

P.3618

MŁODY KUPIEC

NR

1-2

C E N A

40

G R O S Z Y

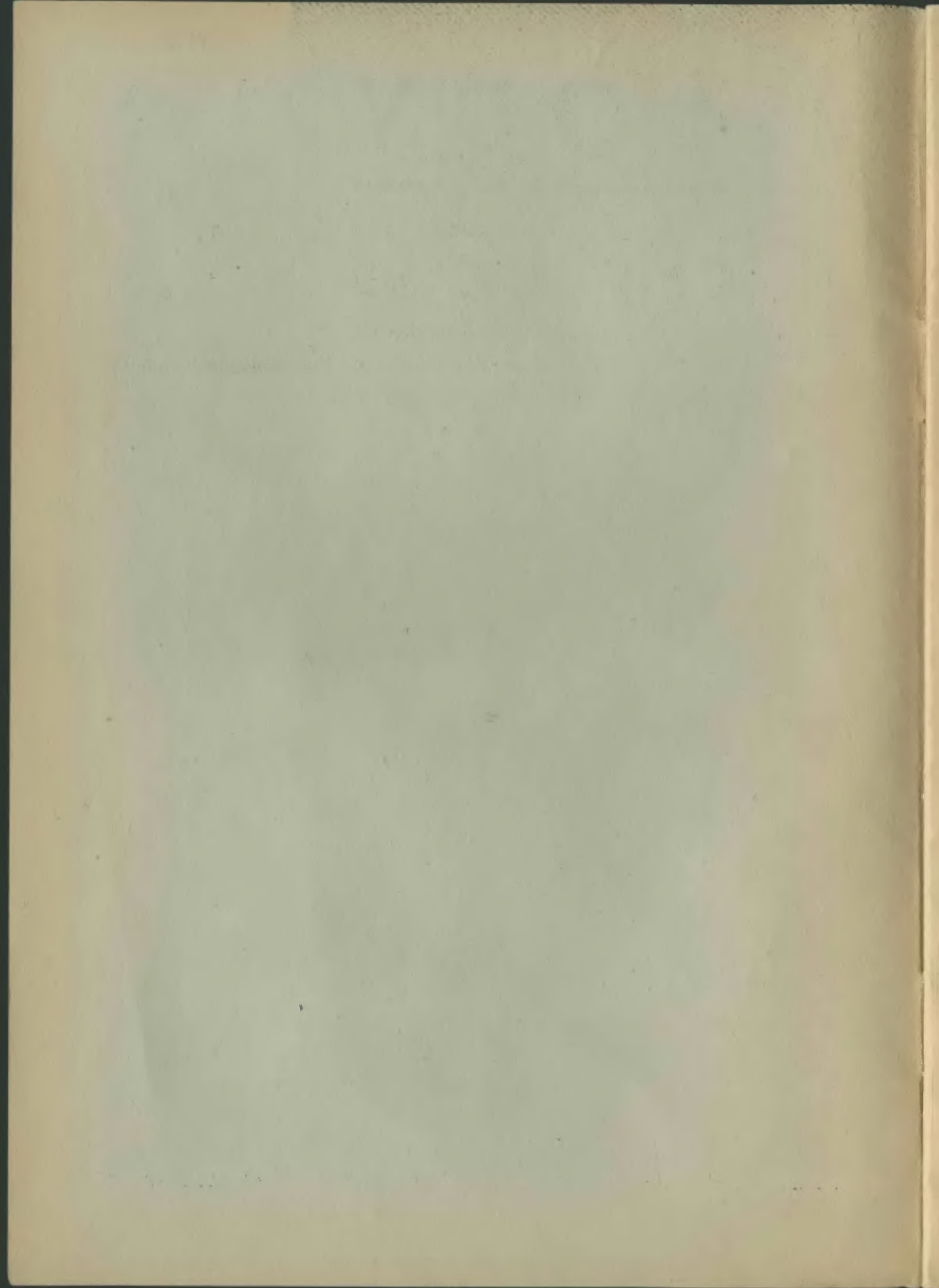
JESTEŚMY DUMNI ZE SWEGO ZAWODU

NUMER POLESKI



CZASOPISMO DLA MŁODZIEŻY KUPIECKIEJ

WARSZAWA — STYCZEŃ-LUTY 1937



MŁODY KUPIEC

NR 1-2

C E N A

40

GROSZY

Warszawa

Styczeń — Luty

1937 r.

Od Redakcji

Polesie — romantyczna kraina naszych ziem wschodnich — było zawsze przedmiotem wielkiego zainteresowania społeczeństwa — dawniej jako teren bohaterskich walk narodu dziś jako teren posiadający duże a niewykorzystane jeszcze bogactwa naturalne.

Wydając numer poleski „Młodego Kupca“ pragniemy zwrócić młodzieży kupieckiej uwagę na nasze Ziemie wschodnie, na których niejedna twórcza jednostka może znaleźć zatrudnienie, gdzie jego wiedza, zapał i energia zostaną z pożytkiem wykorzystane dla dobra własnego i Państwa.

A droga jest już utorowana. Związek Polski w Poznaniu podjął planową akcję zakładania na Polesiu nowych placówek gospodarczych. Powstało ich już 600, w najbliższym czasie ich liczba ma wzrosnąć do 4000. W tej akcji nie może zabraknąć nas młodych kupców.

Redakcja dziękuje bardzo Pani Wizytatorce, Dr. M. Brokma nowej, oraz wszystkim, którzy zajęli się opracowaniem artykułów za położone trudy i pracę nad wydaniem numeru poleskiego „Młodego Kupca“.

Nasze cele i zadania

*„Razem, młodzi przyjaciele!...
W szczęściu wszystkiego są wszystkich cele“.*

Pod takim tytułem postanowiłem napisać artykuł do „Młodego Kupca“. Przygotowując się w szkole do przyszłej samodzielnej pracy na niwie gospodarczej, pragnę dać tu kilka uwag i spostrzeżeń własnych, pragnę tu wskazać na dążenia, cele i projekty młodych zapaleńców. Temat jest zbyt ogólny, zagadnienie zbyt wielkie, aby można było w kilku zdaniach to wszystko skreślić, co czuję, myślę, dlatego postaram się poruszyć tylko pewne zagadnienia związane z naszą przyszłą, samodzielną pracą.

Wiemy o tym, że nie wszyscy kończący szkołę zawodową pójdą w jednym kierunku. Praca, zawód, warunki materialne, zdolność, zamiłowania, są tak dziś zróżniczkowane, że absolwentów spotykać będziemy na rozmaitych polach pracy. W związku z tym wyodrębniam tu kilka grup zawodów, które będą przez absolwentów szkół zawodowych objęte.

Do grupy pierwszej należeć będą ci, co mając możność i potemu warunki, założą własne, nowe placówki gospodarcze. Placówki te jako nowe warsztaty pracy, powinny we wszystkim być nowe. Powinny być przykładem nowych form bardziej szlachetnych zdobywania bytu i nowych form ożywiania życia gospodarczego. Nie powinny to być przedsiębiorstwa utrzymujące się dzięki spekulacji, nieuczciwej konkurencji, paskarstwu, oszustwu, fałszerstwu towarów, lecz przedsiębiorstwa dobrze zorganizowane pod względem technicznym; oparte na zdrowej kalkulacji, na szlachetnej rywalizacji, dbające nie tylko o swój interes, lecz także i o interes klienta.

Drugą grupą, są absolwenci, którzy pracować będą jako pra-

cownicy w przedsiębiorstwach prywatnych. Tam ich pomysły, twórcza praca, kwalifikacje, powinny przyczynić się do uzdrowienia stosunków panujących w tych przedsiębiorstwach. Oni powinni je zreformować na lepsze, bardziej użyteczne dla właściciela i klienta, stworzyć nowy system pracy i nowe formy gospodarowania. Zadanie ich jest również wielkie.

