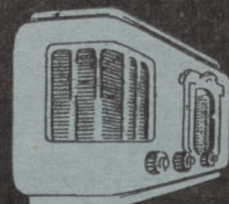
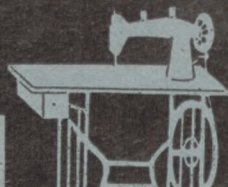


Kupiec



Mechanik



OFICJALNY ORGAN ZRZESZEŃ: KUPCÓW BRANŻY MECHANICZNEJ I POLSKO-CHRZEŚCIJAŃSKICH HURTOWNIKÓW BRANŻY MECHANICZNEJ W POLSCE

Działy branżowe: rowerowa, motocyklowa, maszyn do szycia, maszyn do pisania i liczenia, radiosprzętu, elektro-sprzętu, patefonów, wirówek i pokrewnych

Nr 1

Poznań, dnia 1 marca 1939 r.

Rok I



PIASTÓW

PIASTÓW

ZAKŁADY KAUCZUKOWE
SPÓŁKA AKCYJNA

WARSZAWA ŻŁOTA 35
TELEFONY 562-60 i 533-49

POLEGA WSZELKIE ARTYKUŁY GUMOWE
W NAJWYŻSZYCH GATUNKACH
PO NAJNIŻSZYCH CENACH
ŻĄDAJCIE OFERT

WEZE
GUMOWE
TECHNICZNE

PODŁOGI
GUMOWE
CHODNIKI

PASY
PEDNE
GUMOWANE

ARTYKUŁY
TECHNICZNE

ARTYKUŁY
ELEKTRO
TECHNICZNE

ARTYKUŁY
SAMOCHODOWE

SKŁADAKI

OPONY
ROWEROWE

TREŚĆ ZESZYTU:

Dlaczego własny organ?

Ku rozbudowie polskiego przemysłu rowerowego

O większe kontyngenty przywozowe na części rowerowe

Czy znacie historię roweru? — Witold Adler

Nowy dynamo-reflektor?

Bezrobotni kupują rowery

Rower szybkobieżny

Ankieta: „Co nas boli“?

Czy warto modernizować stare odbiorniki? — Roman Sowiński

O projekt umowy sprzedaży ratalnej

Klientela żąda lepszych maszyn do szycia

Od największych, do najmniejszych motocykli

Zaspakajamy tylko 30% zapotrzebowania rynku wewnętrznego na motocykle

Nowości w przemyśle motocyklowym

Obrabiarki rotacyjne

Czy można oczekiwać większego zapotrzebowania na wirówki?

Szkolenie pracowników w przedsiębiorstwie

Zeznania o dochodzie

O prawidłowej inwenturze — Stanisław Marciniak

Jak księgować stracone pretensje?

Wydatki prywatne w bilansie i zeznaniu podatkowym

„Sawja” Czempin

FABRYKA TLENU I PRZETWORÓW
CHEMICZNYCH DLA PRZEMYSŁU
METALOWEGO

właśc.: inż. A. JEZIEŃSKI

Produkuje:

TLEN techniczny i medyczny
WYTWORNICE ACETYLENU SM 37
PALNIKI do spawania i cięcia
WENTYLE REDUKCYJNE
ZAWORY do gazów sprężonych
PROSZKI do spawania autogenicznego
PROSZKI do nawęglania stali
LUNKERYTY wysokotermiczne

Poza tym poleca wszelkie materiały
spawalnicze.

Projekty i cenniki na żądanie



B. Hildebrandt
fabryka odzieży
zawodowej i ochronnej

POZNAŃ
Stary Rynek 73
GDYNIA
Świętojańska 51

HURT

DETAIL

Wysyłka pocztą
nawet drobnego zamówienia

FRANOLD

Wł. inż. Feliks Frankowski

ZAKŁADY PRZEMYSŁOWE
POZNAŃ

G. Wilda 134a

dostarczają najlepszej jakości
łańcuchy

motocyklowe
motorowerowe
rowerowe

„Iskra”
baterje
anody



Zadowolonym będziesz

bo więcej zarobisz, kupując
w **Hurtowni Rowerów**

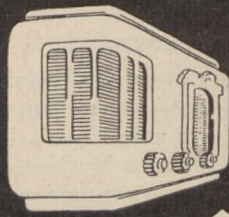
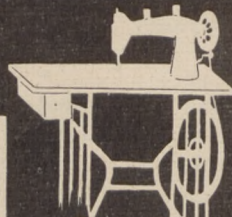
„KASTOR”

Poznań – św. Marcin 55

Rowery — Maszyny do szycia — Gramofony

Cenniki na żądanie

Kupiec



Biblioteka Jagiellońska



1002787241

Mechanik

OFICJALNY ORGAN ZRZESZEŃ: KUPCÓW BRANŻY
MECHANICZNEJ I POLSKO - CHRZEŚCIJAŃSKICH
HURTOWNIKÓW BRANŻY MECHANICZNEJ W POLSCE

REDAKCJA I ADMINISTRACJA:
POZNAŃ, AL. MARCINKOWSKIEGO 11 m 29
Nr telefonu 27-27

GODZINY URZĘDOWE
CODZIENNIE
OD GODZ. 10 DO 14-TEJ

KONTO W P. K. O.
POZNAŃ, 203,760
ROZRACHUNEK POCZTOWY NR 99

ZESZYT NR 1

POZNAŃ, DNIA 1 MARCA 1939 R.

ROK I

Dlaczego własny organ?

Wraz z postępem technicznym, praca zawodowa wytwórcy i kupca branży mechanicznej jest coraz trudniejsza. Obejmuje ona coraz szerszy zakres i wymaga stałego pogłębiania wiedzy zawodowej. Jednocześnie podnoszą się wymagania konsumenta, który żąda od kupca wyczerpujących informacji w interesującym go zakresie, by dopiero na ich podstawie przystąpić do zakupu. Odbija się to oczywiście na producencie, w stosunku do którego jego bezpośredni odbiorca — kupiec, w ślad za konsumentem wysuwa nowe życzenia odnośnie do towaru, jaki pragnie otrzymać.

Aczkolwiek wspomniane zjawisko występuje również w innych gałęziach przemysłu i handlu, najsilniej jednakże zaznacza się ono w branży mechanicznej, jako opartej wyłącznie o technikę i obejmującej tak bardzo różnorodny zakres produkcji.

W takich warunkach, zarówno drobni i średni wytwórcy jak kupcy mechaniczni muszą śledzić z uwagą wszelki postęp techniczny i pojawiające się na rynku produkty nowe lub zmodernizowane, muszą orientować się w zaletach i wadach prowadzonych przez siebie ar-

tykułów; tylko wtedy będą mogli rozwijać swą działalność ku zadowoleniu klienta i zapewnić swemu warsztatowi pracy należyte powodzenie.

Branża mechaniczna stanowi dziedzinę życia gospodarczego silnie rozwiniętą. Stąd jest oczywiste, że powstają specjalne zagadnienia interesujące wszystkie przedsiębiorstwa o pokrewnej działalności, szczególnie potrzeby i bolączki, które mogą znaleźć swoje rozwiązanie tylko na drodze wspólnych wystąpień. Wysiłki jednostek bowiem, choćby najofiarniejsze i najmądrzej prowadzone, nie zastąpią nigdy wysiłku wspólnego, popartego solidarnie masą. A spraw tych z każdym rokiem mnoży się coraz więcej.

W dobie obecnej coraz większy wpływ na życie gospodarcze wywiera państwo i ujmuje go w określone ramy prawne; znajduje to swój wyraz w rozbudowanym ustawodawstwie i rozporządzeniach. Stąd działalność indywidualna jednostki jest podporządkowana w licznych wypadkach administracji publicznej. Zrozumiałym jest przeto, że dobra i we właściwym czasie udzielona rada przedstawia dla przedsiębiorcy wartość niemal materialną. Dlatego też i my, przedsiębiorcy

branży mechanicznej, odczuwamy stale brak dobrej informacji i rady w codziennych troskach wpływających ze stosunków z urzędem skarbowym, władzą przemysłową, ubezpieczalnią społeczną czy tp.

Jeżeli mamy ułatwić sobie życie, rozwiązywać wspólne zagadnienia i przez wspólny, jednolity wysiłek

Uwagi powyższe stanowią przesłanki, na których opierając się, postanowiliśmy uruchomić oficjalny organ wydawniczy Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej: detalistów i hurtowników. Brak wydawnictwa branżowego dawał się nam odczuwać na każdym niemal kroku, paraliżował naszą działalność.

„Kupiec - Mechanik“ — ma stanowić łącznik organizacyjny między wszystkimi kupcami branży mechanicznej i producentami, ma pośredniczyć w dostarczaniu wzajemnych informacji. W naszych stosunkach wewnętrznych natomiast, ma stanowić organ porozumienia organizacyjnego i zawodowego, ma ułatwiać nam rozrost Zrzeszenia, wyrabiać w jego członkach poczucie solidarności zawodowej, orientować w sprawach gospodarczych i technicznych naszej branży.

„Kupiec - Mechanik“ ma dostarczać nam wyjaśnień w sprawach socjalnych i skarbowych, ma rozstrzygać wątpliwości prawne. Jako zaś organ publicystyczny ma reprezentować na zewnątrz postulaty i interesy gospodarcze branży mechanicznej i naświetlać pewne zagad-

uzyskiwać zaspokojenie naszych potrzeb gospodarczych. musimy posiadać silną organizację zawodową, opartą o solidarność członkowską, skupiającą największą ilość istniejących przedsiębiorstw. Po tej drodze kroczyliśmy już wiele lat, wciąż jednakże zbyt nikłe mamy za sobą wyniki pracy organizacyjnej.

nienia pod kątem naszego, branży mechanicznej widzenia.

Wreszcie „Kupiec - Mechanik“ ma pomagać nam w orientowaniu się w zdobyczach techniki w zakresie naszych zainteresowań.

Oddając pierwszy zeszyt „Kupca - Mechanika“ w ręce Czytelników zwracamy się z serdecznym apelem do firm wytwórczych i hurtowych, by zechciały traktować „Kupca - Mechanika“ jako czynnik, pośredniczący między sobą i najszerzą sferą odbiorców kupców naszej branży, oraz do drobnych i średnich wytwórców oraz kupiectwa, by „Kupca - Mechanika“ zechcieli traktować jako swego doradcę i informatora, jako swego przyjaciela, który towarzyszyć im będzie w pracy codziennej.

Jesteśmy głęboko przekonani, że uruchamiając „Kupca - Mechanika“ wypełniamy nie tylko uchwałę zebrania Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej odbytego w dniu 11 stycznia 1939 r. w Poznaniu, lecz również dokonujemy czynu pożytecznego, przyczyniając się do rozwoju polskiego przemysłu i handlu.

ZA ZARZĄD

Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej i Zrzeszenia Polsko-Chrześcijańskich Hurtowników Branży Mechanicznej w Polsce:

inż. Hieronim Grzeszkowiak prezes, Sylwester Kozacki sekretarz, Czesław Malinowski skarbnik, Franciszek Banaszyński, inż. Wojciech Buławski, Mieczysław Frankowski, Franciszek Piotrowski, Alojzy Prus, Tadeusz Ratajczak, Adam Robiński, Franciszek Sarnowski.

Ku rozbudowie polskiego przemysłu rowerowego

(wa) Kiedy z chwilą odzyskania niepodległości, przystąpiliśmy w r. 1919 do odbudowy gospodarczej Polski znajdowały się na jej terenie tu i ówdzie niewielkie zarodki fabrykacji rowerów, a całe wielkie zapotrzebowanie trzeba było pokrywać z zagranicy. W ciągu okresu czterech lat toczącej się wojny światowej, to co istniało, zostało kompletnie zniszczone, wszelkie objawy życia przemysłowego były u nas znikome. Wszystko trzeba było zaczynać od początku.

Pierwsi polscy pionierzy przemysłu rowerowego znajdowali się w trudnym położeniu, gdyż fabrykując ramy, kierownice, czy inne części, resztę musieli sprowadzać z zagranicy, a niekiedy kilkadziesiąt tylko kulek do łożyska rowerowego decydowało o tym, by można było rower skompletować. Przywóz niezorganizowany, był bardzo nieregularny, a trudności były ogromne. Wszystko jednak co jest złe, ma swoje dobre

strony. Miały one tę zaletę, że coraz częściej szukano dróg do uniezależnienia się i usamodzielnienia. Powstają więc początkowo drobne warsztaty, które z biegiem czasu teżeją i rozrastają się do imponujących rozmiarów, jak to ma miejsce w pierwszym rzędzie z przemysłem gumowym. Początkowo fabrykacja rowerowa musiała przechodzić swoje „dziecięce choroby“ i dlatego dużo było towaru lichego, co w pierwszym okresie wyrobiło tej gałęzi przemysłu fatalną opinię. Jednak z biegiem czasu i na skutek silnego nacisku ze strony mechaników fabryki ulepszały swą produkcję i obecnie nikomu nie przychodzi na myśl sprowadzać z zagranicy ponad istotną potrzebę części do rowerów, z których zresztą większość już produkujemy w kraju. Pozostał jeszcze w niektórych dzielnicach zwłaszcza na wschodzie pęd do nabywania towarów zagranicznych ale wierzymy, że i ten z czasem ustanie.

Obecnie sprowadzamy części rowerowych w kwocie 2—3 miln. zł rocznie i to głównie z Niemiec, Francji, Anglii i Belgii. Możemy jednak żywić nadzieję, że taki stan rzeczy nie będzie trwał na dłuższą metę i zamiast importować — rozpoczniemy wywóz. Wiadomo jest bowiem, że: Litwa, Łotwa, oraz kraje bałkańskie sprowadzają corocznie bardzo poważne ilości rowerów i ich części. To też na ich właśnie rynki należy nam przede wszystkim zwrócić uwagę. Zresztą szerokie pole do działania mamy jeszcze we własnym państwie.

Musimy za wszelką cenę spowodować czynniki miarodajne do rozwinięcia akcji budowy dróg rowerowych, których u nas nie ma prawie zupełnie, a których w innych państwach buduje się po kilka tysięcy kilometrów rocznie. Dalej musimy dążyć do utworzenia wiel-

kiego związku wszystkich cyklistów polskich, jak to ma już miejsce w wielu krajach Europy Zachodniej czy Ameryce, którzyby mogli dbać o to, by polski sport rowerowy stanął na jak najwyższym poziomie. Wiemy jak bardzo jesteśmy pod względem popularyzacji sportu rowerowego zacofani i jak wyprzedzają nas kraje kilka razy od Polski mniejsze, jeśli wymienimy tylko Danię, Szwecję, Holandię, czy Belgię.

Musimy również dążyć do tego, aby w każdym większym mieście polskim istniał tor wyścigowy na którym młodzież mogłaby się hartować i przyspasabiać fizycznie na dobrych żołnierzach. W wyniku tak rozwiniętej akcji musi nastąpić dalszy rozwój przemysłu rowerowego, gdyż wzmożone zapotrzebowanie spowoduje rozrost produkcji.

W tym też kierunku musimy usilnie pracować.

Kontyngenty przywozowe na części rowerów muszą być zwiększone

(az) Rynek rowerowy w Polsce odczuwa niedostatek łańcuchów rowerowych, zwłaszcza w pełnym okresie sezonu, koniecznych dla produkcji rowerów. Wskutek tego natężenie produkcji rowerów nie odpowiada istniejącym w tym zakresie możliwościom. Oświadczenia, iż produkcja krajowa może zaspokoić zapotrzebowanie, nie odpowiadają rzeczywistości. — Stwierdzić bowiem należy, że produkcja krajowa pokrywa zapotrzebowanie tylko — w najlepszym razie — w 75 proc. Gdyby produkcja krajowa była wystarczającą, wówczas import łańcuchów rowerów stałby się zbyteczny, gdyż łańcuchy wyrobu krajowego odpowiadają zagranicznym, tak pod względem ceny, jak i gatunku.

Poza łańcuchami, hurtownie rowerowe, jak również montownie rowerów, odczuwają brak dostatecznej ilości jeszcze innych części kołowców a w szczególności przekładni rowerowych i wolnobieżków. Brak tych półproduktów uniemożliwia obecnie pełne wyzyskanie koniunktury, jaka istnieje w tej chwili dla produkcji

rowerów. Dlatego też zachodzi konieczność sprowadzania części rowerowych z zagranicy.

Tymczasem wysokość uruchamianych kontyngentów importowych jak i sposób ich podziału wywołują poważne zastrzeżenia. Dotychczasowe bowiem w tym zakresie praktyki narażają czynniki produkcyjne na poważne trudności, uniemożliwiające normalne prowadzenie pracy.

Celem unormowania spraw, związanych z importem części rowerowych, importerzy w porozumieniu z zakładami wytwórczymi wysunęli szereg postulatów, sprowadzających się do: 1) zrewidowania dotychczasowego systemu podziałów kontyngentów przywozowych i oparcia przydziałów na podstawie klucza, znajdującego się w opracowaniu, 2) ustawienia listy tych części rowerowych, które będzie wolno sprowadzać z zagranicy, 3) uruchomienia i podziału kontyngentów na części rowerowe w roku 1939, jaknajwcześniej ze względu na to, iż sezon w branży rowerowej zaczyna się w marcu.



ROWERY
„OTELLO,, „HEROLD“
o powszechnie znanej jakości

poleca

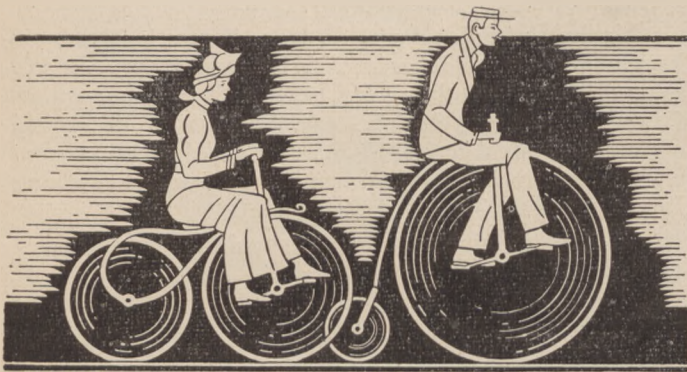
HURTOWNIA PNEUMATYKÓW

OSTRÓW — WLKP. Sp. z o. o.

FABRYKA ROWERÓW



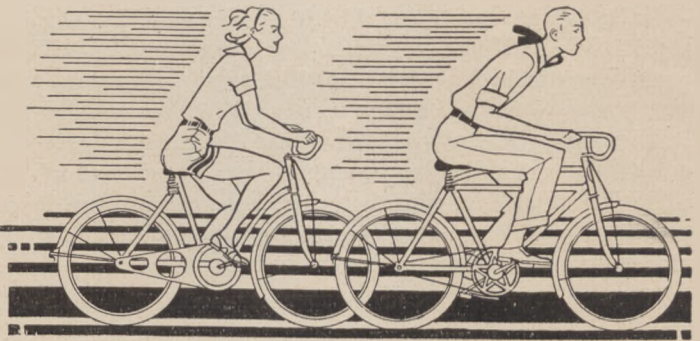
Czy znacie historię roweru?



Różne są opinie na temat daty, w której narodził się, tak bardzo popularny dzisiaj środek lokomocji, jakim jest rower. Jedni twierdzą, że o początkach roweru można mówić dopiero wtedy, kiedy konstrukcja jego została oparta o metal, inni natomiast, że historia roweru sięga znacznie dawniejszych czasów, a mianowicie chwili, w której powstała drewniana maszyna dwukołowa, służąca do wygodnego posuwania się człowieka na drodze, przy pomocy odpychania się nogami od ziemi. Jesteśmy zdania, że druga opinia jest słuszniejsza. Dlatego też opowiadamy się za uznaniem roku 1817 jako pierwszego, w którym zainaugurowano erę panowania roweru. W roku 1817 bowiem, baron de Drais skonstruował drewniany, o dziwnym, niespotykanym dotychczas kształcie pojazd, składający się z dwu kół połączonych poprzeczką, na której umocował siodełko i prymitywną kierownicę. Od nazwiska wynalazcy nazwano ten pojazd *dreżyną*. Jak wyglądał ten dziwoląg bez pedału i łańcucha mówi obrazek jaki podajemy na stronie 5.



On i ona na tak bardzo modnym przed 30-stu laty tandemie.



opracował

Witold Adler

Ponieważ drewniana dreżyna nie cieszyła się powodzeniem, ze względów zresztą zupełnie zrozumiałych, natomiast idea ułatwienia człowiekowi przemieszczania się z miejsca na miejsce szybciej, aniżeli można to uczynić „na piechotę“, kielkowała coraz silniej, przeto zaczęto występować z coraz to mniej czy więcej szczęśliwymi pomysłami przeobrażenia konstrukcyjnego dreżyny barona de Drais. W roku 1851 pojawił się pierwszy, jednakże jeszcze drewniany, *rower pedałowy*, skonstruowany przez Fischera. Jak widzimy z rysunku (patrz (str. 5) pedałowiec ów składa się z dwu kół: przedniego większego i mniejszego tylniego, połączonych trójramienną ramą. Na środku górnej poprzeczki umocowano siodełko. Kierownica jest już tutaj wyraźna, góruje ponad kołem przednim. — Zwraca uwagę brak łańcucha.

Pierwsze typy pedałowców wykonanych w metalu pojawiają się dopiero w latach 1880, a więc zaledwie 59 lat temu. Młody inżynier francuski, nazwiskiem Henryk Kleyer sprowadził z Anglii dwukołowce wykonane całkowicie z metalu. Jedno przednie koło było bardzo duże, natomiast tylnie — bardzo małe. Przyrząd ten zwano wówczas *bicyklem*, lub *welocypedem*. Równocześnie w Ameryce dwaj bracia nazwiskiem Pope skonstruowali po-

Rower, bardzo rozpowszechniony środek lokomocji, dwa koła, umieszczone jedno za drugim i połączone ze sobą ramą z siodełkiem, wprawiane w ruch przez jeźdźcę za pomocą obracania pedałów nogami. Prototypem roweru była dreżyna, z której powstał później welocyped, który po wielu ewolucjach przyjął postać dzisiejszego roweru. Głównymi częściami roweru są: rama, wykonana z ciągnionych rur stalowych bez szwu, łańcuch, który szybkość obrotów koła łańcuchowego (przekładni), uzyskaną przez naciskanie pedałów, przenosi na piastę tylnego koła w stosunku 1:2 (do 1:4), szprychy druciane, pneumatyki, składające się z detki i opony, która za pomocą zgrubienia na krawędzi jest zaciśnięta na obrys koła, łożysko kulkowe, wolnobieg czyli luźnik, który zwalnia połączenie między kołem łańcuchowym i kołem tylnym, gdy to koło tylne obraca się szybciej od koła łańcuchowego, hamulec nożny, który przy naciskaniu pedałów do tyłu powoduje rozpięcie cylindra hamulcowego we wnętrzu piasty, wywierając tym samym działanie hamujące. Odmiany rowerów: rower wyścigowy o specjalnie lekkiej konstrukcji i drewnianych obrotach, rower damski z ramą przystosowaną do ubioru damskiego, tandem, dwukołowce dwusiedzeniowy, rower dla chorych, trójkołowy o dwóch dużych kołach tylnych, napędzany przez korbę ręczną, rower handlowy, towarowy, trójkołowy, z pudłem na towar i inne.

