

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW
MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE DIE KAUFMANNSSTIMME
LA VOIX DE COMMERCE

Rok III.

Poniedziałek, dnia 15 października 1928 r.

Nr. 20

WIEDEN

18 – 22 X. 1928

WIEN



Pierwszy Kongres Międzynarodowej Ligi Związków
samodzielnych przedstawicieli handlowych

Der erste Kongress der internationalen Liga
d. Verbände selbständiger Handelsvertreter

Das polnische Staatsunternehmen
„Żegluga Polska“

„Die polnische Schifffahrt“

GDYNIA, Starowiejska-Strasse

Tel. 70; 93. Telegr. Adr.: „POLMORSK“.

Ausschliesslich Massentransporte: **Kohle,
Holz, Zement, Zucker, Kunstdünger, Erze.**

Der Warenverkehr der Handelsschiffen d. Unterneh-
mens: S. S. „Warta“, S. S. „Wilno“, „Poznań“, „Ka-
towice“, „Toruń“, „Kraków“, „Niemen“, „Wisła“,
„Tczew“.

Die Passagierdampfer: „Gdynia“, „Gdańsk“, „Wan-
da“, „Jadwiga“, „Hanka“.

Regelmässiger Verkehr zwischen Danzig, Gdingen, Hel
sowie auch Ausflüge nach den ausländischen Häfen
des Baltikums.

„PROTOS”

Froterki i odkurzacze

ostatni wyraz techniki

Fabrykaty Zakładów Siemens

Łódź

ul. Piotrkowska № 96. Tel. 63-11



W. MEISTER

Tel. 14-32.

Łódź, Podleśna 30.

Tel. 14-32.

Reprezentacja firm zagranicznych i maszyny włókiennicze, przędza, surowce.

Generalvertretung ausländischer Maschinenfabriken, ausserden Garne u. Rohstoffe.

Jakób Leszczyński

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska № 99, tel. № 2-91

Generalny przedstawiciel na Rzeczpospolitą
Polską firm:

vorm. Rich. Hartmann Akt. Ges., Chemnitz,
fabryka maszyn.

G. Hilscher, Chemnitz,
maszyny pończosnicze (Ideal i Cotton)

Claes & Flentje G. m. b. H., Mühlhausen,
maszyny do wyrobów dzianych (Schlitten - Maschinen)

Fouquet & Frauz Akt.-Ges., Rottenburg,
maszyny trykotażowe

Schneider & Reuthner, Limbach,
maszyny do wyrobów dzianych (Kettenstühle)

Chemnitzer-Strickmaschinen Fabrik A. G., Chemnitz,
Rundstrick-maszyny

Biernatzki & Co, Chemnitz,
Raschel-maszyny.

MIECZYŚLAW HERTZ

AL. KOŚCIUSZKI 69 LODZ TELEFON 15-52; 51-43

VERTRETER

der „Solvaywerke in Polen“
D. Verkaufsbüreau der Jutenfabriken
„Stradom“-„Warta“ Warschau,
Mühle und Papierfabrik Tschenschostochau
Kommisjonsverkauf des „Centroce-
ment“ Warschau.

ZASTĘPCA

Zakładów Solvay'a w Polsce.
Biuro sprzedaży wyrobów jutowych
fabryk „Stradom“-„Warta“, Fabryki
papieru i młynów w Częstochowie.
Sprzedaż konsygnacyjna
„Centrocementu“.

Przetwory Chemiczne

W. GATKE

ŁÓDŹ

Biuro: Piotrkowska 189. Telefon 530.

Własne składy: Kilińskiego Nr. 165.

Reprezentacja i składy komisowe firm:

- 1) Spółka Producentów Krochmalu J. Wilski,
K. Arkuszewski i S-ka Warszawa.
Mąka ziemniaczana, Krochmal pszenny, Dekstryna, Syrop
kartoflany.
- 2) „Terebentchen“.
Zjednoczone Fabryki Terpentyny Puszczy Białowieskiej
B-cia Porowscy i P. Godlewski Sp. Akc. Warszawa, ter-
pentyny medyczne i techniczne, dziegieć, ocet drzewny
rect. i crudum, smoła drzewna, karbolneum żywiczne
„Zubr“ ect. ect.
- 3) Małopolskie Zakłady Chemiczne, S-ka z
ogr. odp. Alwernia.
Bisulfat, kwas solny, ect.
- 4) Polska Fabryka Farb i Lakierów, Edward
Lutz, Kraków.
(Fabryki: Wiedeń, Paryż, Kassel, Praga, Budapeszt, Teme-
szwar). — Farba ochronna przeciwko rdzy (Bessemerska).
Przeciwoogniowa farba na drzewo (Mineralit. We-
wnętrzna powłoka ochronna do kotłów parowych (Akrus-
tyn). Wszelkie farby i lakiery dla użytku w przemy-
śle jak i domowego.
- 5) Wytwórnia kleju „Uniwersal“ Poznań.
Kleje roślinne dla malarzy i przemysłu szczególnie
papierniczego.
- 6) Zakłady Przemysłowe „Jago“ Warszawa.
Jedyna Fabryka w kraju preparatu „Smołoem“ do
smarowania dachów.

Chemische Produkte

W. GATKE

ŁÓDŹ

Büro: Piotrkowska 189. Telef. 530.

Eigene Lagerräume: Kilińskiego 165

Vertreter mit Kommisjonslager
folgender Firmen:

- 1) Spółka Producentów Krochmalu J. Wilski,
K. Arkuszewski i S-ka Warszawa.
Kartoffelmehl, Weizenstaerke, Dextrin, Glukose.
- 2) „Terebenthen“.
Terpentinöl, techn. & medicinale, Carbolneum,
Holzessig, rect. & crudum, Holzteer ect. ect.
- 3) Małopolskie Zakłady Chemiczne, S-ka z
ogr. odp. Alwernia.
Salzsaure, Bisulfat, ect.
- 4) Polska Fabryka Farb i Lakierów, Ed-
ward Lutz, Kraków.
Rostschutz farben, Lacke & farben für jeart
Industrie & Haushalt.
- 5) Wytwórnia Kleju „Universal“ Poznań.
Planzenleime, für Maler und speciel Papierin-
dustrie in Teig und fester Form.
- 6) Zakłady Przemysłowe „Jago“ Warszawa.
Teerpreparate für Dachkonservation. Weitere
Vertretungen erwünscht, jedoch nur in dieser
Branche.

DOM AGENTUROWY „BARWANIL” STANISŁAW MESSING i S^{KA}

ŁÓDŹ, ul. Sienkiewicza Nr. 55

Konto czekowe P. K. O. Warszawa Nr. 62.642. :-: :-: Rach. przekaz. w Banku Polskim.

TELEFONY: 6-20, 14-08, 14-72, 4-51, 54-10.

ADRES TELEGRAFICZNY: „BARWANIL”

PRZEDSTAWICIELSTWA:

„I. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft“

Frankfurt a/M., Höchst a/M., Leverkusen, Ludwigshafen

„Chemikalien-Aktiengesellschaft, Berlin W 35

„Anilinchemie-Aktiengesellschaft, Wien IV/I

„Stickstoff-Syndikat, G. m. b. H., Berlin NW 7.

BARWNIKI ANILINOWE, CHEMIKALJA i SZTUCZNY JEDWAB.

A. Th. Böhme

CHEMISCHE FABRIK — WARNSDORF CSR.

EFFEKTOL — środek do czyszczenia plam dla wszystkich włókien.

Fleck- und Putzmittel für jede Faser.

PERFEKTOL — do nawilżania, namaczania i odtłuszczania bawełny.

zum Verkochen und Beuchen.

VISCOSIL — do zmiękczenia i dotyku jedwabnego dla naturalnego i sztucznego jedwabiu i bawełny

Weichheit und Seidengriff für Seide, Kunstseide u. Baumwolle.

GENEUCOL M — do namaczania i przefarbowania.

zum Vornetzen und Durchfärben.

GENEUCOL MM — zupełnie wytrwałe w roztworach z gorzką solą.

Vollkommen beständig in Bittersalzlösungen.

Vertreter
für Polen:

OTTON KELLER, Lodz, Anna 23.

Telephon 51-00, Telegrammadresse „Otkel”.

Ausserdem Vertreter folgender Firmen:

RÖHM & HAAS. A. G., CHEMISCHE FABRIK, DARMSTADT.

Flockenhautleim, Entschlichtungsmittel Degomma.

H. van PELS & WOLFF, HAMBURG.

Gummi Cordofan, Traganth etc.

LOUIS ROESLER FILS & C-IE, MORSCHWILLER LE BAS

Tannin, Industrie-Gummi, etc.

MASCHINENFABRIK „BETH”, AKT. GES., LÜBECK.

„Beth” Filter und Entstaubungsanlagen.

DAFNER i JOFFE

WARSZAWA

ul. Leszno, Nr. 2. Tel. Nr. 116-08

ŁÓDŹ

ul. Pomorska Nr. 23. Tel. Nr. 16-19



PRZEDSTAWICIELE FIRM:

G. STIBBE & Co, Ltd.
maszyny pończosznice.

SEYFERT & DONNER, CHEMNITZ
maszyny do wyrobów dzianych (Schlitten-Maschinen).

G. TEROT & SÖHNE, CANSTAT
maszyny trykotażowe.

JULIUS KÖHLER, LIMBACH
Nähmaschinen.

FRÜTZ SCHUSTER, CHEMNITZ
apretury do pończoch.

THEODOR GROZ & SÖHNE
Igły pończosznice i trykotażowe.

GŁOS

KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

Rok III.

Łódź, dnia 15 października 1928 r.

Nr. 20 (48)

* * *

Der Handelsvertreterberuf ist unter allen kaufmännischen Berufen zweifellos der jüngste; seine Geschichte lässt sich auf Grund statistischen Materials bis auf etwa 100 Jahre zurückverfolgen.

Es ist demnach leicht begreiflich, dass die Handelsvertreterbewegung noch ziemlich jungen Datums ist, ja, dass es noch Länder in Europa und ganz besonders ausserhalb Europas gibt, wo diese Bewegung überhaupt noch nicht vorhanden ist oder doch bloss in den ersten Anfängen steckt. Darauf ist es zurückzuführen, dass vielfach in Wirtschaftskreisen noch ganz unrichtige oder zumindest unklare Vorstellungen über das Wesen des Handelsvertreterberufes bestehen. Selbst in den ökonomisch hochentwickelten Ländern West- und Mitteleuropas, wo der Handelsvertreter naturgemäss im Wirtschaftsprozess eine wichtige Rolle spielt, und der einzelne Berufsangehörige sowohl den Wert der Organisation bereits erkannt hat, als auch zu einem ziemlich entwickelten Standesbewusstsein gelangt ist, konnte es bisher noch nicht erreicht werden, dass z. B. ein Grundpfeiler des Berufes, die Selbständigkeit, allgemein anerkannt und gewürdigt wird.

Es darf sicherlich als ein hochehrfreuliches Zeichen des erwachenden kaufmännischen Gemeinschaftsgefühles gewertet werden, dass die Handelsvertreter nach dem Ende des furchtbaren Weltringens zu den ersten Pionieren der internationalen Verständigung gehört haben und für den Ausbau einer internationalen Organisation ihres Berufsstandes eingetreten sind.

Ueber die Notwendigkeit eines internationalen Zusammenwirkens der Handelsvertreter ist es wohl kaum nötig, viel Worte zu verlieren; dass der Krieg und seine Folgeerscheinungen auf wirtschaftlichem Gebiete diese Notwendigkeit, die schon vorher bestand, noch erhöht hat, bedarf unter Kaufleuten gleichfalls keiner weiteren Begründung.

Wichtig ist aber die Ueberzeugung, dass in der Internationalen Liga der Verbände selbständiger Handelsvertreter der richtige und einzig mögliche Weg gefunden wurde, um die internationale Kooperation der Handelsvertreter zu verwirklichen.

Wenn die Handelsvertreterbewegung auf internationaler Basis praktische Arbeit leisten will, wenn sie in sämtlichen Fragen von prinzipieller Bedeutung den Standpunkt der Handelsvertreter der ganzen Welt macht- und wirkungsvoll zum Ausdruck bringen

will, dann kann sie eine übernationale Spitzenorganisation, wie die internationale Liga, nicht entbehren.

Unter diesem Gesichtspunkt betrachtet, wird es nicht schwer fallen, dem ersten Kongress der Internationalen Liga, welcher vom 18. bis 22. Oktober 1928 in Wien tagen wird, jene Beachtung zu schenken, die ihm für die weitere Entwicklung des Handelsvertreterstandes zukommt.

Aus Anlass des I. Kongresses der Internationalen Liga der Verbände selbständiger Handelsvertreter widmen wir diese Nummer der „Kaufmannsstimme“ den Berufsinteressen der Handelsvertreter in der Ueberzeugung, dass die Beratungen des Kongresses grosse Erfolge zeitigen werden und dem wir die herzlichsten Wünsche übermitteln.

Die Redaktion.

OD REDAKCJI

Zagadnienia, związane z agenturą handlową, nie znajdowały dotąd w kołach miarodajnych Polski należytego zrozumienia.

Zawód przedstawiciela handlowego był niedoceniany, a najwymowniejszym tego dowodem są braki w ustawodawstwie gospodarczym Polski. Ustawodawstwo to nie bierze agenta w opiekę, nakładając nań dotkliwe świadczenia, nieznanne zupełnie w żadnych z kulturalnych państw świata.

Poświęcając z okazji I Kongresu Międzynarodowego Agentów, numer niniejszy „Głosu Kupiectwa“ zagadnieniom związanym ze sprawami zawodowymi agentów wogóle, a bolączkom tego zawodu w Polsce w szczególności — redakcja czyni to w głębokim przeświadczeniu, iż sprawy te znaleźć muszą zrozumienie u sfer miarodajnych, a to z uwagi na doniosłą rolę przedstawicieli handlowych we współczesnym gospodarstwie społecznym, a w szczególności w międzynarodowej wymianie towarów.

Wydając tedy z okazji I Międzynarodowego Kongresu Przedstawicieli Handlowych w Wiedniu niniejszy numer, zainicjowany przez Sekcję Przedstawicieli Handlowych przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi, redakcja „Głosu Kupiectwa“ wyraża głęboką wiarę w owocność prac Kongresu, któremu najserdeczniejsze zasyła życzenia.

Redakcja.