Do trzeciej grupy zaliczę pracowników na niwie spółdzielczej, boć i tacy również wśród nas będą z pewnością. Ich zadanie jest może najcięższe i najtrudniejsze. Nowy ten prąd gospodarczo-społeczny w Polsce jest w opłakanym stanie, jest jeszcze, że się tak wyrażę, w powijkach. Dlatego muszą to być ludzie czynu, silnej i nieugiętej woli, mrówczej pracy, ludzie poświęcenia i zapału. Tu czeka ich walka o sprawiedliwość społeczną i sprawiedliwy zysk. Mają oni przed sobą nieuświadomione gospodarczo, kulturalnie i umysłowo masy ludności wiejskiej i robotniczej. Oni też zadanie mają ciężkie, lecz w swym pochodzie, w swej walce o lepsze jutro muszą naprawdę stać się rzecznikami lepszego ładu i porządku społecznego. Oni mas tych powinni być przywódcami duchowymi, wnosząc do życia szarego, nowe prądy, zapał, nową kulturę i cywilizację.

Czwartą grupę stanowią pracownicy samorządów i instytucji społecznych i państwowych. Zadanie ich jest inne, lecz nie mniej doniosłe dla społeczeństwa. Tutaj muszą przyjść siły twórcze, ożywione nowym duchem, nową energią, nowym ideałem i zastąpić ludzi, którzy nie są przygotowani do obecnych powikłanych stosunków powojennych techniki i nauki i nie są w mocy podolać swym zadaniom.

Do piątej grupy absolwentów zaliczę tych, nielicznych chyba, którzy pragną iść na wyższe studia.

Grup zawodowych jest znacznie więcej, jak więcej jest również i zadań, które czekają na młode siły.

Czeka nas twarde, ciężkie życie, które nie jest jakimś prawidłem, definicją czy szablonem, lub suchą regułą, lecz przejawem wielu czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Ono nam najlepiej pokaże, co mamy robić, jakie mamy cele i jakie mamy zadania do pełnienia. Ono jest najlepszym doradcą w złym i dobrym.

Stanisław Gołaszewski

uczeń kl. IV Średniej Koedukacyjnej
Szkoły Handlowej w Wysokiem-Ma-
zowieckiem.

Handel rybą na Polesiu

Wśród towarów eksportowanych z Polesia poważną pozycję zajmuje wywóz ryb łowionych w wodach rzek i jezior, bądź wyhodowanych w sztucznych stawach.

Ryba jest jednym z najstarszych artykułów spożywczych, którym zaspakajał swoje potrzeby życiowe nasz pradziad. Nawet całe plemiona żyły wyłącznie z rybołówstwa. Dzisiaj również wielu ludzi, a nawet całe wsie położone nad brzegami rzek i jezior żyją z połowu ryb, które stanowią dla nich poważny artykuł spożywczy i źródło dochodu. Ryba hodowana sztucznie w stawach jest zależna w zupełności od woli człowieka, który gospodaruje nią według z góry ułożonego planu.

Do hodowli naturalnej ryb człowiek na Polesiu wcale nie przykładą rąk. Panuje tu gospodarka dzika. Drobnolnitry trudnią się rybołówstwem pobocznie w wolnych chwilach i wcale im nie chodzi o stan zarybienia, tylko o to, aby jak najwięcej złapać. Łapie się tedy rybę małą i w czasie tarła, co

ujemnie wpływa na stan zarybienia naszych rzek i jezior. Tak się gospodaruje na rzekach i jeziorach poleskich, wychodząc z założenia, że ryba była i będzie. Tym czasem rzecz ma się wręcz przeciwnie. Rybak poleski wywozi na targ rybę niejednorodną, małą i dużą, sprzedaje hurtem handlarzom prywatnym, którzy płacą takie ceny, jakie chcą. Nie fachowo złapana ryba dostaje się w ręce handlarza-niefachowca, który nie potrafi należycie z tym towarem się obejść i wysyła nieraz z Polesia rybę nieświeżą i w ten sposób pozbawia się Polesie rynku zbytu. Tak się gospodaruje poleskim sumem, okoniem, szczupakiem, jaziem, karasiami i wiunami.

Polesie określa się często jako krainę wiuna (piskorza), które dla tego gatunku ryb stanowi prawdziwe królestwo. Lecz rybak poleski nie umie dzisiaj przygotować wiuna do sprzedaży. Obecnie konserwowanie wiuna przez suszenie niweczy jego wartości.

Należałoby się zabrać do zmiany na lepsze. W tym celu powinno powstać na Polesiu fabryka konserw rybnych w ogóle, a wiuna w szczególności. Zarobiłby na tym rybak poleski, a konserwy dostarczałyby pożywienia białkowego i łatwo strawnego dla miast, armii i t. d. Oprócz tego zmniejszyłby się przywóz śledzi i ryb, na które wydajemy rocznie około 20 milionów złotych. Widzimy, że nad wiunem poleskim warto pomyśleć. Dlaczego bowiem mamy sprowadzać ryby z zagranicy i drogo płacić, gdy tymczasem tak nieumiejętnie gospodarujemy rybą naszych wód i marnujemy ją bez żadnych korzyści dla Kraju.

Rzeki poleskie mają również dogodne warunki dla rozwoju raka, który niestety dzisiaj na Polesiu stał się rzadkością wytępiony przez epidemię zwaną dżumą raczą. Rak jako towar przedstawia dużą wartość i jest wywożony w głąb kraju, skąd samolotami za granicę.

Ludzie nie znający Polesia sądzą, że liczne rzeki i jeziora poleskie są pełne ryb. Tak być powinno i tak będzie, gdy rozpoczniemy planową gospodarkę rybą poleską. Należy więc przystąpić do szybkiego ratowania rybostanu, przestrzegać terminów ochronnych tarła, wielkości ryby sprzedażnej, zarzybić jeziora zamknięte, wprowadzić na kilka lat ochronę raka. Handel rybami powinien przejść w ręce spółdzielni rybackich, któreby swoim zasięgiem objęły całe Polesie. Spółdzielnie te musiałyby posiadać wyszkolonych instruktorów, dostarczać rybakom potrzebny sprzęt i rozporządzać fachowym aparatem handlowym.

Początek już zrobiony przez założenie spółdzielni rybackiej w Pińsku, która zapoczątkowała pracę nad podniesieniem stanu gospodarki rybnej na Polesiu.

Rózko Igor

uczeń Szkoły Przysposobienia
Kupieckiego w Pińsku

Terespol —

królestwo ogórków i kiszonej kapusty

Ogół konsumentów, spożywających t. zw. „konserwowane ogórki“ nie wie zapewne, iż pochodzą one z Terespola, małego miasteczka, położonego w odległości kilku kilometrów od Brześcia n/B. — W przepięknych serpentynach wije się wstęga szosy, opasując twierdzę brzeską wzdłuż traktu Brześć n/B. — Biała Podlaska. Tuż za twierdzą rozciągają się olbrzymie ogrody o powierzchni około 500 ha, pokryte zagonami ogórków i wielkich głów kapusty. — Rzadko spotykany widok nabiera bardziej osobliwego charakteru, gdy zbliżamy się do Terespola. Miasteczko samo nie przedstawia sobą

nic specjalnie ciekawego. Ot, taka sobie wielka wioska z kościołem, cerkwią, drewnianymi domkami, położonymi wzdłuż szosy na przestrzeni około 1 kilometra. — Kilkanaście sklepów, urząd gminny, posterunek policji, szkoła i to jest prawie wszystko. —



Posegregowane i przycięte ogórki pakuje się do beczek „śledziówek” i odpowiednio preparuje się

Pod miasteczkiem natomiast, od strony Brześcia, uderza nas oryginalny widok. — Oto dość duże stawy wypełnione rzędami drewnianych kołów, tworzących t. zw. „klatki”, a nad ich brzegami setki beczek szczelnie zamkniętych i wypełnionych ogórkami.

