

J. Augustyniak
w/m Andrzeja 14

Oplata pocztowa uiszczona ryczałtem



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI.
THE COMMERCIAL VOICE / DIE KAUFMANNSSTIMME / LA VOIX DE COMMERCE

◀ Łódź, Grudzień 1935 / Rok X

Numer jubileuszowy

wydany na

dziesięciolecie

Stowarzyszenia Kupców

m. Łodzi

1925—1935

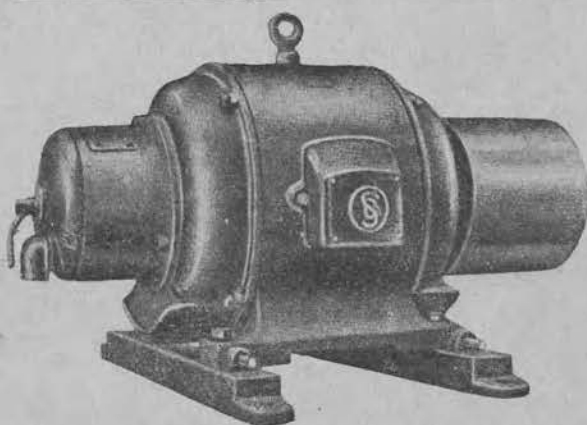
Numer zawiera 92 str. ▶

Międzynarodowe Transporty
PRZEDBORSKI, KOLNER i S-ka

Łódź, ul. Sienkiewicza 6

— Telefony: 129-25 i 247-45 —

**SILNIKI TRÓJFAZOWE
SCHWABE, BIELSKO**



Wykonanie specjalne dla przemysłu
włókienniczego

**Najstarsza w kraju fabryka
1878 r. silników 1878 r.**

PRZEDSTAWICIEL:

H. DRUTOWSKI, ŁÓDŹ
Sienkiewicza 39, tel. 180-59

Nareszcie!

Opalanie lokali

Gazem

stało się dostępne dla wszystkich!

tylko 15 groszy

kosztuje 1 metr³ gazu do opalania.
Ustawianie gazomierzy uskutecznia
gazownia

bezpłatnie

Informacje:

SKLEP GAZOWNI, ul. Piotrkowska 40
BIURO GAZOWNI, ul. Targowa 18

tanio! czysto! wygodnie!

Łódzkie Rzeźnie Miejskie

Inżynierska 1

polecają: Chłodnie dla przechowywania mięsa, masła i t. p. — mroźnie dla ryb —
lód sztuczny — krew suszoną — mączkę mięso-kostną

Tel. Zarządu przy ul. Inżynierskiej 1 — 102-81

„ Targowiska „ „ 1 — 175-51

„ Chłodni przy ul. Wołowej 12 — 190-16



GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE • DIE KAUFMANNSSTIMME • LA VOIX DE COMMERCE

Gen. dr. FELIKS MACISZEWSKI

Prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi

RZĄD — SPOŁECZEŃSTWO — KUPIECTWO

Rząd Rzeczypospolitej, realizując program przełamania kryzysu gospodarczego, zaapelował o współpracę do całego społeczeństwa. Ponieważ wytyczną programu jest m. in. wzmożenie obrotu towarowego, sferom kupieckim przypadła w udziale szczególnie ważna rola przy realizacji owych zamierzeń. Nie wątpię, iż kupiectwo w pełnym zrozumieniu swojej roli w życiu gospodarczym przez wyteżoną i we właściwych granicach utrzymaną pracę przyczyni się do wydatnego wzmożenia konsumpcji szerokich rzesz ludności.

„Głos Kupiectwa“ — organ prasowy Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi — położył niewątpliwie zasługi na polu rozwoju handlu. Dlatego „Głosowi Kupiectwa“ życzę, aby nadal w tym kierunku i z najlepszym rezultatem rozwijał swoją działalność.

MIECZYSLAW HERTZ

Wiceprezes Stow. Kupców m. Łodzi

MAKS HEYMAN

Kierownik Stow. Kupców m. Łodzi

Po dziesięciu latach Historja Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi

Po uzyskaniu Niepodległości zaznaczyła się wśród sfer gospodarczych znamienna tendencja zrzeszania się.

Zjawisko to było wyraźnym refleksem charakteru ogólnopolskiego, zmierzającego do racjonalnego organizowania się nowopowstałego państwa. Ta konieczność pracy organizacyjnej znalazła wyraz nie tylko w dziedzinie państwowości, ale też refleksem — w życiu gospodarczym.

Wobec tego, że zrzeszanie się miało początkowo charakter dorywczy, nieoparty na żadnych pracach przygotowawczych, ani na istniejących wzorach, zrozumiałem jest, że w początkowych fazach obserwować można było częste rozłamy istniejących zrzeszeń. Był to objaw o tyle zdrowy, że w miarę powstawania normalnych stosunków handlowych i przemysłowych jaskrawo występować musiały zasadnicze różnice rozmaitych ugrupowań.

Oczywiście, również i na terenie Łodzi te tendencje organizacyjne znajdowały swój wyraz w powstawaniu zrzeszeń gospodarczych, reprezentujących odrębne interesy wielkiego i średniego przemysłu oraz kupiectwa.

Na tle tego różniczkowania powstało nasze Stowarzyszenie, zadaniem którego było zorganizowanie hurtowego kupiectwa w Łodzi. Grupa hurtowników, nie widząc w zrzeszeniach powstałych po wojnie dostatecznej obrony swych interesów, doszła do wniosku, że stworzenie oddzielnego stowarzyszenia jest koniecznością. Podkreślić należy w tym miejscu, że jednym z momentów, który pobudził do stworzenia odrębnej organizacji była świadomość, że hurtownicy przed wojną, jako organ rozdzielczy, stanowili mocną podstawę rozwoju przemysłu włókienniczego, a w tym momencie, kiedy przemysł stanął wobec zrujnowanych warsztatów pracy i zaniku wszelkich środków obrotowych, oni właśnie dzięki niezwykłemu wysiłkowi przyczynili się do jego odbudowy. Wydobyli jakdyby z pod ziemi kapitały, dzięki którym fabryki ruszyły.

Okolo r. 1925 w Łodzi zapanowały normalniejsze warunki pracy, po ciężkim okresie inflacyjnym; jest to znamienny zbieg okoliczności, że kupiectwo zrzesza się, celem zaprowadzenia wewnątrz swego bytowania, ładu i porządku w tym momencie, kiedy państwo, stabilizując walutę — stwarza warunki dla racjonalnego rozwoju przemysłu i handlu.

DEKLARACJA PROGRAMOWA.

Odbicie tych tendencji znajdujemy w protokole pierwszego organizacyjnego zebrania z dnia 25 marca 1925 r. w obecności 72 założycieli. Protokół brzmi:

„Grono przedstawicieli kupiectwa oddawna nosiło się z zamiarem utworzenia w przemysłowej i handlowej Łodzi organizacji gospodarczej, któraby miała na celu urzeczywistnienie szerokiego programu gospodarczego i godnie reprezentowała kupiectwo łódzkie. Z powołaniem do życia nowego zrzeszenia zwlekano jednak, a to wobec istnienia w Łodzi organizacji kupieckiej, w łonie której elementy zdrowe i świadome doniosłych celów, jakie na stowarzyszeniu kupieckim ciąży, usiłowały dokonać przebudowy i reorganizacji, a działalność odnośnych związków skierować na tory właściwe. Atoli wysiłki te nie przyniosły pożądaných rezultatów, to też w chwili obecnej

wielka Łódź nie posiada zrzeszenia kupieckiego o szerokiej działalności gospodarczej. A jeżeli potrzeba istnienia takiej instytucji nigdy nie mogła być zakwestjonowana, to chwila obecna w całej rozciągłości czyni tę potrzebę kwestją dla kupiectwa życiową. Cały szereg zagadnień nie może znaleźć swego rozwiązania bez współdziałania reprezentacji kupiectwa, a od prawidłowego rozwiązania tych zagadnień zależy nie tylko sam rozwój handlu, ale już nawet byt kupiectwa. Kupiectwo musi mieć możność za pośrednictwem organizacji swojej wpływania na właściwy rozwój handlu i zabierania głosu we wszystkich kwestjach z życiem gospodarczym Państwa Polskiego związanych.

W przeświadczeniu, że ogół świadomego i zdrowo myślącego kupiectwa łódzkiego podziela przekonanie o konieczności utworzenia zdrowego związku kupieckiego, organizatorzy zaprosili zebranych, aby wespół z nimi powołać do życia stowarzyszenie, któreby podjęło działalność, zmierzającą do rozwoju handlu i przemysłu oraz jaknajwiększego rozkwitu gospodarczego kraju, a to drogą pozyskania i wywierania wpływu na wszelkie zamierzenia ustawodawcze i administracyjne Państwa natury gospodarczej. To zadanie należy, zdaniem organizatorów, postawić na pierwszym miejscu w szeregu celów, do jakich nowa instytucja ma dążyć. Ale obok tego podjęta być winna jaknajszersza akcja w kierunku uświadczenia kupiectwa, podniesienie jego etyki zawodowej i dobrobytu materialnego. Związek taki stworzyć nadto powinien doskonale funkcjonujący aparat pomocy fachowej i prawnej dla zrzeszonych. Organizatorzy wierzą głęboko, że słuszna i we właściwym czasie podjęta akcja ich spotka się z gorącym uznaniem kupiectwa“.

Deklaracja zawarta w protokole tego zebrania znalazła następnie swój pełny wyraz w statucie Stowarzyszenia, który w art. 2 mówi:

Stowarzyszenie ma na celu:

A. Rozwój handlu i przemysłu przez:

a) badania nad najbardziej racjonalnymi metodami prowadzenia handlu i przemysłu i ukształtowaniem stosunków handlowych:

b) gromadzenie, opracowywanie i udzielanie władzom danych, dotyczących stanu oraz wszelkich objawów i potrzeb handlu i przemysłu;

c) opinjowanie wszelkich zamierzeń ustawodawczych i administracyjnych państwa natury gospodarczej;

d) organizowanie, reprezentowanie i obronę interesów kupiectwa.

B. Uświadczenie kupiectwa, podniesienie jego etyki zawodowej i dobrobytu materialnego przez:

a) pielęgnowanie zwyczajów handlowych i zwalczanie objawów, sprzeciwiających się uznanym w handlu zasadom;

b) pielęgnowanie życia towarzyskiego i klubowego zrzeszonych;

c) zapewnienie swym członkom wszelkiej pomocy zawodowej, udzielanie porad fachowych, prawnych, ekonomicznych i in.

d) zabezpieczenie wdów i sierot po kupcach.

Na posiedzeniu tem wybrana została Komisja Organizacyjna, która miała na celu werbowanie członków i przeprowadzenie prac przygotowawczych. Prace te zakończone zostały zwołaniem Pierwszego Walnego Zgromadzenia, które odbyło się 20 maja 1925 r. w obecności 84 członków. Na zebraniu tem wybrany został Zarząd w następującym składzie: Daniel Berkowicz, S. Mendel Bornstein, Borys Ejtingon, Adolf Fuks, Jakób Hertz, Juljusz Lewsztajn, Dawid Nowiński, Maurycy Perła, Inż. Gerszon Praszkie, Adam Ryzenberg, Dr. Józef Sachs, Józef Szlam. Na czele tego Zarządu stanęli w charakterze Prezesa — Borys Ejtingon, oraz w charakterze wiceprezesów pp. Dr. Józef Sachs i Dawid Nowiński.

Liczba członków Stowarzyszenia stale wzrastała, dochodząc do cyfry maksymalnej 575 w r. 1928, poczem, w związku z zarysowującym się kryzysem poczyna spadek; trwa to do r. 1933 (344). W ostatnich latach następuje poprawa, a obecnie Stowarzyszenie liczy 374 członków.

Skład Prezydium z biegiem czasu uległ zmianie. Na miejsce zmarłego Dawida Nowińskiego wybrany został p. Juljusz Lewsztajn. Prezes Borys Ejtingon wystąpił z Zarządu, gdyż przedsiębiorstwo Sp. Akc. N. Ejtingon i Ska, na czele którego stał, przekształciło się z handlowego na przemysłowe. Stanowisko jego objął Dr. Józef Sachs, zaś wiceprezesem został p. Mieczysław Hertz. Po śmierci b. p. Dr. Józefa Sachsa (5. 4. 1931 r.) na prezesa został powołany p. Juljusz Lewsztajn, a drugim wiceprezesem został p. Jakób Hertz.

ORGANIZACJA WEWNĘTRZNA.

Stowarzyszenie, pracując intensywnie nad ściślejszym zorganizowaniem swoich członków, powołało do życia cały szereg sekcji branżowych, a więc sekcję hurtowników branży bawełnianej, wełnianej, handlujących przedzą bawełnianą i wełnianą, detalistów włókienniczych, właścicieli przedsiębiorstw chemicznych, przedstawicieli handlowych, ekspedytorów transportowych, drzewną, właścicieli przedsiębiorstw mydlarskich, kolonjalno-spożywczych, właścicieli wykończalni bawełnianych zarobkowych, właścicieli zakładów radiotechnicznych.

Sekcje te, jak wynika z powyższego spisu, obejmują wszystkie niemal działy handlu i rozwijają działalność, mającą na celu obronę swych interesów branżowych. Sekcje pracują automatycznie na zasadach specjalnego regulaminu wypracowanego przez Zarząd. Pozostawały one w ścisłym kontakcie z Zarządem i Prezydium Stowarzyszenia, który delegował do każdej sekcji swego przedstawiciela, a to celem zacieśnienia współpracy, umożliwiającej skuteczną obronę istotnych postulatów.

Celem chronienia członków przed stratami na niewypłacalnych i niesumiennych odbiorcach utworzony został Wydział Ochrony Kredytu, zadaniem którego było regulowanie spraw między wierzycielami i dłużnikami, organizowanie zbiorowej akcji w sprawach upadłościowych i nadzorowych, oraz rewindykacja zagrożonych należności i walka z szykanami nierzetelnych odbiorców. Aby przyczynić się do łagodzenia sporów, które są w życiu kupieckim nieuniknione, utworzony został przy Stowarzyszeniu Sąd Polubowny na zasadach ogólnie przyjętych. Sąd ten załatwił cały szereg spraw, często bardzo skomplikowanych. Załatwiono około 130 spraw.

Wykładnikiem solidarności stowarzyszonych jest Kasa Wzajemnej Pomocy na wypadek śmierci, która, pobierając od członków po Zł. 20.— w każdym poszczególnym wypadku śmierci, przychodziła ze skuteczną pomocą rodzinie osieroconej. Niestety, świadomość celowości tego rodzaju formy asekuracji nie znalazła oddźwięku u wszystkich członków Stowarzyszenia. Tem nie mniej za czas swego istnienia wypłaciła Kasa Zł. 85,700.— 23 rodzinom zmarłych. Podkreśla-

my, że w wielu wypadkach, specjalnie w czasach przesilenia, był to jedyny spadek po zmarłym i nieraz z tych funduszy czerpano środki na pokrycie kosztów pogrzebu.

Kierując się troską o los stowarzyszonych, którzy znaleźli się w krytycznej sytuacji, Stowarzyszenie założyło Kasę Pożyczkową. Wydano pożyczek na sumę Zł. 14,898.34 — 34 członkom Stowarzyszenia. W wielu wypadkach pożyczka ratowała egzystencję poszczególnych członków. Pieniądże szły częstokroć na zapłacenie komornego, ratując od eksmisji, na wykupienie świadectwa przemysłowego, umożliwiając dalszą pracę i na zapłacenie podatków i t. d.

W czasie pomyślnej konjunktury Stowarzyszenie, rozporządzając dostateczną ilością funduszy i wspierane przez poszczególnych członków stworzyło cały szereg stypendjów na kształcenie młodzieży. Przyświecała nam myśl, aby, przez przygotowanie odpowiednich sił fachowych, przyczynić się do odbudowy państwa. Na tym odcinku możemy się poszczycić pomyślnymi rezultatami. Wydano na stypendja Zł. 4,595.02.

Stale dążąc do podniesienia poziomu kupiectwa i skutecznej obrony naszych zamierzeń zaczęliśmy wydawać własny organ, „Głos Kupiectwa”, którego pierwszy numer wyszedł dnia 1 listopada 1926 r. Szereg artykułów był przedrukowywany przez prasę codzienną i periodyczną, a kwestje poruszone w „Głosie Kupiectwa” znajdowały swój oddźwięk na łamach innych organów.

Celem pielęgnowania życia towarzyskiego powstał Klub Towarzyski. Urządzaliśmy w nim odczyty, które cieszyły się popularnością i dużą frekwencją. W rocznicę dziesięciolecia Państwa Polskiego i setną rocznicę założenia Banku Polskiego urządzone zostały uroczyste akademje, które zaszczyliły swą obecnością najwybitniejsi przedstawiciele władz państwowych i samorządowych. Na akademji dla uczczenia 100-nej rocznicy Banku zapadła uchwała wmurowania pamiątkowej tablicy w gmachu, gdzie mieścił się początkowo oddział Banku Polskiego w Łodzi. Niestety, myśl ta nie została urzeczywistniona.

Po tym szkicu o charakterze ogólnym, nakreśliłyśmy zarys działalności naszego Stowarzyszenia, któremu przyświecało i przyświecać będzie dążenie do podniesienia poziomu kulturalnego, moralnego i materialnego stanu kupieckiego.

OBRONA PRAW HANDLU.

W pierwszym rządzie należało zjednać dla nowopowstałej instytucji siery gospodarcze, z drugiej zaś strony znaleźć zrozumienie u władz i instytucji samorządowych dla naszych zamierzeń. Starania Zarządu uwieńczone zostały pomyślnym wynikiem, bowiem miarodajne siery gospodarcze Łodzi zrozumiały, że instytucja nasza zbudowana została na racjonalnych podstawach i posiada dostateczną siłę dla przeprowadzenia swego programu, mającego na celu obronę praw handlu. Władze przekonały się, że placówka nasza reprezentuje bardzo poważne możliwości rozwiązania szeregu zagadnień gospodarczych. Przeprowadzenie nakreślonych zadań nie było łatwe, naskutek tkwiącego atawistycznie w społeczeństwie niezrozumienia znaczenia i celów handlu.

Dlatego też kupiectwo nasze z radością powitało powierzenie w r. 1927 przez rząd Marszałka Piłsudskiego kierownictwa Ministerstwa Przemysłu i Handlu inż. p. Eugenjuśzowi Kwiatkowskiemu. Pogląd swój na kupiectwo Pan Minister skreślił w następujących słowach: „Handel narówni z przemysłem i rolnictwem jest nieodzownym czynnikiem rozwoju Państwa i „jest awangardą ekspansji gospodarczej Polski.“ Przypnać należy, że dzięki zasadniczej zmianie poglądów czynników miarodajnych na rolę handlu oraz wszelkie zjawiska natury gospodarczej, została podjęta walka, zmierzająca do obalenia antyhandlowego poglądu na kupca, jako na zbędnego i szkodliwego pośrednika.

Poczynania Zarządu znalazły już w tym okresie zrozumienie w sferach rządzących zwłaszcza, że sfery te potrafiły ocenić działalność naszego Stowarzyszenia, czemu dał wyraz pan Minister Kwiatkowski podczas pobytu w Łodzi, oświadczając delegacji Stowarzyszenia, że zna jego twórczą działalność i przyciągnie je do współpracy dla dobra państwa.

POWSTANIE IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ.

Pan Minister Kwiatkowski był pierwszym Ministrem Przemysłu i Handlu, który, oceniając znaczenie Łodzi, odwiedził nasze miasto. W czasie swego pobytu w Łodzi Pan Minister Kwiatkowski zapowiedział założenie izb przemysłowo-handlowych. Stowarzyszenie w zrozumieniu znaczenia samorządu gospodarczego z wdzięcznością przyjęło do wiadomości tę zapowiedź, a po wydaniu dekretu o powołaniu izb przemysłowo-handlowych przyjęło udział w tworzeniu Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi. Z inicjatywy Stowarzyszenia została zwołana ogólnokupiecka konferencja zrzeszeń chrześcijańskiego i żydowskiego kupiectwa, na której postanowiono utworzyć wspólny jego blok na zasadach parytetowych.

Niespożyte zasługi, w kierunku stworzenia jednolitego frontu kupiectwa położył Dr. Józef Sachs. A zadanie było nielatte, gdyż walczyć trzeba było z matostkowymi ambycjami poszczególnych jednostek.

Na zasadzie wyborów powszechnych, zrzeszeniowych, przez nominację i kooptację weszło do Izby 12 radców z ramienia Stowarzyszenia. Do Prezydium Izby z ramienia Stowarzyszenia wybrany został Dr. Józef Sachs. Po śmierci Dr. Józefa Sachsa stanowisko to kupiectwo powierzyło wiceprezesowi Stowarzyszenia p. Mieczysławowi Hertzowi, który mandat ten dotychczas piastuje.

W końcu r. 1929 zarysował się początek światowego kryzysu gospodarczego. Zjawisko to znalazło u nas wyraz w wybitnym pogorszeniu się bilansu handlowego. Restrykcje kredytowe instytucji emisyjnej, będącej jednocześnie głównym dystrybutorem kredytów krótkoterminowych w kraju, spowodowały podrożenie kredytu. Wskutek niepewności na rynku nastąpiła tezauryzacja pieniędzy w bardzo szerokim zakresie. Skurczenie się środków obrotowych spowodowało inflację weksli o coraz dłuższych terminach płatności. Uwidocznił się niepokojący wzrost rozpiętości pomiędzy cenami gotówkowymi i kredytowymi. W okresie tym zanotowano wzrost protestów wekslowych i upadłości. Ceny na surowce i płody rolne znacznie spadły. Bezrobocie wzrastało.

Jako konsekwencja powyższych faktów nastąpiła ogólna depresja.

PROBLEMY PODATKOWE.

Zarząd Stowarzyszenia, poruszając aktualne dla handlu zagadnienia, szczególny nacisk kładł na zagadnienia podatkowe. Zdając sobie dokładnie sprawę, z ujemnego wpływu, jaki wywiera na życie gospodarcze kupiectwa panujący system podatkowy, poświęcono dużo pracy i energii na złagodzenie ciężarów wynikających z brzmienia ustaw podatkowych.

Przez liczne memorjały i wielokrotne konferencje z miarodajnymi czynnikami starano się przygotować grunt do reformowania tych ustaw w kierunku odpowiadającym racjonalnemu rozwojowi życia gospodarczego.

System podatkowy w Polsce, jeśli chodzi o podatki bezpośrednie, cechuje nierównomierność w rozłożeniu ciężarów na poszczególne warstwy społeczne, szczególnie zaś tworzy uprzywilejowanie dla ludności rolnej na niekorzyść przemysłu i handlu: przemysł i handel na wszystkie potrzeby państwa płaci 32 0/0, rolnictwo — 7 0/0.

Podatek przemysłowy od obrotu wprowadzony został w Polsce ustawą z 14 maja 1923 r. Wprowadzenie tego podatku było podyktowane względami budżetowymi. Ustawa ta

była wykładnikiem przewagi liczebnej wsi w Sejmie, dzięki czemu handel płodami rolnymi jest wolny od podatku przemysłowego. Reforma walutowa uwypukliła wszystkie ujemne strony podatku przemysłowego w pierwotnej jego formie, stwarzając normalne warunki i zmuszając handel i przemysł do kalkulacji. Wynikiem długotrwałych i zawiłych badań była znowelizowana ustawa z dnia 15 lipca 1925 r.