(Powsz. Enc. Il. M. Areta, Warsz.)

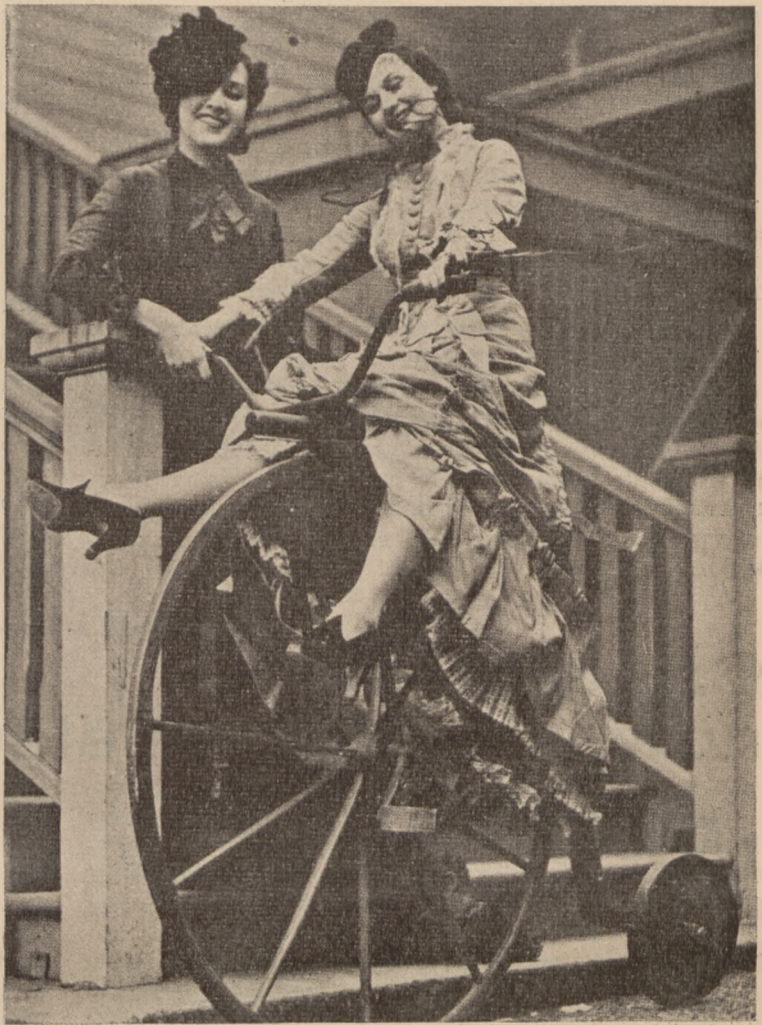
jazd o jednym wielkim kole z pedałami pośrodku osi i siodełkiem na górze. Był to tak zwany w on czas *monocykl*, nie posiadający ani kierownicy, ani oczywiście łańcucha. Utrzymanie się na nim wymagało zręczności wręcz akrobatycznej. Nie przeto dziwnego, że pojazd ten nie spotkał się z uznaniem i popularnością i poza cyrkami nie był szerzej używany. Przetrwał on do dziś, lecz tylko w cyrkach. Kleyer, rzutki przedsiębiorca, sprowadził z Anglii i Ameryki istniejące modele bicykli i monocykli i rozpoczął pierwsze próby produkcji bicykli na szerszą skalę w Niemczech.

Poza bicyklem, Kleyer rozpowszechnił również t. zw. *tricykl*, złożony z dwóch dużych kół przednich i jednego małego tylnego. To ostatnie dawało rowerzyście tę korzyść, że nie pozwalało na upadek z roweru. Kleyer spodziewał się łatwo rozpowszechnić nowe modele pojazdów.

Praktyka jednak wykazała, że inżynier angielski mylił się bardzo, spodziewając się entuzjastycznego przyjęcia roweru przez szerokie rzesze publiczności z racji dużej jego użyteczności praktycznej. Publiczność kpiła sobie wręcz z niego w czasie demonstrowania przez Kleyera jego pojazdu, uważając go nawet za... „niepoczytalnego wariata“!

Aż do chwili pojawienia się kolei żelaznej i pierwszych samochodów, pędzonych parą, ogół bał się poprostu wielkich, urojonych naturalnie wypadków, jakie miały zagrażać bezpieczeństwu publicznemu. W momencie zaś ukazania się rowerów, zgóry już nastawiano się nieprzychylnie i nawet zabraniano oficjalnie używania rowerów, które były — jak mówiono — groźbą dla życia samych rowerzystów oraz przechodniów. Na ulicach, na których pojawiały się rowery miały miejsce bardzo niemiłe sceny. Rowerzystów zatrzymywano i nakładano na nich kary, a pojazdy konfiskowano.

Wówczas to — niezrażony niepowodzeniem — inż. Kleyer założył w Frankfurcie nad Menem klub rowerzystów — pierwsze tego typu zrzeszenie na świecie — który wydzierżawił za miastem znaczny teren na jakim

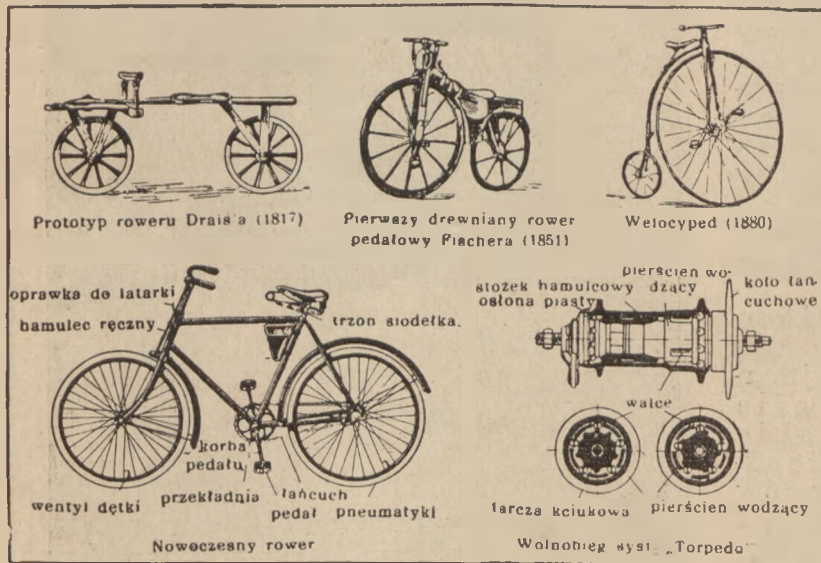


Jak to dawniej jeżdżono na bicyklu

członkowie klubu mogli oddawać się ulubionemu sportowi bez narażania się na przykrość i zaczepki ze strony przechodniów. Wkrótce też okazało się, że rower nie był wcale „maszyną niebezpieczną“, lecz przeciwnie praktycznym środkiem szybkiej lokomocji, która ma tak wielkie znaczenie zwłaszcza w większych środowiskach.

Tymczasem w Ameryce i Anglii powoli ustalał się typ roweru dwukółowego już zupełnie prawie podobnego do dzisiejszych modeli. W ostatnich dziesiątkach lat, od Niemiec począwszy — rower rozpoczął swój pochod triumfalny poprzez cały kontynent europejski. Bardzo szybko rozpowszechnił się w Szwajcarii, potem Danii i Holandii, podczas gdy Francja okazała się bardzo nieufna i ostrożna w sprowadzeniu tego nowego środka lokomocji. Wkrótce jednak produkcja rowerowa stała się kwitającym przemysłem we wszystkich państwach cywilizowanych.

Dzisiaj przemysł ten zatrudnia miliony robotników. A przecież zaledwie pięćdziesiąt kilka lat upłynęło od zamieszek ulicznych, jakie powodowało samo ukazanie się roweru na ulicy. Dziś wydaje się nam, jakby rower istniał conajmniej kilka wieków, stał się on



Główne etapy rozwoju roweru.

bowiem w całym świecie — najwięcej rozpowszechnionym, a co bardzo ważne najtańszym i najprzystępniejszym dla wszystkich warstw społecznych — środkiem komunikacji.

Zaciekawieni, jak określa rower nauka, zajrzeliśmy do „Nowoczesnej Encyklopedii Ilustrowanej“ M. Arcta z r. 1937 gdzie na stronie 1306 znaleźliśmy opis, który zamieszczamy na str. 4. Jednocześnie z tejże encyklopedii czynimy przedruk rysunków charakteryzujących ewolucję roweru od jego pierwowin.

Przed wielu laty, jazda na rowerze była traktowana jako rzecz niezwykle ryzykowna, później gdy pojawiły się bicykle i okazało się, że jednak poza upadkiem nieszkodliwym na ogół nie zagraża życiu, odnoszono się do jazdy na nim humorystycznie. Szczególniej emancypujące się cyklistki były przedmiotem satyr i humoru. Jak wyglądała modnisią z przed lat 40 uprawiająca sport bcyklowy — ilustruje fotografia zamieszczona na stronie poprzedniej.

Mniej więcej w tym samym czasie były bardzo popularne rowery dwuosobowe, tak zwane „tandemy“, które przetrwały zresztą do dziś. Do wielkiego fasonu należała przejażdżka poza miasto na takim dwuosobowym rowerze. Wywoływało to sensację na ulicach miast.

Oczywiście używano do sportu bcyklowo-tandemowego specjalnych ubrań, na ogół raczej utrudniających tylko posługiwanie się kołowcami. Jakże inaczej wygląda współcześnie sport rowerowy. Często nie odróżnisz zdaleka cyklisty od cyklistki. Spójrzcie na wianę niniejszych uwag. Jak wielkie podobieństwo w ubiorach jej i jego. Szaty luźne, dające jak najwięcej swobody ruchom i ciału, zapewniające najlepszy dopływ powietrza, tak bardzo potrzebnego czynnika dla zdrowia. Sport rowerowy, mimo rozwoju motoryzacji, rozwija się bez przeszkód i rozwijać się będzie stale, jako że rower dostarcza najwięcej możliwości dla równomiernego rozwoju fizycznego człowieka.

Winięte i następne 2 fotografie przejęliśmy z czasopisma „American Bicyclist and Motorcyclist“

Czy istotnie nowy dynamo-reflektor?

(ke) W Szwajcarii propaguje się ostatnio nowy dynamo-reflektor „Belmag“. Posiada on dużą wydajność światła i piękny, zewnętrzny kształt. Jest on lekki, waży bowiem zaledwie 460 gramów. Już przy wolnym biegu roweru „Belmag“ wytwarza prąd o napięciu 4 volt i natężeniu 0,3 amper. Pole magnetyczne ze stopu nikło-aluminiowego posiada właściwość wytwarzania trwałej siły magnetycznej.

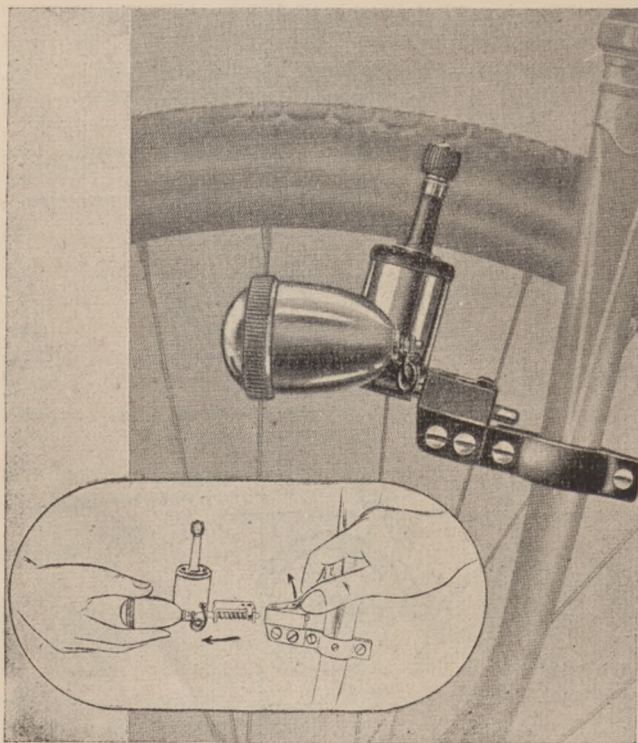
Reflektor jest przymocowany — jak to widzimy na reprodukowanej obok kliszy — z boku koła przedniego, przy pomocy specjalnego przytrzymywacza stanowiącego bezpośrednią część składową roweru, ważącą zaledwie kilka gramów. Dzięki istnieniu przytrzymywacza może być ustawiony w każdej pozycji bez użycia przyrządów; wystarczy bowiem jeden ruch ręki i podniesienie odnośnej sprężyny. W razie potrzeby dynamo-reflektor może być zupełnie swobodnie odjęty od przytrzymywacza. Zawdzięczając niezwykle prostej konstrukcji i braku jakiegokolwiek ścierających się części nie grozi mu zepsucie z koniecznością częstych reperacji.

Powyższe zalety czynią z opisanego dynamo-reflektora poszukiwany system oświetlenia dla nowoczesnego roweru i sportowca.

W Polsce są znane również dynamo-reflektory. Posiadają one jednakże nieco inne właściwe sobie cechy. O ile różnią się one od szwajcarskiego reflektora „Belmag“, czy o ile są więcej lub mniej praktyczne, jakie należałoby wprowadzić w konstrukcji krajowych dynamo-reflektorów ulepszenia, jakie wykazują braki itp.?

Na pytania te prosimy Szanownych Czytelników odpowiedzieć w drodze pisemnej, nadsyłając do naszej redakcji listy. Na ich bowiem podstawie

pragnęlibyśmy omówić działanie wyrabianych w kraju dynamo-reflektorów i wykazać ich wady i zalety i zastanowić się, czy istotnie ów szwajcarski dynamo-reflektor „Belmag“ przynosi dotychczas w Polsce używane reflektory rowerowe. Do odpowiedzi zapraszamy również fabryki wytwórcze, od których chętnie przyjmujemy również odpowiednie rysunki i fotografie, względnie klisze.



Dolny rysunek przedstawia sposób umocowania dynamo-reflektora.

Bezrobotni kupują rowery!

(wa) Ostatni kwartał r. 1938 oraz pierwszy miesiąc rb. przyniósł wraz ze zmianami atmosferycznymi uspokojenie się w obrotach rowerami, jak poszczególnymi ich częściami. Pocięszającym objawem jest stale wzrastające zapotrzebowanie na rowery. W porównaniu z IV kwartałem roku 1937 obroty rowerami wzrosły o przeszło 50%.

Jako objaw zwracający uwagę, występuje coraz większe zainteresowanie rowerami ze strony mieszkańców wsi, którzy zdając sobie dobrze sprawę z taniości i wygody komunikacji rowerowej coraz częściej zagląda- ją do składów z rowerami.

Drugim ciekawym zjawiskiem jest fakt licznego kupowania rowerów przez bezrobotnych, — tak, przez bezrobotnych! — którzy podróżują rowerami z miast do wsi i odwrotnie trudniąc się handlem zamiennym.

Jeśli chodzi o produkcję i zaopiarowanie rowerów ze strony wytwórni jest ona mniej więcej wystarczają- jąca dla zapotrzebowania rynku wewnętrznego. jednak

wszystkich części w kraju jeszcze się nie produkuje i sprowadza się je z zagranicy i to na kwotę blisko 2—3 milionów zł rocznie! Jest to już bardzo znaczny postęp, bo kilka lat temu wydawano na import (przy- wóz) kilkanaście milionów złotych rocznie. O ile roz- budowa produkcji krajowej będzie okazywała w dal- szym ciągu obecne tempo — możemy wyrazić nadzieję, że w niedługim czasie import ustanie całkowicie, a na- wet — być może — zaczniemy wywozić nasze wyroby. Warunkiem tego musi być dalsze udoskonalenie na- szych wyrobów, tak by ich użytkowość była zagwa- rantowana przynajmniej na lat kilka.

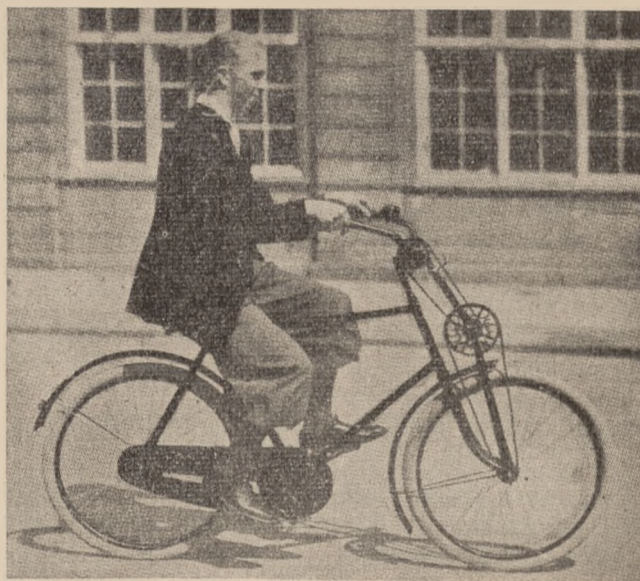
Ceny rowerów oraz ich części już od dłuższego czasu nie ulegają specjalnym wahaniom, odczuwa się jednak stale zapotrzebowanie na lepsze części, które klientela coraz chętniej nabywa.

Rower szybkobieżny

(ach) O użyteczności roweru niema co dyskutować. Najlepszym świadectwem jego wartości jest olbrzymia i jeszcze stale wzrastająca popularność tego najtań- szego środka lokomocji. Jak każda jednak rzecz i ro- wer ma pewne wady. Właściwie jedną tylko wadę, a jest nią niewielka stosunkowo szybkość. Niemożli- wość rozwinięcia większych szybkości bardzo trapi na- szych rowerzystów; fabryki zaś wyzyskują tę okolicz- ność, aby lansować... rowery zmotoryzowane. Rozwiąza- nie to, przy odpowiednio opracowanej konstrukcji sil- nika, znalazło licznych zwolenników, niestety jednak odebrało rowerowi zmotoryzowanemu charakter naj- tańszego środka lokomocji. To też myśl zwiększenia szybkości roweru bez zastosowania mechanicznego ze- społu napędowego nie daje spać licznym wynalazcom i nie ma kraju, gdzie by się nad tym nie głowiono.

Ostatnio pewien zagraniczny konstruktor-amator znalazł, tak twierdzi przynajmniej, jedynie właściwe rozwiązanie. Cały dowcip jego konstrukcji polega na

tym, że zastosował on napęd na oba koła i to w ten sposób, że koła tylne napędza się starym i wypróbowanym sposobem za pomocą pedałów, zaś koła przednie uruchamia się, jak to widzimy na ilustracji, przez od- powiednią przekładnię połączoną z kierownicą, która



jest umocowana ruchomo i służy jako dźwignia napę- dowa. Tak więc podczas jazdy rowerzysta, jadący na takim rowerze, nie tylko przebiera nogami, lecz ponad- to porusza kierownicą w górę i w dół.

W ten sposób inwestując podwójną ilość energii można zastosować większe przekładnie i uzyskać szyb- kości, dochodzące według twierdzeń konstruktora, do 50 a nawet 60 kilometrów na godzinę.

Pozostaje otwarte pytanie, czy taka wszechstronna „gimnastyka“ będzie wszystkim dogadzała.

**Hurtownia Rowerów
i Części Rowerowych**

„SYRENA“

Katowice

ul. Stawowa 7

telefon 35-366

**poleca: rowery, części
rowerowe, oraz opony
i dętki rowerowe, po cenach fabrycznych**

ANKIETA „KUPCA-MECHANIKA“.

Co nas boli?

Branża mechaniczna — tak w handlu jak przemysłu — jest bardzo skomplikowana, ze względu na różnorodny charakter tej dziedziny gospodarstwa, na którą składa się szeroki wachlarz artykułów. Nie więc dziwne, że wykazuje ona szczególną czułość na przeobrażenia zachodzące w naszym życiu gospodarczym. Przemysłowe warsztaty pracy, jak firmy handlowe tej branży, związane ze sobą jak najściślej, mają wzajemnie w stosunku do siebie szereg postulatów, których rozpatrzenie mogłoby się przyczynić w dużej mierze do usprawnienia kupna-sprzedaży z obopólną korzyścią.

Dziś, gdy stosunki gospodarcze ustaliły się na wyższym poziomie aniżeli w okresie kryzysu, kiedy rynek wykazuje coraz większe zapotrzebowanie należałoby szczegółowo rozpatrzyć całość stosunków, w jakich pracuje branża mechaniczna, poddać je krytyce, by następnie wyciągnąć z tego odpowiednie praktyczne wnioski.

W tym celu rozpisujemy ankietę do wszystkich producentów, hurtowników i detalistów branży mechanicznej. Chodzi nam o zebranie materiału ilustrującego faktyczne stosunki panujące w branży mechanicznej. Dlatego też prosimy o nadsyłanie do redakcji „Kupca-Mechanika“ listów z rzeczowymi wypowiedziami, oświetlającymi:

1. Czy zakłady fabryczne są zadowolone z obsługi handlowej hurtowników?
2. Czy hurtownicy należycie wywiązują się ze swych zobowiązań wobec producentów?
3. Czy dzisiejsze warunki sprzedaży odpowiadają fabrykom? Czy też chętnie zmieniłyby je i w jakim kierunku?

Pytania 1, 2, 3 odnoszą się również do hurtowników, jeżeli chodzi o stosunek odwrotny: hurtowników do zakładów fabrycznych.

4. Jakie życzenia mają hurtownicy do detalistów i odwrotnie detaliści do hurtowników?
5. Czy zasada stałych cen winna obowiązywać tylko u hurtownika, czy też również u detalisty w stosunku do konsumenta?
6. Czy byłoby celowe wydanie przez hurtowników drukowanego cennika z ceną brutto dla detalisty. Przy pomocy tego cennika detalista mógłby legitymować się ustaloną ceną sprzedażną wobec klienta.

Pytania 4, 5, 6 odnoszące się zarówno do hurtowników jak detalistów.

7. Czy wyroby krajowe stoją na odpowiednim poziomie jakości produkcji i ceny?
8. W jakich wypadkach towar zagraniczny czyni konkurencję krajowemu? Jak tego uniknąć?

1. Stosunek producenta do hurtownika i odwrotnie;
2. hurtownika do detalisty i odwrotnie;
3. ocenę sytuacji na wewnętrznych polskich rynkach zbytu;
4. stosunek zainteresowanych do istniejących organizacji branżowych i zawodowych;
5. stosunek do władz administracji publicznej (urząd skarbowy, ubezpieczalnie społeczne itp.);
6. stosunek odbiorcy do krajowej i zagranicznej produkcji;
7. postulaty w sprawach importowych (przywozowych).

