

temu zaradzić. Już to my tak nie potrafimy jak Niemcy i inni wziąć się za ręce i wspólnie działać — to daremne.

— Przecież to jasne jak na dłoni, odrzekł Władysław, że tylko wspólnymi siłami, razem, można było się oprzeć i współzawodnictwo wytrzymać i wszak do tego każdy się powinien był dobrze rozumieć i ręce podać.

— Ot młodyś jeszcze, to ci się i wydaje — gdzieindziej zresztą może, ale u nas to niepodobno — wprowadzie czasem co napomknąłem, ale gdzietam, stracone słowo, każdy chce na swoim postawić, a zgody ani za grosz.

— Ej, boście ojciec może i na seryo do tego się nie brał, — ale przecie teraz, gdy bieda mocniej wszystkich przycisnęła, gdyby tak teraz spróbować i przemówić do jednego i drugiego — to przecież powinni by jakoś zejść się i wspólnie radzić... ot niechno ja się rozpatrzę, poznam z kilkoma, co tu więcej wpływu mają, to z twoją pomocą ojciec, to może coś poradzimy. Pierwsze by było, na wzór jak to za granicą we wszystkich rękodzielnictwach jest, urządzić wspólną kasę, złożoną z datków małych miesięcznych, co nikomu wiele nie zacieżą — ale co tam mam o tem mówić ojciec, niechno się rozpatrzę lepiej w miasteczku, a za parę dni przecie coś postanowimy.

— Daj ci Boże, mój synu, by się powiodło twoim planom, ale wątpię coś bardzo o tem. No a teraz dobranoc ci mój chłopcze, boś ty zmęczony z drogi, i mnie staremu już dawno czas.

— Dobranoc ci ojciec — i rozeszli się. Syn pierwszą noc po tylu latach zasypiał w domu ojcowskim, to też z wzruszenia długo zasnąć nie mógł, marząc to o podźwignieniu ojca, to o pracy, którą miał rozpocząć, to znów coś o domku p. Tomasza. Wreszcie usnął, a we śnie przedstawił mu się uroczy obrazek Anny.

(D. c. n.)

W jaki sposób rękodzielnicy nasi mogą zniweczyć współzawodnictwo fabrykantów zagranicznych?

Coraz więcej powstaje w mieście naszym tak zwanych składów komisowych, w których fabrykanci niemieccy sprzedają swe wyroby przez tutejszych kupców. Ceny tych zagranicznych towarów nadzwyczaj są niskie, a jeśli przed kilku laty sprowadzenie i kupowanie ich było zbytkiem to dziś jest ono poniekąd oszczędnością, bo nasze krajowe wyroby, sprzedają się z zagranicznymi po równej a nieraz i po wyższej cenie. Nikomu też tego za złe brać nie można, że stara się nabyć towar jak najtaniej, że zatem kupuje w składach zagranicznych fabrykantów. Smiesznością byłoby żądać od kupującego, by ten sam towar płacił z źle zrozumianego patriotyzmu drożej, jeśli w równej jakości może go nabyć taniej. Tym, którzy występują z podobnymi zarzutami, całkiem słusznie odpowiedzieć można, że na odwrót kupujący mógłby żądać, by tutejsi rękodzielnicy dla niego jako dla rodaka taniej sprzedawali swe wyroby. „Kochajmy się jak bracia, rachujmy się jak żydzi” mówi staropolskie przysłowie, to znaczy w interesie, gdzie chodzi o zysk nie odwołujemy się do patriotyzmu i do miłości ojczyzny. Niskie ceny tych zagranicznych towarów jedną im coraz większy obdyt. Bieliznę, obuwie, odzienie i inne drobiazgi kupujemy w tych składach komisowych, aby zaoszczędzić kilka lub kilkanaście zł. reń. Nikogo z powodu tej oszczędności potępiać nie można, a prze-

cież skutki jej dla naszych rękodzielników i dla kraju są nader szkodliwe. Szkodliwe są dla rzemieślników, bo liczba kupujących wyroby krajowe, coraz się zmniejsza a z nią zmniejsza się także i zarobek naszych rękodzielników; szkodliwe są dla kraju, bo pieniądze wychodzą za granicę i bogacą niemieckich fabrykantów, zamiast coby mogły być u nas korzystnie użyte.