Nowelizacja podatku przemysłowego polegała w pierwszym rzędzie na zniesieniu opodatkowania obrotów wewnętrznych, oraz na obniżeniu stawek podatkowych dla hurtowników prowadzących księgi handlowe z 2 0/0 do 1 0/0, zaś dla detalistów — do 1.5 0/0. Częściowa ta reforma nie zadowoloniła sfer gospodarczych, które wykazywały, że podatek przemysłowy od obrotu stał się hamulcem, tamującym rozwój całego życia gospodarczego, a w szczególności handlu, gdyż łamał zasadę racjonalnego handlu: „duży obrót, mały zysk“. Przekonanie o wadach ustawy o podatku przemysłowym i konstrukcji podatku powoli przenikało do miarodajnych czynników i wszystkich warstw społecznych. Wszyscy ministrowie skarbu byli przekonani o konieczności zasadniczej reformy podatku przemysłowego od obrotu, lecz względy budżetowe nie pozwalały na słuszne załatwienie postulatów sfer gospodarczych. Nienormalność tego podatku i jego szkodliwość dla życia gospodarczego w całej pełni uwypuklił kryzys gospodarczy.

W zrozumieniu tego stanu rzeczy przeprowadzona została powtórnie nowelizacja tego podatku ogłoszona 19 grudnia 1931 r. z mocą obowiązującą z dniem 1 stycznia 1932 r.

Częściowa reforma poszła w dwóch kierunkach: 1) wyjaśnienia niedokładności dotychczasowej ustawy i 2) zmniejszenia ciężarów podatkowych przez obniżenie stawek podatkowych dla hurtu do 1/2 0/0 i dla detalu do 3/4 0/0 przy prowadzeniu ksiąg handlowych, a bez prowadzenia ksiąg handlowych do 1 0/0.

Zarząd Stowarzyszenia stanął tu na stanowisku, że częściowa ta reforma nie rozwiązała bolączek kupiectwa, związanych z rujnującym życie gospodarcze podatkiem obrotowym i że jedynym rozwiązaniem sprawy byłoby przejście do systemu scalonych podatków uiszczonych w określonej fazie produkcyjnej, o ile zaś idzie o towary zagraniczne — przy imporcie. W ten sposób opodatkowanie towarów u źródła i pobieranie podatku raz jeden umożliwiłoby ściślejszą kontrolę i realizację zasady równomiernego opodatkowania.

W licznych memorjałach i na konferencjach z miarodajnymi czynnikami na terenie Izby Przemysłowo-Handlowej starano się uzgodnić stanowisko między handlem a poszczególnymi gałęziami produkcji, do czego, niestety, w dziedzinie włókiennictwa, dotychczas nie doszło.

Obowiązująca ustawa o podatku dochodowym z r. 1920 jest zbudowana według wzoru niemieckiego. Obejmuje wszystkie dochody fundowane osób fizycznych i prawnych. Reforma podatku dochodowego, której domagały się sfery gospodarcze, winna mieć olbrzymie znaczenie dla życia gospodarczego, gdyż podatek dochodowy, jako jeden z najsprawiedliwszych podatków będzie ustalony na dłuższy okres czasu i w wyniku nowelizacji można oczekiwać poważnego zwiększenia się wpływów z tego źródła, co w konsekwencji w przyszłości może doprowadzić do skasowania podatku przemysłowego od obrotu.

Jedną z najdonioślejszych zasad przyszłej reformy winna być konieczność rozszerzenia podstaw podatku dochodowego i równomierne jego rozłożenie na wszystkie warstwy społeczne. Na zasadę tę wskazywał już w swych zaleceniach prof. Kemmerer, który stwierdził, że najciężej opodatkowany jest handel, potem przemysł, najmniej zaś rolnictwo. Skonstatować należy, że w Polsce podatek ten płaci 9 0/0 ludności. Niestety, dotychczas, mimo licznych interwencji u sfer miarodajnych i na terenie Izby Przemysłowo-Handlo-

wej, reforma podatku dochodowego nie została przeprowadzona.

Również ingerowaliśmy w sprawie ustalenia stawek średniej dochodowości dla osób nieprowadzących ksiąg handlowych.

Od szeregu lat Stowarzyszenie domaga się wprowadzenia ustawy upoważniającej władzę skarbowe do umarzania i bonifikowania zaległych podatków. Postulat ten został zrealizowany rozporządzeniem Prez. Rzecz. z 9 kwietnia 1932 r., oraz rozporządzeniem Min. Skarbu z 25 listopada 1933 r. Niestety, ani ustawa, ani rozporządzenie Min. Skarbu, jako udzielające ulgi indywidualne nie rozwiązały tej palącej dla życia gospodarczego sprawy. W dalszym ciągu domagaliśmy się ulg generalnych i dopiero rozporządzenie Min. Skarbu z 15 kwietnia 1935 r. regulujące sprawę tych ulg, uporządkowało sprawę zaległości.

Sfery gospodarcze przez szereg lat występowały z żądaniem uregulowania problemu wymiaru podatkowego i wprowadzenia dla wszystkich podatków jednokrotnej procedury. Postulaty te zostały częściowo zrealizowane przez wprowadzenie od 1 października 1934 r. ordynacji podatkowej. Ordynacja podatkowa opiera się na trzech kardynalnych zasadach: 1. wszystkie wymiary podatkowe muszą być oparte na konkretnym materiale odtwarzającym prawdę materialną, 2. na jawności postępowania wymiarowego, 3. na bezpośrednim udziale płatnika w postępowaniu wymiarowym.

Komisje odwoławcze które wobec skasowania komisji szacunkowych pierwszej instancji są jedynym czynnikiem obywatelskim w akcji wymiarowej mają za zadanie wykładnię orzecznictwa i wyjaśnienie prawdy materialnej w postępowaniu odwoławczym. Po ukazaniu się projektu rozporządzenia wykonawczego do ordynacji podatkowej, Zarząd Stowarzyszenia w licznych memorjach i ustnych ingerencjach na terenie Min. Skarbu i Izby Przemysłowo-Handlowej wskazywał na szkodliwość zarządzenia ujętego w art. 54 przepisów wykonawczych do ordynacji podatkowej podkreślając, iż jest to przepis, który niszczy legalny handel włókienniczy. Przepis ten nie mający podstaw, ani prawnych, ani gospodarczych, nie przyniesie Skarbowi Państwa żadnych korzyści, natomiast wyrządzi niepowetowane szkody kupiectwu, prowadzącemu księgi handlowe, utrudniając sytuację handlu hurtowego, co niewątpliwie odbije się ujemnie na wpływach Skarbu Państwa. Art. 54 wprowadzony, jako środek walki z anonimowym handlem, nie zwalczył anonimowości w handlu, ale w znacznym stopniu ją pogłębił. Wobec tego Zarząd Stowarzyszenia domagał się wprowadzenia w jaknajkrótszym czasie scalonego podatku przemysłowego od obrotu we włókiennictwie, jako jedynego środka mogącego zwalczyć anonimowość w handlu, zaś do czasu przeprowadzenia tej kardynalnej reformy — zmodyfikowania art. 54 przez realizację przymusu prowadzenia ksiąg handlowych dla całej II-ej kategorii handlowej we włókiennictwie, oraz zastosowania procentowej tolerancji na r. 1935 przy ujawnieniu odbiorców. —

SEKCJE BRANŻOWE:

Jedną z podstawowych zasad, którą się kieruje Stowarzyszenie, jest dążenie do centralizacji, a to celem dania możliwości poszczególnym branżom wspólnej pracy nad zagadnieniami specjalnie dla nich ważnymi. Z zasady tej konsekwentnie wynikało stworzenie możliwie dużej ilości sekcji branżowych.

Na terenie Stowarzyszenia czynne są następujące Sekcje:

Sekcja hurtowników branży bawełnianej i wełnianej.

Sekcja jednoczy wszystkich większych hurtowników tych branż. Działalność Sekcji szła w kierunku unormowania sto-

sunków między dostawcami a odbiorcami. W tym celu Sekcja przyjmowała czynny udział w konferencjach z przemysłowcami. Dążono do wprowadzenia jednolitych warunków sprzedaży. Dla unormowania zaś stosunków między hurtownikami a ich odbiorcami opracowane zostały warunki sprzedaży, które objęte zostały regulaminem obowiązującym wszystkich członków Sekcji. Sekcja wskazywała na niewystarczającą ochronę praw wierzyciela (prześtarzałe ustawodawstwo handlowe i różnorodność kodeksów, brak prawidłowej organizacji przemysłu i handlu, która hamowała nadprodukcję, brak kredytów dyskontowych i wadliwą politykę podatkową. Sekcja stale dąży do przeprowadzenia linii demarkacyjnej pomiędzy nastrojami konkurencji a zrozumieniem wspólnych interesów branżowych.

Przewodniczącym Sekcji jest p. Daniel Berkowicz.

Sekcja detalistów branży włókienniczej.

Sekcja stoi na straży interesów zawodowych, broniąc swych członków tak w sprawach podatkowych, jak i ogólnych, związanych z bytem kupiectwa detalicznego. Sekcja podejmowała szeroką akcję zwalczania niełojalnej konkurencji, oraz przeciwstawiała się tworzeniu sklepów fabrycznych. Na czele Sekcji stoi p. Zygmunt Rappaport.

Sekcja Przędzy.

Sekcja ta dzieli się na dwie podsekcje: handlujących przędzą bawełnianą i handlujących przędzą chesankową. Sekcja zajmowała się ustaleniem warunków sprzedaży między przedsiębiorcami a handlującym przędzą, i w tym celu nawiązała kontakt z Zrzeszeniem Producentów Przędzy Bawełnianej w Polsce oraz z Konwencją Przędzalni Chesankowych, jak również starała się ustalić warunki współpracy między członkami Sekcji przez wyeliminowanie niełojalnej konkurencji. Zdecydowane stanowisko zajęła Sekcja również w walce z anonimowym handlem w tej branży.

Przewodniczącym podsekcji handl. przędzą bawełnianą jest p. Abram Kon, zaś przewodniczącym podsekcji handl. przędzą chesankową jest p. Hilary Małachowski.

Sekcja właścicieli przedsiębiorstw chemicznych.

Sekcja jednoczy najpoważniejsze przedsiębiorstwa branży chemicznej. Sekcja zajmowała się wszystkimi aktualnymi sprawami, dotyczącymi branży chemicznej, w szczególności zaś unormowaniem warunków sprzedaży artykułów chemicznych. W tym celu utworzone zostało porozumienie między członkami Sekcji, które ustaliło warunki obowiązujące przy sprzedaży.

Na czele Sekcji stoi p. Konsul Kazimierz Monitz.

Sekcja przedstawicieli handlowych.

Sekcja jednoczy przedstawicieli najpoważniejszych domów zagranicznych, dostarczających surowce i półsurowce przemysłowi włókienniczemu. Stałym przedmiotem obrad sekcji był fatalny stan, w którym znaleźli się przedstawiciele handlowi, ponosząc dotkliwe straty nie tylko z powodu kryzysu ekonomicznego, ale z powodu stale wzrastających restrykcji i ograniczeń przywozowych. Również dużo uwagi poświęciła sekcja sprawom udziału przedstawicieli handlowych w eksporcie. Nie mniejszą opieką otoczono sprawy związane z opodatkowaniem przedstawicieli firm zagranicznych w związku z prowadzeniem składów konsygnacyjnych. W tych sprawach sekcja odniosła sukces, uzyskując zezwolenie dla przedstawicieli firm zagranicznych prowadzenia składów konsygnacyjnych na wełnę, odpadki wełniane, bawełnę i odpadki bawełniane, przy jednoczesnym płaceniu podatku obrotowego od prowizji. Stałe napływające z różnych oii-

cyjnych i prywatnych źródeł zapytania o kandydatów na przedstawicielstwa firm krajowych i zagranicznych załatwiano według możliwości najsumienniejszej. Członkowie sekcji przyjmowali czynny udział w obradach zjazdów Federacji Zrzeszeń Przedstawicieli Handlowych Rzeczypospolitej Polskiej. Przewodniczącym sekcji jest p. Sergjusz Hoffmann.

Sekcja branży kolonjalnej.

Sekcja jednoczy importerów branży owocowej i kolonjalnej. Reglamentacja przywozu artykułów importowanych z zagranicy fatalnie odbiła się na branży owoców; wysokie cła wwozowe spowodowały, że obroty te zmalały do minimum, to też zadaniem sekcji była walka ze zbędną reglamentacją i starania o obniżenie cel wwozowych, co w części zostało uskutecznione.

Przewodniczącym sekcji jest p. Adolf Sztrauch.

Sekcja ekspedytorów transportowych.

Sekcja występowała z inicjatywą w całym szeregu spraw aktualnych i informowała swych członków o swej działalności. Zarząd sekcji interwenjował w sprawach kolejowych u odnośnych władz, w sprawie uregulowania ruchu ładunkowego i wykorzystania całowagonowych przesyłek. Sekcja zainicjowała wystąpienie do władz miarodajnych w sprawie zmniejszenia podatku przemysłowego od obrotu od przedsiębiorstw ekspedycyjnych.

Na czele sekcji stoją: pp. J. Rudomin, J. Szmuklerowski i J. Fuks.

Sekcja kupców drzewnych.

Sekcja powstała, celem uzdrowienia stosunków w handlu drzewem budowlanym przez zwalczanie jednostek prowadzących handel nielegalny, oraz zwalczanie nieuczciwej konkurencji. Zarząd sekcji zajmował się ochroną kredytów przez nieudzielanie kredytu odbiorcom niewywiązującym się ze swych zobowiązań i przez unormowanie warunków sprzedaży. Zarząd sekcji ingerował przeciwko niesłusznie pobieranym podatkom i świadczonemu socjalnym.

Na czele sekcji stoi p. Mikołaj Jakubowicz.

Sekcja właścicieli bawełnianych wykończalni zarobkowych.

Zarząd sekcji zajmował się żywo sprawami dotyczącymi branży bawełnianych wykończalni zarobkowych i interwenjował w poszczególnych firmach, celem łagodzenia zatargów powstałych na tle różnicy cen przy obrachunkach. Zarząd sekcji starał się wpłynąć na wszystkie bawełniane wykończalnie zarobkowe, aby zaprowadziły prawidłową księgowość, celem usunięcia nieuczciwej konkurencji w tej branży.

Przewodniczącym sekcji jest p. Marjan Tykociner.

Sekcja mydlarska.

Sekcja jednoczy najpoważniejsze przedsiębiorstwa w tej branży. Zarząd sekcji, wychodząc z założenia, że obciążenie podatkami wpływa ujemnie na konsumpcję mydła, podrażając produkt, czynił starania o obniżenie podatku przemysłowego i o zmniejszenie stawki średniej dochodowości dla wytwórni mydła. Zarząd sekcji ingerował również w sprawie obniżenia kosztów przewozu mydła koleją przez obniżenie taryf kolejowych. Zarząd Sekcji starał się wobec chaosu w kształtowaniu cen, unormować warunki sprzedaży.

Przewodniczącym sekcji jest p. H. Kantorowicz.

Sekcja właścicieli zakładów radjotechnicznych.

Sekcja zrzesza najpoważniejsze firmy tej branży. Celem sekcji jest opanowanie chaosu wytworzonego na rynku temi

artykułami, oraz unormowanie warunków sprzedaży przez ustalenie wraz z przedstawicielami tego przemysłu jednolitych warunków. Zarząd sekcji ustalił warunki współpracy z akwizytorami.

Przewodniczącym sekcji jest p. M. Zarzycki.

Wydział Ochrony Kredytu.

Wydział Ochrony Kredytu ma za zadanie ochronę wierzycieli przed niewypłacalnymi i niesumiennymi dłużnikami. W tym celu Wydział poza indywidualnymi interwencjami organizował cały szereg wspólnych akcji, szczególnie przeciwko tym dłużnikom, których sposób zawieszania wypłat wskazywał na złą wolę. Nadto Wydział Ochrony Kredytu dążył do wprowadzenia jaknajszerszej ochrony prawnej kredytu przez stałe domaganie się unifikacji ustawodawstwa handlowego.

Na czele Prezydium Wydziału stoi p. L. Mokroski.

PRÓBA SYNTEZY

Przeżyliśmy dziesięć lat. Mimowoli nasuwają się wspomnienia przeżytych chwil, nadziei, z których, niestety, nie wszystkie się spełniły, — słowem rodzi się potrzeba pewnej syntezy, przeprowadzenia analizy bilansu naszej działalności.

Kierowaliśmy się zawsze zasadą „uczyć innych, ucząc siebie samych”, a głównym tematem naszego wzajemnego nauczania się było podniesienie znaczenia kultury, w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Szło nam o podniesienie poziomu umysłowego. Urządzaaliśmy odczyty, akademje, założyliśmy własny organ „Głos Kupiectwa”, bibliotekę i czytelnię, kształciliśmy przyszłe pokolenia przez udzielanie stypendjów. Krzewiliśmy poczucie solidarności i dlatego powstały sekcje, kasa wzajemnej pomocy na wypadek śmierci i kasa pożyczkowa. Broniliśmy dobytku materialnego naszych członków, a pomocnym był nam w tej mierze wydział ochrony kredytu. Na podniesienie etyki działał sąd polubowny. Staraliśmy się podnieść autorytet tej instytucji przez dobór sędziów. Udzielaliśmy pomocy materialnej i moralnej naszym członkom przez liczne załatwianie podań w sprawach podatkowych, przywozowych i innych, oraz przez ustne i piśmienne ingerencje u odnośnych czynników.

Powitaliśmy ze szczerą radością powstanie izb przemysłowo-handlowych, uznając doniosłe znaczenie samorządu gospodarczego.

Poświęciliśmy dużo dobrej woli i energii przy budowaniu zrębów tej instytucji. Bylibyśmy niesprawiedliwi, nie stwierdzając, że wysiłki naszego Stowarzyszenia znalazły uznanie wśród społeczeństwa i miarodajnych sfer. Wyrazem tego jest udział przedstawicieli naszych w całym szeregu zaszczytnych stanowisk. Stowarzyszenie nasze reprezentowane jest w samorządzie gospodarczym przez 7 radców, w sądzie handlowym przez 7 sędziów handlowych, w komisji odwoławczej przy izbie skarbowej łódzkiej przez 4 członków i t.d.

W tem miejscu musimy wspomnieć o tych, którzy razem z nami dla wspólnego dobra pracowali, a którzy naszego dziesięciolecia nie doczekali. Czujmy Ich pamięć. A wśród licznych towarzyszy pracy wymienimy tylko tych, którzy, według zdania ogółu, najwięcej się przyczynili do rozwoju naszego Stowarzyszenia. Cześć pamięci pierwszego Prezesa Stowarzyszenia b.p. Borysa Ejtingona, pierwszych dwóch Wiceprezesów — Dawida Nowińskiego i dr. Józefa Sachs'a, pierwszego radcy prawnego i niezmordowanego współtwórcy Stowarzyszenia b.p. adw. Jakóba Szwajcera, oraz wszystkich zmarłych członków Stowarzyszenia.

Dziesięciolecie we włókiennictwie

Historja naszego Stowarzyszenia, które w roku bieżącym obchodzi dziesięcioletni jubileusz swego istnienia, jest ściśle związana z tą dziedziną handlu, który na tutejszym terenie — centrum przemysłu włókienniczego — odgrywa dominującą rolę. Jest to handel włókienniczy oraz związane z nim dziedziny handlu surowcami i półfabrykatami oraz innymi pomocniczymi artykułami, niezbędnymi we włókiennictwie.

Dziesięć lat handlu włókienniczego, — to historia zmagania w szlachetnym wysiłku o przewyższenie niedomagań, to gigantyczny wysiłek o wywalczenie dla handlu włókienniczego, — a po przez ten handel dla całego kupiectwa — zrozumienia zarówno u czynników miarodajnych, jak i sfer gospodarczych, zrozumienia, że **handel nie jest pasorzytem**; że jako niezbędne w życiu gospodarczym ogniwo — **handel uważać należy za czynnik twórczy**, równorzędny w znaczeniu rozwoju państwa z przemysłem, rolnictwem i rękodziełem, bo te elementy wspólnie dopiero tworzą dobrobyt w kraju.

Fluktuacje naszej waluty oraz kształtowania się cen w roku 1925 stworzyły dla handlu włókienniczego, w którym uwięzione były miljonowe sumy, sytuację, wymagającą wspólnej akcji, wspólnego zwarłego frontu dla obrony zagrożonych interesów. Ciężka sytuacja dała asumpt do założenia Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, jako organizacji, któraby wywalczyła i broniła zdobytych z trudem pozycji. Walka była nierówna, gdyż musiała być nastawiona w wielu kierunkach, a nie dysponowała znikąd pomocą trudności i ciosy, aczkolwiek nie skoordynowane, były jednakże jakby taranem w handel włókienniczy, który musiał ostatecznie ugiąć się przed groźną sytuacją. Że handel ten się nie poddał, że walcząc jednocześnie na różnych frontach, **zdołał przetrwać najgroźniejsze momenty** — niechaj będzie dziś dowodem, że zapoznane przez wszystkich kupiectwo jednak jest potężnym czynnikiem w życiu gospodarczym. Wierzmy przeto chętnie, że wysiłki nasze, idące w kierunku wywalczenia dla handlu należnej mu w świecie pozycji, nie pójdą na marne i że zrehabilitowane kupiectwo odegra w życiu gospodarczym tę rolę, jaką mu państwo przeznaczyć musi.

ROLA HURTU WŁÓKIENNICZEGO.

Hurtowy handel włókienniczy był tym czynnikiem, który stworzył pomost między przemysłem — po przez prowincjonalnego odbiorcę — a konsumentem w całym kraju. Handel ten stworzył w ciągu dziesięciu lat **podwaliny silnie rozbudowanego przemysłu**.

Chaotyczne stosunki, jakie w ciągu tych dziesięciu lat zmieniały się z błyskawiczną szybkością, były zgubne dla wielkiego handlu włókienniczego. Na drodze do przewyciężenia tych anormalnych stosunków Stowarzyszenie nasze walczyć musiało jednocześnie ze zgubnymi skutkami **nierównomiernego obciążenia podatkowego** i wytrwale dążyć do

stworzenia takich norm prawnych w Państwie, któreby umożliwiły prawidłowy rozwój kredytu. Ustawodawstwo gospodarcze i skarbowe zostało bowiem skonstruowane przede wszystkim pod kątem widzenia interesów produkcji i konsumpcji, równocześnie **ograniczając rolę handlu**, jako aparatu wymiany.

Nadmierne obciążenie podatkowe, wynoszące przy podatku obrotowym $2\frac{1}{2}\%$, brak jednolitego ustawodawstwa, różnice dzielnicowe 3 byłych zaborów, nieuregulowane stosunki kredytowe — wszystko to sprawiło, że kupiec nie był w możności przeprowadzać normalnej kalkulacji. W tym też okresie przedostały się do szeregów kupiectwa niepowołane elementy, żerujące na konjunkturze. Zdrowy odłam handlu nie mógł się poświęcić najistotniejszym swoim zadaniom: nie mógł stać się promotorem przemysłu i pionierem rozprowadzania dóbr kulturalnych do najdalszych zakątków kraju. W tym momencie handel pochłonięty był raczej wyzyskiwaniem konjunkturalnych momentów, by nie dać się wyprzedzić niepowołanym czynnikiem, walczyć musiał z niełojalną konkurencją i całym swym wysiłkiem przeciwdziałać wszechwładnemu chaosowi, który cechował rynek.

