji historycznej, wynikające z układu stosunków narodowościowych i geograficzno-gospodarczych, wynikające z zawiloci procesów wymiany, wynikające ze zbiurokratyzowania życia — wreszcie z wad handlu — to zrozumiemy, że wszystkie te imponderabilia stanowią grunt podatny pod siew najbardziej dla kupiectwa przykrego hasła: hasła zbedności samodzielnego stanu kupieckiego.

Hasło to brzmi z dwóch przeciwległych sobie stron: od strony producentów, zarówno rolnych, jak i przemysłowych i od strony konsumentów.

Producenci przemysłowi mało na ten temat mówią i piszą, za to niektórzy z pośród nich realizują hasło „od producenta wprost do konsumenta“ za pośrednictwem składów fabrycznych.

Podobnie postępują producenci rolni, zrzeszając się w coraz liczniejszych spółdzielniach, zresztą energicznie popieranych przez pewne czynniki urzędowe

Zresztą i spożywczy radziby się obyć bez „przedrażającego towar“ pośrednictwa kupca. Pewien odłam spółdzielczości konsumenckiej dopomaga do zohydzenia kupiectwa i zwiększenia na tej drodze liczby członków swoich kooperatyw.

Wobec tych wszystkich tendencji kupiectwo zająć musi zdecydowaną postawę. Musi ustalić swoją doktrynę. W tym celu niezbędne jest dokładne zdanie sobie sprawy z roli ekonomicznej kupiectwa:

ROLA EKONOMICZNA HANDLU

Istnieje szereg definicji pojęcia „handel“. Tak np. w Polsce najbardziej rozpowszechniona, choć najbardziej symplistyczna jest definicja handlu jako funkcji pośrednictwa pomiędzy producentem i konsumentem. Definicja ta jest nazbyt prosta, by mogła należycie oddać złożoność wszystkich tych zadań, jakie spełnia handel.

Wspominam o tej rozpowszechnionej w Polsce definicji dlatego, ponieważ, fakt jej rozpowszechnienia świadczy również o niedocenianiu znaczenia handlu i kupiectwa. Istotnie, gdyby kupiec nie był niczym więcej, jak tylko pośrednikiem, funkcja jego, choć niewątpliwie pożyteczna, byłaby jednak nikła.

Nie jest rzeczą niniejszego artykułu — wywoływanie dysput akademickich. Toteż nie będę tutaj dociekał, która ze znanych definicji handlu jest najlepsza. Przejdę od razu „in medias res“ — do zobrazowania roli ekonomicznej kupiectwa w odniesieniu do 1) koniunktury, 2) przemysłu i 3) spożycy.

HANDEL A KONIUNKTURA

Zaczynam od zobrazowania roli handlu w cyklu koniunkturalnym. Za punkt wyjścia obiorę jedną z definicji handlu, bardzo zresztą trafną, a głoszącą, że handel jest „przetwarzaniem dóbr w czasie i przestrzeni“. Z definicji tej płynie wniosek, że handel może „przetworzyć“ w przestrzeni towar nieznajdujący nabywcę, przenosząc go na inny, dogodniejszy w danym momencie rynek, względnie może go „przetworzyć“ w czasie, odebrać towar od producenta i unieruchomić w swych magazynach aż do momentu, kiedy nastąpi wzmocnienie popytu. Jest więc handel czymś w rodzaju resoru umieszczonego między podażą ze strony producenta i popytem ze strony konsumenta, resorem absorbującym niebezpieczne wahania, jakie od jednej czy drugiej strony mogą zachodzić.

Z uwag powyższych wynika, że handel w ramach gospodarki współczesnej ma do spełnienia dwa zadania, które nazwę: a) prewencyjnymi i b) reparacyjnymi.

Na czym polega zadanie „prewencyjne“?

Chcąc na to pytanie odpowiedzieć, trzeba dopuścić się pewnej dygresji, celem zobrazowania, czym właściwie jest t. zw. kryzys. Otóż, najbardziej symplistycznie definiując kryzys gospodarczy, trzeba powiedzieć, iż jest to zakłócenie równowagi między produkcją i zbytem. Pojawiają się mianowicie w pewnym momencie towary, nieznajdujące nabywcę. Wypełniają się więc magazyny, producent odczuwa trudności płatnicze, ogranicza swą pro-

dukcję itd. Gdy zjawisko takie zachodzi jednocześnie w większej ilości przedsiębiorstw — powstaje kryzys gospodarczy, ze wszystkimi swymi objawami: bezrobociem, spadkiem produkcji i cen, spadkiem zaufania kredytowego etc. Określiłbym mechanikę zjawiska w sposób możliwie ogólnikowy i daleki od precyzji, ale wystarczający dla uzmysłowienia sobie, że punktem wyjścia kryzysu jest produkcja błędnie zaprojektowana, nie znajdująca nabywcę. Dlatego kryzysów takich, jakie swoiste są dla współczesnej gospodarki kapitalistycznej, nie znano w średniowieczu, gdy przystępowano do wytworzenia towaru dopiero wówczas, gdy zjawił się i zgłosił swe zapotrzebowanie nabywca towaru.

W przeszłości, gdy zgóry wiadano, kto będzie nabywcą towaru mającego być wyprodukowanym — kryzysów w dzisiejszych ich formach nie było. Obecnie, przy produkcji fabrycznej, nie można wiedzieć, że znajdzie się nabywca, można to tylko przewidywać, mniej lub więcej dokładnie. Czym dokładniejsze, czym prawdziwsze są przewidywania producentów, tym mniejsze jest niebezpieczeństwo kryzysu. Wszystko więc, co owe przewidywania ułatwia, co pozwala na dostosowanie produkcji do istniejącego na nią popytu — wszystko to uznać należy za czynnik pozwalający uniknąć wstrząsów.

I w tym właśnie ujęciu ujawnia się rola handlu, łącznika między producentem i nabywcą, czynnika z jednej strony mającego duży wpływ na rozmiar popytu i mogącego popyt w dużym stopniu koncentrować na pewnym rodzaju towaru (reklama, moda, sprzedaż ratalna etc.), z drugiej zaś strony czynnika instruującego producenta co do prawdopodobnego rozmiaru i charakteru zapotrzebowania na jego towar.

To właśnie stanowi zadanie „prewencyjne“ handlu.

A na czym polega — jego zadanie „reparacyjne“?

Wspomniałem codopiero, że handel jest czymś w rodzaju resoru umieszczonego między podażą ze strony producenta i popytem ze strony konsumenta, resorem absorbującym niebezpieczne wahania, jakie od jednej czy drugiej strony mogą zachodzić.

Otóż pełnienie funkcji owego „resoru“ jest właśnie zadaniem „reparacyjnym“ handlu, zadaniem przywracania, utrzymywania równowagi w procesie produkcji i wymiany.

Resor działa, oczywiście, tym sprawniej, im jest silniejszy i elastyczniejszy, czym większe drgania może w sobie zaabsorbować. Podobnie owa „resorowa“ swą rolę może handel wypełnić o tyle, o ile ma siłę finansową potrzebną dla przetwarzania towaru w czasie (t. j. przetrzymywania w swych składach) oraz o ile ma sprawną potrzebą dla przetworzenia towaru w przestrzeni. Pod tym ostatnim względem można przytoczyć dosyć znane rozumowanie, wedle którego eksport działa wyrównawczo na zjawiska koniunkturalne, usuwając z kraju towary, które pojawiły się w nadmiarze, a więc i ze zniżonymi cenami; co jest słusznym wówczas, gdy nadmiar towarów nie pojawia się we wszystkich krajach jednocześnie i gdy aparat handlowy jest dostatecznie rozgałęziony i sprawny, aby szybko znaleźć zbytni na rynkach o odmiennym stanie koniunktury, więc z reguły na rynkach oddległych.

Ze sformułowań powyższych można wyprowadzić pewne wnioski co do cech, jakie powinien posiadać handel, aby najpełniej odegrać rolę czynnika absorbującego i wyrównującego dysproporcje między produkcją i zbytem. Otóż cechą naczelną okaże się siła finansowa, dostatek własnego kapitału obrotowego i odpowiednie źródła kredytowe. Nie możnaby powiedzieć, czy z tego punktu widzenia lepiej jest, gdy mamy nieliczne, ale duże przedsiębiorstwa handlowe, czy też przeciwnie liczne a drobne. Natomiast napewno niepożądane są z tego punktu widzenia efemerydy handlowe, przedsiębiorstwa duże czy małe, lecz nie umocnione na rynku, nie mające tych wieloletnią pracą wyrobionych walorów, które wpływają m. in. na zdolność kredytobiorczą firmy.

HANDEL A PRZEMYSŁ

Z tego, co powyżej powiedzieliśmy, wynika dostatecznie jasno, jak niezmiernie ważnym i pożytecznym dla przemysłu jest silnie rozwinięty i sprawnie zorganizowany handel.

Mimo to jednak, jak widzimy, przemysł — a przynajmniej niektóre jego branże — objawiają tendencję „usamodzielniania się“, uniezależniania się od samodzielnego kupiectwa. Tworzą się t. zw. składy fabryczne, kierowane przez urzędników przemysłowych.

Wyłania się przeto pytanie: czy aby w powyższym rozumowaniu nie było błędu? Czy rzeczywiście przemysł potrzebuje współpracy ze strony samodzielnego kupiectwa? Czy też nie mógł

by się bez niego obejść i o własnych siłach zorganizować aparat sprzedaży swoich wyrobów? Przecież życie samo wskazuje licznymi przykładami na to, że przemysł woli zapewniać sobie samodzielność zbytu...

Otóż pozwalam sobie stwierdzić, że zjawisko składów fabrycznych w niczym nie narusza słuszności tezy uprzednio przedstawionej, albowiem:

Na pierwszy rzut oka może się wydawać, iż zadanie „prewencyjne” lepiej mógłby spełnić aparat sprzedaży tworzony przez samego producenta w formie sklepów fabrycznych itp. Rzucić się bowiem w oczy, że przy tej konstrukcji handlu kontakt między producentem i konsumentem jest bardziej bezpośredni, obserwacja rynku ściślejsza, odpowiednie instruowanie produkcji ułatwione. Tak rzecz wygląda w teorii. Tak też być może, gdy ów aparat handlowy, należący do producenta, pracuje samodzielnie i o ile ludzie w nim zatrudnieni mają handlową, a nie produkcyjną mentalność. Pod pojęciem „mentalności produkcyjnej” należy rozumieć to nastawienie myślowe, wedle którego nabywca powinien kupić towar dobry i tani, przy czym istnieje tendencja do lekceważenia tych różnych drobnych i napozór mało znaczących czynników, oddziałujących na nabywcę. (Tutaj w parantezie, warto przytoczyć przykład owych igieł niemieckich, które wyparły w Afryce lepsze i niedroższe igły angielskie tylko dlatego, że sprytniejszy Niemiec używał do opakowania papieru czerwonego, przyjemniejszego murzynom od czarnego, papieru angielskiego: człowiek o mentalności produkcyjnej nie doceniłby czynnika irracjonalnego, jakim był kolor opakowania). Jeśli zaś chodzi o mentalność „kupiacką” najlepiej ją określa jedno niemieckie słowo: „das Fingerspitzengefühl”.

Jeśli — w teorii przynajmniej, lecz rzadko kiedy w życiu — skład fabryczny może spełniać zadanie „prewencyjne”, to zadania „reparacyjnego” ani w teorii, ani w praktyce spełnić nie może. Trzeba bowiem pamiętać, że do spełnienia tego zadania (przetworzenia towaru w czasie i przestrzeni) trzeba przede wszystkim kapitału, cudzego kapitału. W składzie fabrycznym zaangażowany jest tylko kapitał przemysłowca, natomiast — gdy przemysłowiec pracuje z samodzielnym kupcem — korzysta z kredytu tegoż kupca, który może w momencie zwichnięcia równowagi koniunkturalnej dopomóc mu do przetrzymania okresu niebezpiecznego. Toteż i dla całego życia gospodarczego i dla przemysłu pożyteczniejsze od składów fabrycznych są „resorowe” przedsiębiorstwa handlowe wyodrębnione, zwłaszcza pracujące z wieloma dostawcami jednocześnie.

Od tych rozważań generalnych przechodzę teraz do pytania: czym więc tłumaczyć tworzenie składów fabrycznych? Niedocenianiem kupiectwa przez przemysł?

Nie chcemy tego twierdzić. Zdaniem moim, motywy tworzenia składów fabrycznych wynikają przede wszystkim z niedoskonałości współczesnego handlu w Polsce. Jest tych motywów kilka, a wszystkie one obracają się dokoła kwestii ryzyka. Ryzyko to może się wyrażać w różny sposób. Wymienię tylko kilka jego rodzajów: a) najważniejsze: ryzyko finansowe, b) ryzyko sztywności przy odbiorze towarów łatwo psujących się lub podlegających zmiennemu popytowi ze zmianą mody, sezonu i pogody, c) ryzyko przetrwania się kupców od jednego dostawcy do drugiego przez co produkcja podlega nieprzewidywanym fluktuacjom, d) ryzyko zatajenia marki wytwórcy lub zgoda jej depopularyzacji w szerokich masach ludności przez niewłaściwe ustalanie ceny detalicznej, e) ryzyko udzielania przez handel zamówień w czasie zbyt późnym, przez co dezorganizuje się aparat produkcji, f) ryzyko niedokładnej orientacji w potrzebach rynku.

Tak więc kwestia zakładania składów fabrycznych wyrosła na tle załamania się zaufania fabrykantów do kupców. Kwestia ta od razu znajduje rozwiązanie, gdy powrócą warunki, które sprzyjać będą odbudowie utraconego zaufania, opartego na stosunku do osoby kupca.

Jestem głęboko przeświadczony, że kwestia składów fabrycznych jest „złem przejściowym”. Składy fabryczne à la longue egzystencji kupieckiej nie zagrażają. Już teraz bowiem zarysowuje się w przemyśle krytycyzm w stosunku do własnych składów fabrycznych. Dlaczego? Odpowiedź znajdziemy w krótkim streszczeniu obecnego stanu rzeczy w branży włókienniczej:

Otóż — jak się okazuje — oczekiwany wpływ gotówkowy ze składów fabrycznych — zawodził. Jest to dowodem, że założenie było fałszywe. Trudno bowiem wyobrazić sobie, aby szerokie rzesze konsumentów przyzwyczajone do zakupów drogą porównania,

skłonne były do wyboru artykułów w detalicznym składzie fabryki, który siłą rzeczy zaasortowany jest jednostronnie. Dalej:

Niezdrowa polityka cen przemysłu włókienniczego w związku ze składami fabrycznymi również dała już odpowiednie rezultaty. Kupiectwo w dużej mierze zrezygnowało z zamówień przedsezonowych i zaopatruje się w towary bądź na początku sezonu, bądź nawet w czasie sezonu, w słusznej obawie, że ceny sprzedażne w składach fabrycznych mogą być niższe od cen zakupu. Ostrze skierowało się tutaj przeciwko fabrykantom, bowiem nie mając przedsezonowych zamówień, nie mają oni realnej podstawy do preeliminowania produkcji. Ryzyko złożone w znacznej mierze na kupca, dziś przenosi się na fabrykanta. Następnie:

Docieranie przez przemysłowca do konsumenta w urzędach, instytucjach, czy to przez zrzeczenia, czy nawet indywidualnie, otworzyło kupcowi oczy, że nie wykorzystywał swych możliwości sprzedaży, i dziś zaobserwować możemy nowe drogi, po których kroczy kupiec — zrzecza się w spółdzielniach, które operując bogatszymi od fabrykanta kolekcjami, udzielając lepszych warunków, skuteczniej obsługują konsumenta i prędzej czy później kupiec wyeliminuje nowego konkurenta, którym stał się przemysłowiec. A zresztą:

Celowo na sam koniec niniejszych rozważań zachowałem dwa najważniejsze argumenty przeciwko składom fabrycznym:

Oto, przede wszystkim, nawet sam Bata nie jest w stanie mieć swoje składy fabryczne wszędzie w Polsce; ma ich około 40-tu, a miast mamy w Polsce 611. Ta ograniczoność możliwości zbytu za pośrednictwem składów fabrycznych stępią bardzo poważnie znaczenie tychże jako oręża przeciwkupiackiego.

