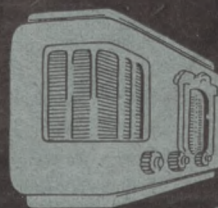
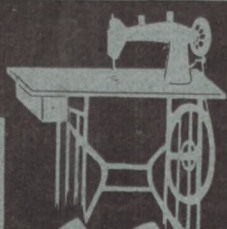
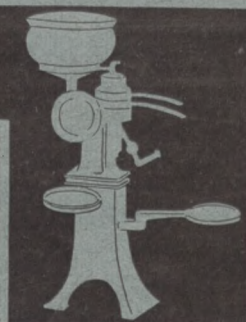


Kupiec



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, radipsprzętu, elektrospzętu, patefonów, wirówek i pokrewnych

Nr 5

Poznań, dnia 1 lipca 1939 r.

Rok I

WACŁAW MILLNER

BYDGOSZCZ
UL. MAZOWIECKA 29

FABRYKATY
ZNAKOWANE

PRZODUJA
NA RYNKU
KRAJOWYM

TREŚĆ ZESZYTU:

| | str. |
|---|------|
| Czy istnieje możliwość współpracy handlu z przemysłem w branży mechanicznej — mgr Adam Rcbiński | 123 |
| Zmierzch żółtego niebezpieczeństwa | 126 |
| Motocrowery „po angielsku” — Marian Nowiński | 127 |
| Możliwości eksportowe do Francji | 128 |
| Wbrew zdrowej logice | 129 |
| Chromowanie techniczne | 129 |
| Jak kalkulować naprawy | 131 |
| Bezmyślność czy głupota? | 132 |
| Coraz więcej aktualnych zagadnień | 133 |
| Normalizacja | 133 |
| Polityka cen | 133 |
| Produkt krajowy i zagraniczny | 134 |
| O pomyślny klimat w przedsiębiorstwie dla wydajnej pracy — Tadeusz Twardowski | 135 |
| Wydatki na cele dobroczynne | 136 |

Wszystkie
ROWERY „TORNEO”

sa,

lutowane patentowanym
sposobem naciskowym,
wobec tego nie ulegają
zatamaniu

1
2
3
4

Większa wytrzymałość ram wskutek
wzmocnienia wewnętrznego.

Przepalanie materiału przy lutowaniu
nie zachodzi.

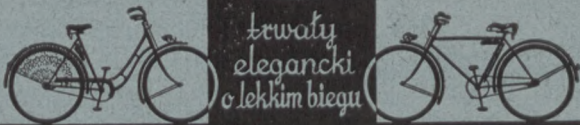
Niema osłabienia rur wskutek
dodatkowego piłowania.

Trwała emalia na nieobrobionej
gładkiej powierzchni rur.

W. TORNOW - BYDGOSZCZ, UL. DWORCOWA 49.

Original REKORD Rekord

Rower najwyższej jakości



trwały
elegancki
o lekkim biegu

Sprzedaż hurtowa: Hurt. Rowerów Willy Fahr, Bydgoszcz

✕ Do nabycia w składach branżowych. ✕

Cenniki na żądanie wysyła odwrotnie.



T O R E B K I

do rowerów męskich i damskich wyrabia
z prawdziwej skóry blankowej „Orange”
w kolorze jasno-żółtym i czekoladowym,
najnowszą maszyną według najnowszej
wiedzy i techniki, wszelkich gatunków
i rozmiarów, oraz najlepsze impregno-
wane skóry do siodeł z prawdziwych
skór blankowych, które nie parzą.

Manszety do pomp rowerowych i sa-
mochodowych w rozmiarach od 20 mm
do 37 mm oraz skóry do siodeł. Ohwódk
do numerów policyjnych z celuloidem
i bez. Trzymacze do pompek wykładane
skóra.

Nowość: Ochra-
niacze do błota.

Pierwsza Włkp. Wytwórnia Torebek do Rowerów
A. Jurkiewicz, Poznań, Mylna 26. Tel. 7694.

ZYGMUNT KOLASA

POZNAŃ, ŚW. MARCIN 45a — TELEFON 26-28

Teraz dla każdego

RADIO TELEFUNKEN



NA BATERIE ZŁ. 115.-
NA PRĄD
ZMIENNY ZŁ. 136.-

Fachowa obsługa - Przyjmuje Pożyczki Państwowe



TITANIA

Była i jest królową separatorów
niedościgniona w wytrzymałości
i separowaniu.

Wyłączne przedstawicielstwo na Polskę

W. GIERCZYŃSKI POZNAŃ
Św. Marcin 13



Większe zyski

i zadowoleni Klienci przez sprzedaż rowerów

„LECH” i „SENATOR”

Niskie ceny!

Eleganckie wykonanie!

Części i przybory po znanych korzystnych cenach

Wysyłka odwrotnie

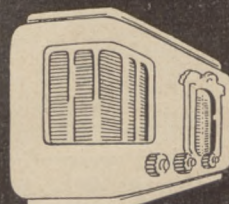
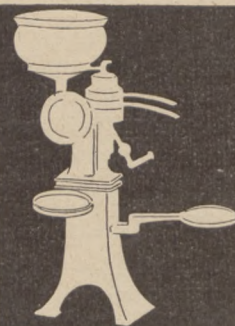
Żądajcie cenniki

„K A S T O R”

Poznań — św. Marcin 55

— Hurtownia rowerów i części —

Kupiec



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 5

POZNAŃ, DNIA 1 LIPCA 1939 R.

ROK I

Czy istnieje możliwość współpracy handlu z przemysłem w branży mechanicznej

Statut Zrzeszenia Polsko-Chrześcijańskich Hurtowników Branży Mechanicznej, wychodząc z założenia, że dla właściwego opracowania rynku konieczna jest współpraca przemysłu z handlem, połączył w jedną organizację fabrykantów z hurtownikami. W ten sposób sprawę współpracy i porozumiewania się grupy producentów z kupiectwem, jako czynnikiem rozprawczającym wytworzony przez fabryki towar, postawił w sposób jasny, wprowadzając je zupełnie wyraźnie do programu swej działalności. Stąd też sprawa współpracy przemysłu z handlem w branży mechanicznej wiąże się bezpośrednio z istnieniem wspomnianego Zrzeszenia.

Obserwując dotychczasową działalność Zrzeszenia stwierdzić trzeba, iż konsekwentnie wraz ze Zrzeszeniem Kupców działa ono w kierunku zacieśnienia tej współpracy i wytworzenia odpowiedniego dla niej klimatu. Jednym z czynników, mającym przyczynić się do jej powodzenia było między innymi uruchomienie organu wydawniczego obu organizacyj, „Kupca-Mechanika”, który od swego pierwszego numeru wyraźnie akcentuje konieczność oparcia działalności handlu na jaknajściślej porozumieniu z fabrykantami.

Jeżeli w uwagach niniejszych pragnę omówić kierunki dotychczasowej współpracy i możliwości jej pogłębienia między kupiectwem i przemysłem, to nie dlatego, by wnieść do sprawy jakieś nowe elementy, lecz by wskazać na już istniejącą współpracę.

Jestem daleki od zamiaru wyczerpania wszystkich zagadnień, na tle których może rozwijać się omawiana współpraca. Niemniej zwrócę uwagę na kilka spraw jakie nasuwają mi się na podstawie dotychczasowej współpracy z kupiectwem branży mechanicznej.

Podstawą rozwoju produkcji i handlu rowerowego jest stworzenie takiej sytuacji, w której istniałyby odpowiednie warunki dla właściwego użytkowania posiadanych przez nabywców rowerów. Punktem wyjściowym jest istnienie odpowiednich dróg rowerowych. Dotychczas zagadnienie nie zostało w Polsce rozwiązane, a nawet można powiedzieć nie zostało jeszcze postawione. Tymczasem nie ulega wątpliwości, że jeżeli drogi rowerowe będą istniały, to wówczas wiele osób, które dotychczas powstrzymywały się od zakupu rowerów, stanie się ich nabywcami. Drogi rowerowe znane są zagranicą. W Polsce w tej mierze nie działo się konkretnego. Postawienie problemu dróg rowerowych

jest bezwzględnie zagadnieniem do którego podejść winny wspólnymi siłami przemysł i handel. Pierwszym na tej drodze krokiem winno być wytworzenie w tej sprawie opinii społeczeństwa. Wytworzyć ją można dopiero wtedy, jeżeli zdoła się coś w danej dziedzinie nie konkretnego zdziałać. Województwo poznańskie według stanu z dnia 1 stycznia 1939 posiada 243 500 rowerów, z czego sam Poznań — 23 240 rowerów. Należy spowodować, ażeby Poznań posiadał choć jedną drogę rowerową. Konkretnie: proponuję wysunąć inicjatywę budowy drogi rowerowej z Poznania do Puszczykowa. Jeżeli społeczeństwo będzie miało możliwość zapoznania się z korzyściami takiej drogi, a przecież korzyści będą nie tylko dla rowerzystów, lecz również i dla automobilistów, wówczas sprawa budowy dróg rowerowych znajdzie się na zupełnie innej płaszczyźnie. Poznań posiada 23 tys. rowerów, a mieszkańców ponad 280 tys. w porównaniu z ilością mieszkańców rowerów jest jeszcze zbyt mało, gdyż przypada około 12 mieszkańców na 1 rower. Jest zatem rzeczą oczywistą, że ilość rowerów może się jeszcze silnie powiększyć, trzeba jednak w tym celu stworzyć odpowiednie dla tego warunki, a wówczas wysiłki skierowane na budowę dróg rowerowych opłacą się niewątpliwie.

Do tej samej kategorii spraw co budowa dróg rowerowych należy omawiana już zresztą w Zrzeszeniu Kupców Mechaników, sprawa listów rowerowych. Niewątpliwie ich zaprowadzenie przyczyni się do powstania pomyślniejszych warunków dla handlu rowerami. Spowodują one bowiem utrudnienie kradzieży rowerów oraz przyczynią się do zmniejszenia zjawiska „rekonstrukcji“ rowerów. Wiadomo zaś, że przerabianie starych na rowery „nowe“ niezwykle ujemnie oddziałuje na rynek i znakomicie pomniejsza jego chłonność, uderzając zarówno w przemysł jak w handel.

Poważny wpływ na wzmoczenie sprzedawanych artykułów posiada należyte rozwiązanie zagadnienia unormowania warunków sprzedaży kredytowej. Jeżeli bowiem będą ustalone pewne normy dla sprzedaży przez kupca detalistę, odbije się to korzystnie również na stosunkach w handlu hurtowym i na stosunku przemysłu do hurtu. Pod tym względem zamierzenie opracowania umowy sprzedaży ratalnej przez Zrzeszenie przemysł przyjmuje z prawdziwym zadowoleniem.

Wysunięte przez kupiectwo zagadnienie normalizacji części posiada niesłychaną wagę dla przemysłu. Sprawa została obszernie omówiona w Nr 4 „Kupca-Mechanika“. Dlatego ograniczę się tutaj tylko do ogólnego podkreślenia, iż brak dotychczas normalizacji pociąga za sobą bardzo poważne koszty tak po stronie przemysłu jak handlu. To zwiększenie kosztów musi być przez kogoś poniesione. Czyż można się przeto dziwić, że odbija się ono na cenie powodując jej podniesienie? Jeżeli wysiłki kupiectwa w kierunku przeprowadzenia normalizacji zostaną zakończone pomyślnym rezultatem, a w akcji tej przemysł pomoże całą siłą, wówczas należy oczekiwać zjawiska odwrotnego. Mianowicie zmniejszenie kosztów i wskutek tego powstania możliwości obniżenia ceny.

Poza znaczeniem dla zainteresowanych branż handlowych i przemysłowych normalizacja przedstawia niezwykle poważne znaczenie również dla żywotnych interesów Państwa, nad czym nie wolno przechodzić do porządku dziennego. Brak normalizacji panuje zresztą nietylko w branży rowerowej, lecz i w licznych innych

dziedzinach przemysłu. Oto co na ten temat pisze „Polska Gospodarcza“:

„Przytoczę tu pewien, drobny co prawda przykład. Budując w swoim czasie sobie „chałupę“, zakupiłem w jednej z największych firm warszawskich instalację wodną. Kiedy wybierałem z monterem firmy kran, kraniki, „baterie“, zapytałem firmy, czy to wszystko jest znormalizowane, czy po roku, dwóch, kiedy będę musiał zmienić jakąś część, dostanę ją. „Ależ oczywiście! — odpowiedziano mi. Po 3 latach wyrobił się u kraniku w kuchni mały mosiężny trzpień, trzeba było go zmienić — część, która kosztuje w produkcji masowej około gr 30—40. Zadzwoiłem do firmy. „Zapasowych części nie robi się, nie mamy, proszę przywieźć kranik“ — powiedziano mi przez telefon. Zamknąłem dopływ wody do kuchni i pojechałem do firmy. Trzpień mógł być gotowy na 3 dni (kuchnia 3 dni bez wody). Chciałem kupić cały kranik (zł 6,—), jednak te co były, miały inny wymiar gwintu, więc nie nadawały się. Zrozpaczony proszę o całą baterijkę (zł 39,—), lecz i tego zrobić nie mogłem, bo rozstawienie otworów baterijek, trzymany na składzie, było inne jak w mojej kuchni. Nie było rady. Zwykły trzpień, których zwykły chłop na rewolwerówce z pręta mosiężnego może zrobić 50 sztuk na godzinę, kosztował mnie 3 dni czasu, potrzebował mojej dwukrotnej jazdy ze Służewa do Warszawy i przyjazdu pracownika firmy z Warszawy na Służew — razem przypuszczam kilkanaście złotych (za sam trzpień zapłaciłem zł 3,—, a firmę kosztowało to napewno więcej)“.