OKRES INFLACJI.

Oto tło, na którym wyrastał, zmagając się i zwyciężając zdrowy odruch kupiectwa.

Najcięższym fragmentem tych zmagania był okres inflacji. Wszelkie usiłowania w kierunku stworzenia godziwych warunków i norm pracy uległy załamaniu, gdyż **brak było podstaw prawidłowej kalkulacji**. Były to czasy, sprzyjające powstawaniu firm - efemeryd, obliczonych na doraźny zysk, na zdyskontowanie i wykorzystanie przejściowych momentów. Placówki te, nieobliczone na dłuższy żywot, bez wszelkiego planu działania, wniosły w chaotyczne stosunki moment niepewności i wyrządziły olbrzymie niepowetowane straty uczciwemu kupiectwu, gdyż obniżyły jego poziom i **zdeprecjonowały prestige handlu**.

Przy pierwszej zatem stabilizacji waluty handel podjął znów wysiłki, aby przeprowadzić zwycięską walkę o ustabilizowanie — po przez stałość waluty — stosunków.

Walka ta odbywała się jednocześnie na 4 odcinkach. Przeciwnikami handlu w tym okresie walki były:

- 1) niepowołane elementy,
- 2) nieuregulowane prawodawstwo oraz skutki polityki skarbowej,
- 3) przemysł i
- 4) odbiorcy prowincjonalni.

A każdy z przeciwników wymagał wyłączenia całej uwagi, a przede wszystkim wielkiej odwagi, decyzji i działania.

Walka z niepowołanymi elementami w handlu przysporzyła kupiectwu dużo trosk i wywołała ożywione dyskusje na temat, dróg, jakie obrać należy, by

wyeliminować szkodliwych „konjunkturowców”, nie wspólnego nie mających z uczciwym handlem. Stosunki te zlikwidowane zostały przez zdrowy odruch zorganizowanego kupiectwa, a m. i. przez powrót do normalnych transakcyj. Długo jednakże walczyło kupiectwo z następstwami tych niezdrowych stosunków, które wywołać musiały dezorganizację rynku. Dezorganizacja ta utrudniała codzienną pracę kupca, gdyż stał on na platformie godziwych norm kupieckich, podczas, gdy żywiołem „konjunkturowców” była spekulacja, dyskonto, zyski na walutach; jednym słowem czerpali oni zysk nie z obrotów handlowych, lecz ze wszelkich ujemnych cech spekulacji.

Pogodzenie postulatów kupiectwa z wymogami prawa i skarbowości było dziełem trudniejszym. Niewspółmierne obciążenia podatkowe **podrywały egzystencję handlu**. Niewiarygodne wprost oszacowania obrotów przez urzędy przekreślały każdą kalkulację, na której opierało się zdrowe kupiectwo. Horendalnie wysokie odsetki za zwłokę i kary, wymierzane przez urzędy skarbowe obracały w niwecz wszelkie wysiłki pogodzenia interesów kupca i skarbu. Najboleśniej jednakże odczuło kupiectwo **niezrozumienie jego ideologii** i zupełny brak chęci bliższego zetknięcia się ze światem handlu oraz nieuwzględnianie naszych postulatów, wyluszczanych wielokrotnie ustnie i w memorjałach w sprawach celnych, podatkowych, paszportowych, traktatów handlowych, walki z lichwą, oraz obciążeń socjalnych. Kupiectwu brak było wytycznych, zaakceptowanych przez czynniki oficjalne, a skorzystały z tego tylko niepowołane elementy, z którymi Stowarzyszenie nasze prowadziło również zaciętą walkę.

Mimo tych przeciwności Zarząd Stowarzyszenia zmierzał wytrwale i z uporem do wytkniętego sobie celu: współpracy na niwie gospodarczej do utrwalenia potęgi kraju. Zrzeszony handel, czując się gospodarczo ważkim elementem, starał się ułatwić egzystencję swoim członkom oraz wzmocnić ich pozycję, wpływał regulująco na podaż i popyt, a w braku popytu pracował na skład i nie dopuszczał do deprecjacji cen.

WALKA O ZDROWY KLIMAT.

Kupiectwo wysuwało więc za pośrednictwem swojej organizacji żądania ujednoczenia prawodawstwa, **toczyło walkę przeciwko fragmentaryczności**. Przeciwstawiało się umożliwianiu złośliwych niewypłacalności, domagało się wprowadzenia przymusu prowadzenia ksiąg. Wszystkie te postulaty zmierzały do stworzenia takiego klimatu, w którym **wiotka roślina handlu mogłaby się rozwijać**, krzepnąć i głęboko zapuszczać korzenie. Niestety, żądania nasze nie zostały spełnione, przez co spotęgowana została katastrofa, jaka nastąpiła przy pierwszym załamaniu się złotego.

Rok 1925 przejść miał pod hasłem sanacji przemysłu i handlu. Hasło to rzucił Rząd, nie był jednakże w stanie zrealizować swych chlubnych zamierzeń. Lecz i podczas tej katastrofy **handel ugiął się tylko, a nie dał się złamać** i nie ustawał w swoich wysiłkach nad zwalczaniem zła, nie bacząc na zniżkę cen, napływ protestów etc.

W zrozumieniu roli, jaką zdrowy przemysł w historii handlu odegrać winien, zorganizowane kupiectwo starało się przystosować artykuły przemysłu

do potrzeb wewnętrznego rynku i przez zatamowanie importu, **utrzymać dodatnie saldo bilansu handlowego**. Nie szczędząc więc ani kosztów, ani trudu, staraliśmy się wprowadzić wyroby przemysłu do najdalszych zakątków kraju. Umożliwialiśmy zbyć tego towaru przez **udzielanie kredytu odbiorcom prowincjonalnym**; zwiększaliśmy przez to produkcję, która mogła się doskonalić o tyle, o ile pozwalały na to stare maszyny i staraliśmy się ratować sytuację, pomimo trudności i przeciwności. Staraliśmy się **przeszczepić modne towary zagraniczne na nasz grunt**. Ponosząc całkowite ryzyko, sprowadzaliśmy wzory tkanin zagranicznych. Ryzyko to było wielkie, bo wyroby nasze w tym okresie ustępowały jeszcze zagranicy, a obce wyroby napływały do Polski szerokim korytem przez „zielone” granice.

Wychodząc ze słusznego założenia, że zdrowy przemysł stworzy podwaliny dla zdrowego handlu, staraliśmy się zorganizować obronę wspólnych interesów przemysłu i handlu, jednocześnie zaś zabiegaliśmy o zrozumienie u sfer gospodarczych. Uzgodnienie wspólnych interesów, mimo pozornej rozbieżności zainteresowań przemysłu i handlu, powinno obu kontrahentom przynieść duże korzyści. Brak wspólnej platformy wyrządził zainteresowanym duże szkody, przyczem **handel ucierpiał bardziej, niż przemysł**.

Przed wojną przemysł nasz nastawiony był przeważnie na niewymagający i niewybredny, lecz bardzo chłonny rynek rosyjski. Niewysoka kultura odbiorcy sprawiała, że nie potrzeba było zbyt wielkich wysiłków technicznych ze strony przemysłu, gdyż nie groziła mu konkurencja zagraniczna, która pobudza i potęguje wysiłek. W okresie wojny okupanci starali się zdewastować nasz przemysł, który też po powstaniu Państwa Polskiego był **kompletnie zrujnowany**. Dopiero wysiłek handlu umożliwił uruchomienie warsztatów. I już w roku 1927 przemysł stał na wysokości zadania, uruchamiając nawet nieistniejące dotychczas działy, jak np. drukarnie, i produkując wysokie numery przędzy.

Konjunkturalne korzyści, jakie w tym czasie odniósł przemysł, **nie zostały przez handel wykorzystane w równej mierze** i nie szły w parze z kapitalizacją i racjonalizacją handlu. Kupiectwo musiało bowiem prowadzić ciężką walkę i na innym jeszcze odcinku. Był nim **odbiorca prowincjonalny**. Był on przede wszystkim niezamożny. Aby umożliwić mu odbiór produkcji i rozprowadzenie jej do najdalszych zakątków, trzeba było odbiorcy temu udzielić poważnych kredytów, na które często nie zasługiwał.

Ta polityka „wypychania” towaru zemszciała się na hurtowym handlu włókienniczym, który ponosił duże straty u niesumiennych odbiorców prowincjonalnych. Celem jednakże tych wysiłków było rozpowszechnienie wyrobów łódzkiego włókiennictwa i w tem dążeniu **handel szedł wytrwale naprzód**, nie szczędząc wysiłków i nie oglądając się na ofiary, które pozostawały po drodze, znacząc ten zwycięski szlak.

Bardzo znaczna część odbiorców prowincjonalnych zorientowała się bowiem wnet w dążeniach hurtowników łódzkich i wykorzystywała każdą okazję, aby stosować niesumienne posunięcia.

Trzeba było silnej organizacji i zwarcia wszystkich dodatnich sił moralnych zdrowego kupiectwa,

by wytrwale szkolić niepoddający się żadnym rygorom element odbiorców prowincjonalnych.

KATASTROFALNY SPADEK CEN.

Katastrofalny spadek cen w latach 1927/28 odbił się **fatalnie wyłącznie na kupiectwie łódzkim**, które żyowało zarówno przemysłowi, jak i prowincjonalnemu odbiorcy. Mimo to dominowało w kupiectwie naszym głębokie poczucie odpowiedzialności i świadomość, że ten chorobliwy stan wreszcie musi ustać.

Realizowaniu dalszych planów stanęły na przeszkodzie znów czynniki, od kupiectwa niezależne. Nastąpił bowiem okres powszechnego i wszechwładnego kryzysu, który w latach 1929/30 rozpoczął swój niszczycielski pochód w Europie i nie zatrzymał się przed słupami granicznymi Polski: W początkach kryzysu hurtowy handel łódzki starał się jeszcze przezwyciężyć fatalne jego skutki, padając w końcu pod zbyt ciężkim brzemieniem w roku 1930. Zawieszanie płatności na prowincji rozlało się, już nie tylko szeroką falą, lecz płynęło lawą. **Duże firmy nie wytrzymały nacisku prowincji i jednoczesnego nacisku urzędów skarbowych.** Katastrofa ta odbiła się rykoszetem i na przemyśle. Obok likwidacji dużych firm handlowych rozpoczął się również **proces zawieszania wypłat przez przemysł mały, średni i wielki.**

I znów stanęły przed handlem nowe zadania. Jednym bowiem ze zjawisk, nienotowanych dotychczas, była **nadprodukcja przemysłu**, która ze swej strony wywołała długoterminowe kredyty i powstanie dużych składów ramszy. Jako skutek tego stanu rzeczy nastąpił **spadek cen.** Przemysł starał się zaspokoić swój głód gotówkowy bezpośrednio u odbiorcy prowincjonalnego. Aparat rozdzielczy handlu hurtowego stał się przez to zbyt drogim, naciskał na handel i podcinał jego byt. Ale i odbiorca prowincjonalny zawiódł przemysł na całej linii. Bez pomocy hurtowego handlu **załamał się więc również i wielki przemysł.**

Był to nieoczekiwany cios dla handlu hurtowego. Niewypłacalność prowincji, chory przemysł i brak tanich kredytów doprowadzić musiały do **zupełnej katastrofy.**

Ten beznadziejny stan rzekomego letargu trwał i narastał do czasu, kiedy nastąpił nowy etap w rozwoju handlu.

NARODZINY ANONIMU.

Kupiectwo niejednokrotnie wskazywało na strukturalne niedomagania handlu, które wynikały z niezrozumienia, i co za tem idzie, z niedoceniań jego roli. Usiłowania nasze, zwrócenia uwagi miarodajnych czynników na te niedomagania, nie dawały pozytywnych wyników.

Depresja, brak kapitału, apatia rynku, nacisk śrubby podatkowej, ucieczka od nacisku fiskalizmu, którego dążeniem było zainkasowanie całej preliminarnej kwoty, bez względu na to, czy uczciwe kupiectwo płaciło za siebie, czy też za innych, były niejako ojcami chrzestnymi powstającego **nowego wroga handlu: anonimu.** Anonim wykwił na tle nienormalnego stosunku podziału pracy między przemysłem i handlem. W miarę bowiem zmniejszania

się zapotrzebowania handlu, kupiec starał się przedzieńnić się w przemysłowca, nie ponosząc jednocześnie jego ciężarów. Przemysł użył więc gościny tym elementom, które umiały wykorzystać chwilową depresję na rynku. Jak w roku załamania się waluty powstały firmy, żerujące chwilowej konjunkturze, tak **firmy anonimowe żerowały na ciele handlu**, wdzierając się w jego szeregi przez przemysł.

Przedsiębiorca anonimowy korzystał z wielkiego doświadczenia przemysłu. Wykorzystał umiejętnie długoletnie przygotowania i techniczne udoskonalenie maszyn. **Nie ponosił żadnych ciężarów na rzecz skarbu i świadczeń socjalnych**, skutecznie konkurując z tą częścią handlu, która jeszcze pracowała i pracować chciała. Przedsiębiorca - anonimowiec przeredzał szeregi kupiectwa, na które skarb przerzucić musiał cały ciężar podatkowy, obarczając je coraz silniej.

Powstało więc błędne koło. Gotówkową sprzedażą nazwano bezimienne sprzedaże. Nikt się nie przyznawał do stosunków z anonimowcem, który jednak istniał i **podkopywał byt kupiectwa.**

Wytworzyła się paradoksalna sytuacja: trzyciastotrymilionowe mocarstwo o silnej ekspansji, **nie posiadało hurtowego handlu w znaczeniu europejskim.** Pojęcie bowiem kupca na zachodzie jest synonimem kultury: **kupiec jest dźwignią gospodarstwa;** otoczony dbałością ze strony swoich kontrahentów, korzysta z opieki prawa i rządu.

My zaś zdani byliśmy na własne siły. I tylko wiara i energia nasze, elastyczność i umiejętność dostosowania się do nowych warunków, znajomość rynku, skrupulatna kalkulacja doprowadzić mogły do tego, że **handel znów stał się głównym odbiorcą i dostawcą przemysłu.** Staraliśmy się regulować podaż i dostosować ją do możliwości spauperyzowanego i zdewastowanego rynku. Bronią naszą było przeswiadczenie, że **o własnych siłach wyjść musimy z matni**, że zdać musimy egzamin, aby te czynniki, do których kołotaliśmy przez tyle lat o obronę i opiekę, nareszcie się nami zajęły.

Ogólna konjunktura, specjalna polityka państwa stały nam na przeszkodzie. Z jednej strony powstała konieczność walki o utrzymanie dodatniego salda bilansu handlowego. Powstały więc barjery celne, zakazy różnego rodzaju, kompensaty i kontyngenty. Z drugiej strony rozwijały się spółdzielnie, syndykaty i kartele. Pracujemy i żyjemy w ustroju kapitalistycznym. Istotną, przyrodzoną jego cechą jest **wolność gospodarcza jednostki.** Żywiołem tego ustroju jest swobodna gra sił, której na przeszkodzie stoi syndykalizm, etatyzm i kartele.

Stowarzyszenie nasze rozumiało ogólną sytuację i respektowało stale zamierzenia, zdążające do jej poprawy. Nie szczędziliśmy ofiar i ponosiliśmy je chętnie. Jednocześnie zaś staraliśmy się stworzyć atmosferę wzajemnego zrozumienia w sferach gospodarczych i udowodnić, że tylko **wspólna praca umożliwi stworzenie wału ochronnego i obrony przed głądą.**

Współpracowaliśmy z organizacjami gospodarczymi, braliśmy udział w opinjowaniu zamierzeń kodyfikacyjnych, wysuwaliśmy godziwe postulaty i staliśmy **na straży etyki kupieckiej.** Wytrwale i z uporem głosiliśmy, że tylko kwitnący handel stworzy

podwaliny rozwijającego się pomysłnie gospodarstwa narodowego, a owocem tej harmonijnej współpracy będzie dobrobyt kraju.

Znamy dokładnie nasze własne braki, lecz znamy również cele, do których dążymy. Wiemy, co winniśmy społeczeństwu i Państwu, dlatego też żądamy, aby nas wysłuchano.

HANDEL — DŹWIGNIĄ PRZEMYSŁU.

Hurtowy handel włókienniczy ma wielkie zadanie do spełnienia. Od jego rentowności i możliwości rozwoju zależna jest równowaga sił, wraz z jego upadkiem pada potężny i rozbudowany przemysł i handel, pracujący dla włókiennictwa.

Nie będziemy przechodzili poszczególnych faz rozwoju tych wszystkich przemysłów, które pracują dla włókiennictwa. Wystarczy wspomnieć, że kształtowanie się wszystkich pomocniczych przemysłów uzależnione było od sytuacji handlu włókienniczego.

Specjalnie czuły na wszystkie wahania, zarówno natury koniunkturalnej, jak i ogólnej polityki gospodarczej był handel surowcami i półfabrykatami, a więc handel odpadkami i przędzą. Ten odłam handlu, który umożliwił po wojnie uruchomienie przedsiębiorstw, zamarł z chwilą, gdy handel włókienniczy ograniczył swoje obroty. Nastąpił okres upadku równowagi, składy były zawałone przędzą, z kolei nastąpiła zamiana pieniądza na długoterminowy kredyt i poważne trudności zarówno w handlu, jak i w przedsiębiorstwie. I w tym okresie przedsiębiorstwo wystąpiło z samodzielnym planem sanacji: zwróciło się bezpośrednio do małego i średniego fabrykanta, omijając handel. Sytuacja była poważna i wymagała stanowczych decyzji. Naturalnym następstwem samorzutnego postępowania przedsiębiorstwa było powstanie Zrzeszenia Producentów Przędzy Bawełnianej, które podjęło się uregulowania rynku.

To samo da się powiedzieć o sytuacji w przędzy czesankowej. I w tej dziedzinie handlu powstała Konwencja Przędzalni Czesankowych.

Ważną rolę mógł odegrać handel w dziedzinie sztucznego jedwabiu, rozprowadzając towar i tamując import towarów zagranicznych. Niestety, i w tej dziedzinie jak i w dziale przędzy odpadkowej nie było nam danem odegrać właściwej roli.

BILANS DZIESIĘCIOLECIA.

Dziesięciolecie włókiennictwa obfitowało zatem w szereg momentów, które pozostawiały głębokie ślady na wątłym organizmie handlu.

Inflacja i załamania się cen w roku 1925, załamania się złotego w roku 1927, pogorszenie się bilansu handlowego w roku 1928, restrykcje kredytowe, podrożenie pieniądza, kryzys w roku 1929, katastrofalny spadek cen surowców, płodów rolnych i produktów przemysłowych, wzrost

bezrobocia w roku 1930, natężenie przesilenia w roku 1931, spadek konsumpcji i pogarszanie się sytuacji w latach 1932 i 1933 — oto co cechowało handel w ubiegłym dziesięcioleciu.

Zasługi handlu są też tym większe, że niespożyta energia jego, niepoparta żadną interwencją i niezachęcana do wytrwania — poza apelem Stowarzyszenia — przez uwzględnienie i lojalne przyznanie praw, zdana była na siebie samą.

A we włókiennictwie na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat dokonał się olbrzymi przewrót.

Początkowo przemysł pracował na potrzeby miasta. Należało więc wprowadzić na rynek nowe artykuły. W latach zatem 1925/28 produkowało się na żądanie handlu materiały lepsze. Handel urabiał gust konsumenta i rozszerzał produkcję przez zbył.

W następstwie kryzysu zapotrzebowanie miasta zwracało się ku gorszym gatunkom, więc jako konsument odpadła prawie zupełnie. Należało więc znów przestawić produkcję.

We wszystkich tych fazach hurtowy handel włókienniczy oddziaływał na rozwój przemysłu, wychowywał i szkolił odbiorcę, stwarzał konsumenta, nie zaniedbując i tej dziedziny, gdzie z poczuciem godności i w przekonaniu dobrze spełnionego obowiązku obywatelskiego domagać się musiał opieki — nie materialnej —, lecz opieki moralnej.

Dziedziną tą był samorząd gospodarczy i czynniki oficjalne. Starania handlu szły więc w kierunku wykazania jego dodatniego wpływu i promieniowania na całokształt życia gospodarczego, w którym żądał równouprawnienia. Samorząd gospodarczy podjął też, na skutek tych starań, kroki, zmierzające ku wydatnej poprawie, początkowo tylko teoretycznej, zaniedbanej dziedziny handlu. Był to pierwszy krok na drodze do rehabilitacji zapoznanego i skrzywdzonego handlu.

Obecnie ostatnie słowo w tej dziedzinie ma Rząd, którego sternicy dają gwarancję należytego ujęcia problemów handlu.

Zapowiedzi nowego Rządu zapoczątkować winny nową, lepszą przyszłość kraju, a ze swej strony zorganizowane kupiectwo dołoży wszystkich sił, aby współdziałać i nadal nad podniesieniem dobrobytu w kraju i chlubnie spełnić pokładane w niem nadzieje.

Kupiectwo

w samorządzie gospodarczym

Stosunek kupiectwa do działalności samorządu gospodarczego winien być rozpatrywany na tle ogólnych warunków, w jakich pracuje handel w Polsce. A warunki tej pracy u nas są niełatwe, na tle atmosfery, jaka w odniesieniu do kupiectwa wciąż jeszcze panuje.

Wiele złożyło się bowiem przyczyn dość zresztą powszechnie znanych na to, że stosunki te w Polsce różnią się zasadniczo od warunków na zachodzie Europy. Przecież przed wojną zawód kupiecki traktowany był jako coś gorszego. Miało to swe źródło w dawnej historycznej tradycji, a przeszło, siłą ewolucji, do tego okresu, w którym państwo polskie się tworzyło, a kiedy handel był upośledzony.

Możnaby również przyczyny tego zjawiska wiązać z okresem wojny, kiedy do handlu, sprowadzającego się właściwie do szmuglu — dostały się elementy z kupiectwem dorywczo tylko związane.

Późniejszy okres inflacji również nie sprzyjał podniesieniu się etyki kupieckiej i ta opinia o niezdrowym handlu od społeczeństwa przeszła do rządu, który zaczął popierać spółdzielczość. Oczywiście, przesady te już dzisiaj zostały częściowo obalone, bo nie ulega żadnej wątpliwości, że anormalny okres inflacji ze wszystkimi jej ujemnymi konsekwencjami zmuszał kupca do takiej polityki, któraby umożliwiała mu odkupienie towaru bez strat w deprecjonującej się ciągle walucie markowej.

Na tle tych trudności i uprzedzeń w odniesieniu do handlu zrozumiałe się staje, że inicjatywa czynników rządowych i gospodarczych, zmierzająca do stworzenia na terenie całej Polski izb przemysłowo-handlowych, powitana została przez kupiectwo z najgłębszym zadowoleniem. Stwierdzenie min. Kwiatkowskiego, że bez handlu nie rozumie nowoczesnego Państwa, stało się kamieniem węgielnym, na którym kupiectwo oparło swą inicjatywę, zmierzającą do stworzenia i ugruntowania samorządu gospodarczego w Polsce. Podkreślić bowiem należy, że kupiectwo w głównej mierze było tym czynnikiem, który dążył konsekwentnie do stworzenia izb przemysłowo-handlowych. Nasuwa się tu znana również reminiscencja, że jeśli Niemcy przedwojenne stały się potężnym mocarstwem, jeśli potrafiły stać się potęgą kolonialną, to w przeważającej mierze było to zasługą pionierskiej pracy kupiectwa.