Stawy te są niczym innym, jak oryginalnymi „piwnicami”, w których przechowuje się beczki z kiszonymi ogórkami od jesieni, przez zimę aż do następnych zbiorów.

Gdy nadejdą „żniwa”, roją się pola od barwnych szeregów robotnic i robotników. — Zebrane ogórki sortuje się na 8 grup według ich wielkości, oraz wyglądu. — Ogórki o małym sto-

sunkowo wymiarze, przeznacza się do konserwowania w puszkach, inne zakwasza się w beczkach drewnianych t. zw. „śledziówkach“.

Po „przyjęciu“ i dokładnym obmyciu układa się ogórki przeznaczone do „konserwowania“ w specjalnych puszkach blaszanych. — Dokłada się: kopru, czosnku, pieprzu, liści bobkowych i majeranku, przy czym zwraca się uwagę na to, aby



Przygotowane beczki z ogórkami opuszcza się do jeziora i umieszcza w specjalnych „klatkach“

puszka była szczelnie wypełniona. — Cały ładunek zalewa się specjalnym roztworem, skład którego, jest tajemnicą fabryki, „zawija się denka maszyną, po czym tak przygotowane puszki“ wkłada się do specjalnych wanien wypełnionych wodą, stopniowo podgrzewa się aż do 90° i po dwugodzinnym gotowaniu odstawia się puszki do chłodnych piwnic. —

Większych rozmiarów ogórki zakisza się w beczkach, zwykłym domowym sposobem i układa w klatkach na stawie. Do „klatki“ takiej wchodzi około 500 beczek. — Beczki te

przytrzymuje się specjalnymi klamrami w tym celu, aby nie wypływały na powierzchnię i nie zmieniały miejsca.

Po ogórkach przychodzi kolej na kapustę. — Obcina się liście wierzchnie, wydrąża t. zw. „głąby“, kraje się maszyną i zsypuje do olbrzymich kadzi drewnianych, wkopanych w ziemię, lub do cementowych basenów o pojemności około 5 wagonów kapusty, następnie kapustę się soli i przykładą cięża-



„Klatki - magazyny do przechowywania ogórków

rami. — Na naszym rynku powodzenie ma kapusta „sucha“, bez sosu. — W tym celu wbudowane są w basenach specjalne korytka, do których sos ścieka, skąd następnie zostaje wypompowany.

O rozmiarach produkcji świadczą następujące dane. — Liczba robotników osiąga w sezonie 2000. Produkcja roczna ogórków i kapusty dochodzi do 100.000 beczek. — Waga brutto beczki z ogórkami wynosi 140 kg z czego 80 kg przypada na sam produkt, 40 kg na sos i 20 kg na beczkę. Tę samą wa-

gę brutto posiada beczka z kapustą, z tą różnicą, że na sam produkt przypada 120 kg a 20 kg na beczkę.

Na rynku krajowym ogórki konserwowane cieszą się wielkim popytem; zakupuje je masowo Gdańsk, Gdynia, Poznań, Katowice, Chorzów, Sosnowiec, Kraków, Tarnów i Lwów. — Poza Polską poważne partie idą do Anglii. W roku ubiegłym kilkanaście wagonów kapusty nabyły Stany Zjednoczone Ameryki Północnej.

Mira Lubnerówna

ucz. kl. III

Szkoły Handlowej w Brześciu n/Bugiem

Przemysł włókienniczy w Białymstoku

Do najważniejszych gałęzi przemysłu na terenie woj. białostockiego należy przemysł włókienniczy. Rozwój jego datuje się od pierwszej połowy 19 w., kiedy to została utworzona granica celna między b. Królestwem a Rosją. Na całość tego przemysłu w naszym okręgu składają się: przemysł wełniany i półwełniany. Głównym surowcem używanym do wyrobu przędzy i tkanin są szmaty (85% całego surowca), pochodzenia przeważnie zagranicznego (Anglia, Francja, Holandia, Belgia oraz kraje skandynawskie i nadbałtyckie).

Oryginalna dość przeróbka tych szmat przedstawia się następująco: po przywiezieniu do fabryki szmaty są sortowane (wełniane i bawełniane) i poddawane dezynfekcji, następnie farbowane w celu otrzymania jednolitej barwy. Szmaty wysuszone ulegają rozszarpywaniu na włókna w maszynach zw. wilkami, stąd idą do mieszaków, których zadaniem jest utworzyć jednolity gatunek. Tak otrzymane włókienka są krótkie, aby więc łatwiej mogły się skręcać, dodaje się tanich olejów.

Dalsza przeróbka włókna jest taka, jak we wszystkich innych fabrykach. Jak widzimy, sukna w naszych fabrykach są wytwarzane z bardzo lichego surowca, jednak dzięki wysoko postawionej apreturze utrzymują się na równym poziomie pod względem wyglądu zewnętrznego z wyrobami choćby biel-skimi, które wyrabiane są ze szlachetnych surowców, t. zn. z czystej wełny lub bawełny. Niskie ceny produktów robią to, że mogą je nabywać nawet najbiedniejsi i są zarazem pod-siawą, dzięki której włókiennictwo nasze rozwija się z roku na rok, zdobywając zbyt nie tylko w kraju, ale i zagranicą.

Nadmienić przy tym należy o rzutkości eksporterów białostockich, którzy w fachowy bardzo i umiejętny sposób zdobywają sobie coraz to nowe rynki, wychodząc prawie zawsze zwycięsko w konkurencji z innymi państwami (Włochy, Niemcy i Japonia).

Głównymi rynkami odbiorczymi (na 32 kraje importujące) są: Indie Brytyjskie, Daleki Wschód, Unia Południowo Afrykańska i Syria, co stanowi prawie 80% całego eksportu.

Jakość surowca powoduje, że wyroby białostockie posiadają stosunkowo duży ciężar i grubość oraz słabszą wytrzymałość. Porównując przemysł białostocki z innymi okręgami przemysłu włókienniczego w Polsce, stwierdzić należy, że pod względem wartości wyrobów zajmujemy trzecie miejsce (po Bielsku i Łodzi), a pod względem ciężkości drugie miejsce (po Łodzi). Zaznaczyć również trzeba, że specjalną zaletą białostockiego włókiennictwa jest jego wielka żywotność i zdolność do szybkiego przystosowania się do zmniejszających się obecnie stale warunków ekonomicznych.

Jerzy Szkwar

kl. III Białystok.

Przetwórstwo owocowe na Polesiu

Jako uczennica szkoły handlowej zdaję sobie sprawę, że dobry kupiec powinien zajmować się nie tylko kupnem i sprzedażą, ale również zorganizowaniem produkcji towaru, cieszącego się dobrym zbytem. Interesując się handlem miejscowymi produktami, zapisałem się — za zezwoleniem Dyrekcji Szkoły — na popołudniowy kurs przemysłowego przetwarzania owoców i warzyw, uruchomiony jesienią 1935 r. w Kosowie Poleskim.

Przetwórczy przemysł owocowo-warzywny ma na Polesiu doskonałe warunki rozwoju. Lesisto-bagniste jego tereny obfitują we wszelkiego rodzaju jagody, jak: poziomki, maliny, czarne jagody, żórawiny, brzusznice oraz grzyby. Brak jednak odpowiedniej komunikacji oraz należyte zorganizowanego skupu i zbytu powodują straty, sięgające wartości milionowej, przemysł zaś przetwórczy dąłby możność podniesienia sadownictwa i ogrodnictwa, co przyczyniłoby się do rozwoju kultury rolnej i rentowności gospodarstw wiejskich.