Poruszone dotąd sprawy odnosiły się do zagadnienie pogłębienia rynku i podniesienia popytu. Skolei przejdę do spraw innych. Niezwykle ważnym jest wspólne przeciwdziałanie szkodliwym pociągnięciom ze strony tych czy innych czynników. Jako jaskrawy przykład przytoczę sprawę rowerów „Gromada“. Charakteryzuje ona, jak pociągnięcie, które w swej istocie nie jest bynajmniej złe, raczej godne pochwały, gdyż wpływa z chęci zapewnienia rynkowi tanich rowerów, zostało w samym zarodku spazzone uderzając w rynek, w przemysł i kupiectwo. Ponieważ w poprzednich zeszytach „Kupca-Mechanika“ sprawa ta była szeroko omawiana, ograniczę się jedynie do podniesienia, że w podobnych wypadkach zgodne wystąpienie handlu i przemysłu jest ze wszechmiar na miejscu.

Dalszą grupę zagadnień, jakie należałoby objąć współpracą przemysłu i handlu, stanowią sprawy związane ze strukturą rynku, polityką cen itp. Na czoło tych spraw wysuwam sprawę stałych cen.

Pod to zagadnienie da się podebrać bardzo wiele. Na zebraniach obu Zrzeszeń: Kupców jak Hurtowników wiele czasu zajmują narzekania na bardzo daleko posuniętą wzajemną konkurencję, obniżającą ceny towarów do poziomu, nie dającego zarobku; odnosi się to nie tylko do detalistów lecz również do hurtowników. Detaliści dla zdobycia klienta nie utrzymują cen na należytych poziomach, lecz dla powiększenia swych obrotów obniżają je. Gdy okazuje się, że zarobki ich są za małe, starają się o rekompensatę, domagając się od hurtowników wyższych rabatów.

Lecz również między hurtownikami istnieje silna walka o klienta, powodująca udzielanie dalszych rabatów zgodnie z życzeniem kupiectwa detalicznego. W kolejnym rzeczy porządku hurtownik, nie mający wskutek tego dostatecznych zarobków, występuje do przemysłowca z żądaniem obniżenia ceny. I tak powstają nie-

potrzebne wzajemne pretensje, gdy żądania te nie mogą być uwzględnione. Dlatego też sprawa unormowania cen obchodzi nie tylko handel ale również niezwykle żywo przemysł. W tej dziedzinie istnieje ogromne pole do współpracy. Wydaje mi się jednakże, że tutaj najwięcej ma do zrobienia handel, a nie przemysł. Handel musi zmienić swoją politykę i nie ustalać cen od wypadku do wypadku. Konkurencja jest rzeczą pożądaną, a nawet konieczną, nie chodzi więc o to, aby ją ze stosunków handlowych wykluczyć. Brak jej bowiem uniemożliwiłby wszelki postęp. Niemniej i ona musi posiadać swoje granice.

Ważną jest tu prowadzona na terenie Wielkopolski akcja stałych cen. Po ich zupełnym zaprowadzeniu wszelkie żale na temat za niskich rabatów prowizyjnych będzie można zaspokoić znacznie łatwiej, aniżeli w warunkach cen ruchomych.

Jednym ze środków wiodących do unormowania cen są cenniki hurtowników oraz uwidcznione ceny na opakowaniach, czego żądają detaliści. Częściowo wprowadza się to, gdyż szereg firm już wydrukowało swoje cenniki. Również w szeregu wypadków ustalono ceny detaliczne, od których niema być żadnych odstępstw.

Współpraca przemysłu z handlem, poza tymi wszystkimi odcinkami, na które zwróciłem powyżej uwagę, przejawiała się również konkretnie w dziedzinie uniezależnienia Polski od importu zagranicznego. Mianowicie postanowiono stworzyć listę artykułów, dozwolonych do importu, oraz takich, których import jest zbyt ciężki. W odniesieniu do poszczególnych artykułów organizacje kupieckie wydały opinię lub też jak np. przy oponach i dętkach rowerowych wystosowały do czynników kompetentnych odpowiedni memoriał. Jako dalsze przykłady aktywnej współpracy handlu z przemysłem przypomnę udzieloną odpowiedź przez Zrzeszenie Hurtowników na zapytanie Izby Przemysłowo-Handlowej w sprawie konieczności importowania niektórych artykułów wyrabianych przez przemysł krajowy. Odpowiedź hurtowników podnosiła wysokie walory odnośnych artykułów fabrykowanych w kraju, w wyniku czego ograniczono ich import. Zbyteczne dodawać, jak poważne znaczenie miała ta opinia dla przemysłu. O memoriale Zrzeszenia Hurtowników w sprawie importu opon i dętek rowerowych już wspominałem. Memoriał ten mówi sam za siebie i stanowi nie tylko przykład współpracy przemysłu z handlem lecz również wyraz zrozumienia przez kupiectwo swej roli, jako propagatorów przemysłu krajowego i polskiego.

Na zakończenie chciałem jeszcze słów kilka poświęcić sprawie propagandy przemysłu krajowego, polskiego. A więc kwestia unarodawiania życia gospodarczego. Chodzi o to, ażeby nie tylko rozwijać przemysł krajowy, lecz również o stałe i stopniowe przejmowanie placówek obcych przez Polaków.

Pod tym względem rola kupiectwa jest ogromna i decydująca. Kupiec będzie zawsze umiał wpływać na klienta, by kupił ten, a nie inny produkt. Od jego decyzji w ten sposób zależy, kto będzie dostawcą. Nietety, jeszcze dzisiaj zakorzenione są przesady i uprzedzenia klienteli wobec produkcji krajowej. Jakże w tej sytuacji daleko nam od samowystarczalności, potrzebnej na wypadek wojny. „Gdzież Polsce do autarkii — pisze „Polska Gospodarcza“.

„Gdyby żyjące pokolenie wspólnym wysiłkiem kalkulacji handlowej i poczucia patriotyzmu wyzbyło się tylko bałwochwalstwa dla wyrobów zagranicznych i nie-

uzasadnionej niechęci do wyrobów krajowych, to już spełniłoby swój obowiązek“.

„Cięży na nas jeszcze pewien kompleks niższości. Ten kompleks niższości działa w pewnej mierze na nasze nastawienie gospodarcze. Palacz chce tytoniu zagranicznego, chociaż uprawa tytoniu krajowego podnosi chłonność pracy rolnika na 1 ha z 50 dniówek rocznie do 1 000, a nawet 2 000 dniówek. Konsument chce banana, choć ten banan jest na pół zgniły, albo niedojrzały i przedstawia dla organizmu mniejszą wartość od polskiego jabłka, zagraniczny owoc schlebia jednak próżnej ambicji stołowego pokoju.

Jest czasem i odwrotnie. Konsument chce towaru krajowego, a kupiec wpycha mu towar zagraniczny. W ub. roku w Warszawie nie było np. krajowych narzędzi ogrodniczych z trzonkami. Możemy zrobić motykę, a nie możemy jednak dorobić do tej motyki drewnianego trzonka (chłop to umie). To musi zrobić Ameryka i tu nam przysłać. Mała rzecz, a jednak wstyd. Jest w Polsce drzewo, są bezrobotni małorolni chałupnicy, są potrzebujący motyk z trzonkami; wiedzą o tym w Stanach Zjednoczonych i przesyłają nam te motyki — faktycznie zaś drewniane trzonki, bo motyki już umiemy robić. Przed kilku dniami kupuję w największej, najstarszej, najsolidniejszej polskiej firmie sekatorki. Ekspedient pokazuje mi 5—7 sztuk do wyboru. Zastanawiam się chwilę. Subiekt pomaga mi wybrać i, pokazując jedną sztukę, objaśnia: ten najsolidniejszy. „Co kosztuje?“ — pytam. „Dziesięć złotych“. „A ten?“ „Pięć siedemdziesiąt!“. „Zdaje mi się, że taki sam, więc dlaczego taka różnica w cenie?“ Subiekt uśmiecha się pobłaźliwie i objaśnia: ten zagraniczny, a ten polski. „Dobrze, ale dlaczego według pana on jest solidniejszy?“ „Szwedzki“ — dodaje niecierpliwie subiekt. Nie więcej nie mógł mi powiedzieć biedny subiekt. Zagraniczny — więc solidniejszy, i kwita. A firma — najpoważniejsza, stara, polska, a właściciel — znany patriota Polak, a personel — źle wyszkolony. Gdzie nam więc w Polsce do autarkii! Ta obawa nie jest groźna.

Pokutująca jeszcze orientacja „zagraniczna“ osłabia w nas inicjatywę, wynalazczość, usamodzielnianie się gospodarcze w granicach zdrowej kalkulacji kupieckiej. Tu nie ma mowy o żadnej autarkii. Przed obecnym pokoleniem stoi olbrzymie zadanie całkowitego wykorzystania naszych bogactw naturalnych, naszej pracy, naszego geniuszu narodowego w granicach, jak mówiłem, zdrowej kalkulacji gospodarczej. Możliwości mamy tu jeszcze olbrzymie.

Przypominam sobie walkę o len polski. Długi czas twierdzono, że worek jutowy jest tańszy od lnianego — dopóki nie zaczęto kupować worków lnianych. Kiedy jednak opór został przełamany, okazało się, że worek lniany wcale nie kalkuluje się drożej od jutowego. To samo było z watą. Lekarze kiedyś nie chcieli słuchać o wacie lnianej. Dziś mamy watę krajową z krajowego surowca i jest dobrze“.

Czyż uwag przytoczonych za „Polską Gospodarczą“ nie można odnieść i do handlu w innych dziedzinach, na przykład do stosunków panujących w branży mechanicznej? Oddaję to pod rozwagę, jako materiał do wysnuęcia odpowiednich wniosków.

Tych kilka spraw, jakie poruszyłem stanowi przykład, w jaki sposób i na jakiej płaszczyźnie może roz-

wiać się współpraca przemysłu z handlem dla obopólnego dobra. Oczywiście wymienięm zaledwie kilka zagadnień, lecz w zupełności wystarczających dla zobrazowania możliwości a nawet konieczności stałego pogłębiania współpracy producenta i kupca.

Uwagi niniejsze pragnę zakończyć stwierdzeniem: 1. że pole do współpracy przemysłu z handlem w brauży

mechanicznej jest bardzo szerokie, 2. że na tym polu pewne zagadnienie już przepracowane i 3. że z układu stosunków, jakie zdołały się już wytworzyć można oczekiwać, że współpraca ta nie napotka na żadne hamulce, wręcz przeciwnie, że będzie rozwijała się jak najpomyślniej.

Mgr Adam Robiński.

DZIAŁ ROWEROWY

Zmierzch żółtego niebezpieczeństwa

Nie tak dawne są czasy kiedy Japonia przedstawiała bardzo chłonny rynek dla eksportu rowerów i części rowerowych. Później jednak obrotni Japończycy nie tylko przystąpili sami do pokrywania swego zapotrzebowania w tej branży, lecz w roku 1929 zapoczątkowali także eksport rowerów i części rowerowych, eksport skierowany początkowo na wyspy Oceanu Spokojnego. Wraz z technicznym udoskonaleniem produkcji japońskiej rowery japońskie zdobywały coraz to silniejszą pozycję na rynku światowym i wszyscy jeszcze pamiętamy, jak to europejski przemysł rowerowy straszono „taniami rowerami japońskimi“. Eksport ten wzrastał też rzeczywiście bardzo szybko i to z 5 mil. jen w roku 1931 na 8 mil. jen w roku 1932, dalej na 16 mil. jen w roku 1933 i 20 mil. jen w roku 1934. Rok 1937 osiągnął cyfrę rekordową 28,3 mil. jen. Jest to zdaje się szczytowy punkt rozwoju japońskiego eksportu rowerów, gdyż ministerstwo finansów tego kraju wykazuje za rok 1938 znaczny spadek, który z kwotą 15,3 mil. jen oznacza ubytek eksportu o 46,3%.