Inicjatywa Min. Kwiatkowskiego spotkała się więc z całkowitym poparciem jednolitego frontu kupieckiego. Przy tworzeniu ustawy o izbach przemysłowo-handlowych poważną rolę odegrały wszystkie centralne organizacje kupieckie, wkładając wiele mozółu i twórczego wysiłku w opracowywanie tej ustawy. Kupiectwo zdawało sobie sprawę z tego, że praca na terenie samorządu gospodarczego przyspieszy likwidację legendy o zbędnym pośrednictwie, a jednocześnie powstanie instytucja, umożliwiająca w szerszym zakresie akcentowanie społecznej roli kupiectwa.

Dążenie handlu do realizacji samorządu gospodarczego wynikało wreszcie z odczucia potrzeby prac organizacyjnych nad przebudową wewnętrzną handlu. Na terenie samorządu gospodarczego ścierały się i ścierają najrozmaitsze opinie poszczególnych odłamów życia gospodarczego. Zdaje się jednak nie ulegać żadnej wątpliwości, że ta współpraca na jednym wspólnym terenie miała swe dobre strony, bo dowiodła, że antagonizmów głębokich być nie powinno, gdyż rozwijający się przemysł musi mieć kupiectwo, które towary rozprowadza.

Tak pojętą istotę swego stosunku na terenie samorządu gospodarczego kupiectwo realizuje z dużym nakładem sił i energii. Kupiectwo zajmuje się gorliwie realizacją szeregu zagadnień i zadań. Statystyka frekwencji zebrań wszelkiego rodzaju, posiedzeń komisyjnych, konferencji i t.d. świadczy wymownie o tem, że przedstawiciele sekcji handlowej biorą żywy i aktywny udział w pracach samorządu gospodarczego. Świadczy o tem również i fakt, że większość prezesów poszczególnych komisji izby przemysłowo-handlowej powoływane spośród reprezentantów sfer kupieckich. Z łona sekcji handlowej, bądź też od poszczególnych radców izby, reprezentujących kupiectwo, wychodziły inicjatywy w całym szeregu spraw, szczególnie podatkowych, które stały się substratem dla działalności izby.

Cały szereg projektów, wniosków, rezolucji i opracowań, konkretnych zagadnień gospodarczych inicjowany był na terenie kupiectwa przy współdziałaniu wszystkich zainteresowanych czynników. Świadczy to o twórczym i pozytywnym stosunku kupiectwa do samorządu gospodarczego i to dzisiaj na marginesie jubileuszu Stowarzyszenia Kupców miasta Łodzi ze szczególnym naciskiem należy podkreślić.

Rola handlu polskiego w wymianie gospodarczej z zagranicą

Handel jako funkcja wymiany dóbr występuje w gospodarstwie społecznym, opartym na podziale pracy, jako czynnik odrębny posiadający dla rozwoju ekonomicznego państwa znaczenie nie mniej ważne, jak produkcja. Normalny rozwój handlu uzależniony jest od harmonijnego ustosunkowania się poszczególnych ogniw życia gospodarczego, wśród których handel zajmować winien właściwe mu miejsce.

Zadania, które przypadły w udziale handlowi w Polsce odrodzonej były rozległe. W wyniku stosunków polityczno-gospodarczych kupiectwo polskie przed wojną siłą rzeczy grawitowało w poszczególnych dzielnicach do ośrodków handlowych państw zaborczych i było włączone do ich domeny wpływów. Z chwilą powstania Państwa Polskiego pierwszym zadaniem kupiectwa było ułatwienie zapoznania się 3-ch gospodarczo różniących się dzielnic z wzajemnymi produkcyjnymi i konsumcyjnymi możliwościami. Zadanie to, którego realizację przyśpieszyła w dużej mierze Powszechna Wystawa Krajowa, dająca wszechstronny przegląd polskiej produkcji, spełniło kupiectwo z powodzeniem przez rozwinięcie i usprawnienie aparatu handlowego wewnętrznego oraz zastąpienie zbędnego importu towarami polskimi.

Przed handlem polskim stały jednak szersze cele i obowiązki, wymagające znacznego wysiłku i odpowiedniego uzdolnienia, których dalsza coraz pełniejsza realizacja jest nakazem państwowym. Wyłoniła się potrzeba rozbudowania i zrationalizowania wymiany handlowej z zagranicą, od których to warunków uzależniona jest rola Polski jako aktywnego czynnika w gospodarce światowej. Udział nasz w handlu światowym jest dotychczas nikły i nieodpowiadający potencjalnym wartościom, tkwiącym w naszym gospodarstwie. Przy obecnej ocenie spraw gospodarczych na terenie międzynarodowym znaczenie państwa uzależnione jest w znacznej mierze od jego udziału w światowym obrocie towarowym. Udział ten Polski w r. ub. wyrażał się w 0,9%, podczas gdy udział Anglii wynosił 13,9%, Niemiec 8,7%, a Czechosłowacji 1,4%. Niższy również jest iloraz łącznego przywozu i wywozu, przypadający na głowę ludności w Polsce, który równał się w 1933 r. zł. 54, podczas gdy w Belgii wynosił zł. 869, w Niemczech — zł. 295, a w Czechosłowacji — zł. 270. Jednym z zadań kupiectwa winno być zatem pogłębienie wymiany z zagranicą.

W odniesieniu do gospodarczo uzasadnionego importu niezbędnych surowców i półfabrykatów zachodzi w dalszym ciągu potrzeba jego ubezwzględnienia pod względem handlowym, finansowym i transportowym przez wyeliminowanie obcego pośrednictwa, obciążającego w wysokim stopniu bilans płatniczy. Dotarcie do źródeł zakupów ma za zadanie również wyrównanie różnicy zachodzącej między cenami światowymi a cenami naszych zakupów zagranicznych. Odpowiedni zaś dobór tych źródeł winien się stać instrumentem państwowej polityki handlo-

wej jako środek w uzyskiwaniu od zagranicy odpowiednich ustępstw traktatowych. Duże postępy, które zanotować należy w tej dziedzinie nie wyczerpują pozostałych zadań kupiectwa polskiego w kierunku dalszego zrationalizowania techniki importu.

Z drugiej strony kurczenie się pojemności rynku wewnętrznego, konieczność lokowania zagranicą nadwyżek produkcji i potrzeba obrony bilansu handlowego, zmuszają do tworzenia i dalszego udoskonalania aparatu w szczególności nastawionego na eksport. Eksport bowiem jest nieodzownym czynnikiem gospodarczym w walce o rynki zbytu, wykładnikiem tężyzny i ekspansji gospodarstwa, będąc tem większy i wielostronniejszy, im znaczniejszy stopień rozwoju ekonomicznego osiągnął dany organizm państwowy.

Nielatwym zadaniem polskiego handlu eksportowego było sprostać konkurencji państw, posiadających zdawna rozwinięte organizacje eksportowe, zapas doświadczenia i tradycji w metodach handlu zagranicznego oraz obfitość tanich kapitałów zaangażowanych w handel. Niemniej eksport polski poczynił w ostatnich latach niezaprzeczone postępy, wyrażające się w podniesieniu gatunku i rodzaju wywożonych towarów, uniezależnieniu się od rynków najbliższych, wzmoczeniu penetracji na rynki zamorskie, które są dla naszego bilansu handlowego par excellence deficytowe oraz w wzrastającej sprężystości i planowości eksportowej.

Dalszy rozwój polskiego handlu zagranicznego w ramach umożliwionych istniejącymi ograniczeniami w dziedzinie wymiany międzynarodowej uzależniony jest od umiejętności wyzyskiwania koniunktur handlowych, zdobywania zastępczych wzgl. nowych rynków odbiorczych, nawiązywania bezpośrednich stosunków handlowych, dążenia od zwiększenia wywozu artykułów gotowych, których eksport wynosił w 1934 r. 22% ogólnego naszego wywozu, postępów w normalizacji wywożonych towarów oraz od dostosowywania metod handlowych i artykułów eksportowych do wymogów zagranicznych rynków zbytu. Spełnienie w całej rozciągłości pozostałych w tej dziedzinie zadań wymaga wzmoczonej aktywności polskiego organizmu gospodarczego i pobudzenia nowych sił w gospodarce narodowej w kierunku pełniejszego handlowego wyzyskania rozbudowanych urządzeń portowych w Gdyni i własnej floty handlowej. Dążyć należy zatem do odpowiedniego zorganizowania zaplecza portowego dla handlu zamorskiego i stworzenia na polskim wybrzeżu dla państw ościennych bazy rozdzielczej importowanych surowców i produktów. Możliwość zrealizowania w szerokiej mierze wymienionych aktualnych zadań przetrasta jednak obecnie, w wyniku strat z okresu wojny i inflacji, siły finansowe kupiectwa polskiego. Słabości finansowej kupiectwa przypisać również należy powszechny u nas objaw, niewspółmierny z wyższym stopniem rozwoju ekonomicznego, braku właściwego rozgraniczenia funkcji gospodarczych między przemysłem, który zająć się winien w zasadzie wyłącznie

produkcją, a handlem, którego zadaniem jest rozprowadzanie towarów na rynku wewnętrznym i zagranicznym.

Wytworem nienormalnych stosunków jest spotykane powszechnie w Polsce zjawisko, nieznanne w krajach o wysokiej kulturze gospodarczej, że przemysłowiec jest równocześnie producentem i kupcem. W obecnych trudnych warunkach ekonomicznych producent nie jest w możności zająć się zagadnieniami handlu bez uszczerbku dla skomplikowanych procesów produkcji. Zadanie sprzedaży towarów w kraju i zagranicą spełnić może z większym pożytkiem kupiec przez systematyczne opracowywanie rynków i nieustanny kontakt z odbiorcami. Nadto, zajmując się jednocześnie eksportem produkcji kilku fabryk, pracować on może w dziedzinie wywozu oszczędniej i skuteczniej. Szczupły dotychczas zakres działania kupiectwa w zakresie eksportu jest wynikiem pauperyzacji handlu i niemożności finansowania produkcji eksportowej.

AKTYWIZACJA UDZIAŁU KUPIECTWA W EKSPORCIE WINNA NASTĄPIĆ PRZEZ ODBUDOWĘ HANDLU HURTOWEGO I STWORZENIE DLAŃ ODPOWIEDNIH PODSTAW FINANSOWYCH.

Powszechnie znane jest wielkie znaczenie, jakie posiadają w handlu międzynarodowym duże domy eksportowe w Hamburgu, Londynie, Rotterdamie, Bordeaux i Marsylii, wyspecjalizowane w poszczególnych branżach towarowych lub nastawione na określone rynki odbiorcze. Wielkie te domy towarowe, posiadające sprawną organizację zakupów

i sprzedaży rozprowadzają swe towary niekiedy przy pomocy kilkuset faktoryj w odległych kolonjach. Dążyć zatem należy, zwłaszcza wobec skomplikowanych i trudnych obecnie stosunków w handlu międzynarodowym, do stworzenia również u nas wyspecjalizowanych organizacji handlowych na wzór istniejących zagranicą, mających na celu ujęcie i skonsolidowanie rozprószonych dotychczas indywidualnych poczynań. Funkcje te spełnić mogą wielkie domy eksportowe, które rozporządzając dostatecznym kapitałem będą miały możliwość finansowania produkcji i ewentualnie eksportu. Domy eksportowe tego rodzaju, którym udostępnić należy tani i dostateczny kredyt oraz zapewnić ulgi podatkowe, winny powstać u nas nie tylko w Gdyni jako miejscu załadowania towarów, lecz również w ośrodkach przemysłu przetwórczego. Problem ten łączy się, jak wyżej to już wzmiankowałem, z koniecznością wyeliminowania pośrednictwa reeksporterów zagranicznych, którzy w naszym handlu zagranicznym pomimo jego coraz większego usamodzielnienia się, odgrywają jeszcze dość znaczną rolę.

Rola handlu w wymianie gospodarczej, a w szczególności w dziedzinie eksportu poprzez odpowiednią organizację polskiego handlu importowo-eksportowego, której zaczątki już w Polsce posiadamy, stanie się w tych warunkach poważnym czynnikiem obrony bilansu handlowego. Wysiłki dla rozwiązania tego zagadnienia opłacać się, wzrost bowiem potęgi handlowej Polski będzie równoznaczny z polepszeniem jej położenia gospodarczego i zwiększeniem się jej znaczenia w handlu międzynarodowym.

Dr. HENRYK BERKOWICZ

Przemysł a handel w Łodzi

Łódzki świat gospodarczy może z dumą podnieść, że w okresie minionych lat dziesięciu, mimo barwnej struktury wyznaniowej i socjalnej, umiał swe stosunki wzajemne regulować w płaszczyźnie ekonomicznej; ścieranie się poglądów czy też ich jednolitość, kolaboracja czy walka, wszystkie słowem sytuacje, jakie niesie życie codzienne, miały w Łodzi zawsze czysto-gospodarcze zabarwienie bez domieszki antagonizmów ubocznych. Ten wysoki poziom myśli gospodarczej Łodzi ujawnił się nawet w chwilach, tak zdawało się krytycznych pod tym względem, jak okres wyborów do pierwszej Izby Przemysłowo-Handlowej, która w ciągu całej kadencji — a nie wątpimy, że będzie tak i podczas trwania drugiej kadencji — była terenem ścierania się przemysłu i handlu, lub producentów i przetwórców, lub wreszcie form wybitnie wielko-kapitalistycznych z formami innymi, ale nigdy nie dała się porwać odmiennym obcym życiu gospodarczemu kolizjom i tendencjom. O tej tradycji warto przypomnieć z okazji dziesięciolecia Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, skoro zastanowić się mamy nad tem, czy i w jakim zakresie istnieje łączność interesów przemysłu a handlu włókienniczego, mimo dzielących obiedwie dziedziny różnic i przeciwieństw czysto-gospodarczych.

Bo przecież nie ulega wątpliwości, że przeciwności takie istnieją.

Przytoczmy dla przykładu zagadnienie scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie. Swego czasu stanowisko przeważającej części przemysłu i handlu było pod tym względem jednolite. Domagano się zgodnie scalenia jako radykalnego posunięcia na polu walki z przemysłem anonimowym. W międzyczasie sytuacja jednak uległa zmianie, gdyż anonimowość w przemyśle przeszła ewolucję i utraciła niejako swe oblicze skarbowo-podatkowe, przybierając charakter zjawiska, związanego przede wszystkim z istnieniem różnych poziomów płac. W handlu natomiast anonimowość nie przestała być chorobą z dziedziny skarbowo-podatkowej, którą radykalnie leczyc można — obok innych środków scaleniem podatku przemysłowego.

Drugim przykładem przeciwieństw, dzielących przemysł i handel, będzie polityka traktatowa, gdzie przemysł dążyć musi do wytworzenia muru przeciwko obcemu dumpingowi choćby z uwagi na szalejące obecnie w całym świecie tendencje autarkji gospodarczej, podczas gdy handel, z natury rzeczy,

dużo życzliwiej traktować musi napływ towarów zagranicznych.

Jako dalszy przykład rozbieżności interesów przemysłu i handlu włókienniczego, wymienić można tak zwalczaną przez handel tendencję organizowania przez przemysł własnego aparatu sprzedaży detalicznej. A mimo to przemysł nie może zrezygnować z tej naturalnej broni, zrodzonej bynajmniej nie z wrogiego zasadniczo nastawienia do kupiectwa, a wyłącznie z godnej pożałowania słabości finansowej handlu i jego nikłych zdolności kredytowych.

Inny wreszcie przykład: póki trwa przejściowe obóstwo surowcowe i reglamentacja importu artykułów niezbędnych dla życia fabryk — przemysłowi zależy na tem, aby kontyngenty przywozowe w pierwszym rzędzie jemu przypadły w udziale, a nie handlowi, co w niejednym wypadku godzi już bezpośrednio w egzystencję placówki kupieckiej, trudniejszej się w normalnych czasach importem surowca.

Jak widać, niedaleko trzeba było sięgnąć, aby móc przytoczyć aż cztery bardzo ważne przykłady zasadniczych, zdawało się, sprzeczności interesów przemysłu a kupiectwa. Nie znaczy to jednak bynajmniej, że nie istnieje również ogromna dziedzina interesów wspólnych, wymagających ścisłego współdziałania i walki ramię przy ramieniu. Nawet przy bliższej analizie przytoczonych wyżej, zdawało się, szczególnie jaskrawych czterech przykładów rozbieżności interesów, stwierdzić można, że są one raczej wpływem a normalnych warunków kryzysowych, a co ważniejsza, że nawet z przeciwieństw tych wypływa szereg wspólnych zadań przemysłu i handlu.

Rozważmy je pokolei:

1) wszak mimo odmiennych poglądów na kwestję scalenia podatku obrotowego we włókiennictwie wspólne jest przemysłowi i handlowi dążenie do wytworzenia równych warunków konkurencyjnych w przemyśle i handlu, do jednakowego poziomu płac robotniczych, do likwidacji szkodliwych fikcyj w handlu, do zdrowego ustawodawstwa skarbowego i socjalnego;

2) przecież i w dziedzinie handlu zagranicznego zarówno przemysł jak i handel doceniają konieczność likwidacji metod dumpingowych na całym świecie, przywrócenia zaufania, likwidacji ograniczeń handlu zarówno w przywozie gotowych wyrobów, jak i surowców;

3) wreszcie i w dziedzinie polityki zbytu na rynku wewnętrznym przemysł traktuje obecny stan rzeczy jako przejściowy, a okrzepnięcie finansowe handlu jest, oczywista, również i jego celem. Przemysł wolałby niewątpliwie pracować systemem angielskim na zamówienie kupca i dla kupca, pozostawiając mu związaną z jego zawodem walkę o odbiorcę, orientację rynkową, a przedewszystkiem ryzyko finansowe. I tu zatem wspólnym dążeniem przemysłu i handlu winno być przywrócenie rentowności wszelkiej działalności gospodarczej, bo tylko w warunkach normalnej rentowności formy organizacyjne tak produkcji jak i zbytu kształtują się w sposób najbardziej celowy i najbardziej ekonomiczny, a zatem uparty na ulepszającym się stale

podziale pracy pomiędzy przedsiębiorstwa przemysłowe a kupieckie.

Mógłby ktoś słusznie powiedzieć, że rozumując jak wyżej-kreśliły przemysłowi i handlowi nader odległy program wspólnej działalności, a przede wszystkim program w obecnych warunkach czysto teoretyczny, skoro sprowadza się do żądania przywrócenia: 1) równych warunków konkurencyjnych, 2) wolności ekonomicznej, 3) rentowności produkcji i obrotu.

Tak jednak nie jest. Sądzimy, że istnieją wspólne zadania, podyktowane właśnie przez dzień dzisiejszy. Przecież już w dzisiejszych warunkach przemysł i handel powiedzieć sobie muszą, że nie wszystko, co wyczyniają na całym niemal świecie zwolennicy autarkji gospodarczej jest koniecznością. Choćbyśmy nawet uznali całe piekło reglamentacji handlu zagranicznego za przejściową konieczność, to jednak równocześnie już dzisiaj przeciwstawić się należy tendencjom planowości i kolektywizacji w wewnętrznym życiu gospodarczym. Oto bynajmniej nie odległa, a nader wdzięczna dziedzina wspólnej działalności, wspólnej pracy przemysłu i handlu zagranicznego.

Drugim wspólnym odcinkiem walki winny się stać monopole wszelkiego rodzaju. Handel może się ludzi niekiedy, że upieczę pieczę własnego monopolu w cieniu monopolu przemysłowego. Jest to jednak tylko złudzenie; zmonopolizowany przemysł, z natury rzeczy, dążyć musi wkońcu do oparcia zbytu na metodach biurokratycznych, eliminujących handel. Pamiętać przytem należy, że przemysł włókienniczy — abstrahując od kwestji celowości istnienia w jego obrębie tworów monopolowych — nie może myśleć o monopolizacji naogół również i ze względów technicznych. Jego front antymonopolowy (z nieznacznymi wyjątkami) jest więc oczywistością — oto nowe wspólne z handlem zadania.

Pozatem pamiętać należy, że Łódź, jako teren wspólnej pracy, dyktuje przemysłowi i handlowi także wspólne zadania natury specyficznej. Mamy tu na myśli dysproporcję pomiędzy tem, co Łódź daje całemu państwu i gospodarstwu narodowemu, a świadcząciami, jakie polski Manchester jako rekompensatę otrzymuje. Tutaj współpraca przemysłu i handlu już zresztą może się poszczycić pięknym efektem, jaki stanowi źródłowa publikacja wiceprezesa Izby Przemysłowo-Handlowej p. Mieczysława Hertza na temat „roli okręgu łódzkiego w strukturze gospodarczej Polski i jego upośledzenia”.

Niemniej wdzięcznym zadaniem dla wspólnego frontu przemysłowo-kupieckiego jest szerzenie ideologii gospodarczej, walka o wyższą niż dotąd kwalifikację moralną zysku przedsiębiorcy, walka o ten przewrót w psychice, bez którego Polska nie znajdzie swej drogi do podniesienia stopy życia najszerzych warstw ludności, a zatem i do dobrobytu powszechnego.

Niech nam wolno będzie na łamach jubileuszowego numeru „Głosu Kupiectwa” stwierdzić, że i pod tym względem, pod względem szerzenia ideologii gospodarczej Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi powołać się może na piękną kartę w dziejach gospodarczej Łodzi. —

Podatki i kupiectwo

Jeśli chcielibyśmy odpowiedzieć na pytanie, czy w minionym dziesięcioleciu urzeczywistnione zostały kapitalne postulaty kupiectwa w zakresie podatkowym i dostosowane do wymogów, związanych z obrotem handlowym — wówczas **odpowiedź wypaść musi dość połowicznie**. Zważyć należy, że nasze ustawodawstwo podatkowe datuje się z okresu, gdy nietylko konunkturalne, ale i strukturalne trudności w handlu jeszcze nie zarysowały się z ową przewlekłą dobitnością, jak w ostatnich latach. Większość ustaw podatkowych pochodziła z epoki sejmowładztwa, przepojonej ideologią, że każdy obrót handlowy jest, z natury rzeczy nadmiernie zyskowny, i że **każdą fazę tego obrotu można opodatkować**, bo w obrocie musi się kryć pokaźny zysk. Był to okres powszechnie znanego **antyhandlowego nastawienia polityki gospodarczej**. Datujące się z tego czasu normy ustawowe mają zupełnie inne cechy, aniżeli wymagałyby tego dzisiejsze warunki i doświadczenie, które ujawniło **dalekoidącą dekapitalizację i pauperyzację handlu**.

W całokształcie ustaw podatkowych **podatek obrotowy niewątpliwie stanowi czynnik, utrudniający ekspansję handlu**, gdyż praktyka uczy, że zyskowność obrotów nie wzrasta w miarę powiększania się ich rozmiarów. Patwierdza to chociażby fakt, że hurt, który osiąga najwyższe obroty, zadawalnia się stosunkowo znacznie niższym efektywnym zyskiem, aniżeli detal.