Die Bedeutung des ersten Kongresses der internationalen Liga der Verbände selbständiger
Handelsvertreter

Znaczenie I. Kongresu Ligi Międzynarodowej zrzeszeń samodzielnych przedstawicieli handlowych

Kongres Międzynarodowy przedstawicieli handlowych, którego obrady rozpoczną się w Wiedniu dnia 18 października r. b., ma poza swoim znaczeniem zawodowym, w wysokim stopniu symptomatyczne znaczenie ogólnoludzkie. Jest on wyrazem tendencji do porozumienia się czynników międzynarodowych pomiędzy sobą, do stworzenia pomostów ponad uprzedzeniami, jakie stworzyła Wielka Wojna. Drogę do takiego porozumienia toruje przemysłowiec i kupiec. Interesy przemysłu i handlu sięgają daleko poza granice państwowe i oplatają siecią porozumienia cały świat. Bardzo czynną rolę odgrywa w tym procesie gospodarczym przedstawiciel handlowy. Charakter jego działalności zmusza go do sięgania wzrokiem poza bezpośrednie korzyści dnia dzisiejszego. Terenem pracy przedstawiciela handlowego jest zarówno rynek miejscowy, jak i zagraniczny. Nie zaniedbując interesów swojego kraju, musi przedstawiciel handlowy posiadać odpowiednią elastyczność, pozwalającą mu na przystosowanie się do warunków prawnych i zwyczajów handlowych obcego państwa. Dlatego też stanowi on jeden z tych czynników gospodarczych, który chętnie wita inicjatywę porozumienia międzynarodowego i udziela mu swego poparcia.

Próby w tym kierunku były już czynione przed wojną przez Union Internationale des Associations d'Agents Représentants. Z inicjatywy tego związku odbyły się w latach 1911 i 1913 w Zurychu i Amsterdamie, na poważną miarę zakrojone, konferencje. Niestety wybuch wojny stanął na przeszkodzie rozwojowi idei, które były na tych konferencjach omawiane.

Powołana do życia w roku 1927 w Amsterdamie Liga Międzynarodowa Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych jest spadkobierczynią związku z 1927 r., znajduje się przytem w tem szczęśliwszem położeniu, że idea porozumienia międzynarodowego cieszy się w czasach obecnych zrozumieniem powszechnem, tak, że dla prac Ligi istnieją niezbędne pomysłowe warunki moralne.

Zawód przedstawicieli handlowych jest bezwątpienia najmłodszym ze wszystkich zawodów kupieckich, jest on dzieckiem nowoczesnych form obrotu towarowego. Historia w tak uprzemysłowionym i uhandlowionym kraju, jak Niemcy, nie jest starszą nad lat 100, w Polsce zaś liczy prawdopodobnie zaledwie lat kilkadziesiąt.

Tem niemniej interesy i potrzeby zawodu tego we wszystkich państwach, z uwagi na ujednostajnienie się systemu sprzedaży towarów, są jednakowe. Różny jest tylko stopień uwzględnienia tych potrzeb,

w zależności od stopnia rozwoju stosunków gospodarczych danego państwa.

Dlatego też niezbędna jest organizacja ponad zrzeszeniami państwowymi przedstawicieli handlowych, któraby miała za zadanie inicjatywę unifikacji stosunków w zawodzie przedstawicieli handlowych oraz prace w kierunku wytworzenia dla tego zawodu możliwie jednolitych warunków działalności.

Oto jest wielkie zadanie Ligi Międzynarodowej i Kongresów Międzynarodowych przedstawicieli handlowych, jako pełnych treści parlamentów zawodu.

Kongres wiedeński, jako pierwszy, mający stworzyć podwaliny dla jednolitego, na porozumieniu międzynarodowym opartego, rozwoju zawodu, zajmie się rozważeniem całego szeregu zagadnień pierwszorzędnych. Decyzje na tym Kongresie powzięte i myśli na nim rzucone posłużą, jako ożywczy materiał do pracy zawodowej na terenie poszczególnych organizacji.

Tem się jednak nie wyczerpie znaczenie Kongresu. Zwróci on uwagę czynników gospodarczych na znaczenie przedstawiciela handlowego w rozwoju stosunków gospodarczych tak wewnętrznych, jak i międzynarodowych oraz przyczyni się do rozproszenia uprzedzeń i wyjaśnienia nieporozumień przy ocenie działalności przedstawiciela handlowego-kupca samodzielnego.

Dla delegacji polskich przedstawicieli handlowych, udających się na Kongres do Wiednia, będzie on miał ponadto znaczenie całkiem specjalne. Umożliwi on jej bezpośrednio zetknięcie się z delegatami zrzeszeń, mającymi za sobą tradycję wieloletniej działalności, pozwoli zaznajomić się ze wszystkimi instytucjami, jakie zrzeszenia przedstawicieli handlowych zagranicą wytworzyły dla zaspokojenia swoich potrzeb i dla podniesienia zawodu pod względem moralnym i materialnym.

A co jest szczególnie ważnem, delegacja polska będzie miała sposobność poruszyć przy osobistym zetknięciu się z wybitnymi przedstawicielami życia gospodarczego i pierwszorzędnymi znawcami dziedziny obrotu towarowego sprawy, dotyczące eksportu wytworów przemysłu i rolnictwa polskiego. Albowiem ludzie, którzy zjadą się na Kongres, reprezentować będą sobą pełen inicjatywy i ruchliwości czynnik eksportu i importu, odgrywający u siebie pod tym względem rolę pierwszorzędną. Mogą więc rozmowy, prowadzone w Wiedniu, rozpocząć dla naszego kraju nie jeden interes eksportowy i mieć wielce pożyteczne dla nas konsekwencje gospodarcze.

Die Rechtslage der polnischen Handelsvertreter

Położenie prawne przedstawicieli handlowych

Obowiązujące w byłych 3-ch zaborach Kodeksy Handlowe w rozmaity sposób regulują stosunki prawne przedstawicieli handlowych. Najmniej wystarczające są bezwzględnie przepisy Kodeksu Handlowego w byłej Kongresówce. Kodeks ten poprzedza bowiem na pobieżnej wzmiance o agentach w art. 632 przy wyszczególnieniu czynności handlowych, do których zalicza „wszelkie interesa” agenturowe, przyczem wyraźnie zostały tu rozróżnione interesa agenturowe i przedstawicielstwa komisowe. Tym razem Kodeks poświęca specjalne uwagi w artykułach 91 i nast., gdzie znajdujemy określenie komisantów. Daremnie natomiast szukalibyśmy definicji ajenta handlowego. W kodeksie mamy tylko ogólne przepisy o agentach wymiany i maklerach. Należy zaznaczyć, że w ojczyźnie obowiązującego w Kongresówce Kodeksu wielokrotnie już zwracano uwagę na to, że wskazany wyżej przepis dotyczy „agent d'affaires”, który właściwie nie jest agentem handlowym i nie może być uważany za kupca. W życiu handlowym Francji prawo obywatelstwa od dłuższego czasu uzyskał przedstawiciel handlowy: „representant de commerce”, który nie jest uważany za samodzielnego kupca, jak ma miejsce w Niemczech, lecz raczej jako rodzaj pomocnika handlowego. Umowa pomiędzy przedstawicielem i domem handlowym podlega wobec braku specjalnych przepisów w Kodeksie Handlowym postanowieniom Kodeksu Cywilnego oraz zwyczajom handlowym. W zasadzie jednak przedstawiciel handlowy we Francji, jak również i w byłej Kongresówce jest typem ajenta handlowego w rozumieniu Kodeksu Handlowego niemieckiego. Wytwarza się w ten sposób ciekawa sytuacja, polegająca na tem, iż pod względem formy zewnętrznych przedstawiciel handlowy w byłej Kongresówce jest zbliżony do typu francuskiego *représentant de commerce*, wtenczas gdy w działalności swej i w stosunku zarówno do reprezentowanego domu handlowego, jak i do osób trzecich wzoruje się na ajencie handlowym w Niemczech.

Nie mniej pobieżnie zostały ujęte stosunki prawne przedstawicieli handlowych w Kodeksie Handlowym Austrjackim. W rachubę wchodzi tu art. 672 punkt 4, z którego wynika, że zawodowe pośredniczenie przy zawieraniu interesów jest czynnością handlową, a w zestawieniu z art. 4 — że ajent handlowy jest kupcem w rozumieniu Kodeksu Handlowego. W przeciwstawieniu do Kodeksu Francuskiego i Austrjackiego, Kodeks Handlowy Niemiecki poświęca ajentom handlowym szereg artykułów, mianowicie §§ 84—92, gdzie znajdujemy zarówno ścisłą definicję, jak również liczne przepisy, normujące stosunki prawne ajentów handlowych. Jednakże i te przepisy nie odpowiadają już potrzebom życia handlowego.

Nie mamy potrzeby dodawać, iż w tym stanie rzeczy inicjatywa, podjęta przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu w kierunku opracowania projektu specjalnej Ustawy o ajentach handlowych, powitana została z radością i uznaniem przez tych wszystkich,

komu zależało na uporządkowaniu tych stosunków. Projekt ten przesłany do zaopiniowania sferom gospodarczym w 1925 roku był prawie dosłownym przekładem nowej Austrjackiej Ustawy z dnia 24 czerwca 1921 roku.

Z uwagi na znaczenie tej bezwzględnie najlepszej dziś ustawy o ajentach handlowych, przedstawimy w kilku słowach jej dzieje.

Już w roku 1900 rząd austrjacki opracował kwestjonariusz, oparty na prawie niemieckim, i rozesłał go sferom gospodarczym z zapytaniem, czy zasady niemieckiego kodeksu z 1897 roku mogły być przeniesione na grunt austrjacki. Większość wypowiedziała się w sensie przychylnym.

Po uchwaleniu Ustawy z dnia 16 stycznia 1910 r., gremjum wiedeńskie ajentów handlowych uznało za wskazane opublikować projekt, nawiązujący pod wieloma względami do tej ustawy. Po dłuższej, a przyciem ożywionej dyskusji, zakończonej ankietą wiedeńskiej Izby Handlowo-Przemysłowej, rząd przystąpił do opracowania projektu.

Zasadniczo możliwe były do przyjęcia dwie wzajemnie wykluczające się koncepcje: zasada równości umawiających się stron z jednej strony i uwzględnienie momentu społecznego, postulującego konieczność roztoczenia opieki nad stroną słabszą — z drugiej strony. Projekt stanął na gruncie pierwszej koncepcji, odstępując od niej tylko w niektórych wypadkach.

Wybuch wojny przerwał prace nad projektem na pewien czas. Zostały one wznowione dopiero w czwartym roku, przyczem okazało się wówczas, że ustawa nie może być oparta na zasadach przedwojennych. Wreszcie w czerwcu 1921 roku ustawa została uchwalona.

I oto ta sama ustawa w ciągu tylu lat omawiana w Austrii stała się przedmiotem dyskusji i u nas w związku z opracowanym przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu projektem.

Zdawaćby się mogło, iż projekt Ministerstwa stanie się w ciągu krótkiego czasu ustawą obowiązującą, gdyż mimo wszystkie zastrzeżenia, jakie z natury rzeczy mogły tu powstać, projekt ten jako oparty na wzorze nowej Ustawy Austrjackiej, posiadał szereg bardzo poważnych zalet.

Tymczasem rzeczywistość zdrwiła sobie z tych optymistycznych przewidywań i projekt spoczywa do dnia dzisiejszego w szufladzie ministerjalnej. Trudno doprawdy doszukać się przyczyny tego zjawiska. Toć w ciągu ostatnich dwóch lat przygotowano i opracowano o wiele bardziej skomplikowane ustawy.

Chcemy wierzyć, iż zapomniany projekt ustawy o ajentach handlowych zostanie wydobyty z ukrycia i po oddaniu go rzetelnej dyskusji, wejdzie w najkrótszym czasie w życie.

M. F.

LEO PERL
Der Direktor d. Warschauer
Handelsvertretervereins

Die Mängel des polnischen Steuersystems.

Bolączki podatkowe zawodu przedstawicieli handlowych

Podatek przemysłowy w swej postaci obecnej, odczuwany jako niezmierne zło naszego życia gospodarczego, jest szczególnie uciążliwy dla zawodu pośrednictwa handlowego (przedstawicieli handlowych, komisantów), ponieważ niezależnie od podatku dochodowego, obciąża dochód brutto, osiągnięty z wynagrodzenia prowizyjnego.

W ten sposób podatek obrotowy, pobierany od przedstawicieli handlowych i komisantów, sprzeczny jest z całą konstrukcją wspomnianego podatku, oparty na zasadzie przeliczenia tegoż.

Handel duży i mniejszy, przemysł i rzemiosło z reguły przeliczają podatek obrotowy na swych odbiorców przez wkalkulowanie do ceny towaru. adwokat, lekarz, inżynier mogą uwzględnić tenże podatek w swoich honorarjach. Jedynie tylko przedstawiciel handlowy i komisant, jako wykonawcy poleceń osób trzecich, nie znajdujący się w bezpośrednim stosunku prawnym z swymi klientami, pozbawieni są możliwości przeliczenia podatku. Przedstawiciel handlowy nie sam nie sprzedaje, nie uskutecznia dostaw w swoim imieniu i nie ustala cen. On jedynie tylko pośredniczy i przyjmuje zlecenia dla swego domu. Wykonuje zatem wyłącznie świadczenia usług i za to otrzymuje wynagrodzenie prowizyjne. O tem zaś, aby mógł wymóc na reprezentowanym przezeń domu, aby tenże opłacał podatek obrotowy za swego przedstawiciela nie może być mowy, ponieważ w stosunku pomiędzy domem a przedstawicielem handlowym ten ostatni jest zawsze stroną słabszą, zniewoloną do przyjmowania warunków przez dom dyktowanych.

W ten sposób z pomiędzy płatników podatku obrotowego jedynie przedstawiciele handlowi muszą go pokrywać ze swego zarobku, obciążeni są zatem podatkiem zgoła wyjątkowym, bo mającym charakter podatku dochodowego, tem uciążliwszego, jako że obliczony jest od przychodu brutto.

Z prowizji swej przedstawiciel handlowy musi z reguły pokrywać wszelkie wydatki, związane z czynnościami na rzecz zastępowanego domu. Podatek obrotowy pobierany jest od całej prowizji, bez potrącenia wydatków. Powiększa to niesprawiedliwość podatku, który staje się wręcz nie do zniesienia w wypadkach, kiedy przedstawiciel handlowy musi część swej prowizji oddawać tak zwanym subajentom.

Zwolnienie więc prowizji przedstawicieli handlowych i komisantów od podatku obrotowego, względnie znaczne złagodzenie tegoż nie byłoby przyznaniem jakiegoś przywileju, lecz uchynieniem położenia zgoła wyjątkowego i zadośćuczynieniem sprawiedliwości podatkowej szczególnie w stosunku do agentów, sprowadzających surowce i półfabrykaty, niezbędne dla rodzimego przemysłu (bawełna, wełna, szmaty i barwniki).

Należy podkreślić, że w częściowem uwzględnieniu założeń powyższych, w Rzeszy Niemieckiej, zostało w roku 1925 wydane prawo, mocą którego, począwszy od 1 stycznia 1925 roku, podlegają zwolnieniu od podatku obrotowego, wynoszącego wogóle tylko $\frac{3}{4}\%$, przedstawiciele handlowi, prowadzący pra-

widłowe książki handlowe, o ile prowizja, osiągnięta w roku kalendarzowym, nie przekroczyła kwoty marek niem. 6000.