Wreszcie niezmiennie osłabia wartość składu fabrycznego w porównaniu do placówki kupieckiej fakt, że skład fabryczny prowadzi urzędnik, a więc osoba, która nigdy nie będzie tak dalece zainteresowana w rozwoju swego warsztatu pracy, jak kupiec prowadzący interes na własną rękę. Mówi przecież przysłowie włoskie, że „nawet wariat rządzi się lepiej we własnym domu, niż mędrzec w cudzym”...

Tak więc — powtarzam — kwestia składów fabrycznych, choć w chwili obecnej doniosłej dla kupiectwa wagi, nie przedstawia na przyszłość większego niebezpieczeństwa. Inna rzecz, że trzeba będzie przyczynić się do stworzenia takich warunków, w których przemysł uzna za celowe skasowanie swoich składów fabrycznych. Ogólnie rzecz biorąc — niema dla przemysłu korzystniejszego sposobu zbywania produktów, nad posługiwanie się współpracą rzetelnego i sprawnie działającego handlu samodzielnego.

HANDEL A SPOŻYWCY

A teraz jeszcze słów kilka o znaczeniu handlu dla spożywcy. Ceny towarów, jak głosi prawo podaży i popytu, nie rodzą się w fabrykach, gdzie działa pół tego prawa, bo sama podaż, ani też u ostatniego konsumenta, u którego działa dalsza połowa tego prawa, t. j. sam popyt. Niezależnie bowiem od kosztów produkcyjnych i niezależnie od bardzo elastycznej zresztą chłonności rynku, ceny towarów kształtują się wedle limitów wyznaczanych mu przez handel. Handel, w zdrowym zrozumieniu swej funkcji gospodarczej, centralizuje u jednego dysponenta zapotrzebowanie faktycznie rozstrzelone w dziesiątkach tysięcy miejsc i punktów kon-

Fabryka Wyrobów Włókienniczych Stanisław Kraj - Pabianice

Biuro Sprzedaży: Łódź ul. Piotrkowska 67

Telefon: ŁÓDŹ 142-10

Telefon: PABIAŃNICE 2-42

P. K. O. 602390

Rok założenia 1919

Produkuje: Tkaniny wełniane na suknie i płaszcze damskie oraz materiały mundurkowe i alpagi

PRZEDSTAWICIELE:

na Poznańskie i Pomorskie;

na Białostockie, Wileńskie,

Adam Pluciński, Poznań,

Nowogrodzkie i Poleskie;

ul. Śniadeckich 20

Henryk Kowalski

tel. 64-57

tel. 64-57

Brześć n/B. Bema 3

sumejnych. Zebrawszy jako całość, rozstrzeloną na dziesiątki tysięcy cząstek konsumpcję, handel umożliwia produkuje zaspokojenie zapotrzebowania konsumpcyjnego w sposób najracjonalniejszy.

Co więcej — racjonalnie funkcjonująca placówka handlowa ma kalkulacyjnie uzasadnioną możliwość sprzedawania towarów taniej niż niektóre źródła najtańszej nawet produkcji przemysłowej, o tyle że handel łącząc cały szereg różnorodnych towarów, wyznacza sobie na niektórych towarach, dopuszczających lepszą kalkulację, zysk wyższy, na innych zaś zysk niższy, na niektórych wreszcie rezygnuje całkowicie ze zysku. Per saldo jednakowoż, z połączenia różnorodnych, różnie kalkulowanych cen towarowych uzyskuje handel, mimo, iż niejednokrotnie może być tańszy od pierwszego źródła przemysłowego, rentowność swego działania.

(Nawiasem mówiąc i powracając raz jeszcze do sprawy składów fabrycznych, podnieść należy, że składy fabryczne nie posiadają tej elastyczności kalkulacyjnej, jaką posiada kupiec. Mianowicie ponoszone przez nie koszty handlowe, jako rozłożone na wąski wachlarz towarowy, wpływają podrażniająco na kalkulację cen tych towarów. A więc także spożywcza nie jest zainteresowany w istnieniu składów fabrycznych).

Tyle słów — na wykazanie, jak błędna jest opinia, głosząca generalnie, że „handel wpływa na podrożenie towarów”. Oczywiście, nadużycia — jak wszędzie — i tutaj się trafiają, wszelako wpływ handlu na wyższe cen towarów może mieć miejsce tylko w dziedzinach towarowych, w których organizacja zbytu została

zmonopolizowana w ręku jednego lub kilku kupców. Ale takich monopoli, „ringów” i „chazuk” nie można traktować jako zjawisk pospolitych. Jeśli nawet tu i ówdzie istnieją, brak im tych warunków trwałości, jakie daje umowa kartelowa. Niszczenie tych form monopolu udaje się dość łatwo przez stworzenie jakiegokolwiek konkurencji. A więc konsument nie jest zdany na „łaskę-nielaskę” kupca.

Przeciwnie, może liczyć na życzliwość ze strony kupca. Mądry kupiec, w dobrze zrozumianym interesie własnym, pragnąc utrzymać sobie klienta, bywa jego najlepszym doradcą. Ponieważ zaś większość konsumentów naogół słabe ma pojęcie o technologii towarów, potrzebuje takiej życzliwej ze strony kupca rady. (I jeszcze raz powracając do składów fabrycznych zapytać należy: czy jest do pomyślenia, że urzędnik zatrudniony w takim składzie ośmieli się powiedzieć coś ujemnego o jakości towaru swej firmy, skoro lepszego, zastępczego towaru — z innej fabryki — nie posiada?).

• • •

Kończąc ten nieco przydługi artykuł wyrażeniem nadziei, że — w miarę postępów w gospodarczym wychowaniu społeczeństwa polskiego — poglądy jego na rolę ekonomiczną handlu przejdą ewolucję tak bardzo pożądaną, tzn., że zrozumie ono, iż handel polski, na kupiectwie polskim oparty, musi być silny. Bo tego wymaga dobro gospodarki narodowej.

Mgr Henryk Sulek

Przyczynki do nowelizacji ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji

Wszystkie prawie państwa europejskie wydały osobne ustawy celem zwalczania nieuczciwej konkurencji. W tych państwach, w których nie ma specjalnych ustaw, (Francja, Holandia, Portugalia) walkę z nieuczciwą konkurencją prowadzi się w oparciu o przepisy kodeksu cywilnego (czyny niedozwolone) i o przepisy prawa karnego.

Na tle tych ogólnych przepisów z biegiem czasu powstaje weale bogate orzecznictwo, którego zasady przenikają do praktyki i jako prejudykаты zastępują wyraźne normy ustawodawcze.

CO CHRONI USTAWA

Nie ulega wątpliwości, że warunkiem postępu i rozwoju gospodarstw kapitalistycznych jest wolna konkurencja. Dlatego też odrazu należy wyjaśnić, że ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie ma ograniczać konkurencji, a jedynie metody walki konkurencyjnej poddać kontroli. Walka konkurencyjna nie jest wygodna dla elementów słabszych, powodując ich dalsze osłabienie, czy nawet upadek na korzyść jednostek dzielniejszych. To nie jest jednak powód do wykluczenia konkurencji z życia gospodarczego. Zadaniem ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jest tylko ochrona konkurenta przed działaniem przeciwnika sprzecznym z prawem i dobrymi obyczajami (przed konkurencją nieuczciwą). Ochrona współzawodnika jest więc głównym celem ustawy; w drugim rzędzie ustawa służyć ma zwalczaniu objawów nieuczciwej konkurencji z punktu widzenia interesów ogólnie — społecznych. Nieetyczna walka konkurencyjna — walka o klienta — ma wpływ i na sferę jego interesów, domagających się ochrony z punktu widzenia ogólnie — społecznego.

FORMA OCHRONY

Ochrona przed nieuczciwą konkurencją dokonywać się może na płaszczyźnie prawa karnego, drogą represyj karnych lub też na płaszczyźnie przepisów prawa prywatnego w postaci roszczeń o zaniechanie i odszkodowanie.

Większość ustawodawstw posługuje się jedną i drugą metodą. Wyłączne oddanie ochrony prawu karnemu nie jest uzasadnione z uwagi na to, że dla wymiaru kary trzeba podać wyczerpująco normę prawną, której przekroczenie zagrożone jest

represją. Wyczerpujące zaś wyliczenie wszystkich bez reszty przejawów nieuczciwej konkurencji jest niesłychanie trudne. Poza tym karę nałożyć można tylko w razie winy; winę zaś nie zawsze łatwo udowodnić. Dlatego też najłatwiejszy jak wydawałoby się sposób ochrony konkurencji uczciwej — za pomocą przepisów karnych nie uznaje się za wystarczający.

Główny nacisk kładzie się dlatego na dziedzinę prawa prywatnego, przewidując osobne normy prawne dla ochrony konkurencji, względnie zakreślając dla konkurencji odpowiednie granice. Nie wszystkie jednak sytuacje dają się przewidzieć. Przepisy, które w chwili ich wydania były wystarczające, po pewnym czasie są niedostateczne, bo nagminnie występują nowe przejawy walki konkurencyjnej, domagające się napiętnowania.

KLAUZULA GENERALNA

Dlatego większość ustawodawstw zagranicznych (przeważnie w ślad za ustawodawstwem niemieckim) podaje przepis generalny, określający pojęcie czynu nieuczciwej konkurencji, który jest jakby

CERES

PIEKARNIA
SPÓŁDZIELCZA

z ogr. odp.

W POZNANIU
ul. Piaskowa 2/3

rok zał. 1908

telefon nr 25-22

Specjalność
chleb

Steinmetza

„CERES”
chleb czysto żytni,
najzdrowszy, do
nabycia w każdym
sklepie spożywczym

wentylem bezpieczeństwa w tych przypadkach, w których brak normy specjalnej.

Dla skutecznego zwalczania objawów nieuczciwej konkurencji przepis natury ogólnej — blankietowy jest konieczny. Treść jego nie odbiega zresztą daleko od przepisów prawa cywilnego dotyczących odszkodowania.

Klauzula generalna niemiecka, na której wzorowała się większość ustawodawstw ma treść następującą: „Kto w obrocie handlowym dla celów konkurencyjnych dokonuje czynów, które sprzeczne są z dobrymi obyczajami, winien na żądanie zaniechać tych czynów i zapłacić odszkodowanie”.

W razie dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji, należy zbadać, czy czyn ten nie podpada pod przepis szczególny ustawy, a później, czy nie może być przedmiotem represji na podstawie klauzuli generalnej. Na tle tego przepisu właśnie wyrasta bogate orzecznictwo nawiązujące do najróżniejszych przejawów walki konkurencyjnej.

W naszej ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji klauzula generalna została świadomie pominięta. Ustawodawca zakreślił wyraźnie czyny nieuczciwej konkurencji i idąc za postulatami liberalizmu uznał za dozwolone wszystko to, co w ustawie nie jest zabronione. Takie ujęcie ustawy nie pozwala oczywiście na skuteczną represję wszystkich objawów nieuczciwej konkurencji i w całym szeregu wypadków staje pokrzywdzony konkurent bezradny mimo, że w świadomości społeczeństwa istnieje skryształizowany pogląd, że postępowanie nielojalnego konkurenta jest nieetyczne i domaga się represji.

Brak klauzuli generalnej w naszej ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji stanowi zdaniem naszym największą przeszkodę do skutecznej ochrony, jaką dać miała ustawa.

Klauzula generalna we wszystkich krajach opiera się na pojęciu dobrych obyczajów. Jednostka winna w tych ramach kształtować swoją działalność; baczycie winna nie tylko na bezwzględne swoje prawa do prowadzenia przedsiębiorstwa, ale mieć wzgląd na interesy swoich współzawodników. Granice tego działania wyznaczają właśnie dobre obyczaje.

Pojęcie co do dobrych obyczajów z natury rzeczy w różnych środowiskach może być różne. Okresy liberalizmu zapewne większą będą dawały swobodę grze sił jednostki; w okresach zaś w których przeważa myśl o interesie ogółu także i pojęcie obyczajów kupieckich bardziej będzie nawiązywać do interesu ogólnego społecznego.

KTO MA CZEKAĆ

W SPRAWACH NIEUCZCIWEJ KONKURENCJI

Oena dobrych obyczajów oczywiście pozostawiona być musi samym zainteresowanym. Stąd też stosowanie przepisu blankietowego wcale nie jest łatwe, zwłaszcza dla sądu powszechnego, któremu z uwagi na brak stałego kontaktu z życiem gospodarczym pojęcie dobrych obyczajów w życiu gospodarczym jest zazwyczaj obce.

Dlatego też niektóre państwa oddały orzecznictwo w sprawach nieuczciwej konkurencji w większych lub mniejszych granicach sądom czy urzędowi specjalnym złożonym z czynników fachowego — obywatelskiego.

Nie mówimy tu o sądownictwie polubownym, w ramach którego sprawy nieuczciwej konkurencji mogą być rozstrzygane. Do tego, żeby sąd polubowny rozstrzygnął spór wymagana jest zgoda obu stron. Zazwyczaj jednak strona pozwana odmawia wyrażenia zgody na poddanie sporu sądowi polubownemu i w ten sposób postępowanie przed sądem polubownym zgóry wyklucza, pozostawiając stronie pokrzywdzonej uciążliwą drogę procesu cywilnego. Praktyka liczne daje na to dowody.

Udział kół gospodarczych w orzecznictwie dotyczącym nieuczciwej konkurencji jest różny.

UDZIAŁ CZYNNIKA OBYWATELSKIEGO

W Niemczech istnieją przy Izbach przemysłowo - handlowych t. zw. urzędy rozjemcze. Składają się one z przewodniczącego, mającego uprawnienie do pełnienia funkcji sędziego zawodowego i 2-ech ławników — przedsiębiorców — wyznaczanych z listy ustalonej przez plenarne zebranie Izby.