Logiczną konsekwencją tego stanu rzeczy byłoby więc **zupełne uchylenie podatku przemysłowego**. Wyłania się tu jednak dylemat, w jaki sposób, ze względu na równowagę budżetową, możnaby powetować luki, powstałe na skutek likwidacji tego źródła dochodów skarbu Państwa. Wydawać się mogło, iż najbardziej istotną reformą będzie **scalenie podatku**, które jednocześnie przysporzy i skarbowi Państwa poważne korzyści w postaci uproszczenia techniki podatkowej i likwidacji zjawiska ucieczki nielegalnych elementów, uchylających się od obowiązku ponoszenia świadczeń podatkowych. Jednakże układ stosunków w ostatnim okresie dowiódł, że **sfery przemysłowe z poważnymi zastrzeżeniami odnoszą się do scalenia**, co znów łączy się m. in. z kapitalnym względem, iż w obecnych warunkach natrafić musi na szereg komplikacyj wkalkulowanie podatku do ceny towarów. Tęsamem przemysł wysuwa przeciwko scaleniu ten sam argument, jakim handel zwalczał od lat sam podatek obrotowy, t. j., iż **nie istnieje możliwości odpowiedniego wkalkulowania podatku do kwot obrotu**. Należy w imię obiektywizmu stwierdzić, że handel hurtowy, mimo redukcji stawek, jakie przyniosła nowela do podatku przemysłowego z roku 1931, nie posiada w dziedzinie tegoż podatku warunków, któreby mu sprzyjały, gdyż dla zaoszczędzenia stawki podatku **hurt może być nadal omijany zarówno przez detalistów, jak i przez fabrykantów przy ominięciu hurtowego ogniwa wymiany**.

W bezpośredniej łączności z podatkiem obrotowym podnieść należy, iż szczególnie pilna jest sprawa odpowiedniej ustawowej **reformy taryfy świadectw przemysłowych**, która wykazuje szereg ogół-

nie znanych niedomagań w zakresie klasyfikacji przedsiębiorstw handlowych. Min. Skarbu co roku stwierdza wprawdzie potrzebę łagodzenia niewłaściwej taryfikacji świadectw i wydaje okólniki, przewidujące możliwość ulgowego ich przeklasyfikowania. Jednakże ta metoda nie może zastąpić potrzeby zasadniczej rewizji taryfy świadectw przemysłowych. Nie wchodząc w szczegóły, stwierdzić wypada, że reformę ową oprócz należałoby na zasadzie **silniejszego niż obecnie uzależnienia kategorii ceny świadectw od wysokości obrotów**, zamiast od przygodnych znamion zewnętrznych, z których część powoduje skutki antysocjalne (ilość pracowników) lub antyspołeczne i antyurbanistyczne, równoznaczne z uwstecznieniem aparatu handlowego (charakter pomieszczeń).

O ile idzie z kolei o drobnych płatników, nie udało się dotychczas w trwały sposób rozwiązać zagadnienia właściwego ich opodatkowania na odcinku podatku przemysłowego. Surogatem zastępczym, leczącym wady indywidualnego wymiaru podatku przemysłowego był przez kilka lat **ryczałtowy system pobierania tego podatku**. System ten załamał się jednak w końcu, gdyż punktem wyjścia jego były wymiary z lat ubiegłych, które wobec zmienionych stosunków z upływem czasu coraz bardziej się deaktualizowały. Obecnie ryczałt wypadło ustalić na nowych zasadach, przyczem jednocześnie ujawnia się częściowa kolizja między zasadą, która stanowi rację bytu ryczałtu, a tendencjami polityki skarbowej. Tendencje owej polityki idą w kierunku **zbliżenia płatnika do władz skarbowych**, a pomostem ku temu jest instytucja bezpośredniego udziału w postępowaniu wymiarowym, co stanowić ma rękojmię należytego zindywidualizowania wymiarów. Ryczałt natomiast opiera się na zasadzie odsunięcia płatnika od urzędu, gdyż istotę ryczałtu stanowią „obroty przeciętne”, zamiast obrotów faktycznych, ustalanych na podstawie należytego uchwycenia indywidualnych stosunków płatnika. Przyjąć można prawdopodobnie, że w imię względów ogólnej polityki skarbowej zwycięży zasada podtrzymania kontaktu władz skarbowych z życiem i płatnikiem, wobec czego dodatnią stroną ryczałtu winno być z drugiej strony wykluczenie nadmiernej częstotliwości onego kontaktu w drodze ustalania **ryczałtowej podstawy wymiarów na okres conajmniej 2—3-letni**.*)

O ile idzie o **podatek dochodowy**, na przestrzeni ostatnich lat ujawniają się zdecydowane i korzystne przesunięcia natury strukturalnej, gdyż przedewszystkiem **znacznie zwiększyła się ilość płatników prowadzących księgi handlowe**. Zdezaktualizowało to, oczywiście, w znacznej mierze znaczenie stawek śred-

*) Już po napisaniu niniejszego artykułu zadecydowana została sprawa ryczałtu przy podatku obrotowym dla drobnych płatników na lata 1936—37 w kierunku potwierdzającym przewidywania wyrażone w artykule wicedyr. dr. H. Sanda, gdyż ryczałt ma się opierać na zasadzie ugody z płatnikiem, o ile zaś ugoda nie dochodzi do skutku — w grę wchodziłyby indywidualne wymiary podatku na ogólnych zasadach przewidzianych w ordynacji podatkowej.

niej dochodowości. Faktem jest, że w ubiegłym okresie, gdy nie była uregulowana sprawa prawidłowych ksiąg handlowych, na zasadzie owych stawek opodatkowano nawet handel hurtowy, co było anomalią sprzeczną z zasadą indywidualnych wymiarów. Obecnie, częściowo mocą bezwładu, stawki dla handlu hurtowego wprawdzie dalej są przewidziane, ale z uwagi na przepisy ordynacji podatkowej i orzecznictwo ustalające, iż nawet księgi, odrzucone ze względu na uchybienia czysto formalne, są materiałem faktycznym, dochód winien być ustalany na zasadzie tych ksiąg, a nie schematycznych stawek.

Jakkolwiek cały nasz system podatkowy nie uległ zasadniczej rewizji, to jednak fakt rozpowszechnienia się ksiąg handlowych **złagodził napięcie zatararów między władzami skarbowymi a handlem** i liczyć wypada, że w pełnej mierze honorowane będą i nadal zalecenia Min. Skarbu, w myśl których władze wymiarowe zarzucić winny poprzednią praktykę dyskwalifikowania ksiąg handlowych li tylko z powodu nieistotnych usterek formalnych.

Mylnem byłoby jednak mniemanie, że kontakt handlu z systemem podatkowym ogranicza się tylko do tych czołowych podatków bezpośrednich, t. j. podatku przemysłowego od obrotu i podatku dochodowego. Handel niewątpliwie zainteresowany jest w rewizji i uproszczeniu szeregu innych danin publicznych, wśród których wymienić należy choćby **opłaty stempłowe**. W interesie dźwignięcia poziomu kulturalnego kupiectwa w Polsce pożądane byłoby wprowadzenie systemu rozliczeń piśmiennych, popartych rachunkami. Czynnikiem odstraszającym od posługiwania się rachunkami, jest jednak procedura złączona z uiszczaniem należności stempłowych. Wob tego w interesie zwalczania „orientalizmu” w życiu gospodarczym prawdopodobnie pożądane byłoby uchylenie odrębnej metody opodatkowania obrotów przy pomocy opłat obrachunków, przy równoczesnym zapewnieniu skarbowi ekwiwalentu w postaci **mini-**

malnego podwyższenia podatku przemysłowego od obrotu.

W dziedzinie danin komunalnych, które dotychczas ciągle jeszcze znajdują się w stanie tymczasowego uregulowania, zanotować wypada pożądane posunięcie w postaci **uchylenia podatku ładunkowego**, który stanowił właściwie zamaskowaną odmianę podatku obrotowego, obciążającego komunikację kolejową. Natomiast otwarta jest kwestja uchylenia podstaw prawnych podatku od plakatów i szyldów, który w naszych warunkach godzi w ekonomicznie słabszy element kupiecki, skasowania t. zw. cmentarnego podatku od weksli protestowanych i t. d.

Mylnym byłoby zapoznawanie ciężaru gatunkowego innych strukturalnych trudności, paraliżujących racjonalny rozwój handlu i opóźniających proces jego unowocześnienia w Polsce. Przyjąć można jednak, iż **odpowiednie zmiany ustawodawstwa podatkowego** niewątpliwie mogłyby złagodzić działalność czynników opóźniających ów rozwój. Ze stanowiska interesów handlu, ujmując je na dalszą metę — znacznie posiada jednak nietylko racjonalizacja systemu podatkowego w kierunku **nieparaliżowania obrotów i rentowności**, lecz równocześnie umożliwiającym dostateczną rękojmię równomiernego obciążenia i upodobnienia w ten sposób warunków konkurencyjnych. Warunki owe ujawniają u nas wyjątkowo niezdrową strukturę ze względu na przerost elementów, które z powodu prymitywnych warunków organizacyjnych skutecznie konspirują swoją działalność i w dalszej konsekwencji **całkowicie lub częściowo uchylają się od płacenia podatków.**

Proces strukturalnego uzdrowienia handlu niewątpliwie wymagać będzie u nas równoczesnego zastosowania szeregu posunięć reorganizacyjnych. Jednak i odcinek podatkowy odgrywać będzie istotną rolę, której nie można zapoznawać przy ustalaniu szerzej zakrojonego planu wzmocnienia i organicznego uzdrowienia aparatury handlu w Polsce.

MIECZYSLAW KOLTONSKI

Walka o godność stanu

Jest dziwna analogja pomiędzy ewolucją publicystyki, reprezentującej obronę interesów zawodowych handlu a walką prowadzoną o godność stanową kupiectwa polskiego. Ten paralelizm uwidacznia się również przy analizie rozwoju i działalności stowarzyszeń kupieckich oraz pism poświęconych problemom handlu.

W latach konjunktury szerszy był zasięg działania zrzeszeń kupieckich i pomyślnie rozwijało się piśmiennictwo gospodarcze, stworzone przez kupiectwo. Kryzys przyniósł skoncentrowanie działalności zawodowych organizacji kupieckich na kilku odcinkach frontu gospodarczego, a jednocześnie zwięził działania publicystyki gospodarczej, walczącej o żywotne postulaty kupiectwa w Polsce.

Zjawisko tej równoległości przemian rozwojowych jest zresztą zupełnie zrozumiałe, jeśli wziąć pod uwagę, że przecież zarówno organizacje kupieckie, jak i publicystyka gospodarcza, związana z frontem walki o godność stanową handlu — musiała rozpoczynać w niepodległym Państwie swą budowę od podstaw.

To co zagranicą kupiectwo, siłą wieloletniej, a nawet wielowiekowej tradycji posiada, ten swój walor społeczno-gospodarczy i wysoki ciężar gatunkowy-kupiectwo w Polsce musiało dopiero zdobywać. W okresie, gdy przesadne pojęcia o kupcu jako zbędnym pośredniku ulegały zaczęły pewnej korzystnej ewolucji — przyszedł katastrofalny kryzys.

Okres kryzysu narzucił zarówno organizacjom kupieckim, jak i publicystyce gospodarczej z nimi związanej zadanie specjalne. Jest to konieczność obrony załamującego się frontu. Nigdy też hasło gospodarczego przetrwania nie było pojmowane przez kupiectwo jako propaganda biernego fatalizmu. Wysuwano raczej hasło „skadrowania” placówek kupieckich, nie unieruchamiania ich, lecz wytrwania w walce i aktywności do ostatka.

Te momenty ogólne, związane z strukturą gospodarczą Polski i doniosłe problemy specjalne, jakie wysunęły się na czoło poczynań kupiectwa w latach kryzysu — zadecydowały właśnie o takim a nie innym

charakterze działalności tej publicystyki, która reprezentuje front walki o godność stanu kupieckiego. Jednocześnie zaś z tych przesłanek wynika specjalna dwoistość charakteru i odrębność każdego pisma kupieckiego, które chce spełniać godnie swe najistotniejsze zadania.

Zadania te sprecyzowane zostały w pierwszym programowym numerze „Głosu Kupiectwa”, który ukazał się w dniu 1 listopada r. 1926.

„Wpływać będziemy na opinię kupiectwa, urabiać ją, uświadamiać, a równocześnie chcemy, aby pismo nasze było tej opinii obrazem i wiernym odbiciem”.

Tem wyraźnym a lapidarnym sprecyzowaniem dwoistego charakteru pisma redakcja „Głosu Kupiectwa” wyczerpała cele, jakim chce służyć. Pismo odegrać miało podwójną rolę: jedną nazewną, jako wyraz opinii kupiectwa, a drugą wewnątrz, jako czynnik wpływający na formowanie tej opinii i środek jej krystalizacji.

Rola zewnętrzna miała więc polegać na informowaniu czynników urzędowych i społeczeństwa o bolączkach i potrzebach kupiectwa, o jego poglądach na posunięcia państwowej polityki gospodarczej i t.d. Ta część poczynania pisma oprzeć się musiała, siłą rzeczy, na kontakcie ze wszystkimi ośrodkami i placówkami prac i poczynania gospodarczych.

Zadania wewnętrzne „Głosu” polegać musiały, oczywista, w pierwszym rzędzie na systematycznym uświadamianiu czytelników przez zamieszczanie publikacji popularnych, a więc dostosowanych do ich poziomu. Do tej samej dziedziny wewnętrznych zadań zaliczyć należało informowanie czytelników o zagadnieniach polskiej polityki gospodarczej, o światowych problemach gospodarczych oraz — ze względu na charakter Łodzi — o sytuacji włókiennictwa polskiego i światowego.

Czy „Głos Kupiectwa” zadania te, nakreślone w pierwszym swym numerze przez wielkiego wychowawcę kupiectwa łódzkiego, świetlanej pamięci dr. Józefa Sachsa, spełnił całkowicie? Trudno byłoby nato odpowiedzieć już dzisiaj, zwłaszcza, że tylko pierwsze lata rozwoju pisma przypadły na okres korzystnej koniunktury gospodarczej.

W tym okresie krystalizował się dopiero charakter pisma. Tworzyły się poszczególne działy, uruchamiane zawsze pod kątem widzenia obrony żywotnych interesów kupiectwa. Poczynania te spotkały się z dużym uznaniem sfer miarodajnych. Był to jednocześnie okres bardzo intensywnego rozwoju Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi i rozbudowy wszczepionej w jego agendę.

Rozwojowi „Głosu Kupiectwa” w pierwszych latach towarzyszył więc silny rozmach i żywiołowy entuzjazm niewielkiej początkowo garstki jego założycieli i współtwórców. Zwiększała się ilość działów, wzrastała liczba korespondentów i informatorów w kraju i zagranicą, pogłębiał się kontakt z izbami przemysłowo-handlowymi, targami i wystawami, placówkami eksportowymi, resortami gospodarczymi, z reprezentacjami dyplomatycznymi i konsularnymi.

Zewnętrznym przejawem tej ekspansji pisma były numery i dodatki specjalne, poświęcone poszczególnym problemom i zagadnieniom, wydawnictwa w językach obcych (niemieckim, francuskim i angielskim), kolportaż zagranicą, a wreszcie wycieczki organizowane przez redakcję „Głosu Kupiectwa” wespół ze Stowarzysze-

niem Kupców m. Łodzi do środków pracy gospodarczej w kraju i zagranicą.

Ten rozwój pisma trwał do r. 1929. Zewnętrznym tego przejawem był obszerny numer „Głosu Kupiectwa” wydany z okazji Powszechnej Wystawy Krajowej w Poznaniu. Było to jednocześnie zamknięcie okresu prosperity w Polsce; bo kryzys zbliżał się już szybkimi krokami. Zamykała się wtedy jedna z kart dziejów walki o godność stanową handlu, którego „Głos Kupiectwa” jest aktywnym czynnikiem. W tym też okresie wykrystalizowała się ostatecznie forma pisma i wszystkie stałe działy, stanowiące obszerne ramy dla możliwie wszechstronnego przedstawienia życia kupieckiego, jego bolączek i postulatów. Tak ujmując realizację naszych zadań, numer „Głosu Kupiectwa” wydany z okazji PWK był przeglądem dorobku Kupiectwa łódzkiego w okresie koniunktury. W latach następnych przypaść nam miała bowiem w udziale smutna rola rejestratora tych wszystkich klęsk i załamania, jakie w okresie kryzysu na handel polski runęły.

Kryzys gospodarczy rozszerzył, siłą rzeczy, pole widzenia „Głosu Kupiectwa”. Trzeba było za wszelką cenę stworzyć nie jako bastjon, który mógłby się oprzeć, w obronie kupiectwa, tym wszystkim ciosom, jakie niosły ze sobą wstrząsy koniunktury i przemiany struktury gospodarczej w Polsce. Zmniejszaliśmy świadomie zupełnie te działy pisma, które poświęcone były problemom ogólniejszym i zagadnieniom związanym z zagranicą. Skoncentrowaliśmy natomiast wysiłki na kilku centralnych zagadnieniach: na stosunku rządu i opinii do handlu, na postulatach podatkowych, na kwestji niszczenia aparatu rozdzielczego w związku z rozwojem etatyzmu itd. Wyeliminowane zostały lub ograniczone do minimum zagadnienia teoretyczne. Łamy „Głosu Kupiectwa” stanęły szeroko otworem dla codziennych bolączek handlu i najdonioślejszych życiowych jego postulatów. Głębokim i dotkliwym ciosem dla frontu kupieckiego była w tym okresie śmierć d-ra Józefa Sachsa.

Kryzys nadwyrężył również bardzo silnie podstawy prasy gospodarczej w Polsce. Zmniejszyły się szeregi czytelników i osłabiły podstawy materialne pism. Ale nic złamać nie zdoła najgłębszego przeświadczenia o konieczności przetrwania tego trudnego okresu.

Publicystyka kupiecka ma w Polsce szczególnie doniosłe zadania, gdyż walczy o to, co na całym świecie dawno już zostało osiągnięte. Właśnie okres kryzysu wymaga istnienia trybuny, jaką jest pismo kupieckie i środków obrony w walce o utrzymanie zmniejszającego się z dnia na dzień stanu posiadania w Polsce. Oczywista, nie wolno ani na chwilę zapominać, że musi to być placówka pracy obywatelskiej o rzeczowym i pozytywnym ustosunkowaniu się do najżywotniejszych zagadnień gospodarczych Państwa. Zwłaszcza w latach ostatnich coraz silniejsze eliminowanie handlu potwierdza takie właśnie nastawienie pisma kupieckiego, propagującego konieczność scharmonizowania interesów i potrzeb wszystkich czynników gospodarczych Państwa.

To jest bilans naszych wysiłków w okresie lat minionych. Nie wysuwaliśmy żadnych wniosków, bo nie jest rzeczą przyjętą wystawienie świadectwa sobie samemu.

To suche wyszczególnienie naszego dorobku na-

leżałoby może jeszcze uzupełnić listą nazwisk tych wszystkich, którzy w okresie kilku lat istnienia „Głosu Kupiectwa” na łamach naszego pisma głos zabierali. Było ich około 150, a wśród tych wszystkich, którzy cenną swą współpracą łamy „Głosu Kupiectwa” uświetnili, nie brakło dosłownie nikogo. Poczynając od ministrów, poprzez czołowych działaczy gospodarczych, ekonomistów — teoretyków, wybitnych publicystów, członków ciał ustawodawczych, prawników, samorządowców do kupców związanych z codziennym

warsztatem pracy — oto uzupełnienie tego bilansu naszego dorobku.

Z tego dorobku cierpiemy właśnie siłę przetrwania, siłę do walki o lepsze jutro, w głębokim przeświadczeniu, że na drobnym odcinku tych zmagani i w jednym ich fragmencie staliśmy twardo w szeregu tych, którzy starają się w uczciwy sposób ponieść godność stanu, do którego należą, a jednocześnie spełnić swe obowiązki wobec Państwa i społeczeństwa.

JAKÓB HERTZ

Wiceprezes Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi, Sędzia handlowy.

Sędzia handlowy w życiu gospodarczym

Instytucja sądów jest prastara. Stosunkowo niedawno powstały zmodyfikowane sądy handlowe, które biorą początek w XVIII wieku w północnych Włoszech, skąd przeszły do Niemiec, aby zwycięzki swój pochod po przez Francję zakończyć na terenie Austrii.

Motyw i cel zakładania sądów handlowych był zawsze i wszędzie ten sam: przyspieszenie biegu sprawiedliwości w sporach, toczących się między osobami, uprawiającymi handel.

Z biegiem czasu w wielu krajach połączono sądy handlowe z sądami cywilnymi. Działo się to przeważnie tam, gdzie uproszczona procedura sądowa uczyniła zbędnymi odrębne sądy handlowe. Z chwilą wprowadzenia ustnego postępowania sądowego pozostawiono judykaturę handlową jedynie istniejącym uprzednio sądom handlowym w Wiedniu, Tryjeście i Pradze, pozatem sprawy handlowe przekazywano sądom krajowym, przy których istniały osobne oddziały, zwane senatami handlowymi.

Postępująca komercjalizacja życia gospodarczego zdobywała w znużonej walce krok po kroku prawo obywatelstwa i władczo domagała się nowych form prawnych. Droga ewolucji pojęć była długotrwałą i znalazła ostatecznie wyraz w nowym, ujednoczonym prawie handlowym Polski pod hasłem bezpieczeństwa, swobody i szybkości obrotów.

Pierwotne projekty nowego kodeksu handlowego były arystokratyczne. Poddawały bowiem przepisom kodeksu niewielką stosunkowo liczbę kupców i przemysłowców (I i II kat. handlowej oraz I—V kat. przemysłowej) i obejmowały około 5.000 osób fizycznych i prawnych. Projekt drugi z września 1933 roku rozciągał przepisy kodeksu na wszystkich przedsiębiorców zarobkowych (za wyjątkiem gospodarstw rolnych i pokrewnych), których liczba sięga według GUS ca 550.000 osób.

Tak więc zwyciężyły w nowym kodeksie postulaty gospodarcze i żywotne interesy gospodarstwa narodowego uwzględnione zostały w całej pełni.

Artykuł I kodeksu głosi, że „źródłem prawa handlowego są przepisy, przytoczone w samej ustawie, przepisy prawa zwyczajowego i wreszcie prawa cywilnego”. W stosunkach handlowych obowiązują zatem, w branku przepisów kodeksu, ustaw szczególnych lub poszczególnych w Państwie prawa zwyczajowego, dopiero na 3 miejscu przepisy prawa cywilnego.

Prawodawca dał zatem panującym w życiu gospodarczym usance'om pierwszeństwo przed przepisami prawa cywilnego. Był to pierwszy triumf życia gospodarczego. Ta predylekcja dla handlu wynika także z obsady kompletu sądującego, w którym obok sędziego państwowego, jako przewodniczącego, zasiada 2 sędziów niezawodowych. Kupiec i przemysłowiec stał się więc współczynnikiem wymiaru sprawiedliwości i to współczynnikiem poważnym, gdyż w komplecie sądującym decyzje zapadają większością głosów. Jeśli wprowadzenie ujednoczonego, rozszerzonego kodeksu na obszarze całego Państwa nazwać eksperymentem, to eksperyment ten, czyli konfrontacja teorii z życiem udał się w całej pełni.

Czego bowiem szuka skomercjonalizowane życie w prawie i co daje mu sędzia handlowy, jako współkodyfikator życia gospodarczego?

Prawo otacza opieką każdego. Handel i przemysł pragnie widzieć w prawie przede wszystkim bodziec do wzmoczenia sprężystości i przedsiębiorczości w sferze gospodarczej. Życie gospodarcze żąda od instytucji prawa, aby usunęła kryzys zaufania, stworzyła pewność obrotu gospodarczego a przez to sprzyjała szybkości transakcyj, umożliwiając normalny rozwój kredytu jako podstawy kapitalizacji.