Nasze prawodawstwo podatkowe poszło wręcz w kierunku odwrotnym. W tym samym roku, w którym w ustawodawstwie podatkowym niemieckim, wprowadzono poważną ulgę dla zawodu przedstawicieli handlowych, u nas, naskutek wniosków rządowych, sejm uchwalił podwyżkę stawki podatku obrotowego od prowizji przedstawiciela handlowego z 2% na 5%. Jest to jedyny wypadek powiększenia obciążenia podatkowego przez ustawę z dnia 15 lipca 1925 roku o państwowym podatku przemysłowym, która częściowo uwzględniła postulaty życia gospodarczego i wprowadziła cały szereg ulg w dziedzinie wymiaru podatku obrotowego.

Nie mogły to być względy fiskalne, ponieważ podatek od prowizji daje drobną kwotę wpływów, nie mającą żadnego znaczenia w całokształcie wpływów z podatku obrotowego. Nie mogły to być również i względy natury gospodarczej, ponieważ w interesie ożywienia życia gospodarczego leży popieranie, nie zaś osłabienie działalności przedstawiciela handlowego. Reprezentuje on bowiem sobą uznany, najtańszy, a niezbędny czynnik w obrocie towarowym, ułatwiający rozprawienie dóbr w obrocie wewnętrznym, przysparzający pożytecznych kredytów zagranicznych — jest więc bezspornie pożądanym pomocnikiem w działalności zarówno przemysłowca, jak i kupca.

Wprowadzenie przeto przez ustawę o państwowym podatku przemysłowym z roku 1925 dla przedstawicieli handlowych i komisantów „podatku wyjątkowego”, bo podwyższonego o 150% w stosunku do stawki poprzedniej, wynoszącego łącznie z dodatkami aż 6.75%, a pochłaniającego conajmniej 10% zarobku netto, przypisać można jedynie jakiemś przykre mu nieporozumieniu, jeżeli zważyć, że z prowizji otrzymanej muszą być pokrywane nieraz bardzo znaczne koszty osiągnięcia prowizji (wydatki handlowe).

Nieporozumienie to odbija się tragicznie na położeniu materialnem przedstawicieli handlowych, upośledza ich w stosunku konkurencyjnym wobec zagranicy, prawie że uniemożliwia, tak niesłychanie ważną dla gospodarki krajowej, działalność w dziedzinie pośrednictwa eksportowego, pobudza do uchynienia się od wykupywania świadectw przemysłowych oraz sprzyja przyjazdowi do Polski wojażerów firm zagranicznych, które nie chcą być niepokozone przez trudności, jakich mieszkający w Polsce przedstawiciele handlowi doznają ze strony władzy skarbowej.

Dlatego też poddanie gruntownej rewizji dotychczasowych zasad, opodatkowania przedstawicieli handlowych i komisantów jest niecierpiącym zwłoki nakazem racjonalnej polityki skarbowej i gospodarczej. Należy mieć nadzieję, że przy zamierzonej nowelizacji podatku przemysłowego sprawa ta znajdzie rozstrzygnięcie pomyślnie dla zawodu przedstawicieli handlowych. Dzięki takiemu rozstrzygnięciu, będzie on w możności tak samo jak i na zachodzie, rozwi-

nać swą działalność gospodarczą, stać się czynnikiem intensywnego eksportu i wzmożenia obrotów wewnętrznych.

* * *

O ile dla wymiaru podatku obrotowego miarodajne są obroty w rzeczywistości, względnie, zdaniem komisji szacunkowej, osiągnięte, to zasadniczy podatek przemysłowy opłaca się według cech zewnętrznych, na mocy specjalnej taryfy świadectw przemysłowych.

Nadmienić należy, że podatek przemysłowy zasadniczy w tej formie, jak u nas, nigdzie nie jest pobierany, stanowi pozostałość po rządach okupacji rosyjskiej i, jako łatwe źródło dochodów skarbowych, był ustawą z roku 1925 rozszerzony i na dzielnice b. zaboru pruskiego oraz austriackiego, gdzie podatek ten był wogóle nieznanym.

Zasada tego podatku jest w stosunku do przedstawiciela handlowego z gruntu fałszywa. Nie opłaca go całkiem słusznie ani lekarz, ani adwokat, ani inżynier lub literat. Bo samo należenie do jakiegoś zawodu nie oznacza jeszcze sposobności do wykonywania go, ani też nie określa zgóry zakresu odnośnej działalności. Można być lekarzem lub adwokatem, a nie posiadać najmniejszej praktyki. Tak samo można być zarejestrowanym, jako przedstawiciel handlowy, a nie dokonywać żadnych interesów zarobkowych. Przedstawiciel handlowy przystępuje do swej działalności bez kapitału pieniężnego. Kapitałem jego są wiedza, doświadczenie, inicjatywa, praca. Inaczej jest przy przedsiębiorstwie handlowem, lub przemysłowym. Podstawą jego musi być kapitał, mniejszy lub większy, własny lub cudzy. Przy poborze, więc zasadniczego podatku przemysłowego można byłoby od biedy znaleźć jego uzasadnienie w tem, że skarb pobiera pewną opłatę tytułem ekwiwalentu za opiekę i obronę, jaką roztacza nad kapitałem, który jest inwestowany w przedsiębiorstwie. Przedstawiciel handlowy dla wykonywania swego zawodu w zasadzie kapitału nie potrzebuje, nie potrzebuje więc opieki. Tymczasem fiskus każe mu płacić zgóry zasadniczy podatek przemysłowy, t. j. wykupywać tak zwany patent, zupełnie nie licząc się z tem, że źródło zarobku przedstawiciela handlowego może nie dać oczekiwanych przychodów.

Jest to obciążenie bardzo dotkliwe, szczególnie dla przedstawicieli handlowych początkujących, lub słabo zarobkujących. A zło tego obciążenia potęguje jeszcze okoliczność, że taryfa świadectw przemysłowych właściwie pozycji dla przedstawiciela handlowego, względnie ajenta handlowego, nie posiada. Zna ona tylko biura komisowe lub pośrednictwa handlowe zakwalifikowane do opłacenia świadectw przemysłowych kat. II-giej oraz pośredników handlowych, którzy mają opłacać świadectwa kat. I Ib. To daje powód do dowolności ze strony władz skarbowych przy kwalifikowaniu przedstawicieli handlowych do opłaty świadectwa przemysłowego i jest przyczyną częstych, nader przykrych niespodzianek. A rozpięcie pomiędzy świadectwami II-gą handlową a I Ib jest bardzo duże. Stosunek cen ma się jak 1:3, przyczem nadmienić należy, że cena świadectwa kat. I Ib. jest wyższa, niż dla przedsiębiorstwa handlowego kat. III-ciej, dla powstania którego niezbędny jest pewien kapitał.

W interesie więc słuszności podatkowej koniecznym jest, aby sprawa poboru przemysłowego zasadniczego podatku przemysłowego, o ile on wogóle ma być utrzymany, była zrewidowana w stosunku do przedstawicieli handlowych. Są oni właściwie pracownikami, zatrudnionymi analogicznie, jak woźne zawody, jak te więc, powinni być wogóle zwolnieni od obowiązku wykupywania świadectw przemysłowych. Dla celów zaś ewidencyjnych mogłyby służyć odpowiednie karty rejestracyjne.

O ile zaś zasadniczy podatek przemysłowy miałby być nadal utrzymany w stosunku do przedstawicieli handlowych, to należałoby ściśle określić kwalifikacje przedstawiciela handlowego, znacznie obniżyć cenę świadectwa przemysłowego kat. I Ib oraz wprowadzić pomiędzy tem świadectwem a kat. II-gą handlową jeszcze kilka stopni pośrednich. W ten sposób zasadnicza niestusznosc tego podatku byłaby złagodzona i zmniejszonoby obciążenie, które w wielu wypadkach wywiera wpływ wręcz paraliżujący na działalność przedstawiciela handlowego.

(Warszawa).

Leon Perl

Dyrektor Stowarzyszenia przedstawicieli handlowych w Warszawie,

J. JÜNGSTER (Łódź).

Die Verlüste der ausländischen Firmen

Straty firm zagranicznych spowodowane są niewłaściwym dobozem swych przedstawicieli

Pomimo bardzo poważnej konsolidacji gospodarczej, jaka w Polsce od 2-ch przeszło lat stopniowo, lecz systematycznie następuje — przemysł i handel polski nie cieszy się zagranicą zbyt wielkim uznaniem. W wielkich ośrodkach przemysłu, handlu i finansów państw zachodnio-europejskich panuje opinia o Polsce, jako „niesolidnym” kredytobiorcy. Oczywiście, utrudnia to w znacznej mierze normalne stosunki gospodarcze, a jeżeli zważyć, że w wielu dziedzinach życia gospodarczego Polska uzależniona jest od tych stosunków, wówczas szkodliwość tych opinii w

całej ujawnia się rozciągłości. Oczywiście, Łódź nie stanowi żadnego pod tym względem wyjątku, a uzależniony od zagranicznego importu surowców i artykułów technicznych przemysł włókienniczy pracuje w warunkach ciężkich. Opinia ta, według mniemania wielu wybitnych nawet reprezentantów życia gospodarczego Polski ma swe źródło w niezwykle intensywnej i energicznej akcji propagandy gospodarczej, prowadzonej na terenie zagranicy przez wrogie nam czynniki. Jest w tem pewna doza słuszności, tembardziej, że polska kontrpropaganda gospodarcza odzna-

czała się dotąd małą żywotnością i ruchliwością, a dopiero ostatnio nastąpiły w tym kierunku poważniejsze zmiany na korzyść w związku z usprawnieniem polskiego aparatu konsularnego i polskiej służby konsularnej zagranicą.

Z drugiej strony ta nieprzychylna dla nas opinia ma swe źródło również i w stratach, jakie firmy zagraniczne poniosły na tle transakcji z Polską w okresie inflacji, a następnie w okresie kryzysu gospodarczego, spowodowanego fatalną polityką walutową ministra Grabskiego.

Wówczas właśnie zapanowała zagranicą opinia, iż polskie firmy wykorzystują każdą okazję, aby uchylić się od wypełniania swych zobowiązań w stosunku do zagranicy, a w najlepszym razie, aby nie wypełnić ich w terminie.

Ta pozostałość okresu kryzysowego szkodzi nam bardzo, ale z drugiej strony aczkolwiek w całym szeregu wypadków niedotrzymania terminów wina leżała raczej w fatalnych warunkach, w jakich wówczas znajdował się przemysł i handel polski, nie zaś — zlej woli kontrahentów polskich.

Jeżeli dziś firmy zagraniczne na tem stanowisku stoją, jeżeli mówią ciągle o swych stratach, jakie ponoszą w transakcjach z Polską, to stwierdzić należy, że dużą winę za te straty ponoszą zagraniczne firmy

same. Jest bowiem — a w każdym razie być powinno — naczelnym zadaniem każdej firmy zagranicznej rozpoczynającej transakcje handlowe z Polską wyszukanie w pierwszym rzędzie pod każdym względem odpowiedniego przedstawiciela handlowego na Polskę. Tylko bowiem wysoki poziom etyczny, społeczny i zawodowy agentów, reprezentujących firmy zagraniczne uchroni te firmy przed stratami, a z drugiej strony wpłynie na zmianę ujemnych opinii zagranicy o przemyśle i handlu polskim. Solidny przedstawiciel handlowy stanowi poważną gwarancję, że nawet w okresie mniej pomyślnych fluktuacji na rynku polskim, wywiąże się ze swych zadań, nie narażając reprezentowanej przez się firmy zagranicznej na żadne straty.

W tym właśnie kierunku skoordynowania i skonsolidowania zawodowego przedstawicieli handlowych zmierzały i zmierzają wysiłki przedstawicieli handlowych, zrzeszonych w sekcji swej przy Stowarzyszeniu kupców m. Łodzi, Piotrkowska 73. Przynależność do tej sekcji, do której przed przyjęciem w poczet członków przedstawiciel balotowany jest 2 razy, stanowi poważną rękojmię, iż współpraca zagranicy z tą sekcją wpłynie pod każdym względem dodatnio na wzajemne stosunki handlowe.

J. Jüngster.

Die Lage des Lodzer Abfälle-Marktes

Anormalne stosunki na rynku szmat

W okresie powojennym Łódź przerabia znacznie więcej szmat, niż przed wojną. Składa się na to cały szereg przyczyn, z których m. in. wymienić należy wzrost spożycia wyrobów konfekcyjnych oraz modę, która wymagając częstszych zmian materiałów przyczyniła się do pogorszenia ich jakości. W przeciwieństwie do Łodzi konjunktury na światowym rynku szmat nie są pomyślnie, do czego przyczyniło się zmniejszenie światowego zapotrzebowania. Odczuły tę zmianę konjunktur dotkliwie niektóre państwa, jak na przykład Niemcy, gdzie ilość przedsiębiorstw w tej branży bardzo wydatnie się zmniejszyła. Firmy istniejące od dawna walczą z trudnościami i tem tłumaczy się fakt ich akcji w kierunku opanowania rynku łódzkiego. Z drugiej strony na rynku tym zapanowała w branży szmacianej silna konkurencja, wyrażająca się poważnym przedłużeniem terminów wekslowych, które naogół w tej branży wynoszą w Europie od 90 do 120 dni, a w Łodzi — 6 miesięcy. Najsmutniejsze jednak jest to, że terminy te nie są dotrzymywane. Wskutek tych okoliczności cały szereg firm niemieckich, pomimo niepomyślnych konjunktur na rynku światowym zmuszony był wycofać się z rynku łódzkiego, nie chcąc pracować w warunkach, które z punktu widzenia etyki kupieckiej są niedopuszczalne. Pozostały więc na rynku pojedyncze firmy większe i zasobne, które z Łodzią pracują od dawna, znają dokładnie miejscowe warunki i nie chcąc ustąpić konkurencji — nolens-volens pracują. Firmy te jednak zmuszone są miesiącami wyczekiwać na pokrycie swych warunków, otrzymują one weksle złotowe na zupełnie dowolne daty i terminy, a w tych warun-

kach wszelka racjonalna kalkulacja musi być przekreślona. W ten sposób fatalny system regulowania rachunków usuwa wszelką kalkulację sprzedaży, to z drugiej strony przemysł łódzki ulega niebezpiecznemu złudzeniu, że za niedotrzymywanie i przeciąganie terminów nie płaci. A przecież jasnym jest, że każda firma zagraniczna wlicza to sobie w ceny, które płaci przemysłowiec łódzki. Dotyczy to w pierwszym rzędzie średniego przemysłu z wyłączeniem dużych firm łódzkich. Korzystając zaś z tych kredytów przemysł włókienniczy rozwija produkcję ponad normy zapotrzebowania, co prowadzi do najfatalniejszych wyników — do nadprodukcji. W dalszym ciągu przemysłowiec, który posiada na składzie wielkie zapasy towarów stara się je wepchnąć swemu odbiorcy, a w ten sposób zazębiają się o siebie poszczególne ogniwka tego łańcucha katastrofalnych zjawisk.