Eksport japoński wykazywał następujący podział:

| | 1938 | | 1937 | |
|-----------------------------|-------|----------|-------|----------|
| | ilość | mil. jen | ilość | mil. jen |
| rowery i ramy w 1000 sztuk | 217 | 3,3 | 426 | 5,2 |
| dętki rowerowe w 1000 kg | 1573 | 2,4 | 3448 | 5,0 |
| siodełka rowerowe w 1000 kg | 544 | 0,6 | 1875 | 1,9 |
| felgi widelec w 1000 kg | 2057 | 1,7 | 4114 | 3,3 |
| inne części w 1000 kg | 7864 | 8,1 | 73068 | 13,1 |
| | | | 16,1 | 28,5 |

Statystyka ministerstwa finansów nie mówi na jakie państwa eksport się rozdzielał, zestawienie takie znajdujemy natomiast w piśmie fachowym „Nikkan Kogyo“, które jednak wskutek innego uchwycenia danych (np. pomija się dętki rowerowe, jako produkt branży gumowej) dochodzi do mniejszych cyfr a mianowicie za rok 1937 24 mil. jen i 1938 13,4 mil. jen i spadku eksportu o 44,2%.

Bardzo silny spadek eksportu ujawnił się w drugiej połowie ubiegłego roku i to odnośnie do rynku europejskiego, południowo - amerykańskiego i afrykańskiego. Według wartości spadł on z 5,4 mil. jen na 2,1 mil. jen, to znaczy o 61,1%. Również w Indiach Brytyjskich i w zachodnim Oceanie Spokojnym sytuacja przesunęła się na korzyść Japonii o pełne 60%. Częściową rekompensatą za te straty jest zdwojenie się wywozu do Mandżukuo z 2,5 na 5,1 mil. jen. Bardzo boleśnie natomiast odczuto też bojkot towarów japońskich w Chinach. Ponieważ

rynek chiński wykazuje dla rowerów japońskich bardzo silny spadek w Japonii odzywają się zatroskane głosy, przewidujące dalszy ogólny spadek wywozu. Zrzeszenie japońskich eksporterów rowerów, „Japan Cycle Exporters Association“, mające swą siedzibę w Yotsubashi-Osaka, zamierza więc wielką akcję propagandową pod hasłem „confidence first“ („zaufanie przede wszystkim“), akcję skierowaną głównie na wyspy Oceanii, przy czym jednak nie pominie się także rynku europejskiego. O ile chodzi o rynki europejskie do akcji tej należy się odnieść bardzo sceptycznie, gdyż przeszkodą bardzo wielką będzie tu stosowany wszędzie system kontyngentów, przytym konkurują tu z Japonią nie przebiegając w środkach... „zaprzyjaźnione“ Niemcy.

Szczegółowy wykaz kierunków japońskiego eksportu rowerowego w roku 1939 przedstawia się następująco:

| w milionach jen | 1938 | 1937 |
|--------------------------|------|------|
| Chiny i Hongkong | 2,7 | 7,1 |
| Mandżukuo i Kwantung | 5,1 | 2,5 |
| Indie Brytyjskie | 0,9 | 2,2 |
| Indie Holenderskie | 2,0 | 4,2 |
| Malaje Brytyjskie | 0,3 | 1,8 |
| Filipiny | 0,3 | 0,8 |
| Afryka | 0,6 | 2,4 |
| Ameryka Centr. i Połudn. | 0,3 | 0,4 |
| Europa | 1,0 | 1,9 |
| Pozostałe kraje | 0,2 | 0,7 |
| | 13,4 | 24,0 |

Tabela ta oparta jest na danych japońskiego pisma branżowego „Nikkan Kogyo“.

Krótkie fale w służbie straży pożarnej

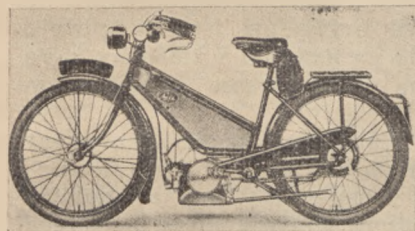
Straż pożarna w Gdyni jest pierwszą polską strażą pożarną, posługującą się falami krótkimi dla celów łączności. Ostatnio uruchomiono czwartą z rzędu krótkofalową stację nadawczo-odbiorczą, którą ustawiono na stałym punkcie obserwacyjnym. Z trzech pozostałych stacji dwie znajdują się na samochodach i pełnią służbę zewnętrzną w czasie akcji straży pożarnej. Trzecia stacja znajduje się w centrali. Dotychczasowe doświadczenia wykazały wielką wartość łączności krótkofalowej dla sygnalizacji i zwalczania pożarów. Opierając się na tych doświadczeniach zdecydowały się również straże pożarne Warszawy i Łodzi na zakupienie sprzętu krótkofalowego.

LİSTY ZE ŚWIATA

Motorowery „po angielsku“

Warwick, w czerwcu

Na kontynencie europejskim motorowery są bezsprzecznie „wielką modą“. I nie w tym dziwnego. Motorower, jaki by nie był, jest bądź co bądź „pojazdem mechanicznym“, który na równi ze samochodem daje zasadniczo właścicielowi możliwość swobodnego przemieszczania się z miejsca na miejsce. Mówię „zasadniczo“, w szczegółach bowiem (wygoda, zabezpieczenie przed niepogodą itp.) pomiędzy samochodem i motorowerem są różnice niezaprzeczalne. Że jednak na świecie — w myśl ustalonych przed wiekami zasad — biednych ludzi jest znacznie więcej niż bogatych, więc też na motorowery jest popyt znacznie większy, niż na reprezentacyjne Buick'i lub chociażby na „supersportowe“ Nortony. Tak więc motorowery, dając ludziom pewne, w granicach swych możliwości, udogodnienia i przyjemności, spełniają znużone dzieło spopularyzowania motoryzacji wśród szerokich, dotychczas nieuchwytnych warstw społeczeństwa.



Do typowy egzemplarz motoroweru angielskiego („Auto-Ette“, wytwórni Coventry-Eagle).

Tak sprawa wygląda w założeniu. Tymczasem rzecz pokpiłi nieco zbyt gorliwi konstruktorzy, którzy w krótkim czasie z „setek“ motorowców zrobili też „setki“, ale już dorosłe niemal motocykle, pędzące po szosach z szybkością siedemdziesięciu a czasem

i więcej kilometrów na godzinę. Ze strony czysto technicznej jest to wyczyn godny uznania i podziwu, cóż, kiedy sama idea motoroweru gdzieś się przy tym zagubiła. Bo przecież nie każdemu aż tak się spieszy i nie każdy ma ochotę i zdrowie (szczególnie w starszym wieku) aby przebieierać stale w całej kolekcji biegów. Chodzi przecież o nie więcej jak o spokojną jazdę na rowerze, tyle, że bez deptania.

Spostrzeżono to również w obozie czarnoksiężników konstrukcyjnych i pospieszono ratować sprawę nową edycją motorowców jak w Niemczech „Saxonette“, w byłej Austrii „Styriette“ i we Włoszech Beneli, jeśli się nie mylę. Na wszelki wypadek dano im tylko 60 centymetrów sześciennych pojemności silnika. Może przy tej mocy zbyt mało się rozbrykają.

Tak rozwijały się sprawy na kontynencie europejskim, w całym tym jednak rozgardiaszu motorowców, nie jakoś nigdy nie słyszano o motorowcach angielskich. Nie słyszano nie o nich i nie pytano też o nie, bo przecież każdy Anglik, nawet bezrobotny; to krezus liczący pieniądze na funty. Gdzieżby taki upychał na motorowce.

A jednak!

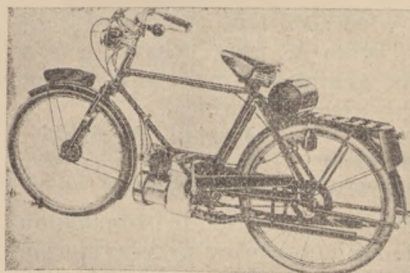
Korzystając z krótkiego pobytu w Anglii rozejrzałem się w tej sprawie i stwierdziłem ponad wszelką

wątpliwość, że zagadnienie motorowca jest tam nie mniej aktualne jak u nas czy u naszych sąsiadów i że rozpowszechnienie motorowca jest tam bardzo wielkie. W wielkomijskim ruchu Londynu, na którym koncentrują się zawyżają zainteresowania gości z kontynentu; trudno ich się wprawdzie doszukać, na prowincji natomiast spotyka je się często, szczególną zaś wziętością cieszą się w dystrykcie przemysłowym, w którym właśnie goszczę. Krążą tu po wszystkich drogach w najróżniejszych odmianach, bo trzeba wiedzieć, że motorowery wyrabia każda większa fabryka rowerów i każda mniejsza (lub średnia) fabryka motocykli.

Zamiast o różnych odmianach należało by raczej mówić o różnych markach motorowców, motorowca angielski jest bowiem — w przeciwieństwie do motorowców kontynentalnych wśród których różnorodność konstrukcji jest bardzo wielka — niemal „artykułem standaryzowanym“. W zasadniczej konstrukcji są więc wszystkie same; różnice widzimy tylko w drobnych szczegółach głównie zaś różnią się — dla oka — kolorami lakieru, gdyż każda fabryka lakieruje je w tradycyjnych „barwach swego domu“, których zestawienia niezawsze zgodne są z naszym smakiem.

Jakżeż więc wygląda taki angielski motorowca?

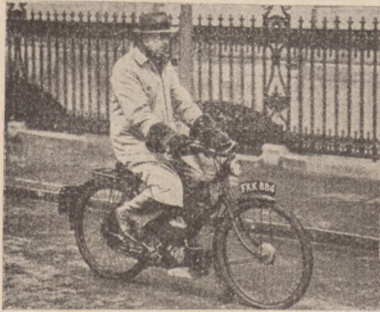
Jest to poprostu rower, nieco przedłużony i nieco mocniejszy niż rower normalny. Konstrukcja ramy charakteryzuje się tym, że górna rura nie jest pozioma, lecz obniża się do tyłu. Rama jest więc jakby podobna do ramy roweru damskiego. Siodełko i pedały umieszczone są w sposób normalny tak samo jak łańcuch do napędu nożnego. Silnik zawieszony jest w sposób nigdzie nie praktykowany, a mianowicie pod ramą i to w pozycji leżącej. Trzeba tu dodać, że 90% motorowców angielskich posiada silniki Villiersa, który dla motorowców wyrabia specjalny zespół pod nazwą Villiers-Junior. Zespół ten nie jest bardzo skomplikowany. Silnik to normalna dwusuwowa „setka“ Villiersa. „Setka“ to niemało jak na normalny rower, chodziło jednak o możliwie uproszczoną obsługę, a silnik o znacznej rezerwie mocy, a więc elastyczny, umożliwił zupełne odzucenie skrzynki biegów. Tak więc silnik posiada i sprzęgło. W tej samej intencji użyto uproszczonego gaźnika, regulowanego jedną manetką. Pod silnikiem umieszczona jest olbrzymia aluminiowa komora wydechowa z której wychodzi do tyłu rura wydechowa. Wygląda to nieco niesamowicie, ma jednak tę zaletę, że



Do niezliczonych odstępstw od konstrukcji standardowej należy „Cyc-Auto“, wytwórni Scott Motor Company.

pracy silnika nie słycać prawie wcale. Zbiornik paliwa zajmuje całą przestrzeń pomiędzy górną i dolną rurą ramy, i mieści około 10 litrów. Silnik posiada oczywiście osobny łańcuch napędowy, oba zaś łańcuchy, silnikowy i nożny zaopatrzone

są w górnych swych częściach w osłony blaszane. W myśl angielskiej zasady „safety first“ (bezpieczeństwo przede wszystkim) nie zadowolono się wolnobiegową piastą hamulcową w tylnym kole, lecz wbudowano ponadto z przodu i tyłu silne hamulce bębnowe. Za siodełkiem umieszczona jest, podobnie jak przy rowerach angielskich, obszerna torba do przyborów, nad tylnym kołem zaś znajduje się duży i mocny bagażnik. Oto mniejwięcej sylwetka ideowa motoroweru angielskiego.



Angielski motorowerzysta nie ma aspiracji sportowych. Ceni sobie wygodę i z fajeczką w zębach spokojnie jedzie swoją drogą. (Motorower Norman „Motobik“)

Od tej zasady zdarzają się, jak już wspominałem, nieliczne odchylenia. Jedną z nich to motorower Scott'a „Cyc-Auto“. Tu rama w kształcie nie różni się od normalnej ramy rowerowej. Zespół silnikowy jest własnej konstrukcji Scott'a i wisi również pod ramą, jednak w pozycji stojącej. Wielka komora wydechowa umieszczona jest za silnikiem a dwie rury wydechowe zaostrzone są jeszcze w dodatkowe tłumiki. Motorower ten chodzi też prawie ze bezszelestnie i wygląda nieco zgrabniej. Wskutek odmiennego kształtu ramy nie można było umieścić zbiornika w sposób przyjęty. Nie martwiąc się długo ustawiono poprostu za siodełkiem, tuż przed wielkim bagażnikiem spory baniak do benzyny, no, i sprawa jest załatwiona. Wygląda to trochę dziwnie, ale nikt się tym nie przejmuje.