Urząd rozjemczy ma dążyć tylko do dobrowolnej ugody stron; jeśli uгода nie dojdzie do skutku, to urząd ten może wydać tylko swoją opinię o sporze w formie orzeczenia. To orzeczenie może osoba, na której korzyść zostało wydane, zużytkować przed sądem powszechnym na poparcie swoich twierdzeń. Ważnym jest i ten moment, że urząd rozjemczy może zmusić stronę do osobistego jawienia się na rozprawie za pomocą grzywny do 1000,— mk.

Strony nie muszą udawać się do urzędu rozjemczego. Pozostawiona bowiem została bez ograniczeń droga normalnego procesu

przed sądami powszechnymi. Strony mogą od razu skierować proces na drogę sądową; na skutek żądania jednak jednej ze stron, proces zostanie wstrzymany, a sprawa przekazana urzędowi rozjemczemu celem zawarcia ugody; dopiero gdy uгода nie zostanie zawarta sprawa wraca ponownie do sądu.

Ustawodawstwo niemieckie celowo nie wyposażało urzędów rozjemczych w funkcje sądu orzekającego głównie z tego powodu, że jako sąd musiałby urząd rozjemczy mieć uprawnienia prawno-procesowe, które są zbędne dla urzędu rozjemczego, dążącego tylko do pogodzenia stron, względnie w ostatecznym przypadku do wydania orzeczenia opiniotwórczego. Z tego powodu właśnie postępowanie przed urzędami rozjemczymi jest szybkie i pozbawione prawie zupełnie formalistyk. Postępowanie przed urzędami rozjemczymi wolne jest od opłat.

Uгода, jaką strony zawierają przed urzędami rozjemczymi ma z mocy prawa te same skutki co uгода sądowa.

Uгода zawiera zazwyczaj zobowiązanie do zaniechania zarzucanych czynów i zapłatę pewnej kwoty pieniężnej, którą przeznaczają się na specjalny fundusz przy Izbie przemysłowo - handlowej względnie na cel społeczny.

Doświadczenia Niemiec na tle działalności urzędów rozjemczych są nader zadawalające. Według sprawozdań Izby przemysłowo-handlowych w urzędach rozjemczych załatwia się ugodowo blisko 95% wszystkich rozpatrywanych spraw; zaledwie 5% staje się przedmiotem procesów przed sądami powszechnymi.

Na innych nieco zasadach pracuje czynnik obywatelski w walce z nieuczciwą konkurencją w Węgrzech.

Punkt ciężkości położony jest na t. zw. „jury” istniejących przy Izbach przemysłowo - handlowych, których zadaniem jest ustalanie zasad moralności i uczciwości w życiu gospodarczym oraz czuwanie nad ich stosowaniem. Wykonują one przede wszystkim pracę twórczą, ustalając zasady konkurencji uczciwej, które są publikowane celem poinformowania szerokich kół gospodarczych i sądów o tym, co należy uważać za słuszne i moralne, a co za sprzeczne z tymi zasadami. W ten sposób unika się przewlekłych i kosztownych procesów. Niezależnie od tego jury deleguje swoich przedstawicieli do sądów powszechnych, orzekających w sprawach nieuczciwej konkurencji, którzy w tych procesach reprezentują punkt widzenia życia gospodarczego. Jury udziela opinii we wszystkich sprawach dotyczących nieuczciwej konkurencji, ochrony znaków itp. o ile tego zażądają władze lub strony.

W konkretnych sprawach orzeka jury w powoływanych ad hoc wydziałach złożonych z 22 osób. Strony przedkładające spór, mogą wykluczyć bez podania powodów po 5 osób. Do powzięcia decyzji konieczny jest udział co najmniej 7 osób. Przewodniczącym kompletu jest wylosowany z listy sędzia zawodowy. Stronie pozostawia się dowoli, czy wnieść skargę do jury, czy też do sądu powszechnego. W postępowaniu przed jury można domagać się tylko zaniechania z tym, że dopuszczalne jest ogłoszenie wyroku i nałożenie na jedną ze stron kosztów postępowania. Jeśli skargę wnosi strona przed jury, to oznacza to automatyczne zrezygnowanie z roszczeń odszkodowawczych. Wyrok jury ma takie same skutki, jak wyrok sądu powszechnego. Od wyroku nie ma jednak apelacji ze względów merytorycznych, a jedynie ze względu na niedochowanie przepisów formalnych o zastępstwie stron, ustroju jury i t. p. Jury we własnym zakresie ma prawo wydawać tymczasowe zarządzenia.

Ograniczeniem praw jury jest to, że może orzekać tylko o żądaniu zaniechania, a nie ma prawa rozstrzygać o roszczeniach odszkodowawczych. Te roszczenia zostają nadal domeną sądów.



jest chlubą
techniki

Generalne zastępstwo:

PRZYGODZKI, HAMPEL i SKA

POZNAN Tel. 21-24

SĄDY DYSCYPLINARNE

Oprócz urzędów rozjemczych istnieją w Niemczech osobne sądy honorowe przy Izbach gospodarczych jako sądy pierwszej instancji; przy Izbie gospodarczej Rzeszy istnieje sąd drugiej i ostatniej instancji. Składają się one z przewodniczącego, mającego kwalifikacje do pełnienia funkcji sędziego zawodowego i dwóch wzgl. czterech ławników - przedstawicieli życia gospodarczego.

Postępowanie przed sądem dyscyplinarnym może być wdrożone tylko po zbadaniu wstępnym przez kierownika Izby gospodarczej czy istnieją zarzuty uzasadniające wdrożenie postępowania.

Kary jakie stosować może sąd dyscyplinarny są następujące: 1. ostrzeżenie, 2. nagana, 3. pokutne, 4. odmowa prawa do piastowania urzędu w organizacji gospodarczej na stałe, względnie pewien okres czasu.

Przeciw wyrokowi, może osoba która zażądała wdrożenia dochodzenia wnieść zawsze apelację, zasądzoną tylko wówczas, gdy pokutne przekracza pewną kwotę i gdy orzeczono pozbawienie prawa piastowania urzędu, względnie ogłoszenie wyroku.

Sądy honorowe są właściwe do orzekania o poważniejszych wykroczeniach przeciw etyce zawodowej.

Charakterystycznym jest fakt, że sądy dyscyplinarne mogą orzekać w sprawach nieuczciwej konkurencji tylko wówczas, gdy dana osoba została skazana prawomocnie przed sądem zwyczajnym w procesie cywilnym, czy karnym. Wdrożenie postępowania przed sądem dyscyplinarnym jest dopuszczalne tylko wtedy, gdy w związku z czynem nieuczciwej konkurencji ma miejsce wykroczenie przeciw etyce zawodowej.

Sądy dyscyplinarne istnieją także w Węgrzech - mają tam jednak inne zadania. Powołane są one mianowicie do rozstrzygania w sprawach mniejszej wagi (wykroczenia z powodu nieświadomości, przeoczenia itp.).

Sanckie jakimi sądy te dysponują są następujące: 1. ostrzeżenie, 2. nagana i 3. pokutne do 300 pengö.

Sądy dyscyplinarne działają przy Izbach Przemysłowo-handlowych. Skład ich jest następujący: sędzia zawodowy mianowany przez Ministra Sprawiedliwości i dwaj ławnicy, wylosowani z listy ustalonej przez plenarne zebranie Izby. Postępowanie przed sądami dyscyplinarnymi jest bezpłatne i obciąża Izbę. Skargę wnoszą mogą tylko zrzeszenia gospodarcze.

Sądy zwyczajne rozstrzygając sprawę karną mogą w drobnych wypadkach wykroczeń przeciw etyce zawodowej przekazać sporny wypadek sądowi dyscyplinarnemu.

Jakie wypadki mają być uznane za drobne orzeka sędzia.

Jak z powyższego widać istnieje w Niemczech i w Węgrzech wyraźna dążność do oddania orzecznictwa w sprawach nieuczciwej konkurencji i etyki zawodowej samym zainteresowanym. Doświadczenia poczynione w obu tych krajach są bardzo dodatnie. Odciaża się bowiem sądy powszechne, względnie daje im gotowy substrat co do tego, czy działanie jest zgodne, czy sprzeczne z dobrymi obyczajami. Jaka forma jest praktyczniejsza - trudno powiedzieć. Działalność urzędów rozjemczych w Rzeszy stoi na wysokim poziomie. Węgierska jury zaś jest predystynowana do pracy twórczej około tworzenia zasad postępowania zgodnego z moralnością i etyką zawodową, przy czym wpływ swój wywiera ma nie tylko na życie gospodarcze, ale także jako czynnik fachowy - na orzecznictwo sądu.

Jeśli chodzi o nasze stosunki wskazać należy przede wszystkim na dużą rozbieżność w poglądach na zasady moralności i etyki w naszym życiu gospodarczym na poszczególnych terenach. Koordynowanie pracy około ustalenia zasad jednolitych etyki i dobrych obyczajów wydaje się nad wyraz pożądane.

OCHRONA KARNO - PRAWNA

Ochrona karna dotyczy przede wszystkim tych przejawów, które mają znaczenie ogólnie - społeczne. Zasięg norm prawnych w innych państwach pokrywa się naogół z zagadnieniami unormowanymi w naszej ustawie. Chodzi tu przede wszystkim o represje przeciw nieprawdziwej i oszukańczej reklamie i wprowadzanie w błąd co do ilości i pochodzenia towaru, oczernianie konkurenta w szczególności w celu podkopania jego kredytu, zdradę tajemnic technicznych, udzielanie i branie łapówek, sprawę wyprzedzającą i t. p. Karane jest także w niektórych państwach odciąganie pracowników z przedsiębiorstwa konkurencyjnego; (czyn ten u nas karze nie podlega). Niektóre państwa w ostatnich latach unormowały na

zasadzie przepisów karnych sprawy dodatków do towarów, rabatów i t. p. kwestie interesujące ogół kupców, czy przemysłowców.

Punkt ciężkości jednak prawie we wszystkich państwach położony jest na stronę cywilno - prawną.

OCHRONA CYWILNO - PRAWNA

Ochrona cywilno - prawna opiera się głównie na wspomnianej wyżej klauzuli generalnej, oraz na dalszych stanach faktycznych mniej lub więcej skryształizowanych. Nie będziemy mówili o tych objawach nieuczciwej konkurencji, które normuje nasza ustawa. Zwrócimy natomiast uwagę na kilka kwestij aktualnych, które dotychczas nie były przedmiotem represji.

SPRZEDAŻ TOWARÓW PONIŻEJ CEN RYNKOWYCH

Zdaje się, że nigdzie zagranicą nie ma przepisów karnych zabraniających sprzedaży towarów poniżej cen, zapewniających kupcowi godziwy zysk, względnie poniżej kosztów własnych. W Niemczech ustawa z 21. XII. 1934 r. przewiduje karę, jeśli kupiec wykorzystując w nieuczciwy sposób kredyt, względnie złośliwie nie dopełniając swoich obowiązków wobec państwa, personelu, swoich wierzycieli - sprzedaje w sposób dla ogółu szkodliwy swoje towary po cenach, które nie mogą pokryć jego kosztów własnych i sprzeczne są z zasadami normalnego gospodarowania. Ściganie karne ma miejsce tylko wówczas, gdy dłużnik zaprzestał płacenia swoich zobowiązań, lub gdy do jego majątku wdrożono postępowanie upadłościowe. W innych wypadkach działalność tego rodzaju karalna nie jest.

Natomiast wyraźnie zaczyna się krystalizować pogląd, że sprzedaż towarów poniżej kosztów własnych może być w pewnych warunkach objawem sprzecznym z dobrymi obyczajami i z tego punktu widzenia podlegać zakazowi zawartemu w klauzuli generalnej (natury cywilno prawnej).

Sprzedaż towarów poniżej kosztów własnych może być uzasadniona trojakiemi względami: 1. przedsiębiorca wadliwie kalkuluje ceny dlatego, że kalkulować prawidłowo nie umie. Szkodzi on w ten sposób nie tylko swoim wierzycielom, wyzbywając się substancji majątkowej, ale i rozsądnie kalkulującym konkurentom. Ze względu na możliwą upadłość grozi kolizja z kodeksem karnym. Działalność tego rodzaju koliduje z zasadami dobrych obyczajów. 2. Cena dla szkodenia innym konkurentom, gdy przedsiębiorca nie ma na oku zdobywanie klientów - co jest treścią każdej nawet najbardziej lojalnej konkurencji - lecz za wszelką cenę chce pozbyć się - zniszczyć swego konkurenta. I taka metoda walki konkurencyjnej nie jest dozwolona. 3. Cena dla zwabienia klienteli. Chodzi tu o niskie kształtowanie cen niektórych artykułów, celem wywołania pozorów, że ceny za wszystkie towary są nisko kalkulowane. Straty jednak na danych artykułach pokrywa przedsiębiorca w zwiększonych obrotach innymi towarami, normalnie kalkulowanymi. I ten sposób sprzedaży uchodzi za niedozwolony i z punktu widzenia gospodarczego szkodliwy.

W myśl powyższego poglądu represja może być stosowana tylko w tych wypadkach, kiedy ma się do czynienia z cenami kalkulowanymi poniżej ceny kosztów własnych, a nie poniżej cen normalnych - rynkowych - zapewniających kupcowi odpowiedni zysk.

Nie każda jednak sprzedaż towarów poniżej kosztów własnych stanowi czyn kolidujący z dobrymi obyczajami. Często sprzedaż poniżej kosztów własnych jest konieczna ze względu na utrzymanie przedsiębiorstwa np. w razie pojawienia się na rynku towaru jakościowo lepszego, spadku cen, nieudania się sezonu itp. W tych warunkach sprzedaż poniżej kosztów własnych uzasadniona jest racjonalnymi zasadami prowadzenia przedsiębiorstwa i nie może z natury rzeczy stanowić objawu nieuczciwej konkurencji. Granicą działania jest tutaj interes własny przedsiębiorstwa. Względ na rozwój przedsiębiorstwa nie jest argumentem wystarczającym np. sprzedaż niektórych towarów poniżej cen kosztów własnych, aby przyciągnąć klientelę i powiększyć obroty.

Według tego poglądu więc sama sprzedaż towarów poniżej kosztów własnych nie stanowi zawsze czynu nieuczciwej konkurencji; staje się nim dopiero wówczas, gdy dzieje się to z pobudek, albo w okolicznościach sprzecznych z dobrymi obyczajami.

Ogólnie przyznaje się, że zwalczanie sprzedaży towarów poniżej kosztów własnych jest niesłychanie trudne i stanowi materiał delikatny. Zadania tego podjąć mogłyby się tylko sądy specjalne

złożone z fachowców — przedstawicieli życia gospodarczego. Główną trudność stanowi tutaj ustalenie danych kalkulacyjnych.

Osobno należałoby zwrócić uwagę na kwestię cen artykułów markowych, gdyż ceny te są ustalone przez fabrykantów, względnie dostawców. Tutaj sprzedaż sama poniżej tych cen uchodzi za sprzeczną z dobrymi obyczajami; obojętna jest przy tym rzecz, czy fabrykant wzgl. dostawca pod groźbą kary konwencyjnej zobowiązał kontrahenta do dotrzymywania ustalonej ceny, czy nie. Za skrepowanych cenami artykułów markowych, wyznaczonych przez fabrykantów uznaje także sprzedawców, którzy nabyli towar od osób trzecich nawet po cenach specjalnie niskich np. z masy upadłościowej itp.