Temu stanowi rzeczy trzeba jak najrychlej zaradzić, jeśli jeszcze lat kilka będziemy czekać beczynnie, to niemieckie wyroby zaleją kraj cały, a rzemieślnik polski ujrzy się bez utrzymania.

Rozpatrzmy najpierw bliżej przyczyny dlaczego fabrykant niemiecki mimo większych wydatków na czeladź, mimo kosztów przewozu i rabatu, jaki odstąpić musi tym, którzy rozprzedają jego towary, przecież takowe taniej sprzedaje niżeli nasz rzemieślnik, którego mniej kosztuje zapłata czeladzi i który nie ponosi kosztów przewozu ani nie płaci rabatu. Składa się na to wiele przyczyn, ale najgłówniejsza jest ta, że fabrykant zagraniczny może na nadzwyczaj niski procent wypożyczyć potrzebny mu kapitał. Przypatrzmy się temu na przykładzie. Szewc wiedeński wypożycza 400 złr. po 8%, płacić więc rocznie 32 procentu. Za tych 400 złr. kupuje skórę hurtownie, a więc taniej niż nasi rękodzielnicy, którzy ją kupują w mniejszych ilościach. Dajmy na to, że skóra i robota jednej pary butów kosztuje 4 złr. Za owych 400 złr. może więc zrobić 100 par butów.

Po tej cenie nie może jednak swoich wyrobów sprzedawać, musi bowiem zapłacić 32 złr. procentu od owych wypożyczonych 400 złr. i musi mieć zysk pewien, aby wyżywić siebie i rodzinę. Sprzedaje więc n. p. parę butów po 4 złr. 50 ct. co byłoby jeszcze nadzwyczaj tanio, 100 par po 4 złr. 50 ct. daje 450 złr. czysty zysk wynosi 50 złr.

Przypuśćmy że fabrykant na uszycie i rozprzedaż owych 100 par potrzebuje dwa miesiące czasu; w przeciągu roku obróci więc wypożyczonym kapitałem sześć razy. Ponieważ co dwa miesiące ma czystego zysku 50 złr. całoroczny zysk jego wynosić będzie 300 złr, odciągawszy od tego 32 złr. które jako procent zapłacić musi za wypożyczenie owych 400 pozostanie mu 268 złr.

Całkiem inaczej dzieje się u nas. Nasz rękodzielnik chcąc wypożyczyć potrzebny sobie kapitał obrotowy płacić musi ogromną lichwę. Na prowincyi wynosi zwykły procent 2 złr. tygodniowo od 100 złr. po miastach płaci się rocznie od 100 złr. 30 do 50 złr. Weźmy znów powyższy przykład i umieścmy tylko inne cyfry odpowiednie naszym stosunkom.

Rzemieślnik pożyczka 400 złr. i płaci 50% to jest razem 200 złr. rocznie. Para butów kosztuje go 4 złr. za owych 400 złr. może więc zrobić 100 par. Jeśli je będzie tak tanio sprzedawał jak fabrykant wiedeński i w przeciągu roku obróci sześć razy wypożyczonym kapitałem to po zaplaceniu 200 złr. procentu zostanie mu tylko 100 złr.. Tu i tam jednaka praca a jaka różnica w zysku.

Jeśli zaś fabrykant niemiecki zechce się zadowalniać jeszcze mniejssym zyskiem i zniży cenę swego towaru to w takim razie rzemieślnika naszego czeka niechybne bankructwo. Czy zatrzyma dawniejszą cenę swych towarów, czy też zrówna ją z ceną niemieckich fabrykantów zawsze straci. w pierwszym razie nikt u niego kupować nie będzie, bo może