Oczywista, sprawa ta dałaby się unormować, ale na przeszkodzie stoją bardzo nieliczne jednostki z pośród przedstawicieli handlowych, którzy dążąc do zrealizowania jaknajwiększych obrotów uniemożliwiają wszelką sanację.

W ten sposób dochodzimy do istoty poruszonego na innem miejscu zagadnienia doboru odpowiednich przedstawicieli handlowych firm zagranicznych.

W doborze swych reprezentantów firmy zagraniczne powinny się liczyć z działalnością tak poważnej placówki, jaką jest sekcja przedstawicieli handlowych przy stowarzyszeniu kupców m. Łodzi i za jej pośrednictwem starać się o zapewnienie sobie pod każdym względem odpowiednich reprezentantów.

F.

Przedstawicielstwo
maszyn włókienniczych

Textilmaschinen-
Vertretungen

REINHOLD WERNER

ŁÓDŹ, ul. Sienkiewicza Nr. 102. Telefon Nr. 20-91.

FELIKS GOLDSTEIN

ŁÓDŹ

ul. Gdańska 48, tel. 13-75.



Przedstawicielstwa Bremeńskich,
Hamburskich, Amerykańskich
Firm Bawełny i Odpadków
Bawełnianych.

Leon Friedman i S-ka

ŁÓDŹ

ul. 6-go Sierpnia 3, tel. 609, 63-96.



Przedstawicielstwo wszelkich ma-
szyn włókienniczych fabryk
zagranicznych.

Specjalność: maszyny dla prze-
mysłu dzianego.

JULJUSZ RYPP

Łódź

ul. Sienkiewicza 7, tel. 63-61.

Adres telegr.: Julrypp-Łódź.

Reprezentacje firm, dostarczających surowce
dla fabryk włókienniczych i inne.

JULJUSZ RYPP

Lodz

Sienkiewicza Nr. 7, tel. 63-61.

Telegrammadresse: Julrypp-Lodz.

Vertretungen von Firmen, welche Rohstoffe
für die Textilindustrie liefern, sowie Maschi-
nen etc.

Sekcja Przedstawicieli Handlowych przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi.

Łódź, Piotrkowska 73, tel. 170, 24-35

Die Sektion der Handelsvertreter bei dem Kaufmannsverbande der Stadt Lodz.

Lodz, Piotrkowskastr. 73, Fernruf 170, 24-35

ABERSTEIN JAKÓB

Andrzeja 32, tel. 18-31

„BARWANIL“

Sienkiewicza 55, tel. 4-51, 6-20,
14-72, 54-10, 14-08

BABAD NAUM

Przejazd 52, tel. 41-94

BARASZ ŁAZARZ

Al. 1-go Maja 37, tel. 52-44

BARSKI LEON

Żeromskiego 77, tel. 8-93

BLUM I MONITZ

Pusta 30, tel. 30, 18-71

BENDER JÓZEF

Przejazd 30, tel. 54-68

CZAMAŃSKI ALEKSANDER

Moniuszki 1, tel. 4-84

ERLICH JULJAN

Kilińskiego 151, tel. 4-52

EPSTEIN EDWARD

Narutowicza 18, tel. 13-73

FISCHER MAKS i S-ka

Piotrkowska 177, tel. 4-61

FEINGOLD BRACIA

Piotrkowska 62, tel. 23-71

FERSTER STANISŁAW

Moniuszki 10, tel. 29-02

FERSTER DANIEL

Traugutta 8, tel. 51-91

FRIEDMAN LEON i S-ka

6-go Sierpnia 3, tel. 609

FRENKEL J.

Andrzeja 7, tel. 13-12

FÖRSTER HUGO

Piotrkowska 89, tel. 55-67

GRINBERG Br. J. i A.

Sienkiewicza 53, tel. 4-87

GATKE WILHELM

Piotrkowska 189, tel. 5-30

GUTMAN STANISŁAW

Narutowicza 6, tel. 10-53

GLASS BRACIA

Sienkiewicza 37, tel. 29-79

GOLDBLUM MAURZYCY

Łakowa 5, tel. 7-61

GOLDSTEIN FELIKS

Gdańska 48, tel. 13-75

HORSTEIN ARKADJUSZ

Al. Kościuszki 93, tel. 41-00

HIRSZFELD A.

Al. I-go Maja 3, tel. 39-07

HERTZ MIECZYSLAW

Al. Kościuszki 69, tel. 15-52

HAMBURGIER ADOLF

Sienkiewicza 33, tel. 5-88

HADRIAN EMIL

Cegielniana 81, tel. 9-64

- HOFFMANN SERGJUSZ**
Piotrkowska 80, tel. 23-37
- HANFTWURCEL ADOLF**
Narutowicza 40, tel. 7-60
- Dr. HEIMAN WILHELM**
Zachodnia 57, tel. 35-67
- HALPERN H.**
Piotrkowska 73, tel. 12-86
- HEIMAN JÓZEF**
Wólczańska 220, tel. 24-03
- JÜNGSTER J. i Syn**
Traugutta 14, tel. 30-12
- KEMPIŃSKI I W-wa**
Sienkiewicza 20, tel. 27-62
- KUTNER HENRYK**
Andrzeja 24, tel. 20-84
- Dr. KIPPER i W. FIKS**
Piotrkowska 207, tel. 58-15
- KROTOSZYŃSKI ZYGMUNT**
Południowa 65, tel. 13-81
- KOCHAŃSKI M. P.**
Sienkiewicza 37, tel. 44-85
- KELLER OTTON**
Anny 23, tel. 51-00
- LANDECK I HOFMAN**
Andrzeja 6, tel. 34
- LESZCZYŃSKI JAKOB**
Piotrkowska 99, tel. 2-91
- „LABOR”**
Piotrkowska 85, tel. 8-38
- ŁASKI ALFRED**
Piotrkowska 82, tel. 28-31
- MILIBAND MICHAŁ**
Narutowicza 35, tel. 13-65
- MANNABERG HUGO Sukc.**
Wólczańska 57, 12-40
- MEHLO I SZULCE**
Sienkiewicza 58, tel. 28-13
- MONIC MARCIN**
6-go Sierpnia 10, tel. 44-80
- NEUMARK H.**
Moniuszki 5, tel. 25-80
- NEUMARK JÓZEF**
Nowo-Cegielniana 2, tel. 46-44
- OELSNER BAUMGÄRTEL i S-ka**
Gdańska 48, tel. 16-03
- PETTERS J. i S-ka**
Ewangelicka 1, tel. 21-89, 51-10
- „RESTECHNIKA”**
Cegielniana 57, tel. 70-81
- RYGLER ADOLF**
Traugutta 14, tel. 4-93
- SCHULDE ALBERT**
Południowa 63, tel. 4-34
- SCHULDE BRUNO**
Łakowa 34/36, tel. 49-14
- SIERADZKI MARCIN**
Traugutta 5, tel. 65-88
- SZAPIRO MAKŚ**
Al. Kościuszki 69, tel. 10-25
- ŚMIŁOWSKI I.**
Piotrkowska 92, tel. 43-97
- SAKS MAURZYCY**
Zachodnia 68, tel. 11-47
- SZENWIC MAKŚ**
Al. Kościuszki 37, tel. 50-72
- SEIDLER SALOMON**
Wschodnia 49, tel. 32-30
- SOLNIK Ch.**
Kilińskiego 60, tel. 26-00
- SAPIRO B.**
Cegielniana 53, tel. 26-86
- TRAUMAN M.**
Przejazd 61, tel. 5-45
- WEISS H. i S-ka**
Piotrkowska 80, tel. 25-49
- WEYLAND MORGENSTERN i AMSEL**
Zachodnia 68, tel. 26-56
- Dr. WALFISZ EDWARD**
Narutowicza 44, tel. 22-06
- WOHL MARKUS**
Pusta 9, tel. 11-33
- J. WOŁYŃSKI**
Kilińskiego 89, tel. 22-98
- ŻMIGROD H. i S-ka**
Konstantynowska 99, tel. 15-60

Die Sektion der Handelsvertreter beim Kaufmansverbande der Stadt Lodz

Die erste Organisation der Handelsvertreter in Lodz ist im Jahre 1924/5 ins Leben gerufen worden. Vor dem Kriege hatten die Lodzer Handelsvertreter keine eigene Organisation, was den damals herrschenden politischen Verhältnisse und Schwierigkeiten seitens der russischen Regierung zuzuschreiben ist. Erst die Intensifizierung des Wirtschaftslebens in Polen, hat auch die Notwendigkeit einer solchen Genossenschaft hervorgerufen. Im Jahre 1924 hat eine Gruppe der Lodzer Handelsvertreter die ersten Schritte unternommen, um ihre eigene Organisation zu gründen. Anfangs hatte die erwähnte Gruppe mit verschiedenen Schwierigkeiten zu kämpfen, nur als der Kaufmansverband der Stadt Lodz ins Leben gerufen worden ist, konnte auch die Organisationsfrage der Handelsvertreter befriedigend gelöst werden. Bei diesem Kaufmansverband, welcher die solidesten und gut berufenen Engros- und Detailfirmen als seine Mitglieder zählt, wurde eine Sektion der Handelsvertreter gebildet. In dieser Kaufmansorganisation haben die Handelsvertreter eine sichere und hilfreiche Stütze gefunden. Die Organisation entstand von der Initiative der Herren: Rygler, Krotoszyński, Babad, Hadrian, Monic, M. Sachs, St. Glass und J. Jüngster. Als erste Aufgabe hat diese Sektion die engere Zusammenarbeit mit den Handelskammern, Gesandtschaften, Konsulaten und Handels-

vertreter-Organisationen sich gestellt, wobei eine spezielle Abteilung mit der Vermittlung der Handelsvertretungen sich befasst. Nur dank dieser Sektion, deren Mitglieder in verschiedenen Wirtschafts- und Staatsorganisationen sich betätigen und in Zusammenarbeit mit dem Kaufmansverband ist eine gemeinsame Aktion beim Handels- und Finanzministerium zwecks Erleichterung und Abschaffung der Schwierigkeiten geschafft worden. Dieselbe hat auf diesem Gebiete verhältnismässig viel erreicht und so manchen Erfolg nach dieser Richtung hin zu verzeichnen. Durch die Zusammenarbeit mit dem Warschauer Handelsvertreterverein, konnte eine allpolnische Federation der Handelsvertreterorganisation ins Leben gerufen worden und somit entstand auch die Representation der polnischen Handelsvertreter. Die Bemühungen der Lodzer Handelsvertretersektion sind dahin gewachsen, das Standesniveau ihrer Mitglieder weitgehend zu heben, daher auch eine Zusammenarbeit der Auslandsfirmen mit dieser Sektion nur zu empfehlen, weil durch die Vermittlung dieser Sektion dieselbe stets solche Vertreter bekommen können, welche nach jeder Richtung hin ihnen vollständige Garantie bieten werden.

Ing. E. GROSS

Der Präses d. Sektion der Handelsvertreter bei dem Kaufmansverbande der Stadt Lodz.

Der Verein der Handelsvertreter in Warschau

Bereits vor dem Kriege noch ist als erste Handelsvertreterorganisation der Verein der Handelsvertreter in Warschau ins Leben gerufen worden. Der Kriegsausbruch im Jahre 1914 hat die weitere Entwicklung dieser Organisation gehemmt. Ungeachtet dessen sind während des Krieges, den Möglichkeiten angemessen die Organisationsarbeiten weiter geführt worden, welche nach dem Kriege bedeutend erweitert wurden. Die letzten Jahre dagegen haben einen grossen Fortschritt und Entwicklung dieser Organisation gebracht, so dass dieser Verein jetzt über 600 Mitglieder zählt. Die Mitglieder rekrutieren sich aus Leuten von hoher Standeskultur und grosser Kenntnisse der europäischen Märkte und bilden eine einflussreiche Gruppe der Warschauer Kaufmannschaft. Bei dem Vereine ist auch eine Versicherungskasse für den Todesfall, eine gute Organisation der ärztlichen und juridischen Hilfe und einige selbständige Sektionen ins Leben gerufen worden. Der Ve-

rein baut jetzt ein eigenes Erholungsheim für seine Mitglieder. Durch dessen Initiative ist die allpolnische Federation der Handelsvertreter auch gebildet worden. Der Warschauer Verein ist Mitglied der Internationalen Liga der Handelsvertreter, die im Jahre 1927 in Amsterdam einberufen worden ist. Durch die Betätigung an verschiedenen Wirtschaftsorganisationen, ist es dem Verein gelungen, einen gewissen Einfluss auf die verschiedenen wirtschaftspolitischen Massnahmen auszuüben, so z. B., in die Handelskammern, die jetzt in Polen entstehen, haben die Handelsvertreter ihre Representation hineingebracht. Der Warschauer Verein besitzt auch ein schönes Lokal (Królewskastr. 16). Es finden dort verschiedene Festlichkeiten, Versammlungen u. s. w. statt. Die Organisation liegt in den Händen der bewährten Warschauer Kaufleute Herren Max Friede, Joseph Freider und des Direktors dieses Vereins Herrn Leo Perl.

Numer niniejszy „Głosu Kupiectwa“

ukazuje się z 3-dniowym opóźnieniem, spowodowanym względami technicznymi niezależnymi od Redakcji — strejkiem pracowników drukarskich.

Redakcja.



„RESTECHNIKA”

Technische Handelsagentur

LODZ, Cegielniana Nr. 47. :-: Fernsprecher 70-81 u. 61-40 (nach den Bürostunden)

Generalvertretungen und Konsignationslager führender in- und ausländischen Fabriken in: Cartonagen-, Litzen- und Klöppelmaschinen, -Kratzen und Putzkratzen, -Webschützen für engl. und Kortstühle, -Treibriemen aller Art in Leder, Balata, Kamelhaar und Baumwolle, wie auch anderen technischen Bedarfsartikeln für die gesamte Textilindustrie.

Fachmännische Leitung! Eigene geräumige Magazine! Verkauf an Konsumente und Grosshändler! Konkurrenzpreise und günstige Zahlungsbedingungen! Angebote und Muster auf jedes Verlangen!

Sekcja Przedstawicieli Handlowych przy Stow. Kupców m. Łodzi

Zawód przedstawicieli handlowych bardzo silnie rozwinięty w państwach Europy Zachodniej również i pod względem organizacyjnym stoi na bardzo wysokim poziomie, którego wyrazem jest szeroko rozgałęziona własna praca i poważne wpływy zrzeszeń przedstawicieli agentów handlowych na całokształt życia gospodarczego kraju. W Polsce pod tym względem panują inne zupełnie stosunki, a całokształt działalności przedstawicieli handlowych, jako zawodu, nie znajduje dotąd należytego poparcia i zrozumienia u sfer miarodajnych. Nic więc dziwnego, że i pod względem organizacyjnym przedstawiciele handlowi są dopiero u początku drogi rozwojowej.