Ceny artykułów markowych nie mogą wiązać sprzedawcy jedynie w wypadkach wyjątkowych; za takie uchodzi przyczyna od sprzedawcy niezależna np. w razie sprzedaży artykułów markowych w drodze licytacji przymusowej, wyprzedaży przez zarządcę masy upadłościowej, zesterzenia się towaru, uszkodzenia towaru, zniszczenia itp. Wypadek wyjątkowy zachodzi także wówczas, gdy cena za artykuł markowy ustalona została w wyniku stanowiska monopolicznego za wysoko, względnie w sposób sprzeczny z prawem.

NIEZGODNE Z DOBRymi OBYCZAJAMI WDZIERANIE SIĘ W KLIENTELE

Istotą konkurencji jest walka o klienta. Walka ta odgrywać się jednak musi przede wszystkim na płaszczyźnie jakości świadczeń (lepszy towar — tańsza cena) i w sposób zgodny z dobrymi obyczajami. Za sprzeczne z tymi zasadami przykładowo uchodzą następujące wypadki:

1. Werbowanie klienta z ulicy, zagadywanie go, rozdawanie ulotek reklamowych przed sklepem konkurenta itp.
2. Ogłoszenia szyfrowe w gazetach, które wywołują wrażenie, że chodzi o sprzedaż okazjowe towaru u osoby prywatnej, gdy tymczasem chodzi o sprzedaż u kupca.
3. Dostawa towaru niezamówionego (książek). Sprzedawcy nie liczy na swobodny wybór towaru lecz spekuluje na to, że kupujący nie zechce trudzić się zwrotem towaru, wzgl. przeoczy obowiązek zwrotu towaru i go zatrzyma.
4. Urządzanie imprez i zabaw dla dzieci w sklepach zabawek. Chodzi o to, żeby dzieci skłoniły dorosłych do nabycia zabawek w tym właśnie sklepie.
5. Rozdzielanie większych prób towarów wzgl. rozpisywanie nagród za rozwiązanie zagadek, których rozwiązanie weale nie następuje.
6. Oferowanie towaru celem zwabienia klienta np. oferowanie po niskich cenach towaru, którego są tylko małe ilości na składzie, a reszta ma być sprzedana po cenach droższych. Towar tani istnieje tylko dla reklamy, do sprzedaży podsuwa się towar droższy.
7. Reklama krzykliwa — niesmaczna, jako niegodna solidnego kupca, uchodzi także za sprzeczną z dobrymi obyczajami.

NIEODPOWIEDNIA REKLAMA

Reklama oszukańcza, niezgodna z prawdą, jest we wszystkich prawie ustawodawstwach zagranicznych, podobnie jak i u nas zresztą — przedmiotem represyj karnych. Ale i reklama zgodna z prawdą może być prowadzona w ten sposób, że uważa ją należy za sprzeczną z dobrymi obyczajami.

Za taką reklamę uważać należy reklamę, która nawiązuje do przyniotów czy warunków osobistych konkurenta; np. wskazuje, że konkurent został ukarany za przestępstwo itp.

Za kolidującą z dobrymi obyczajami uchodzi reklama także wówczas, gdy porównuje się w niej świadczenia świadczeniami klienta, np. „równie dobre” albo „lepsze od.....”. Reklama porównawcza uchodzi za dopuszczalną tylko wówczas, gdy kupiec chce wskazać na jakość swojego wyrobu a nie może wskazać na dotychczasowy system według określeń ogólnych.

Obojętna jest rzecz, czy kupiec krytykuje konkurenta wzgl. jego wyroby, czy też je w swojej reklamie wychwala. Sama reklama porównawcza koliduje z dobrymi obyczajami i jako taka nie powinna być tolerowana. (Reklamę można prowadzić w ten sposób, że nie wciąga się do niej konkurenta).

Istnieje zresztą dążność na terenie międzynarodowym (Kongres Międzynarodowej Izby Handlowej 1937), by reklamę poddać nadzorowi i uszlachetnić jej metody; chodzi o wyeliminowanie z niej przesady, krzykliwości i wprowadzenie zgodności z prawdą.

NIEWOLNICZE NAŚLADOWNICTWO

Zaprowadzenie towaru na rynku połączone jest z dużym trudem i kosztem. Klientela przyzwyczaja się do opakowania, kształtu, koloru towaru itp. Konkurent, naśladowując towar, wykorzystuje dorobek drugiego. Poza ochroną wzorów, patentów, znaków, prawa autorskiego na podstawie specjalnych ustaw uzasadniona jest ochrona interesów konkurenta z punktu widzenia dobrych obyczajów. Takiej ochrony domaga się także kopiowanie modeli, katalogów itp., a więc pewnych pomysłów, które konkurent wykorzystuje dla siebie celem ułatwienia sobie walki konkurencyjnej.

ODMAWIANIE PRACOWNIKÓW KONKURENCYJNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

Jeśli przedsiębiorca namawia pracownika przedsiębiorstwa konkurencyjnego, by ten opuścił posadę przed umówionym czasem, na który umowa o pracę została zawarta, względnie bez wypowiedzenia i przyjął posadę u niego, to jest to niewątpliwie działanie sprzeczne z dobrymi obyczajami.

Podobnie będzie się rzecz miała wówczas, gdy pracownik zgłasza się do konkurencyjnego przedsiębiorstwa, a pracodawca ma uzasadnione podejrzenie, że pracownik opuścił posadę wbrew umowie względnie przepisom ustawy. Pracodawca obowiązany jest w tym wypadku zasięgnąć informacji; zaangażowanie pracownika bez dochowania tego obowiązku byłoby i w tym wypadku niezgodne z dobrymi obyczajami.

Poza tymi wypadkami planowe werbowanie pracowników z przedsiębiorstwa konkurencyjnego i namawianie ich, by rozwiązali stosunek służbowy i przyjęli posadę w przedsiębiorstwie konkurencyjnym, stanowi także czyn sprzeczny z dobrymi obyczajami, zwłaszcza, gdy przedsiębiorca posługuje się metodami nieuczciwymi, np. skłaniania pracowników do opuszczenia posady, oczerniając konkurenta, podając ujemne o nim opinie itp.

DODATKI DO TOWARÓW

Większość państw wprowadziła ograniczenie co do udzielania dodatków do towarów. Ograniczenia te tłumaczą się tym, że dodatek do towarów wprowadza klientelę w błąd o tyle, że za ceną łączną zakupuje ona towar i dodatek do towaru różny gatunkowo od samego towaru; nie wie ile za co płaci. Szkodzi się ponadto przedsiębiorstwom handlowym, zajmującym się sprzedażą „dodatków” jako artykułem głównym. Droga dodatków wprowadza się chaos na rynku zmuszając konkurenta do uciekania się do tych samych metod w handlu; dodatki do towarów stoją w sprzeczności z reklamą uczciwą.

Ustawodawstwa zakazujące udzielania dodatków, godzą się jednak na dodatki, które nie mają wartości samoistnej, lecz stanowią jedynie środek reklamy. Sposób uregulowania sprawy przez Rzeszę Niemiecką szereg państw uznaje za niedostateczny z uwagi na to, że dopuszcza się tam wyjątki, przez co powstają trudne do wyplenienia nadużycia. Nietylko same dodatki do towarów, ale także reklama połączona z dodatkami jest zakazana.

Prawie wszystkie państwa oparły zakaz udzielania dodatków do towarów na przepisach karnych. Jedynie w Węgrzech sądy uznały dodatki do towarów za sprzeczne z dobrymi obyczajami i tam istnieje jedynie represja natury cywilno - prawnej.

RABATY

W przeciwstawieniu do dodatków do towarów, rabaty uznawane są na ogół za dopuszczalne. Uznaje się je jako środek skłaniający odbiorcę do zakupowania towarów u tego samego dostawcy. Kupującemu nudzi się stałe kupowanie u tego samego kupca i dlatego kupiec systemem rabatów stara się przywiązać klienta do swego przedsiębiorstwa. Udzielanie rabatów stanowi jednakże wyłom od zasady cen stałych, podawanych przez kupca względnie przez niego żądanych. Droga targowania się i obniżania cen wywołuje się mniemanie, że towar sprzedaje obojętny przedsiębiorca, względnie konkurencja po cenach wygórowanych i zysk, jakim zadawała się kupiec po dokonaniu upustu — jest wystarczający.

Stąd też z uwagi na specyficzne warunki naszego handlu a zwłaszcza różne poglądy na etykę kupiecką słusznym wydaje się wprowadzenie u nas całkowitego zakazu udzielania rabatów podobnie jak i dodatków do towarów.

ROLA ZRZESZEŃ PRZEMYSŁOWYCH W WALCE Z NIEUCZCIWĄ KONKURENCJĄ

Jak wskazano wyżej dążenia kół gospodarczych zagranicą (Niemcy, Węgry) tj. tych państw, które poszczycić mogą się największym dorobkiem na odcinku zwalczania nieuczciwej konkurencji, idą w kierunku należytego wykorzystania klauzuli generalnej ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i wypełnienia tego przepisu żywotną treścią. Robią to nie sądy zawodowe, lecz ludzie mający stały kontakt z życiem praktycznym i to w oparciu o izby samorządu gospodarczego. Rozwój zagadnienia idzie nie w kierunku wzmacniania systemu kar, lecz w kierunku wyjaśniania spornych zagadnień i systematycznego podnoszenia dobrych obyczajów i etyki zawodowej drogą ustalania zasad, stanowiących drogowskazy dla życia gospodarczego.

Organizacje gospodarcze zrzeszające samych zainteresowanych są w pierwszym rzędzie czynnikiem predestynowanym do czuwania nad uczciwością konkurencji. One wyłapywać będą poszczególne

przypadki i przedstawiać je miarodajnym instancjom, powołanym do eliminowania objawów nieuczciwej konkurencji.

Poszczególne jednostki jest bądź to finansowo za słaba, bądź nie chce narażać się możniejszemu konkurentowi i niezawsze może występować w tych wypadkach, kiedy domagają się tego żywotne interesy ogólnie - gospodarcze. Organizacje gospodarcze mają w pewnym zakresie prawo stron procesowych i wykorzystują prawo to przede wszystkim przed instytucjami obywatelskimi, powołanymi do rozstrzygania spornych zagadnień w zakresie dobrych obyczajów i etyki zawodowej.

I u nas należałoby zrzeszeniom przemysłowym — nie rozstrzygamy narazie jakim — przyznać legitymację czynną, a niewątpliwie wyeliminuje się dużo zła, które w przeciwnym razie na zasadzie prawa inercji w naszych stosunkach gospodarczych byłoby nadal tolerowane.

Na marginesie chcielibyśmy wskazać na celowość zmiany tytułu ustawy. Brzmienie zaczerpnięte z języka obcego trzeba by zastąpić polskim. Tytuł powinien brzmieć: „Ustawa o zwalczaniu nieuczciwego współzawodnictwa w działalności zarobkowej”.

Mgr Henryk Sulek.

Dr Leon Taylor

Kupiectwo i prawo

Próżno szukać w ustawodawstwie polskim przepisów, które miałyby w jakikolwiek sposób uprzywilejować stan kupiecki w stosunku do innych stanów. W ostatnich latach rolnictwo doczekało się specjalnej ochrony ustawodawczej. Stracili na tym wierzyciele w przeważającej ilości wypadków kupcy. Interpretacja bowiem pojęcia długu rolniczego poszła tak daleko, że wszystkie osobiste długi — np. na utrzymanie domu rolnika — zostały uznane za będące w związku z prowadzeniem jego gospodarstwa. Natomiast kupiectwo jeszcze niczego od ustawodawcy nie otrzymało. Najwyżej chyba satysfakcję moralną, że zostało usunięte z ustawodawstwa pojęcie lichwy wojennej wraz z zniesieniem ustawy o jej zwalczaniu, przy równoczesnym jednak wydaniu ustawy o zabezpieczeniu podaży przedmiotów powszedniego użytku z szeregiem rozporządzeń, których przestrzeganie sprawia kupiectwu nieraz poważne trudności.

W życiu gospodarczym kupiectwo zajmuje stanowisko, że wysokość cen musi się ustalać w atmosferze wolnej konkurencji i przy zasadzie wolności umów, stanowiącej podstawę polskiego kodeksu zobowiązań. Równocześnie jednak kupiectwo polskie stoi na straży zasady uczciwości w obrocie. Nie występując do państwa o specjalne przywileje, domaga się ono przede wszystkim uzdrowienia warun-

ków pracy, żąda ustawowej ochrony przed metodami handlu wprowadzonymi w Polskę przez kupiectwo żydowskie.

Na pierwszym miejscu postawić należy postulat stałości cen. Ceny raz wyznaczone i ujawnione wobec klienteli winny być bezwzględnie obowiązujące, a odstępowanie od tych cen w dół winno być karalne. Zrealizowanie tego postulatu w drodze ustawodawczej zmusi każdego kupca do dokładnej kalkulacji i wypełni wszechpioną w społeczeństwo przez kupiectwo żydowskie wschodnią metodę targowania w handlu. Wyjdzie to na dobre nie tylko kupiectwu, lecz i konsumentom, którzy będą wiedzieli, że na pewno zostali solidnie obsłużeni. W społeczeństwie zaś w rezultacie tego stan kupiecki będzie się cieszył dużo większym zaufaniem.

Wkroczenia ustawodawcy wymagają dalej specyficzne w Polsce warunki walki konkurencyjnej.¹ Polska ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji za mało uwzględnia okoliczność, że walka konkurencyjna w Polsce ma inne podłoże niż w państwach Europy Zachodniej. Zwłaszcza w obecnym okresie zdobywania sobie miejsca w Polsce przez handel polski, walka konkurencyjna handlu żydowskiego z pionierami polskim przybiera na ostrości. Kupiectwo żydowskie dzięki swej uprzywilejowanej sytuacji gospodarczej może stosować środki walki dotychczas dozwolone przez prawo, które jednak ze względu na szczególną sytuację winno zostać zakazane. Zakaz ustawowy winien objąć sprzedaż artykułów tzw. markowych poniżej ceny oznaczonej.

Wyżej podane ograniczenia zasady wolności umów, podyktowane żywotnymi interesami narodu odnoszą się do samego tylko stanu kupieckiego i nie narażają na żaden uszczerbek innych stanów a więc winny zostać uświęcone odpowiednimi ustawami nieomal bez dyskusji. Poddać natomiast dyskusji należało by kwestię, czy przedsiębiorstwo handlowe jako całość gospodar-

¹ Szczegółowo omawia to zagadnienie artykuł poprzedni mgra Sulka — przyp. red.



cza, zapewniająca egzystencję rodzinie, czy nawet szeregowi rodzin, nie powinna podlegać przynajmniej pod pewnymi względami specjalnej ochronie ustawodawczej? W szczególności chodziło by m. i. o zagadnienie lokali handlowych. Po wygaśnięciu bowiem w stosunku do olbrzymiej większości tych lokali postanowień ustawy o ochronie lokatorów jesteśmy świadkami nienormalnego zjawiska. Kupiec wynajmuje lokal na czas nieoznaczony, lub na rok, dwa, bo rozpoczynając przedsiębiorstwo nie wie jak ono będzie się rozwijało i nie może ryzykować dłuższego kontraktu.