W celu ułatwienia udziału w ankiecie, podajemy poniżej szereg pytań, które mają wskazywać bardziej szczegółowo sprawy, o jakie nam chodzi. Nie znaczy to jednak, byśmy chcieli zacieśniać odpowiedzi czytelników tylko do punktów w jakich zamykają się pytania. Będziemy wdzięczni za poruszenie również spraw nie objętych naszymi pytaniami.

W odpowiedziach prosimy nie zwracać uwagi na styl, tylko na treść listów. Każdy list należy podpisywać nazwiskiem lub firmą i podać adres, Kto nie życzyłby sobie ujawnienia nazwiska, niechaj zaznaczy to w liście.

Pytania, jakie wysuwamy do naszych Czytelników są następujące:

*

9. Czy krajowe źródła zakupu są wystarczające?
10. W odniesieniu do jakich artykułów branży mechanicznej nie mamy w Polsce chrześcijańskich wytwórni?
11. Jakie drobniejsze wytwórnie, uzupełniające przemysł rowerowy i motocyklowy należałoby uruchomić w kraju?
12. Czy i w jakiej mierze wytwórczość państwowa czyni konkurencję wytwórczości prywatnej? Oczywiście mamy tu na myśli wyłącznie branżę mechaniczną.
13. Czy firma odczuwa i w jakiej mierze nielojalną konkurencję i z jakiej strony?
14. Jakie metody stosuje nielojalna konkurencja?
15. Czy bariery celne dostatecznie chronią polską produkcję rowerową od zagranicznej? Jakie są pod tym względem życzenia?
16. Czy dotychczasowy podział kontyngentów przywozowych jest słuszny? Jakie należałoby tu wysunąć propozycje zmian?
17. Czy i w jakim stopniu firma odczuwa potrzebę kredytu? Dzisiejsze możliwości kredytowe nie wystarczają? A kredyt towarowy jest dostateczny?

18. Czy rynek okręgu firmy jest dostatecznie nasycony rowerami i częściami rowerowymi?
19. Jak przedstawia się wypłacalność klientów?

Raz jeszcze podkreślamy, że w odpowiedziach prosimy nie ograniczać się tylko do spraw poruszonych w powyższych pytaniach. Prosimy poruszać wszystkie sprawy, które „nas bolą“.

Dla zachęcenia Czytelników do udziału w naszej ankiecie, wyznaczamy 3 nagrody za list, w którym otrzymamy najlepszy materiał informacyjny. I nagrodę stanowi zamieszczenie w „Kupcu-Mechaniku“ ogłoszenia danej firmy na 1 stronę, II nagroda — na 1/2 strony i III nagroda — ogłoszenie na 1/4 strony.

20. Czy obecne ceny rowerów, motocykli, maszyn do szycia, radiosprzętu itp. są przystosowane do warunków rynkowych?

Nadestane nam materiały kwalifikować będą delegaci Zarządu Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej Zarządu Zrzeszenia Polsko-Chrześcijańskich Hurtowników Branży Mechanicznej i Redakcja „Kupca - Mechanika“.

RADIO - MECHANIKA

Czy warto modernizować stare odbiorniki?

W zakresie pracy kupca branży mechanicznej najtrudniejszym jest niezawodnie dział radiotechniczny. W przeciwieństwie bowiem do innych działów, w których już oddawna nastąpiła pewna stabilizacja konstrukcji, postęp techniki w radiotechnice znajduje się właśnie w najpełniejszym rozkwicie. I tak każdy rok przynosi doniosłe ulepszenia czy to w kierunku zwiększenia selektywności odbiorników, czy to w ułatwieniu ich obsługi czy wreszcie w podniesieniu walorów dźwiękowych odbiorników.

Taki stan rzeczy jest dla handlu radiowego niezwykle korzystny, gdyż kupiec radiowy otrzymuje co roku modele rzeczywiście nowe, odróżniające się wyraźnie od swych poprzedników, a więc towar, który, jak wszystkie zresztą nowości, posiada dla klientów znaczną siłę atrakcyjną. Jest to jednak tylko jedna strona zagadnienia radiowego, jak zwykle bowiem każda rzecz ma też swe cienie.

Wysoce ujemny wpływ na nasz rynek radiowy wywierają głównie dwie okoliczności. Pierwszą z nich to nadal jeszcze zbyt wysoki poziom cen odbiorników radiowych, sięgający nierzadko powyżej norm zachodnio-europejskich. Okolicznością drugą to niski nasz przeciętny stan zamożności, utrzymujący się, w przeciwieństwie do cen radiodbiorników, znacznie poniżej poziomu ogólnie-europejskiego.

Okoliczności te, potępiające się wzajemnie, sprawiają, iż nabywca, wysiliwszy się raz na kupno odbiornika i splaciwszy z trudem niemalą kwotę, którą kosztował ówczesny „najnowszy model“, jest często na długie lata odsunięty od rynku radiowego, gdyż na drugi taki wysiłek zdobyć się nie może, twierdząc nie bez racji, że „ma przecież też inne kłopoty, ważniejsze od odbiornika“.

Tak się więc dzieje, że w przeważającej większości domów — mimo doskonałych odbiorników, znajdujących się na rynku — pokutuje sprzęt przestarzały, niemal zabytkowy, sięgający roczników 1932, 1930 a nawet 1929. Rzecz oczywista, że taki „praodbiornik“ nie zadawała w zupełności swego właściciela, który przed jej czy później dochodzi do wniosku, że „trzeba by tanim kosztem zmodernizować odbiornik“. Sprawa ta i kom-

pleks związanych z tym zagadnień opiera się wreszcie o kupca radiowego, stawiając go w niezwykle kłopotliwe położenie. Zastanówmy się więc nad tym jakie istnieją możliwości „modernizacji“ odbiorników, czy przedsiębiorcy warto się tym zajmować i czy „kalkuluje się“ ona klientowi.

Zaczynając od technicznej strony tego zagadnienia należy stwierdzić, że sprawę modernizacji wysuwają najeczęściej właściciele wielkich wielolampowych odbiorników, za które przed laty zapłacili fantastyczną cenę. Są to przeważnie wieloobwodowe układy „prostolinijne“, które w dzisiejszych warunkach nie są dość selektywne.

Jak można zmodernizować taki odbiornik?

Sprawa jest jasna: należy wyrzucić cewki wysokiej częstotliwości i zastąpić je nowoczesnymi zespołami cewek wysokosprawnych na rdzeniach żelaznych. Ponieważ jednak stare lampy i tak niedługo wytrzymają, więc przy okazji, „za jedną robotą“ wstawi się lampy nowoczesne wraz z odpowiednimi gniazdkami. Wbudowanie nowego odpowiedniego przełącznika na zakresy fal rozumie się samo przez się. I to zdaje się byłoby wszystko.

A jednak nie!

Wysokosprawne zespoły cewek wymagają bardzo precyzyjnie wyrównanego zespołu kondensatorów obrotowych, inaczej bowiem zestrojenie odbiornika będzie niemożliwe. Nowe kondensatory trzeba by zaopatrzyć, ze względu na ostrość strojenia, w nowoczesną skalę, tym bardziej, że to różnica kilka zaledwie złotych.

Dzięki tej kuracji odmładzającej odbiornik uzyskał doskonałą selektywność, jednocześnie jednak podniosła się potężnie siła wzmocnienia wysokiej częstotliwości. Z energią tą nie może dać sobie rady nieprzystosowana do takich wysiłków lampa głośnikowa i przy każdym głośniejszym akcencie muzyki czy mowy charcze i skrzeczy niemilosiernie. Modernizacja „na froncie“ w wysokiej częstotliwości, pociąga za sobą nieuchronnie modernizację „na tyłach“, w niskiej częstotliwości, i to modernizację nie mniej gruntowną. A więc: nowa lampa głośnikowa o wielkiej mocy i... nowy transformator sieciowy wraz z lampą prostowniczą, gdyż wskutek wszystkich tych zmian nietylko podniosło się zapo-

trzebowanie na prąd żarzenia, lecz podwoiło się zapotrzebowanie na prąd anodowy.

Obecnie wynik techniczny jest zadawalający, odbiór jest selektywny i dźwięczny. Nie jest to jednak odbiornik „zmodernizowany”. Cóż bowiem pozostało ze starego odbiornika? Kilka przewodów, kilka niedrogich oporów i śrubek i... skrzynka, lecz to co jest w skrzynce, jest konstrukcją zupełnie nową, konstrukcją, której koszt materiałów i akcesorii wraz z kosztami robocizny równa się niemal cenie nowego odbiornika. A przy tym wszystkim odbiornik ten nie jest znów wcale taki nowoczesny, brak mu bowiem antifadingu, kompensacji basów, regulacji szerokości wstęgi i... przede wszystkim nowoczesnego głośnika, który dopiero uwydatniłby w całej pełni jego walory dźwiękowe. Ponadto, „na oko” odbiornik pozostał nadal „starym gratem”.

Zdawałoby się, że w przykładzie naszym doprowadziliśmy rzecz do absurdu, lecz przy bliższym rozważeniu sprawy każdy przyzna, iż taka i nie inna musiała by być racjonalna „modernizacja” danego odbiornika i dojdzie równocześnie do przekonania, że takie przeróbki starego sprzętu nie mają sensu i — co najważniejsze — nie wytrzymują kalkulacji. Ostatecznie może się pokusić o to kupiec radiowy, który sam jest me-

chanikiem, dysponuje wieczorami wolnym czasem, i podejmie się tej pracy dla swojej osobistej przyjemności, nigdy jednak przedsiębiorca, który zmuszony jest posługiwać się płatnym personelem technicznym.

Inaczej ma się sprawa modernizacji w odniesieniu do odbiorników typów najprostszych, jeżeli więc wbuduje się w starą jednoobwodówkę nowy zespół wysokosprawnych cewek (ewtl. z nowym kondensatorem obrotowym), to przeróbka ta jest w zupełności uzasadniona, gdyż w tym wypadku uzyska się stosunkowo nie wielkim wkładem znaczne zwiększenie selektywności, pewne zwiększenie zasięgu wraz z niewielkim, lecz wyraźnym podniesieniem siły głosu. Dalsze ulepszenie można uzyskać przez wbudowanie głośnika dynamicznego, ale tu już znów zaczynają się poważniejsze koszty.

Z powyższych rozważań widzimy, że „modernizacja” odbiorników nie należy wcale — jak to się często myśli — do gatunku „złotych interesów”, lecz przeciwnie często nie przyniesie żadnego zysku a nadmiar z tego łatwo narazi kupca na zarzuty ze strony klienta. Interes kupca wymaga, aby w takich wypadkach nie podejmować zbyt pochopnych decyzji i rozważyć każdą sprawę jak najstaranniej.

Roman Sowiński

Mimo dużego zapotrzebowania obroty składów handlowych zmalały

(wa) Sezon na aparaty radiowe — jak wiadomo — rozpoczyna się zwykle z jesienią i trwa poprzez zimę — ze specjalnym ożywieniem w okresie gwiazdkowym — do wiosny. Lato jest przeważnie dla radioodbiorników sezonem całkowicie martwym.

Charakterystyczną cechą sezonu bieżącego jest tendencja klienteli do zakupu aparatów mniejszych, seryjnych o tańszej cenie. Odbiorniki lampowe w r. 1938 cieszyły się mniejszym zbytem aniżeli w roku 1937. Ponieważ z tendencją tą nie bardzo się liczone, przeto początkowo dawał się na rynku wewnętrznym odczuwać brak wystarczającej ilości tego typu aparatów. Obecnie jednak fabryki wzmogły produkcję i podaż jest już przystosowana do popytu.

Duże zapotrzebowanie notuje się stale na części aparatów, artykuły radiotechniczne, baterie, anody itp. Znaczna konkurencja, na skutek której wiele składów sprzedaje aparaty radiowe poniżej cen ustalonych przez fabryki, powoduje, iż obroty poszczególnych przedsiębiorstw tej branży zmalały w stosunku do lat ubiegłych dość znacznie, nawet mimo dogodnych warunków, jak np. rozkładanie należności na liczne raty.

Ciekawym zjawiskiem jest zaobserwowany przez składy fakt zakupu droższych aparatów przez ludzi gorzej sytuowanych materialnie, i dlatego sprzedawcy odrzucają często umowy, nie mając pewności, czy dany odbiorca wywiąże się ze zobowiązań.

W ostatnim czasie ceny aparatów tańszych zniżkowały o 10—20 zł, droższych natomiast o 50—100 zł.

Zwiększyć krajową produkcję mechaniczną

W okresie obecnego rozwoju przemysłu w Polsce zdawałoby się, że i w branży mechanicznej znajdujemy się już niedaleko granicy samowystarczalności. Tymczasem okazuje się, że w tej dziedzinie mamy jeszcze bardzo wiele do zrobienia.

Czy wiecie, że w roku 1938 sprowadziliśmy z zagranicy narzędzi i artykułów technicznych za 11 milionów złotych!!

Cyfra powyższa aż nadto wyraźnie mówi, że prze-

mysł polski ma w tej dziedzinie poważne zaległości. Nie mniej stwierdzić trzeba, że obroty fabryk krajowych wytwarzających narzędzia mechaniczne powiększają się z roku na rok. Obrót tego typu fabryk wynosił w Polsce w r. 1937 kwotę 39 milionów złotych. W roku 1938 podniósł się do 45 milionów zł.

Oby tak dalej, a za lat kilka staniemy może wreszcie u granicy samowystarczalności w produkcji narzędzi mechanicznych.

NA REDAKCYJNYM WARSZTACIE**O projekt umowy sprzedaży ratalnej**

Sprzedaż motocykli, rowerów i maszyn do szycia — skutecznia się w dużej mierze systemem ratalnym. Nieuregulowanie umów ratalnych hamowało dotychczas rozwój sprzedaży, gdyż nie było dostatecznego zabezpieczenia na odebranie przedmiotu o ile klient nie wywiązał się z rat. Wypracowanie wzoru umowy obowiązującej i będącej dostateczną gwarancją dla sprzedającego, że o ile nie nastąpi spłata rat może maszynę odebrać byłoby wielkim udogodnieniem.

W zrozumieniu doniosłości tej sprawy redakcja nasza przystąpiła do opracowania projektu takiej

umowy. Projekt jej oglosimy już w zeszycie następnym, który ukaże się z datą na 1 kwietnia rb.

Ponieważ projekt wspomnianej umowy pragniemy oprzeć o jak najszerszą praktykę i doświadczenie w sprzedaży ratalnej, przeto prosimy wszystkich w tej kwestii zainteresowanych o nadsyłanie do redakcji swych uwag i wskazań, które mielibyśmy uwzględnić w umowie kupna-sprzedaży rowerów, motocykli i maszyn do szycia. Nie potrzebujemy dodawać, że projekt ten oprzemy na całości kształcie momentów prawnych.

DODATNI OBJAW**Klientela żąda****coraz wyższych gatunków maszyn do szycia**

(sk) Długoletni kryzys wpłynął bardzo ujemnie na rynek maszyn do szycia. Niemożność zakupu maszyn lepszych gatunków wytworzyła popyt na maszyny tańsze i używane. Potworzyły się w tym czasie firmy, których specjalnością była sprzedaż maszyn używanych, pochodzących z licytacji, likwidacji firm i sprzedawanych z przymusu. Maszyny te bywają z reguły remontowane, odnawiane i pozbywane z wyraźną szkodą dla konsumenta, gdyż nieraz nie przedstawiają wartości, w jakiej zostały odstąpione klientowi, z powodu długoletniego zużycia.

Sprzedaż używanych maszyn przybrała w czasie kryzysu tak wielkie rozmiary, że powstały nawet firmy importowe, które sprowadzały w wielkich ilościach stare mechanizmy z Ameryki, odnawiały je w kraju, a dodając do nich pośledniejszego gatunku podstawy, puszczały je na rynek, jako maszyny rekonstruowane. Ten anormalny stan trwał przez kilka lat.

Obecnie sytuacja uległa zmianie. Zmiana stosunków gospodarczych wpłynęła na popyt maszyn lepszych i solidniejszych. Umożliwienie importu wpłynęło również na zwiększenie popytu na maszyny zagraniczne — specjalne. Rynek zbytu na maszyny do szycia stopniowo ożywia się, a konsumenci nabierają przekonania, że zawsze lepiej wychodzi się na zakupie maszyn pierwszej jakości. Dotychczasowa produkcja krajowa ograniczyła się jedynie do fabrykacji maszyn zwykłych, domowych, jednak nie zaspakaja zapotrzebowania rynku.

Rynek maszyn specjalnych podlegał zjawiskom podobnym jak maszyn zwykłych. W okresie kryzysu

likwidowano szereg większych szwalni, które posiadały nieraz setki maszyn i resztki ich przez długi czas pokrywały zapotrzebowanie naszego rynku wewnętrznego. Wzrost koniunktury i produkcji w branży bielizniarskiej i odzieżowej zwiększył popyt na maszyny specjalne, jak: dziurkarki, mereżkarki i szereg innych. Powstała też konieczność zmodernizowania warsztatów pracy i uzupełnienia ich w urządzenia nowoczesne, by sprostać wytwórczości zagranicznej. Konsekwencją tego jest obecny wzrost koniunktury na maszyny specjalne różnych dziedzin produkcji.

Dla kupiectwa branży mechanicznej sprawa ta przedstawia przy umiejętnym ujęciu i fachowym wykszoleniu wdzięczne pole pracy. Sprzedaż bowiem maszyn specjalnych pociąga za sobą konieczność sprzedaży części zamiennych oraz igieł, a w konsekwencji zwiększa obroty.

ZACZYNAJEMY EKSPORTOWAĆ

W listopadzie i grudniu 1938 r. jedna z fabryk krajowych, produkująca maszyny do szycia, nawiązała kontakt z Finlandią w sprawie eksportu kompletnych maszyn do szycia. Niezależnie od tego nawiązano również kontakt z rynkiem argentyńskim oraz amerykańskim. W szczególności rynek argentyński przedstawia poważniejsze możliwości eksportowe, jakkolwiek ostateczny rozwój eksportu zależeć będzie od ukształtowania się cen eksportowych, w której to sprawie prowadzone są intensywne pertraktacje.

JAK JEST WE WŁOSZECH?

Od największych do najmniejszych motocykli

W r. 1938 największą firmą motocyklową w Italii było Moto-Guzzi, na drugim miejscu stało Benelli po tym: Gilera, Bianchi, Sertum. Globalne zapotrzebowanie motocykli było w tym czasie b. niewielkie. W r. bieżącym wytwórnice motocyklowe Italii jak np. Moto-Cuzzi wypuściły szereg popularnych motocykli w klasie 200—300 cm sześć. w cenie poniżej 4000 lirów — ten fakt oraz zniesienie wszelkich podatków niewątpliwie musi wpłynąć na ożywienie handlu motocyklami. Sprzedaż motocykli w Italii wyniosła w poszczególnych latach:

r. 1929 — 19 718	r. 1934 — 15 842
r. 1930 — 20 608	r. 1935 — 12 251
r. 1931 — 17 100	r. 1936 — 7 231
r. 1932 — 15 432	r. 1937 — 10 339
r. 1933 — 15 445	r. 1938 — 10 138

Import z zagranicy w r. 1937 — 408 sztuk.

Import motocykli do Italii (bariery celne!) był, jest i będzie b. niewielki — kilkaset sztuk rocznie. Z angielskich widać czasem Ariete, BSA — z niemieckich BMW, DKW Fichtes-Sachs, te ostatnie silniki są wbudowywane do fabrykatów włoskich.

Mówi się dużo o italskim popularnym motocyklu o pojemności ok. 200 lub 300 cm. sześć. Narazie jednak takiego motocykla nie ma.

Duże zainteresowanie wzbudził na ostatniej wystawie we Włoszech motocykl najmniejszych na świecie wymiarów z resorowanym(!) kołem! Jest to Taurus-Saxonette (Firma Taurus buduje ramy, widełce i koła, a stosuje silnik Sachs-Saxonette w pojem. 68 cm sześć.). Również silnik Sachs'a stosuje firma Tiniest, której produkt odznacza wielką prostotą i celowością konstrukcji. Są to właściwie motorowery i o „ludowości“ tego sprzętu jako odmiany motocykla trudno cośkolwiek mówić! Carnielli buduje jeszcze inny model z centralną ramą, stosując również „Saxonette“. „Taurus“ w takiejże Saxonette stosuje zbiornik benzyny w rurze ramy (co już dawno stosowano w Niemczech). Niektóre z tych modeli mają łańcuch wiodący od pedałów do koła szczelnie kryty co zabezpiecza przed błotem i wciągnięciem odzieży między tryby.

W kategorii motocykli ludowych (ale tych z prawdziwego zdarzenia) ukazały się trzy modele ludowe. Moto Guzzi dało nową konstrukcję pod nazwą „Ardetta“ (nie „Archita“!) z 1 cyl. silnikiem o leżącym cylindrze. Na miejscu dawnej ramy rurowej — rama blaszana. Altea prezentuje motocykl w cenie poniżej 4 tys. lirów z resorowanym tylnym kołem.

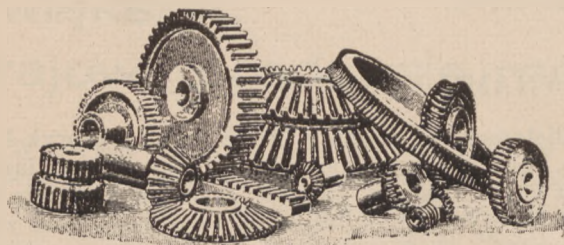
Miller-Balsamo oferuje model ludowy za 4 tys. lirów, który odróżnia się znacznie od innych konstrukcją ramy przechodzącej w pewnego rodzaju osłonę silnika chroniącą przed zabloceniem i zapobiegającą przed tworzeniem się wirów powietrznych. Tego rodzaju karoseria ma szereg wad: zwiększa ciężar i cenę! Dostęp do silnika jest również utrudniony: trzeba odejmować boczne blachy. Poza tym motocykl Millera ma jeszcze jedną osobliwość: regulowane amortyzatory przy tylnym resorowanym kole. Silnik zastosowany w tym motocyklu — 200 cm. sześć. dwutakt, 4 biegi, nożny zmiennik, napęd łańcuchowy. Maksym. szybkość 85—90 km-godz. przy użyciu 3 l. benzyny na 100 km.

Sensację wystawy stanowił 8 cyl. motocykl wyprodukowany przez wytwórnice Galbosera konstrukcji Maramotogo. Trzy modele zostały wypróbowane i podobno nadaje się ten dziwoląg wielce skomplikowany — do produkcji seryjnej. Ta „ósemka“ posiada dwa 4 cylindrowe silniki po 250 cm sześć. (!) Oba mają ustawione cylindry w V — między nimi wstawiono skrzynkę biegów. Na przodzie znajduje się kompresor, który bezpośrednio tłoczy mieszankę do cylindrów dwutaktu.

Obudowa takiego silnika jest trudna. To też np. na akumulator nie ma już miejsca i musiał on być urządzony poza obrębem normalnego miejsca na akcesoria.