Na terenie Łodzi pierwsza organizacja zawodowa agentów handlowych powstaje w r. 1924—1925, przed wojną, bowiem ajenci nie byli zupełnie zrzeszeni w swą własną organizację. Dopiero niezwykła intensyfikacja rozwoju życia gospodarczego Polski wysunęła cały szereg zagadnień organizacyjnych, które skryształizowały się ostatecznie w roku 1925. W okresie tym stara się garstka agentów utworzyć na terenie Łodzi poważną organizację. Znalazły się wówczas jednostki, które ze względów politycznych do takiej całkowitej konsolidacji nie dopuściły i z tego powodu do utworzenia wzorem Warszawy odrębnego stowarzyszenia przedstawicieli handlowych nie doszło. W parę miesięcy później w związku z utworzeniem się tak poważnej organizacji zawodowo-gospodarczej, jaką jest Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi, grupujące najwybitniejsze jednostki z pośród przedstawicieli kupiectwa łódzkiego bez względu na ich zabarwienie polityczne — sprawa zrzeszenia przedstawicieli handlowych stała się znowu aktualną. W ramach tego stowarzyszenia uzyskali przedstawiciele handlowi poważne oparcie i wówczas też powołana została do życia sekcja przedstawicieli handlowych. Do założycieli jej i wybitnie czynnych organizatorów należeli pp. A. Rygler, Z. Krotoszyński, N. Babad, E. Hadrian, K. Monic, M. Sachs, St. Glass i J. Jüngster. Przy sekcji utworzona została specjalna instytucja, która nawiązała bezpośrednie stosunki z konsulatami i izbami handlowymi całego świata. Zajęto się również rejestracją i pośrednictwem przedstawicielstw, a wreszcie przy wybitnym udziale

i współdziałaniu dyrekcji stowarzyszenia kupców podejmowano szereg akcji w sprawach podatkowych i ogólno-gospodarczych na terenie rządu. Sekcja za pośrednictwem swych przedstawicieli w komisjach podatkowych oraz instytucjach społeczno-gospodarczych i urzędowych walczyła w obronie najżywniejszych postulatów zrzeszonych członków. Wyrazem poważnej troski o rozwój organizacyjny było powołanie do życia przy współdziałaniu z Warszawą ogólnopolskiej federacji zrzeszeń przedstawicieli handlowych jako instytucji reprezentującej interesy zawodowe przedstawicieli handlowych. Zasadniczym dążeniem sekcji jest podniesienie poziomu etycznego i zawodowego przedstawicieli handlowych. W tym kierunku idzie akcja, zmierzająca do zapewnienia firmom zagranicznym odpowiednich pod każdym względem reprezentantów. Z drugiej strony akcja ta wyraża się staranną selekcją poszczególnych członków i wprowadzenia takich metod pracy, któreby zarówno reprezentowanym firmom zagranicznym, jak i poszczególnym przedstawicielom handlowym gwarantowały harmonijne współdziałanie.

Inż. E. Gross,

Prezes Sekcji Przedstawicieli Handl. przy Stow. Kupców m. Łodzi.

Smole Gazowa

po najniższych cenach poleca

Gazownia Miejska

Targowa 18.

Telefon 69-54.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych w Warszawie

W dziedzinie organizacji zawodu agentów prym trzyma Warszawa. Na jej terenie powstało przed wojną Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych, z potrzeby skupienia w odrębnej organizacji przedstawicieli handlowych, którzy, jakkolwiek nie mają żadnych interesów, kolidujących z interesami kupiectwa, posiadają jednakowoż swoje potrzeby własne i interesy specyficzne, wymagające obrony zawodowej.

Założone na początku 1914 r. Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych zostało na skutek wybuchu wojny sparaliżowane w swym rozwoju. Pomimo to jednak nie zaniechało ono przez cały czas wojny swej działalności, odznaczało się ruchliwością zawodową i społeczną i przetrwało okres krytyczny, budząc cały czas uświadomienie zawodowe i zdobywając krok za krokiem opinie organizacji, stojącej na wysokości swego zadania i przenikniętej duchem obywatelskim.

Właściwego rozmachu w stanie rozwoju organizacji Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych nabrało w ciągu lat ostatnich. Ustalające się normalne stosunki gospodarcze dają możliwość pracy zarobkowej licznym zastępom przedstawicieli handlowych, którzy garną się do swej organizacji zawodowej, znajdują w niej bowiem opiekę i obronę swych interesów. Dzięki temu Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych w Warszawie liczy dziś już przeszło 600 członków, którzy ze względu na swoje walory intelektualne, wykształcenie i znajomość rynków europejskich, stanowią przodujący element kupiectwa. Przy Stowarzyszeniu istnieje cały szereg instytucji pomocniczych, a mianowicie: Kasa Wzajemnej Pomocy na wypadek śmierci, organizacja pomocy lekarskiej, pomoc prawna, sekcje branżowe itp. Ostatnio Stowarzyszenie przystąpiło do budowy własnego domu wypoczynkowego dla członków.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handl. w Warszawie usilnie dąży do zorganizowania całego zawodu w Polsce w jedną reprezentację interesów zawodowych. Za inicjatywą Stowarzyszenia uchwalone zostało na Zjeździe w Krakowie w maju 1927 r. powołanie do życia ogólnopolskiej Federacji Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych, mającej być wyrazem dążeń interesów całego zawodu przedstawicieli handlowych w Polsce.

Pozatem z uwagi na międzynarodową wspólność interesów przedstawicieli handlowych w różnych dziedzinach, np. co do prawodawstwa handlowego i podatkowego, ulg kolejowych, celnych i paszportowych, interwencji w razie sporów z firmami zagranicznymi i t. p., Stowarzyszenie zgłosiło swój akces do Ligi Międzynarodowej Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych, która została powołana do życia na Zjeździe w Amsterdamie w październiku 1927 r.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych rozwija wyteżoną działalność, zmierzającą do zapewnienia zawodowi przedstawicieli handlowych należytego znaczenia oraz do usunięcia różnych przepisów prawnych, podatkowych i przemysłowych, niekorzystnych dla pracy zawodowej. Staraniom też Stowarzyszenia zawdzięczać należy, że ustawa o Izbach Przemysłowych i Handlowych zapewnia agenturze handlowej i handlowi komisowemu ustawową reprezentację w tychże izbach.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych posiada pięknie urządzone lokal własny przy ul. Królewskiej Nr. 16. W obszernej sali zebrań tego lokalu odbywają się odczyty, wieczory dyskusyjne oraz zebrania towarzyskie.

Na czele zarządu *Stowarzyszenia Przedstawicieli Handlowych* w Warszawie stoją wybitni reprezentanci tego zawodu pp. *Maksymiljan Friede* i *Józef Freider*, dyrektorem zaś jest p. *Leon Perl*.

Program Pierwszego Kongresu Międzynarodowego Zrzeszeń Samodzielnych Przedstawicieli Handlowych

Naskutek uchwały konferencji delegatów zrzeszeń przedstawicieli handlowych, jaka odbyła się w Amsterdamie w październiku roku ubiegłego, odbędzie się w Wiedniu 1-szy Kongres Międzynarodowy Przedstawicieli Handlowych z przebiegiem następującym:

Dnia 18 i 19 października r. b. odbędą się narady delegatów zrzeszeń, które należą do Ligi Międzynarodowej przedstawicieli handlowych. Tematem obrad będą zagadnienia, dotyczące stosunków prawnych, podatkowych i organizacyjnych zawodu przedstawicieli handlowych.

Dnia 20 października odbędą się plenarne obrady kongresu w wielkiej sali balowej Izby Handlowej w Wiedniu.

Z kongresem połączona jest uroczystość 25-letniego istnienia gremjum przedstawicieli handlowych w Wiedniu i z tej okazji odbędzie się w niedzielę, dnia 21 października uroczyste zebranie wspomnia-

nego gremjum w wielkiej sali balowej Związku Przemysłowców.

Następnie odbędzie się wycieczka uczestników Kongresu do Budapesztu, gdzie będzie dnia 23 października obchodzona uroczystość 20-lecia istnienia ogólnowęgierskiego zrzeszenia przedstawicieli przedsiębiorstw przemysłowych.

Komitet przyjęcia w Budapeszcie organizuje dla uczestników kongresu specjalne wycieczki dla zaznajomienia ich z przedsiębiorstwami przemysłowymi i rolnymi, produkcja których nadaje się do eksportu.

Podróż do Wiednia i Budapesztu będzie niewątpliwie w wysokim stopniu pouczająca i ciekawa, pozwoli bowiem na poznanie stopnia rozwoju tamtejszych organizacji zawodowych oraz wyników, osiągniętych przez te organizacje w kierunku wywalczenia dla zawodu przedstawicieli handlowych pełnego

poważania i zrozumienia pożytecznej roli gospodarczej tegoż zawodu.

Dotychczas zgłoszono na Kongres następujące referaty: „Rozwój ruchu zawodowego przedstawicieli handlowych w poszczególnych państwach”, „Samodzielność przedstawiciela handlowego”, „Podstawy gospodarcze roli przedstawiciela handlowego” (Berlin), „Zasady prawa międzynarodowego o przedstawicielach handlowych” (Hamburg), „Podstawowe cechy austriackiej ustawy o stosunkach prawnych przedstawicieli handlowych” (Wiedeń), „Prawne zabezpieczenie stosunków materialnych przed-

stawiciela handlowego” (Warszawa), „Co należy rozumieć pod pojęciem przedstawiciela handlowego” (Madryt), „Niezbędność zawodowej organizacji przyrządowej” (Amsterdam), „Korzyści i szkody obecnego systemu informacji o zdolności kredytowej” (Bern) i t. p.

Nadmienić należy, że nasze Ministerstwo Przemysłu i Handlu i Państwowy Instytut Eksportowy zainteresowały się Kongresem wiedeńskim z uwagi na organizację, przyjmującą w nim udział i tematy, mające być przedmiotem obrad.

Polityka budżetowa Rządu iść winna bezwzględnie w kierunku zmniejszenia wydatków

Dnia 9 października odbyło się posiedzenie Rady gabinetowej.

Uchwalono projekt budżetu na rok 1929/30 w globalnej sumie dochodów 2,809 milj. zł., w wydatkach 2,656.931.686 złotych.

W ustawie skarbowej przewidziano 145 milj. zł. na wypłatę dodatków dla urzędników i pracowników państwowych, wobec czego łączna suma wydatków wynosi 2,801.931.686 złotych.

Projekt preliminarza budżetowego na rok 1928/29, uchwalony przez Radę Ministrów dnia 20 stycznia 1928 roku zamyka się sumą dochodów 2,525.702.596 zł. i sumą wydatków 2,656.370.242 zł., uchwalony zaś przez ciała ustawodawcze budżet na tenże okres, wynosi w wydatkach zwyczajnych i nadzwyczajnych razem 2,508.392.029 zł.

Ponadto art. 5 ustawy skarbowej upoważnia Ministra Skarbu do wypłaty podwyżki urzędnikom w sumie 130 milj. zł., razem więc wynoszą wydatki 2,658 milj. zł., Dochody administracyjne wynosiły 1,578.846.902 zł., z przedsiębiorstw państwowych 199,601.013 zł., z monopoli 876,661.800 zł., razem dochody 2,655.008.715 zł.

Naczelną zasadą budżetu 1929 r. winna być bezwzględna oszczędność i umiarkowanie w wydatkach. Dalszy wzrost wydatków budżetowych, następujący od kilku lat w przyspieszonym tempie, musi być stanowczo zahamowany.

W dwóch ostatnich okresach skarbowych można było uzasadniać wzrost wydatków budżetowych normalną ewolucją gospodarstwa społecznego, jaka następuje zazwyczaj po zakończeniu okresu dewaluacji. Gospodarstwo społeczne uwolnione z więzów inflacji, rozwijało się i wzrastało wewnętrznie, wzrastała stopa życiowa ludności, płace i konsumpcja, rosły produkcja, dochód społeczny i oszczędności. A więc także i wzrost budżetu był zjawiskiem normalnym, odpowiadającym wzrostowi innych elementów gospodarczych.

Dziś jednakże cały ten nagły i silny rozwój postabilizacyjny mamy już za sobą. Gospodarstwo społeczne weszło w okres statyki. Nastąpiło znaczne zwolnienie tempa rozwoju gospodarczego. Odnosi się nawet wrażenie, że może pojawić się pewna secesja, która będzie niejako złapaniem tchu po szybkim tempie dotychczasowego rozwoju.

W tej sytuacji należy w sposób stanowczy przeciwstawić się wszelkim zakusom, zmierzającym do dalszego rozdzicia budżetu. Winniśmy zasadniczo gospodarować środkami dotychczasowymi, nie wolno nam pod żadnym pozorem mnożyć dalszych wydatków kosztem dalszego obciążenia podatkowego ludności. Życie gospodarcze ugina się pod ciężarem

mnóstwa danin państwowych komunalnych i społecznych które wedle skromnego szacunku przekraczają w chwili obecnej sumę $3\frac{1}{2}$ miliardów złotych rocznie. Tak więc doszliśmy już do ostatnich granic możliwości płatniczych kraju.

Zagadnienie rozmiarów i granic dopuszczalnego obciążenia podatkowego ludności stanie się znów aktualne w jesieni tego roku gdy rząd zgodnie ze swą zapowiedzią po raz wtóry przedłoży Sejmowi swe projekty podatkowe.

Wiadomo że projekty te a mianowicie projekt o podwyższeniu i wyrównaniu podatków gruntowych, o państwowym podatku budynkowym i o stałym podatku majątkowym, zostały na sesji wiosennej a *limine* przez Sejm odrzucone. Projekty te, wedle obliczeń rządu, miały dać w sumie podwyżkę wpływów budżetowych Państwa o kwotę 160 milj. zł. (po potrąceniu wpływów z jednorazowego podatku majątkowego, który miał być równocześnie zniesiony). Kwoty tej domagał się rząd na podwyżkę uposażeń urzędniczych o 20%.

Cóż się jednak okazało?

Życie dowiodło, że dalsze mnożenie ciężarów podatkowych jest całkowicie zbędne. — Rząd preliminował swe dochody budżetowe niesłychanie ostrożnie, stosując przy każdej pozycji ocenę nader pesymistyczną. I tak np. dochody budżetowe preliminowane przez rząd w swem przedłożeniu na 2.525 milj. złotych, a następnie podwyższone przez Sejm na 2.655 milj. zł. zostały w faktycznym wykonaniu

I-go kwartału nietylko osiągnięte, ale przekroczone. A mianowicie rzeczywiste wpływy w I-ym kwartale bieżącego roku skarbowego (kwiecień — czerwiec) wyniosły 683 milj. zł., czyli 26% całorocznego budżetu uchwalonego przez Sejm.