Po pewnym czasie, gdy okazało się, że przedsiębiorstwo rozwija się i gdy kupiec własną zasługą wyrobił sobie klientelę, spotyka się z alternatywą postawioną mu przez właściciela domu: albo płacić dużo większy czynsz, albo wyprowadzić się. Niejeden już kupiec musiał wybrać to ostatnie i w ten sposób doszło do zniszczenia rozwijającej się placówki gospodarczej. Zważywszy, iż w interesie narodu leży rozwój samodzielnych przedsiębiorstw, wydaje się, że powinny spotkać się one w tym zakresie z ochroną prawną, nie przesądzając oczywiście sposobu, w jaki by to nastąpić miało.

Dr Władysław Mieczkowski

Wyniki akcji osiedleńczej

Osiedlanie elementu kupieckiego i rzemieślniczego ziem zachodnich w województwach centralnych, wschodnich i południowych jest jednym z ważnych fragmentów dążenia do oparcia życia narodu i państwa na rdzennie polskich podstawach.

Anomalię naszej struktury społecznej, jaką jest brak silnego, polskiego stanu mieszczańskiego poza ziemiami zachodnimi, rozumieją już wszyscy i problem spolszczenia handlu, rzemiosła i przemysłu zajmuje stale opinię publiczną.

Przed kilku zaledwie laty wyłoniła się wśród poznańskich sfer kupieckich myśl założenia specjalnej organizacji, która prowadziłaby systematyczną akcję, zmierzającą do wzmocnienia żywiołu polskiego w handlu i rzemiośle w województwach, położonych na wschód od ziem zachodnich i jednocześnie przeciwstawienia się zalewowi życia gospodarczego tych ziem przez element żydowski. Organizacją tą, powołaną do życia w Poznaniu i zalegalizowaną w lutym 1935 roku jest Związek Popierania Polskiego Stanu Posiadania (Związek Polski). Celem Związku Polskiego jest popieranie polskiego stanu posiadania w dziedzinie gospodarczej i kulturalnej. Narazie ogranicza się Związek prawie wyłącznie do pracy na odcinku gospodarczym, w tej zaś dziedzinie poświęca szczególną uwagę akcji osiedleńczej, organizując ekspansję kupiectwa i rzemiosła polskiego z ziem zachodnich do innych województw.

Są i poza Związkiem Polskim usiłowania prowadzenia analogicznej akcji, a są też partyzanci, którzy wyjeżdżają do województw na własną rękę, stanowią oni jednakże niewielki odsetek w stosunku do osiedleńców,

którzy korzystają przy osiedlaniu się z pośrednictwa Związku Polskiego. Istotnie więc akcja osiedleńcza skoncentrowana jest w Związku Polskim.

Leży też w interesie każdego osiedleńcy, by się tam właśnie przed wyjazdem poinformować możliwie dokładnie o szansach, jakie rokuje założenie warsztatu w danej miejscowości, a ponadto otrzymać rekomendację do osoby znającej stosunki miejscowe która służyć może radą, pomocą, ewentl. reklamą.

Planowa akcja osiedleńcza, którą prowadzi Związek Polski, wymagała przede wszystkim zebrania możliwie dokładnych wiadomości o zapotrzebowaniu na polskie placówki kupieckie i rzemieślnicze we wszystkich miastach, położonych na obszarze województw objętych akcją Związku, o możliwościach znalezienia odpowiednich lokali, o wysokości potrzebnego kapitału obrotowego i t. d. W żmudnej pracy zbierania materiału informacyjnego pomócni są Związkowi mężowie zaufania, znający stosunki lokalne, bądź też Kola Związku w miejscowościach, w których istnieją. (Kół takich liczy Związek obecnie 75). Materiał nagromadzony w kartotece Związku Polskiego zawiera informacje, dotyczące nieomal wszystkich miast województw, do których kierowani są osiedleńcy i jest stale uzupełniany.

O ile chodzi o wyszukiwanie odpowiednich kandydatów na osiedleńców to praca ta szła z początku dosyć opornie; trzeba było przełamać pewien konserwyzm i sceptycyzm wielkopolskich kół kupieckich i rzemieślniczych, tłumaczący się brakiem znajomości stosunków w innych dzielnicach. Dzięki jednakże silnej propagan-

ZAKŁADY GRAFICZNE — FABRYKA OPAKOWAŃ F. K. ZIÓŁKOWSKI i Ska

Sp. z o. o.

POZNAŃ, GÓRNA WILDA 122

Sp. z o. o.

Druki litograficzne i offsetowe o charakterze
wydawniczo-artystycznym — Masowe druki litogra-
ficzno-offsetowe o charakterze reklamowym

Opakowania składane kartonowe i papierowe
do środków użytkowo-spożywczych w nakładach masowych

dzie, energicznemu poparciu idei ekspansji na wschód przez zorganizowane kupiectwo wielkopolskie, a wreszcie dzięki wiadomości od pierwszych pionierów o dobrych bardzo wynikach oraz dużych możliwościach, otwierających się dla kupiectwa i rzemiosła ziem zachodnich, ruch osiedleńczy przybrał poważne rozmiary, a biuro Związku Polskiego udzieliło w roku 1937 w sprawach osiedleńczych 3200 informacji ustnych i około 4000 listownych. Ścisłej zupełnie liczby osiedlonych osób podać nie można, ponieważ nie wszyscy donoszą mimo solennych przyrzeczeń o fakcie otworzenia nowej placówki gospodarczej. Liczba zarejestrowanych przez Związek Polski osób, które założyły samodzielne warsztaty bądź wytwórcze bądź handlowe, wynosiła w roku 1937 niewiele ponad 400, w roku zaś bieżącym wyniesie około 700; razem z niezarejestrowanymi oraz osiedlonymi w latach 1935 i 1936 można ocenić ogólną liczbę na około 2000 osób.

Może ktoś powiedzieć, że to kropla w morzu w stosunku do ogromnych ilości kupeców i rzemieślników żydów w miastach województw położonych na wschód od Wielkopolski i Pomorza. Zapatrywanie takie byłoby niesłuszne i moim zdaniem, uważać należy dotychczasowe wyniki za zupełnie zadawalające. Nie oto bowiem chodzi, by województwa zachodnie wyręczyły ludność miejscową w wytworzeniu we wszystkich miastach rdzennie polskiego mieszczaństwa — na to mieszczaństwo zachodnio-polskie nie jest dosyć liczne; wystarczy jednakże, jeżeli kupcy i rzemieślnicy z ziem zachodnich będą we wszystkich miastach tworzyli silne kadry, wzmacniające powstające z miejscowej ludności element mieszczański i oddziaływujące nań dzięki fachowości i wyrobieniu swemu wychowawczo.

Związek Polski nie ogranicza się też bynajmniej do akcji osiedleńczej, ale przez koła swe inicjuje tworzenie nowych placówek gospodarczych przez ludność miejscową. Wyniki tej pracy są w niektórych miastach bardzo dobre. I tak na przykład w Płocku powołano do życia dzięki wielkiej ruchliwości Koła Związku w ciągu trzech lat 146 nowych placówek gospodarczych, Wielkopolan zaś osiedlono tam w tym samym czasie 38-miu.

Obecnie na 475 miast, objętych akcją Związku Polskiego, już w 248-miu znajdują się osiedleńcy z ziem zachodnich w mniejszej lub większej liczbie. Jest ich czasami kilku, kilkunastu, a w niektórych miastach n. p. w Płocku i Kutnie przeszło 30-stu.

O ile chodzi o branżę to wśród placówek handlowych najsilniej reprezentowane są: bławaty, żelazo, galanteria, naczynia kuchenne, szkło i porcelana, ponadto acz w mniejszym stopniu: obuwie, konfekcja męska, drogerie. Brak jest dostatecznej ilości kandydatów do handlu zbożem, bydłem, obuwem, skórą, na których popyt jest wielki.

Jeżeli chodzi o rzemiosło, to najwięcej osiedlono rzeźników, fryzjerów, krawców, malarzy, ślusarzy, stolarzy, rymarzy i elektrotechników.

Związek Polski dąży oczywiście do tego, by robotę pionierską w zażydzonych miastach prowadziły jednostki odpowiednio wykwalifikowane i solidne. Dla tego przy rozpatrywaniu wniosków poszczególnych kandydatów domaga się przedstawienia zaświadczeń i referencji organizacji zawodowych oraz osób prywatnych godnych zaufania. Mimo to nie można się uchronić przed prześlizgnięciem się na placówki osiedleńcze jednostek niepożądanych, sprawiających bolesny zawód

miejscowej ludności, która do kupeców i rzemieślników wielkopolskich odnosi się z dużym zaufaniem, widzi bowiem w mieszczaństwie ziem zachodnich ideał mieszczaństwa polskiego. Na szczęście wypadki takie są dosyć rzadkie.

Oczywiście spotyka się pionier na miejscu z silną konkurencją żydowską, która wszelkimi środkami stara się utrudniać ekspansję kupeców i rzemieślników z ziem zachodnich. Dla tego na pionierów kwalifikują się tylko ludzie obrotni, z dużym zasobem energii i inicjatywy. Dla takich ludzi wobec postępującego stale uświadczenia i rozbudzenia patriotyzmu gospodarczego miejscowej ludności możliwości są wielkie. Brak obrotowości i wytrwałości powoduje niekiedy konieczność zlikwidowania założonego warsztatu. Wypadki takie nie są jednakże na szczęście zbyt częste i śmiało powiedzieć można, że 90% pionierów osiąga wyniki zupełnie zadawalające.

Faktem jednakże jest, że kapitały, którymi dysponują osiedleńcy są często zbyt szczupłe i że dla tego nie mogą warsztatu pracy należycie rozwinąć i sprostać zamożniejszej konkurencji. W miarę możliwości stara się przyjść z pomocą założona w roku ubiegłym Bezpłatowa Kasa Związku Polskiego. Wobec jednakże szczupłych środków kasy, kredyty ograniczają się do sum niewielkich, mogących mieć istotne znaczenie dla rzemieślników, są jednakże niedostateczne dla kupeców, którzy potrzebują poważniejszego kapitału obrotowego na zaopatrzenie sklepu w potrzebny towar.

Ograniczone środki jakimi dysponuje organizacja, nie pozwalają na rozwinięcie takiego tempa pracy, jakie byłoby pożądane ze względu na doniosłość i pilność sprawy unarodowienia życia gospodarczego. Z punktu widzenia społecznego sprawa wydaje się nie mniej ważna jak osiedlanie na roli chłopów drogą parcelacji, dla tego na poparcie jej powinny znaleźć się środki nie mniejsze jak te, które przeznacza się na finansowanie reformy rolnej.

Z. TWARDOWSKI

HURTOWNIA PAPIERU

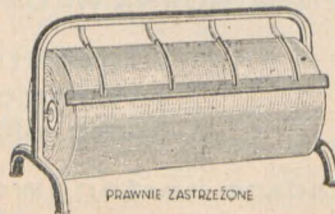
DRUKARNIA

WYTWÓRNIA

WYROBÓW PAPIEROWYCH

Poznań, ul. Woźna 11

Tel. nr 33-11



Specjalność:
papiery w rolkach
„SECARE”

Jan Siwkowski

Zagadnienie organizacji kupiectwa

Cheąc zająć się bliżej zagadnieniem organizacji kupiectwa, musimy najpierw jasno zdać sobie sprawę ze stanowiska, jakie handel zajmuje w życiu gospodarczym Polski w chwili obecnej i ze stanowiska, jakie powinien on w rzeczywistości zajmować. W ramach tak zarysowanej dysproporcji uwypuklają się wyraźnie zadania, przed którymi stoi kupiectwo polskie, zadania, których zrealizowanie postawi nas w szeregu państw o wspólnie rozwiązanej strukturze gospodarczej. Jednocześnie doniosłość tych zagadnień jest miarą obowiązków, jakie ciąży na kupcu polskim, jako na przedstawicielu swojego zawodu.

Musimy sobie otwarcie tę prawdę powiedzieć, że Polacy, mimo dużych zdolności w tym kierunku, nie byli i do dziś dnia jeszcze nie są narodem kupieckim, ponieważ handel w Polsce w znacznej mierze znajdował się w rękach żywiołów obcych. I w tym właśnie leży jedna z głównych przyczyn naszego niewyrobienia gospodarczego. Stan ten od pewnego czasu zaczął ulegać zasadniczym przeobrażeniom, zawód kupca wywalczył sobie pełne prawo obywatelstwa i konieczność zmiany tego wysoce niezdrowego stanu rzeczy jest coraz lepiej rozumiana przez całe społeczeństwo.

Mimo to jednak, choć spory szmat pracy mamy już poza sobą, choć z dniem każdym pozycja kupca polskiego jest w społeczeństwie coraz mocniejsza, jest rzeczą dla wszystkich oczywistą, że handel i kupiectwo polskie dalekie są jeszcze do osiągnięcia w życiu społeczno-gospodarczym najwłaściwszej dla siebie pozycji.

Dlatego też kupiectwo polskie czeka usilna praca; Praca przed którą stoi kupiectwo polskie, musi iść w kierunku podniesienia poziomu zawodowego jednostek i organizowanie życia zawodowego.

Przy całej różnorodności i szerokim zakresie działalności zadania zrzeszeń kupieckich można ująć w dwie zasadnicze kategorie.

Pierwsza: to najszerzej pojęta obrona zawodu, wykonywana tak przez wpływanie na właściwe kształtowanie się polityki handlowej, jak i przez stwarzanie możliwie najpomyślniejszych warunków celem trwałego wzmacniania gospodarczej pozycji zorganizowanego kupiectwa polskiego.

Druga kategoria zadań, to możliwie wszechstronna pomoc jednostce, celem ochrony jej interesów, poradnictwo zawodowe oraz najszerze realizowanie akcji instrukcyjnej i dydaktycznej.

Zadania te są wykonywane przez zrzeszenia kupieckie, które siecią swojego zasięgu pokryły całe Państwo Polskie i których struktura w chwili obecnej wygląda w sposób następujący:

W miastach, będących dużymi ośrodkami handlu działają zrzeszenia kupieckie, grupujące w swych szeregach bądź kupców polskich wszystkich branż i tworząc poszczególne koła branżowe, bądź tylko grupując przedstawicieli pewnej określonej branży.

Niektóre z organizacji obejmują tylko kupiectwo polskie z terenu miasta, na którym działają inne znów rozciągające swe wpływy na szersze polacie kraju, tworząc w poszczególnych miastach oddziały prowincjonalne.

Wszystkie organizacje handlowe tworzą wspólnie Naczelną Radę Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego jako jedyną organizację centralną, której celem jest współdziałanie w rozwoju handlu polskiego, reprezentacja i obrona jego interesów wobec władz państwowych, prawodawczych, wykonawczych i organizacji samorządu gospodarczego oraz podniesienie polskiego stanu kupieckiego, w szczególności uzgodnienie w tym zakresie prac i zamierzeń poszczególnych organizacji, zrzeszających kupiectwo polskie z zastrzeżeniem organizacjom tym nieskrępowanego rozwoju na terenie ich działalności.