Budowa włoskich motocykli nie jest ani zbyt solidna, ani nie rokuje wielkich nadziei nabywcom. Nie widać zupełnie popularnych, oryginalnych i wypróbowanych konstrukcji produkowanych masowo. Wciąż jeszcze na każdej części, na każdym motorze widać stempel: „nowe“, „eksperyment“.

Zmiana biegów w motocyklach włoskich stosowana jest przeważnie wg. nowoczesnych form t. zn. nożna. Wskaźnik, który bieg jest w danej chwili załączony znajduje się na zbiorniku (w wojskowej M. Guzi).



Tryby,

koła zębate,

ślimaki,

części do motocykli

wedł. wzorów lub rysunków

wykonuje

S. NAKULSKI — Gniezno, ul. Witkowska nr 18

Telefon 205

Zaspakajamy tylko 30% zapotrzebowania rynku motocyklowego

(wa) Najpoważniejszą, trwającą już od dłuższego czasu bolączką branży motocyklowej w Polsce — jest kwestia niedostatecznych kontyngentów przywozowych na motocykle. Sprawa ta nie ulegnie prędzej realizacji w kierunku zwiększenia przyznawanych kontyngentów, gdyż czynniki kompetentne kierują się w tej sprawie zapatrywaniem, że konieczna jest intensyfikacja przemysłu motocyklowego wewnątrz kraju, która doprowadzi do wzmocnienia motoryzacji i uniezależnienia się od zagranicy. Jednakże próby podejmowane w kierunku rozwinięcia produkcji motocykli w Polsce nie dają pozytywnych rezultatów z powodu braku potrzebnych kapitałów. Tymczasem zapotrzebowanie jakie było na motocykle w okresie roku ubiegłego mogło

być zaspokojone jedynie w 30%. Pozostałe 70% zamówień z wyżej przytoczonych względów nie mogło ulec realizacji.

Popyt na motocykle jest nadal silny, zwłaszcza jeśli chodzi o typy lżejsze. Często również zachodzą wypadki, że nabywcy motocykli po 1—2 rocznym ich używaniu oddają go firmie jako pierwszą ratę przy kupnie samochodu. Popyt ogólny w roku 1938 wzrósł w porównaniu z rokiem 1937 o całe 100% i w dalszym ciągu obserwuje się tendencję wzrastającą.

Ceny motocykli nie ulegają specjalnym zmianom. Nie są one wygórowane. Cena popularnego motocykla t. zw. „setki“ wynosi 900—950 zł.

Na 24 000 motocykli tylko 12 tysięcy domicylowanych w Polsce

Ruch motoryzacyjny w Polsce — mimo ulg udzielanych w tym zakresie w latach ostatnich — jest jeszcze niedostatecznie rozwinięty. Mimo to skarb państwa uzyskuje dochód z samych tylko opłat z motoryzacji w kwocie ponad 8 milionów złotych rocznie.

Według preliminarza budżetowego Ministerstwa Komunikacji na rok 1939 dochód przewidywany z samych opłat od wagi pojazdów mechanicznych przedstawia się jak następuje:

22 tys. samochodów prywatnych osobowych po 150 zł	3 300 000 zł
3,2 tys. taksówek po 110 zł	352 000 „
2 tys. taksówek po 20 zł	40 000 „
2,1 tys. autobusów po 435 zł	913 500 „
2,5 tys. samochodów ciężarowych po 400 zł	2 200 000 „
2,5 tys. samochodów ciężarowych po 40 zł	100 000 „

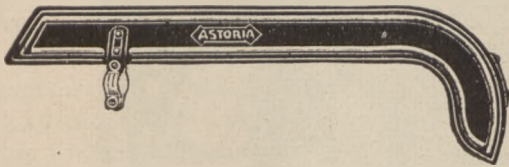
800 samochodów innych po 300 zł	240 000 „
12 tys. motocykli po 50 zł	600 000 „
26,1 tys. samochodów wprowadzonych na czasowy pobyt i tranzyt po 5 zł	130 000 „
12 tys. motocykli wprowadz. na czasowy pobyt i tranzyt po 1 zł 75 gr	21 000 „
12,1 tys. innych pojazdów mechanicznych wprowadz. na czasowy pobyt i tranzyt	121 000 „
Razem 8 038 000 „	

Tabela powyższa jest dla nas o tyle interesująca, iż wskazuje na znikomą ilość znajdujących się w Polsce motocykli. Jest ich zaledwie 12 tysięcy; znajdują się one w posiadaniu stałych mieszkańców Polski. Zwraca tu uwagę, iż drugie 12 tysięcy motocykli jest wprowadzonych do Polski tylko na czasowy pobyt i tranzyt. Zestawienie tych obu pozycji mówi samo za siebie.

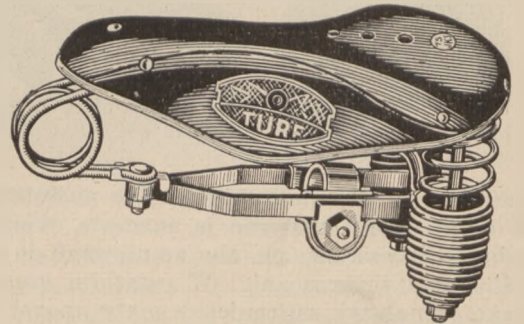
Nasze siodła elastyczne „REFORM“ i „DERBY“ ELASTIC są obecnie znacznie ulepszone i zdobywają sobie coraz szersze uznanie wśród nabywców.

Nasz najnowszy model siodła popularnego „TURF“ 75 jest bez konkurencji i jakością przewyższa znacznie siodła innych fabrykatów.

Trwałe, solidne wykonanie — idealne wyposażenie dla każdego roweru.



Nasze KARTERY „ASTORIA“ przodują na rynku rowerowym. Krystalizowane w różnych, pięknych kolorach i odcieniach, są ozdobą dla każdego roweru.



Żądajcie u swego hurtownika naszych fabrykatów.

Każdy hurtownik posiada nasze fabrykaty.

Gwarantujemy za solidne i fachowe wykonanie.

FABRYKA CZĘŚCI ROWEROWYCH

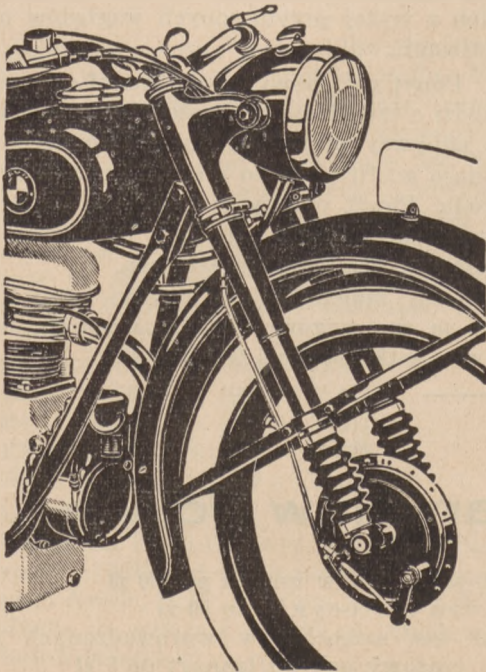
Józef Kamiński

i S-ka

Widelki teleskopowe

W Niemczech jedna z fabryk motocykli stosuje nowy system przednich widełek. Widelki te nazwane widelkami teleskopowymi, oparte są na wzorze stosowanych już przy niektórych motocyklach a nawet samochodach sprężynach resorowych.

Przy widelkach teleskopowych silne sprężyny przytwierdzone są do osi przedniego koła i zajmują $\frac{1}{4}$ całych widełek. W dalszej części widełek sprężyny, lecz już cieńsze, ukryte są w rurach wypełnionych dla większej elastyczności sprężyn oliwą. Celem uniknięcia zasmarowania tej

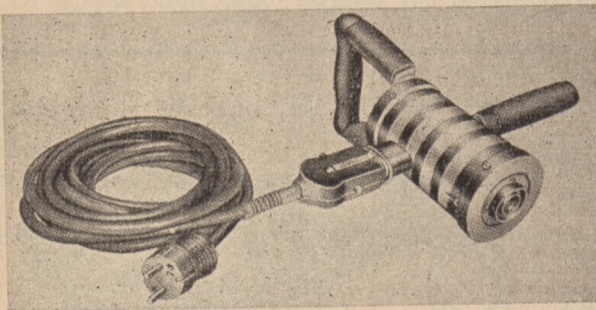


części widełek, znajdującej się już w ramie motocykla rury z sprężynami zamknięte są szczelnie płatkami gumowymi.

Widelki te zdaniem producentów gwarantują pewność i wygodę w czasie jazdy, przy czym wykazują dużą wytrzymałość.

Aparat do profilowania opon

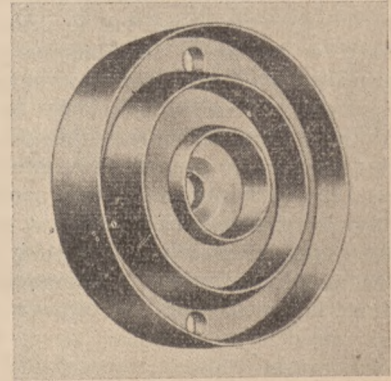
Znane już są niektóre aparaty do profilowania opon pojazdów mechanicznych celem zmniejszenia niebezpieczeństwa zarzucania. Podręczne te aparaty są jednak



kosztowne i o tyle niepraktyczne, że nadmiernie zużywają gumę opony, niszcząc ją znacznie. Mimo tej niedogodności używa się ich, aby zmniejszyć do minimum siłę ślizgania i zarzucania. W ostatnim czasie ukazał się jako wynalazek zagraniczny mały aparat do profilowania, który z uwagi na swą konstrukcję, najbardziej zbliża się do ideału profilowania. W przeciwieństwie do dotychczasowych sposobów profiluje się tym aparatem opony nie poziomo, lub pionowo, lecz przez wcięcia w postaci kółek. Uchwytność śladu koła profilowanego tym aparatem przeciwstawia się promienisto siłom zarzucania i zapewnia przez to jeźdźcom władzę nad maszyną w najniebezpieczniejszych chwilach. Wcięcia

profilowe w postaci kół mają i tę zaletę, że w chwili usiłowanego nadrzucenia wozu czy motocykla przeciwstawiają się siłom odśrodkowym. W czasie normalnej jazdy a nawet przy dużej szybkości nie odgrywają one żadnej roli, wskutek czego opona nie jest narażona na zniszczenie. W momencie zmiany kierunku, a więc w chwili nadrzucania wozu zaczynają działać siły inne, różne od kierunkowych; pod ich wpływem wcięcia profilu rozszerzają się neutralizując w ten sposób działanie sił odśrodkowych.

W celu wypróbowania działania wcięcia profilowego namydlono specjalnie ulicę, po czym ją skropiono, aby uczynić ją jaknajbardziej oślizgłą. Następnie przepuszczano przez tak „przyrzadzoną” jezdnię samochody w najszybszym tempie. Nawet przy najgwałtowniejszym hamowaniu samochód nie zarzucił.



Noże w postaci „sztancy” do profilowania opon.

Uzyskiwanie tych drobnych wcięć profilowych jest bardzo proste. Aparat włącza się do kontaktu elektrycznego wskutek czego rozgrzewają się specjalne noże, które się przykłada do powierzchni opony. Kół nie trzeba nawet demontować. Głębokość nacięcia można przy tym dowolnie regulować. Krótkie obroty tego aparatu wykluczają naruszenie płóciennej osnowy. Sam aparat jest prosty i pomysłowy. Nie potrzebuje specjalnego zapędu, specjalnych noży czy frezarek, ani kosztownej mechaniki. Jest przy tym nie większy aniżeli maszynka elektryczna do strzyżenia włosów.

Zmotoryzowane „hulajnogi”



Na wystawie samochodowej w Berlinie największą atrakcją była wielka rewia samochodowa, w czasie której jeden z baletów wykonał ewolucje na „zmotoryzowanych” hulajnogach.

Obrabiarki rotacyjne i ich maszyny pędne

(Sm) Narzędziami rotacyjnymi, czyli obrotowymi, nazywamy prowadzone ręcznie gryzarki obrotowe, pilniki obrotowe, szlifierki i wygładzarki, które uruchamiane są czy to elastycznym korbowodem, czy też motorem elektrycznym, lub ręcznym na zgaszczone powietrze. Wspomniane narzędzia były początkowo pomyślane jako pomocnicze np. przy produkcji narzędzi i tam gdzie potrzebne było wżłobienie do wpuszczania jakichś części. Obecnie wprowadzono te nowoczesne narzędzia do produkcji — t. zn. do obrabiania produktów, wygładzania szwów po spawaniu, oczyszczania odlewów itp. Jest kwestią obojętną, czy ma się materiał twardy czy elastyczny, jak bronz itp., czy lekki metal. Rozróżniamy trzy rodzaje narzędzi rotacyjnych:

1. pilniki i gryzarki obrotowe,
2. szlifierki, 3. szczotkarki i wygładzarki obrotowe.

Narzędzia pierwszej grupy używano początkowo w U. S. A. w postaci giętkich wałów korbowych w połączeniu z kutymi pilnikami obrotowymi. Wkrótce okazało się, że gryzarki obrotowe są w użyciu lepsze, aniżeli kute pilniki poruszane wałem korbowym. Gryzarki obrotowe są znacznie wydajniejsze w pracy, mają przy tym tę zaletę, że można je do 8 razy podostrzyć. Z tych względów kalkulują się znacznie taniej. Poza tym gryzarki, które mają 5 grubości frezu nadają się do obróbki każdego metalu nie ulegając zaszmarowaniu. Wytwarzane na zasadach fabrykacji tarcz ceramicznych małe pręty szlifierskie nie mogły już sprostać wzmożonym zadaniom.

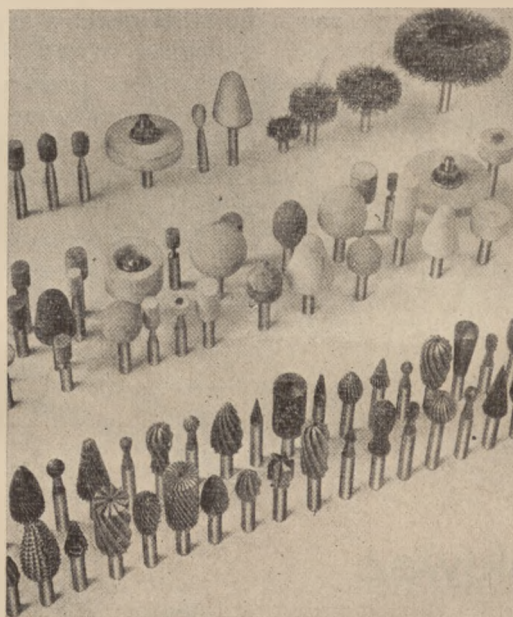
Chociaż grupy 1 i 2 są najważniejsze, to jednak w praktyce nie można się obyć bez szczotek rotacyjnych i wygładzarek. Szczotki rotacyjne służą do oczyszczania znajdujących się przy odlewach z metalów lekkich śladów piasku, albo można je użyć stosując odpowiedniej grubości drut do wygładzania. Szczotki wyrabiane są w formie krążków, lub pędzli w różnych wielkościach. Poza tym mają szerokie zastosowanie t. zw. gumowe tarcze szlifierskie. Narzędzia te w formie krążka, lub stożka składają się z silnej części gumowej, na którą naciąga się odpowiednią do krążka gumowego taśmę szlifierską. Przez naciąganie gumy zapomocą prężnych klinów i płyt ścisakających, taśma szlifierska przylega mocno do powierzchni gumy. Elastyczność gumy sprawia, że szlifowanie takie daje bardzo drobny szlif zależny od ziarna taśmy szlifierskiej.

Sposób ten skraca znacznie czas obróbki. Również i te narzędzia, podobnie jak gryzarki zaprowadziły się dobrze w użyciu.

Na zakończenie wspomnieć należy o fileowych przyrządach do polerowania, które wyrabiane są w kształtach kulistych, stożkowych, cylindrycznych itd. jak widzimy to dokładnie na kliszy. Dla uzyskania lepszej polityry służą odpowiednie zaprawy do polerowania. Zamiast fileu często spotyka się przy tych narzędziach hartowaną skórę wielorybia. Wszystkie te narzędzia powinny znajdować się w każdym warsztacie w zamykanej szafce, by je w każdej chwili mieć pod ręką.

Niemniej ważne niż samo rozwiązanie kwestii systemów narzędzi było stosowanie do nich odpowiednich silników pędnych, które musiały być dostrojone do ich użyteczności. Jest zasada, że odpowiednie są więcej obrotowe maszyny, ponieważ każde z wspomnianych narzędzi wymaga innej ilości obrotów. Za wzór silnika warsztatowego może uchodzić uniwersalny silnik o wydajności $\frac{1}{4}$ HP, który można włączyć do każdej sieci elektrycznej. Maszyna ta waży 9 kilo i jest bardzo poręczna. Do piłowania i frezowania jest potrzebna średnia szybkość 1600 obrotów, do szlifowania i polerowania średnia 10.000 obrotów. Jako tania i poręczna maszyna użyteczną stworzono typ podobny do poprzedniego lecz na prąd zmienny trójfazowy. Ilość obrotów wynosząca 850 na minutę okazała się według najnowszych badań naukowych wystarczającą przy obróbce stali przez gryzarki obrotowe. Stal powinno się obrabiać przy maksymalnych obrotach 1000 na minutę.

Średnia szybkość 3000 obrotów służy do obróbki metali lekkich lub do szczotkowania. Poza tym dysponuje silnik obrotami do 10.000 na minutę używanymi przy szlifowaniu. Jako maszynę wysoce użyteczną należy wymienić maszynę o silniku 0,75 HP umożliwiającą pracę narzędziami krążkowymi o średnicy 125 mm. Maszyna ta ma 8 biegów w granicach od 800 — 10.000 obrotów na minutę, tak, że można ją dostosować doskonale do każdej obróbki. Wydajność wszystkich tych maszyn można jeszcze podnieść przez dodatkowe przyrządy specjalne zwiększając równocześnie ilość obrotów do 50.000 na minutę. Trudno dostępne miejsca obrabia się przez stosowanie kolanek. Maszyny te nadają się poza tym do wiercenia, cięcia blachy, piłowania kreskowego itp.



Jak chronić metale przed oksydowaniem?

(Sm) Zarówno w przemyśle rowerowym jak i w handlu w tej branży istnieje, jako specjalny problem, długie magazynowanie poszczególnych części rowerów oraz niektórych zmontowanych całości. Błyszczące części metalowe, skoro nie są troskliwie i dostatecznie chromowane, albo niklowane, z biegiem czasu matowieją, plamią się, albo nawet rdzewieją. Proces oksydowania jest szczególnie niebezpieczny dla przechowywanych wyrobów metalowych. Niestety, tylko przez kosztowną opiekę można wstrzymać postępy oksydowania. Dotychczas pomagano sobie namydleniem albo saponowaniem; obie metody nie dawały jednakże 100% ochrony. Wskutek natłuszczenia z biegiem czasu występuje przez kurz i brud na powierzchni metalu pewnego rodzaju zamydlenie, które jest bezpośrednim powodem oksydowania. Zwykle laki saponowe nie znużają wilgoci i odpryskują przy jej dostępie, którego nie zawsze i wszędzie da się uniknąć. Malowanie zaś nie jest wystarczającą ochroną dla metali.

Dlatego też ważnym jest bliższe zapoznanie się z metodą należytej ochrony metalu przed oksydowaniem. Taką ochroną jest t. zw. *metoda pantarolowa*.

Pantarol jest bezbarwną impregnacją, którą przez smarowanie wzgl. natryskiwanie pokryć można w kilku

minutach metal, czyniąc go gazo- i wodoodpornym. Nie potrzebuje przy tym specjalnych kąpieli lub urządzeń. Bieg fabrykacji nie doznaje przez stosowanie tego systemu żadnej przerwy, albowiem impregnowane tym sposobem przedmioty schną w ciągu 10 minut. Mogą one bez specjalnego opakowania lub dalszej ochrony powodować natychmiast do magazynu. Ważne jest tu, iż pokryte pantarolem części nie wykazują żadnych zmian, bowiem poza przyrostem w rozmiarach o 1/100 mm, Pantarol jest zupełnie niewidoczny.

Podkreślić trzeba, iż impregnacja pantarolem działa skutecznie nie tylko na czysty metal, ale również na metal chromowany i niklowany. Jak wiadomo warstwy chromowe i niklowe nigdy nie są w praktyce wolne od porowatości. Pantarol zapełnia pory i przyczynia się do zwiększenia wytrzymałości tej pokrywy. Nie można natomiast używać Pantarolu do tych części metalowych, które przez używanie podlegają ustawicznemu tarciu. Mechaniczne używanie doprowadza do starcia niegrubej warstwy ochronnej. Nie należy zatem stosować Pantarolu przy kołach zębatych albo łańcuchach rowerowych, lecz ograniczać się jedynie do tych części, dla których impregnacja ma być stałą ochroną przed wpływami atmosferycznymi, wilgocią, deszczem, mgłą, parą itp.

NA RYNKU WIRÓWEK

Czy można oczekiwać większego zapotrzebowania?

(wa) Wirówka jest dla każdego, nawet najmniejszego gospodarstwa rolnego, maszyną o roli pierwszorzędnej. Nie ma bowiem racjonalnej gospodarki mlecznej bez wirówki. Wirówka dla rolnika jest zwłaszcza w czasach kryzysu rolnego, kiedy musi się liczyć z każdym groszem, sprzętem nieodzownym. Podczas gdy inne maszyny pracują tylko w pewnych okresach, wirówka pracuje przez cały rok 2—3 razy dziennie.

W latach głębokiego kryzysu, kiedy rolnik ze względu na niską cenę swych produktów i duże zadłużenie, nie mógł czynić żadnych inwestycji, wirówki uległy zużyciu i powstała konieczność remontu i zakupu nowych części. Ponieważ jednak ceny wirówek w stosunku do możliwości zakupu były dość wysokie, przez kilka lat panował na tym rynku zastój. Wydajna pomoc władz państwowych i dość poważna obniżka cła na import, ożywiła poważnie konsumpcję w tym dziale. Rolnicy zaczęli masowo eliminować wirówki stare i zastępować je nowymi.

Poważną przeszkodą w regularnym handlu jest konkurencja maszyn wyprzedanych, to jest wirówek pozostałych z likwidacji fabryk zagranicznych. Są to wirówki typów starszych, które ze względu na likwidację fabryk oddaje się po cenach nierównomiernych do normalnej produkcji, tak że handel regularny poważnie na tym cierpi. Zapasy jednak wyprzedanych maszyn maleją i to też można w niedługim okresie spodziewać się uporządkowania tej sprawy.

Konsumpcja wirówek mimo wielkiej sieci mleczarni jest poważna, gdyż rolnicy przekonując się o dodatkich stronach domowego separowania mleka — chętnie je zakupują.

Całe prawie zapotrzebowanie — pokrywa się niestety importem zagranicznym, jedyna bowiem fabryka wirówek w kraju może dostarczyć tylko znikomą ilość w stosunku do całego zapotrzebowania rynku krajowego.