Na kursach odbywają się wykłady teoretyczne i zajęcia warsztatowe. Wykłady teoretyczne zaznajamiają uczennice z cechami towaroznawczymi i handlowymi poszczególnych surowców, organizacją i techniką handlu owocowego oraz kalkulacją. Podczas zajęć warsztatowych uczymy się przeróbki jagód (przecier, gotowanie, sterylizacja) przez odpowiednie łączenie dwu lub kilku rodzajów surowca, otrzymując soki, dżemy, marmolady, kompoty oraz marynaty. Wielki nacisk kładzie się na skrupulatne przestrzeganie higieny, staranność wykonania produktu oraz estetyczne jego opakowanie.

Zasadniczym celem Kursów jest fachowe wyszkolenie młodzieży, która mogłaby zakładać na Polesiu prywatne lub

spółdzielcze warsztaty przetwórcze, opierając na nich swój byt.

Wzmożony popyt na jagody leśne przyczyni się również do polepszenia doli rolnika polskiego. Dotychczas zbieraniem jagód zajmowały się przeważnie dzieci i to w dnie świąteczne. Oddawały one prawie za bezcen owoc swej żmudnej wielogodzinnej pracy, nie licząc straty czasu przy dostarczaniu jagód do miasta. Obecnie stan ten ulega zmianie. Zbieraniem zajmują się rodziny małorolnych, a cały zbiór skupuje miejscowa spółdzielnia po odpowiednio wysokiej cenie. Z tych jagód konsument otrzymuje produkt zdrowy, smaczny, aromatyczny, pierwszorzędnej jakości, w tym czasie, gdy brak jest świeżych owoców. Poważna pozycja, jaką w bilansie handlowym zajmują cytryny, mogłaby być bez szkody dla konsumentów zastąpiona przetworami żórawinowymi, zwłaszcza sokiem, który swą wartością odżywczą i ilością witamin nie ustępuje cytrynie. Na wartości żórawin poznali się amerykańkanie, uprawiając je ogrodowo na plantacjach.

My jako kupcy — handlowcy powinniśmy się postarać, aby ten nadmiar jagód o milionowej wartości, gniący dotąd po lasach i bagnach, trutowany przez bydło, mógł być zużyty do materialnego podniesienia wsi polskiej i ożywienia polskiego handlu i przemysłu.

Potapowiczówna Katarzyna
ucz. kl. III.

Zagadnienie lnu

Dość ważnym artykułem wytórczości rolniczej jest len, który zarówno jak i inne rośliny, znajduje w życiu gospodarczym poważne zastosowanie.

Len jest to roślina włóknista, o długości od 30 do 80 centyme-

trów, zależnie od miejsca pochodzenia. Jeśli chodzi o zasiew lnu, to jest on bardzo wybredny pod względem wyboru gleby, najlepiej mianowicie odpowiadają mu grunty piaszczysto-gliniaste, nieco podmokłe.

Zasiewa się go wiosną w dwóch terminach: przy końcu kwietnia i na początku maja, oraz przy końcu maja i na początku czerwca. Lny wczesne, przy normalnych warunkach wegetacyjnych, dają z reguły grubszą słomę i lepsze włókno. Na ziemiach gliniastych czy iłowatych zbiory zawodzą, gdy nadmiar deszczów hamuje ich rozwój, podczas gdy gleby lekkie i piaszczyste dają plony stosunków lepsze. Obfitość deszczów podczas zbiorów lnu ma także ujemny wpływ, bowiem słoma lniana po zbiorach ma przeważnie kolor ciemny. Pożądane jest, aby słoma miała wygląd jasno-żółty.

Wielkość ziarna zależy od okresu zbioru: im późniejszy zbiór, tym ziarno jest większe i dorodniejsze. Rzadki siew daje grubszą słomę i ordynarne włókno, lecz więcej siemienia. Lnu mamy dwa zasadnicze gatunki: 1) dołoguniec, dający wielkie włókno, i 2) samosiej, który ma większą wydajność ziarna.

Len wrywa się ręcznie lub maszynowo, przeważa jednak ten pierwszy sposób, który jeszcze niewątpliwie będzie długo praktykowany. Po wyrwaniu suszy się go z reguły na ziemi, zalecane jest jednak suszenie na jakichś kozłach, gdyż w ten sposób lepiej suszy się i jest lepszy. Zależnie od pogody suszy się go od 7 do 10-ciu dni. Po odpowiednim wysuszeniu, poddaje się go procesowi odziarniania. Powinno ono odbywać się w ten sposób, aby narzędzie służące do młócenia uderzało tylko po samych końcach słomy, to znaczy po główkach, nie naruszając samej słomy, w przeciwnym razie pogorszyłby się jej gatunek.

W celu uzyskania niepoplątanego włókna i czystego ziarna, należy stosować czochry. Po tych wstępnych czynnościach

następują dalsze procesy obróbki lnu. Na wstępie poddaje się len moczeniu lub roszeniu celem oddzielenia włókna od paździerzy. Roszenie odbywa się przez wyścielanie słomy na rosie. Moczenie odbywa się w znacznie krótszym terminie, lecz włókno otrzymane z takiego lnu, jest znacznie gorsze od lnu roszonego.

Następnie po wymoczeniu i odpowiednim wysuszeniu, następuje właściwa faza przeróbki lnu, przez międlenie ręczne lub maszynowe, które ma na celu oddzielenie włókna od słomy. Ostatnia czynność, to jest trzepanie, przy którym len pozabawia się ostatecznie paździerzy i wreszcie — czesanie, mające za zadanie oczyszczenie lnu z różnych odpadków, a mianowicie z pakuł i różnych wyczesek.

Przeróbka lnu odbywa się przeważnie sposobem domowym, lecz na terenie Izby Przemysłowo-Handlowej znajduje się kilka mechanicznych międlarni i czesalni lnu, a mianowicie: w Bezdanach, Horodźkach, Bienianach i in. Uprawą lnu trudnią się przeważnie rolnicy, posiadający od 20 do 50 hektarów ziemi ornej. Najlepiej postawiona jest uprawa lnu w województwach wschodnich, a zwłaszcza w wileńskim, skąd rozsyła się nasienie do poszczególnych powiatów prawie całego kraju. Według rocznika statystycznego w r. 1934 ogólny zbiór w Polsce wynosił: włókna 308,2 tysięcy q i nasienia 553,6 q.

Jeśli chodzi teraz o klasyfikację lnu, to jest ona bardzo różnorodna i zależna od terenowego pochodzenia lnu, a ustala się na podstawie tego, z kąd dany gatunek pochodzi. Ze względu na różnorodność gleb i klimatu, oraz miejsce pochodzenia, mamy bardzo dużo gatunków lnu, dlatego też jeśli chodzi o eksport, to jest on utrudniony wielogatunkowością lnu. Polska pod względem uprawy lnu stoi po Sowietach na pierwszym miejscu.

Cheąc mówić o handlu tym produktem, to należy podkreślić,

że jest on silnie popierany przez państwo. W ostatnich latach wydany został mianowicie przepis, że umundurowanie dla wojska (letnie) winno być szyte z płótna lnianego, co oczywiście korzystnie wpłynęło na produkcję oraz zbyt lnu. Następnie w ostatniej chwili za bardzo modne uważane są letnie ubrania męskie i damskie kostiumy, które również przyczyniają się do podniesienia cen płótna, a tym samym i włókna lnianego.

Głównymi dostawcami lnu na rynek lokalny są rolnicy oraz handlarze, od których na targach, skupują len firmy miejskie i agenci większych firm eksportowych. Spółdzielnie kupują przeważnie u swoich członków. Konsumcja lnu wewnątrz kraju w ubiegłym roku była dość znaczna, gdyż przędzalnie krajowe, korzystając z niskich cen włókna, poczyniły większe zakupy, magazynując len na przyszłą kampanię produkcyjną.