Sędzia handlowy wnosi zatem nowy element w strukturę prawa. Elementem tym jest moment życiowy. Sędzia handlowy posiada wiadomości, dotyczące przemysłu i handlu, orientuje się zarówno w ogólnych jak i miejscowych zwyczajach handlowych, zna stosunki i stara się wywalczyć dla prawa handlowego coraz to nowe dziedziny, nad którymi handel pragnie roztoczyć opiekę.

Sędzia handlowy jest sędzią laikiem. Wynika to z jego zawodu. Nie zna prawa „au fond”, zna jedynie i przede wszystkim prawa i wymogi życia. Z judykaturą zapoznaje się dorywczo. Wymiana myśli i zdań między sędziami zawodowymi i sędziami handlowymi przyczynia się więc znakomicie do wzajemnego zazębiania się tak ważnych w życiu odcinków: prawnego i gospodarczego. Sędziowie państwowi otrzymują nowe naświetlenie spraw poprzez przyzmat gospodarczy, sędziowie handlowi — oświetlenie pojęcia prawa, które im służy do przystosowania tych praw do życia bez wywołania wstrząsów. Zełknienie się tych dwóch pojęć, które nie mogą się sprzeczać, ale stwarzać harmonji, a więc pojęcie prawa i życia, reprezentowanych w kompleksie sędziow-

skim z przewagą sędziów handlowych, daje gwarancję ujęcia handlowych spraw, wykwitłych na tle zakłanych, skomercjonalizowanych stosunków od strony wymogów życia pod kątem widzenia kupca.

Drogę, którą kroczy sędzia handlowy, nie zawsze wytycza prawo. Przy ferowaniu wyroków sędzia handlowy kieruje się niepisanymi prawami obyczajowymi, znanymi mu z jego praktyki życiowej. Rutyna i doświadczenie są dla niego miarodajnymi wskazówkami.

Praktykę swą czerpie sędzia handlowy z obserwacji życia gospodarczego, jak i również z życia organizacji gospodarczych. Organizacje te powstawały samorzutnie. Cechowała je chęć wyjścia poza ciasne ramy sobkowstwa, krystalizowała się w nich idea służenia dobru ogólnemu. Kupiectwo chętnie skupiało się około tych organizacji, widząc w nich naturalną obronę swych żywotnych interesów. W laboratorium organizacji przerabiano doświadczenia życiowe poszczególnych członków, kontrolowało wyniki poczynań i wyprowadzało odpowiednie wnioski i postulaty. Organizacja podnosiła etykę zawodową, szkoląc twórczą myśl i zabierając głos we wszystkich ważniejszych wydarzeniach życia gospodarczego. Opinowały one nowe postanowienia i zamierzenia kodyfikacyjne. Szczyt swego rozwoju znalazły we współpracy z czynnikiem wymiaru sprawiedliwości. Ciężki i odpowiedzialny, lecz przede wszystkim zaszczytny, jest obowiązek sędziego handlowego. Obowiązek ten wychowuje i szkoli. Usamodzielnia życie gospodarcze.

To usamodzielnienie się życia gospodarczego uwypukla się nietylko na terenie sądów handlowych. Sędzia handlowy włada instrumentem prawa również i na terenie sądów polubownych, gdzie prawo nadaje mu autonomiczne prawo wyrokowania w trybie sądu polubownego, którego wyroki są natychmiast wykonalne. W ten sposób sędzia handlowy przyczynia się znakomicie do odciążenia sądów państwowych, a nadane mu przez Państwo prawo wyrokowania znakomicie podkreśla zaufanie, jakim cieszą się sędziowie handlowi.

Sądy polubowne odbywają się przeważnie na terenie organizacji czy to kupieckich i przemysłowych, czy to samorządowych. Organizacje gospodarcze

otaczają opieką swą zatem coraz to inne dziedziny życia, zbierając materiał u podstaw. Materiał ten, u źródeł życiowych zebrany, służy — odpowiednio przefiltrowany — wielkiej sprawie uzgodnienia postulatów życiowych i prawnych.

Sędzia handlowy, jako czynnik obywatelski, powołany na swoje stanowisko dzięki ogólnemu zaufaniu sfer gospodarczych i czynników oficjalnych, łagodzi ostrość sporu na tle materialnym dłoni sprawiedliwości. Jest pomostem między wymogami życia i literą nawet wbrew paragrafii praw o ile zranione warunki życia dyktuje takie lub inne rozwiązanie prawa. Jego też opinii zasięgają sędziowie zawodowi, gdyż w gmatwaniu spraw codziennych dobrze orientuje się sędzia handlowy.

Instytucja sądów handlowych przyczynia się zatem znakomicie do głoszenia, a przede wszystkim do wprowadzenia w życie postulatów: **bezpieczeństwa, wolności i szybkości obrotów**, jako nieodzownych kamieni milowych na drodze normalnego rozwoju życia gospodarczego.

Przypisek Redakcji:

Z naszego Stowarzyszenia desygnowani zostali następujący sędziowie handlowi: PP.

	1927	1931	1934
1. b. p. Dr. Józef Sachs	1		
2. Artur Goldstadt	1		
3. Inż. Oskar Gross	1	1	1
4. Jakób Hertz	1	1	1
5. Emil Hadrian	1		
6. Zygmunt Rappeport	1		
7. Maurycy Saks	1	1	
8. Ludwik Koral	1	1	1
9. Herman Żmigrod	1		
10. Feliks Goldstein		1	
11. Leopold Rozenbaum	1		
12. Kazimierz Monitz	1	1	
13. Hilary Małachowski		1	
14. Maurycy Tempelhof		1	1
15. Dawid Wyszewiański			1
16. Dr. Zygmunt Schinagel			1
17. Stanisław Gutman			1
18. Henryk Faterson			1

Dr. ZYGMUNT SCHINAGEL

Handel importowy

W naszym życiu gospodarczym znana jest teoria o „nieproduktywności” handlu i o konieczności świadomego eliminowania z życia gospodarczego pośrednictwa kupca. Teoria ta znalazła liczne grono zwolenników, którzy pragną z niej uczynić kamień węgielny naszej polityki gospodarczej. Nie byłoby to zbyt groźne, gdyby nie fakt, że i miarodajne czynniki starają się ją realizować.

Takim odcinkiem, gdzie w poważnym stopniu przeprowadzono ostatnio eksperyment **świadomego eliminowania handlu** — jest dziedzina importu. Aby ocenić słuszność tej tezy, nie trzeba wcale sięgać do teoretycznych rozpraw, ani do podręczników ekonomii politycznej, a wystarczy zestawić szereg prostych

faktów z tego odcinka naszego życia gospodarczego i wyciągnąć pewne wnioski.

W ostatnich czasach, przy imporcie, **handel traktowany jest po macoszemu**. Zezwolenia przywozowe otrzymuje w pierwszym rzędzie przemysł, natomiast kupcy, prowadzący poważne przedsiębiorstwa importowe, oparte na wzbudowanych stosunkach zagranicą, otrzymują zezwolenia przywozu w minimalnych ilościach.

Przemysł, korzystający z zezwoleń, dzieli się zasadniczo na dwie kategorie. Z jednej strony wielki przemysł, z drugiej strony — fabryczki, które posiadają VI, VII i VIII kategorię przemysłową i, nieobowiązane do prowadzenia ksiąg handlowych, a które

się raczej — jeśli się zastosuje analogię z przemysłem włókienniczym — zakładami chałupniczymi.

System faworyzowania grup przemysłowych przy imporcie surowców i półfabrykatów doprowadza do bardzo poważnych konsekwencji, a mianowicie do tego, że import, którego granice zakreślone są obecnie restrykcjami surowcowymi, **nie jest racjonalnie zorganizowany** i nie wyzyskuje nawet tych możliwości, które istnieją w granicach restrykcji surowcowych.

Podkreślić należy, że minimalne zezwolenia, a raczej pozostałe resztki, przydzielane zostają handlowi, które w praktyce niejednokrotnie nie mogą być wogóle wykorzystywane, gdyż są to ilości uniemożliwiające kupcowi jużto sprowadzenie towaru, jużto **technicznie dokonanie odprawy celnej**. Okazuje się więc, że, obok restrykcji surowców, nad importem naszym ciąży fatalna wprost nieumiejętność wykorzystywania zezwoleń importowych, wywołana wadliwym rozdziałem tych zezwoleń.

Właśnie na tle powyższej dezorganizacji, wywołanej chęcią **eliminowania handlu na rzecz przemysłu**, ujawnia się w całej pełni **pożyteczna rola kupca przy imporcie**, spełniającego niezwykle pozytywną funkcję w zacieśnianiu korzystnych dla naszego gospodarstwa stosunków wymiennych z zagranicą. Kupiec - importer, który według kodeksu handlowego jest osobą, prowadzącą we własnym imieniu przedsiębiorstwo zarobkowe, szybko radzi sobie z niedomaganiami importowcami, z którymi obecnie boryka się przemysł.

1. Kupiec - importer sprowadza surowiec i półfabrykat z zagranicy w większych ilościach, wskutek czego **towar nabywa taniej** (niższa cena samego surowca, niższe koszty opakowania, niższe koszty transportu lądowego i morskiego, tańsze koszty odprawy celnej i t.d.).

2. Kupiec, sprowadzający surowiec z zagranicy, sprzedaje go w drobnicy przemysłowi. To rozprawianie przez handel do fabryk importowanego surowca jest niezmiernie dogodnie dla przemysłu, umożliwia ono bowiem przemysłowi **częściowe pokrywanie zapotrzebowania**, a tem samym częściowe płacenie za zakupiony towar.

3. Kupiec - importer posiada w kraju składy konsygnacyjne surowca zagranicznego. Ma to szczególnie doniosłe znaczenie podczas wojny, gdyż w ten sposób **zwiększa się ogólna ilość surowców w kraju**, niezbędna dla produkcji.

3. Kupiec - importer wprowadza zagraniczny kapitał do kraju o taniem oprocentowaniu, przyczyniając się w ten sposób do **stworzenia prywatnego zagranicznego kredytu**, tańszego od krajowego.

Z powyżej przytoczonych momentów wypływa wniosek ogólny, że handel w dziedzinie importu surowców spełnia rolę niezwykle pożyteczną, jako czynnik wpływający na **potaniecie surowców zagranicznych w kraju**, oraz jako **regulator odpowiedniego rozdziału tego surowca dla przemysłu**.

W tych warunkach racjonalna polityka importowa winna porzucić wszelkie „teoretyczne prawdy” o „nieproduktywności” handlu i pójść po linii interesów ekonomicznych, t. zn. **rozszerzyć znaczenie i rolę handlu w dziedzinie importu surowców i półfabrykatów zagranicznych**.

Wadliwe funkcjonowanie aparatu importowego wywołane jest nie tylko fałszywą polityką faworyzowania przemysłu przy imporcie, ze szkodą dla handlu, ale jest też w prostej linii wynikiem **zbiurokratyzowania systemu importowego**. Istotnie gromy, które ostatnio padają, znajdują najlepsze uzasadnienie w doświadczeniu naszego importu.

Do grzechów głównych biurokracji zaliczyć należy przede wszystkim sam system **gwałtownych restrykcji surowcowych**. Czynniki niereagujące na żywe procesy naszego życia gospodarczego, stawiają na restrykcję surowcową, jako na **jedyny pancierz naszego bilansu handlowego**, i równowagi budżetowej; nie wzięły one też pod uwagę faktu, że ochrona celna artykułów, wyrabianych w kraju, winna iść w tym kierunku, aby całkowicie chronić rynek przed zagranicznymi artykułami, dopiero wówczas, kiedy **produkcja krajowa całkowicie rynek nasyci**, a nie już z chwilą rozpoczęcia fabrykacji nowego artykułu.

Niemniej groźną dla naszego importu jest jednak **praktyka biurokracji** na tym odcinku.

1. Importer - kupiec, chcąc nabyć surowiec i półfabrykat zagraniczny, zależny jest wyłącznie od **zezwoleń przywozu**, a dopóki nie posiada w swoich rękach tego zezwolenia, nie może dokonać transakcji zagranicą. Rzecz jasna, że w takich warunkach nie może on nigdy wykorzystywać **fluktuacji na giełdach zagranicznych**, nie może nabywać artykułów wtedy, kiedy istnieje po temu najodpowiedniejsza sytuacja na rynku surowcowym, ze względu na ruch cen. Wynikiem tego jest, że **kupiec - importer nabywa surowiec drogo**, co ostatecznie odbija się na konsumencie.

2. Gdy importer sprowadził już do kraju artykuł zagraniczny, zależny jest od analiz, przeprowadzanych nie w lokalnych Urzędach Celnych, lecz w Dyrekcji Centralnej, co trwa niejednokrotnie miesiącami i w związku z tem narażony jest niejednokrotnie na bardzo duże straty. Podrażają się jego koszty własne, jak składowe, ubezpieczenie i t.d., i nie ma możliwości wykorzystania zupełnie przez to kredytu udzielonego mu przez zagranicę. W chwili, kiedy towar rzuca już na rynek, ceny na giełdach zagranicznych danego artykułu mogą być różne od ceny nabycia, tak, że w praktyce może to pociągnąć nieprzewidziane konsekwencje.

3. Poważnym błędem jest również nieuwzględnianie przez komisje rozdzielcze wymogów i potrzeb poszczególnych ośrodków przemysłowych, gdyż o rozdzielniku nie decydują czynniki gospodarcze, a podkomisje, nie mające niejednokrotnie swego przedstawiciela w ministerstwie przemysłu i handlu. Podkreślić przytem należy z uznaniem niezwykle energiczne wysiłki izby przemysłowo-handlowej w Łodzi w kierunku łagodzenia tych trudności.

Reasumując wszystkie wyżej przytoczone momenty, dochodzimy do przekonania, że dla usprawnienia poważnie szwankującego aparatu importowego potrzebna jest **głęboka reforma**, któraby miała za zadanie odbiurokratyzowanie i uelastycznienie aparatu importowego, t. j. **uczynienie go bardziej handlowym**.

Do reformy powyższej konieczne jest uwzględnianie przez władze centralne przy rozdziale kontyngentów przywozowych **charakteru i potrzeb poszczególnych ośrodków przemysłowych**; rozdziałem zaś według ustalonego klucza winny zajmować się nie władze centralne, lecz samorząd gospodarczy, t. j. izby przemysłowo-handlowe.

Ochrona kredytu w handlu

Wśród splotu zagadnień gospodarczych poważne, a zarazem niedocenione przez nas miejsce zajmuje problem ochrony kredytu. Zagadnienie to tym większego nabiera znaczenia, jeśli rozpatrywać je będziemy na tle ogólnego układu elementów naszego życia gospodarczego. Wziąć tu bowiem należy pod uwagę zarówno powojenny stan ekonomiczny naszego aparatu wymiany towarowej, jak i stosunkowo dość niski poziom etyczny, na jakim znajduje się znaczny odsetek osób trudniących się handlem. Sprowadzając zagadnienie ochrony kredytu do ram ściślejszych, a mianowicie do odcinka wymiany towarowej, a szczególnie do części stanowiącej końcową jej fazę t. j. do drogi między producentem, a konsumentem, stwierdzić należy, że na tym właśnie odcinku kwestja ochrony kredytu stanowi palącą zagadnienie, które oczekuje na rozwiązanie od dłuższego już czasu.

Handel nasz nie był nigdy zasobny w kapitały obrotowe i nie korzystał, niestety, z kredytów finansowych, lecz głównie z kredytu towarowego. Tym warunkom przypisać należy, że słabe finansowo kupiectwo załamywało się masowo w okresach dekonjunktury, pociągając za sobą zdrowsze i mocniejsze jednostki gospodarcze. Niestety znaczna ilość niewypłacalności powodowana była również i brakiem etyki kupieckiej, a więc nosiła charakter złośliwy. To ostatnie zjawisko, spotykane u nas, niestety, dość często, znajdowało doniedawna jeszcze korzystne warunki naskutek istnienia wadliwych i różnorodnych, w zależności od dzielnicy Rzeczypospolitej, przepisów prawnych, niewyrobionego poczucia solidarności wśród wierzycieli, jak również naskutek braku urządzeń zapobiegawczych stanowiących rękojmię ochrony kredytu. Unifikacja ustawodawstwa w tej dziedzinie norm prawnych, a więc wejście w życie nowego kodeksu handlowego, prawa o zobowiązaniach, prawa upadłościowego i procedury cywilnej znakomicie przyczyniła się do zredukowania momentów, sprzyjających ponoszeniu się niewypłacalności złośliwych, jeśli chodzi o braki spowodowane wadliwością i różnorodnością ustaw.

Nierozwiązaną natomiast i palącą pozostaje nadal kwestja samoobrony wierzycieli jeśli chodzi o środki represyjne i prewencyjne w stosunku do dłużników.

W pierwszym rzędzie poruszyć tu należy kwestję braku solidarności wśród wierzycieli, co spowodowane jest niskim poziomem etycznym wielu jednostek zajmujących nieraz poważne stanowiska w świecie handlowym. Niejednokrotnie bowiem zdarza się, że zapoczątkowana akcja zbiorowa wierzycieli, mająca na celu całkowite wyeliminowanie szkodliwej jednostki spośród dłużników, napotyka na poważne trudności wśród samych wierzycieli, którzy, wylamując się z szeregu solidarnie działającej grupy, powodują akceptację jasnie złośliwej niewypłacalności. Niewątpliwie pewną rolę w działaniu takich niesolidarnych jednostek odgrywa chęć jaknajszybszego doprowadzenia regulacji do końca, spowodowana brakiem środków na zrezygnowanie z natychmiastowego zrealizowania części należności, jednakże więk-

szą bodaj rolę odgrywa tu brak poczucia solidarności i brak zrozumienia, że nieraz jedynie zdecydowane i łączne działanie wierzycieli w stosunku do złośliwego dłużnika zapobiec może i na przyszłość pladze złośliwych niewypłacalności.

Z tych właśnie względów życie gospodarcze musi zdobyć się na wielki wysiłek, aby stworzyć samoobronę, która będzie najlepszym środkiem dla uzdrowienia zagrożonego funkcjonowania obrotu towarowego.

Taka samoobrona winna posiadać rozmaite formy działania. Pierwszym niewątpliwie z przejawów samoobrony jest istnienie organizacji wierzycieli. Nie ulega wątpliwości, że organizacje takie powinny działać w zwartej i jednolitej masie zarówno w stosunku do władz państwowych, celem obrony praw wierzycieli w drodze wydawania nowych niezbędnych ustaw, bądź też nowelizacji już istniejących, jak i też w kierunku zastosowania i spopularyzowania szeregu środków samoobrony. Do tych ostatnich będzie należało ustalenie warunków kredytowych, zorganizowanie aparatu informacyjnego, jednolite zastępstwo przy postępowaniu upadłościowym, ustalanie warunków zabezpieczenia kredytów i t. d. Niezbędność i pożyteczność takich organizacji dają nam przykłady z krajów zachodniej Europy, gdzie naprzykład istniejący od kilkudziesięciu lat w Austrii Kreditoren-Verein stanowi potężną i sprawnie działającą organizację.

Między środkami samoobrony niezwykle doniosłą rolę odegrać może należycie zorganizowany aparat informacyjny i to w takiej formie, któraby gwarantowała szybkość, bezstronność, ścisłość i bezinteresowność informacji. Celem usprawnienia pracy informacyjnej niezbędne byłoby zgłaszanie wykazów firm upadłych, nadzorów sądowych, bezskutecznych egzekucyj oraz spisów zaprotestowanych weksli. W tej dziedzinie dominująca rola winna przypaść w udziale samorządom gospodarczym. W niektórych krajach zachodniej Europy izby przemysłowo-handlowe ogłaszają spisy zaprotestowanych weksli w swoich okręgach. I u nas ogłaszanie list niepewnych dłużników podziałałoby z jednej strony hamująco na dalsze pojawianie się lekkomyślnych niewypłacalności, z drugiej zaś strony chroniłoby przemysł i handel hurtowy przed dalszym udzielaniem kredytów, co ma niejednokrotnie miejsce wskutek nieświadomości o zaszłych niekorzystnych zmianach dotyczących wypłacalności dłużnika.

Istnienie takiego rejestru niewypłacalnych dłużników uniemożliwiłoby wreszcie przenoszenie się niesolidnych jednostek z jednej gałęzi handlu do drugiej, w której nie są jeszcze dostatecznie znane. Wykazy takie musiałyby być ogłaszane możliwie jaknajczęściej i udostępniane ogółowi handlujących, co jednakże nie powinno wykluczać możliwości rehabilitacji dłużników, którzy znaleźli się w tych wykazach, a następnie uregulowali sumiennie swoje zobowiązania i okazują możliwość dalszej egzystencji.

Dalszym środkiem ochrony wierzycieli byłoby ożywienie zupełnie zaniedbanej u nas dziedziny ase-

kuracji kredytów. Istnienie takich asekuracji daje wierzycielowi zapewnienie przed ewentualną możliwością strat, a jednocześnie stwarza do pewnego stopnia selekcję jednostek korzystających z kredytu przez niezbędne dla towarzystw asekuracyjnych rozbudowanie wywiadu kredytowego.

Również i organizacje kupieckie mogą przyczynić się do uzdrowienia stosunków kredytowych: nie należy bowiem zapominać, że znaczny odsetek dłużników pragnie wywiązywać się ze swych zobowiązań, a jedynie niepomysłne warunki ekonomiczne po-

wodują, że tacy dłużnicy znajdują się na jednym poziomie z jednostkami szkodliwymi przez zawodowe wykorzystywanie „łatwowości” kredytowania.

Napiętnowanie i całkowite wyeliminowanie takich szkodliwych jednostek spośród ogółu uczciwego kupiectwa przyczyni się łącznie z zastosowaniem poprzednio wymienionych środków prewencyjnych do odbudowy zaufania i do przywrócenia bezpieczeństwa obrotu, które jest jednym z podstawowych elementów zdrowego życia gospodarczego.

Łódzka Izba Przemysłowo-Handlowa w walce o rozwój eksportu (1929—1935)

W szeregu zagadnień realizowanych przez samorząd gospodarczy Łodzi, od pierwszych chwil jego istnienia problemy eksportu zajmują jedno z czołowych miejsc.

W dziedzinie tej rozróżnić należy 3 zasadnicze kierunki. Jeden z nich — to

organizowanie i pobudzanie wysiłków eksportowych przemysłu,

a zarazem współdziałanie z czynnikami nadzoru państwowego w dziedzinach objętych reglamentacją.

Drugą grupę stanowią

prace propagandowo-badawcze

na rynkach starych i nowych.

Wreszcie 3-ci odcinek tej pracy polegał na

walce z restrykcjami przywozowymi,

co wiąże się z polityką traktatową.

Już w okresie powstania Izby zrealizowane zostało posunięcie organizacyjne, które stało się punktem wyjścia zupełnie nowej, przedtem nieistniejącej gałęzi polskiego wywozu włókienniczego. Posunięciem tym były próby

zorganizowania eksportu gotowej odzieży,

opartej o przedsiębiorstwa łódzkie i brzezińskie. Akcja ta doprowadziła do silnego rozwoju eksportu odzieży również i przez firmy wielkiego i średniego przemysłu włókienniczego Łodzi, tworząc coraz większą pozycję w ogólnym eksporcie włókienniczym Łodzi.