MASZYNY DO PISANIA

Podstawowe, praktyczne wiadomości

Maszyna do pisania składa się z kilku mechanizmów; każdy z nich wypełnia inne zadanie; muszą jednakże razem pracować w harmonii i nie tylko sobie nawzajem nie przeszkadzać, lecz nawet wspomagać i uzupełniać się.

Poszczególne mechanizmy w maszynach do pisania są następujące:

I. mechanizm klawiszowy ma na celu błyskawiczne uderzenie na papier, czeionka stalowego, po naciśnięciu odpowiedniego klawisza;

II. karetką ma na celu szybkie posuwanie papieru równymi „kroczkami” wzdłuż wiersza;

III. wierszownik podnosi papier od wiersza do wiersza równych odstępach;

IV. zmiana rejestru ma na celu podniesienie wálka z papierem podczas pisania dużych liter lub znaków;

V. mechanizm barwiący, ciągnie wilgotną taśmę zabarwioną z jednej cewki na drugą i automatycznie zmienia jej kierunek po dojściu taśmy do końca;

VI. podskok taśmy barwiącej w momencie uderzenia litery o papier. Dobra maszyna musi wykazywać następujące zalety:

lekkie i równomierne funkcjonowanie bez głośnego stukotu, bez zgrzytów, bez tarć i ubocznych szmerów;

płynne i forsujące rozmieszczenie kolejnych funkcji tak, aby poprzednia przyspieszała następną, a nie naodwrot;

musi dawać maksymalną ilość odbitek, przy minimalnym wysiłku;

musi się nadawać do bardzo szybkiego pisania.

Na ogół maszyny do pisania wykazują wielką trwałość, a gdy z biegiem czasu nie funkcjonują należycie, pochodzi to:

1. z winy ich zaniedbania, lub też
2. z powodu rozregulowania mechanizmów przez osoby niedoświadczone,
3. rzadziej wobec zużycia się istotnych części.

Każda maszyna posiada szereg nieistotnych i takich części, które tracą swoją elastyczność, lub zniekształcają się i wobec tego muszą być zastąpione nowymi o właściwej elastyczności i dokładnych wymiarach.

Są to gumowe powłoki wálków i waleczków, filcowe poduszeczki i podkładki korbowe lub ołowiane jak również buforki i nóżki gumowe. W takich wypadkach mamy do czynienia z naturalnym zużyciem się części wymiennych, a gdy te w właściwym czasie nie zostaną zastąpione nowymi, to mamy do czynienia z wyraźnym zaniedbaniem maszyny.

Zakładać części wymienne winien tylko doświadczony mechanik-specjalista, który umie unikać błędów i zgóry wie jakie one mają skutki. tym więcej, że niektóre z tych części muszą być przed założeniem — odpowiednio przygotowane i dopasowane

Często spotykana przesada w oliwieniu maszyn do pisania jest szkodliwa, a doświadczeni (starsi majstrowie tego faktu nawet twierdzą, że lepiej jest zupełnie nie oliwić, jak oliwić za dużo, lub też w niewłaściwych miejscach.

Doświadczenia wykazują również, że maszyny nigdy tak nie psują się od pisania, jak od złych napraw i remontów wykonanych przez partaczy u osób łatwowiernych i że wartość używanej

maszyny nie tyle zmniejsza się od tego kto i ile na niej pisał, jak od tego kto i jak ją naprawiał.

Właściciele większych zakładów, wyspecjalizowanych w naprawie maszyn do pisania twierdzą, że zśród wyuczonych mechaników specjalistów tylko zni-



1. Odstępnik
2. Przekładnie: lewa i prawa (przesuwacz, zmieniać)
3. Kotwica przekładni
4. Wstecznik (cofaz)
5. Tabulator kolumnowy
6. Nastawiacz (regulator wstążki dwukolorowej)
7. Wyłącznik wstążki
8. Zastawki marginesowe
9. Przedłużek (zwalniacz marginesu)
10. Rączka do odrzucania karetki i podkręcania papieru
11. Przenośnia (suwak, zwalniacz karetki: lewy i prawy)
12. Nastawiacz odstępów międzywierszowych w formie czopka
13. Prowadnica (kierownica) papieru, przesuwania na daszku (tarczy, podtrzymywacza papieru)
14. Zwalniacz papieru rozluźnia nacisk ukrytych waleczków na walek główny
15. Łapki (przyciski, trzymacze, przytrzymywacze papieru)
16. Zwalniacz łapek
17. Zwrotnica wstążki dla zmiany kierunku jej biegu
18. Drzwiczki do cewek z taśmami

koma część może sprostać większym wymaganiom pod względem gruntownego remontu całkiem „spartaczonych” maszyny.

Pod troskliwą natomiast opieką zdolnych fachowców pracują w najgorszych warunkach nawet 30-letnie maszyny ku zadowoleniu ich posiadaczy.

Dobrze jest gdy maszyna może pozostać pod opieką przedstawiciela (danego fabrykanta), gdyż ten zna zazwyczaj niedomagania tej konstrukcji i sposoby łatwego ich usuwania. Jest on również zaopatrzony w pewien zapas części wymienionych i cieszy się poparciem tej fabryki, z której maszyna pochodzi. Stąd też pochodzą mechanicy, którzy bardzo dobrze umieją doprowadzić do porządku tylko maszyny pewnej marki, a w innych zawodzą. Również dlatego istnieją zazwyczaj w większych zakładach, że przy zatrudnianiu kil-

ku mechaników, ktzdy z nich otrzymuje do naprawy tylko takie maszyny w których najlepiej orientuje się

Nic zresztą dziwnego, gdy się rozważy, że każda maszyna składa się z kilku mechanizmów i z przeszło 1000 części.

Z tego wynika jakim ważnym jest wyszkolenie dobrych sił fachowych o dużym doświadczeniu i wiadomościach wszechstronnych. Temu jednak stoi na przeszkodzie brak pomocy teoretycznej, jak podręczników i czasopism fachowych. „Kupiec-Mechanik” pragnie temu zaradzić w ramach swych możliwości; w tym celu nawiązaliśmy kontakt z czołowymi siłami fachowymi które będą z nami współpracować w zakresie opracowania szeregu zagadnień obchodzących branżę maszyn do pisania.

Fr. Quiram.

Niespotykany w Polsce popyt na maszyny do pisania

Maszyny do pisania okazują się obecnie artykułem cieszącym się w Polsce znacznym popytem i zainteresowaniem. Świadczą o tym z roku na rok wzrastające zakupy maszyn, notowane przez poszczególne składy.

Naturalnym i głównym powodem tego zjawiska jest dość wydatna niżka cen maszyn, spowodowana powstawaniem fabryk krajowych, skutecznie konkurujących i wypierających produkty zagraniczne. Ogólny wzrost obrotów w ciągu roku 1938 można uważać za wyższy o 30—40% od obrotów w latach poprzednich. W znacznej mierze przyczynają się do tego inwestycje rządowe, gros bowiem maszyn kupuje państwo, niemniej jednak rynek prywatny wykazuje wydatne ożywienie i poważny wzrost konsumpcji. Równocześnie ulega ciągłym modyfikacjom kształt i forma maszyn,

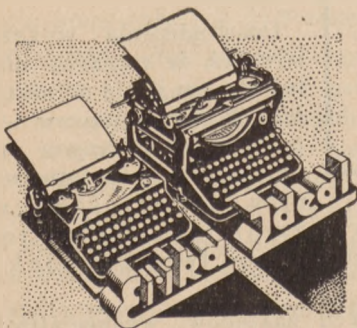
które są obecnie lekkie, łatwo przenośne, nieduże i dzięki temu bardzo wygodne.

Ceny pozostają od dłuższego czasu bez specjalnych zmian, niżkowały jedynie maszyny produkcji krajowej.

Jedynym hamulcem, wstrzymującym jeszcze znaczniejszy rozwój branży maszyn biurowych, są ograniczenia kontyngentowe, które mimo usilnych starań czynników zainteresowanych nie zostały dotychczas zmniejszone.

Zakupy maszyn odbywają się w przeważnej ilości za gotówkę, jedynie przy zakupach prywatnych zachodzą sprzedaże ratalne.

Wspomnieć wreszcie należy, że Polska pod względem popytu wewnętrznego na maszyny do pisania stoi już od kilku miesięcy na pierwszym miejscu w świecie.



Maszyny do pisania

do liczenia, do powielania, nowe i używane — hurt i detal. Hurtownia części i przyborów do maszyn biurowych.

Wytwórnia powielaczy, kartotek, segregatorów do bilonu, bibliotek składowanych oraz mebli i sprzętów biurowych

SKORA i S-KA, POZNAŃ

ALEJE MARCINKOWSKIEGO 23, TEL. 18-47

ZYCIE ORGANIZACYJNE

Mamy wreszcie polską organizację handlu mechanicznego

W dniu 27 grudnia 1938 r. o godz. 20-tej odbyło się w „Domu Kupiectwa Polskiego“, Al. Marsz. Piłsudskiego 37, zebranie konstytucyjne Zrzeszenia Polsko-Chrześcijańskich Hurtowników Branży Mechanicznej. Zebranie zagałę i powitał licznie zebranych przedstawiciele firm hurtowych i przemysłu p. inż. Grzeszkowiak, po czym zebrani jednogłośnie powołali na przewodniczącego zebrania p. posła Prusa z Rybnika.

Pan poseł Prus w kilku słowach podkreślił doniosłe znaczenie utworzenia takiej organizacji, która niewątpliwie w danej mierze przyczyni się do unarodowienia tej dziedziny handlu i przyniesie liczne korzyści nie tylko członkom, ale także całemu życiu gospodarczemu Polski.

Po p. Prusie zabrał głos p. Dyr. J. Kluczyński, który w obszernym referacie przedstawił zebrany zadania i cele jakie będzie miała do spełnienia mająca powstać organizacja. Z pośród zadań wyliczanych przez p. Dyr. Kluczyńskiego wymienimy tylko takie jak: Sprawa podziału kontyngentów przywózowych na części rowerowe z Niemiec, budowa dróg rowerowych, współpraca między hurtem a przemysłem tej branży, zorganizowanie stałych cen dla hurtu i detalu, przestrzeganie przez wszystkie przedsiębiorstwa tej branży zasady trójstopniowości w handlu, popieranie wytwórczości krajowej i t. d.

W ożywionej dyskusji jaka wywiązała się po referacie p. Dyr. Kluczyńskiego zabierali głos pp. Lewandowski z Torunia, p. Topolan z Ostrowa, p. Przybyłowicz ze Śremu, p. Piotrowski z Poznania, p. inż. Grzeszkowiak z Poznania i inni. Szczegółowych i wyczer-

pujących wyjaśnień udzielali p. inż. Grzeszkowiak i p. Dyr. Kluczyński. Wobec jednomyślnego zdania obecnych o konieczności utworzenia takiej organizacji, zebrani jednogłośnie uchwalili statut zrzeszenia, po czym ustalili wysokość opłat członkowskich na 25 zł. wpisowe i 10 zł. składka miesięczna.

Do władz zrzeszenia wybrano jednogłośnie następujących członków: do Zarządu: p. inż. Grzeszkowiak — prezes, mgr Adam Robiński — wiceprezes, p. Frankowski — sekretarz, p. inż. Buławski — zastępca sekretarza, p. Piotrowski — skarbnik. Komisja rewizyjna: p. Topolan, p. Nowacki, p. Lewandowski. Sąd honorowy: p. Prus, p. Wawrzyniak, p. Wasilewski.

Po odczytaniu przez p. Dyr. Kluczyńskiego listów nadesłanych pod adresem Zrzeszenia, przystąpiono do ustalenia prac zrzeszenia na rok 1939. Postanowiono więc, że jednym z pierwszych zadań zrzeszenia będzie wysłanie memoriału do Ministerstwa Przemysłu i Handlu, w sprawie podziału kontyngentów rewerowych, wysłanie delegacji do Warszawy w osobach p. inż. Grzeszkowiaka i p. Dyr. Kluczyńskiego celem interwencji w Ministerstwie Przemysłu i Handlu w sprawie kontyngentów, w Ministerstwie Komunikacji w sprawie dróg rowerowych, i w Dyrekcji P. W. U. w sprawie konkurencji tejże firmy w handlu rowerami.

Na zakończenie zaproponowano, aby czasopismo fachowe, które będzie się ukazywało dzięki iniejątywie Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej ukazywało się pod tytułem „Rynek Rowerowy“, lub „Kupiec-Mechanik“.

NASZA SKRZYŃKA

Zapytajcie Drodzy Czytelnicy!

Pragniemy być wam kochani Czytelnicy, towarzyszem codziennej pracy. Chcemy uczestniczyć w waszych radościach i troskach. Dążyć będziemy, aby „Kupiec-Mechanik“ stał się po kilku miesiącach takim samym czynnikiem pracy, jak w warsztacie najbardziej użyteczne narzędzie mechaniczne. Dlatego też poza działem redakcyjnym, w którym w ramach naszych możliwości będziemy służyli wam informacjami, mogącymi przydać się w prowadzeniu przedsiębiorstwa, uruchamiamy niniejszą rubrykę, w której będziemy odpowiadali na wszelkiego rodzaju zapytania. Każdy abonent,

który posiada opłaconą roczną prenumeratę ma prawo do otrzymania od nas odpowiedzi na pytanie we wszelkich, interesujących go sprawach: technicznych, handlowych, prawno-gospodarczych itp. itp.

W miarę naszych możliwości i wiedzy chętnie służyliśmy wyjaśnieniami, by służyć wam Czytelnicy radą w codziennych troskach wynikających ze stosunku z urzędem skarbowym, ubezpieczalnią społeczną, z dostawcą zagranicznym czy tp.

Zapytajcie przeto Kochani Czytelnicy. Oddajemy do Waszej dyspozycji naszą wiedzę i dobrą wolę...

Ogłoszenia do zeszytu Nr 2 „Kupca - Mechanika“ przyjmujemy zasadniczo do dnia 15 marca 1939 r. Zeszyt ten opuści drukarnię w drugiej połowie marca rb. Cennik ogłoszeń i warunki rabatów są podane na stronie 30. Żadnych indywidualnych odstępstw od ujawnionego cennika ogłoszeń nie czynimy, gdyż przyjęliśmy system stałych cen.

DZIAŁ OGÓLNY

Szkolenie pracowników w przedsiębiorstwie

Systematyczne, planowe wychowywanie i szkolenie pracowników nie było dawniej znane. Uczeń był przyjmowany do przedsiębiorstwa na 2- lub 3-letnią naukę, w czasie której był stale używany do najprostszych prac, często zupełnie nie związanych z zawodem, np. do osobistych sprawunków swych przełożonych. Nie tak dawno jeszcze systematyczny plan przechodzenia ucznia przez wszystkie działy przedsiębiorstwa, a co najmniej przez wszystkie rodzaje prac jednego większego działu napotykało na stanowcze sprzeciwy ze strony przełożonych. Uważali oni to za sprzeczne z interesem przedsiębiorstwa, gdyż jedynie pracownik od dawien dawna wdrożony w wykonywanie stale tych samych funkcji — mógł być pożytecznym. Dlatego zwykle uczniowie wykonywali stale tę samą pracę, od której rozpoczęli, wstępując do nauki zawodu. Po ukończeniu nauki nie się nie zmieniało, gdyż pracownik wykonywał nadal tę samą pracę. Przy sprzyjających okolicznościach doczekał się wreszcie awansu, gdy jego starszy kolega opuścił przedsiębiorstwo względnie przeszedł na wyższe stanowisko.

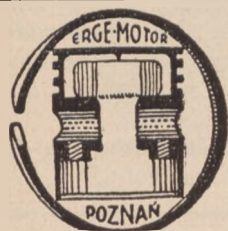
Niewątpliwie spełnienie tych samych czynności przez szereg lat daje pracownikowi poważny zasób rutyny, z drugiej strony jednak hamuje swobodny rozwój jego indywidualności oraz zdolności i zabija w nim poczucie samodzielności. Tego rodzaju pracowników nie toleruje dzisiaj nie tylko prywatne życie gospodarcze, ale nawet administracja państwowa.

W dzisiejszych czasach również potrzeba pracowników rutynowanych, jednak z większym zasobem umiejętności i wiadomości, z inicjatywą i samodzielnym spo-

sobem myślenia. Zresztą każdy kierownik winien pamiętać, iż młodzież, która w przyszłości poprowadzi dalszy rozwój gospodarczy Państwa, musi być odpowiednio do tego zadania nastawiona i wyszkolona. Tutaj więc poszczególne przedsiębiorstwa, jako komórki organizmu gospodarczego Państwa, mają do spełnienia bardzo ważne zadanie. Jest to zadanie już nie wewnętrzne przedsiębiorstwa, jak to bywało dawniej, lecz o szerszym znaczeniu — społecznym i państwowym.

Rozwijanie zdolności wybitnych jednostek da w przyszłości dobrych kierowników życia gospodarczemu, natomiast brak odpowiednio wyszkolonych współpracowników nie pozwoli na osiągnięcie stałych i trwałych sukcesów. Natomiast podniesienie poziomu pracy zawodowej mas przyczyni się do podwyższenia przeciętnej sprawności i zwiększy możliwość ukazywania się wybitnych jednostek w przyszłych pokoleniach.

Wynika z tego, iż przy szkoleniu uczniów w zawodzie należy poświęcać uwagę nie tylko zdolnym, lecz i mniej uzdolnionym. Wtenczas każdy uczeń wyniesie z okresu swej nauki korzyści jak największe, wskutek czego będzie mógł pożytecznie służyć swemu przedsiębiorstwu, jeżeli pozostanie w nim nadal, lub też innemu przedsiębiorstwu, a w każdym razie — dobru ogólnemu. Czas poświęcony na wychowanie i szkolenie pracowników — bez względu na to, czy chodzi o ucznia, czy o wykwalifikowanego pracownika — nie jest stracony i powinien zajmować przedsiębiorcę lub kierownika nie mniej, niż każdy inny problem, zachodzący w przedsiębiorstwie. Korzyści zaś w formie usprawnienia i racjonalizowania pracy oraz zapewnienia sobie na przyszłość



„ERGE-MOTOR“

POZNAŃ, MYLNA 38/40

TELEFONY: 79-21 i 79-29

FABRYKA tłoków, pierścieni, sworzni tłokowych i tulei cylindrowych do wszelkich motorów spalinowych
PRECYZYJNA SZLIFIERNIA
cylindrów i wałów korbowych

Najstarsze i największe przedsiębiorstwo tego rodzaju w Polsce
Kosztorysy, cenniki i porady fachowe b e z p ł a t n i e

wyszkolonych kierowników są nieproporcjonalnie wyższe od włożonej pracy.

Nie będziemy tutaj podawali szczegółowego planu przeprowadzania nauki ucznia oraz dalszego szkolenia personelu, nie byłoby to bowiem celowe z uwagi na odmienne warunki pracy w różnego rodzaju przedsiębiorstwach. Zwrócimy jedynie uwagę na ogólne zasady, których stosowanie uważamy za konieczne, po to, by uczeń, a następnie kwalifikowany pracownik stał się pożyteczną jednostką w społeczeństwie.

Z chwilą wstąpienia ucznia w naukę, główny ciężar jego wychowania przejmuje przedsiębiorca względnie bezpośredni przełożony. Pod jego wpływem kształtuje się indywidualność ucznia. Ponieważ wpływ rodziców w tym okresie (15—18 lat) jest już zazwyczaj stosunkowo nikły, odpowiedzialność patrona jest tym większa. W zrozumieniu tej odpowiedzialności każdy przełożony winien spełniać swoje zadania wychowawcze tak, by uczeń mógł uzyskać te wartości moralne, które w pracy zawodowej są niezbędne, a których nie dało mu ani wychowanie domowe ani szkolne.

W wychowywaniu ucznia, a następnie wyszkolonego pracownika, należy kłaść nacisk — z uwzględnieniem indywidualnych właściwości „obiekta“ — na sformowanie gospodarczego sposobu myślenia, poczucia odpowiedzialności, zdrowych ambicji i samodzielności. Wszczepianie tych zalet nie wymaga specjalnych wykładów lub dłuższych nauk. Wystarczy tutaj krótka uwaga, podana w odpowiednim momencie i w odpowiedniej formie. Umysł pracownika, zwłaszcza młodego, jest specjalnie podatny do przyjmowania tego rodzaju uwag, pochodzących od przełożonego, który jednak winien posiadać dostateczny autorytet moralny i fachowy oraz okazywać pracownikowi życzliwość.

Jeśli chodzi o szkolenie w zakresie ściśle zawodowym, to konieczną rzeczą jest posiadanie pewnego planu szkolenia, przewidującego systematyczne zaznajamianie pracownika możliwie z wszystkimi czynnościami w przedsiębiorstwie względnie w większym jego wydziale oraz z wiadomościami, które w danej branży są potrzebne. Wydaje się nieraz, że pewne wiadomości są dla pracownika zbędne, gdyż nie dotyczą one bezpośrednio spełnianych funkcji. A jednak im bardziej wszechstronny obraz o przedsiębiorstwie i danej branży będzie on posiadał, z tym większą pewnością i przekonaniem będzie spełniał swoją pracę dla dobra przedsiębiorstwa. Jako przykład można tutaj przytoczyć, że sprzedawcy towarów włókienniczych są niezbędne wiadomości o sposobie produkcji sprzedawanych artykułów, gdyż da mu to pewność siebie przy poleceniu ich klienteli; pracownikowi, zajętemu w księgowości potrzebne są również chociażby ogólne wiadomości o sposobie produkcji maszyn, wyrabianych przez przedsiębiorstwo, w którym pracuje. Można natomiast stwierdzić wypadki, że wielu pracowników administracyjnych w ogóle nie widziało fabryki i magazynu firmy, w której pracuje. Zaznajomienie każdego pracownika z całym przedsiębiorstwem jest konieczne w celu wzbudzenia w nim zrozumienia dla celu i dobra przedsiębiorstwa.

Jeżeli chodzi o pracowników wydziału sprzedaży, to nie jest do pomyślenia, by mogli oni sprzedawać produkty przedsiębiorstwa bez gruntownego poznania sposobu fabrykacji tych produktów. Toteż większość przedsiębiorstw poddaje pracowników wydziału sprzedaży i agentów przeszkoleniu w fabryce, by mogli oni przez

zapoznanie się z przebiegiem produkcji sprzedawanych artykułów zdobyć argumenty na zwalczanie konkurencji.

Wiadomości zawodowe, uzyskane w trakcie kilkuletniej nauki, nie wystarczają w dzisiejszych czasach. Należy również uwzględnić fakt, że uczeń w okresie nauki zazwyczaj nie zdaje sobie sprawy, iż w jego interesie leży wszechstronne i gruntowne przyswojenie sobie całokształtu spraw, zachodzących w przedsiębiorstwie; z drugiej strony szef nieraz nie wykazuje zrozumienia, iż nauka zawodu polega na zapoznaniu ucznia możliwie z wszystkimi czynnościami w przedsiębiorstwie względnie traktuje ucznia, jako tanią siłę roboczą. Dlatego też szkolenie pracowników po okresie nauki winno być stale kontynuowane bądź w formie wykładów (specjalnie o nowych towarach lub sposobach produkcji), wygłaszanych przez kierowników lub specjalistów spoza przedsiębiorstwa, bądź w formie wycieczek na targi i wystawy lub wreszcie w formie posyłania pracowników na specjalne kursy zawodowe.