Ponieważ równocześnie faktyczne wydatki budżetowe w I-ym kwartale wyniosły tylko 649 milj. złotych (26% całorocznego budżetu), przeto skarb uzyskał rzeczywistą nadwyżkę w jednym tylko kwartale na kwotę 34 milj. z. A trzeba to podkreślić, iż nadwyżka ta została uzyskana już po wypłaconiu urzędnikom 15% dodatku do uposażeń.

Ponieważ na dalszą podwyżkę uposażeń urzędniczych jeszcze o 5% (czyli o łącznie 20% obecnych pensyj zasadniczych) potrzeba około 11 milj. zł. kwartalnie, przeto zasadnicze uregulowanie pensyj urzędniczych (o 20%) nie skosmowałyby całej nadwyżki kwartalnej, ale umniejszyłyby ją tylko do sumy 23 miliony złotych, która w dalszym ciągu przedstawia jeszcze „istotną nadwyżkę”.

W świetle tych cyfr stanowisko nasze, a mianowicie, że dotychczasowe środki budżetowe są wystarczające na zasadnicze uregulowanie uposażeń, zostało całkowicie potwierdzone i ugruntowane.

Mimo to jednakże bronimy poglądu, iż projekty podatkowe rządu powinny znów znaleźć się na porządku dziennym Sejmu i powinny być poddane gruntownej dyskusji i rozprawie ciał ustawodawczych. Projekty te jednakże nie powinny stanowić całości samej dla siebie, ale winny być częścią ogólnej reformy podatkowej, której zadaniem byłoby wyrów-

nanie ogólnych ciężarów podatkowych, usunięcie nadmiernych wybujałości, oraz likwidacja pozostałości inflacyjnych w naszym systemie podatkowym.

Innemi słowy każdy projekt rządu, zwiększający dotychczasowy lub nakładający nowy ciężar podatkowy, powinien mieć ekwiwalent w innym projekcie, przynoszącym podatnikom pewne ulgi i złagodzenie ciężarów.

Należy przypomnieć, iż dotychczas jeszcze posiadamy szereg anomalji w naszym ustawodawstwie podatkowym, jak np. 24% odsetki zwłoki podatkowej, 10% nadzwyczajny dodatek do danin publicznych, jednorazowy podatek majątkowy, 2½% zasadniczą stawkę w podatku obrotowym, wygórowane świadectwa przemysłowe, progresję i regresję w podatku gruntowym, dewaluację skali podatku dochodowego, (która począwszy od roku 1925 posiada stawki znacznie wyższe, niż ustawa przewidywała) i t. d.

Tak więc troska rządu o wyszukanie nowych źródeł dochodu, jest uzasadnioną i słuszną. Jednakże nowe te źródła dochodu nie powinny iść na zwiększenie wydatków budżetowych, ale na przeprowadzenie racjonalnej i sprawiedliwej reformy podatkowej, któraby usunęła anomalję w naszym ustawodawstwie podatkowym i ulżyła szerokim rzeszom przeciążonych podatników.

Reforma taka rozszerzyłaby i wzmocniłaby pozycję budżetową Państwa, wprowadzając gospodarkę skarbową na tory normalnego rozwoju.

(Kraków) Dr. Ferdynand Zweig.

Międzynarodowy rynek emisyjny przed i po wojnie

I.

Od czasu wojny światowej międzynarodowa polityka kredytowa uległa doniosłym zmianom.

Dostawcami kredytu przed wojną były Anglja i Francja, zaś po wojnie naczelną rolę zajmują Stany Zjednoczone.

Zapotrzebowanie przedwojenne kredytu było znikomym w porównaniu z obecnym. Z jednej strony potrzebne nam są kapitały na odbudowę zdewastowanych miast i wsi, na podniesienie stopy dochodowej i oszczędnościowej, na restytucję kapitałów obrotowych, jednym słowem na to, by otrząsnąć się z powojennych skutków zniszczenia i przywrócić normalne stosunki gospodarcze.

Z drugiej strony nowoczesna technika zmusza wszystkie narody do współuczestnictwa w walce o najnowsze zdobycze techniki. To wszystko wymaga olbrzymich sum. Wystarczy wspomnieć, że Stany Zjednoczone jeszcze teraz zużywają miliardowe kwoty dla wzmocnienia swego gospodarstwa narodowego (suma emisji wewnętrznych na rynku nowojorskim wynosiła w ubiegłym roku 6 mld. dolarów), a zagranicę eksportują nie więcej, jak 15—18% swego własnego zapotrzebowania.

Problem kredytu zagranicznego był przed wojną przedmiotem zainteresowania tego lub owego kraju,

obecnie zaś nosi znamię bardziej ogólne, między państwowe. Wszystkie bowiem kraje jednako ucierpiały podczas wojny, to też dopływ świeżych kapitałów jest bolączką ogólną.

Momenty gospodarcze coraz więcej wpływają na nieład stosunków między państwami. Układ pożyczkowy ma dziś bodaj czy nie większe znaczenie od układu politycznego. Im więcej państwo ma układów pożyczkowych z innymi państwami, tem ściślejsza wiąże je zależność nietylko gospodarcza, lecz nawet polityczna.

Znany finansista amerykański Mr. Ulman stwierdził, że gdyby Europa już w chwili wybuchu wojny światowej była zadłużona w Stanach Zjednoczonych tak, jak obecnie, nie byłoby doszło do wojny. Stany Zjednoczone jako wierzyciel byłyby bowiem temu przeciwnie w imię dobrze zrozumianego własnego interesu. Uważa on, że wszelka operacja kredytowa z Ameryką, a więc rosnąca zależność Europy, jest najlepszym środkiem do utrwalenia pokoju. „Każde państwo, — mówi, — szczerze pragnące polityki pacyfistycznej, winno być zainteresowane w tem, by się stać dłużnikiem Ameryki”.

Nie inaczej uważa też Wielka Brytania, skoro zaniebuje rodzimy przemysł, byle tylko móc udzielać jak najwięcej kredytów zagranicy. Wie ona, że

przemysł jej przestarzały i pod wielu względami daleko w tyle stojący w porównaniu z innymi państwami, byłby łatwo sam zaabsorbował wszystkie nagromadzone oszczędności; że emigracja 75—80% kapitałów zagranicę może się odbywać tylko ze szkodą dla własnego przemysłu, a mimo to prowadzi najliberalniejszą politykę emisyjną. Pragnie bowiem zachować za wszelką cenę prym na światowym rynku pieniężnym.

Tak czy inaczej — kredyt jest w obecnej dobie najlepszą bronią polityczną.

Z tych względów zrozumiałem jest, dlaczego wszelkie zmiany na rynkach pieniężnych odbijają się głośnym echem wśród najszerszych warstw społecznych. Tak w całym kraju, jako też w Polsce.

Szczególniej ostatnio zaintrygowana została opinia publiczna pewnymi objawami na rynkach kredytowych amerykańskim i paryskim. Idzie o to, że od pewnego czasu rynek amerykański coraz więcej sztywnieje, natomiast francuski, obezwładniony zupełnie od czasu wojny, zaczyna zdradzać ożywienie.

Objawy te nie przeszły niepostrzeżenie dla wrażliwego oka finansjerki światowej, która sygnalizuje w związku z tem nową dalszą fazę rozwojową w powojennym układzie stosunków kredytowych.

Jak wyżej wzmiankowałem, dostarczycielami kredytu przed wojną była Anglja i Francja.

Anglja była najzasobniejszym państwem kolonialnym i posiadała najbogatsze złoża węglowe w nadzwyczaj dogodnych punktach transportowych.

Dzięki temu okręty jej miały zapewnioną tanią siłę pędną i flota handlowa długi czas pozostawała bezkonkurencyjną i zmonopolizowała światowy handel.

W rezultacie Anglja stała się największym bankierem świata. Choć już podówczas miała deficyt handlowy w wysokości miljarða dolarów (według obecnego parytetu), to jednak zaoszczędzała dodatkowo blisko 1½ mld. dol. rocznie na cele produkcyjne. Większą część tych kapitałów eksportowała zagranicę: 30—35% dla kolonij i dominjów, 40—50% na emisje innych krajów.

Drugim pod względem wielkości bankierem była Francja. Już w ósmym dziesięcioleciu ub. w. zasilala zagranicę 150 milionami dol. rocznie, w latach 1890—1910 suma ta podwoiła się, a w latach 1911—13 przekracza pół miljarða rocznie.

Ameryka była wówczas tylko rynkiem lokat dla nadmiaru kapitałów w Europie. Przy pomocy tych kapitałów rozbudowała swoje gospodarstwo narodowe.

Gdy wybuchła wojna i proces kapitalizacji ustał zupełnie w Europie, Stany Zjednoczone były jedynym kredytodawcą. Londyn bowiem ograniczył ilość emisji zagranicznych do kilka procent, a paryski rynek emisyjny został zupełnie sparaliżowany. Pełna zdolność emisyjna Stanów Zjednoczonych wystąpiła jednak dopiero w okresie powojennym.

S. Bun.

Rynek wyrobów bawełnianych w Łodzi

Na łódzkim rynku wyrobów bawełnianych, w związku z obecnym strajkiem żadnego prawie ruchu nie odczuwano. Jakkolwiek święta żydowskie się już skończyły, a więc nic nie stałoby już na przeszkodzie, przy zawieraniu transakcyj, to jednak obroty były nadal bardzo słabe. Nieulega wątpliwości, że o ileby obecnie praca w fabrykach była normalna, zapotrzebowanie klienteli znacznieby się zwiększyło, czego najlepszym dowodem jest fakt, że do fabrykantów i hurtowników napływają w poważnych ilościach zapytania, dotyczące tych czy innych gatunków towarów. Wobec tego jednakże, że nikt z fabrykantów większych zapasów towarów nie posiada specjalnie, jeżeli chodzi o te gatunki, które w obecnym sezonie ze względu na te lub inne desenie lub kolory cieszyły się największym popytem, do transakcji dochodziło w rzadkich jedynie wypadkach.

Jeżeli chodzi o zapotrzebowanie, to stosunkowo najwięcej zapytań napłynęło w dniach ostatnich w sprawie artykułu standartowego Juljusza Kinder-

mana w Łodzi, a mianowicie „Genua”, poza tem interesowano się również niektórymi innymi artykułami wybitnie zimowemi, jak zaznaczyliśmy jednak wyżej wobec braku towarów tych na tutejszym rynku, obroty były minimalne.

Horoskopy na przyszłość w branży tej uzależnione są obecnie wyłącznie od tego jak długo obecny strajk włókienniczy potrwa. Nie ulega bowiem najmniejszej wątpliwości, że o ile nie zostanie on zlikwidowany w dniach najbliższych, wpłynie to katastrofalnie wprost na dalsze ukształtowanie się na tym rynku sytuacji. Sezon zimowy bowiem winien już być obecnie w pełni, czy jednak hurtownicy zdążą jeszcze zakupiony w tak późnym terminie zimowy towar sprzedać, jest rzeczą bardzo wątpliwą.

Warunki pokrycia oraz ceny w branży bawełnianej nie uległy, jak narazie, żadnym prawie zmianom, w dalszym ciągu bowiem obowiązuje tutaj pokrycie wyłącznie wekslowe z terminem dochodzącym do dziewięciu, względnie dziesięciu miesięcy.

Z życia organizacji gospodarczych

ZJAZD KUPIECTWA POMORSKIEGO W TORUNIU.

Na dzień 19-go i 20-go października przewidziane jest we Wrocławiu spotkanie przedstawicieli polskich Izb Handlowo-Przemysłowych i kierowniczych organizacji polskiego kupiectwa z przedstawicielami wielkiego handlu i banków ze Śląska niemiec-

kiego. Konferencja ta dochodzi do skutku z inicjatywy prezydenta wrocławskiej Izby Przemysłowo-Handlowej dr. Grunda, który wysunął tę myśl w swoim czasie na polsko-niemieckiej konferencji handlowej, odbytej w związku z prowadzonymi rozmowami między polskimi a niemieckimi działaczami gospodarczymi w dniu 29 stycznia b. r. w Warszawie.

Dyrektorowi Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, p. Maksowi Heymanowi,
z powodu zgonu Jego matki,

B. P.

Dyny z Barchanów Heymanowej

składają wyrazy szczerego współczucia

Zarząd Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi
Redakcja „Głosu Kupiectwa”
Współpracownicy Biura Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi
Piotrkowska 73.

Projektowana obecnie konferencja we Wrocławiu dotyczyć będzie przede wszystkim spraw komunikacyjnych polsko-niemieckich oraz możliwości ściślejszej wzajemnej współpracy giełd towarowych obu krajów.

MIANOWANIE DYREKTORA IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W WARSZAWIE.

Na wniosek prezesa Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, p. Klarnera, p. Minister Przemysłu i Handlu Kwiatkowski, mianował dyrektorem izby p. S. Wartalskiego, dyrektora Stowarzyszenia Kupców i b. posła sejmowego.

ZJAZD KUPIECTWA POMORSKIEGO

Na odbytym w ubiegłą niedzielę Zjeździe kupiectwa pomorskiego w Toruniu, w którym wzięło udział około 500 delegatów, uchwalono szereg rezolucyj, a wśród nich, domagającej się *gruntownej reformy ustroju podatkowego* oraz wyrażającą rządowi, a w szczególności Ministrowi Przemysłu i Handlu, inż. Kwiatkowskiemu za prace około rozbudowy Gdyni uznanie i gotowość popierania wszelkimi środkami usiłowań, mających na celu poprawę bilansu handlowego i zwalczanie niepotrzebnego importu towarów zagranicznych.

O REFORMĘ PODATKU OBROTOWEGO.

Z inicjatywy Rady Naczelnej zrzeszeń kupiectwa polskiego w pierwszej połowie listopada odbył się ogólnopolski zjazd kupiectwa w sprawie podatku obrotowego, który Stowarzyszenie Kupców Polskich uważa za zbyt wysoki i domaga się ograniczenia go do 1 proc.

WYBORY DO IZBY PRZEM.-HANDLOWEJ.

W głównej komisji wyborczej zostały złożone listy kandydatów na radców i zastępców pierwszej łódzkiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Ogółem wpłynęły cztery listy: po jednej do kurji I i II handlowej bloku kupieckiego, bloku przemysłowego i czwarta żydowskich rzemieślników.

Wobec powyższego do sekcji handlowej wybory się nie odbędą, będą miały natomiast miejsce w II-iej kurji przemysłowej.

Lista Bloku Kupieckiego Chrześcijańsko-Żydowsk.

I-sza kategoria wyborcza grupy handlowej, złożona została przez męża zaufania p. Filszera.

R a d c y.