Zrozumienie konieczności solidarnego wysiłku wszystkich kupców polaków stworzyło dziś sytuację dojrzałą do ostatecznego uregulowania. Wynikiem tego jest realizowanie nowej struktury w myśl wytycznych, uzgodnionych na terenie Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego. Zasadniczą tezą jest doprowadzenie do całkowitego zjednoczenia w Naczelnej Radzie wszystkich zrzeszeń kupiectwa polskiego od straganu i najdrobniejszego kupca do największych firm eksportowo-importowych.

Nowa struktura organizacyjna opiera się zasadniczo na trójstopniowym systemie organizacji terytorialnych. Pierwszym stopniem są zrzeszenia powiatowe, które istnieć będą w każdym ośrodku miejskim, z reguły powiatowym, a w pozostałych miasteczkach powiatu będą tworzyć oddziały. Zrzeszenia te będą obejmowały wszystkie odłamy handlu, istniejące na danym terytorium. — Drugim stopniem są wojewódzkie związki zrzeszeń kupieckich obejmujące zrzeszenia powiatowe na terenie danego województwa. Członkami Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, jako trzeciego stopnia systemu organizacyjnego, będą właś-

ODZIEŻ
OCHRONNA - ZAWODOWA
 ZNANA ZE SWOJEJ TRWAŁOŚCI
B. HILDEBRANDT
 Poznań St. Dymek 75/76
 Gdynia Świętojańska 51
 Dostawca dla P. T. Fabryk

nie wymienione związki wojewódzkie. W ten sposób zostaje rozwiązany problem społecznego zorganizowania kupiectwa w przekroju terytorjalnym. —

Równolegle uwzględnia się w całokształcie struktury organizacje branżowe o podłożu zawodowym. W zasadzie każda branża ma tworzyć w zrzeszeniu powiatowym oddzielną sekcję, o ile jest odpowiednio liczna, o ile jest mniej liczna będzie tworzyć sekcję przy związku wojewódzkim, który ze swej strony będzie łączyć również sekcje powiatowe na terenie swej działalności. Wszystkie sekcje danej gałęzi handlu będą tworzyć Radę Zrzeszeń danej branży, która będzie miała swą reprezentację wśród delegatów Naczelnej Rady, za pośrednictwem właściwego związku wojewódzkiego, przy którym będzie funkcjonować odnośna Rada Zrzeszeń. W ostatecznym rezultacie każdy kupiec polski należący do zrzeszenia będzie posiadać równolegle wszechstronną obronę interesów tak ogólnokupieckich, jak i branżowych.

W ramach krótkiego artykułu nie sposób omówić wszystkich korzyści, wynikających z należenia do organizacji kupieckich. Ograniczymy się więc do podkreślenia jednej kwestii o zasadniczym znaczeniu.

Niejednokrotnie ze strony czynników państwowych podkreślano, że kupiectwo musi mieć taką strukturę organizacyjną, aby w razie potrzeby państwo mogło porozumiewać się z pewną branżą w całym kraju, innymi słowy, aby reagowała cała branża w państwie, a nie pewna tylko ilość firm. Ma to znaczenie nie tylko ze względu na szereg posunięć polityki gospodarczej, jak np. równomierne rozprowadzanie kredytów, ale przede wszystkim ma znaczenie podczas wojny, kiedy ze względu na obronność państwa zachodzi potrzeba zmobilizowania jakiejś całej gałęzi handlu.

Struktura jednocząca w Naczelnej Radzie całe zrzeszone kupiectwo polskie całkowicie odpowiada tym wymaganiom i zapewnia jednocześnie tak najszerszą obronę interesów kupca polskiego, jak i najwłaściwszą płaszczyznę współpracy z czynnikami państwowymi w ramach życia gospodarczego Polski.

Jedynym warunkiem pozytywnych osiągnięć jest tu tylko to, aby każdy kupiec polski, który nie należy jeszcze do zrzeszenia kupieckiego, wstąpił natychmiast w szeregi polskich organizacji zawodowych.

Warszawa

Dr Marian Chełmicki

Prasa i handel

Obok zagadnienia, określonego powyższym nagłówkiem, niemniejsze znaczenie ma zagadnienie w sensie odwrotnym: handel i prasa. Jedno uzupełnia drugie i trudno rozdzielić je od siebie. Dlatego też nieco rozszerzamy temat i rozważymy sprawę współpracy i wzajemnego oddziaływania na siebie dwóch czynników, odgrywających tak ważną rolę w współczesnym życiu gospodarczym — tj. handlu i prasy.

Stwierdźmy więc na wstępie niewątpliwy fakt dużej współzależności tych czynników i znacznych korzyści, wynikających ze ścisłej ich współpracy.

Jeżeli bliżej się przyjrzymy podstawom egzystencji najważniejszych działów prasy, a więc przede wszystkim pism codziennych, stwierdzimy, że opierają się one w znacznej mierze na dochodach, czerpanych z ogłoszeń. Wśród ogłoszeń zaś bodaj na pierwsze miejsce wysuwają się inseraty handlowe. Nie ma ani w Polsce, ani gdzieindziej — za granicą — pism codziennych, które mogłyby rezygnować z działu ogłoszeniowego, o ile oczywiście nie są to pisma subwencjonowane. Dochód z samej prenumeraty tylko w zgoła wyjątkowych wypadkach może pokryć koszty wydawnictwa pism codziennych.

Każde zdrowe przedsiębiorstwo prasowe musi być oparte na tych samych zasadach, co wszystkie inne placówki gospodarcze. Znaczący to, że musi istnieć co najmniej równowaga strony dochodowej i rozchodowej tego przedsiębiorstwa. A jak już wspomnieliśmy, wśród pozycji dochodowych bardzo ważne, często nawet decydujące o istnieniu danego przedsiębiorstwa prasowego znaczenie posiada pozycja dochodów z inseratów handlowych.

Dział ogłoszeniowy zresztą najbardziej zbliża i upodabnia prasę do przedsiębiorstw handlowych. Wszak gazeta prowadząca dział ogłoszeniowy, spełnia typowe funkcje handlowe. Sprzedaje mianowicie określoną ilość miejsca w swym piśmie, zapelnioną przez ogłoszenia danego kupca czy przemysłowca, za pewną określoną z góry cenę. Ten skrawek papieru, zwielokrotniony w zależności od nakładu, jest właśnie towarem, jaki ofiaruje prasa kołom kupieckim czy przemysłowym. Im większy nakład, tym oczywiście większa wartość towaru czyli ogłoszenia.

Duże znaczenie posiada również rodzaj zasięgu czytelniczego danego pisma. Pismo, docierające przeważnie do zamożniejszych kół społeczeństwa, jest bardziej atrakcyjnym organem ogłoszeniowym, niż np. pismo dla ludu, mające ten sam nakład.

W powyższym ujęciu na plan pierwszy wysunęliśmy stosunek prasy do handlu z punktu widzenia komer-



Skóra pisze lżej, prędzej
ciszej, ładniej
i wykonuje do 12 odbitek

SKÓRA i SKÓRA-POZNAŃ
Al. Marcinkowskiego 23 — Telefon 18-47

ejalnego. Ta część zagadnienia, postawionego w nagłówku, może oczywiście wydawać się pięknoduchom niegodną ich uwagi. W piśmie gospodarczym jednak domagała się uwzględnienia, jako czynnik podstawowy, równie ważny dla prasy, jak i handlu. Publicystyka gospodarcza w ogóle nie jest terenem odpowiednim dla rozważań pięknoduchów, bo w niej dochodzą do głosu najbardziej poziome realia.

Z drugiej strony jednak popadlibyśmy w jednostronność, gdybyśmy stosunek prasy do handlu ograniczyli do dziedziny przyjmowania i wykonywania zleceń ogłoszeniowych.

Prasa jest, albo przynajmniej pragnie być zwierciadłem życia. W niej odbijają się mniej lub więcej wiernie wszystkie prądy, wszystkie zjawiska życia społecznego: politycznego, gospodarczego, kulturalnego. Zapewne, nie zawsze jest to fotografia rzeczywistości. Czasem jest to karykatura życia, niekiedy zaś dzieło sztuki, w którym rzeczywistość odbija się przez pryzmat indywidualności publicysty.

Prasa nie tylko rejestruje fakty, ale ma ambicję wskazywania drogi, korygowania rzeczywistości.

W kraju tak zapóźnionym pod względem gospodarczym, w którym tyle jest do odrobienia i tyle do stwarzania nowych wartości, rola prasy i te wszystkie odzienie jej działalności, o których wyżej była mowa, nabierają szczególnej doniosłości.

Dotyczy to między innymi i handlu. Wszyscy znamy dobrze pogardliwy stosunek do „lokcia i wagi“, jaki okazywała szlachta polska, a więc rządząca warstwa w Polsce przedrozbiorowej. Ten atawistyczny stosunek

do zajęć handlowych utrzymał się niestety w pewnym odłamie współczesnego pokolenia polskiego. Walczą z nim organizacje kupieckie starając się uzyskać równouprawnienie dla swego zawodu wśród zajęć godnych Polaka. W tej walce z dawnymi przesadami, nieczym nieumotywowanymi, a nawet wręcz szkodliwymi, ważnym sprzymierzeńcem może być i często jest prasa polska, zwłaszcza zaś prasa Polski zachodniej.

Niezależnie od akcji prasowej zmierzającej równolegle z wysiłkami organizacyj kupieckich do prostowania mylnych poglądów na znaczenie i rolę kupiectwa jako ważnego i niezbędnego ogniwa w procesie gospodarczym i do umocnienia pozycji społecznej kupiectwa, liczne są jeszcze korzyści wypływające z współpracy handlu z prasą.

Dział informacyjny prasy codziennej i periodycznej z zakresu rynkowego, giełdowego i ogólnogospodarczego stanowi dla kupiectwa cenną, niezbędną wprost pomoc w codziennym życiu zawodowym. Rozważania zaś gospodarcze, ujęte w licznych artykułach prasowych, pisane zazwyczaj przez wytrawnych ekonomistów, są źródłem pouczenia i szeregu nowych pomysłów dla kupiectwa, które tą drogą może rozszerzyć zakres swych wiadomości ekonomicznych i wznieść się na wyższy poziom.

Jeżeli wreszcie wspomnimy jeszcze o publikowaniu sprawozdań z zebrań kupieckich i zaznajamianiu szerokiego ogółu z postulatami organizacyj kupieckich, wyczerpujemy w najogólniejszych zarysach uwagi, które się nam nasunęły przy rozważaniu zagadnienia „prasa i handel“.

Jan Ligocki

Nie wychowujemy robotników kupieckich lecz kupców

Na ziemiach zachodnich powtarza się historia walki o polski handel z czasów zaborskich, ale w większych rozmiarach i z głębszym nasileniem. Od nas wyruszają i wyruszać będą kadry kupieckie do walki o unarodowienie handlu na rozległych przestrzeniach Polski. To też trzeba nam znowu sięgnąć po wypróbowaną broń solidarności, wytrwałości, ofiarności i oczyścić ją ze rdzy egoizmu. Z arsenału zaś wiedzy zawodowej wyposażać należy młodych i starych we wskazania nowoczesnej nauki o gospodarce kupieckiej. Nie wolno nikomu polegać na wygodnej rutynie i trwać w abnegacji postępu. Nie wolno lekceważyć i zaniedbywać przysposobienia i wychowania zawodowego młodzieży. Obok ideowego, technicznego i moralnego przygotowania, musimy też pamiętać, jak ongiś, o materialnym. Wszakże nasz ekonomista J. Supiński mówił przed 100 laty: „Umiećcie wiele i miećcie wiele, a będziecie znaczyć wiele i móc wiele, bo gdzie wszystkiego jest wiele a wszystko w was, i waszym, i tam wy jesteście wszystkim“. Umiećcie wiele i miećcie wiele! Musimy stworzyć te warunki naszej mocy i naszego zwycięstwa. W strategicznym planie walki o handel polski ważną rolę odegra wychowanie i nauka kupca — inteligenta — obywatela — bojownika gospodarczego.

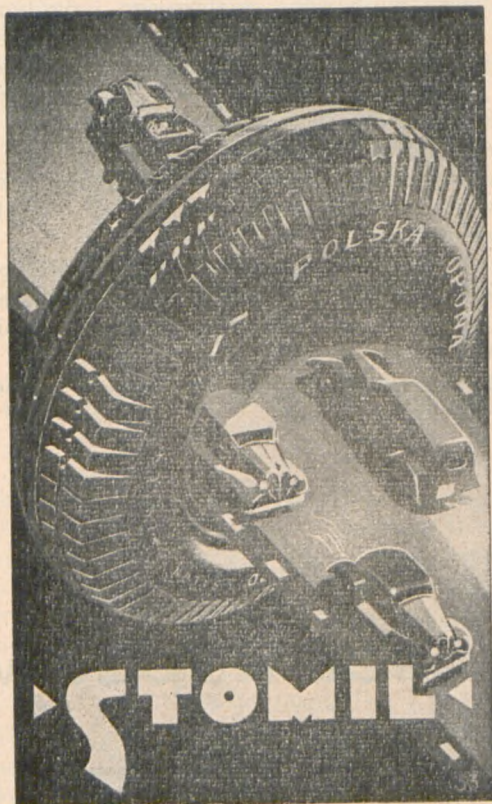
Często słyszymy wołanie o wychowanie nowego człowieka. I rzeczywiście forma współczesnego życia wymaga nowego człowieka. To też powstają, nie tylko w Polsce, reformy wychowania i nauczania, które są wyrazem potrzeb obecnych i przyszłych. Nie wszyscy to uznają, bo sprawy tej dostatecznie nie zgłębiają. Nasza reforma szkolnictwa handlowego jest wykładnikiem różnych dążeń, raz społeczno-wychowawczych w kierunku odrobienia wiekowych

błędów naszej mentalności wobec handlu, ale też myśli o wyrównaniu i osłabianiu braków i błędów nowoczesnego człowieka zracjonalizowanego, dalej dydaktyczno — metodycznych w kierunku przystosowania sposobu nauczania i wychowania do zmienionych wymogów współczesności, szczególnie zaś do uprządkowania nauki.