Z zagadnieniem szkolenia pracowników wiąże się ściśle kwestia właściwego wykorzystywania sił pracowniczych w przedsiębiorstwie. Kwestia ta wypływa z rozwoju indywidualności i wzrostu sprawności zawodowej pracownika, poddawanego stałemu wychowywaniu i szkoleniu. Jakkolwiek nowoczesna psychotechnika jest tutaj pomocną, to jednak nie jest ona przydatna we wszystkich wypadkach. Jeśli chodzi o mniejsze przedsiębiorstwa z nielicznym personelem, których kierownikiem jest sam właściciel, nie trudno wyrobić sobie pogląd o właściwym wykorzystaniu zdolności poszczególnych pracowników. W średnich i większych przedsiębiorstwach trzeba wszystkie zagadnienia personalne grupować w rękę jednego kierownika po uprzednim ich opracowaniu przez bezpośrednich przełożonych (dysponentów). Najlepszym sposobem będzie tutaj ustalenie pewnych okresów czasu, w których poszczególne dysponenty na specjalnych kwestionariuszach będą podawali ocenę swych podwładnych. Tym sposobem zmusza się przełożonych do częstego zastanawiania się nad czynnościami i umiejętnościami pracowników i otrzymuje się dobry ogólny obraz o personelu.

Ze zbieraniem ocen należy połączyć wypełnianie innych kwestionariuszy przez samych pracowników na temat spełnianych przez nich czynności. Pracownicy na pewno wypełnią kwestionariusze starannie, gdyż będą spodziewali się korzyści w formie uwzględnienia ich życzeń. Jeżeli życzenia wypowiedziane przez pracownika są niemożliwe do wykonania, należy mu to wytłumaczyć. Jeżeli zaś uwzględni się wniosek pracownika i np. przesunie się go na inne stanowisko, zwiększona wydajność jego pracy na pewno przyniesie korzyść przedsiębiorcy.

Z tą kwestią łączy się sprawa szkolenia pracowników na wyższe stanowiska, które w każdym przedsiębiorstwie powinny stać otworem dla zdolnych. Ponieważ na stanowiskach wyższych, tj. kierowniczych wymagane są wyższe kwalifikacje nie tylko fachowe, lecz również moralne, w planie szkolenia i wychowywania personelu należy przewidzieć również zapewnienie dopływu kandydatów na kierowników. Przede wszystkim więc kierownictwo winno dokonać wyboru kandydatów, posiadających niezbędne zalety osobiste, poddać ich specjalnemu i możliwie najszerszemu przeszkoleniu oraz za-

pewnie im nabycie praktycznego doświadczenia. Tym sposobem zabezpieczy się ciągłość pracy w przedsiębiorstwie. Sposoby selekcji i kształcenia pracowników na wyższe stanowiska mogą być różne w zależności od rodzaju przedsiębiorstwa, pożądaną jednak rzeczą jest posyłanie kandydatów na specjalne kursy jak również za granicę.

Prócz specjalnego kształcenia na kierowników należy przewidywać w przedsiębiorstwie przesunięcia zdolnych pracowników na odpowiedzialniejsze stanowiska (nie-kierownicze), jest to bowiem poważny czynnik wychowawczy i stanowi silny bodziec dla pracowników do pracy nad sobą oraz do pełnego poświęcenia się dla dobra przedsiębiorstwa.

Zeznania o dochodzie osób fizycznych prowadzących księgi handlowe — na rok podatkowy 1939

Termin składania zeznań.

(F) Wszystkie osoby fizyczne, prowadzące księgi handlowe (bądź według kodeksu handlowego bądź uproszczone) są obowiązane złożyć zeznanie o dochodzie na rok 1939 w terminie do dnia 1 marca 1939 roku.

Według posiadanych przez nas informacji, Ministerstwo Skarbu terminu powyższego nie przesunie. Należy jednak nadmienić, że w przypadkach, w których z uzasadnionych przyczyn termin ten nie mógłby być dotrzymany, istnieje w granicach obowiązujących przepisów możliwość uzyskania odroczenia. W szczególności może urząd skarbowy na uzasadnione podania (z opłatą stemplową w kwocie 3,— zł) termin ten odroczyć aż do dnia 1 maja 1939 r. To uprawnienie urzędu skarbowego wynika z § 239 instrukcji podatkowej. Poza tym przysługuje prawo dalszego odroczenia terminu dyrektorom izb skarbowych na podstawie § 116 rozporządzenia wykonawczego do ordynacji podatkowej.

Wypada zwrócić uwagę, że na przychylnie załatwienie podań o odroczeniu terminu do złożenia zeznania o dochodzie mogą płatnicy liczyć tylko wtedy, jeżeli zachodzą istotne przeszkody w dotrzymaniu tego terminu, jak np. choroba właściciela przedsiębiorstwa, zarządcy lub księgowego itp. Oczywiście jest wskazane, by w tych przypadkach uzyskać odroczenie jeszcze przed 1 marca 1939 r., by następnie uniknąć ewentualnych skutków karnych.

Wysokość zaliczki na podatek i termin wpłaty.

Osoby, obowiązane do złożenia zeznania o dochodzie, powinny w terminie do dnia 1 marca 1939 r., a więc jednocześnie ze złożeniem zeznania, uiścić zaliczkę na podatek dochodowy w wysokości połowy kwoty, jaka przypada od zeznanego dochodu. Na obszarze województw zachodnich, gdzie do podatku dochodowego doliczany jest dodatek komunalny, należy w tym terminie uiścić również połowę przypadającego dodatku komunalnego.

Wysokość przypadającego podatku oblicza się według 1 skali podatkowej, która umieszczona jest na ostatniej stronie formularzy zeznania o dochodzie, po które należy zgłaszać się do urzędów skarbowych. Dodatek komunalny wynosi przy dochodzie do 24 000,— zł — 4% dochodu, ponad 24 000 do 88 000,— zł — 4,5%, a ponad 88 000,— zł — 5% dochodu. Przy obliczaniu zaliczki należy uwzględnić tak w podatku jak i dodatku komunalnym ewentualne zniżki na członków rodziny, o których jeszcze będzie mowa.

Osoby, które w zeznaniach swoich za ostatni rok operacyjny, tj. 1938 względnie 1937/38 wykazały straty, nie mają obowiązku uiszczenia zaliczki.

Osoby, obowiązane do złożenia zeznań o dochodzie, które — czy to na skutek zaniedbania czy też na skutek uzyskania odroczenia terminu — zeznań nie złożą do dnia 1 marca 1939 r., powinny w tym terminie uiścić połowę podatku wymierzonego na rok podatkowy 1938. Jeżeli jednak płatnik w podaniu o odroczenie terminu do złożenia zeznania o dochodzie wykaże, iż w roku operacyjnym 1938 względnie 1937/38 nie osiągnął dochodu podlegającego opodatkowaniu, albo osiągnął dochód niższy od dochodu opodatkowanego w poprzednim roku podatkowym — dyrektor Izby Skarbowej może odpowiednio ograniczyć wysokość zaliczki lub nawet całkowicie zwolnić płatnika od obowiązku jej uiszczenia (§ 367 instrukcji podatkowej).

Właściwy urząd skarbowy.

Zeznania o dochodzie, jak również wszelkie podania związane z wymiarem podatku dochodowego należy składać osobiście lub wysłać listem poleconym do tego urzędu skarbowego, który jest miejscowo właściwym. Na rok podatkowy 1939 miejscowo właściwym jest ten urząd skarbowy, w którego okręgu płatnik mieszkał w dniu 15 grudnia 1938 roku. Ten sam urząd skarbowy jest właściwy do przyjęcia zaliczki na podatek dochodowy i na dodatek komunalny. Do zeznania należy dołączyć zamknięcie rachunkowe (bilans) oraz rachunek strat i zysków.

Miarodajny rok operacyjny.

Zeznanie o dochodzie na rok podatkowy 1939 powinno obejmować wyniki ostatniego roku operacyjnego. Innymi słowy, jeżeli rok bilansowy pokrywa się z rokiem kalendarzowym, to w zeznaniu należy wykazać dochód lub stratę za rok 1938. Jeżeli natomiast w księgowości stosuje się rok łamany — należy w zeznaniu wykazać wyniki za rok 1937/38.

Źródła dochodu, które należy objąć zeznaniem.

Z wyjątkiem uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę wypłacanych w kraju, należy w zeznaniu wykazać dochody ze wszystkich źródeł położonych zarówno w okręgu wymiarowym, w którym składa się zeznanie, jak i poza granicami tego okręgu. Należy przy tym mieć na uwadze, że do dochodu głowy rodziny dolicza się dochody i potrąca straty z wszelkich innych źródeł osiągnięte albo poniesione przez małżon-

ka sądownie nierozłączonego. To samo odnosi się do krewnych zstępnych (dzieci, wnuków), jeżeli na podstawie przepisów ustawowych lub innych tytułów prawnych, głowie rodziny służy prawo rozporządzania dochodami ze źródeł należących do wymienionych krewnych lub też prawo użytkowania tych dochodów.

Wymienieni wyżej członkowie rodziny podlegają jednak zawsze oddzielnemu opodatkowaniu od dochodów, które uzyskują wyłącznie z pracy fizycznej lub z pracy umysłowej — tak najemnej, jak też samodzielnej zawodowej.

W zeznaniu należy wykazać dochody wszystkich w rachubę wchodzących źródeł dochodu, niezależnie od tego, czy są one objęte księgami handlowymi. Dotyczyć to może np. budynków, chyba że chodzi o budynki nowo wzniesione, korzystające z ustawowego zwolnienia od podatku dochodowego.

Zysk w bilansie kupieckim a dochód podatkowy.

Przy wykazaniu dochodu podatkowego z reguły nie można ograniczyć się do wykazania zysku podanego w bilansie kupieckim. Wysokość tego zysku jest bowiem w znacznej mierze zależna od zwyczajów kupieckich i od osobistego zapatrywania kupca na charakter niektórych wydatków. Poza tym zysk w bilansie kupieckim obejmuje niejednokrotnie zyski, które w myśl ustawy o podatku dochodowym nie stanowią dochodu, podlegającego opodatkowaniu, np. zysk na przedmiotach majątkowych, nie będących przedmiotem obrotu kupca.

Z powyższych względów zachodzi najczęściej potrzeba doliczenia i odliczenia pewnych pozycji od zysku bilansowego i dopiero tak sprostowany wynik stanowi dochód podlegający opodatkowaniu (dochód podatkowy). Zasadniczą definicję dochodu podatkowego zawiera artykuł 6 ustawy. W myśl tego artykułu uważa się za dochód sumę wszystkich przychodów w pieniądzu lub wartościach pieniężnych, otrzymanych z poszczególnych źródeł dochodu po strąceniu kosztów osiągnięcia, zachowania i zabezpieczenia tych przychodów, łącznie z corocznym prawidłowym odpisaniem na zużycie budynków, maszyn i wszelkiego rodzaju martwego inwentarza oraz po potrąceniu strat częściowych lub całkowitych w przedmiotach podlegających zużyciu i służących do osiągnięcia dochodu, o ile odpisań na zużycie oraz strat nie uwzględniono już w kosztach wyżej wymienionych.

Dla bardziej ściślejszego sprecyzowania dochodu podatkowego artykuł 7 ustawy ustala, co nie jest dochodem, mianowicie: 1. nadzwyczajne przychody w postaci spadków, legatów, darowizn, posagów, kapitałów wypłaconych za ubezpieczenie na życie, o ile te przychody nie stanowią okresowych wpływów; 2. wpływy wskutek częściowego lub całkowitego spieniężenia majątków; 3. zyski, wynikające ze sprzedaży przedmiotów majątkowych, o ile sprzedaż nie nastąpiła w wykonywaniu przedsiębiorstwa zarobkowego lub interesu spekulacyjnego; 4. wygrane loteryjne i losowe; 5. wpłaty z tytułu umarzenia wierzytelności i 6. w ogóle takie przychody, które stanowią zwiększenie lub zwrot majątku, lecz nie stanowią dochodu.

Nadto wyjaśnia art. 8 ustawy, że z przychodów osiągniętych z poszczególnych źródeł, nie mogą być potrącone: 1. wydatki na powiększenie lub ulepszenie źródła dochodu, 2. wydatki na umorzenie długów, kapitałów włożonych w przedsiębiorstwo przez uczestników i na pokrycie strat za ubiegłe lata; 3. wydatki na

prowadzenie gospodarstwa domowego podatnika i na utrzymanie członków jego rodziny; 4. procenty od własnego kapitału włożonego w gospodarstwo lub przedsiębiorstwo podatnika; 5. wydatki na osiągnięcie dochodu ze źródeł położonych za granicą, a na mocy polskiej ustawy o podatku dochodowym, nie podlegających opodatkowaniu; 6. inne wydatki i straty niezwiązane z osiągnięciem dochodu.

Przytoczone wyżej przepisy właściwie wyczerpują pojęcie dochodu podatkowego. Artykuł 10 ustawy przewiduje jeszcze prawo do odliczenia odsetek od długów, rent i trwałych ciężarów oraz premii ubezpieczeniowych, o czym będzie dalej mowa. Tu należy tylko jeszcze nadmienić, że potrącalnie są wszystkie bezpośrednie podatki państwowe i samorządowe, przymusowe lub ustawowe świadczenia pieniężne oraz bezpłatne świadczenia przymusowe innego rodzaju na cele publiczne, z wyjątkiem państwowego podatku dochodowego.

Amortyzacja.

Jak już wyżej wspomniano, potrącane są również coroczne prawidłowe odpisania z tytułu zużycia budynków, maszyn i wszelkiego rodzaju martwego inwentarza oraz urządzeń, stanowiących własność podatnika. Odpisania te powinny odpowiadać rzeczywistemu zmniejszeniu się wartości amortyzowanego przedmiotu, spowodowanemu jego używaniem lub nawet bezczynnością, o ile wskutek bezczynności przedmiot podlega zniszczeniu.

Osoby fizyczne w każdym wypadku mają prawo żądać potrącenia odpisań na zużycie bez względu na to, czy są obowiązane do prowadzenia ksiąg handlowych i czy odpisania na zużycie w księgach wykazały.

Wysokość amortyzacji zależy od natury przedmiotu, przy czym miarą wysokości dopuszczalnych odpisów jest wyłącznie faktyczne zużycie. Zużycie to ustala się w stosunku procentowym do kosztów nabycia lub wytworzenia przedmiotu. W razie trudności w ustaleniu tej wartości, należy posiłkować się inną zbliżoną wartością, jak suma szacunku ubezpieczenia od ognia z dodatkiem 10% za fundamenty — przy nieruchomościach, a w ostatecznym razie wartość należy ustalić przez biegłych. Raz przyjęta lub ustalona wartość przedmiotu jest podstawą odpisań z tytułu zużycia w latach następnych.

Władze skarbowe obowiązane są przyjmować bez przeprowadzenia dalszych dochodzeń co do wysokości faktycznego zużycia normy następujące: 1. przy budynkach mieszkalnych murowanych 1%; 2. przy budynkach mieszkalnych drewnianych i z tzw. muru pruskiego — 2%; 3. przy budynkach gospodarczych murowanych — 1,5%; 4. przy budynkach gospodarczych drewnianych i z pruskiego muru — 3%; 5. przy budynkach fabrycznych murowanych — 3%; 6. przy budynkach fabrycznych drewnianych — 6%; 7. przy ruchomościach (urządzenia biur, kantorów, kancelarii, sklepów, hoteli, pensjonatów itp.) — 5%; 8. przy maszynach, narzędziach, urządzeniach fabrycznych, kopalniach, piecach brycznych itp. — 10%; 9. przy samochodach i traktorach — 20%.

Powyższych norm władze skarbowe nie powinny kwestionować nawet wtedy, gdy amortyzowany przedmiot nie był czynny w przedsiębiorstwie w ciągu całego roku, np. jeżeli maszynę zakupiono i uruchomiono w połowie roku. O ile jednak płatnik żąda wyższych po-

trąceń na amortyzację, wówczas należy wysokość rzeczywistego zużycia ustalić przez biegłych.

Płatnikom, prowadzącym prawidłowe księgi handlowe służy prawo do jednorazowego odpisania wartości przedmiotu o okresie zużycia nie przekraczającym lat 5. Odpisanie to dokonane być może wyłącznie w tym roku operacyjnym, w którym odpisany przedmiot został nabyty, dokonanie całkowitego odpisu w latach następnych jest niedopuszczalne. W nrze 3 „Poradnika Przedsiębiorcy“ z roku 1939 (str. 36—39) podaliśmy wykaz przedmiotów, które mogą być jednorazowo całkowicie odpisane.

Odsetki od długów i trwale ciężary.

Odsetki od długów oraz renty i trwale ciężary, oparte na tytułach prawnych, są odliczalne od ogólnego dochodu, jeżeli ciężą chociażby na jednym ze źródeł dochodu, a zaciągnięcie lub ich powstanie pozostawało w związku gospodarczym z podlegającymi opodatkowaniu źródłami dochodu. W myśl okólnika Ministerstwa Skarbu z dnia 29 V 1934 r. L. D. V 20 385/2/34 należy uważać za bezwzględnie potrącalne odsetki od długów, zaciągniętych na: 1. powiększenie wzgl. ulepszenie któregośkolwiek z istniejących źródeł dochodu oraz na nabycie nowego źródła dochodu, 2. spłatę już istniejących zobowiązań ciężących na którymkolwiek ze źródeł dochodu, 3. konwersję pożyczek, 4. pokrycie poniesionych strat, 5. spłatę zaległości podatkowych oraz innych należności publiczno-prawnych, 6. uregulowanie spraw związanych z podziałem majątku. Oczywiście, należec tu będą również odsetki od pożyczek, które obciążały już źródło dochodu w chwili jego nabycia przez podatnika i zostały przez niego przejęte.

Natomiast nie mogą być odliczone odsetki, o ile pożyczka została zużyta w związku ze źródłem dochodu, nie podlegającym podatkowi, np. na budowę nowego domu mieszkalnego w wypadku, gdy dochód z niego na podstawie obowiązujących przepisów zostanie zwolniony od podatku dochodowego, względnie na cele gospodarcze związane z nieruchomościami i stałymi przedsiębiorstwami, znajdującymi się poza obszarem Rzeczypospolitej, dochód z których wyłącza się od opodatkowania na podstawie art. 4 ustawy.

Procenty i periodyczne świadczenia na korzyść członków rodziny są w ustawie o podatku dochodowym potraktowane odrębnie. Kwoty wydatkowane na te cele mogą być potrącone tylko wtedy, jeżeli: 1. wydatki te zostały faktycznie poniesione, 2. procenty i świadczenia ciężą na źródłach dochodu, podlegających podatkowi oraz pozostają w związku gospodarczym z tymi źródłami i 3. otrzymujący świadczenia członek rodziny jest opodatkowany odrębnie podatkiem dochodowym. Zważyć przy tym należy, że w myśl orzecznictwa N. T. A. (wyrok z dnia 30 V 1938 r. L. Rej. 5 338/37) uważa się w tych przypadkach za członka rodziny jedynie małżonka sądownie nierozłączonego i krewnych zstępnych (dzieci, wnuków), do których podatek pozostaje w stosunku głowy rodziny.

Premie od ubezpieczeń.

W myśl art. 10 ustawy podlegają odliczeniu od ogólnego dochodu opłaty za podatnika i jego członków rodziny, wniesione do ubezpieczalni, kas zapomogowych, emerytalnych i pogrzebowych, o ile opłaty te nie przekraczają 300,— zł rocznie za każdą ubezpieczoną osobę.

Poza tym podlegają odliczeniu premie płacone od ubezpieczeń na wypadek śmierci lub na dożycie, o ile nie przekraczają: a) na rachunek samego podatnika — rocznie 300,— zł, b) na rachunek samego podatnika i będących na jego utrzymaniu członków rodziny — łącznie 600,— zł rocznie.

Dywidenda od akcji i dochody z udziałów w spółkach z ogr. odp.

Począwszy od roku podatkowego 1938 r. wolne są od podatku dochodowego dywidendy od akcji spółek akcyjnych oraz dochody z udziałów w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielniach i w tych gwarectwach, które są osobami prawnymi — jeżeli siedziba spółki znajduje się na obszarze Rzeczypospolitej. Płatnicy, którzy w roku operacyjnym 1938 względnie 1937/38 z tego tytułu uzyskali jakieś dochody, powinni dla podatku dochodowego na rok podatkowy 1939 otrzymane kwoty odliczyć od ogólnego dochodu.

Procenty od niektórych papierów wartościowych i od wkładów w P. K. O.

Od ogólnego dochodu podlegają również odliczeniu procenty niektórych papierów wartościowych ustawowo zwolnionych od podatku dochodowego, mianowicie:

8% pożyczka dolarowa z 1925 roku (Dil.) na zasadzie art. 7 statutu (Dz. U. R. P. nr 22 z 1925 r., poz. 154);

7% pożyczka stabilizacyjna z 1927 r. na zasadzie art. 5 statutu (Dz. U. R. P. nr 88 z 1927 r., poz. 789);

6% pożyczka narodowa z 1933 r. na zasadzie art. 8 statutu (Dz. U. R. P. nr 67, z 1933 r. poz. 503);

3% pożyczka inwestycyjna z 1935 r. na zasadzie art. 5 statutu (Dz. U. R. P. nr 21 z 1935 r., poz. 122).

Nadto wolne są od podatku dochodowego procenty od wkładów oszczędnościowych w Pocztowej Kasie Oszczędności na zasadzie § 21 rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1924 r. (Dz. U. R. P. nr 55 z 1924 r., poz. 545).

Członkowie rodziny stale pracujący w przedsiębiorstwie.

W przypadkach, w których członkowie rodziny płatnika stale pracują w przedsiębiorstwie handlowym lub przemysłowym, służy płatnikowi prawo do odliczenia od ogólnego dochodu wydatków na wyżywienie tych członków rodziny. Przepis ten (art. 6 ust. 2 ustawy o podatku dochodowym) jest wyjątkiem od ogólnej zasady, wedle której wydatki na utrzymanie członków rodziny — są niepotrącalne. Tu nadmieniamy, że władze skarbowe, opierając się na tym, że potrącalny jest koszt wyżywienia członków rodziny stale pracujących w przedsiębiorstwie, najczęściej wykluczają możliwość potrącenia stałych wynagrodzeń wypłacanych tym członkom rodziny za pracę. Tego stanowiska władz skarbowych nie podziela NTA i w wyroku z dnia 26 XI 1936 r. L. Rej. 2 982/34 orzekł, że „okoliczność, iż pracownik przedsiębiorstwa jest członkiem rodziny płatnika, nie pozbawia wypłacanego mu wynagrodzenia charakteru potrącalnego kosztu“.