W latach następnych Izba zajęła się zagadnieniem reglamentacji eksportu odzieży. W tym okresie stwierdzone zostały pewne niepokojące dla normalnego rozwoju tej gałęzi eksportu objawy. Opracowane na skutek tego wnioski Izby, dotyczące wprowadzenia zasady kwalifikowania eksporterów, zostały zrealizowane w drodze specjalnych rozporządzeń.

Następne dwulecie 1932-33 było okresem dalszej usilnej współpracy Izby z czynnikami rządowymi nad szukaniem nowych rynków zbytu dla odzieży polskiej, która, wypierana przez wszelkiego rodzaju restrykcje przywozowe, z niezwykłą szybkością umiała sobie zdobyć nowe tereny ekspansji. Równocześnie jednak musiała Izba kontynuować swe prace z zakresu organizacji i reglamentacji eksportu odzieży. System nadzoru nad eksportem odzieży ulegał więc pewnym modyfikacjom, po uprzednich skrupulatnych dociekaniach Izby i przeważnie na podstawie jej wniosków.

Po upływie 5-lat od pierwszych kroków Izby, które zrodziły eksport konfekcji, stało się rzeczą jasną, że dalsze oparcie tej gałęzi wywozu na działalności indywidualnej prowadzić musi nieubłaganie do jej zaniku. W tym stanie rzeczy miarodajne czynniki zdecydowały się na

skoncentrowanie wywozu konfekcji i koszul

w Syndykacie Eksportu Odzieży, który rozpoczął swą działalność na początku roku 1934. Działalność obserwacyjna i nadzorcza Izby nad eksportem odzieży kontynuowana jest pod postacią spółdziałania z utworzoną w końcu r. 1933 Komisją Standaryzacyjną Produkcji Eksportowej Przemysłu Włókienniczego.

W latach następnych Izba zajmowała się m. in. rewizją standartów eksportowych, koordynowaniem pomocy dla wywozu i t.d.

Rok 1935 był dla wywozu odzieży okresem szczególnie ciężkim. Kampania antydumpingowa na terenie Anglii, zaostrzające się restrykcje na innych rynkach — wszystko to oddziaływało ujemnie na wywóz. Pomimo to Izba nie ustawała w zabiegach nad jakościową poprawą eksportowanych artykułów, oraz wyszukiwaniem nowych rynków zbytu, przyczem wspomnieć tu należy m. in. o współdziałaniu Izby z SEO nad penetracją na rynku amerykańskim.

Analogiczne problemy organizacyjne absorbowały również Izbę w ubiegłym 5-leciu w odniesieniu do

tkanin i wyrobów dzianych,

których eksport zachował jednak charakter indywidualny. Rozbudowa systemu pomocy, stworzenie aparatu kontroli technicznej nad wywozem i znalezienie nowych form popierania eksportu były zagadnieniami, przy których współdziałaniu Izba pracowała bardzo dodatnio. Zwłaszcza w r. 1935 zajęto się długotrwałymi pracami nad szczegółowym, bardzo precyzyjnym ustaleniem pojęć standartów na podstawie specjalnie zebranych bardzo obfitych materiałów. W toku tych prac wyłoniły się również nowe koncepcje standaryzacji eksportu. Koncepcje te niewątpliwie w początkach r. 1936 znajdują swój ostateczny wyraz przy współdziałaniu z Min. Przem. i Handlu.

Podkreślić przytem należy, że wszystkie te prace realizowane były w porozumieniu i ścisłym kontakcie z Min. Przem. i Handlu, delegaturą Instytutu Eksportowego w Łodzi oraz zainteresowanymi firmami przemysłu włókienniczego.

Analogicznie, jak w r. 1929 dzięki staraniom Izby stworzone zostały podstawy dla rozwoju eksportu odzieży, tak pod koniec 1933 r. powstał nowy dział eksportu włókienniczego, t. j.

rękawiczek dzianych, bawełnianych i sztuczno-jedwabnych.

Eksport ten zasługuje na szczególne podkreślenie jako wywóz artykułu luksusowego, zawierającego 70—75% wartości robocizny. Poza to jest to wygodny przedmiot handlu, zakupywany en masse. Inicjatywa Izby doprowadziła w tej dziedzinie do specjalnego opracowania szeregu rynków, jak Anglii, a w szczególności Stanów Zjednoczonych, które są olbrzymim terenem zbytu dla tego artykułu.

W dziedzinie tego wywozu istnieją i pewne trudności, gdyż z jednej strony niektóre gatunki nie mogą być produkowane z krajowej przędzy i muszą być sprowadzane w obrocie uszlachećniającym. Poza to na rynkach odbiorczych panuje silna konkurencja, zwłaszcza ze strony Czechosłowacji i Niemiec. Korzystny wywóz tego artykułu, rozwijający się w r. 1934, doznał następnie wciągu b.r. załamania, związanego z pewnymi trudnościami wewnątrzno organizacyjnymi. Przy odpowiednim jednak uruchomieniu całego aparatu eksportowego wywóz ten posiada niewątpliwie szanse dalszego rozwoju.

Specjalnym artykułem, którego wywozem zajmowała się Izba, były **berety**.

W tej dziedzinie wysuwane były projekty wprowadzenia reglamentacji eksportu, co miałyby na celu unormowanie stosunków wewnętrznych. Zaznaczyć bowiem należy, że w eksporcie tym wytworzyły się niezdrowe warunki konkurencyjne w postaci **deprecjonowania cen** na rynkach odbiorczych. Projekty stworzenia związku eksporterów dla reglamentacji

wywozu ponawiane były również i w następnych latach, i ostatnio ponownie zyskały na aktualności. Podkreślić przytem należy, że w dziedzinie eksportu beretów również i Komisja Standaryzacyjna oddziaływała na normalny tok uzyskiwania godziwych cen zagranicą.

Odrębną dziedzinę zagadnień organizacyjno-eksportowych, zwłaszcza w latach ostatnich, stanowiły sprawy, załatwiane niemal codziennie w drodze współdziałania Izby z Radą Polityki Kompensacyjnej oraz Polskim Towarzystwem Handlu Kompensacyjnego.

Przechodząc do

działalności propagandowo-badawczej,

zaznaczyć należy, że również i praca Izby nad zorganizowaniem eksportu odzieży wiązała się z nieprzerwaną akcją propagandowo-badawczą. Również wszystkie pozostałe działy przemysłu włókienniczego były przedmiotem zabiegów Izby, zmierzających do znalezienia rynków zbytu, wprowadzenia na nie towaru polskiego i zdobycia na tych rynkach stałej pozycji. Cały szereg artykułów włókienniczych, które zjawiły się na rynkach poraz pierwszy, pochodziły właśnie z kolekcji, nadesłanych bezpośrednio przez Izbę i na jej koszt sporządzonych, lub też przez producentów na wniosek Izby.

Odrębną dziedzinę stanowią

badania Izby na rynkach odbiorczych

przez bezpośrednie delegacje i misje.

Wspomnieć tu należy o badaniach tego rodzaju w r. 1930 — w Rumunii, w r. 1932 — w Afryce Północnej, w r. 1933 — w Holandji i Jugosławji, w roku 1934 — w Niemczech, Anglii, Belgji, Francji i t.d., w r. 1935 — w Ameryce i Palestynie.

Poważnym również czynnikiem oddziaływania pośredniego Izby na eksport włókienniczy były odwiedziny w Łodzi referentów handlowych polskich placówek konsularnych zagranicą. Izba udzielała im wyczerpujących wyjaśnień, zaopatrywała w niezbędne materiały informacyjne, ułatwiała kontakt z firmami łódzkimi i t.d.

Jeśli wspomnieć wreszcie o akcji propagandowej w prasie zagranicznej na rzecz eksportu włókienniczego, o popieraniu targów i wystaw zagranicznych oraz o współdziałaniu w akcjach badawczych innych izb, wówczas olbrzymia dziedzina prac samorządu gospodarczego w zakresie eksportu uwidoczni się z całą wyrazistością.

Tym poczynaniom niewątpliwie zawdzięczać należy cały szereg pozytywnych osiągnięć i wiarę, że, pomimo piętrzących się ostatnio przed eksportem tym trudności, włókiennictwo łódzkie nie zrezygnuje ze swych poczynań nad współdziałaniem w dziedzinie aktywizacji bilansu handlowego Państwa.

K.

Kupiectwo w ustawodawstwie polskiem

(1925—1935)

Początek okresu minionego dziesiątka lat — to jakgdyby nowa era w rozwoju stanu kupieckiego w Polsce.

Ciążące bowiem, może przez atawizm, — zapatrywanie, że stan kupiecki jest stanem „minorum gentium” — to cecha okresu rządów „przedmajowych”. Kupiec uważany był za jednostkę zbędną w systemacie gospodarczym, a przedewszystkiem bardzo kosztowną. Twierdzono, że kupca należy wyeliminować z życia gospodarczego. Mylnie wówczas sądzono, że raj nastąpi na ziemi, gdy producent dotrze bezpośrednio do konsumenta. Jest właśnie wielką zasługą pierwszych rządów omawianego dziesięciolecia, że swojemi poczynaniami przygotowały podwaliny pod budowę samorządu gospodarczego, skryształowanego w ustawie o Izbach Handlowo-Przemysłowych (poz. 591 Dz. U. rok 1927).

W tem miejscu nie od rzeczy uważam przypomnieć wizytę dzisiejszego wicepremiera, a ówczesnego Ministra Przemysłu i Handlu, inż. E. Kwiatkowskiego, w Łodzi i konferencję gospodarczą, która odbyła się w Urzędzie Wojewódzkim, na której ówczesny wiceprezes Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi dr. Józef Sachs, w zwięzłym a wyczerpującym przemówieniu, przedstawił zasadnicze postulaty kupiectwa.

Wiele z tych postulatów straciło dzisiaj już na znaczeniu, czy to dlatego, że wartki bieg życia gospodarczego stępił ich ostrze, czy też, że w zrozumieniu ich doniosłości zostały one stopniowo przez ustawodawcę zrealizowane.

Przedewszystkiem w ustawodawstwie uregulowana została wyżej wspomniana kwestja **samorządu gospodarczego**. Następnie przez przeprowadzenie unifikacji ustawodawstwa handlowego, postępowania układowego i upadłościowego zapewniona została **prawna ochrona kredytu**. Wzmocniono następnie przez unifikację w znacznej części obowiązującego dziś prawa **pewność obrotu**. Ujednostajnione zostały przepisy ustawy o opłatach stemplowych, ustawodawstwa karno-skarbowego, o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, określone zostały czynności, wykonywane samodzielnie przez agentów handlowych (Dz. U. rok 1927 poz. 944) i komiwojażerów (Dz. U. rok 1927 poz. 944), prawo bankowe (Dz. U. rok 1928 poz. 321).

Wprowadzono **jednolite postępowanie egzekucji administracyjnej** przez powierzenie tego postępowania władzom skarbowym (Dz. U. rok 1932 poz. 580),

przeprowadzono organizację giełd tak pieniężnych, jak i towarowych (Dz. U. rok 1930 poz. 209), ustalono godziny handlu i godziny otwarcia zakładów handlowych i niektórych przemysłowych (Dz. U. rok 1928 poz. 364).

Uregulowano bardzo zawiłą kwestję **pośrednictwa ubezpieczeniowego** (Dz. U. rok 1934 poz. 864), określono stanowisko radców do spraw handlu, w wykonaniu wspomnianej wyżej ustawy o nieuczciwej konkurencji nakazano oznaczanie pochodzenia niektórych towarów w wewnętrznym handlu detalicznym, jak również wyjaśniono kwestję **wyprzedaży, dokonywanych w obrocie handlowym** (Dz. U. rok 1928 poz. 395).

Uregulowano dalej **kwestję karteli** (Dz. U. rok 1933 poz. 270).

Zreformowano i skodyfikowano cały szereg ustaw, dotyczących stanu kupieckiego, czy to pośrednio, czy też bezpośrednio, jak: **podatków, wysokości odsetek, zaległości** i t.d.

Okres ten jednak „prosperity” stanu kupieckiego w ustawodawstwie w omawianym okresie lat dziesięciu powoli zaczął ulegać likwidacji. Te czy inne stosunki wewnętrzne, zapatrywania tego, względnie innego Ministra Przemysłu i Handlu, lub też ogólny kierunek polityczny sterników nawy państwowej spowodowały **wzrost tendencji etatycznych**, państwo zaczęło wkraczać w działalność coraz to nowych gałęzi przemysłu, interesować się rolą kupca, a przez to rozszerzać coraz więcej swój wpływ na ustawodawstwo handlowe. Instytucje samorządu gospodarczego czasem nie miały możności zabierania głosu w najważniejszych kwestjach, projektowanego ustawodawstwa. Zmieniono przez nowelizację prawo przemysłowe, przyczem rozszerzono obowiązek uzyskiwania koncesji, reglamentowano cały szereg przepisów, **ograniczających rolę kupca**.

Dziwnym zbiegiem okoliczności, w okresie kończącego się dziesięciolecia istnienia Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi do steru państwa wrócili ci, którzy w historii rozwoju kupiectwa w Polsce złotemi zapisali się zgłoskami.

Chociaż warunki obecne są nader ciężkie i wymagają ofiar wszystkich obywateli, to jednak kupiectwo w Polsce winno żywić nadzieję, że zapoczątkowana w pierwszych latach omawianego dziesięciolecia polityka pełnego zrozumienia roli i zadania kupca, kontynuowana będzie nadal.

Kredyty dla kupiectwa

Analiza zagadnień kredytu dla kupiectwa, natrafia naogół na poważne trudności z uwagi na brak dostatecznie źródłowych i wyczerpujących danych statystycznych w tej dziedzinie. Cyfry ilustrujące rozmiary kredytu, z jakiego korzystają przedsiębiorstwa handlowe w bankach państwowych, są tylko fragmentaryczne, a w bankach prywatnych statystyki takie — z bardzo nielicznymi wyjątkami — nie są prowadzone prawie wcale. Nie będziemy też dlatego próbowali zrekonstruować pełnego obrazu **cyfrowego upośledzenia kupiectwa w zakresie kredytowym**, tembardziej, że nie odpowiadałoby to zresztą charakterowi jubileuszowej publikacji Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi. Ograniczymy się przeto do stwierdzenia na podstawie codziennych zjawisk gospodarczych, że **udział kupiectwa w wykorzystywaniu kredytów w Polsce jest minimalny**, gdyż od kredytów tych przedsiębiorstwa kupieckie zostały na wielu odcinkach usunięte prawie zupełnie. **Udział kupiectwa w kredytach w bankach państwowych wyraża się cyfrą zaledwie 4 %**, podczas, gdy udział handlu w świadczeniach podatkowych na rzecz państwa przekracza 25 %.

Sądzić należy, że jedną z głównych przyczyn tego stanu rzeczy jest powszechnie znane **antykupieckie nastawienie społeczeństwa** i próby eliminowania pośrednictwa, które wywarły poważny wpływ na politykę naszych instytucji finansowych w odniesieniu do handlu. A przecież jest rzeczą powszechnie znaną, że kupiectwo musi finansować swych dostawców i swych odbiorców, jednocześnie zaś musi posiadać środki na wywiązywanie się ze swych świadczeń wobec Państwa. Te względy winny przemawiać za **zwiększeniem udziału kredytów dla kupiectwa w bankach państwowych**, tembardziej, że handel znajduje się w sytuacji trudniejszej aniżeli przemysł, który finansuje tylko swych dostawców. Wydaje się rzeczą niewłaściwą, a potwierdzającą nasze wywody, iż banki żądają zabezpieczenia hipotecznego udzielanych kredytów, gdy kupiec, zwłaszcza zaś **kupiec drobny i średni nieruchomości nie posiada**. Nie posiada, a nawet **nie powinien posiadać**, gdyż zadaniem kupca jest obracanie kapitałem i rozwijanie przedsiębiorstwa, a **nie więzienie kapitału w nieruchomości**, nie mającej żadnego związku z jego celem, jak dom dochodowy, majątek ziemski i t. d. Zresztą jest to **przecinanie hipoteki przez banki**, gdyż dobrze postawiony zakład kupiecki daje niejednokrotnie większe gwarancje, niż dom dochodowy zamieszkały przez niewypłacalnych i nieusuwalnych lokatorów. To przecinanie hipoteki ma w dużym stopniu swe źródło w historycznym już poglądzie, iż najistotniejszą wartość tworzy nieruchomość — ziemia. W państwach zachodnio-europejskich, gdzie rolnictwo odgrywa mniejszą rolę, **hipoteka nie jest zasadniczym warunkiem uzyskiwania kredytu**. Faktem jest, że kupiectwo w bankach państwowych z kredytów bezpośrednich korzysta w minimalnym odsetku, a w bankach prywatnych jest to połączone z bardzo poważnymi trudnościami. Powstaje więc paradoksalna sytuacja, że kupiectwo, które operuje weksłami, musi dyskontować je, aby pokryć swe zobowiązania wobec Państwa. Nie bę-

dzie przeto zbytnej przesady w twierdzeniu, że **kredyt w bankach państwowych stał się niejako kredytem dla klas uprzywilejowanych**. A przecież kupiectwo, którego do tej klasy nie zaliczono, dało Bankowi Polskiemu przy jego powstawaniu pokaźne fundusze. Wówczas też b. premier Grabski stwierdził, że akcjonariusze Banku Polskiego będą uprzywilejowani. Było to przyrzeczenie zupełnie logiczne i słuszne, ale jesteśmy krajem niedotrzymanych obietnic, to też handel wykluczony został z grona tych, którzy korzystają z kredytów w bankach państwowych.

Wydaje się to niezrozumiałe na tle stosunków międzynarodowych, a nawet na tle stosunków przedwojennych w Rosji, gdzie Bank Państwa bardzo poważnie zaopatrywał kupiectwo w kredyty. W naszych stosunkach kredyt dla kupiectwa jest mu tembardziej niezbędny. W pewnych bowiem momentach, kiedy wpływy gotówkowe ulegają redukcji, lub też, gdy sprzedaż opiera się na weksłach — kupiec musi otrzymać kredyt, aby pokryć wydatki, zapłacić należności podatkowe, świadczenia socjalne, opłacić personel i koszty. Te pozycje stanowią u kupca około 4% obrotów. Jeżeli nie otrzymuje on tego od swego dostawcy — musi mieć kredyt. Jeśli zaś go nie ma w bankach akcyjnych, **zdany jest na uliczne drogie dyskonta** i powiększa w ten sposób swe wydatki, stając się jednocześnie w życiu gospodarczym, jak gdyby jego **członkiem drugiej kategorii**. Oczywiście, kupiectwo nie żądało nigdy **kredytów nadmiernych i nie dla każdego przedsiębiorstwa**, ale dla tych tylko placówek, które na to zasługują. Placówki takie niewątpliwie istnieją, bo wie o tem sam przemysł, udzielając kredytów kupcom.

Niezmiernie ciekawą byłaby statystyka kwot, pochodzących z pieniędzy kupiectwa, które znajdują się w bankach państwowych i prywatnych, bo okazałoby się, że są to kwoty stanowiące bardzo **poważny odsetek wkładów naszych instytucji finansowych**. Jeżeli więc kupiectwo może w pewnych okresach posiadać bardzo poważne sumy w bankach, to i odwrotnie **te instytucje winny mieć zaufanie do kupców i zasilać ich w kredyt**. Kupiectwo większe jest jednocześnie takim kredytodawcą, jak inne gałęzie wobec swoich odbiorców. Wiemy przecież, że częstokroć dla zwiększenia obrotów, zamiast gotówki, kupiec bierze weksle na 30—45 dni i ten portfel musi być zdyskontowany.

Inne jeszcze przykłady można mnożyć w nieskończoność. Skoro kupiec ubiega się o dostawy lub realizuje transakcje, gdzie niezbędne są kaucje i vadja — zmuszony jest znowu korzystać z **drogiego dyskonta ulicznego**, bo potrzebuje gotówki, a posiada tylko portfel weksłowy. W dzisiejszych naszych warunkach, gdy w całym szeregu gałęzi kupiectwo, nolens-volens, musi współpracować z przemysłami skartelizowanymi, gdzie, dla uzyskania lepszych warunków, odpowiednich rabatów, czy większych kontyngentów, musi wpłacać pewne kwoty zgóry — znowu nie znajduje dla swego portfela innego odpływu, aniżeli na ulicę. Albo wreszcie przy sprzedaży artykułów monopolowych, gdzie niema kredytu otwartego, wyłania się znowu dla kupca ta sama od-

wieczna bolączka. A dzieje się to nawet ze **szkodą dla Skarbu Państwa**, bo kupiec, zasilony w kredyt, mógłby łatwiej rozprowadzać artykuły monopolowe na rynek. A gdyby, — co dzisiaj jest jeszcze niestety, w sferze teorii — handel miał podjąć eksport na szerszą skalę, nie będzie mógł tego zrealizować **bez kredytów eksportowych**. Nie ulega żadnej wątpliwości, że częstokroć, gdyby, kupiec miał kredyt w bankach państwowych, byłoby mu wygodniej ze względów kalkulacyjnych zdyskontować ten portfel i płacić swemu dostawcy gotówką. Z drugiej strony część portfela oddanego swemu odbiorcy znajduje się później na rynku wolnym, t. zn., że dostawca jego wypuścił portfel na ulicę. Ten sam portfel powtórnie wraca do tego kupca, który odprowadził ten sam portfel do swego odbiorcy. Nie są to bynajmniej zjawiska normalne i zadać sobie należy pytanie, czy tu decydującą rolę odgrywa cena towaru, czy cena dyskonta.

Zagadnienie kredytu wiąże się ściśle z historią rozwoju gospodarczego kraju, zwłaszcza na odcinku walutowym.

W okresie przed stabilizacją waluty polskiej kredyty, udzielane kupcom przez ich dostawców, miały charakter pokrycia zobowiązań za towary, a z drugiej strony **finansowania swemi weksłami tego dostawcy**. Był to okres, kiedy dyskontowano te weksle na olbrzymie sumy bez potrzeb dla produkcji, a jedynie poto, aby **kupować waluty zagraniczne** i za mniejszą ilość walut wykupywać weksle. Jednocześnie weksle takie stanowiły podstawę dla szeregu poczynań inwestycyjnych. W tym okresie rozwinęło się w Łodzi na szeroką skalę prywatne dyskonta, a cena towaru nie odgrywała wydatniejszej roli, bo uzależniona była całkowicie od **stawki ulicznego dyskonta**. Były to ciężkie błędy kupiectwa i jego dostawców, to też, gdy nastąpiła pierwsza stabilizacja waluty — bańka mydlana pękła, a **oba te działy życia gospodarczego poniosły olbrzymie straty**. Przemysł i handel przetrzymał jednak ciężar stabilizacji, dzięki pewnym zasobom, zgromadzonym w poprzednim okresie.

Przyszedł okres konjunktury. Rozpęd produkcji pociągnął za sobą **nadmierny wzrost kredytów towarowych**, o czym świadczyły olbrzymie wprost sumy

weksli finansowych. Kupiectwo otrzymało nadmierne kredyty od swych dostawców, co spowodowało w późniejszym okresie **zniżki cen, olbrzymie straty dla handlu, poniesione na składach towarowych**. Spekulacja uliczna była niewątpliwie jednym z czynników, które, w miarę napływania fali protestów z prowincji, pogłębiły katastrofalne trudności kupiectwa. Nie można tutaj nie wspomnieć o **weksłach grzecznościowych**, które stanowią również jeden ze smutnych rozdziałów w historii tego okresu.