Po za tak „radykalnymi“ odstępstwami, jak up. wyżej cytowany „Cyc-Auto“ na ogół odchylenia od standardu są minimalne. Tu jedna z fabryk stosuje dodatkowo tłumiki wydechu, inna znowu daje po bokach blaszane osłony na silnik itp. Słowem, wszystkie te odchylenia dotyczą wyłącznie kwestii zwiększenia komfortu jazdy, wiadomo bowiem, że Anglik nadewszystko ceni sobie komfort. Dlatego chyba też tylko Anglik zrozumie czemu niektóre motorowery nie posiadają resorowanego wideleca przedniego, szczególnie, że szybkość tych maszyn dochodzi do 40 a nawet 50 kilometrów na godzinę.

Reasumując wszystko cośmy tu powiedzieli należy stwierdzić, wbrew naszemu mniemaniu sprawa motorowerów odgrywa w Anglii rolę równie ważną jak u nas i że rozpowszechnienie motorowerów jest znaczne dzięki niskim cenom tych maszyn. Ceny wynoszą od 17 do 19 funtów, co w przeliczeniu po kursie daje 440 do 490 złotych; w porównaniu z angielską stopą dochodową jest to jednak znacznie mniej niż u nas. Motorower po cenie angielskiej byłby więc szczytem marzeń naszego rynku motorowerowego, tylko że przy naszym guście przejażdżka oryginalnym angielskim motorowerem po ulicach Poznania była by nieco kłopotliwa.

Marian Nowiński

MOŻLIWOŚCI EKSPORTOWE DO FRANCJI.

Szerzona od pewnego czasu we Francji propaganda w kierunku rozpowszechniania rowerów przyczynia się do stale wzrastającego zapotrzebowania na ten środek lokomocji. Ponieważ departamenty Południowej Francji przedstawiają b. pomyślne warunki pod względem

turystycznym i sportowym, rowery i ich części składowe znajdują coraz liczniejszych nabywców.

W handlu znajdują się głównie rowery fabrykacji francuskiej, natomiast ich części składowe są częściowo importowane z zagranicy, a specjalnie z Niemiec.

W przywozie części rowerowych wchodzi przede wszystkim w rachubę następujące artykuły:

1) lampy rowerowe jedno i dwuświatłowe, chromowane o średnicy szyby: 60,75 i 80 m/m. Specjalnie poszukiwane są modele o kształcie aerodynamicznym, chromowane lub z aluminium, starannie wykonane, z możliwością ustawiania kąta nachylenia lampy.

2) Prądnice rowerowe chromowane lub z aluminium, z uchwytem kolankowym.

Ceny kształtują się następująco:

a) lampa chromowana sprzedawana jest w handlu hurtowym w cenie od fr. fr. 16,50. Artykuł ten wykonany luksusowo sprzedaje się znacznie drożej;

b) prądnica w cenie fr. fr. 35 w handlu hurtowym;

c) tylne światło czerwone: fr. fr. 6 w sprzedaży hurtowej.

W detalu artykuły są sprzedawane o 20—30% drożej.

Cały komplet, składający się z lampy (bez żarówki), prądnicy i tylnego światła czerwonego, sprzedawany jest w detalu po cenie fr. fr. 75—90. Ceny te dotyczą zarówno kompletów francuskiej fabrykacji, jak i importowanych z zagranicy.

Oferty firm zagranicznych zawierają ceny w walucie francuskiej lub obcej, kalkulowane cii Marsylia.

Prócz wymienionych artykułów istnieje również znaczne zapotrzebowanie na dzwonki i klaksony rowerowe oraz elektryczne wskaźniki samochodowe oraz wycieracze szyb.

Import prądnic do Francji jest skontyngentowany. Lampy zaś są importowane bez żadnych ograniczeń.

Przywóz natomiast kompletów (lamp z prądnicami) podlega ograniczeniom kontyngentowym, wyznaczonym dla poszczególnych krajów. Dla Polski nie ma wyznaczonych kontyngentów, dostawy mogłyby ewentualnie odbywać się w ramach kontyngentu przyznanego dla t. zw. „innych krajów“.

Cła przywozowe:

a) dla lamp rowerowych: fr. fr. 1,050 od 100 kg wagi netto;

b) dla prądnic: 20 fr. fr. od 1 kg. wagi netto. Prócz cła przywozowego pobierane są następujące opłaty: taksa stemplowa w wysokości 1% od przypadającego do uiszczenia cła przywozowego oraz taksa produkcyjna w wysokości 9% od wartości towaru, obliczonej według francuskich cen rynkowych z doliczeniem cła przywozowego.

Sprzedaż części rowerowych może być powierzona agentom handlowym lub hurtownikom na warunkach konsygnacyjnych.

Przy sprzedaży za pośrednictwem agentów handlowych z warunkiem wyłączności, praktykowana jest prowizja w wysokości 5—10% od sumy sprzedażnej.

Płatność za importowany towar następuje zwykle w 30 dni po nadejściu towaru i tylko przy pierwszych próbnych transakcjach gotówką przy odbiorze dokumentów przewozowych z 3% dyskonta.

Przy nawiązaniu stosunków handlowych z rynkiem niezbędne jest nadsyłanie dokładnych ofert i katalogów ilustrowanych z dokładnym opisem technicznym poszczególnych artykułów w języku francuskim.

Adresy firm importowych znajdują się w Instytucie Eksportowym w Warszawie, Elekoralna 2.

NA DROGACH WSPÓŁPRACY

PRZEMYSŁU Z HANDLEM

Wbrew zdrowej logice

Na ostatnim zebraniu Zrzeszenia Kupców Branży Mechanicznej, poruszono między innymi sprawę stosunku przemysłu do handlu oraz kwestię popierania wytwórczości krajowej. Stwierdzono, że zaznacza się w przemyśle rowerowym i motorowerowym w Polsce znaczny postęp, że tylko w rzadkich wypadkach towar krajowy ustępuje jakościowo zagranicznemu. W dążeniu do dalszego podnoszenia poziomu produkcji polskiego przemysłu, jest jednakże konieczna jak najściślej współpraca między handlem i przemysłem, o czym wyczerpująco mówił na zebraniu mgr. ROBINSKI. Jak się jednak okazuje, niezawsze istnieją odpowiednie warunki dla rozwijania tej współpracy. Nie każdy bowiem przemysłowiec odnosi się należycie do życzliwych uwag kupca a są również wypadki, w których przemysłowiec formalnie odcina się od jakiegokolwiek krytycznych uwag i w ogóle nie chce na temat jakości swego towaru rozmawiać. Na poparcie tego jeden z mówców na zebraniu opowiedział następujący wypadek.

— Od dłuższego czasu prowadzę obroty pewnego fabrykanta. Obroty te nie są jednakże najlepsze. Przeciwnie, wykazują często poważniejsze braki, co powoduje częste reklamacje klienteli. Kilkakrotnie w związku z tym monitowałem fabrykę.

— Pewnego razu fabrykant znalazł się w moim składzie. Akurat w tej chwili przyszedł do mnie klient wysuwając pretensje z racji skrzywienia obrotu. Biorę do ręki inne obroty tego samego fabrykanta. Okazuje się, że i one są również krzywe. Reklamację klienta załatwiam przy przemysłowcu i w rezultacie jestem zmuszony dać klientowi inny fabrykat. Po opuszczeniu składu przez mego odbiorcę poruszam tę sprawę z prze-

mysłowcem, zwracając uwagę, że ostatnio wszystkie dostarczanego przez niego obroty wykazują zasadnicze defekty.

W odpowiedzi przemysłowiec zaczął „rzucić” się odgrążając, że jeżeli dalej będę wysuwał reklamacje, to on przestanie mi w ogóle dostarczać towar. Według niego bowiem obroty są zupełnie proste i doskonałe. W rezultacie rozmowy przemysłowiec opuścił mój skład zagniewany i bez pożegnania. Już z za drzwi usłyszałem z ust przemysłowca:

— Nie potrzebuję Pańskich uwag, jeżeli się Panu nie podobają moje obroty może ich Pan ode mnie nie brać. Mam dosyć zamówień i dość odbiorców, zupełnie dobrze obejdę się bez Pana pomocy.

Oto obrazek wiernie oddany przez bezpośrednio zainteresowanego kupca.

Jeżeli zamieszczamy na naszych łamach powyższe, to dlatego, by jak najsilniej podkreślić konieczność brania pod uwagę przez przemysłowców wszelkich informacji kupiectwa na temat jakości i rodzaju fabrykatów krajowych. Nikt bowiem nie styka się tak często z bezpośrednimi odbiorcami i konsumentami towaru jak właśnie kupiec, który wysłuchuje uwag krytycznych odbiorców. Uważamy, że obowiązkiem każdego kupca jest informowanie przemysłowców o opinii konsumentów na temat nabywanych i używanych przez nich towarów. Tylko bowiem na tej drodze można stale ulepszać towar tak pod względem jakości jak przystosowania do życzeń rynku.

Tylko nierozumny przemysłowiec ucieka od krytycznych uwag, kierowanych pod adresem jego towaru. Bez życzliwej współpracy kupca - przemysł polski nie wejdzie nigdy na drogę stałego postępu.

W WARSZTACIE MECHANICZNYM

Chromowanie techniczne

Dla kupca-mechanika czy też właściciela warsztatu mechanicznego chromowanie nie jest żadną nowością. Od lat przecież daje się do chromowania najróżniejsze przedmioty metalowe, części rowerowe, motocyklowe i inne, aby nadać im pięknie lśniąca i trwałą powierzchnię i uodpornić na wpływy atmosferyczne. Chrom jest, jak wiadomo, metalem, którego cechą najbardziej charakterystyczną jest zupełna prawie nieczułość na działanie wpływów atmosferycznych, kwasów soli itp. Mówiąc językiem technicznym chrom jest antykorozyjny. Te właściwości antykorozyjne przyczyniły się też na przestrzeni ostatnich lat do wielkiego rozpowszechnienia chromowania, chromowania galanteryjnego, nazwanego tak w przeciwieństwie do chromowania technicznego, o którym będzie mowa poniżej. W międzyczasie bowiem odkryto,

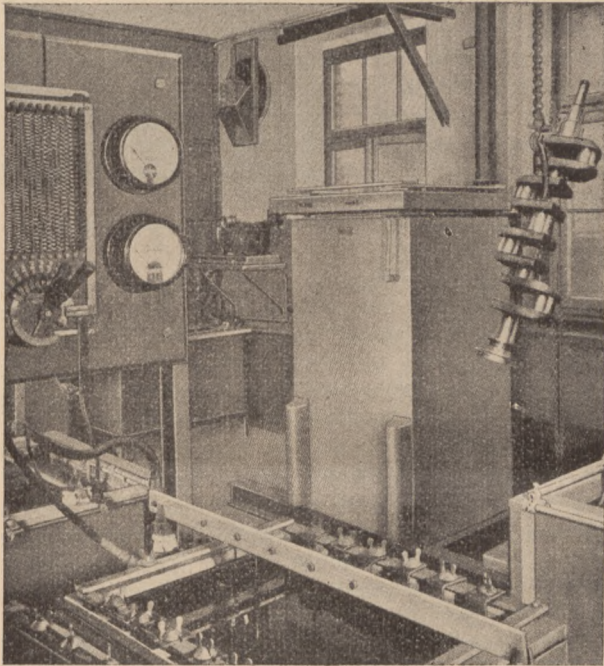
że na drodze galwanotechniki można uzyskać powłoki chromowe nie tylko antykorozyjne, lecz ponadto niezwykle twarde. Chromowanie techniczne, zwane też inaczej chromowaniem twardym okazało się nieocenioną pomocą w najróżniejszych działach techniki i dlatego rozwinęło się szybko, początkowo w Anglii i Stanach Zjednoczonych, później w Niemczech a ostatnio przyjęło się także u nas.

Początkowo uzyskiwanie jednolitych warstw galwanicznych chromu twardego napotykało na duże trudności, tym bardziej, że do dnia dzisiejszego nie wyjaśniono jeszcze przyczyn wielkiej twardości owych warstw chromowych. Dopiero długoletnie doświadczenia stworzyły podstawy pracy dla obecnej techniki chromowania twardego. Dziś reguluje się dowolnie stopień twardości chromu przez dobieranie odpowied-

nich warunków pracy, a więc odpowiedni skład chemiczny kąpeli galwanicznej, właściwą temperaturę tej kąpeli oraz odpowiednią gęstość prądu.