Zniżki z tytułu utrzymania członków rodziny i nadzwyczajnych okoliczności.

O ile na utrzymaniu głowy rodziny, której dochód podlegający opodatkowaniu nie przekracza 7 200 zł znajduje się więcej niż jeden członek rodziny, wówczas

przypadającą stopę podatkową obniża się o dwa stopnie na każdego następnego członka rodziny. Za członków rodziny uważa się w tym wypadku małżonków, dzieci ślubne, nieślubne i przysposobione, krewnych męża w linii wstępnej i zstępnej, rodzeństwo męża i żony oraz dzieci rodzeństwa tychże.

Gdyby na podstawie ulgi przyznanej z powyższego tytułu wypadło zmniejszyć stopę podatkową poniżej pierwszego stopnia, następuje zupełne zwolnienie od podatku.

Niezależnie od powyższej ulgi przewidzianej w art. 27 ustawy, może na podstawie art. 29 ustawy nastąpić niższenie podatku — najwyżej o trzy stopnie — ze względu na nadzwyczajne okoliczności, jakie spotkały samego podatnika lub członków jego rodziny — zarówno tych, którzy są na utrzymaniu podatnika jak i tych, których dochody podlegają opodatkowaniu łącznie z jego dochodami. Dla przyznania tego rodzaju ulgi konieczne jest, aby: 1. dochód podatnika nie przekraczał 12 000 zł, 2. nadzwyczajne okoliczności, dające podatnikowi prawo do ulgi, istotnie osłabiały jego zdolność płatniczą, 3. wydatki wywołane nadzwyczajnymi okolicznościami z powodu których może nastąpić przyznanie ulgi, były pokrywane z dochodów podatnika.

Do nadzwyczajnych okoliczności, o których wyżej mowa, zalicza się: powołanie do służby wojskowej, nadmierne ciężary z powodu obarczenia liczną rodziną, wyjątkowego obowiązku wspomaganie niezamożnych członków rodziny, długotrwałą chorobę, zadłużenie i inne

szczególnie krytyczne okoliczności; następnie wydarzenia żywiołowe, jak: pożar, powódź itp., których skutków nie uwzględniono już przy ustaleniu wysokości dochodu.

Wskazaniem jest, by płatnicy pragnący skorzystać z powyższej ulgi, życzenie to wyrazili w zeznaniu o dochodzie (w rubryce „uwagi płatnika“ na 2 stronie formularza) i szczegółowo przytoczyli zachodzące nadzwyczajne okoliczności, uzasadniające prawo do ulgi.

W przypadku, gdy mają zastosowanie ulgi z art. 27 lub 29, tj. z powodu utrzymania członków rodziny lub wspomnianych nadzwyczajnych okoliczności, dodatek komunalny pobiera się od przeciętnego dochodu tego stopnia, który odpowiada podatkowi wymierzonemu po zastosowaniu ulgi; jeżeli po zastosowaniu ulgi wypadnie zmniejszyć stopę podatkową poniżej pierwszego stopnia następuje zupełne zwolnienie od dodatku komunalnego.

Zwyżka dla płatników nieżonatych lub niezamężnych.

Dla płatników nieżonatych i niezamężnych, nie mających na utrzymaniu żadnego członka rodziny, a osiągających dochód ponad 3 600 zł — podatek przypadający według normalnej skali podatkowej ulega podwyższeniu o 14% (art. 26 ustawy). Za członków rodziny uważa się te same osoby, o których mowa przy uldze z art. 27 ustawy. Przygodne zasilanie członka rodziny nie jest równoznaczne z jego utrzymaniem, a zatem nie zwalnia podatnika od wymienionej zwyżki ani też nie uzasadnia ulgi z art. 27 ustawy.

Szanownych Czytelników prosimy o wpłacenie prenumeraty na rok 1939 za pośrednictwem rozrachunku pocztowego (patrz strona 31) lub na konto „KUPCA MECHANIKA“ w P. K. O. 203 760

ORYGINALNE SZWEDZKIE WIRÓWKI

ALFA-LAVAL

ALFA-JUNIOR

PERFEKT

DIABOLO

MASZYNY DO SZYCIA

ALFA-HUSQVARNA

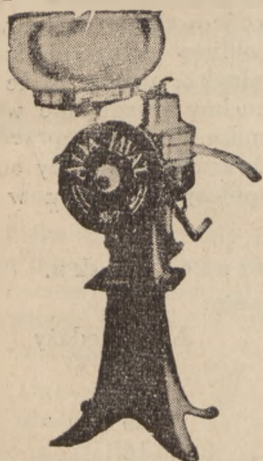
poleca

Towarzystwo ALFA-LAVAL

Sp. z o. o.

CENTRALA: Warszawa, ul. Tamka 3

ODDZIAŁ: Poznań, ul. Dąbrowskiego 12 — Telefon 74-63



O prawidłowej inwenturze

Polski kodeks handlowy w art. 57 (ustęp 1) nakłada na każdego kupca obowiązek ustawienia inwentarza pod koniec każdego roku obrotowego. Pod nazwą tą rozumiemy zestawienie szczegółowe wszelkich części majątkowych (np. nieruchomości, maszyn, gotówki, towarów, narzędzi, dłużników oraz wierzycieli). Poza tym w życiu codziennym używa się określenie „inwentarz“ na urządzenie lub ruchomości, a czynność spisywania wszystkich części majątkowych, a właściwie zapasów towarowych, określa się nazwą „inwentura“. O inwenturze oraz spisaniu jej pisaliśmy już w „Poradniku“. Uważamy jednak za słuszne, powrócić do tego tematu ze względu na ważność zagadnienia.

Stwierdzenie stanu wszystkich części majątkowych, z wyjątkiem towarów, nie sprawia szczególnych trudności. Natomiast stwierdzenie zapasów towarów sprawia niejedne trudności. Rzadko spotykamy w ksiązkowości prowadzone w książce głównej rachunki towarowe jako rachunki ściśle zapasowe oraz rachunki wynikowe. W praktyce bowiem ten teoretycznie idealny sposób kontroli towarów jest prawie że niemożliwy. Ogólnie prowadzi się towary jako zwykły rachunek mieszany, który nie może nam nigdy wykazać wartości zapasów towarowych. Możemy co prawda w ksiązkach magazynowych wykazać ilościowy stan zapasów, jednakże doświadczenie uczy nas, że zapasy wykazane w ksiązkach magazynowych, z małymi wyjątkami przy towarach bardzo cennych, — nigdy nie zgadzają się z rzeczywistością. Przeciwnie, praktyka uczy nas, że jeżeli zapasy wykazane ksiązkami zgadzają się dokładnie ze stwierdzonymi w naturze zapasami, to zazwyczaj nastąpiło sztuczne uzgodnienie.

Dlatego też kupiec, chcąc zadosyć uczynić wymaganiom kodeksu handlowego, winien na dzień bilansu stwierdzić i zestawić zapasy towarów pojedynczo i szczegółowo z natury.

Jakie towary należy inwentaryzować?

Zdawałoby się, że pytanie to jest zbyteczne, tymczasem nie jest ono bynajmniej tak proste. Inwentaryzować należy zasadniczo wszystkie towary, które w dniu bilansu stanowiły część ogólnego majątku przedsiębiorstwa. Należy przy tym pamiętać, że chodzi tu o przynależność gospodarczą, a nie formalną.

Według tej zasady należałoby odróżnić następujące kategorie towarów:

1. towary własne; należy do nich zaliczyć także towary, które zostały dostarczone przez dostawcę z zastrzeżeniem własności;
2. towary posiadane jako zabezpieczenie, oddane w zastaw;
3. towary posiadane do „wiernych rąk“;
4. towary posiadane do sprzedaży komisowej;
5. towary naprzód sprzedane, jeszcze nie fakturowane; zaliczki uzyskane na te towary należy wykazać w pasywach jako „zaliczki“.

Ocena towarów.

Polski kodeks handlowy wymaga oceny według wartości rzeczywistej. Wykładnię tego przepisu znajdujemy w artykułach 249 oraz 424. Surowce, towary oraz inne przedmioty przeznaczone do obrotu handlowego

należy przyjmować według wartości rzeczywistej, co najwyżej według kosztów własnych, a gdy koszty własne były wyższe od ceny rynkowej w dniu bilansu — po cenie rynkowej. Przy porównaniu tych dwóch wartości zawsze miarodajną będzie wartość niższa. Ten sposób oceny opiera się w zupełności na zwyczajach kupieckich.

Koszty własne odpowiadają „kosztom nabycia“, do których zalicza się nie tylko cenę zakupu (faktury), ale także wszelkie koszty związane z zakupem np. prowizję zakupu, przewóz, cło oraz wszelkie koszty dostawy do magazynu.

Wypośredkowanie wartości ogólnej.

W istocie inwentury leży spisywanie każdego przedmiotu pojedynczego, a więc według ilości sztuk oraz ceny na każdą pojedynczą sztukę. Oznaczenie towarów winno nastąpić tak dokładnie (według poszczególnych gatunków i pochodzenia), że później w każdej chwili powinna istnieć możliwość zbadania ich na podstawie rachunków zakupu lub innych dowodów. Przechowywać należy nie tylko inwentury na czysto spisane, ale także pierwotne spisy oryginalne, celem późniejszego udowodnienia ich prawidłowości. Wyliczenie wartości ogólnej na tej drodze jest procedurą zwykłą i najprostszą.

Przy wielkich zapasach towarowych, składających się z wielkiej ilości różnorodnych artykułów, można procedurę wypośredkowania wartości nieco uprościć. Cena nabycia w każdym poszczególnym wypadku będzie inną i z tego powodu będzie trudniej ją wypośredkować. Natomiast można z łatwością zastosować cenę sprzedaży na podstawie cenników. Ponieważ każdemu kupcowi znane są współczynniki brutto zysku w stosunku do kosztów nabycia, z łatwością można ustalić ceny nabycia, wychodząc od cen sprzedaży. Zazwyczaj współczynniki brutto zysku będą różne, zależnie od gatunku towaru. W tych wypadkach zestawia się towary grupami o tych samych współczynnikach zysku, odpisując grupami procent za brutto zysk i uzyskuje się tym samym wartość nabycia towaru. O ile w przedsiębiorstwie stosuje się na wszystkie towary jednolity współczynnik zysku, to wystarczy jeżeli od końcowej wartości towaru obliczanej po cenie sprzedaży, odliczy się ogólnie kalkulowany brutto zysk. Należy jednakże pamiętać, że wychodząc od ceny sprzedaży musimy uwzględnić współczynnik brutto zysku w stosunku do ceny sprzedaży, podczas gdy przy kalkulacji towaru wychodzimy od ceny nabycia, uwzględniając współczynnik zysku w stosunku do ceny nabycia np.:

Współczynnik brutto zysku	
do zakupu	do sprzedaży
50 %	33 $\frac{1}{3}$ %
30 %	23 %
25 %	20 %
20 %	16 $\frac{2}{3}$ %
15 %	13 %

Towary niemodne, uszkodzone, przestarzałe winno się w zasadzie oceniać według rzeczywistej wartości, indywidualnie. W wyjątkowych wypadkach np. przy

konfekcji i bławatach można takie niemodne towary ująć w pewne gatunkowo równe grupy, od których wartości ogólnej potrąca się przypuszczalny procent obniżenia wartości.

Powyższy sposób oceny towarów za pomocą potrącenia brutto zysku od ceny sprzedaży można także z łatwością stosować przy wycenie szczegółowej czyli indywidualnej towarów.

Koniecznym warunkiem prawidłowej oceny inwentury towarów jest możliwość jej późniejszej kontroli. W końcu inwentury winien kupiec opisać i objaśnić stosowane zasady wyceny zapasów, szczególnie winien uzasadnić i objaśnić powody i wysokość umniejszenia wartości przy towarach przestarzałych i mniej wartościowych.

Stanisław Marciniak

Jak księgować stracone pretensje?

W myśl art. 58 (§ 2 p. k. h. należy pretensje wątpliwe przyjąć według ich wartości prawdopodobnej, a nieściągalne należy odpisać na straty. Kiedy jednakże należy uważać pretensję za wątpliwą? Z tą chwilą, gdy mamy wiadomości, że dłużnik popadł w trudności płatnicze. Z punktu widzenia księgowości należy uważać za wątpliwe wszystkie te pretensje, odnośnie których wszelkie upomnienia nie odniosły skutku, a więc takie, odnośnie których wdrożono ściąganie przymusowe, co oznacza wysłanie nakazu płatniczego wraz z łączącą się z nim skargą sądową. Podobne znaczenie mają te pretensje, odnośnie których dłużnik zawiesił wypłaty, a sąd ogłosił postępowanie upadłościowe.

Nieściągalną natomiast jest pretensja, jeżeli postępowanie upadłościowe nad majątkiem dłużnika zostało umorzone z powodu braku masy. Również nieściągalną jest ta część pretensji, która po zakończeniu postępowania upadłościowego nie została wyrównana.

Wszystkie te pretensje należy przenieść z Rku dłużników na Rk niepewnych dłużników tzw. Rk Dubioso.

Rk Dubioso — należy uważać jako część składową Rku dłużników. W ksiązkowości można wymienione przesunięcia uwidocznić według następujących przykładów:

Mamy pretensję do dłużnika A. w wysokości 1 000 zł. Ogłoszone postępowanie upadłościowe zostało z powodu braku masy zakończone. Z chwilą odebrania z sądu wiadomości zapisujemy w ksiązkach:

Rk strat na dłużnikach .	Winien	
Rk dłużników	Ma	1 000,—

Gdyby natomiast wypłacona dywidenda konkursowa wynosiła 20%, która została wypłacona na nasz rachunek do banku, powinno się księgować:

Banki za wpłatę	Winien	200,—
Rk strat na dłużnikach	„	800,—
Rk dłużników	Ma	1 000,—

Z chwilą ogłoszenia niewypłacalności pretensja nasza do firmy „A” stała się niepewną; niepewnych dłużników należy odłączyć od pewnych. Przeniesimy zatem niepewnych dłużników „A” z Rku dłużników na „Rk Dubioso”, czyli:

Rk Dubioso	Winien	
Rk dłużników	Ma	1 000,—

Z chwilą ustalenia, że z upadłości wpłynie prawdopodobnie dywidenda konkursowa 20%, powinno się 80% pretensji z Rku Dubioso odpisać na straty:

Rk straconych pretensji . .	Winien	
Rk Dubioso	Ma	
Za stracone 80% pretensji A		800,— zł.

Oczekujemy zatem, że z masy upadłościowej wpłynie tylko 200 zł. Zakończenie było jednakże korzystniejsze, niż przewidywano, gdyż zarządca masy wypłacił nam 300 zł. Odpisaliśmy zatem z dłużnika A 100 zł za wiele.

Księgować musimy zatem ten wpływ następująco:

Winien Rk Banki		
Za wpływ masy A		
Ma Rk Dubioso	200,—	
Rk odzyskanych pretensji	100,—	300,—

Więcej wskazanym jest następujący sposób, w którym starych dłużników nie odpisuje się wprost, lecz za pośrednictwem Rku Delcredere:

- niepewną pretensję przenosimy, jak poprzednio, na Rk Dubioso 1 000,— zł;
- natomiast przypuszczalną stratę 80% nie odpisujemy z Rku Dubioso, lecz przenosimy przez Rk Delcredere na Rk straconych dłużników, który zamykamy w końcu Rkiem strat i zysków.

Rk Delcredere posiada charakter konta regulacyjnego wartości Rku Dubioso. Rk Delcredere zamyka się przez Rk bilansu i ukazuje się go w pasywach.

Wn	Rk Dłużników	Ma
	12 000,—	a) 1 000,—
Wn	Rk Dubioso	Ma
a)	1 000,—	c) 300,—
		d) 700,—
Wn	Rk Delcredere	Ma
d)	700,—	b) 800,—
e)	100,—	
Wn	Rk straconych dłużników	Ma
b)	800,—	e) 100,—

Po uzyskaniu 300,— zł dywidendy konkursowej uznajemy Rk Dubioso (c) za wpływ gotówki 300,— zł, pozostałość 700,— zł jest ostateczną stratą, którą musimy dla wyrównania uznać Rk Dubioso, a obniżyć Rk Delcredere (d). Ponieważ w danym wypadku oszacowaliśmy stratę o 100 zł za wiele, musimy Rk straconych dłużników (lub też Rk odzyskanych pretensji) uznać tą kwotą, a obciążyć Rk Delcredere, celem jego wyrównania (e). W ten sposób wykazano faktyczną stratę 700 zł.

Wydatki prywatne w bilansie i zeznaniu podatkowym

Wydatki prywatne właściciela przedsiębiorstwa uwidocznia się w ksiązkowości na tzw. rku prywatnym. Rk prywatny prowadzi się tylko w przedsiębiorstwach jednostkowych, lub w spółkach osobowych np. w jawnych spółkach. Rk prywatny służy do zapisywania wszelkiej gotówki, którą w ciągu roku obrachunkowego wybiera właściciel lub spółnicy. Nie ma zwyczaju prowadzenia rku prywatnego w spółkach kapitalistycznych jak np. spółkach akcyjnych, sp. z o. o., ponieważ w spółkach tych cały majątek jest własnością jednostki prawnej, na skutek czego nie można tu mówić o wydatkach prywatnych.

W przedsiębiorstwach prywatnych, jednoosobowych, często nie robi się różnicy pomiędzy wydatkami handlowymi przedsiębiorstwa a wydatkami na utrzymanie domu właściciela. Właściciel wybiera gotówkę potrzebną na utrzymanie rodziny i zapisuje ją na wydatki handlowe. Ten sposób gospodarowania i zapisywania nie jest prawidłowy.

Często zapisuje się wybieraną gotówkę do kasy tylko w kwotach przypuszczalnych, zamiast bieżąco, ściśle według dat. Takie zapisywanie jest sprzeczne z zasadami prawidłowej ksiązkowości. Właściciel może z powodu takich zapisów mieć nieprzyjemności z urzędem skarbowym, dlatego też w własnym interesie powinno się wszelkie wydatki prywatne zapisywać w księgach ze specjalną troskliwością. O ile częste zapisy mniejszych kwot sprawiają trudności, to lepiej raz na miesiąc policzyć jedną pauszalną kwotę na utrzymanie domu i tę zapisać ściśle według zasad prawidłowej ksiązkowości.

Przykład zamknięcia rachunku prywatnego

Wn	Rk prywatny		Ma	Wn	Rk kapitału		Ma	Wn	Rk strat i zysków		Ma
Wybrano	10 500,—	Wpłaty . . . 5 000,—		Rk pryw.	5 500,—	Stan pocz.	106 350,—	Różne straty	8 936,—	Różne zyski	32 644,—
		Saldo . . . 5 500,—		Stan końc.		Zysk bil.	23 708,—	Czysty zysk	23 708,—		
				do bilansu	124 558,—						
	<u>10 500,—</u>				<u>130 058,—</u>		<u>130 058,—</u>		<u>32 644,—</u>		<u>32 644,—</u>

W łączności z rachunkiem prywatnym zachodzi jeszcze inne zagadnienie. Przeglądając wydatki prywatne oraz koszty handlowe, spotykamy tu i tam zapisane różne podatki. Jak właściwie należy podatki kontować, ażeby wyliczyć właściwy zysk i nie mieć kolizji z rewidentem skarbowym?

Podatki niepotrącalne, jak państwowy podatek dochodowy itp., należy ksiązkować na rachunku prywatnym, natomiast dla podatków potrącalnych zakładamy osobny rachunek „Podatki potrącalne”. Często także podatek państwowy dochodowy zapisują kupcy na kosztach handlowych, lecz nie jest to słuszne ani prawidłowe. O ile kupiec ksiązkuje wszystkie podatki przez koszty handlowe wzgl. przez rachunek strat i zysków, to w końcu roku

Wydatki prywatne nie są wydatkami handlowymi gdyż nie mają one nic wspólnego z czynnościami handlowymi. Wszystkie wydatki prywatne zapisuje się zatem dla kontroli na osobnym rachunku prywatnym, prowadzonym osobno w ksiąжке głównej. Rachunek prywatny posiada *charakter rachunku bieżącego właściciela*, który firma prowadzi. Firma wypełnia w tym wypadku niejako rolę bankiera właściciela, którego za wybraną gotówkę oraz wybrane towary się obciąża, a za wpłaty przez niego uczynione uznaje.

Z punktu widzenia bilansowego rachunek prywatny jest rachunkiem pomocniczym — podrachunkiem — rachunku kapitału. Obciążenie rachunku prywatnego powoduje umniejszenie kapitału, a uznanie na rachunku prywatnym powoduje przyrost kapitału. Z działania tego rachunku prywatnego na rachunek kapitału widzimy, że rachunek prywatny powinno się zamykać przez rachunek kapitału, co jest jedynie prawidłowe.

Mylne zupełnie byłoby zamykanie rachunku prywatnego przez rachunek strat i zysków, gdyż w ten sposób wykazywałoby się nieślusznego umniejszony zysk do opodatkowania; przy rewizjach podatkowych zwraca się szczególną uwagę na prawidłowe zamykanie rachunku prywatnego. Okoliczność tą specjalnie podkreślamy, gdyż w praktyce często spotykamy wadliwe zamykanie rachunku prywatnego.

Często też zamyka się rachunek prywatny bilansem, przenosząc saldo do aktywów. Sposób ten nie jest wprawdzie fałszywy, jednakże nie jest on celowy, gdyż stwarza się w bilansie nieprawdziwe aktywa.

winien wszystkie pozycje całego roku przejrzeć dokładnie, celem wyłączenia do zeznania podatki niepotrącalne. Chcąc sobie oszczędzić pracy, szczególnie w większych przedsiębiorstwach, należy dla podatków prowadzić osobny rachunek, jak wyżej wspominałem. Chcąc uzyskać na całokształt podatków łatwy pogląd, można także dla podatków niepotrącalnych prowadzić osobny rachunek, tak że na dwóch rachunkach mamy uwidocznione wszystkie podatki. Ten ostatni rachunek podatków niepotrącalnych zamyka się przez rachunek prywatny.

Książkując podatki na opisanych dwóch rachunkach podatkowych stosujemy się od razu do wymagań władz skarbowych i unikamy żmudnych badań w tym kierunku.

Czy wartość opakowania należy umieścić w inwenturze i bilansie?

Do redakcji naszej zwrócono się o wyjaśnienie, czy w inwenturze rocznej należy umieszczać i w jakiej mierze wartość opakowania. Czynimy więc zadość życzeniu naszych Czytelników, omawiając to zagadnienie.

Chcąc zagadnienie powyższe wyświetlić, należy przedtem uzgodnić charakter opakowania oraz jego traktowanie w kalkulacji i bilansie. Prawie wszystkie towary podlegają przynajmniej raz opakowaniu. Zadaniem opakowania jest przede wszystkim zabezpieczenie towaru przeciw uszkodzeniu, lub kradzieży. Zabezpieczenie to jest konieczne przy magazynowaniu i w czasie trans-

portu; w niektórych wypadkach opakowanie wypełnia równocześnie zadanie propagandowe, na skutek czego podlega ono różnym ulepszeniom.