1) Zygmunt Fiedler (Stow. Chrześc. Piotrkowska 113), 2) dr. Józef Sachs (Stow. Kupców m. Łodzi, Piotrk. 73), 3) Stefan Kaliszczyk z Nowo-Radomska (Stow. Kupców Polskich) centr. w Warszawie, 4) Jakób Elsner (Centr Stow., Piotrk. Nr. 10), 5) Kazimierz Roszak (Stow., Piotrkowska Nr. 113), 6) Morduch Halpern (Stow., Piotrk. 10), 7) dr. Szymon Wyszewieński (Stow., Piotrk. 73), 8) Adolf Legis (Stow., Piotrk. 113).

Z a s t ę p c y.

9) Arkadiusz Juszkiewicz (Stow., Piotrk. 113), 10) Herman Lipman (Stow., Piotrk. 73), 11) Józef Wolski (Stow., Piotrk. 113), 12) Wincenty Baruch (Centr. Stow., Piotrk. 10), 13) Konstanty Kawecki (Stow. Kupców Polskich), 14) Zygmunt Krotoszyński (Stow., Piotrk. 73), 15) Wawrzyniec Gierbich (Związek Restauratorów), 16) Jakób Gastireund (Centr. Stow., Piotrk. 10).

Lista Bloku Chrześc.-Żyd. do II-iej kategorii grupy handlowej.

Złożona przez p. Wolmana.

R a d c y.

1) Adam Mistrzak (Stow. Drobn. Kupc. Polsk., Andrzeja 34), 2) Lejb Rosenberg (Drobn. Kupc. Handl., Ogrodowa 10), 3) Ryszard Frankus (Stow. Kupc. Polsk., Piotrk. 82), 4) Piotr Harri (Centr. Stow. Kupc. Żyd., Żawadzka 5).

Z a s t ę p c y.

5) Józef Kazanowski z Kalisza, 6) Lejb Preis, 7) Marjan Stefański (Związek Piwiarzy), 8) Leon Siemiatycki z Kalisza.

Lista Bloku Przemysłowego do kurji II-ej grupy handlowej

złożona przez męża zaufania p. L. Mordjanera.

R a d c y.

1) Edward Babiacki (Krajowy Związek), 2) Roman Bibergal (Stow. fabryk przem. włók., Zach. 68), 3) Bolesław Kotkowski (Stow., Piotrk. 113), 4) Grzegorz Luboszyca (Stow. fabryk) ze Zduńskiej-Woli,

5) Ludwik Nauk (Kraj. Zw.), 6) Blujamin Gliksman (Stow. fabryk.).

Z a s t ę p c y.

7) Jakób Hertz (Stow. Kupc. m. Łodzi), 8) Jonas Rosen (Stow. fabr.), 9) Franciszek Gamoński (Kraj. Zw.), 10) Szymon Naftali (Kraj. Zw.), 11) Abram Rosenfeld (Stow. Pończoszn., Andrzeja Nr. 14), Abram Morgensztern ze Zgierza (Stow. fabr.).

Targi i wystawy międzynarodowe

UDZIAŁ HANDLU W P. W. K.

Zarząd Główny Powszechnej Wystawy Krajowej zatwierdził ostatecznie plan udziału w tej wystawie handlu według projektu, ustalonego przez Zarząd Główny Handlowej Powszechnej Wystawy Krajowej.

Plan ten przewiduje:

1) zorganizowanie specjalnej ulicy handlowej, stanowiącej formę bezpośredniego udziału w wystawie firm kupieckich i sprzedawanych przez nie towarów, oraz mającej na celu zobrazowanie organizacji handlu w Polsce. Ulica handlowa ma być ulicą wzorowych sklepów i składów, wzorowych wystaw i wzorowej reklamy kupieckiej,

2) Stworzenie odrębnego działu handlu eksportowego, gdzie obok towaru eksportowanego ma być pokazana organizacja jego wywozu. Dział ten ma reprezentować siłę naszej ekspansji handlowej na rynki zagraniczne,

3) Współdziałanie z Min. Przemysłu i Handlu w zakresie przygotowania działu dydaktycznego wystawy handlu, mającego zilustrować przy pomocy zestawień statystycznych, wykresów itp. eksponatów, stan

i rozwój handlu w Polsce. Poza to zorganizowane będą przy ulicy handlowej stoiska bazarowe oraz na całym terenie wystawowym różne kioski kupieckie. Wobec ostatecznego ustalenia programu wystawy handlu na P. W. K. zarząd grupy handlowej wzywa ogół kupiectwa polskiego do wzięcia jaknajliczniejszego udziału w Powszechnej Wystawie Krajowej, by w tym generalnym przeglądzie twórczej pracy całego narodu w pierwszym 10-leciu wskrzeszonej Polski, dział handlu był naprawdę godną reprezentacją pracy kupiectwa polskiego.

Wszelkich informacji w sprawach, związanych z Wystawą, udziela Komitet Wykonawczy Zarządu grupy handlowej, mający swą siedzibę w lokalu Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupiectwa Polskiego, Warszawa, Szkolna 10, tel. 6.36; biuro komitetu czynne jest codziennie z wyjątkiem wtorków od godz. 1.30—3.30.

ZAMKNIĘCIE LIST WYSTAWCÓW.

Z dniem 1-go listopada b. r. z powodu przepełnienia poszczególnych hal oraz braku wolnych miejsc pod pawilony firmowe, Dykcja P. W. K. zamyka listę zgłoszeń. Po 1-ym listopada Dykcja zajmie się ściśle wyznaczeniem stoisk oraz ich stroną dekoracyjną.

Jesienne Targi Lipskie.

Międzynarodowość Targów. O polski pawilon. Pod znakiem słabnącej konjunktury. Targi czynnikiem ożywienia. Dział włókienniczy.

1. CUDZOZIEMCY.

Zakończone 1-go września jesienne Targi Lipskie znów były dowodem rosnącej „międzynarodowości” tej imprezy gospodarczej, odgrywającej coraz większą rolę we wszechświatowej wymianie dóbr. W porównaniu z wiosennymi, targi jesienne w Lipsku odgrywają daleko mniejszą rolę, jednakże obeszane były względnie dobrze: ogólna ilość wystawców wynosiła 8050 (wiosną b. r. 10106), z czego największy udział przypada na papiernictwo, księgarstwo, grafikę i przybory piśmienne (970 firm), poczem kolei idzie włókiennictwo (830) oraz szkło i ceramika (710). Zagranicę reprezentowało 560 wystawców z 18 różnych państw, przyczem największy odsetek przypada na Czechosłowację — 260 firm oraz Austrię — 160 firm, daleko słabiej reprezentowana była Francja i Włochy — po 10 wystawców. Zatem nie ilość wystawców, lecz raczej zakupujących, którzy w liczbie 13000 przybyli z zagranicy do Lipska nadaje targom tym charakter międzynarodowego jarmarku. Powtó-

rzyło się przytem zjawisko, które zaobserwować można było wiosną r. b. — cudzoziemscy wystawcy zawarli przeważającą ilość transakcji także z cudzoziemcami.

Szczególną umiejętność w wyzyskaniu tego charakteru Targów Lipskich wyzyskali znów Czesi, posiadający tu swój własny pawilon z działem szkła i porcelany, instrumentów muzycznych, papierniczym, włókienniczym i metalowym. Austriacy jak zwykle nadesłali mnóstwo eksponatów przemysłu artystycznego (bronz, emalja, skóra) oraz bogaty wybór fabrykatów wiedeńskiego przemysłu dzianego. Poza tem niemal wszystkie grupy cudzoziemskie wystawiły wyroby przemysłu chałupniczego: Szwecja — barwne tkaniny wełniane, Anglja — dywany indyjskie, Rumunja — wełniaki, szale, kołdry.

Zda się nie ulegać wątpliwości, że umiejętnie zorganizowany polski pawilon, zaopatrzony wyłącznie w eksportowe artykuły zdołałby tutaj nawiązać nowe stosunki i utorować nowe drogi eksportowi polskiemu. Biorąc pod uwagę pesymizm wystawców

polskich wobec wszelkiego rodzaju targów, należałoby na początek zorganizować pawilon, bez konieczności osobistego udziału firm, które ograniczyłyby się tylko do dostarczenia starannie pod kątem widzenia realnych możliwości, wybranych wzorów. Francuski przemysł jedwabny wiosną r. b. reprezentowany był w Lipsku zbiorowo przez 1 przedstawiciela, a mimo to zawiązała udziałowi w targach Lipskich pokaźną ilość zamówień. To samo można powiedzieć o zbiorowych usiłowaniach przemysłu włoskiego, którego umiejętność przystosowania się do potrzeb rynku światowego staje się w Lipsku przysłowiowa. Bardzo charakterystyczny szczegół na ten temat przytacza w organie targów jeden z dziennikarzy niemieckich: wystawcy włoscy zauważyli podczas ubiegłych lat, że tak upragnieni południowo-amerykańscy odbiorcy artykułów zabawkarskich woła — prawo kontrastów! — lalki reprezentujące typ germański aniżeli romański; i oto wiosną 1928 roku przybyli Włosi na targi z bogatymi kolekcjami lalek o blond włosach (Grätchen Figuren). Sfery gospodarcze niemieckie, które chwilowo zdradzały pewien niepokój wobec tego „torowania dróg dla przemysłów konkurencyjnych” obecnie nie mają bodaj żadnych obiekcyj, zdają sobie zresztą sprawę, że im większe będą obroty targów lipskich, tem większe będą i korzyści przemysłu niemieckiego, który przecież nie przestanie na tych targach odgrywać dominującej roli. Poza tem gwarancją pełnego równouprawnienia cudzoziemców z krajowcami są także ogromne kapitały tkwiące w gmachach i urządzeniach targowych (około 70 milionów marek), kapitały, których oprocentowanie i amortyzacja zależą w znacznym stopniu od tego, czy targi lipskie zostaną największym punktem wymiany wszechświatowej, czy też utracą ten charakter. Oto czemu zarząd targów tak baczna uwagę poświęca zagranicy. Znamienną wysoce jest też uwaga, jaką międzynarodowa prasa gospodarcza, sfery gospodarcze i naukowe obdarzają stale targi lipskie: i tym razem przybyło około 100 dziennikarzy zagranicznych oraz złożona ze 100 osób wycieczka kursu ekonomicznego, zorganizowanego przez Międzynarodowe Towarzystwo Wiedzy Handlowej.

2. KONJUNKTURA.

Mimo względnie dobrego obesłania Targów, obroty niezawodnie były mniejsze niż jesienią roku ubiegłego, co zresztą było zgóry do przewidzenia, zważywszy, że targi zwykle są odbiciem ogólnej sytuacji gospodarczej. Właśnie ten charakter miernika konjunktury zdziałał, że przebieg targów obecnych obserwowany był z najwyższym napięciem. Dr. Voss — generalny dyrektor targów otwarcie zaznaczył podczas uroczystego bankietu prasowego, że „konjunktura przekroczyła swój punkt kulminacyjny, wobec czego „wystawcy przybyli z niezbyt wielkimi nadziejami” i że właśnie targi „wyświetlą chwilową problematyczność sytuacji gospodarczej”. Istotnie to „wyświetlenie” nastąpiło, ale z niezbyt pocieszającym rezultatem. Komunikat oficjalny o przebiegu pierwszego dnia stwierdza, że „przeważają krótkoterminowe dyspozycje”, innymi słowy, że poważniejszych transakcyj nie zawarto. Następnym komunikat, stwierdza znowu, że „detaliści niemieccy dysponują narazie bardzo ostrożnie, zgodnie z ogólną konjunkturą”. Z bezpośrednich rozmów z wystawcami od-

niosłem wrażenie, że sytuację ratują częściowo cudzoziemcy. Bo też zależność eksportu niemieckiego od targów jest daleko silniejsza, niż się wydaje. Według ankiety przeprowadzonej przez niemiecki Instytut Badania Konjunktur po targach wiosennych r. b. wysokość transakcyj eksportowych zawartych na tych targach względnie w związku z nimi sięga 500 milionów marek, z czego wynikało, że t. zw. „eksport lipski” uczestniczy w ogólnym eksporcie fabrykatów niemieckich w wysokości 1/6! W ten sposób przyznać trzeba rację Dr. Vossowi, twierdzącemu, że targi nie tylko są zwierciadłem konjunktury, ale także czynnikiem pobudzającym ją, łagodzącym zastój. Zaznaczę przy okazji, że w tym badaniu wpływu targów na konjunkturę widzę najwłaściwsze ujęcie problemu targowego wogóle. Zwłaszcza polską dyskusję o targach i wystawach należałoby sprowadzić do zagadnienia cyfrowych rezultatów tych imprez: bez stworzenia możliwie ścisłej statystyki targowej nie zdołamy należycie rozwinąć zagadnienia targów w Polsce względnie udziału naszego w targach zagranicznych.

3. TARGI WŁÓKIENNICZE.

Wszystko, co powyżej powiedziano o zmniejszeniu obrotów obecnych targów w pierwszym rzędzie dotyczy działu włókienniczego; dobrze zwykle poinformowana „Textil-Zeitung” wręcz oświadczyła w trzecim dniu targów, że „w najlepszym razie należy oczekiwać pokrycia kosztów udziału w targach”. Zwiedzałem pawilony włókiennicze bardzo starannie, konferowałem z wieloma wystawcami i wszyscy niemal narzekali na martwość zwłaszcza zaś dział taniej konfekcji, przeznaczonej dla najszerzych warstw robotniczych, tkanin bawełnianych i wełnianych. Dobrym popytem cieszyły się wyroby dziane oraz artykuły luksusowe — firanki, hafty, koronki. Pewne zakupy dla ludności kolonij zamorskich poczynili eksporterzy zagraniczni.

Mimo to wystawcy nie żałują bynajmniej przybycia do Lipska, już choćby ze względu na nawiązanie licznych stosunków, które z czasem dopiero zrodzić mogą transakcje, a także ze względu na możliwość zorganizowania się w charakterze zapotrzebowania, nowych wzorach, zdobyczach firm konkurencyjnych itd. Dla wielu firm nadto udział w targach jest okazją do rozwiniętej działalności reklamowej. Wymienić tu należy w pierwszym rzędzie fabryki należące do wielkich koncernów (Wolfa, Blumensteina i t. d.); największy niemiecki koncern wełniany — „Norddeutsche Wollkammerei- und Kammgarnspinnerei” urządził zbiorową wystawę wszystkich należących do koncernu fabryk, przyczem wystawa dzięki artystycznemu urzędzeniu równocześnie pomysłana była jako reklama „wełny w stroju” oraz przegląd mód. Podobną wystawę, uderzającą przepychem barw, urządził słynny koncern chemiczny „I. G. Farbenindustrie A. G.”, reklamujący zarówno swe trwałe barwniki, jak i jedwab sztuczny, jakgdyby zwycięski pochod tego jedwabiu, sam przez się nie był najlepszą jego reklamą... Pięknie udekorowany był też kiosk szwajcarskiej firmy Heberlain u. Co A. G. Wattwil, której specjalnością jest uszlachetnianie tkanin z jedwabiu sztucznego.