Nie będziemy tu zagłębiać się w szczegóły samej czynności chromowania, gdyż jest to sprawa wykraczająca poza ramy pracowni mechanicznej, rozważmy natomiast dla jakich celów chromowanie twarde mogło być przydatne w warsztacie mechanicznym.

Powłoki chromu twardego są szczególnie odporne na zdarcie, na ścieranie, chromowanie twarde można więc z doskonałym skutkiem zastosować wszędzie tam, gdzie powierzchnie metalowe narażone są na działanie tarcia. Wchodziłyby więc tu w rachubę wszelkiego ro-



Wnętrze zakładu dla chromowania twardego. Nad basenem wał korbowy naprawiony przez nałożenie warstwy chromu twardego.

dzaju wały, czy to wały korbowe i wały rozrządowe silników, czy to wały transmisyjne czy wreszcie wały obrabiarek. Warto się zastanowić nad tym szczególnie przy okazji remontów. Przy zastosowaniu chromowania twardego nie trzeba bowiem odrzucać wałów wyrobionych, zużytych, lecz można na nie nałożyć odpowiednią warstwę chromu twardego i następnie szlifować na miarę. W ten sposób uzyska się nie tylko znaczną oszczędność materiału, lecz ponadto stary wał chromowany wytrzyma po tej operacji kilkakrotnie dłużej od wału nowego niechromowanego. Rzecz oczywista, że sposób ten można też z doskonałymi wynikami zastosować przy remoncie silników dla odnowienia wałów korbowych, tym bardziej, że przez odpowiednie ustawienie elektrod przy chromowaniu można spowodować takie uwarstwienie chromu, że wały „zowalizonowane” otrzymają znów właściwy kształt okrągły. Należy jednak zaznaczyć, że chromować można tylko wały a nie łożyska, gdyż chrom na chromie skłonny jest do zatarcia.

Okolicznością niezwykle cenną jest, że przy pomocy chromowania twardego można odratować niejedną sztukę, która przy obróce wypadła przez niedopatrzenie poniżej miary. Wystarczy bowiem nało-

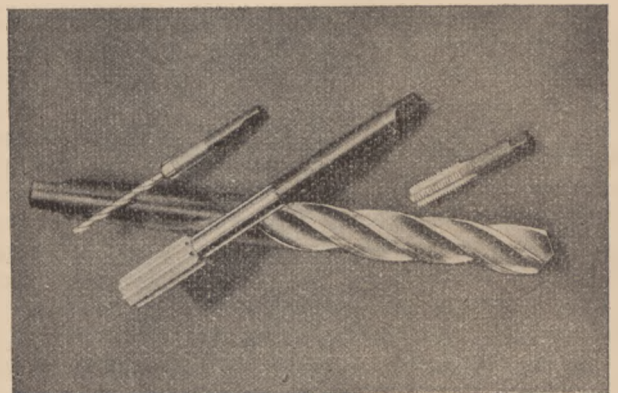
żyć warstwę chromu twardego, aby ją doprowadzić do właściwych wymiarów. Doskonale wyniki otrzymano również przy chromowaniu tulei cylindrowych, sprawa ta jednak interesuje raczej specjalne warsztaty motorowe, w każdym razie, na wszelki wypadek warto sobie i to zapamiętać.

Pozycją szczególnie ważną w warsztacie mechanicznym są narzędzia, przede wszystkim narzędzia dla obrabiarek jak ścianki, wiertła, gryzy itp. Narzędzia te są dość kosztowne i ulegają szybkiemu zużyciu, obciążając tym samym znacznie budżet każdego warsztatu mechanicznego. Praktyka wykazała, że cienka warstwa chromu twardego, nałożona na ostrze narzędzia przedłuża znacznie jego trwałość a ponadto pozwala na zastosowanie znacznie większych szybkości cięcia, gdyż dzięki odpychającej właściwości powierzchni chromu wióry metalowe nie zaferają tak łatwo jak na powierzchni stali.

To samo odnosi się także do pilników, przede wszystkim do pilników-gładzików. Przy pilnikach-zdzierakach chromowanie nie przynosi poważniejszych korzyści, chyba tylko to, że wiór łatwiej odpada, przy gładzikach natomiast trwałość ich wzrasta kilkakrotnie ponadto zaś przy obróbce metali miękkich jak miedź, aluminium, mosiądz oraz żelaza kutego powierzchnia chromowa nie dopuszcza do zasmarowania się pilnika.

W wielkich fabrykach zajmujących się seryjną produkcją maszyn i gdzie podstawowym warunkiem pracy jest idealna dokładność wszystkich części, każdą poszczególną część bada się bardzo dokładnymi sprawdzianami. Sprawdziany te zużywają się stosunkowo szybko, gdyż przez starcie tracą kaliber. Sprawdziany o wielkiej dokładności są kosztowne, to też dziś stosuje się tam wszędzie sprawdziany o powierzchniach chromowanych, które nie tylko wytrzymają kilkakrotnie dłużej od sprawdzianów niechromowanych, lecz które przez nakładanie coraz to nowego chromu i doszlifowaniu na właściwą miarę mogą służyć w nieskończoność. Z tego też powodu wszystkie takie fabryki posiadają dziś własne urządzenia do chromowania twardego, tym bardziej, że, jak wynika z tego co powiedzieliśmy powyżej, chromowanie twarde znajduje coraz to nowe możliwości zastosowania.

Rzecz jasna, że przeciętny warsztat mechaniczny nie może sobie pozwolić na takie urządzenie, nie tylko ze względu na koszt takiej instalacji lecz także dlatego, że nieodzowne było by zaangażowanie specja-



Narzędzia o chromowanych ostrzach pracują znacznie dłużej niż narzędzia niechromowane.

BEZMYŚLNOŚĆ CZY GŁUPOTA?**Historia wesoła,
gdyby nie tak bardzo smutna**

Stalą bolączką kupiectwa branży mechanicznej jest sprawa stosowanej przez wielu polityki cen. Zasadą główną handlu jest oddawanie towaru konsumentowi z godziwym zyskiem. Jeżeli uprawia się wobec klienta lichwę — polegającą na kalkulowaniu zysku nadmierne-go, jest to nieetyczne. Lecz jest również nieetyczne oddawanie klientowi towaru bez zysku, lub co gorzej — ze stratą, poniżej ceny zakupu. W wypadku pierwszym — lichwy, krzywdzi się konsumenta, w wypadku drugim — dumpingu (sprzedaży poniżej ceny zakupu lub bez zarobku) krzywdzi się nie tylko siebie samego, lecz również innych kupców.

Zdawałoby się nie do pomyślenia, aby znalazł się ktoś, kto decydowałby się na sprzedaż towaru, bez zarobku, a już w żadnym wypadku ze stratą, poniżej ceny kupna. Niestety, w praktyce spotykamy się z takimi faktami na porządku dziennym.

Posłuchajcie...

Najpierw odsyłamy Czytelników do artykułu na str. 133 p. t. „Polityka cen”. Mówimy w nim o tym, jak w wyniku zawiści wobec konkurenta, często prowadzi się podbijanie cen w dół, by tylko zniszczyć, lub uniemożliwić sąsiadowi godziwy zarobek.

— Ja nie mam zysku, lecz niech i mój sąsiad nie zarabia... oto dewiza, jaką niejeden z naszych kupców stosuje.

Jakże jaskrawym przykładem tego o czym tutaj piszemy są stosunki panujące w jednym z miast wielkopolskich. Na tym tle dochodzi nawet do paradoksów, że kupiec odradza klientowi nabycie większej ilości towaru. Przytoczmy rozmowę klienta z kupcem, której świadkiem był jeden z podróżujących:

— Proszę o 3 dętki!

— Dlaczego zaraz 3? Przecież wystarczy Panu jedna. Niedawno kupował Pan rower i napewno, poza jedną, pozostałe dętki są dobre. Poco Panu zapas?

Z najwyższym zdziwieniem przysłuchiwał się tej rozmowie podróżujący. Po załatwieniu transakcji i wyjściu ze składu klienta pyta się o istotny sens rozmowy.

— Bo widzi Pan, im mniej kupi klient dętek, tym mniejsze mam straty.

— No tak, gdyż na każdej dętce dokładam 20 gr.

Z dalszej rozmowy wynikało, że kupcy w owym miasteczku sprzedają pewne towary poniżej ceny zakupu, a stratą na nich wyrównują z zysku, jaki mają ze sprzedaży innych artykułów, np. radioaparatów.

A teraz dla odmiany obrazek inny, lecz również z tej samej dziedziny.

W pewnym miasteczku znajdują się 2 firmy jednej branży. Jedna na jednej stronie rynku, druga na drugiej. Obie firmy chętnie — jak to się mówi — utopiłyby się nawzajem w tyżce wody. Jedna z nich stosuje metody, o których wyżej, a więc sprzedaje niektóre towary poniżej ceny zakupu, przy czym stara się, aby wystawione w oknie wystawowym ceny były zawsze niższe od cen konkurenta. Typowym jest tutaj wystawianie cen dumpingowych na ośkach na których widnieje cena 80 groszy. Firma konkurencyjna posyła tam chłopaka, który zakupuje od razu kilka lub kilkanaście osiek czy dętek rowerowych, narażając w ten sposób, z całą satysfakcją, swego sąsiada z drugiej strony rynku na straty.

Inne znowu przedsiębiorstwo sprzedaje pewne osie po zł 2,80 mimo, że w zakupie płaci hurtownikowi po zł 3. — Okazuje się, że posiada koncesję na prowadzenie przedsiębiorstwa instalacyjnego i z zysków, pochodzących z wykonywania elektrotechniki pokrywa straty na towarach innych. W ten sposób pracuje już 5 lat.

I tak idzie ta zabawa długie, długie lata. Zawistna walka konkurencyjna doprowadza do zmarnowania przedsiębiorstw i straty zdrowia ich właścicieli. Niszczą przedsiębiorstwa, niszczyją wartość społeczną.

Fakty powyższe nie są bynajmniej zmyślone. W każdej chwili możemy służyć nazwiskami.

— Wszystko to byłoby bardzo wesołe, gdyby nie było tak bardzo smutne.

Drobiazgi**KONIE JAMES'A WATTA**

W starym notatniku Jamesa Watta (konstruktora pierwszej zdadnej do użytku maszyny parowej), przechowywanym w bibliotece miejskiej w Birmingham, znajduje się obliczenie dla „mocy jednego konia“.

W owych czasach jedyną maszyną napędową był kierat, zapomocą którego uruchamiano pompy i „wyciąg“ kopalni. Dlatego też obliczał Watt wydajność swej maszyny parowej według ciężaru, który w pewnym czasie zdolna była podnieść na pewną wysokość. Stwierdził on, że jeden koń kieratowy podnosi 22.000 funtów o jedną stopę w jednej minucie, czyli według naszej rachuby 50 kg/sek. Jako staranny fabrykant starał się zapewnić sobie uznanie odbiorców i dostarczał im „konie parowe“ o wydajności o 50% większej

od koni kieratowych j. 33.000 funtów, o jedną stopę w minucie (75 kgmtr/sek.). I tak pozostaliśmy już przy „koniach parowych“, które zresztą i dziś są silniejsze od czworonożnych konkurentów.

OCHRONA SUKIEN ROWERZYTEK

(s) Modne przed 10 laty przytrzymywacze sukienek dla rowerzystek poczynają ponownie wracać. Sukienki rowerzystek wymagają stałej ochrony przed figlami wiatru i pędu powietrza. Lansowany obecnie przytrzymywacz ma postać bębenka, na który nawinięty jest cienki sznur stalowy. Zahaczony o sukienkę sznur dzięki sprężynie ukrytej w bębenu stale ściga ją ku dołowi, wskutek czego rowerzystka zawsze wychodzi zwycięsko z walki z wiatrem.

Z ŻYCIA ORGANIZACYJNEGO

AKTUALNE ZAGADNIENIA

Jest ich coraz więcej

W dn. 20 czerwca rb. odbyło się plenarne posiedzenie Zrzeszenia Kupców Detalistów Branży Mechanicznej pod przewodnictwem prezesa Kozackiego. Po przyjęciu protokołu z poprzedniego zebrania, wygłosił referat na temat współpracy przemysłu z handlem w branży mechanicznej mgr Adam ROBIŃSKI (treść referatu podajemy osobno, na str. 123, 124, 125). Po referacie wywiązała się dyskusja, w której zabierali kolejno głos pp. Rychter z Kościana, Sarnowski, Jandy, mgr Robiński, Pawlicki, Marecki, Frankowski i Kozacki.

Dla ustalenia wytycznych dla cenników wybrano Komisję w składzie pp. FRANKOWSKIEGO, MARECKIEGO i JANDEGO, która wraz z Zarządem Zrzeszenia przepracuje zagadnienie i przygotuje całość materiałów pod dyskusję na temat na następne zebranie.