Nauka o gospodarce oraz pedagogika gospodarcza — obie są niestety u nas słabo rozwinięte — zajmują się ostatnio skutkami

NOWO WPROWADZIŁEM
NA TUTEJSZY RYNEK ULUBIONE
WINA FRANCUSKIE
ANDEGAWĘSKIE ANJOU I VOUVRAY
POZA TYM POLECAM MÓJ ZNANY I PRZEZ MOJĄ
SZAN. KLIENTEŁĘ OGÓLNIE POLECANY
SKŁAD WIN
WINA GRONOWE SZLACHETNE, STARANNIE
PIELĘGNOWANE PO CENACH UMIARKOWANYCH
W WIELKIM WYBORZE
M. ROTNICKI
POZNAŃ, UL. FR. RATAJCZAKA 36
TELEFON 23-48 i 23-13

Opona Polska



zdobywa rynek

bo jest

najekonomiczniejsza

racjonalizacji. Sfery gospodarcze na ogół odnoszą się do racjonalizacji z wielkim szacunkiem, a jednak wywiera ona na kształtowanie się form i treści życia człowieka nietylko bardzo silny, lecz niestety częściowo bardzo ujemny wpływ. Nowe życie miejskie, tempo jego środków komunikacyjnych i stałe stykanie się człowieka z techniką wywołują spotęgowaną wrażliwość wśród młodzieży, która potrzebuje silnych wrażeń, by doznać psychicznego zadowolenia. Dziś żyjemy wraz z całym światem w szalonym tempie. Liczba kilometrów, w sporcie zaś rekordy punktów tylko sprawiają radość. U takiej młodzieży trudno o skłonność do wnikania w głąb zagadnień, raczej interesuje ich liczba i siła wrażeń zewnętrznych, stąd olbrzymie zainteresowanie sportem, wyścigami, kinem itp. Szkoła wykorzystuje wychowawczo tę formę życia, sublimując te zainteresowania w szkolnych kółkach sportowych, międzyszkolnych zawodach, harcerstwie, p. w. i szybkoństwie. Wolny od pracy czas nie wypełnia się dziś umiłowanym jakimś zajęciem, raczej jest on pustką, którą trzeba uczyć zapelniać, by nie powstała nuda. Stąd w szkołach zwiększona troska o podniesienie kultury przez czytelnictwo, klasowe zwiedzanie teatru, opery, koncertów, dalej wędrowki, wycieczki, obozy. Nowoczesnego człowieka zadowala tylko to, co szybko działa, on żyje chwilą. Skutki na dalszą metę nie wabia go.

Nauka i wychowanie mają więc trudne zadanie, gdy chcą tę nowoczesną młodzież zmienić na ludzi, żyjących i myślących w przestrzeni czasu, a nie chwil. Nowoczesne programy gimnazjów kupieckich uwzględniają naszkicowane ujemne skutki doby obecnej przez odpowiedni podział materiału naukowego, przez zalecone sposoby podejścia, a przede wszystkim przez wprowadzenie do szkoły pracowni. Istnieją więc pracownie do nauki towaroznawstwa, gospodarki kupieckiej, techniki reklamy, geografii gospodarczej i przyrody. Obowiązkowe wycieczki naukowe, zadania obserwacyjne w dziedzinie życia gospodarczego, praca badawcza pewnych wycinków i zjawisk życia handlowego, a nie ostatnio 300-godzinna praktyka informacyjna uczniów po drugiej klasie przystosowują cele wychowawczo-naukowe do nowych form życia młodzieży i kojarzą je z życiem handlowym. Pedagogika poważnie się zastanawia, jak daleko może szkoła towarzyszyć pedowi eksperymentalnemu, a kiedy i jak należy wykorzystać materiał obserwacyjny i plan pracy laboratoryjnej do naprowadzania młodzieży do myślenia kategoriami przeszłości i przeszłości, do wglębiania się w zagadnienia i do wyciągania wniosków korektorskich na przyszłość: do dążenia do kultury handlu. Młodzież jest inna — trzeba ją inaczej prowadzić tak w szkole jak w przedsiębiorstwie. Starajmy się ją rozumieć!

Zrozumiemy ją łatwiej, gdy jeszcze uprzątniemy sobie jakie spustoszenia w ustosunkowaniu się osobistego życia człowieka do pracy i otoczenia poczyniła racjonalizacja. Ciekawe to jest zagadnienie, które warto by szerzej omówić. Niestety nie ma dziś miejsca na to. Zrozumielibyśmy dlaczego różne czynniki wychowawcze, jak dom rodzicielski, przełożeni i tradycja wiele straciły na autorytecie i dlaczego pedagogowie i patronowie muszą właściwą metodą podchodzenia do młodzieży przede wszystkim pozyskać jej zaufanie. My wszyscy, nie wiedząc nawet, jesteśmy zrationalizowani. Żyjąc tylko dla naszego czy obcego przedsiębiorstwa nie mamy czasu na inne, przeważnie irracjonalne dziedziny życia, czy to będzie rodzina, czy organizacja towarzyska. Odczuwamy co prawda potrzebę rozrywki, odprężenia, ale ostatecznie pozostajemy w kieracie gospodarki. Tak zużywamy się, wyrzekając się należącego nam wyżycia się człowieka, kulturalnego. Wykazując stale przydzieloną nam przez racjonalizację część pracy, stajemy się ludźmi cząstkowymi, którzy nie ogarniają całokształtu dzieła. Stan ten odbija się ujemnie również na rozwoju kultury, a w gospodarce nawet na współpracownikach i na uczniach.

Nauka kupiecka, udzielana w duchu takim, utrudni i unicestwi wprost najszlachetniejsze dążenia patriotyzmu gospodarczego w kierunku przygotowania dzielnych pionierów unarodowienia handlu. Kształcić i wychować kupca, to nie znaczy tylko uczyć go sprzedaży, aczkolwiek funkcja dobrego sprzedawania jest jedną z ważniejszych i doprasza się wielkiej pieczołowitości w planie nauki ucznia kupieckiego. Na tym jednak nie może się kończyć nauka kupiecka, to by było racjonalistyczne postawienie sprawy. Życie przedsiębiorstwa kupieckiego nie ogranicza się li tylko do tej jednej funkcji. A jednak, ileż to uczniów i uczennic kupieckich kończy naukę praktyczną, nie zapoznawszy się z całym kompleksem bardzo ważnych zagadnień i czynności z dziedziny organicznej pracy w przedsiębiorstwie. Poza wycinkiem, na którym pracował, dowiaduje się uczeń tylko przygodnie, podsłuchując, chwytając wprost oczami i uszami istotne sprawy, których wyjaśnienie otrzymuje dopiero w systematycznej nauce Doksztalającej Szkoły Kupieckiej. Absol-

wenei Gimnazjum Kupieckiego są już pod tym względem teoretycznie wielostronnie przygotowani. Nauka praktyczna nie może być upodobniona do przyuczania robotników fabrycznych, raczej ciąży na patronie (będzie to właściwa nazwa na kupca-wychowawcę) społeczny obowiązek kształcenia każdego ucznia na pełnowartościowego kupca. Kto przyjmuje ucznia tylko do jednej funkcji (sprzedaży), postępuje po myśli ciasnego, samolubnego racjonalizmu gospodarczego, kształci robotnika kupieckiego, a nie kupca. Często taka zracjonalizowana nauka kupiecka nie zapoznaje ucznia ze źródłami i sposobami nabywania towaru, zestawieniem asortymentu, polityką zakupów, reklamą itp. Progi kantorów kupieckiego są niedostępne dla ucznia choćby 3 roku. Gdyby nie dokształcająca Szkoła Kupiecka lub Gimnazjum Kupieckie, nie wypełniłby taki przyszły kupiec żadnego innego formularza prócz swego bloku kasowego, nie widziałby żadnych dokumentów kupieckich, nie poznałby pracy administracyjnej. W duchu racjonalizmu gospodarczego byłby robotnikiem jednej komórki przedsiębiorstwa - maszyny, pracowałby na jednej stacji ląd - konwojerki. Tak przygotowany uczeń nie może się skutecznie usamodzielnąć i przyczynić do podniesienia poziomu polskiego handlu. Trzeba wołać na alarm: Nie wychowujemy robotników kupieckich, Polska potrzebuje kupców.

Izba Przemysłowo-Handlowa oraz Związek Chrześcijański Zrzeszeń Kupieckich w Poznaniu podjęły się w poczuciu swego obowiązku wdzięcznej pracy o zapewnienia młodzieży kupieckiej wzorowego wychowania i przeszkolenia. Reforma kształcenia uczniów kupieckich będzie godnym uzupełnieniem ministerialnej reformy szkolnictwa handlowego. Dla ułatwienia i ujednolicenia kierunku przygotowania zawodowego ucznia, opracowała Izba Przemysłowo-Handlowa w Poznaniu „Wytyczne dla pracy patronów nad uczniami kupieckimi”. Po ukończeniu nauki odbywać się będzie pod egidą Izby Przemysłowo-Handlowej względnie Związku Chrześcijańskich Zrzeszeń Kupieckich egzamin na pomocnika kupieckiego przed komisją egzaminacyjną, w której reprezentowane będą wszystkie czynniki, współdziałające w kształceniu i wychowaniu narybku kupieckiego: samodzielną kupcy, pracownicy kupieccy, szkolnictwo handlowe, Izba Przemysłowo-Handlowa. Dokonuje się więc celowej pracy nad usunięciem braków w instytucji nauki kupieckiej, która nie została się fałom racjonalizacji życia gospodarczego i egocentrycznego liberalizmu. O ile jeszcze nastąpi również przewidziana sprawa unormowania godziwej ceny pracy, spełnią się proroctwo słowa Supełskiego: Polski narybek kupiecki będzie umiał wiele i miał wiele, będzie znaczył wiele i mógł wiele, a przede wszystkim będzie rzeczywiście mógł unarodowić handel Polski.

Czesław Miałkowski, dypl. abs. A. H.

Znaczenie ubezpieczeń dla handlu

Kupno i sprzedaż towarów oraz związane z tym transport, magazynowanie, inkaso, sprzedaż na kredyt itp. czynności handlowe wykonywane przez kupca, połączone są z pewnym ryzykiem, i to bez względu na to, czy idzie o hurtownika, czy też o detalistę. Ryzyko ponosi każdy, z tą tylko różnicą, że obiekt ryzyka jest różny, oraz że hurtownik, wykonując szerszy zakres czynności, narażony jest na liczniejsze niebezpieczeństwa. Ponoszenie tego ryzyka w stopniu nieograniczonym, wpłynęłoby hamująco na rozwój handlu, a w razie zaistnienia szkody, naraziłoby kupca niejednokrotnie na całkowitą utratę majątku. Z tych powodów każdy kupiec racjonalnie prowadzący swoje przedsiębiorstwo, przerzuca część ryzyka na towarzystwa ubezpieczeniowe. Instytucja ubezpieczeniowa ma dla handlu znaczenie niemal zasadnicze. Trudno przypuścić, by wymiana międzynarodowa, lub choćby nawet handel wewnętrzny, mogły osiągnąć stan dzisiejszego rozwoju, gdyby nie korzystały w najszerszym stopniu z instytucji ubezpieczeniowych. Handel w miarę swego rozwoju, rozbudowy środków transportu, metod pracy, stwarza nowe potrzeby — przyczyniając się do powstania nowych działów ubezpieczeń.

Głównym kapitałem kupca, to kapitał obrotowy złożony w towarze. Jeżeli towar ten jest ubezpieczony, to utrata jego wskutek jakiegoś zdarzenia powoduje wprawdzie pewną przerwę w normalnych czynnościach przedsiębiorstwa, jednakże w stosunkowo szybkim czasie kupiec otrzymuje wartość towaru i może w dalszym ciągu prowadzić przedsiębiorstwo. W braku odszkodowania musiałby niejednokrotnie długo, a może nieraz bezskutecznie, zabiegać o uzyskanie kredytu.

W naszych warunkach dalecy jesteśmy jeszcze od ścisłej współpracy kupca z ubezpieczeniami. Handel znajdujący się przeważnie w rękach obcych, szukających doraźnych korzyści, nie tworzył silnej organizacji wraz z jej wszystkimi nadbudówkami. Brak szerzej rozwiniętego handlu hurtowego i handlu morskiego nie wyrobiły u naszego kupca konieczności ubezpieczenia. Obecnie wchodzimy w okres organizacyjny. Handel przechodzi powoli w ręce kupca polskiego, posiadającego już pewne przygotowanie teoretyczne i praktyczne. Posiadamy własną flotę handlową, uprawiamy handel międzynarodowy, i wszystkie te czynniki zmuszają nas do zwrócenia większej uwagi na stosunki wiążące handel z ubezpieczeniami. Kontakt ten wyjdzie niewątpliwie na korzyść naszego handlu.



Modne
tkaniny

wełniane i jedwabne
bielizną i galanterię
konfekcję damską
i futra

zakupuje się zawsze
korzystnie w firmie:

F. WOŹNIAK

Poznań, Stary Rynek 85 i Kramarska 16

Zachodzi pytanie, w jakim zakresie współpraca ta może się odbywać i co jeszcze jest do zrobienia? Przede wszystkim każdy kupiec bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, zainteresowany jest ubezpieczeniem ogniowym. Niebezpieczeństwo to nie jest dostatecznie doceniane i cały szereg przedsiębiorstw handlowych, nawet w dość wysokim stopniu narażonych na niebezpieczeństwo ognia, nie jest dotychczas ubezpieczony. — Niedawny przykład kompletnego zniszczenia domu towarowego w Marsylii, pożar Cristal Palace w Londynie świadczy, że nawet budynki o całkowitej konstrukcji z żelaza, szkła i betonu nie chronią przed zniszczeniem przez ogień. Właściwości samozapalenia się niektórych materiałów zwiększają również niebezpieczeństwo magazynowania większych ilości towarów. Niska składka przy ubezpieczeniach ogniowych nie wpływa prawie na kalkulację ceny, a ubezpieczenie chroni majątek kupca, a często i jego dostawców, od poważnych strat.

Szerokie zastosowanie dla kupca winno mieć również ubezpieczenie od kradzieży, przed którą również dość trudno jest się ustrzec.

Z dalszych działów ubezpieczeń służących głównie kupcowi, to ubezpieczenie od rabunku, ubezpieczenie szyb, ubezpieczenie od odpowiedzialności prawnej.

Najważniejsze znaczenie dla rozwoju handlu ma ubezpieczenie towarów w czasie transportu. Kupiec wysyłając towar, czy to drogą morską, czy lądową lub powietrzną, nie jest w stanie strzec tego towaru, i wówczas z reguły ubezpiecza go osobiście lub przez transportera. Ubezpieczenia transportowe związane są silnie z rozwojem środków komunikacyjnych i flotą handlową. Największy też rozwój ubezpieczeń transportowych wykazują angielskie towarzystwa ubezpieczeń, które dyktują stawki i warunki na rynku światowym. Współpraca handlu z ubezpieczeniami w tej dziedzinie posiada dla nas szczególnie duże znaczenie. W tym bowiem wypadku towarzystwa ubezpieczeń zagraniczne mogą wpływać w sposób decydujący na kierunek naszego handlu, na cenę towaru, względnie wogóle uniemożliwić nasz handel z pewnymi krajami, stosując takie czy inne normy taryfowe, albo nie przyjmując do ubezpieczenia naszych transportów. — Wypadek taki miał miejsce odnośnie ubezpieczenia naszych transportów węgla. Z tych też powodów eksporter polski winien dążyć, by wszelkie transporty ubezpieczone były w polskich towarzystwach ubezpieczeń, a nabywając towar zagranicą, wymagać by ubezpieczono go również w polskich towarzystwach ubezpieczeń. Należy brać przykład z kupca angielskiego, który dziś jeszcze dyktuje nam warunki i nie tylko narzuca towarzystwa ubezpieczeń w czasie transportu, lecz zawierając transakcję kredytową, żąda by towar znajdujący się już na składnicy odbiorcy, był ubezpieczony w angielskich towarzystwach ubezpieczeń. Bliższe omówienie wszystkich momentów, jakie wiążą handel z ubezpieczeniem, przekroczyłoby ramy niniejszego artykułu.