W handlu znajdują się następujące artykuły lniarskie: siemię lniane, len surowy, len trzepany, len czesany, Reissflachs i kądziel. Handel siemieniem lnianem normalnie zaczyna się wkrótce po zbiorach lnu, ponieważ jeszcze przed rośnięciem słoma bywa wymłócona, zaś rolnik stara się, wbrew swemu interesowi, jak najprędzej sprzedać siemię, którego podaż, nienormowana proporcjonalnym popytem, jest w tym okresie zazwyczaj duża i stąd cena dość niska.

Zainicjowana w latach poprzednich akcja rolnicza, prowadzona na terenach lniarskich przez Związki Organizacyj i Kółek Rolniczych, częściowo przez Pow. Zw. Sam., a zwłaszcza przez Tow. Lniarskie, jest nadal prowadzona i dotychczas wykazała swoją wielką aktywność na polu propagandy lniarstwa. Wygłaszane są przez instruktorów tych organizacyj różne odczyty i pogadanki, dotyczące lniarstwa, a także prowadzone są t. zw. przysposobienia rolnicze, mające na celu wyszkolenie młodych rolników w dziedzinie uprawy roślin.

Sprawozdanie z praktyki jajczarskiej

Podczas badań rynku miejscowego ze specjalnym zainteresowaniem przyglądaliśmy się przekupniom, skupującym jaja na sztuki od tutejszych rolników, bez względu na jakość i wielkość. Będąc w ścisłym kontakcie ze Szkołą Handlową w Lublinie i Katowicach, stwierdziliśmy wielką rozpiętość cen.

Podczas dyskusji nad tą kwestią, koledzy podali myśl skupu jaj przez miejscową spółdzielnię. Za zgodą Dyrekcji Szkoły i Zarządu Spółdzielni skupiono partię jaj, która według instrukcji miejscowego „specjalisty“ wysłano do Warszawy. Skutek był taki, że 50% doszło do miejsca przeznaczenia w stanie płynnym. Aby zaradzić na przyszłość tym niepowodzeniom i wykształcić grupę jajczarzy, wysłano mnie wraz z kolegą T. do Związku Spółdzielni Mleczarskich i Jajczarskich w Warszawie na przeszkolenie handlu jajami.

Bezpośrednio po przyjeździe stanęliśmy do pracy. Przede wszystkim wyjaśniono nam, na czym polega prześwietlanie jaj, mianowicie jaje podane pod światło musi mieć charakterystyczny wygląd, a świeżość jego zależy od głębokości komory powietrznej. Otrzymaliśmy do prześwietlania jaja stare, plamiste, zbuki, zbulgotane, krwiste, z nieprawidłową komorą i ze skazą. Następnie oddano nam do prześwietlania jaja dobre. Początkowo praca szła opornie, zdołaliśmy zaledwie w ciągu dnia prześwietlić od 1 do 2 kop, podczas gdy po 10-ciu dniach praktyki osiągnęliśmy sprawność w prześwietlaniu około 150 kop dziennie.

Następnie przeszliśmy do pakowania jaj i przygotowania przepisowych skrzyń 24 kopowych, t. zn. „całych“, 12-kopowych „połówek“, 6-kopowych „ćwiartek“. Do wyrobu skrzyń używaliśmy bezwonnych, zdrowych, suchych, czystych desek świerkowych lub jodłowych o standaryzowanym wymiarze.

Jaja układaliśmy warstwami, ściśle jedno przy drugim, przegradzając je bezwonną, suchą słomą względnie wełną drzewną w 10 rzędach po 18 jaj. Jest to najczęściej spotykana norma tak zwana połówka. Analogicznie pakowano „całe“ po 1440 sztuk i „ćwiartki“ po 360 sztuk.

W dalszym ciągu zaznajomiliśmy się z ogólnymi cechami handlowymi jaj. Najczęściej spotykane wady jaj na rynku niezorganizowanym są to jaja różnej wielkości, różnej świeżości, kształtu, koloru skorupy, wagi i jaja brudne. Towar handlowy jednak musi być posegregowany według wielkości, wagi i świeżości. Ze względu na normę wagową rozróżniamy 4 klasy o przeciętnej wadze 47, 52, 57, 62 gr. Ze względu na świeżość rozróżniamy jaja najświeższe, świeże, starsze i bardzo stare, co ustalamy na podstawie prześwietlania. Ze względu na stan przerobu rozróżniamy oryginalne, prześwietlane, gatunkowe, eksportowe i stemplowane. Na zakończenie praktyki otrzymaliśmy od Pana dyr. A. Zacharskiego książeczkę p. t. „Eksport jaj“, jako pomoc w naszej dalszej pracy.

Po powrocie zorganizowaliśmy stały skup i dostawę jaj do Warszawy, przesyłając towar doborowy we właściwym opakowaniu według norm handlowych. Z zadowoleniem stwierdziliśmy, że przy klasyfikacji naszych transportów ani jednej sztuki nie zdyswalifikowano, a transport przyszedł w całości. Przy pracy pomagali nam koledzy, z którymi dzielimy się nabytymi wiadomościami.

Leszko Antoni

ucz. kl. III.

W hucie szklanej

Jest piękny, skąpany w słońcu dzień.

Leżące na podwórku huty szklanej zwały odpadków i pobitych butelek mienia się w jego promieniach tęczą kolorów, przybierając wygląd cennych kamieni. Przy ogrodzeniu piętrzą się stosy poukładanych starannie butelek o błękitno-zielonawym odcieniu najprostszego szkła. Obok czerni się nie-dużej wielkości jama. W niej to pali się węgiel, z którego wydobywa się gaz, służący do ogrzewania pieców. Gaz w minimalnej ilości wznosi się nad jamą i wprawia w ruch powietrze. Wówczas stojącemu przed dołem zdaje się, że drga ją wszystkie zabudowania fabryczne.

Wewnątrz budynku na pierwszym planie widnieje komora, zapelniona zmielonymi składnikami, z których wyrabia się szkło a więc: sodą, piaskiem i kredą. Stąd bierze się je, zmieszane w ściślejszej proporcji, do przetapiania na masę szklaną. W następnym dziale odbywa się wytwarzanie butelek różnych rozmiarów i wielkości.

Panuje tu wielki zaduch i bije żar od rozpalonych pieców. W tym zaduchu robotnicy o zmęczonych, spoconych twarzach uwijają się przy pracy. Co chwila przez otwór w piecu zanurza się w masę szklaną piszczel i znów sterczy ku górze.

Z wysiłkiem podnoszą się płuca robotnika i na końcu piszczela ukazuje się kula, lśniąca purpurą roziskrzonego szkła, przypominająca bańkę mydlaną. Robotnik dmie w piszczel i wywija nim nadając kuli postać zbliżoną do butelki. Śliczną, podłużną bańkę zamyka w formie, aby przybrała kształt właściwy. Nieraz kula przekracza swoją miarę i wydyma się w piękny duży balon. Przez chwilę cieszy oczy patrzącego

i ginie rzucona na ziemię, — nie dostosowała się do wymagań szablonu, musi ponieść karę.

Butelki, wyjęte z formy, przechodzą jeszcze proces hartowania, polegający na przejażdżce w małych wagonikach po wnętrzu długiego pieca, specjalnie służącego do tego celu.

W innym dziale odbywa się sortowanie butelek. Robotę tę wykonywują przeważnie kobiety. Co chwila opada z trzaskiem na ziemię butelka, posiadająca braki lub uszkodzenia.

Butelki, które przeszły zwycięską próbę, zapakowane w skrzyniach, wędrują do różnych miast. Napelnione alkoholem, octem, napojami chłodzącymi i t. p., pospolite i brzydkie, niczym nie przypominają pięknych, lśniących kul, z jakich powstały, ani też nie mówią, ile ciężkiego wysiłku człowieka w siebie wchłonęły.