W dalszych punktach obrad omawiano jeszcze sprawę druku listów gwarancyjnych dla rowerów, umowy o sprzedaż ratałną, sprawy związane z sytuacją na rynku opon rowerowych i samochodowych, sprawę memoriału i starań Zarządu w sprawie roweru „Gromada“, memoriału w sprawie obkładania przez urzędy aresztem części do zapalniczek, utrudnień patroli Automobilkłubu Wielkopolskiego w stosunku do ruchu kolarskiego itp.

W dyskusji omówiono szereg spraw związanych z referatem, a mających miejsce w praktyce kupieckiej i stosunkach między przemysłem i handlem. Podzielmy cały materiał dyskusyjny według poruszanych problemów i scharakteryzujemy je na podstawie przeprowadzonej dyskusji.

Normalizacja

Normalizacja w handlu branży mechanicznej posiada szczególne znaczenie, ze względu na niezwykle duży asortyment towaru prowadzonego przez sklepy. Jeżeli by bowiem sklepy nie prowadziły tak dużego asortymentu, wówczas nie byłyby zdolne do utrzymania swojej egzystencji. To znowu pociąga za sobą konieczność posiadania poważniejszego kapitału obrotowego, który musi być tym większy, im w danym asortymencie towaru jest więcej używanych, a nie znormalizowanych części. Po pewnym czasie w każdym składzie handlowym powstają wskutek tego całe magazyny różnego rodzaju jednych i tych samych towarów, lecz różnych wymiarach, z których wiele latami całymi pozostaje bezczynnie, zamrażając w ten sposób poważniejsze kapitały. Leżałoby przeto w interesie kupiectwa przeprowadzenie jak najszybsze normalizacji w przemyśle mechanicznym.

Jak każda sprawa, podobnie i zagadnienie normalizacji posiada dodatnie i ujemne strony. Na jej ujemną stronę zwrócił uwagę w dyskusji jeden z przedstawicieli warsztatów mechanicznych. Mianowicie mechanicy obawiają się, że na wypadek przeprowadzenia normalizacji, zmniejszy się poważnie zakres ich pracy.

— Wyobraźmy sobie — mówił ów mechanik — że do każdego roweru pasuje każda śrubka i każda jego część może być w każdej chwili zmieniowana przez znajdujące się na składzie gotowe części rowerowe. Jaka będzie wówczas rola mechaników? Gdzież dla nich pole do pracy?

Ponieważ jednak normalizacja posiada znacznie więcej stron dodatnich, aniżeli ujemnych, ponieważ, wydaje się nam, ogólna produkcja po przeprowadzeniu normalizacji, będzie poważnie wzmożona, mechanicy nie pozostaną bez możliwości pracy, lecz znajdą zatrud-

nienie w fabrykach, a nawet będą mogli również we własnym zakresie prowadzić seryjną produkcję, o ile na nią potrafią właściwie przestawić się.

Zresztą, narazie przynajmniej, obawy te nie prędko ziszczą się, ponieważ nie ma nadziei, by ciężki w swej pracy Komitet Normalizacyjny rychło zajął się uregulowaniem tego zagadnienia. Zresztą dopóki na rynku polskim będzie większość rowerów niemieckich, co niewątpliwie potrwa jeszcze dobrych kilka lat, normalizacja będzie natrafiała na trudności. Rozwiązanie tego zagadnienia powinno zacząć się przede wszystkim od ustalenia typu roweru najpowszechniej używanego w Polsce a następnie od tego będzie zależało znormalizowanie jego części.

Polityka cen

Polityka cen stosowana przez kupiectwo nasze pozostawia wiele do życzenia. Nie zawsze bowiem jest ona podyktowana rzeczywistym interesem gospodarczym. Jakże często stanowi ona jedynie środek walki konkurencyjnej z przedsiębiorstwem innym, znajdującym się po drugiej stronie ulicy czy rynku. Formy walki konkurencyjnej, prowadzonej często z zawiścią, szkoda nie tylko konkurentowi, lecz przede wszystkim temu, kto tę walkę prowadzi. Nie chodzi tu bynajmniej o to, aby w ogóle wykluczyć z handlu konkurencję. Konkurencja musi istnieć, gdyż wyrównuje ceny i ustala je na gospodarczo uzasadnionym poziomie. Chodzi tu natomiast o konkurencję źle pojętą, o konkurencję, w której ztraca się granice i nie przebiera w środkach i jej drogach. Jako przykład przytoczymy fakt, jaki miał miejsce w ostatnim roku w Województwie Poznańskim. Znajdowały się tam w pewnym mieście do niedawna dwa sklepy konkurencyjne. Jeden z nich postanowił doprowadzić do odcięcia klienteli od swego konkurenta. W tym

celu podbijał ceny w dół i to przez długi szereg miesięcy. Gdy tylko jego sąsiad wywiesił na wystawie cenę jakiego towaru, natychmiast sam wystawiał cenę niższą. Po roku takiej praktyki zniszczył przedsiębiorstwo, lecz nie konkurenta, lecz swoje własne. A rezultat? Pozostałe przedsiębiorstwo konkurenta, które pracowało spokojnie i kalkulowało zawsze ceny towarów z godziwym zyskiem, pozwalającym na rozwój interesu. Natomiast przedsiębiorstwo, którego właściciel prowadził wyżej opisaną politykę cen i konkurencji, po roku takiej walki upadło. Bo upaść musiało, gdyż każdy, kto sprzedaje poniżej ceny zakupu, lub nawet po cenie zakupu, bez zarobku, wcześniej czy później zniszczy się musi. Porównać to można do obcinania gałęzi, na której się siedzi.

Podobnie nieopatrzna jest polityka dumpingowa. Polega ona na tym, że niektóre składy sprzedają pewne towary poniżej ceny zakupu. Różnicę tę wyrównują natomiast większym zyskiem wkalkulowanym w cenę innych artykułów. Czyli inaczej: z zysku na sprzedaży jednych artykułów, pokrywają straty na artykułach drugich, sprzedawanych poniżej ceny zakupu. Taka metoda również wcześniej czy później musi doprowadzić do załamania się przedsiębiorstwa (patrz artykuł na str. 132 p. t. Bezmyślność czy głupota).

Produkt krajowy i zagraniczny

Nie ulega dyskusji konieczność rozwijania dążności ku samowystarczalności gospodarstwa narodowego. Z tego wynika nakaz popierania przede wszystkim towarów produkcji krajowej. Oczywiście odnosi się to również do branży mechanicznej. Niestety, istnieją jeszcze dziedziny, w których towar krajowy jest gorszy od zagranicznego i w takich wypadkach trudno jest dziwić się, jeżeli kupiec poleci towar zagraniczny.

Tak postawiona przez jednego z dyskutantów sprawa wywołuje zastrzeżenia. Tym więcej, że jak stwierdzono, kupiectwo często wywiera silny nacisk na producentów w kierunku jak najniższego kalkulowania cen, co często doprowadza do „zdużenia“ ceny do granicy opłacalności. W takim stanie rzeczy fabrykant niezawsze może posługiwać się przy produkcji danego artykułu odpowiednio dobrym surowcem, wskutek czego towar obniża w jakości. Tymczasem za towar zagraniczny płaci się bez szemrania wyznaczoną cenę, bo jest produktem zagranicznym, choćby dany artykuł, powiedzmy — przekładnia rowerowa — była o zł 5,— droższa.

W ten sposób nie stwarza się polskiemu przemysłowi warunków dla rozwoju produkcji i podnoszenia jej jakości.

Mimo to, w latach ostatnich rozpiętość i jakość wytwarzanych przez krajowy przemysł artykułów znacznie podniosły się tak, że dziś w licznych wypadkach przemysł nasz nie gorzej produkuje od przemysłu zagranicznego, a w szczególności od niemieckiego. Owszem, są jeszcze pewne artykuły może ustępujące jakościowo zagranicznym, lecz jest ich z roku na rok coraz mniej.

Jeżeli w ten sposób wielu odnosi się do towaru zagranicznego, to dlaczego nie zażądać towaru krajowego lepszego i również za niego zapłacić o zł 5,— więcej? Czyż nie lepiej w ten sposób postawić sprawę i nie wywierać presji na przemysł by zniżał ceny choćby

kosztem jakości towaru? Jeżeli zaś handel ma wywierać nacisk na fabrykanta, to raczej w kierunku podnoszenia jakości towaru. Nie wolno natomiast żądać od fabrykanta tandety, bo w ten sposób przyzniamy się do obniżania poziomu polskiego przemysłu.

Cenniki dla detalistów

Sprawa jest już dyskutowana od dłuższego czasu. Jest ona jednakże trudniejsza do rozwiązania, aniżeli wydawałoby się to na pozór. Ponieważ zasadniczo hurtownicy godzą się na drukowanie cenników dla detalistów obowiązujących wobec klientów już z wkalkulowanym w cenę zyskiem detalisty, przeto pozostaje do omówienia sprawa ustalania podstaw dla opracowania cenników. Pierwszym zagadnieniem do rozwiązania jest tutaj opracowanie wytycznych dla marży zysku detalisty. Nie jest to jednakże sprawa łatwa. Jeżeli zaś uświadomimy sobie, że — jak dotychczas — na różnych towarach marża zysku była dość różna, przeto będzie bardzo trudno określić dla niej jedną stawkę.

Drugim zagadnieniem będzie tutaj opracowanie ogólnej nomenklatury towarów. Wiemy zbyt dobrze, że różni hurtownicy różnie określają jeden i ten sam artykuł; dalej jest wątpliwe i jeszcze opinia niedostatecznie skryształizowana, czy cenniki mają być już ostatecznie drukowane wraz z cenami, czy też mają one raczej stanowić tylko jakby wzór z wypisanymi nazwami towarów, a kupiec sam ma wypisywać równowartość ceny, przy uwzględnieniu indywidualnego zysku dla siebie. Nie ulega natomiast dyskusji, że cenniki mają zawierać ceny brutto. Jeżeli ustalili się, że rola cenników ma sprowadzać się tylko do wewnętrznego użytku kupca, wówczas trzeba będzie uzyskać od poszczególnych kupców zobowiązanie odsprzedawców, że będą towar dalej sprzedawali z góry ustaloną marżą zysku.

Wracając do sprawy ustalania nomenklatury, zauważymy, że przy tej pracy nie wystarczy napisać w cenniku np. ośka prima secunda, gdyż mamy na rynku conajmniej 6—8 gatunków osiek przekładniowych. Następnie — czy w cenniku uwzględnić wszystkie artykuły prowadzone przez składy branży mechanicznej, czy też jedynie najważniejszych 20—40 rodzajów.

Jakież ma być przeznaczenie wypracowanych i wydrukowanych cenników dla detalistów? Zasadniczo odsprzedawca miałby się nimi posługiwać w obsłudze klienta. Nie ulega wątpliwości, że część kupiectwa w ten sposób użyje cenników, jak również, że będą tacy, którzy cenniki schowają do szuflady, a jeszcze inni będą posługiwali się nimi tylko dla wewnętrznego użytku, traktując je jako źródło informacyjne dla siebie celem bezwzględnego przestrzegania wydrukowanych w cennikach cen.

Zaprowadzenie cenników i przyuczenie kupiectwa do racjonalnego posługiwania się nimi nie będzie łatwe, również nie będzie łatwe opracowanie cenników. Jednakże trzeba będzie rozpocząć racjonalizację systemu sprzedaży w branży mechanicznej, bez względu na początkowe w tym zakresie trudności. Będzie je można pokonać, lecz pod warunkiem jaknajściślejszej współpracy między przemysłem, hurtownikami i detalistami. Ogół musi sobie wreszcie uświadomić, że przeciw sprawa cenników i ich przestrzegania, to sprawa bytu kupiectwa detalicznego.

DZIAŁ OGÓLNY

Jak wytworzyć w przedsiębiorstwie pomyślny „klimat“ do wydajnej pracy

Wydajność pracy zależy od trzech podstawowych warunków:

- od zawodowego przygotowania pracownika do wykonywania danej pracy,
- od organizacji i technicznego wyposażenia biura,
- od atmosfery współpracy, czyli tzw. „klimatu pracy“.

Pierwszy warunek łatwo osiągnąć przez zastosowanie właściwych działań kontrolnych przed zaangażowaniem pracownika. Środkami kontrolnymi to: przeprowadzenie wywiadu o interesującym nas pracowniku (referencje), kontrola świadectw, egzamin wstępny i okres próbny. Ten ostatni nie może przekraczać 3 miesięcy od daty przystąpienia pracownika do pracy (art. 7 rozp. Prez. R. P. z 16 marca 1928 Dz. U. R. P. Nr 35/28, poz. 323).