Niestety rynek ubezpieczeniowy polski nie jest dostatecznie chłonny i po wielkiej części zależny od rease-

kuratora zagranicznego. Należy więc włożyć jeszcze dużo pracy w lepszą krajową obsługę ubezpieczeniową polskiego przemysłu i handlu.

Przytoczone jednak powyżej uwagi świadczą, że ścisłe utrzymanie współpracy kupca z ubezpieczeniem ma dla naszego handlu doniosłe znaczenie. Współpraca ta ma również znaczenie dla tego, że może się przyczynić do powstania nowych działów ubezpieczeń u nas nie prowadzonych, a których życie gospodarcze będzie wymagało. Ubezpieczeniem takim jest np. ubezpieczenie kredytu. Rozwój operacji kredytowych i ryzyko niewypłacalności dłużnika spowodowały powstanie tego działu, który staje się poważnym czynnikiem rozwoju handlu międzynarodowego i może być pożyteczny szczególnie tam, gdzie idzie o ekspansję na nowe rynki. Ubezpieczenia te rozpowszechnione w Anglii, Stanach Zjednoczonych, Niemczech, u nas nie zostały dotychczas wprowadzone. — Jeżeli idzie o zagraniczne towarzystwa ubezpieczeń, to przyjmują one poza tym takie ubezpieczenia, jak ubezpieczenie od fałszywego wystawienia czeku, ubezpieczenie kaucyjne, ubezpieczenie od sprzeniewierzenia, dostosowując się stale do potrzeb handlu. Zrozumienie tej potrzeby u nas przyczyni się niewątpliwie do powstania nowych działów ubezpieczeń. Kupiec musi jednak przede wszystkim pamiętać, że składka za ubezpieczenie, to nie napróżno wyrzucona kwota. Zawarcie umowy ubezpieczenia, to taka sama transakcja handlowa jak każda inna przez niego zawarta, i choćby nawet nie korzyścił nigdy ze świadczeń, to umowa ta daje pewność jego kalkulacji i przewidywaniom.

Wszystkim
PT. Odbiorcom
i Sympatykom

najlepsze życzenia
zdrowych i wesołych świąt
BOŻEGO NARODZENIA
i pomyślnego
NOWEGO ROKU!

Browary Grodziskie S.A.

BIBLIOGRAFIA

„Nil” z cyklu „Przemiany” — E. Ludwig. Dwa tomy. Książnica-Atlas, Lwów—Warszawa, Str. 804. Zł 22.

Nil — rzeka królów i król rzek. Najwspanialsza rzeka świata, a zarazem najbardziej tajemnicza. 6.000 km długości i 6.000 lat kultury. Rzeka, która prawie połowę swego biegu przedziera się bez jednego dopływu i bez kropli deszczu przez granitowe katarakty i piachy pustyni, by stworzyć pod koniec najżyźniejszą ziemię na świecie: Błogosławioną ziemię Egiptu. Nil Biały rodzi się pod równikiem z wodospadów jeziora Wiktorii, olbrzymiego zwierciadła Afryki, większego niż Szwajcaria, a u jego kolebki czuwają tajemnicze Góry Księżycowe, u których stóp mieszkają karły. Nad kolebką zaś jego nieokielznanego brata, Nilu Błękitnego, szaleje rocznie 400 burz. Jego to wody, zwałają się z grzmiotem rokrocznie do wyschniętego koryta szeroką na 500 m. ścianą, zmiatają z gór abisyńskich miliardy cząsteczek pierwotnych skał, które stwarzają owe czarodziejskie egipskie urodzaje. Nad Nilem żyją trzy przedpotopowe olbrzymy: słoń, hippopotam i nosorożec. W jego falach żeruje straszliwy lewiatan z księgi Hioba: krokodyl, a u jego brzegów gaszą pragnienie wielkie drapieżce. Nad Nilem znajdują się trzy raje ptactwa, zlatującego tu w milionowych rzeszach. Żyją setki różnokolorowych plemion, mieszają się rasy i ludy, kultury i religie. Nil to faraonowie, piramidy i mumie; uczeni kapłani, hieroglify i papyrus; astronomia, geometria i prawo. Nil to Mojżesz i plagi egipskie, Persowie i Aleksander Wielki. Nil to Kleopatra, Pompejusz, Cezar i Antoniusz; Arabowie, Turcy i Napoleon; handel niewolnikami, kość słoniowa i bawełna; Kanał Sueski i angielskie zapory wodne. Nil to Egipt; pierwsza na świecie kultura i najdłuższa i najciekawsza karta historii.

Ludwig w swej pracy o Nilu dał podtytuł: życiorys rzeki, pokusił się bowiem — on pierwszy — o napisanie epopei Nilu w nowym ujęciu, jako symbolu, tak jak pisał dzieje wielkich ludzi. Istotnie święta rzeka czarnego ładu w jego wizji tetni pełnią niesłychanie barwnego, zdumiewającego bogactwem o zarazem tajemniczego życia.



Przyjmuje wkłady
oszczędnościowe na książeczki
imienne i bezimienne

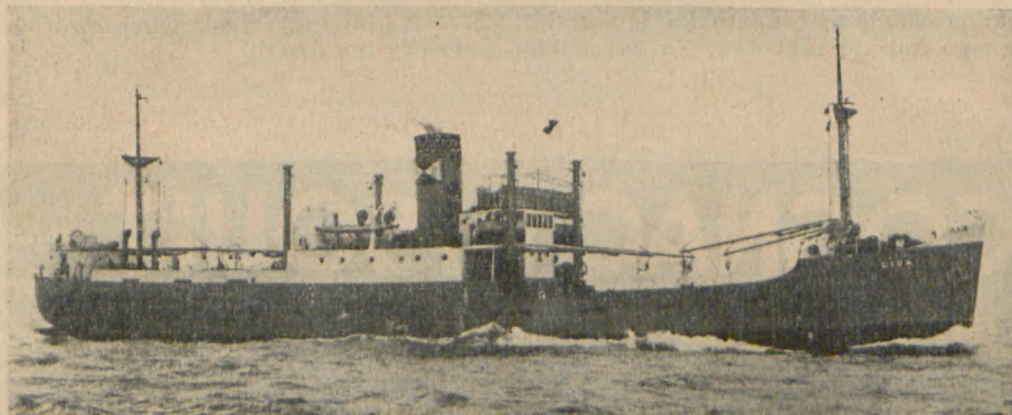
Otwiera rachunki bieżące i czekowe
Kupuje i sprzedaje papiery wartościowe
Przyjmuje weksle do inkasa
Stali wkładcy mają pierwszeństwo przy
uzyskiwaniu kredytu

Pupilarna pewność
Bezwzględna tajemnica

**Komunalna
Kasa oszczędności
miasta Poznania**

TONAŻ S. A. ŻEGLUGA POLSKA ORAZ POLSKO - BRYTYJSKIEGO TOWARZYSTWA OKRĘTOWEGO S. A. W GDYNI

W roku 1938 tonaż S. A. Żegluga Polska i Polsko Brytyjskiego Towarzystwa Okrętowego S. A. powiększony został o trzy nowe jednostki żeglugi dalekomorskiej i wynosi obecnie: w S. A. Żegluga Polska ogółem 16 jednostek o pojemności 25.500 BRT w Polsko Brytyjskim Tow. Okrętowym 5 jednostek o pojemn. 9.000 BTR



Parowiec „LIDA”, największy statek Polsko Brytyjskiego Towarzystwa Okrętowego, uruchomiony w październiku 1938 r.

Wielkopolska Spółka Komunikacyjna dla wygody pasażera

Komunikacja autobusowa ma bardzo poważne znaczenie w żywym ruchu gospodarczym jaki cechuje całą Wielkopolskę.

Wśród przedsiębiorstw autobusowych w Poznaniu, rozwijających ożywioną i intensywną działalność wybijają się na czołowe miejsce Wielkopolska Spółka Komunikacyjna. Sieć linii Spółki jest nadzwyczaj szeroko rozgałęziona i obejmuje wszystkie ważne ośrodki pograniczne Wielkopolski, a szczególnie: Czarnków, Wieleń, Drawsko, Ryczywół, Kruszewo, Ujście oraz Oborniki, Szamotuły, Pniewy, Lwówek i Nowy Tomysł. Wszystkie wymienione miejscowości mają wygodne połączenie z Poznaniem. Trakcję auto-



Jeden z wzorów przystanków, jakie będą budowane na liniach obsługi przez Wlkp. Spółkę Komunikacyjną.

busową na tych liniach prowadzi Wielkopolska Spółka Komunikacyjna za pośrednictwem 22 autobusów, krajowej produkcji, marki „Polski Fiat“, doszedłszy do przekonania, że ten rodzaj wozów gwarantuje szybkość i częstotliwość komunikacji, konieczną w ruchu między miastowym i podmiejskim. Wszystkie karoserie na podwoziach krajowej marki „Polski Fiat“, wykonała Wielkop. Spółka Kom. całkowicie we własnym zakresie. W urzeczywistnieniu tego pomogły własne, obszerne warsztaty jak: mechaniczny, stolarski i tapicerski, stanowiące wzór tego rodzaju zakładów. Na szczególną

uwagę zasługuje warsztat mechaniczny, wyposażony we wszelkie nowoczesne urządzenia i własną kuźnię. Wyżej wspomniane czynniki są nadzwyczaj ważne dla racjonalnego rozwoju stałej komunikacji, były by jednak nie zupełne, gdyby Spółka nie zastosowała szeregu udogodnień dla publiczności, korzystającej stale z komunikacji autobusowej. Tutaj wymienić należy umieszczenie w ważniejszych punktach odpowiednich słupów przystankowych z rozkładami jazdy, ławki dla oczekujących pasażerów, a ostatnio, budowę garaży w pobliżu dworca autobusowego na nowo-zakupionych terenach, według najnowocześniejszych wymogów z poczekalniami i mieszkaniami dla służby. Garaże te pomieszczą 30 autobusów. Po za tym buduje się ostatnio stałe przystanki, aby w razie niepogody, publiczność mogła znaleźć schronienie. W samym mieście Poznaniu również na poszczególnych przystankach ustawione są ławki.

Wielkop. Sp. Kom. obsługuje również prawie wszystkie urzędy pocztowe i agencje rozwijając pocztę przez około 20 miejscowości. Nowością, stanowiącą wielką wygodę dla mieszkańców miejscowości, przez które przejeżdżają autobusy Wielkop. Sp. Kom., są zaprowadzone w autobusach puszki pocztowe, co ułatwia znacznie cyrkulację poczty między poszczególnymi miejscowościami, w których funkcjonariusze poczty skrzynki opróżniają.

Jeśli chodzi o ogólny rozwój przedsiębiorstwa — to należy ono do najstarszych w Wielkopolsce. Początkowo było przedsiębiorstwem mniejszym i pionierskim, a w roku 1934 — przekształciło się na Spółkę udziałową o poważnym kapitale, umożliwiającym realizację całkowitego unowocześnienia przedsiębiorstwa na skalę europejską.

Autobusy Wielkop. Sp. Kom. cieszą się wielkim powodzeniem i popularnością wśród podróżujących, a poza tym bardzo często używane są przez towarzystwa turystyczne dla wycieczek krajowych, a nawet zagranicznych. Personel Spółki tworzy oddzielne Koło Związku Rezerwistów, którego członkowie opodatkowali się na F. O. N., fundując z zebranych kwot ciężki karabin maszynowy dla armii.



COGNAC BISQUIT

BISQUIT DUBOUCHE & Co - COGNAC

Światowej marki,
aromatyczny
i łagodny w smaku!

— Jeneralna Reprezentacja na Polskę JAN MIKOŁAJCZAK, POZNAŃ, PL. WOLNOŚCI 7 —

KOMUNALNY BANK KREDYTOWY POZNAŃ · 27. GRUDNIA 8



**TAJEMNICĘ
GWARANTUJE**

**KSIĄŻECZKA
NA OKAZICIELA**

**KSIĄŻECZKA
WKŁADOWA
NA OKAZICIELA**

WŁASNE KAPITAŁY 12 MILIONÓW

**CENTRALA
FINANSOWA K. K. O.**

WOJEWÓDZTW

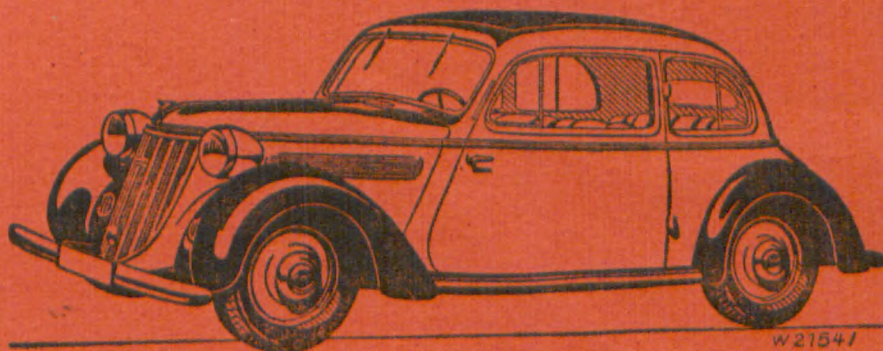
**POZNAŃSKIEGO
I POMORSKIEGO**

Firma

AUTO-UNION

największa fabryka na
świecie
jest reprezentowana w 68
krajach

Dopuszczono do ruchu sa-
chodów wyrobu AUTO-
UNION w Niemczech
w roku 1937 — 54.765, mo-
tocykli DKW AUTO-UNION
65.000.



W 21547

Zatrudnia pracowników 23.000. Wywóz za granicę wynosił w r. 1937 1.002.000 zł.



Generalna Reprezentacja na
woj. Poznańskie i Pomorskie:

ST. SIERSZYŃSKI Sp. z o. o.
Poznań, pl. Wolności 11. — Tel. 13-41

Stacja obsługi
w poznanu
ul. Śniadeckich 12, telef. 13-44

Własny Oddział
w Bydgoszczy, ul. Gdańska 41

Reprezentacje:
w Grudziądzu, Toruniu,
Włocławku, Kaliszu, Ostrowie
i Lesznie.

Uras. 12260/3/32

JEDYNIE UBEZPIECZENIE

od ognia
gradobicia
kradzieży
odpowiedzialności
prawnej
na życie

**UCHRONI OD STRAT
I ZAPEWNI SPOKOJNY BYT**

ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH
ZAKŁAD UBEZPIECZEŃ na ŻYCIE
w Poznaniu

instytucje polskie, publiczno-prawne

UBEZPIECZAJĄ

najtaniej
i najdogodniej

DAJĄ

bezwzględna pewność
i solidne odszkodowanie

ODDZIAŁY:

Poznań — Ostrów — Leszno — Kalisz — Toruń
Bydgoszcz — Gdynia — Włocławek — Katowice