Opakowanie w wielu wypadkach podraża koszty produkcji i równocześnie cenę fabrykatu. W praktyce odróżniamy dwa rodzaje opakowania: opakowania hurtowne i detaliczne (Kleinverpackung).

a) Opakowanie hurtowne posiada za główne zadanie ochronę towaru w czasie transportu. Opakowanie to przeważnie jest trwałe

a przedstawia nieraz poważną wartość np. beczki, skrzynie, butle stalowe, cysterny itd.

b) Opakowanie detaliczne jest przeważnie opakowaniem masowym a zastosowanie opakowania stawia sobie za główny cel reklamę, gdyż zbyt towaru jest często zależny od opakowania np. mydła toaletowe, wody toaletowe itp.

Odróżnić można opakowania także z punktu widzenia jego wartości: 1. Opakowanie o charakterze trwałym, często kosztowne, które sprzedawca liczy osobno w fakturze i przyjmuje do zwrotu lub je tylko wypożycza i liczy nawet dzierżawę za wypożyczenie po pewnym okresie przetrzymania. Zazwyczaj odpowiada ono opakowaniu omówionym pod lit. a, przedstawiając wartość nieraz poważną, np. przy butlach stalowych, skrzyniach różnego rodzaju, cysternach-wagonach, bańkach.

Inny rodzaj opakowania o charakterze masowym lub detalicznym stanowią np. papier, tektura, kartony czyste lub zaopatrzone nazwą firmy itp. Opakowania tego rodzaju nie dolicza się do wartości towaru, lecz podlega ono amortyzacji w normalnym trybie jak wszystkie dobra inwestycyjne. Wysokość amortyzacji waha się zależnie od branży i tak np. przy beczkach drewnianych od 10—16%, bańki do mleka od 20—33% itp. Amortyzacja ta przedstawia część kosztów ogólnych i należy uwzględnić ją w kosztach odnośnych produktów. Ten rodzaj opakowania, aczkolwiek uwzględniony w ogólnej kalkulacji wartości towaru, nie liczy się na ogół osobno w fakturze, a jeżeli nawet w pewnych wypadkach liczy, to opakowania tego sprzedawca nie przyjmuje do zwrotu.

O c e n a o p a k o w a n i a .

Co do oceny opakowania wymienionego pod lit. a) oraz 1. nie ma żadnej wątpliwości, że wartość ich należy umieszczać w inwenturze i bilansie rocznym podobnie jak to się dzieje z innymi częściami majątkowymi. Ocenę materiału opakowania omówionego pod lit. b) oraz 2. należy szczegółowo rozpatrzyć.

Materiały do pakowania składające się z tektury, papieru, pudeł, sznurka itd., które znajdują się w stanie surowym, bez żadnych nadruków, posiadają charakter materiałów pomocniczych, które każdy może zużyć i które na skutek tego posiadają też wartość obiegową. Jest też w zwyczaju kupieckim, że materiały pakunkowe tego rodzaju umieszcza się w inwentarzu rocznym w wartości nabycia lub własnego kosztu.

Natomiast papiery czy nalepki lub etykiety odrukowane firmą itp. posiadają wartość tylko dla danej firmy i tylko dla danego artykułu. Ta część opakowania posiada charakter propagandowy, reklamowy. Wartość użytkowa takiego opakowania kończy się z chwilą nieaktualności danego artykułu. Opakowanie to nie posiada wartości obiegowej, nie należy ono do dóbr, które posiadają samodzielnie wartość obiegową, nie mogą się one zatem nadawać do oceny w inwenturze, lecz przedstawiają część kosztów propagandy.

W myśl art. 58 P. K. H. należy w inwentarzach przyjmować wartość poszczególnych przedmiotów według ich *wartości rzeczywistej*. Ten ogólny przepis oceny znajduje bliższą interpretację

w art. 248 do 251 oraz 423 do 426. Według tych przepisów odróżniamy: inwestycje przeznaczone do stałego użytku, papiery wartościowe, wierzytelności i zobowiązania oraz „surowce“, zapasy towarów i inne wartości stanowiące przedmiot obrotu spółki, które winny być przyjęte do bilansu według wartości rzeczywistej, co najwyżej jednak w wysokości kosztów własnych.

Etykiety, nalepki z firmą itd., nie mogą należeć do przedmiotów przeznaczonych do stałego użytku (jak np. budynki i maszyny!) ani też nie są one „innymi wartościami stanowiącymi przedmiot obrotu spółki“, ani też nie mają ceny obiegowej. Z tych powodów umieszczenie wartości etykiet itd. w inwenturze rocznej byłoby sprzecznym z przepisami bilansowymi P. K. H.

Musimy więc dojść do przekonania, że wartości opakowania mającego charakter propagandowy, reklamowy nie należy umieszczać w inwenturze oraz bilansie rocznym, gdyż byłoby to niezgodnym ze starannością sumiennego kupca.

W jednym wypadku może od tej reguły zająć wyjątek. Przedsiębiorstwo wprowadza na rynek nowe artykuły masowe, w łączności z tym dla zaprowadzenia ich przeprowadza kampanię reklamową, która obejmuje również plakaty, etykiety itp. Wydatki te można wyjątkowo jako koszty nadzwyczajne reklamy częściowo umieścić w aktywach, gdyż inaczej wydatki te nadmiernie mogłyby obciążyć jeden rok obrotowy. Wydatki te jednakże nie należałoby umieszczać jako wartość opakowania, plakatów lub etykiet, lecz jako „koszty nadzwyczajne propagandy“.

Aktywowane w ten sposób koszty propagandy należałoby w przyspieszonym tempie odpisywać w dwóch a najwyżej w trzech latach zależnie od tego, czy dana propaganda odniosła skutek więcej lub mniej dodatni.

Ostrożny i staranny kupiec jednakże i tego rodzaju wydatki propagandowe nie umieszczałby w aktywach, lecz o ile możliwości umieściłby je w bieżących kosztach handlowych tego roku, w którym one zostały wydatkowane.

ZAPISKI PRZEDSIĘBIORCY JAKO DOWÓD W PROCESIE CYWILNYM

(W) Kodeks postępowania cywilnego w art. 275 przewiduje możliwość przeprowadzenia dowodu z ksiąg i dokumentów przedsiębiorstwa w sprawach spornych, dotyczących przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych. W razie powołania się jednej ze stron na takie księgi i dokumenty, winny one być przedstawione sądowi, jeżeli sąd uzna wyciąg z nich za niewystarczający. Gdy zachodzi istotna trudność w dostarczeniu ksiąg do sądu, sąd może przejrzeć je na miejscu lub zlecić sędziemu ich przejrzanie i poczynienie niezbędnych wyciągów.

W praktycznym stosowaniu powyższego przepisu ujawniła się tendencja ograniczania środków dowodowych ściśle do ksiąg i „dokumentów“ przedsiębiorstwa. Sąd Najwyższy atoli w orzeczeniu z dnia 15 marca 1937 r. sygn. C III 2198/36 wyraził inny pogląd, mianowicie że i zapiski właściciela przedsiębiorstwa, dotyczące poczynionych w nim obrotów, posiadają charakter dokumentów w rozumieniu wsp. art. 275 kpc.

Składka na ubezpieczenie emerytalne robotnicze w całym Państwie uległa nieznacznej podwyżce

Wobec wątpliwości, jakie mogą być podnoszone ze strony Szan. Czytelników, wyjaśniamy, że na mocy rozporządzenia Ministra Opieki Społecznej z dnia 24 XII 1938 r. (Dz. U. R. P. nr 103, poz. 681) w całym Państwie, poczynając od dnia 1 stycznia br. składka za robotnicze ubezpieczenie

emerytalne wzrosła o 0,1% zarobków, stanowiących podstawę wymiaru składek. Rozporządzenie to zostało wydane na podstawie artykułu 5 ustawy z dnia 30 lipca 1938 roku (Dziennik Ustaw R. P. nr 56, poz. 446).

NASZE ŹRÓDŁA ZAKUPU

Przemysł rowerowy, maszyn do szycia, radio-aparatów, i w ogóle przemysł określony pojęciem: mechanicznego, jest w Polsce rozwinięty stosunkowo silnie. Posiada przy tym wszelkie warunki dalszego pomyślnego rozkwitu w stosunku do lat dawniejszych; dziś przemysł tej dziedziny poszedł bardzo naprzód. Równolegle rozwinął się handel mechaniczny hurtowy i detaliczny. Jedną z licznych trudności znajdujących się na drodze rozwoju tej branży, jest brak dokładnego katalogu firm pracujących w Polsce w tej dziedzinie produkcji i handlu.

Z trudnościami tymi spotkaliśmy się bezpośrednio, kompletując adresy firm handlowych i przemysłowych celem stworzenia wykazu firm, z którymi winienby pozostawać w stałym kontakcie „Kupiec-Mechanik“. Napróżno szukaliśmy jakiegoś katalogu, z którego można byłoby wybrać komplet firm zagranicznych branży mechanicznej opracowujących rynek polski za pośrednictwem swych przedstawicieli.

Pojmując swą rolę twórczo, „Kupiec-Mechanik“ przystępuje do wypełnienia tej luki i podaje do wiadomości, że dołoży starań, by katalog opracować we własnym zakresie.

Narazie w zeszycie niniejszym rozpoczynamy druk firm, których ogłoszenia znajdują Czytelnicy w Nr 1 „Kupca-Mechanika“, jako rozpoczęcie naszej akcji w kompletowaniu materiału adresowego. Czytelników naszych serdecznie prosimy, by zechcieli pomóc w tym dziele przesyłając nam adresy tych firm swojej branży, z którymi utrzymują kontakt handlowy. W szczególności chodzi nam o przedsiębiorstwa wytwórcze i hurtowe.

HURTOWNIA PNEUMATYKÓW, Ostrów Wlkp. Rowery, Maszyny do szycia, wszelkie części zapasowe, specjalne marki rowerów „Otello“ i „Herold“.	„FRANOLD“, Zakłady Przemysłowe, Poznań, Górna Włda 134a. Łańcuchy motocyklowe i rowerowe.
A. WASIELEWSKI, Bydgoszcz, ul. Dworcowa 41. Rowery, maszyny do szycia i części.	J. WYLEGAŁA I SKA, Poznań, Błętniki 2/4. Fabryka Części Rowerowych. Obręcze — Błotniki.
„SAWJA“, właśc. Inż. A. Jezlerski, Czemplń, Wlkp. Fabryka Tłenu i Przetworów Chemicznych dla Przemysłu Metalowego.	„ALFA - LAVAL“, Tow. Sp. z o. o., Poznań, Dąbrowskiego 12. Wirówki. — Przystawki dla mleczarstwa. — Maszyny do szycia.
WACŁAW MILLNER, Bydgoszcz, ul. Mazowiecka 29. Fabryka Wyrobów Metalowo-Masowych. Produkcja sprzętu rowerowego.	SKÓRA I SKA, Poznań, Aleje Marelnkowskiego 23. Hurtownia maszyn biurowych. Wytwórnia mebli biurowych.
HURTOWNIA MECHANIKÓW, Poznań, ul. Marsz. Focha 19. Rowery, Maszyny do szycia, Przybory samochodowe, motocyklowe i radiowe, części do wirówek, artykuły elektrotechniczne słabego prądu.	JCG, Inż. Czesław Gottschalk, Poznań, pl. Wolności 11. Fabryka Akumulatorów.
„ISKRA“, Poznań, ul. Dąbrowskiego 79. Fabryka Baterij, właśc. A. Piechocki.	ST. WAWRZYŃIAK, Sp. z o. o., Poznań, Stary Rynek 4. Hurtownia Rowerów i części.
„ERGE - MOTOR“, Poznań, ul. Mylna 38/40. Fabryka tłoków do motorów spalinowych. Precyzyjna Szlifiernia Cylindrów.	„AUTO - UNION“, Poznań, pl. Wolności 11. Reprezentacja Samochodów i Motocykli.
„KASTOR“, Hurtownia Rowerów, Poznań, św. Mareln 55. Rowery Maszyny do szycia — Gramofony.	FABRYKA CZĘŚCI ROWEROWYCH, Ostrów Wlkp., Polna 30, wł. Józef Kamiński i Ska.
S. FLIGIERSKI & Co, Poznań, św. Mareln 23. Hurtownia rowerów, Wirówek i Maszyn do szycia.	B. HILDEBRANDT, Poznań, Stary Rynek 73/74. Fabryka Odzieży Zawodowej.
„SYRENA“ wł. E. PRZYBYŁOWICZ, Katowice, ul. Stawowa nr 7. Hurtownia rowerów i części rowerowych.	FABRYKA WYROBÓW METALOWYCH, Poznań, Fr. Ratajczaka 17. S. Jabłoński, Sp. z o. o., wł. Tadeusz Ratajczak.
S. NAKULSKI, Gniezno, ul. Witkowska 18. Tryby, koła zębate, ślimaki, części do motocykli.	„PRIMARUS“ W. LESSER, Poznań, Skośna 17. Hurtownia Rowerów, Maszyn do szycia i Wirówek.
	„PIASTÓW“, Zakłady Kauczukowe S. A. Warszawa, Złota 35. Fabryka wyrobów gumowych.

Wydawca i redaktor: mgr Kazimierz Żakowski w Poznaniu.

Warunki ogłoszeń: 1/1 strona ogłoszeniowa w „Kupcu-Mechaniku“ posiada rozmiary 260 mm × 180 mm, za 1/1 stronę liczymy zł 150,— za 1/2 strony zł 100,— za 1/3 strony zł 75,— za 1/4 strony zł 50,— za 1/8 strony zł 30,—. Ogłoszenie w rozmiarach 111 mm × 90 mm na stronie I okładki tytułowej zł 100,— bez uwzględnienia rabatu przy powtórzeniu wielokrotnym. Ceny powyższe odnoszą się do wewnętrznych stron okładek. Na stronie zewnętrznej, IV tylnej okładce i wewnątrz zeszytu w tekście redakcyjnym o 20% drożej. Przy udzieleniu zlecenia do kolejno po sobie następujących zeszytów z zachowaniem tego samego tekstu układu ogłoszenia 3-krotnego 5% rabatu, 6-krotnego 10% rabatu, 9-krotnego 15% rabatu, 12-krotnego 20% rabatu. Rachunki są płatne w gotówce po przesłaniu firmie wycinku z ogłoszeniem, przekazem na konto „Kupca-Mechanika“ w PKO Nr 203 760, najpóźniej w dni 14 od daty wystawienia rachunku.

Abonament czasopisma wynosi zł 6,— rocznie, płatny z góry przy zamówieniu.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli zeszyt niniejszy zainteresował Cię — zostań już z nami, jako stały abonent „KUPCA-MECHANIKA”. Należność za roczną prenumeratę w kwocie zł 6,— wpłać — prosimy — za pośrednictwem poniższego przekazu w najbliższym urzędzie pocztowym, podając dokładnie Swą firmę i adres.

odciąć, wypełnić i nadać za pośrednictwem poniższego blankietu w najbliższym urzędzie pocztowym

Na zł <u>6,--</u> gr <u> </u> Imię, nazwisko i adres wpłacającego	PRZEKAZ ROZRACHUNKOWY Na zł <u>6,--</u> gr <u> </u> złotych słowami: <u>szеść</u> gr <u> </u> Odbiorca: „KUPIEC MECHANIK” POZNAŃ	Dowód nadeśnięcia przekazu rozrachunkowego Na zł <u>6,--</u> gr <u> </u> Odbiorca: „KUPIEC - MECHANIK” POZNAŃ
Nr rozrachunku: 99	Nr rozrachunku: 99	Nr rozrachunku: 99
dzień wpłaty	Nr wpłaty _____ Dzień wpłaty _____ (podpis przyjmującego)	Nr wpłaty _____ Stempel okręgowy _____ Dzień wpłaty _____ (podpis przyjmującego)

Do Szanownych Inserterów

„Kupiec-Mechanik“ dociera do wszystkich firm wytwórczych, handlu hurtowego i detalicznego branży mechanicznej w Polsce i to niemal bez wyjątku. Dlatego też zamieszczenie w nim ogłoszenia jest ze wszech miar celowym środkiem propagandy.

Zainteresowane firmy prosimy o wcześniejsze nadsyłanie ogłoszeń, abyśmy mogli odpowiednio cały materiał rozmieścić w numerze. Do zeszytu następnego, przyjmujemy zamówienia na ogłoszenia tylko do 15 marca br. Kto nadeśle wcześniej, ten może liczyć na uzyskanie lepszego miejsca. Cennik ogłoszeń znajduje się na str. 30.

Przy zamówieniach prosimy posługiwać się poniższą deklaracją, którą należy wypełnić, odciąć i przesłać według adresu.

Do „KUPCA-MECHANIKA“

P o z n a ń, Marcinkowskiego 11 m 29

Prosimy zamieścić ogłoszenie naszej firmy w Nr 2 „Kupca-Mechanika“ i dalszych w ilości razy, w rozmiarach $\frac{1}{1}$ — $\frac{1}{2}$ — $\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{8}$ strony na wewnętrznej stronie okładki — IV stronie okładki — wewnątrz tekstu redakcyjnego (niepotrzebne przekreślić) na warunkach cennika ogłoszeń „Kupca-Mechanika“. W braku miejsca przez nas określonego, godzimy się na zamieszczenie ogłoszenia na innym, aniżeli życzymy sobie, miejscu. Tekst ogłoszenia załączamy.

..... dnia 1939

.....
(pieczętka i podpis)

<p>(podpis sprawozdawczego)</p> <p style="text-align: center;">Dzieln nadesłania</p> <p>Nr listy rozrachunkowej.....</p>	<p>Nr listy rozrachunkowej.....</p> <p>wpisał.....</p> <p>sprawdził.....</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Tytułem wpłaty za abonament za rok 1939.</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Miejsce dla pisemnych wskazówek, dotyczących tytułu wpłaty oraz okresu czasu, do którego wpłata się odnosi. Korespondencja zawierająca treści inną, podlega opłacie przez naklejenie znaczka pocztowego w wysokości opłaty taryfowej.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

SZYLDZIKI ROWEROWE

TRAWIONE I TŁOCZONE

DOSTARCZA

FABRYKA WYROBÓW METALOWYCH

S. JABŁOŃSKI

S. Z O. O.

POZNAŃ

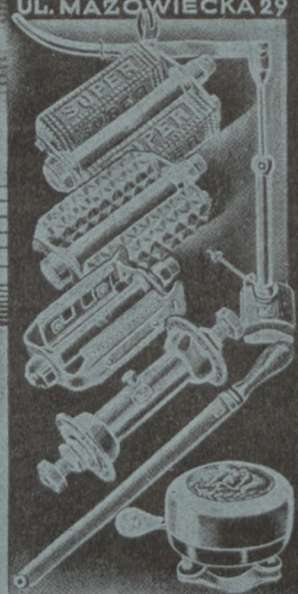
FR. RATAJCZAKA 17

TEL. 30-03

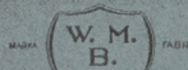
TEL. 30-03

WACŁAW MILLNER

BYDGOSZCZ
UL. MAZOWIECKA 29



FABRYKATY
ZNAKOWANE



PRZODUJĄ
NA RYNKU
KRAJOWYM



Najokazalsze o światowej sławie

WIRÓWKI DO MLEKA



„MILENA“

poleca odsprzedawcom

PRZEDSTAWICIELSTWO NA POLSKĘ

FLIGIERSKI - Poznań

ŚW. MARCIN Nr 23 — TELEFON 13-39

Części zapasowe do wszelkich wirówek

Fabryka Części Rowerowych

J. Wylegała i ska

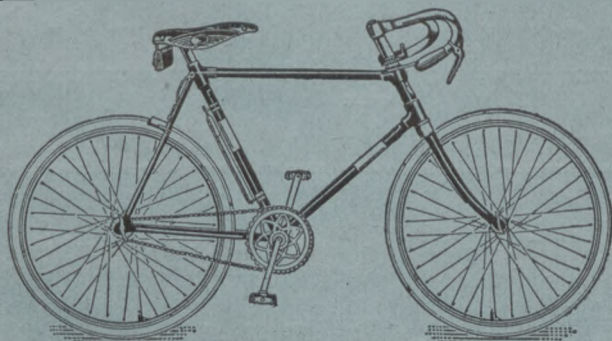
Poznań, Bielniki 2-4

telefon 10-35

Specjalność:

obrace i błotniki rowerowe

wszelkich rozmiarów



ROWERY

Stella - Orkan - Preciosa
Matador - HMP - i inne

znane ze swej jakości i wytrzymałości dostarcza
tylko składom — najkorzystniejsze źródło zakupu

HURTOWNIA MECHANIKÓW

Sp. z odp. udz.

POZNAŃ, ul. Marsz. Focha 19 — tel. 69-73

P. K. O. 202 107

Hurtownia rowerów, maszyn do szycia, wszelkich części rowerowych, do wirówek, gramofonów i maszyn do szycia, artykuły elektrotechniczne słabego prądu, przybory motocyklowe i samochodowe.

**BYDGOSKA
HURTOWNIA ROWERÓW
A. WASIELEWSKI**

Bydgoszcz, Dworcowa 41 — tel. 10-47

poleca
jakościowe rowery m. zastrz.
„Kurjer“ i „Olimpia“

**WSZELKIE CZĘŚCI ROWEROWE —
MASZYN DO SZYCIA I WÓZKÓW DZIECINNYCH**

„PRIMARUS”

POZNAŃ — SKOŚNA 17

Hurtownia rowerów, maszyn do szycia,
wirówek do mleka i części.

Telefon 22-74

P. K. O. 212 925

poleca odsprzedawcom:

ROWERY i RAMY ROWEROWE:

Primarus — Ressel — Mars — Rapid

Weltrad — Perfekt — Para

MASZYN DO SZYCIA:

Rast & Gasser — Naumann — Vega — Original

WIRÓWKI DO MLEKA: Westfalia

Oraz wszelkie części składowe i zapasowe

JCG

Fabryka

Akumulatorów

Inż. Czesław Gottschalk

POZNAŃ

Pl. Wolności 11

telefon: 51-58

ST. WAWRZYNIAK

SPÓŁKA Z OGR. ODPOW.

HURTOWNIA ROWERÓW I CZĘŚCI

POZNAŃ, STARY RYNEK 4

NAJTAŃSZE ŹRÓDŁO ZAKUPU

ROWERY:

BALONOWE — SZOSOWE —

SPORTOWE I WYŚCIGOWE

ST. SIERSZYŃSKI

Spółka z ogr. odp.

POZNAŃ, Plac Wolności 11 - Tel. 13-41

Oddział w Bydgoszczy, Gdańska 41

Generalna Reprezentacja

na Województwo Poznańskie i Pomorskie

Koncernu Auto - Union

oraz

Państwowych Zakładów Inżynierii

Motocykle **DKW** wszechświatowej sławy

oraz **Sokół 600 P. Z. Inż.**