Drugi warunek, trudniejszy do osiągnięcia, zależy od przedsiębiorcy względnie kierownictwa, a nie od pracowników. Do wykonywania pracy są potrzebne pomoce techniczne, planowa organizacja pracy, higiena i przydatność pomieszczeń itp. Powrócimy do tej sprawy w przyszłości.

Trzeci warunek jest najtrudniejszy do osiągnięcia, wkracza bowiem w prawa psychologii. Wymaga bardzo wiele, a może nawet wszystko, wyłącznie od przedsiębiorcy. Jest przy tym najważniejszy.

Człowiek, pozbawiony kwalifikacyj i warunków technicznych, nie pozbawiony jednak entuzjazmu do pracy, może przynieść przedsiębiorstwu daleko większe korzyści, niż pracownik, znajdujący się w sytuacji wręcz przeciwnej. Słusznie więc zapytuje Herbert N. Casson: „Dlaczego praca biurowa, podstawowy czynnik rozwoju przedsiębiorstwa, nie ma być wykonywana z przyjemnością?“

Dla wywołania u pracowników entuzjazmu do pracy potrzeba, ażeby między przedsiębiorcą, a pracownikami panowała wzajemna życzliwość i sympatia.

Niestety, w wielu przedsiębiorstwach jest wręcz przeciwnie. Prowadzi to do zaburzenia „atmosfery pracy“, a w dalszej konsekwencji do strat jednostronnych. Traci mianowicie przedsiębiorca. Praca biurowa jest pracą duchową (psychiczną) i wymaga dobrego nastawienia psychicznego, czyli pełnej równowagi nerwowej pracowników!

Najczęściej spotykanym zjawiskiem jest psychoza strachu, tak wobec pracodawcy jak i wobec przełożonych. Tak jak głód jest złym doradcą, tak strach jest ojcem nienawiści! Na strachu więc nie może opierać się żadna praca konstruktywna i metodyczna. Wielu pracowników żyje w obawie nie tylko o możliwość stracenia posady, lecz często również przed zbyt gwałtownymi wyładowaniami rozdrażnienia pracodawcy.

Wszelkie reklamacje pracodawcy wobec pracowników dadzą skutek pożądany, jeżeli będą: sprawiedliwe (obiektywne), czynione w sposób kulturalny, rzeczowy, opanowany, lecz stanowczy.

Posłużmy się dwoma przykładami dla ilustracji:

Przykład I.

Pracodawca stwierdza, że pracownik popełnił błąd przy wystawieniu rachunku. Wpada do biura i głosem podniesionym skrzyczy wpiersw samego sprawcę, potem jego bezpośredniego przełożonego. Nierzadko użyje słów drastycznych i „zaczepi“ o innych pracowników, nie mających ze sprawą nic wspólnego.

Skutek: Cały personel wyrażony z równowagi. Pióro wylatuje dosłownie z rąk. Po ciele pracowników przelatuje zimno i gorąco. Każdy pracownik osobno i wszyscy razem zapadliby się najchętniej pod ziemię. Uwaga rozstrzelona. O jakiegokolwiek pracy rzeczowej nie ma mowy co najmniej przez godzinę.

„Delikwent“ rozgoryczony, przeżywa bunt wewnętrzny, żywi, jeżeli nie nienawiść, to niezyczliwość dla przedsiębiorcy. Przełożony wylewa pasję na sprawcę „burzy“ i młodszy personel. Potęguje zamieszanie i traci na autorytecie w oczach innych pracowników. Prócz tego przeżywa te same ujemne procesy psychiczne, co „delikwent“.

Rezultat: Strata tylu godzin pracy, ilu pracowników było przy tym obecnych. Możliwość popełnienia błędów przez rozbieganie uwagi. Zdenerwowanie i chaos.

Przykład II.

Pracodawca po zauważeniu błędu przywołuje pracownika do swego gabinetu. Zwraca mu spokojnym, choć stanowczym tonem uwagę na popełniony błąd. Wskazuje, jakie wynikną straty dla przedsiębiorstwa. Wyjaśnia w możliwie życzliwym tonie, że w żywotnym interesie pracowników leży unikanie strat przedsiębiorstwa. Byt pracowników jest bowiem zależny od rozwoju przedsiębiorstwa. Zaleca większą koncentrację uwagi przy pracy i poleca przystąpienie do pracy przezwanej z właściwym spokojem. Po odesłaniu pracownika na miejsce pracy, przywołuje jego przełożonego. Informuje go spokojnie o stwierdzonym błędzie i dokonanym zwróceniu uwagi pracownikowi. Zaleca przełożonemu, aby zainteresował się danym pracownikiem. Poza tym zarządza naprawienie skutków błędu, w celu zredukowania strat do minimum.

Skutek: Cały personel pracuje bez przeszkód, nie orientując się nawet, że coś zaszło. Sprawca odczuwa słuszność argumentów pracodawcy. Jest wdzięczny, że jego przeoczenie nie zostało rozgłoszone z irytacją wobec całego personelu. Postanawia na pewno unikać błędów w przyszłości. Przystępuje do pracy w potrzebnym skupieniu i wykonują ją prawidłowo.

Bezpośredni przełożony, nie wyprowadzony z równowagi przez pracodawcę, nie wyładowuje swego zdenerwowania ani na sprawcę reklamacji, ani na innych współpracowników. Zachowa życzliwą neutralność wobec pracownika winnego przeoczenia i utrzyma swój autorytet na poziomie dotychczasowym. Z potrzebnym spokojem postara się usunąć skutki popełnionego przeoczenia.

Rezultat: Biuro funkcjonuje normalnie, w niezakłóconej atmosferze pracy. Brak strat dodatkowych. Harmonia i porządek panują wszechwładnie.

Porównanie obydwu przykładów narzuca słuszne stwierdzenie:

Przykład I będzie napewno źródłem większych strat niż skutki popełnionego błędu.

Przykład II ograniczy straty do skutków samego błędu, zneutralizuje je w ogóle przez bezpośrednie

przeciwdziałanie i przez wzmózoną pracę zainteresowanych pracowników.

Dyskusja nad tym co zaszło, musi ograniczyć się tylko do przeciwdziałania skutkom błędów i do wskazań, jak uniknąć powtarzania się błędów. Wszelkie inne dyskusje, wypominanie, irytacje, nerwowość, zgryźliwość i drastyczne wyrażenia, *szkodzą interesom przedsiębiorstwa!*

Najlepszym dowodem słuszności tego twierdzenia jest często spotykana notatka w prasie dziennej: tyłu żołnierzy pewnego państwa ościennego przekroczyło granicę Państwa Polskiego. Powodem dezercji: złe traktowanie! Pracownik jest żołnierzem przedsiębiorstwa i przedsiębiorstwo nie może pozwalać sobie na luksus dezercji psychicznej swoich żołnierzy-pracowników.

Jest dużo innych kwestyj, związanych z zagadnieniem „klimatu pracy“. Ograniczymy się jednak do omówionej i stwierdzenia:

W interesie każdego przedsiębiorcy leży, ażeby postępowaniem w stosunku do pracowników wywarzał i utrzymywał stale atmosferę życzliwej współpracy.

Pracownik, jako instrument działania przedsiębiorcy, spełni zadanie, jeśli przedsiębiorca uwzględni, że nie „testy“, wzory wydajności itp. decydują o wydajności pracy, lecz klimat, potrzebny każdej istocie żywej.

Tu nie chodzi o koncesje na rzecz humanitaryzmu, lecz o istotny interes przedsiębiorcy czy przedsiębiorstwa!

Na ewent. zarzut, że nie wobec wszystkich pracowników jest to możliwe do zastosowania, pozostanie jedynie słuszna odpowiedź:

Pracowników, których nie da się wychować, muszą zastąpić inni — tzw. ludzie z charakterem. Tacy bowiem są jedynie pożądani w przedsiębiorstwie.

Tadeusz Twardowski

WYDATKI NA CELE DOBROCZYNNE

(Wydatki na urządzenie wezasów).

W wyroku z 18 VI 1937 r. I. rej. 2346/34 NTA sformułował następującą tezę:

1. „Wydatki na cele dobroczynne nie należą do kosztów osiągnięcia, zachowania i zabezpieczenia przychodów w rozumieniu art. 6 ustawy o podatku dochodowym“.

2. „Władzy wymiarowej nie służy prawo kwestionowania wydatków dobrowolnych, poniesionych przez przedsiębiorstwo w granicach zwyczajnych celem zabezpieczenia dobra własnych pracowników tak w czasie, jak i po ustaniu stosunku najmu pracy“.

3. „Okoliczność, że ze świadczeń towarzystwa dobroczynnego lub pewnych ogólnych instytucji opieki społecznej mogą korzystać albo nawet faktycznie korzystają pracownicy przedsiębiorstwa lub ich rodziny, nie uzasadnia jeszcze kwalifikacji podatkowej ofiar na te cele składanych przez przedsiębiorstwo jako kosztów osiągnięcia, zachowania i zabezpieczenia przychodów“.

Niejednokrotnie NTA ustalił zasadę, iż wydatki na cele dobroczynne nie należą do kosztów osiągnięcia, zachowania i za-

bezpieczenia przychodów w rozumieniu art. 6 ustawy o państwowym podatku dochodowym i jako takie nie są potrącalne; np. w wyroku z 23 V 1932 r. I. rej. 5034/28 NTA orzekł, że „wydatki na cele dobroczynne we właściwym znaczeniu słowa nie są potrącalne, tak samo ofiary na cele wyznaniowe, narodowe, społeczne itp.“

W skardze płatnik podniósł jednak, że wśród ofiar na cele dobroczynne „wiele przeznaczonych było na zakłady służące głównie, a nawet wyłącznie dzieciom pracowników“. Jeśli chodzi o to twierdzenie skargi, NTA powołał się na wyrok z 18 V 1932 r. I. rej. 6896/29, w którym orzekł, że „władzy wymiarowej nie służy prawo kwestionowania wydatków dobrowolnych poniesionych przez przedsiębiorstwo w granicach zwyczajnych, celem zabezpieczenia dobra własnych pracowników tak w czasie jak i po ustaniu stosunku najmu pracy“.

W konkretnym przypadku władza skarbową — słusznie zresztą — nie uwzględniła potrącalności tych wydatków z uwagi na to, że płatnik nie wymienił wszystkich pozycji ofiar, co do których zachodzi owa szczególna kwalifikacja, uzasadniająca potrącalność tych wydatków, lecz wykazał je tylko przykładowo i nie charakteryzował je bliżej, — a tym mniej nie udowodnił stosunku swoich świadczeń na rzecz danych towarzystw, czy też instytucji do świadczeń towarzystw i instytucji dobroczynnych na rzecz pracowników zatrudnionych u płatnika lub ich rodzin. To ostatnie było konieczne z tego względu, iż sama okoliczność, że ze świadczeń towarzystwa dobroczynnego lub pewnych ogólnych instytucji opieki społecznej mogą korzystać lub nawet faktycznie korzystają pracownicy przedsiębiorstwa lub ich rodziny, nie może jeszcze uzasadniać zmiany kwalifikacji podatkowej ofiar na cele dobroczynne, składanych przez przedsiębiorstwo.

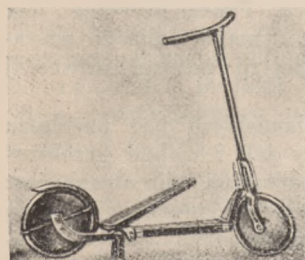
Skoro więc wydatki tego rodzaju zostaną wykazane i udowodniony zostanie związek wydatków z działalnością towarzystw i instytucji dobroczynnych na rzecz pracowników lub członków ich rodziny, to płatnik wydatki te może potrącić.

Sprawa ta przedstawia obecnie pewne znaczenie w związku z wydatkami niektórych przedsiębiorstw z tytułu organizowania tzw. wezasów robotniczych.

Zmotoryzowana hulajnoga

Wskutek nawalu materiału w poprzednim zeszyście i przeoczenia naszego redaktora technicznego, z opisu Targów Poznańskich „wypadła“ poniższa notatka. Niedopatrzenie to prostujemy drukując opis jak następuje:

W ramach stoiska Pomorskiej Fabryki Rowerów firma bydgoska A. Wasielewski zaprezentowała nowość, a mianowicie automatyczną hulajnogę. Hulajnoga zautomatyzowana, której obraz widzimy obok, cieszy się dużym powodzeniem wśród młodocianych adeptów sportu motorowego w przyszłości.



Firma prowadzi przede wszystkim hurtownię branży rowerowej. Zastrzeżone przez nią w Urzędzie Patentowym własnej marki rowery, jak „Kurier“ i „Olimpia“, cieszy się coraz większym powodzeniem. Oba typy rowerów są wykonywane z najlepszych rur stalowych i stanowią szczytowe osiągnięcia w produkcji rowerów.