Janina Stradyniówna
kl. II Białystok.

Praca w naszej spółdzielni

Do Szkoły Przysposobienia Kupieckiego w Pińsku przyjechałem po wiedzę handlową, skierowany przez organizację spółdzielczą. Ponieważ mam już lat 20, jechałem z postanowieniem solidnego uczenia się. O tej nauce trochę opowiem. Myślałem, że będzie to teoria oparta na uczeniu się z książek i zdziwiło mnie, gdy książce wyznaczono tu w szkole miejsce drugie, a praktyce miejsce pierwsze.

Nasze praktyczne zajęcia odbywamy w Spółdzielni Spożywców pod firmą „Siła“, — dokładniej powiem w naszej spółdzielni, gdyż założona ona została przez osoby, chcące ułatwić nam fachowe szkolenie się i przez absolwentów szkoły.

Do nas należy zaopatrywanie sklepu w odpowiedni towar, utrzymanie wzorowego porządku w lokalu sklepowym, układanie towarów na półkach, ekspedycja, prowadzenie księgowości i t. d.



„Zakupiony towar dla spółdzielni ładujemy
na własny wóz”

Kapitałów własnych Spółdzielnia ma mało, bo tylko 500 złotych. Z tej przyczyny natrafialiśmy początkowo na wielkie trudności. Dziś już radzimy sobie lepiej. Ustaliliśmy zdrowy sortyment towarowy, towar zamawiamy najczęściej w miejscowej Składnicy Społem i dostarczamy go do Spółdzielni wózkiem, lub na plecach aż „kości trzeszczą”. Te czynności należą do tak zwanej „komisii dostaw”.

Nie dość mieć towar, trzeba go sprzedać i zdobyć klienta; to było najtrudniejsze. Obecnie każdy z nas, a jest nas 41, ma klienta, od którego odbiera zamówienia i któremu później towar donosi do domu. Nieraz deszcz, błoto, zimno, a towar

niesiemy, aby dotrzeć do odbiorcy i utrwalić jego łączność ze Spółdzielnią; — nadmieniam, że wszyscy klienci są członkami Spółdzielni. Są członkowie, którzy mieszkają o 3 kilometry od Spółdzielni i dostawa jest ciężką pracą. Nikt jednak



„W drodze do klienta na peryferiach Pińska”

nie narzeka, każdy obowiązek swój spełnia, pamiętając, że przez takie zetknięcie się z odbiorcą zdobywamy najlepszą praktykę. Towar dajemy dobrej jakości, po przystępnych cenach i opakowany wzorowo.

Gdyby ktoś obserwował nasze życie szkolne, to mógłby porównać je do ruchliwego mrowiska, spokojnego tylko w czasie godzin lekcyjnych i spoczynku nocnego. Podzieleni na grupy, stale jesteśmy czynni; — niepowodzeń mamy jednak sporo. Reklamacje klientów są dla nas największą przykrością, ale załatwiając je odnosimy największe korzyści. W ciągu września, października i listopada przez nasze ręce przeszło towaru na sumę pięć tysięcy złotych, a jeżeli weźmiemy

pod uwagę, że towary spożywcze są naogół tanie, dojdziemy do wniosku, że ilość kilogramów była pokaźna.

Nie straszne dla nas są złe drogi, ni deszcze, ni ciężkie sprawy do załatwienia, bo przekonani jesteśmy, że to z naszą korzyścią i że bez rzeczywistego warsztatu pracy — szkolenie byłoby mniej praktyczne.

Pracując nad rozwojem Spółdzielni, mamy tę świadomość, że dla nas wszystkich wychowanków szkoły będzie ona zawsze ogniwem łączności i źródłem wiedzy praktycznej.

Mielczarek Wacław

uczeń Szkoły Przysposob. Kup. w Pińsku

Bilans Spółdz. Spoż. „SIŁA” w Pińsku

Zarząd Spółdzielni Spożywców „Siła” przewidując, iż niniejszy egzemplarz „Młodego Kupca” znajdzie się w rękach absolwentów Szkół Przysposobienia Kupieckiego, ogłasza niżej podany bilans surowy.

BILANS SUROWY Spółdzielni Spożywców „Siła” w Pińsku
na dzień 30 listopada 1936 r.

Konta Dziennika Głównego	Obroty		Pozostałość	
	Winien	Ma	Winien	Ma
Kasa	5654,34	5075,02	579,32	
Towary	4939,54	4475,15	464,39	
Koszta prowadzenia	50,93		50,93	
Dostawcy	3288,49	3388,63		100,14
Długi	185,—	550,		365,—
Udziały		446,50		446,50
Funpusz zasobow.		48,—		48,—
Oszczędności		135,—		135,—
Razem	14118,30	14118 30	1094,64	1094,64

Pełniący funkcję księgowego
uczeń *Igor Rożko*

(—) *mgr. Szostak Konrad*
członek Zarządu.

Droga, którą kroczę

Natychmiast po skończeniu Szkoły Przysposobienia Kupieckiego w Pińsku, zostałem zatrudniony w spółdzielni spożywców w Porzeczu w charakterze odpowiedzialnego sklepowego.

Aby objąć pracę, musiałem pojechać z ojcem, który na zabezpieczenie majątku spółdzielni złożył weksel na 500.— zł.

Na to specjalnie zwracam uwagę, radząc, aby wszyscy, którzy dzisiaj uczą się handlu w szkole, przygotowali sobie gwarancję pieniężną, bo inaczej w obcym przedsiębiorstwie pracy się nie dostanie.

W Szkole uczono nas, że nie wystarczy umiejętność rozważania towaru i kalkulowania go do sprzedaży dla osiągnięcia zysku. Pamiętam, że dobry sklepowy — to motor, gwarantujący prawidłowy rozwój spółdzielni.

W Szkole wpajano we mnie przekonanie, że sklepowy musi mieć dużo praktycznych wiadomości i zaznajamiano nas z cechami prawidłowej gospodarki domowej kobiet. Dzisiaj radzę kobietom, co i jak mają gotować. Uczono nas żywienia bydła, świń i drobiu, — radzę gospodarzom i gospodyniom, jakie żywienie mają stosować. Dostarczam dla bydła otrąb, makuchów i soli bydlęcej. Radzę przy karmieniu kur stosować wapno, kości mielone, objaśniam, jak mają urządzać gniazda, aby jaja zniesione były czyste. Ze skrzynek, jakie otrzymuję przy towarach,—a które ofiarowuję gospodyniom, wykonywują one gniazda, karmidelka dla kur. Stary to sposób reklamy. W mieście dają lustreczka i cukierki. Ja uważam, że moja wiejska reklama nie jest gorsza.

Wysłuchany w Szkole kurs ratowania zwierząt domowych nasunął mi myśl, aby przy sklepie mieć apteczkę weterynaryjną. Moja sonda, trokar i lekarstwa były już pomocne.

Dbam o każdego klienta, ale najwięcej o młodzież i dzieci. Te zawsze obsłużę najprędzej i z humorem, aby przyjście do sklepu było dla nich radością. Tyle o mojej robocie.

Nadmieniam jeszcze, że dzień pracy sklepowego na wsi jest bardzo długi, a godziny spoczynku bardzo krótkie. Latem wstaję o godzinie 3-ciej rano, a idę spać o godzinie 10-ej wieczór. Zimową porą o 6-ej już odbiorcy przychodzą. Płaca moja nieduża, procentowo obliczona. Mam 3% od obrotu.

Półtora tysiąca obrotu—mam 45 zł. W mieście z takim wynagrodzeniem możeby się nie zadowolono. Mnie to dzisiaj wystarczy. Nawet oszczędzać mogę i mam 150.— zł na P. K. O.