Dr. H. B.

(Lipsk).

„P R O T O S”



Odkurzacze i froterki

ostatni wyraz techniki

:: Fabrykaty ::
Zakładów Siemens

WARSZAWA

ul. Nowy Świat Nr. 30
Tel. 24-22

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska Nr. 96
Telefon 63-11

KRAKÓW

ul. Sławkowska Nr. 3
Tel. 00-37

Utworzenie kartelu naftowego grozi kupiectwu katastrofą

W lokalu Centrali Związku Kupców odbył się Zjazd Kupców z całej Polski, sprzedających naftę, benzynę, oleje mineralne i t. p.

Zjazd ten zwołany został w celu zorganizowania zrzeszenia, które rozpoczęłoby akcję obrony kupców tej branży przed grożącą im katastrofą ze strony kartelu naftowego.

Zjazd, na który przybyło przeszło 150 delegatów — kupców ze wszystkich zakątków Polski, zagał prezes Centrali, b. senator Truskier, który w dłuższym przemówieniu scharakteryzował obecne prądy w polityce gospodarczej państwowej, popierającej współdzielnie, syndykaty i t. d. na niekorzyść inicjatywy prywatnej.

Następnie dyrektor Centrali, inż. Zajdenman, omówił działalność kartelu naftowego i zwrócił uwagę na tendencję syndykatu, który dąży świadomie do zniszczenia stanu kupieckiego. Mówca zwrócił uwagę na konieczność zorganizowania się kupców tej branży, gdyż tylko wspólnymi siłami można będzie się przeciwstawić rujnującym stan kupiecki planom kartelu.

Pos. Wiślicki zwrócił uwagę na różnicę istniejącą przy organizowaniu karteli u nas i zagranicą. Ostatnio np. w Anglii do tworzących się syndykatów wciągają organizatorzy nie tylko przemysłowców, lecz również kupców i robotników.

U nas natomiast tworzenie karteli stanowi, jak się okazuje, niebezpieczeństwo dla kupiectwa i grozi kupcowi ruiną.

Mówca wypowiada się przeciwko tworzeniu planowej kooperatywy kupców naftowych.

Po przemówieniu całego szeregu delegatów, z których niektórzy zwrócili uwagę na charakterystyczną metodę postępowania kartelu, który dąży do rozbięcia kupiectwa zapomocą stosowania rozmaitych warunków sprzedaży wobec poszczególnych kupców, Zjazd postanowił zorganizować „Zrzeszenie Kupców Naftowych”.

Nowow wybranemu Zarządowi polecono rozpocząć natychmiast energiczną akcję w kierunku obrony zagrożonego kupiectwa branży naftowej przed zachłannością kartelu.

Z życia placówek kupieckich.

P. n. Aktien-Gesellschaft für Maisverarbeitung powstało w Bratisławie towarzystwo dla przeróbki kukurydzy. Jeneralne przedstawicielstwo na Polskę powierzono firmie

JAKÓB ABERSZTAJN w ŁODZI

z wyłącznym prawem sprzedaży wszystkich wytwarzanych artykułów.

Produkcję tego przedsiębiorstwa stanowią głównie następujące artykuły: mączka kukurydżowa dla celów przemysłowych i spożywczych, krochmal kukurydżowy dla celów bieliznianych, wyrabiane na tych samych technicznych zasadach, jakie są stosowane przez pierwszorzędnych wytwórców amerykańskich i niczem nie ustępujące renomowanym markom amerykańskim.

W razie zapotrzebowania przedstawiciel p. J. Abersztajn zawsze będzie chętnie służył jaknajprzystępniej wykalkulowanymi cenami.

W kilku punktach utrzymuje przedsiębiorstwo składy konspiracyjne dla szybszego załatwienia mniejszych partii.

HURTOWNIA**FUTER**

ŁÓDŹ
Piotrkowska 31
I p. Tel. 5-84.



POZNAŃ
St. Rynek 95/96
Telefon 26-37.

A. BROMBERG

poleca oryginalne paryskie modele palt.
Ogromny wybór nowości sezonowych w skórkach i blamach
futrzanych po cenach przystępnych.

**PIERWSZORZĘDNY
ZAKŁAD KRAWIECKI**

I. Rogoziński**ŁÓDŹ**

Piotrkowska 83, tel. 24-10

przyjmuje zlecenia z własnych i powierzonych materiałów podług ostatnich modeli.

Specjalność: roboty futrzane.

Firma została nagrodzona 3-ma
złotymi medalami.

Firma egzystuje od roku 1894.

Hurtownia Futer

J. Tyger i G. Glatter**ŁÓDŹ**

Centrala: Piotrkowska 43, tel 24-77
Filja: Piotrkowska 29, 13-22

POLECA NA NADCHODZĄCY SEZON BOGATY WYBÓR WSZELKIEGO RODZAJU FUTER PO CENACH PRZYSTĘPNYCH, ORAZ DOGODNYCH WARUNKACH.

Pierwszorzędny

Zakład Krawiecki**S. FOGEL****Łódź**

Piotrkowska 71. Tel. 31-71.

OELSSNER, BAUMGÄRTEL i S^{ka}

ul. Gdańska 48 ŁÓDŹ telefon 16-03.

Skr. teleg.
„National“

PRZEDSTAWICIELSTWO:

Włny i odpadków wełnianych:

Arthur Hentzen, Ltd., Bradford
Société Anon. Lainière, Tourcoing
Wood, Hentzen & Schlundt, Leipzig
Grandjean-Hauzeur, Verviers.

Przędzy czesankowej:

Kammgarnspinnerei Stöhr & Co., A.-G., Leipzig
" Gautzsch bei Leipzig, A.-G., Leipzig
" C. F. Solbrig Söhne, A.-G., Chemnitz

Jedwabiu: Carl Bianchi, Zürich
Gebr. Junkers, Crefeld.

Chemikalji:

Diamalt-A-G., Monachjum (Diastafor, Novo-Fermasol, Diagum, Avimalt)
E. Merck, Darmstadt (Tannina, Kwas mleczny, Acetin)
Wisconsin Company, Bruxelles (Inreasing
Power-środek do impregnowania pasów).

Biuro Agenturowe

Zygmunt
Krotoszyński

Łódź
ul. Południowa 65.

Skrót telegr. „KROTO“. Telefon 13-81.

Agentur - Geschäft

Zygmunt
Krotoszyński

Lodz
Południowa 65.

Telegramme: „KROTO“. Fernruf 13-81.

Jedwab Sztuczny

Kunstseide

VISCOSE EMMENBRÜCKE

WYŁĄCZNA SPRZEDAŻ NA POLSKĘ

MÜLLER STAUB SÖHNE

ZÜRICH

Przedstawiciel:

Vertreter:

J. JÜNGSTER i SYN

ŁÓDŹ, ul. Traugutta Nr 14, Telefon 30-12.

OSKAR KNETSCHKE

Łódź, ul. Traugutta 5

Telefon 65-06



Agentura artykułów technicznych
dla przemysłu włókienniczego

Agentur technischer Bedarfsartikel

:: für die Textilindustrie. ::

JULIAN ERLICH

Łódź, ul. Kilińskiego 151, tel. 4-52

Adres telegr.: Lichjan”.

Dostarcza z reprezentowanych fabryk:

Chemische Industrie Akt. Gesel. Gdańsk

Kwas solny 19/21 B. é

Sól Glauberska kalc. 95/98 0/0

Bisulfat (preparat winny)

Kwas do akumulatorów 22, 24, 28 B. é

**i z Zakładów Chemicznych „Zabłocie” Sp. Akc.
w Żywcu (Małopolska)**

„Diastaton” — Wyciąg słodowy dla celów włókienniczych (Diastafor) **Farby ochronne** patentu D-ra Liebreicha przeciwko rdzy, do wszelkich konstrukcji żelaznych i maszyn. **Farby olejne i emalijowe** dla celów malarskich.

Sprzedaż po cenach ściśle fabrycznych!

B. ŁOZIŃSKI**ŁÓDŹ****ul. Gdańska Nr. 67.**

Telefon Nr. 1424.

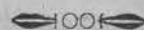
Egzystuje od r. 1901.



Ajentura welny, parowych kotłów Bybcock Wilcox, maszyn dla wykończalni i t. p. jako też firmy Maschinen und Apparate Bauanstalt G. m. b. H. w Rheydt.

Robert Kühn**LODZ,**

Petrikauerstr. 174 Telef. 30-59.

Lager sämtlicher Spinerei-
und Webereibedarfsartikel.**Vertretungen:**

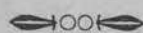
Machinale Kaardenfabrick A. van Roessel
& Zoon in Tilburg (Holland)
Louis Schopper, Leipzig.



Treibriemen aller Art stets am Lager.

**MAKS
SZAPIRO****ŁÓDŹ****Aleje Kościuszki Nr. 69.**

Telef. 10-25 i 14-62.

**Agentura**

Włna, Przędza, Bawełna.

**Agentur**

Wolle, Garne, Baumwolle.

Jakób Aberstein**ŁÓDŹ,**

ul. Andrzeja Nr. 29 Telef. 18-31

Adr. tel. „Aberstein—Łódź”.

**Przetwory ziemniaczane:**

Mąka i krochmal kartoflany w gatunkach,
„Superior”, „Prima” i ciemniejszych,
Dekstryna żółta i biała,
Syrop kartoflany.

Przetwory kukurydzowe:

Wylączna sprzedaż na Polskę wyrobów:
„Corn Products Refining Co. Ltd. New-York”.
„Deutsche Maizena Ges. Hamburg” oraz
„Act. Ges. für Maisverarbeitung, Bratislava”.
Krochmal i mączka kukurydzowa,
Krochmal bieliźniany,
Olej kukurydzowy (techn.),
Pasze kukurydzo we,
Gluchoza, cukier gronowy etc. etc.

Zgrzebla
Kratzer

S. Duesberg-Bosson Fils

Zastępca

J. Jüngster i Syn

ŁÓDŹ, ul. Traugutta Nr. 14, tel. 30-12.

VERVIERS
(Belgique).

ZAWIADOMIENIE.

Niniejszem zawiadamiamy, że objęliśmy **reprezentację firmy**
Nederlandsche Kunstzijdefabrik „ENKA”
Arnhem, HOLLANDJA.

Nasz skład konsygnacyjny jest bogato i stale zaopatrzone we wszelkie gatunki
Przędzy jedwabiu sztucznego.

Zwracamy uwagę na specjalne gatunki **przędzy pończosniczkiej (Wachseide).**

ODDZIAŁ W ŁODZI
ul. Prez. Narutowicza Nr. 32, tel: 25-86, 44-86, 44-86, 75-00.

Dom Handlowo-Komisowy
„SAIR” SP. AKC.
w WARSZAWIE

ADOLF HANFTWURCEL

ŁÓDŹ, ul. Prez. Narutowicza 40. Telef. 760.

1) PRZEDSTAWICIEL ANGIELSKIEJ PRZĘDZALNI BAWELNY
Ormrod Hardcastle & Co. Ltd. Manchester

(in The Fine Cotton Spinners' Doublers' Association, Limited).

Przędza pojedyncza, skrecona, surowa i merceryzowana od Nr. 50 do 200

2) PRZEDSTAWICIEL PRZĘDZALNI BAWELNY

Towarzystwa Zakładów Żyrardowskich, Sp. Akc. w Żyrardowie
Przędza pojedyncza i skrecona od Nr. 8 do 42.

Redaktor naczelny: Dr. JÓZEF SACHS.
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYŚLAW KOLTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Drukarnia Państwowa w Łodzi, ul. Piotrkowska 85. — telefon Nr. 29.

J. JÜNGSTER i SYN

Łódź

ulica Traugutta Nr. 14, tel. 30-12. Adres telgr. „Wollag“ Łódź

Agentury. Przedstawicielstwa. - Agenturen. Vertretungen

Czesanka, wełna, odpadki wełniane, przędza czesankowa, sztuczny jedwab, zgrzebła.

STOWARZYSZENIE PRZEMYSŁ. GREMJIUM
AJENTÓW HANDLOWYCH W KRAKOWIE

ul. Kanonicza № 16 tel. 46-69.

P. K. O. Kraków 40-330.

DER VEREIN DES GREMIIUMS DER HANDELS-
VERTRETER IN KRAKAU

Kanonicza № 16

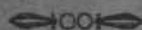
Fernruf 46-69.

Sekcja Ajentów

przy Stowarzyszeniu Polskich
Kupców i Przemysł. Chrześcijan

ŁÓDŹ,

ul. Piotrkowska Nr. 113.



Zarząd: Przewodniczący B. Łoziński,
ul. Gdańska Nr. 67,
J. Krauze, Kilińskiego Nr. 80,
J. Majer, Piotrkowska Nr. 81

poleca swych członków, jako poważnych
przedstawicieli.

Sektion d. Handelsvertreter

bei dem Verein der polnischen
christl. Kaufleute u. Industriellen

LODZ,

Petrikauerstr. Nr. 113.



Der Vorstand: Vorsitzender B. Łoziński,
Gdańskastr. Nr. 67,
J. Krauze, Kilińskiegostr. 80,
J. Majer, Petrikauerstr. 81,

empfiehlt seine Mitglieder als tüchtige
Handelsvertreter.

STOWARZYSZENIE PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH

Warszawa, Królewska 16, tel. 122-26; 52-55

jest zrzeszeniem samodzielnych firm handlowych, trudniących się zawodowo
agenturą handlową lub handlem komisowym.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych

ma na celu wszechstronną obronę interesów zawodowych swych członków
i posiada organizacje:

Wyszukiwania zastępstw, sądu polubownego, porad prawnych, pomocy le-
karskiej, wzajemnej pomocy na wypadek śmierci, sekcji branżowych, ze-
brań towarzyskich i t. d.

Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych

poleca bezpłatnie firmom krajowym i zagranicznym odpowiedzialnych przed-
stawicieli we wszystkich działach handlu.

Kancelarja Stowarzyszenia czynna jest w dni powszednie w godz. 11-2, 5-8.

VEREIN DER HANDELSVERTRETER WARSCHAU

Królewskastr. Nr. 16. Telefon 122-26; 52-55

Organisation der selbständigen Handelsfirmen

Der Verein der Handelsvertreter

dient der allseitigen Verteidigung der Handelsvertreterinteresen und besitzt
folgende Organisationen:

Die Vermittlung der Handelsvertretungen, Rechtshilfe, Lebensversicherung,
ärztliche Hilfe, Branchensektionen u. s. w.

Der Verein der Handelsvertreter

empfehl den inländischen wie ausländischen Firmen verantwortliche Ver-
treter in allen Handelszweigen

Die Kantelei des Vereins ist täglich von 11—2 und von 5—8 tätig.