Ostatnio Firma przeniosła swój oddział hurtowy i hurtownię rowerów do własnej kamienicy trzypiętrowej w Bydgoszczy, przy ul. Sienkiewicza 4.

W sprawie opłat na utrzymanie dróg

Ustawą z dnia 5 sierpnia 1938 r. ogłoszona została w Dz. U. nr 59 poz. 455 zmiana przepisów o tymczasowym uregulowaniu finansów komunalnych i o poprawie finansów związków samorządu terytorialnego. Na zasadzie wspomnianego przepisu samorząd terytorialny jest uprawniony do obciążenia położonych na obszarze danego związku samorządowego gruntów, podlegających państwowemu podatkowi gruntowemu, — przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, wykupujących świadectwa przemysłowe (a od 1 stycznia 1940 r. karty rejestracyjne), oraz nieruchomości czasowo zwolnionych od podatku od nieruchomości, a w gminach wiejskich i miastach niewydzielonych również nieruchomości podlegających temu podatkowi. Zgodnie z przepisami wspomnianej ustawy najwyższe obciążenie podatkiem drogowym nie może przekraczać 75% wymiaru państwowego podatku gruntowego, 15% cen świadectw przemysłowych i kart rejestracyjnych w rozumieniu starej ustawy o podatku przemysłowym, — 25% cen świadectw przemysłowych, kart rejestracyjnych od stycznia 1940 r. oraz 3,5% podstawy wymiaru podatku od nieruchomości.

W związku z powyższym przepisem ustawowym ogłoszono w Dz. U. nr 36 poz. 236 rozporządzenie wykonawcze z 31 marca 1939 r. Rozporządzenie to określa, że za zakład przemysłowy lub handlowy uważać należy taki zakład, na który należy wykupić oddzielne świadectwo przemysłowe lub kartę rejestracyjną zgodnie z ustawą z 1925 r. o podatku przemysłowym względnie z ustawą z 25 IV 1938 r. o opłatach rejestracyjnych od przedsiębiorstw i zajęć.

Jeżeli przedsiębiorstwo przemysłowe oprócz zakładu przemysłowego prowadzi zakład handlowy na obszarze innego miasta lub gminy wiejskiej aniżeli zakład przemysłowy, należy podzielić udział między związki samorządowe, w których okręgu znajdują się zakłady, w stosunku do sumy wynagrodzeń w rozumieniu działu drugiego ustawy o państwowym podatku dochodowym, osiągniętych w ostatnim okresie wymiarowym dla podatku dochodowego przez pracowników umysłowych i fizycznych w każdym z zakładów przedsiębiorstwa. Władze skarbowe przesyłają

Ministerstwu Spraw Wewnętrznych w terminie do dnia 31 stycznia każdego roku wykazy, zawierające sumy tych wynagrodzeń.

W dalszym ciągu rozporządzenie normuje sprawy podziału wpływów między samorządy, jeżeli zakład handlowy lub przemysłowy położony jest na obszarach graniczących miast lub gmin wiejskich. Przez powołane w ustawie wpływy z państwowego podatku przemysłowego za rok 1938 rozumieć należy podatek przemysłowy od obrotu, uiszczony przez płatników od obrotu, osiągniętego w roku 1938. Przez powołane wpływy z państwowego podatku dochodowego oraz wpływy z dodatku do państwowego podatku dochodowego na rok podatkowy 1939 rozumieć należy państwowy podatek dochodowy oraz dodatek do państwowego podatku dochodowego, uiszczonych przez płatników od dochodów osiągniętych w roku kalendarzowym 1938, bądź też w roku operacyjnym (gospodarczym) 1937/38. Rozporządzenie weszło w życie z dniem 1 maja 1939 r.

Jak wiadomo z mocy powołanej ustawy z dnia 5 sierpnia 1938 r., z dniem 1 kwietnia 1939 r. uchylone zostały przepisy ustawy z 1920 r. o budowie i utrzymaniu dróg publicznych w Polsce w części, dotyczącej wymiaru i poboru opłat, specjalnych dopłat drogowych na budowę i utrzymanie dróg samorządowych.

Odbiorniki samochodowe na próbnicy

Odbiorniki samochodowe wymagają nadzwyczaj starannego montażu, gdyż muszą się odznaczać odpornością mechaniczną, która pozwoliłaby im znieść bez przeszkody wszelkie wstrząsy nawet podczas szybkiej jazdy na złych drogach. Aby upewnić się, czy odbiorniki samochodowe odpowiadają tym wymogom umieszcza się je po ukończeniu montażu na specjalnym pochyłym stojaku. Jest to stół, którego cztery narożniki pochyłają się raptownie raz na sekundę o 12 mm i to jeden narożnik po drugim w odstępie ćwierć sekundy. Próba taka trwa kilka godzin bez żadnej szkody dla odbiorników. Po takiej próbie odbiornik wytrzyma jazdę nawet po najgorszych „kociach łbach“.

| | | |
|---|---|---|
| <p>Na zł 6.- gr _____</p> <p>Imię, nazwisko i adres wplacającego</p> | <p>PRZEKAZ ROZRACHUNKOWY</p> <p>Na zł 6.- gr _____</p> <p>złotych słowami:</p> <p>sześć _____ gr _____</p> <p>Odbiorca:</p> <p>„KUPIEC MECHANIK“</p> <p>POZNAŃ</p> | <p>Dowód nadesłania przekazu rozrachunkowego</p> <p>Na zł 6.- gr _____</p> <p>Odbiorca:</p> <p>„KUPIEC-MECHANIK“</p> <p>POZNAŃ</p> |
| <p>Nr rozrachunku: 99</p> | <p>Nr rozrachunku: 99</p> | <p>Nr rozrachunku: 99</p> |
| <p>dzień wplaty</p> | <p>Nr wplaty _____</p> <p>Dzień wplaty _____</p> <p>Stempel okręgowy _____</p> <p>(podpis przyjmującego)</p> | <p>Nr wplaty _____</p> <p>Dzień wplaty _____</p> <p>(podpis przyjmującego)</p> |

Raid jubileuszowy przemysłowców rowerowych

Z okazji stulecia wynalezienia roweru, które przypada w roku bieżącym, angielscy przemysłowcy rowerowi postanowili odbyć wspólnie kilkudniową wycieczkę rowerową, która miała zarazem być przyczynkiem do propagandowego wyzyskania roku jubileuszowego. Pomysł ten potraktowano początkowo w prasie angielskiej z wielkim sceptyzmem, przypuszczając, że wśród tak licznych konkurentów trudno będzie wywołać nastrój serdecznego koleżeństwa, nieodzownego dla harmonijnego przebiegu wycieczki. Pozatym niedawiano, aby poważni, i przeważnie starsi, przemysłowcy kierujący swymi przedsiębiorstwami od biurki dyrekcyjnych zdobyli się na tyle ruchliwości, aby pokonać trudności fizyczne takiej eskapady. Mimo tych wszystkich głosów przeciwnych wycieczka jednak doszła do skutku.

Wycieczka ta — nazwana oficjalnie Centenary Pilgrimage — odbyto ją w ostatnich dniach kwietnia — prowadziła przez jedną z najbardziej malowniczych części Anglii i dzięki liczным bezdrożom i wzniesieniom wycisnęła z angielskich wodzów przemysłowych — mimo chłodu i deszczu — niejedną kroplę potu. Dystans raidu wynosił cprawda tylko 90 kilometrów, jednak dla niezaprawionych do jazdy na rowerze dyrektorów był to wyczyn dostateczny.

Prasa angielska, która z racji swego stanowiska sceptycznego śledziła przebieg raidu z dużym zainteresowaniem, podkreśliła w obszernych omówieniach wielki sukces wycieczki i stwierdziła, że „z okazji tej serdeczne nici przyjaźni nawiązało wielu, którzy w inny sposób nie znaleźli by się nigdy na platformie wzajemnego zrozumienia“.

A możeby tak przykład ten warto naśladować i u nas, w Polsce?

Przeszło milion rowerów w Polsce

Według danych ministerstwa komunikacji w Polsce znajdowało się w r. 1938 — 1.001.549 rowerów. W r. 1936 zarejestrowanych było 653.569 rowerów, przybyło zatem w ciągu 2 lat około 400 tys. rowerów. Najwięcej rowerów zarejestrowało województwo poznańskie — 238.799. Na drugim miejscu znajduje się wojew. śląskie — 133.746 rowerów. Wojew. pomorskie posiada 131 tysięcy rowerów.

Radio w Niemczech

W dniu 1 marca rb. liczba radioabonentów w Wielkiej Rzeszy wynosiła 12.256.804, z tego w miesiącu poprzednim (lutym) przybyło 354.507 abonentów. Ilość abonentów bezpłatnych wynosiła w dniu 1 marca 764.208.

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 wyn. zł 6 rocznie, pl. z góry przy zamówieniu. Notatki i artykuły oznaczone literą (p) stanowią reklamę opłaconą.

| | | |
|---|---|---|
| <p>(opis sprawa)</p> <p style="text-align: center;">Dzień nadesłania</p> <p>Nr listy rozrachunkowej</p> | <p style="text-align: right;">sprawdził</p> <p style="text-align: right;">wpisał</p> <p>Nr listy rozrachunkowej</p> | <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"> Miejsce dla piennych wkażówek, dotychczasowych tytułu wpłaty oraz okresu czasu, do którego wpłata się odnosi. Korespondencja zawierająca treść inną, podlega opłacie przez nadsyłającego znaczka pocztowego w wysokości opłaty narzywej. </p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"> Tytułem wpłaty za abonament za rok 1939. </p> |
|---|---|---|

Maszyny do stenografowania

W poprzednim zeszyście zamieściliśmy opis stoiska na Targach Poznańskich firmy Bolesław Słupski. Ponieważ zakradło się w nim kilka błędów, przeto raz jeszcze opis powtarzamy.

BOLESŁAW SŁUPSKI, Poznań, Sew. Mielżyńskiego 22 tel. 22-64.

Na stoisku tej firmy widzimy dwie nowości: maszynę do powielania w kilku kolorach, produkcji angielskiej i maszynę do stenografii Grandjean. W szczególności zainteresowanie wzbudzała maszyna ostatnia. Dzięki niej stenografistka posiada możliwość niezwykle wyraźnego stenografowania z rekordową szybkością. Zazwyczaj przy stenografowaniu normalnym największą trudnością jest odczytywanie stenogramu. Trudność ta jest w zupełności usunięta przy używaniu maszyny stenografującej. Dotychczas maszyna ta nie jest jeszcze należycie w Polsce oceniana, natomiast zagranicą popularyzuje się coraz więcej.

Niemniej ciekawym jest powielacz angielski For-digraph do powielania w kilku kolorach. Wykonywane na niej druki wychodzą bardzo czysto i w pięknych tonacjach kolorów.

Poza tymi nowościami firma wystawiła maszyny biurowe do liczenia produkcji szwedzkiej, wśród których zwracały uwagę maszyny cichopracujące Addo.



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

SKORA i SKA-POZNAŃ
Al. Marcinkowskiego 23 - Telefon 18-47

POKOJE

czyste, wygodne, ciche
i tanie z wodą bież. i te-
lefonami blisko Dworca
Głównego w Warszawie

w

HOTELU ROYAL

ul. Chmielna Nr 31
Kawiarnia Bezpлатny garaż

WIRÓWKI DO MLEKA „MILENA“



powszechnie znane jako wyjątkowo silne i trwałe, polecamy odsprzedawcom po korzystnych cenach. Wysokie rabaty obrotowe.

Przedstawicielstwo generalne i skład fabryczny

Bracia Ramme, Bydgoszcz

ul. Grunwaldzka 24. Telefony 30-76 i 30-79

łańcuchy motocyklowe,
motorowerowe
i rowerowe

„FRANOLD“

produkowane
w Zakładach
Przemysłowych

Inż. Feliksa FRANKOWSKIEGO w Poznaniu
Górna Wilda 134a

gwarantują bezpieczną i lekką jazdę



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.

ORYGINALNE SZWEDZKIE WIRÓWKI

ALFA-LAVAL

ALFA-JUNIOR

PERFEKT

DIABOLO

MASZyny DO SZYCIA

ALFA-HUSQVARNA

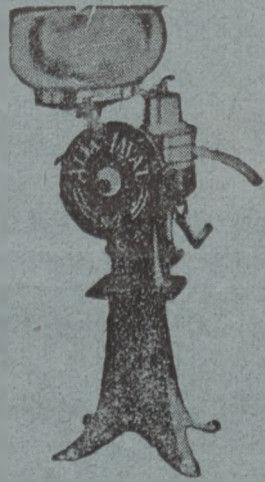
poleca

TOW. ALFA-LAVAL

Sp. z o. o.

CENTRALA: Warszawa, ul. Tamka 3

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



67

gromy
i dółki

TERENOWA STOMIL 26*2

ROWEROWE STOMIL