Mam jednak pewność, że zarobek mój będzie większy, gdyż obroty sklepu wzrastają ciągle. Pięć tysięcy obrotu to mój cel — 150.— zł zarobku, to gwarancja mego dobrobytu.

Napisałem tych kilka słów, mając nadzieję, że z numerem „Młodego Kupca“ dostaną się one do Kolegów, z którymi kończyłem Szkołę.

Borysiuk Szymon

sklepowy spółdzielni spożywców
w Porzeczu nad Jasiodłą.

Stanęliśmy na apel

Czerwiec 1936 rok. Nasza nauka dobiegała końca. Przygotowaliśmy się do odlotu w teren. W szkole jeszcze zastał nas apel Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych, wzywający społeczeństwo do utworzenia Funduszu Obrony Narodowej.

Zebraliśmy się bezwłocznie na naradę, „co my młodzi możemy dać od siebie“. Podawano różne projekty. Ogólne uznanie zyskał wniosek: „dajmy pracę dla Polesia“. I już na drugi

dzień wczesny ranek zastaje nas przy pracy w betoniarni. Jedni wożą kamienie taczkami, inni przesiewają piasek, a jeszcze inni ubijają kostki betonowe na poleskie drogi...



Trzy dni takiej pracy, po której wielu z nas miało poodparzane ręce, dała 100 zł, którą to kwotę przekazaliśmy na ręce Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych z następującą deklaracją podpisaną przez nas wszystkich:

„Apel Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych Generała Dywizji Edwarda Rydza Śmigłego o tworzeniu Funduszu Obrony Narodowej dla nas młodzieży, kończącej Szkołę Przysposobienia Kupieckiego T-wa Rozwoju Ziemi Wschodnich w Pińsku, jest nakazem przygotowania się do sprawnej w przyszłości służby dla Polski. Pragnąc dać wyraz zrozumieniu tego nakazu, a nie mając żadnych środków materialnych, my dzieci Polesia poświęciliśmy na ten cel trzy dni pracy fizycznej w betoniarni

Wydziału Powiatowego w Pińsku, produkującej kostki betonowe na państwowe drogi poleskie. W ten sposób zarobiliśmy 100 zł. Kwotę tę przesyłamy do dyspozycji Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych. Niech to będzie zapowiedzią, że dla budowy silnej Polski poświęcilibyśmy pracę całego naszego życia“.

Na powyższą deklarację kancelaria Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych przysłała odpowiedź: „Z polecenia Pana Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych mam zaszczyt złożyć uprzejme podziękowanie za dar na Fundusz Obrony Narodowej, w postaci wartości trzydniowej pracy“.

To był ostatni nasz czyn na terenie Szkoły, po czym zadowoleni ze spełnionego obowiązku wprzągnięliśmy się do pracy zawodowej za ladą.

Cierpiński Kazimierz
Absolwent.

Nowe książki

1) NAJNOWSZY INFORMATOR O POLSCE I ŚWIECIE.

Polityczny atlas kieszonkowy E. Romera.

Atlasy geograficzne przeszły w XX wieku znamienne przemiany, charakterystyczne zresztą i dla samej nauki geografii.

Były to dawniej wyłącznie wielkie repertoria dla szukania miejscowości i właściwie tylko tym celom służyły. Dzisiaj żądania nasze idą dalej. Z atlasu chcemy się dowiedzieć nie tylko, gdzie leży np. San Sebastian, czy Szanghaj, ale szukamy w nim odpowiedzi na pytania o klimacie, ludności, stosunkach gospodarczych i t. p. w danym obszarze. Żądamy dalej odpowiedzi na pytanie, jak dane zjawisko rozmieszczone jest na kuli ziemskiej i z jakimi wielkościami mamy przy nim do

czynienia. Wymagania nasze więc są dziś wyższe w stosunku do atlasu geograficznego.

Nic więc dziwnego, że autor świeżo wydanego „Politycznego atlasu kieszonkowego“, prof. Romer wyciągnął odpowiednie konsekwencje przy opracowaniu swego dzieła. Na małej ilości (38) barwnych przeważnie mappek, pomieścił nie tylko około 10.000 miejscowości i wskazał w skorowidzu, gdzie ich szukać, ale i przedstawił nam geograficzne rozmieszczenie wielu zjawisk fizycznych, gospodarczych i t. p., oraz ich związku ze sobą i z ziemią. Zjawiska te nadto sklasyfikował pod względem wielkości w specjalnych wykresach.

Te właśnie cechy stwarzają z nowego dzieła prof. Romera mały wprawdzie rozmiarami, ale niezmiernie treściwy polski atlasik obywatelski. (Cena tylko zł 8.—).

2) PRECIS DE CORRESPONDANCE COMMERCIALE LEON KOŹMIŃSKI.

Wydawn. „Książnicy-Atlas“, Lwów — Warszawa.

Podręcznik przeznaczony jest dla Gimnazjów Kupieckich oraz Szkół Przysposobienia Kupieckiego i Administracyjno-Handlowego.

Podręcznik obejmuje następujące działy:

- I. Nawiązanie stosunków handlowych;
- II. Oferty, zamówienia i wykonania zamówień;
- III. Reklamacje;
- IV. Zapłata;
- V. Informacje.

Całość jest bardzo dobrze, metodycznie opracowana. Autor podaje dużo fotografii oryginalnych listów, ułatwiających rozmieszczenie tekstu. Listy opracowane są planowo z podaniem najczęściej używanych zwrotów. Po każdym liście trudniejsze zwroty tłumaczone są na język polski. Cena zł 1.30.

Humor

OFERTA.

3-kl. KOEDUKACYJNA SZKOŁA HANDLOWA
W BRZEŚCIU n/B.

Tel. 140.

ul. Listowskiego Nr 57

*Wielmożna Pani
Genowefa Kupiecka
Brześć n/Bugiem.*

Znak W. P.
E. C.

z dnia
. / .

Nasz znak
K. S. H.

z dnia
6.XII.36 r.

Dotyczy: Oferta.

Już w sierpniu b. r. dowiedzieliśmy się, iż Szanowna Pani ma wykładać w naszej Szkole.

Już wtedy wiadomość ta nasunęła nam moc refleksji co do Jej „firmy“. Przez trzy miesiące mając z Nią stały kontakt, mogliśmy stwierdzić, że „firma“ Jej zasługuje na całkowite zaufanie i szacunek.

Ponieważ jesteśmy „firmą“ z nieograniczoną solidarnością pozwalamy sobie zaoferować Pani:

240 serc z czego

27 serc na szczególnie dogodnych warunkach
loco Brześć n/B. Szkoła Handlowa.

Oceniając doniosłość współpracy, stawiamy warunki tak do-
stępne, że nie wątpimy o pomyślnym skutku naszej propo-
zycji, a mianowicie:

100% zmniejszenia ilości „dwój”,
podniesienia not do bdb,
z wyników lepszych niż db. liczymy 5% skonta
oraz o mniej uwagi na klasówkach.

Wzamian za to obiecujemy:

dyskretne ściąganie
„bratnią pomoc” podczas klasówki.

Mamy nadzieję, że W. Pani biorąc pod uwagę naszą korzystną propozycję w dobie obecnej stagnacji i kryzysu, przyjmie naszą ofertę.

Z poważaniem
„M Y”

KONIEC MODY.

Pewien pan, przeczytawszy w oknie wystawowym napis na jakiejś sukni „Ostatnia moda”, rzecze uradowany:

O, co za szczęście, że się to wariactwo raz wreszcie skończyło!

NOGI BEZ NUMERU.

Chciałbym parę trzewików dla tego chłopaka — mówi wieśniak, wchodząc do sklepu z obuwem.

— A jaki numer?

— E, proszę pana, on ta jeszcze nie ma żadnego numeru, do tej pory zawsze biegał boso!

