

1) Kształćmy się w szkołach zawodowych na dobrych kupców, przemysłowców, rolników i rzemieślników.

Dotąd ciągle wśród nas pokutują przesady z czasów zaburczych i przedrozbiorowych, że handel czy rzemiosło są zawodami niższego rzędu.

Przecież szlachta w dawnej Polsce uważała zawody miejskie za coś hańbiącego.

Z podobnemi zapatrywaniami należy raz już zerwać. Młodzi, wypowiedzmy tym zgubnym poglądom walnę!

2) Musimy przyzwyczajać się od najmłodszych lat do oszczędności, aby tą drogą nagromadzić w Polsce wielkie kapitały. Życie gospodarcze nasze kuleje dotąd przeważnie dlatego, że nie umiemy i nie chcemy oszczędzać. Inaczej jest we Francji, Anglii, Niemczech i Ameryce.

Znow wychodzi tu na jaw ta stara wada szlachecka z czasów przedrozbiorowych, która zawsze objawiała się w hasle: „Postaw się, ale zastaw się”, a z czem łączyła się rozrzutność i lekkomyślność panującej warstwy w Polsce.

Dziś niestety rozrzutność jest u nas powszechną, panuje też w innych warstwach ludności i dlatego życie gospodarcze nasze na tem cierpi.

3) Popierajmy zawsze i wszędzie przemysł i wyroby polskie.

Sanacja rzuciła hasło popierania przemysłu krajowego. Hasło to dla nas młodych narodowców nie wystarcza. Wśród krajowych wytwórców są bowiem także ele-

menty obce, które należy odróżnić od rdzennie polskich. Młody narodowiec kupuje towary, pochodzące tylko z fabryk i warsztatów, należących do Polaków. Boykotować zaś należy nie tylko wytwory zagraniczne, ale także towary, wytwarzane w obcych przedsiębiorstwach w Polsce. A takich niepolskich przedsiębiorstw jest u nas niestety jeszcze bardzo wiele.

4) Obowiązkiem młodych, po ukończeniu szkół fachowych, jest przystąpić do założenia własnego przedsiębiorstwa zaczynając z początku od małego.

Najpiękniejsze przedsiębiorstwa w Europie, czy w Ameryce rozpoczynały od skromnych poczynąń.

Pracą, energią, wytrwałością i oszczędnością rozrastają się najmniejsze i najskromniejsze przedsiębiorstwa.

Pamiętać tutaj trzeba tylko o tem, że sprzedając towar, nie należy śrubować nigdy ceny, lecz z początku trzeba zadowolnić się małym zyskiem.

Zbyt wygórowane bowiem ceny towarów, prowadzą zawsze przedsiębiorstwo do zguby i bankructwa.

Wiedzą o tej zasadzie dobrze Żydzi i dlatego, zadawałniając się z początku małym zyskiem, biją przedsiębiorstwa chrześcijańskie i dochodzą z czasem do wielkich bogactw i fortun.

Również należy przestrzegać punktualności przy wszelkich dostawach. Towar bowiem, nie wykonany solidnie, czy na czas odstrasza odbiorców.