W PRACOWNI RZEŹBIARZA.

Mistrzu, w jaki sposób tworzy pan te arcydzieła?

O, to bardzo proste! Bierze się kawał marmuru i odrębuje się wszystko co w nim jest zbyteczne!

Okrutni to rodzice, którzy oddają chłopców na pikolaków do restauracji.

Dlaczego?

Pikolaki bardzo krótko żyją.

Skąd wiesz?

Widziałeś kiedy starego pikolaka?

Trzej Anglicy siedzą na balkonie wili podmiejskiej. Od godziny żaden nie odezwał się słowem. Drogą przejeżdża samochód.

„Fiat“ — mówi pierwszy Anglik.

„Corona“ — protestuje drugi.

Pół godziny milczenia.

Jeżeli panowie nie przestaniecie się kłócić, będę zmuszony opuścić towarzystwo — mówi trzeci.

GDY SPORTOWIEC CHORUJE.

Chory sportowiec. — Jak wysoko może się podnieść u mnie gorączka?

Lekarz. — Najwyżej do 42 stopni.

Sportowiec. — A jaki jest rekord światowy?

OSTROŻNY.

Dróżnik kolejowy, widząc jegomościa idącego torem kolejowym:

Panie, co pan tu robi?

Sprawdzam, czy śruby i podkłady dobrze są umocowane, bo jutro będę tędy jechał pociągiem.

ROZTARGNIENIE.

— Czy znów zapomniałeś klucza od walizki?

— Nie złotko, mam go w kieszeni, tylko zapomniałem walizki.

W SEKRECIE.

Pewna kobieta powierzyła drugiej ważną tajemnicę i dodała:
— Ale proszę was, milczcie o tym, by się nikt nie dowiedział.
— Bądźcie spokojni, będę milczała jak wy.

PECHOWIEC...

Jadę z Krakowa do Warszawy. W Częstochowie wsiada do przedziału jakiś jegomość ze Lwowa z chłopcami. Najdokuczliwsze łobuzy i kretyny, jakich widziałem. Krzyczą, hałasują, pętają się po przedziale. Jeden z nich zaczyna grzebać w moim neseserze, drugi stroi do mnie jakieś piekielne grymasy.

— Niech pan uspokoi chłopców — mówię — bo będą nieprzyjemności.

Właściciel łobuzów nie odpowiada nawet.

Jedziemy dalej. Kretyni stają się coraz natrętniejsi.

— Panie — powiadam — poraz drugi pana proszę: niech pan uspokoi swoich synów, bo będą nieprzyjemności.

Ojciec patrzy na mnie przez chwilę ponuro, wreszcie mówi:

— Panie, coś panu powiem: wracam z Częstochowy. Sprawę tam przegrałem. Muszę pojutrze sześć tysięcy płacić. Dostałem depeszę, żebym wracał do domu, bo mieszkanie okradli. Żonę będą jutro operować. Bilety wyrzucili chłopcy przez okno, a przed chwilą powiedział mi konduktor, że jadę fałszywym pociągiem. Co mi pan będzie nieprzyjemnościami groził.

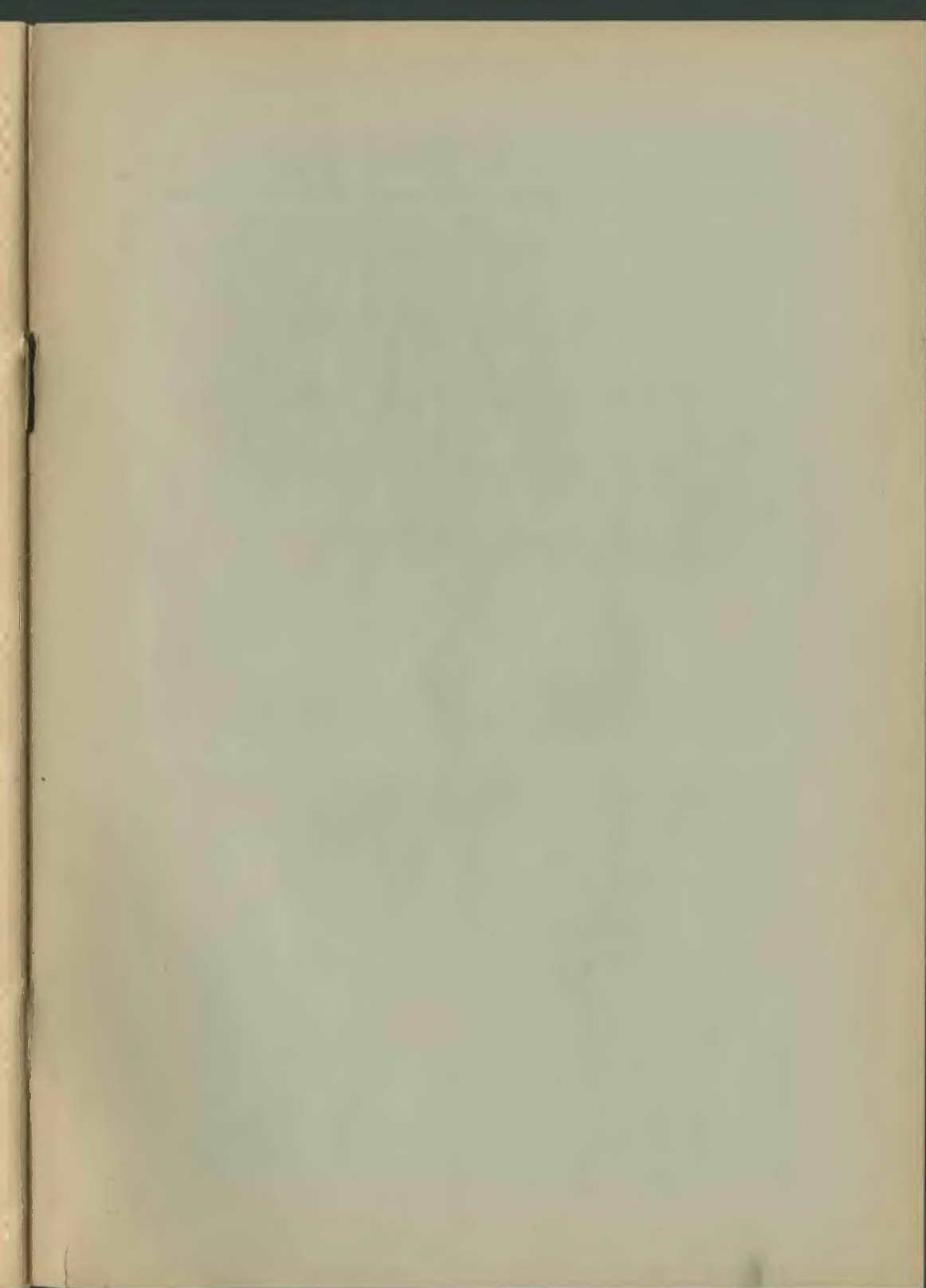
Wydawca: Stow. Nauczycieli Szkół Zawodowych w Warszawie

REDAGUJĄ: A. BIENIEK, F. KUBACZKA.

ADRES REDAKCJI: WARSZAWA, UL. CHŁODNA 33, TEL. 300-60

Prenumerata roczna 2.— zł., półroczna 1.— zł. — Konto PKO 29965, Stowarzyszenia Nauczycieli Szkół Zawodowych. Rachunek Kursów Korespondencyjnych dla Nauczycieli Szkół Handlowych (na odwrocie podać „Młody Kupiec“).

Druk. W. Merkel, A. Kowalewski i S-ka, W-wa, Chłodna 37, tel. 6.69-46



E. A. JARZYŃSKI:
PEŁNY KURS
NAUKI PISANIA
NA MASZYNIE

ZŁ 1.90

W KAŻDEJ KSIĘGARNI