W r. 1929 przyszła olbrzymia fala protestów. Kupiectwo poniosło znowu olbrzymie straty, bo zbyt późno zrozumiano **niebezpieczeństwo, wynikające z dyskonta portfela dostawców**. Doprowadziło to do załamania handlu i przemysłu.

Kredyt towarowy, oparty na zdrowych podstawach, jest alfą i omegą istnienia gospodarczego dostawcy i odbiorcy. Niestety, tym **kredytem szafowano nadmiernie** z obu stron i może nie będzie zbyt przesyadą w twierdzeniu, że to było jedną z przyczyn kryzysu. W okresie kryzysu zmniejszyły się składy towarowe i ustaliły pojęcia **zdrowego kredytu towarowego**. Jeżeli więc nie nastąpi znowu katastrofalna nadprodukcja i nadmierna podaż towarów na rynku — ustali się niewątpliwie **zagadnienie kredytów towarowych, tak niezbędnych dla kupiectwa**.

Pomimo smutnych nauk przeszłości, jeszcze dzisiaj od czasu do czasu pojawiają się **próby spekulacji niosącej ruinę kupiectwu**. Właśnie, wskutek braku kredytów dla kupiectwa, takie wystąpienia spekulacji są jeszcze możliwe.

Kupiectwo musi domagać się kredytów w bankach państwowych. Oczywista tylko kupiectwo solidne, zdające sobie sprawę zarówno ze swej roli jako elementu gospodarczego, jak i doceniające całkowicie swe obowiązki wobec Państwa. Zabezpieczenia hipoteczne w odniesieniu do takiego kupiectwa, okazały się wówczas zupełnie zbędne, bo zwłaszcza w okresie kryzysu nie należy i nie wolno przy tej powszechnej dekapitalizacji więzić kapitału w nieruchomościach i domach, **gdy cały posiadany kapitał trzeba włączać do obrotu by przyspieszyć w ten sposób odbudowę życia gospodarczego**.

JERZY IZRAELEWICZ

Dyrektor Centrali Zbiorowych Ładunków w Łodzi

Ekspedytor w powojennej Łodzi

Walory, jakie wnosi w życie gospodarcze działalność ekspedytora, dotychczas jeszcze nie są dostatecznie oceniane.

Rola ekspedytora w życiu gospodarczym polskiego Manchesteru jest pozornie tylko skromna — w rzeczywistości bowiem spełniane przez niego mrówcze zadania mają doniosłe znaczenie.

W zaraniu niepodległości Polski, gdy Łódź straciła swój dotychczasowy rynek zbytu — Rosję, i nastawiła się na produkcję dla własnego rynku, powstałego z trzech zaborów, należących dawniej do trzech różnych organizmów gospodarczych, ekspedytor łódzki zajął od razu stanowisko prawie dominujące w obrocie towarów przemysłu i handlu łódzkiego z nieznaną dla Łodzi klientelą, zwłaszcza z b. zaboru niemieckiego i austriackiego.

Ekspedytor łódzki w krótkim terminie zorganizował na tych terenach swe agentury, umożliwił początkowo wysyłkę towarów na adres tamtejszego agenta, skąd partjami skutecznie sprzedają; w tym wypadku agentury ekspedytorskie stanowiły pewnego rodzaju składy konsygnacyjne dla eksporterów.

W miarę rozwoju handlowego Łodzi, ekspedytor łódzki przejmując na miejscu wszystkie czynności, związane z odbiorem towaru ze składu fabrycznego, pakowaniem, asekuracją i wysyłką, a jednocześnie czyni starania, aby dotarł do miejsca przeznaczenia w terminie jaknajkrótszym.

Dzięki staraniom ekspedytora normalny termin przebiegu wagonu skrócony został do 1/3, a mianowicie: przewóz, który

na odległości od 100 do 300 km. wahał się wówczas 17—65 godzin, skrócony został do 6—15 godzin.

Ekspedytor finansował sprzedaż, wydając wytwórcom towarów przy przejęciu przesyłek krótkie własne czek, t. zw. „kasa płaci“, jako pokrycie za towar, sam zaś inkasował następnie ratami te należności od klientów zamiejscowych.

A że podówczas nie było innego sposobu dokonywania operacji handlowych z zupełnie nieznaną dla Łodzi i niezabobną w gotówkę klientelą — ekspedytor łódzki wziął na siebie cały ciężar finansowej odpowiedzialności, która w normalnych warunkach nie wchodzi w zakres świadczeń ekspedytora, związanych z jego pośrednictwem w obrocie towarowym.

Ten sposób dokonywania operacji handlowych z ogółem wówczas z artykułów włókienniczych terenami, przyczynił się w bardzo dużym stopniu do ożywienia działalności przemysłu i handlu łódzkiego, gdyż dzięki tego rodzaju warunkom kredytowym „zdolność nabywczą“ prowincji wzmogła się nader szybko, co skończyło się do rychłej ekonomicznej odbudowy Łodzi.

Był to okres pomyślnej koniunktury i klientela zamiejscowa zobowiązania wobec ekspedytora honorowała.

Nastąpił nowy okres — przemysł i handel po nawiązaniu bliższych stosunków z klientelą zamiejscową począł sprzedawać swe towary, pobierając należność częściowo w wekslach.

Zdawałoby się, że czynności ekspedytora łódzkiego ograniczą się obecnie do zwózki, opakowania towaru, szybkiej dostawy i ew. — kredytowania samego przewozu, jak to dzieje się na całym świecie. Okazuje się jednak, że Łódź tworzy nowe zwyczaje handlowe.

Odbiorca zamiejscowy płaci za towar wekslem, natomiast wytwórca, pragnąc się zabezpieczyć przed ew. stratami, dąży do przerzucenia odpowiedzialności na ekspedytora, żądając, aby ten ostatni żyrował weksle, bądź też specjalnym zobowiązaniem gwarantował ich wpływ; albowiem w najlepszym wypadku, by wydał kwit zaliczeniowy z terminem płatności, odpowiadającym terminowi płatności samego wekslu.

W ten sposób ekspedytor, zarabiający tylko ułamek przewoźnego, przypadającego za dany transport, ponosi znowu całkowitą odpowiedzialność za kredyt, udzielony przez przemysł i handel klientowi zamiejscowemu, — ze względu na fakt zażywania odnośnych weksli, lub też wydania listów gwarancyjnych, bądź też kwitów zaliczeniowych z terminem płatności na 3—4 miesiące.

Ogólna suma zobowiązań ekspedytora w stosunku do jednego tylko klienta stale wzrastała i wysokość jej zależała od częstotliwości dokonywanych zakupów w okresie płatności pierwszych zobowiązań przez danego klienta.

Położenie ekspedytora w tej fazie dokonywanych operacji było krytyczne. Towary musiał dostarczyć klientom bez uprzedniego zainkasowania ciążących na nich należności, gdyż przemysłowi i handlowi łódzkiemu zależało właśnie na tem, aby towar nie był zatrzymany, aż do czasu płatności weksli lub zaliczeń z terminem płatności kilkumiesięcznym, lecz by klient, po szybkiej sprzedaży danego towaru, mógł ponownie dokonać zakupu, płacąc znowu częściowo gotówką, a częściowo odpowiedzialnością ekspedytora.

Z powyższego stanu rzeczy wynika, że formalna dyspozycja nadawcy towaru stała w sprzeczności z rzeczywistością jego intencją, bo gdyby ekspedytor stosował się ściśle do wskazanych terminów płatności — transporty musiałyby zalegać na magazynach ekspedytora szereg miesięcy, co wpłynęłoby hamująco na przebieg dalszych transakcyj.

Ekspedytor musiał się podporządkować temu systemowi współpracy z przemysłem i handlem łódzkim, gdyż w przeciwnym razie wyeliminowany zostałby przez konkurenta.

Aczkolwiek pod względem zdrowej logiki, jak również pod względem samego prawa, odpowiedzialność ekspedytora za tego rodzaju operacje była problematyczna — to jednak w wypadkach niewypłacalności klienteli ekspedytor swe zobowiązania realizował, ponosząc w związku z tem nieraz dotkliwe straty.

Powyższe dwie fazy rozwoju gospodarczego Łodzi za pośrednictwem i na odpowiedzialność łódzkiego ekspedytora są najlepszym przykładem pionierskiej roli, jaką odegrał on w życiu gospodarczym polskiego Manchesteru od zespolenia w jedną całość ekonomiczną trzech zaborów.

Jak dalece była i jest, niestety, nadal niedoceniona praca ekspedytora łódzkiego przez przemysł i kupiectwo, służyć może za przykład następujące zjawisko, również specyficzne dla Łodzi.

Ogólny kryzys gospodarczy odbił się mocnym echem i w Łodzi. Zmalały obroty handlowe, a zatem również obroty przewozowe u ekspedytorów. Zdawałoby się, że ilość przedsiębiorstw ekspedycyjnych także ulegnie zmniejszeniu.

W rzeczywistości jednak stało się wręcz odwrotnie — ilość firm ekspedycyjnych parokrotnie się zwiększyła, zmniejszając równocześnie jeszcze bardziej obroty dotąd zdrowych pod względem finansowym firm ekspedycyjnych.

Do tego w znacznym stopniu przyczynił się przemysł i handel łódzki, angażując się u nowopowstałych ekspedytorów, ofiarujących stawki o kilkadziesiąt groszy tańsze. Rozwinęła się w ten sposób dzika i niezdrowa konkurencja. Przemysł i handel, wiążąc się z ekspedytorami nieodpowiedzialnymi, ponosił często bardzo poważne straty.

Przyczyny tego, co się dzisiaj dzieje, są głębsze i tkwią niejako w psychice kupiectwa. Ogólna pauperyzacja ludności znalazła jaskrawe odbicie w naszym handlu, który w latach powojennych traci coraz więcej możliwości zarobkowania. Poza tem obciążenia podatkowe i świadczeń socjalnych są tak ciężkie, że kupcy z trudem mogą poddać tym ciężarom. Wreszcie nieuregulowane stosunki w dziedzinie wymiarów podatkowych i obawa przed coraz nowymi niespodziewanymi podatkami, sprawiła, że do handlu wkraśli się moment niepewności i że handel skutkiem tych momentów przeżywa ciężkie przesilenie i zamiast rozwijać się, coia się wstecz. Toteż kupiec gorączkowo chwytą się każdej tańszej oferty przewozowej, sądząc, że w ten sposób powiększy sobie przewidywany dochód. Zapomina on jednak, że ekspedytor jest osobą zaufaną, któremu on powierza wszystkie swoje tajemnice handlowe i że dla wątpliwych nieraz korzyści materialnych nie powinien odbierać mu tego zaufania i posługiwać się firmą konkurencyjną.

Dezorientacja, jaka dzisiaj panuje na rynku przewozowym, jednakże nie jest wyłącznie rezultatem takiego czy innego nastawienia kupiectwa. Dużo jest w tem i naszej winy w tym sensie, że nie potrailiśmy dotychczas sami zorganizować współpracy pomiędzy ekspedytorami i uregulować ich stosunku do klientów. To, co mówiłem wyżej o kupiectwie, da się śmiało zastosować również do zawodu ekspedytorskiego, który również przeżywa dzisiaj ostry kryzys. Konkurencja, jaka się rozpełtała pomiędzy poszczególnymi firmami ekspedycyjnymi, nie wyjdzie na dobre ani kupiectwu, ani naszej branży, bo z chwilą, kiedy zaczynamy kalkulować in minus i ofiarowywać ceny przewozu bez uwzględnienia własnych kosztów, byle podbić ofertę konkurencyjną, to jasne jest, że wytworzy się dziura, za którą będziemy musieli wszyscy zapłacić.

Skoro zdajemy sobie już jasno sprawę z obecnego stanu rzeczy i wyraźnie widzimy przed sobą otchłań, byłby już czas najwyższy, ażeby się poważnie zastanowić nad tem, dokąd prowadzi ta droga i jakie przedsięwziąć środki zaradcze, ażeby nie pogłębić jeszcze bardziej coraz większego zubożenia w naszym zawodzie.

ADOLF STRAUCH

Problemy importu kolonialnego

Zagadnienia handlu kolonialnego, zwłaszcza na odcinku importu owoców, wiążą się z całym szeregiem problemów o charakterze gospodarczym ogólnopolskim. Najkorzystniej stosunkowo kształtowała się sytuacja w tej dziedzinie do roku 1925, t.j. do tego okresu, w którym handel nie był skrepowany całym szeregiem ograniczeń i restrykcji.

Decydującym czynnikiem był tu wysiłek indywidualny kupca i jego osobista energia, inicjatywa i zdolności. Wolny obrót umożliwiał prace kupiectwa bez olbrzymich wydatków manipulacyjnych, które obowiązywały w późniejszych okresach, dochodząc do 20% ceny towarów. Poziom cen kształtował się bardzo zdrowo i normalnie, gdyż o poziomie tym decydowały na rynku dwa zasadnicze czynniki: podaż i popyt.

Rok 1925 w handlu kolonialnym zapoczątkował nowy okres. Wprowadzenie reglamentacji importu powodowało szczególnie dla Łodzi ujemne konsekwencje. O przydziałach kontyngentów decydowała Warszawa, na którą przypadła lwia część kontyngentów. Nie jest przecież żadną tajemnicą twierdzenie, że na tym tle rozwinął się niezdrowy handel zezwoleniami przywozu, gdyż w Warszawie otrzymywały je jednostki, które nie były w możności kontyngentów tych wcale wykorzystywać. Równocześnie z handlem zezwoleniami rozwinęło się w Warszawie szkodliwe pośrednictwo, co odbiło się ujemnie na poziomie cen. Importer łódzki musiał opłacać wówczas haracz, dochodzący do 5.000 zł. za wagon, 10.000 kg. Oczywiście, w Warszawie te koszty dodatkowe dla importera odpadały, wobec czego mógł on skutecznie konkurować z hurtownikiem łódzkim.

Te anormalne warunki spowodowały silne zubożenie i osłabienie finansowe importerów polskich. Monopolistyczne stanowisko tuszczarni gdyńskiej pogłębiło osłabienie tej gałęzi importu. Konsument na tej polityce nie skorzystał, a i Państwo niezbyt dobrze na tem wyszło.

Ten stan rzeczy utrzymał się do r. 1927, t.j. do okresu powstania izb przemysłowo-handlowych. Utworzenie samorządu gospodarczego zlikwidowało bowiem decydującą przewagę Warszawy, przyczem podkreślić należy, że Izba Łódzka w walce o klucz podziału kontyngentów wykazała w obronie importerów niezwykłą energię. Przy okazji wspomnieć tu należy o trudnościach, na jakie nawet w ostatnich latach napotyka handel importowy w związku z niektórymi posunięciami polityki gospodarczej rządu.

Do posunięć takich zaliczyć należy rozporządzenie b. min. przem. i handlu, p. Rajchmana, w sprawie podziału kontyngentów importowych oraz cen maksymalnych na pomarańcze. Rozporządzenie to ograniczające bardzo poważnie przydziały pomarańczy dla hurtu, a przyznające kontyngenty organizacjom i osobom, które nigdy z tym działem handlu nie miały nic wspólnego, wywołało na rynku zupełny chaos. Chwałebny zamiar obniżenia cen pomarańczy doprowadził w rezultacie do wzrostu liczby pośredników, ukrywających się pod płaszczykiem spółdzielni lub związków i podrażających w rezultacie ceny pomarańczy. Dla hurtowników chaos ten spowo-

Przemysł i handel oprzeć się musi o dobrze zorganizowany, na wysokim poziomie postawiony przemysł ekspedycyjny.

W tym naszym wysiłku organizacyjnym potrzebne nam jest moralne poparcie kupiectwa i nie wątpię, że ono nie odmówi nam swojej pomocy.

dował olbrzymie straty, gdyż detaliści zaprzestali płacenia należności ich starym dostawcom-hurtownikom.

Jeżeli więc handel importowy na skutek tego rodzaju posunięć utrzymuje jeszcze z trudem swe placówki, to zawdzięczać to należy jego wysokiej aktywności i uświadomieniu, iż jest on twórczym elementem w strukturze gospodarczej Państwa.

Świadczy o tem doniosły wpływ handlu kolonialnego na rozwój portu w Gdyni. Kupiectwo branży kolonialnej najwcześniej przerzuciło transport importowanych do Polski artykułów na Gdynię, a działo się to w tym okresie, kiedy młody port polski nie posiadał dostatecznych urządzeń przeładunkowych i technicznych. Towar nadchodzący do Gdyni psuł się, marż, narażając kupiectwo na olbrzymie straty. Może nie będzie zbyt przesady w twierdzeniu, że kosztem tych wysiłków utworzony został nowoczesny aparat przeładunkowo-techniczny portu gdyńskiego. Zresztą statystyka importu artykułów kolonialnych przez Gdynię wykazuje, że lwia część całego importu składa się z przywozu artykułów kolonialnych.

Niemniej doniosłe przedstawia się rola handlu kolonialnego w zakresie pomocy dla eksportu polskiego. Firmy importowe płacą olbrzymie wprost, milionowe sumy z tytułu opłat za pozwolenia przywozu. Jest to pośrednia pomoc dla eksportu, który może, dzięki tej pomocy kupiectwa kolonialnego, utrzymać się na rynkach zagranicznych i zamorskich i walczyć o nowe tereny zbytu.

W dziedzinie handlu zagranicznego nie można pominąć trudności, na jakie kupiectwo branży kolonialnej napotyka w związku z systemem kompensacji. Szkodliwość systemu handlu kompensacyjnego szczególnie dotkliwie odczuwa branża owocowa. Zaznaczyć bowiem należy, że w okresie przed wprowadzeniem systemu kompensacji kupiectwo otrzymywało zagranicą towar na kredyt, a towar zły mogło nie odbierać i zwracać dostawcy. Obecnie kupcy zmuszeni są za towar płacić zgóry. Umożliwia to zagranicznemu dostawcy wysyłanie towaru po niskiej jakości, częstokroć takiego, za który nie opłaca się nawet ponieść kosztów przewozu i cła. Szytywne przepisy, zezwalające na składanie importerom polskim reklamacji tylko w ciągu 24 godzin, uniemożliwiają w praktyce wykorzystanie tego przepisu. Zagranicą wystarczy orzeczenie 2 ekspertów o jakości towaru. U nas zaś ekspertyza taka spowodu braku aparatu ludzkiego trwać musi do 8 dni. Miarodajną jest bowiem tylko ekspertyza sądowa. Należałoby zadać sobie pytanie, czy te szytywne przepisy godzą się ze zwyczajami, powodując dla kupiectwa olbrzymie straty. Oczywiście, kupiectwo branży kolonialnej docenia zupełnie konieczność istnienia w obecnych warunkach handlu kompensacyjnego, ale nie powinno to narażać żywotnych interesów importu. Pamiętać bowiem należy, że rujnowanie podstaw finansowych tego działu handlu osłabia jednocześnie wywóz nasz na rynki zagraniczne, które odbywa się częściowo dzięki pomocy handlu importowego.

Jeden jeszcze moment wpływa dotkliwie na sytuację finansową kupiectwa. Czynnikiem tym jest brak kredytu,

Jak już zaznaczyliśmy, w pewnych okresach kupiectwo nasze korzystało z kredytów zagranicznych, częstokroć nieograniczonych, dochodzących do milionów złotych. Obecnie kupiec musi należność zagranicznego dostawcy pokrywać z góry, podczas gdy sam pozbawiony jest tego kredytu, gdyż, jak wiadomo, handel w Polsce nie korzysta prawie wcale z kredytów w bankach państwowych i w minimalnym tylko stopniu w instytucjach prywatnych.

Niewątpliwie poza całym szeregiem nakreślonych powyżej czynników, koniunkturalnych pewną rolę w handlu kolonialnym, odgrywają również i momenty strukturalne. Rozproszkowanie handlu w Polsce i brak zrozumienia dla pracy zbiorowej również i tutaj powoduje zjawiska ujemne. System kontyngentów bogłębja konkurencję, która staje się z czasem, siłą rzeczy, konkurencją nieuczciwą. Na tym tle zaobserwować się daje zjawisko powstawania przedsiębiorstw, tworzonych przez jednostki, które nigdy z tą dziedziną handlu nie miały nic wspólnego. Nietożalne metody konkurencji osłabiają siłą rzeczy importerów, posiadających długoletnią tra-

dycję i wpływają na wytwarzanie się w społeczeństwie ujemnej opinii o całym kupiectwie. Opinia taka utrwała się z czasem również i wśród zagranicznych eksporterów, szkodząc w ten sposób marce naszych towarów na rynkach zagranicznych.

Nakreślona powyżej sytuacja spowodowała wzrost nastrojów konsolidacyjnych wśród kupiectwa. Coraz silniej zaczęło się utrwalac przekonanie, że tylko zbiorowe poczynania doprowadzić mogą do poprawy stosunków wewnętrznych i unormowania całego szeregu specyficznych bolączek tej branży. Wyrazem tego przekonania było powołanie do życia ogólnopolskiego związku importerów. Centralna ta organizacja bynajmniej nie zamierza zrywać kontaktu i rezygnować ze współpracy z miejscowymi związkami kupieckimi, czy też organizacjami centralnymi. Świadczył o tem m. in. fakt, że zarówno związki miejscowe, jak i organizacje centralne kupiectwa reprezentowane były na pierwszym organizacyjnym zjeździe importerów z całej Polski.

A. KON

Handel przedzą bawełnianą

Organizowanie tej branży było i jest jednym z najtrudniejszych zadań. Charakter tej branży jest pozornie tego rodzaju, że każdy laik potrafi pewnego poranku zacząć handlować przedzą bawełnianą bez żadnego przygotowania i zastanowienia się; jest to czynność najmniej skomplikowana, a ceny standartowych numerów przedzy bawełnianej są codziennie znane na rynku i za gotówkę każdy przedzalnik zawsze sprzeda każdemu, kto mu zapłaci. Kupujący w takim wypadku ryzykuje tylko to, że może ewentualnie sprzedać przedzę bez zarobku lub w najgorszym razie ze stratą. Wskutek tego właśnie ta gałąź handlu jest zawsze t. zw. „ruchoma“, t. zn. wciąż zjawiają się nowopowstałi handlarze, a z drugiej strony znikają inni, którzy się już zdążyli przekonać, że łatwość kupna i sprzedaży jeszcze nie jest wszystkim i że właśnie ta łatwość tworzy wciąż silną konkurencję, przy której nawet minimalne zarobki są bardzo trudne do osiągnięcia, o ile nie zdarzy się przypadkowo zwyżka cen, co równa się spekulacji na giełdzie.

Z tych może względów niewielka tylko liczba kupców, którzy zaczęli handlować przedzą, pozostaje stale w tej branży. Wówczas, więc, gdy w innych branżach włókiennictwa, jak np. w przemyśle zarobkowym, lub nawet w dziale hurtu, znajdujemy przynajmniej setki stałych kupców, to w dziale przedzy bawełnianej, kupców o tym charakterze jest tylko kilkudziesięciu. Ta garstka pozostaje pomiędzy sobą prawie wciąż na stopie wojennej na tle konkurencji. Poza tem z powodu rzekomej łatwości prowadzenia tego rodzaju przedsiębiorstwa należą do tej branży nawet jednostki, nie orientujące się w bardziej skomplikowanych sprawach, szczególnie w dziedzinie organizacji.

Próby organizowania kupców działu przedzy bawełnianej podejmowane były już przed wojną światową. W r. 1906 p. Franciszek Schimel, ówczesny dyrektor firmy Karol Scheibler, zwołał zebranie wszystkich kupców przedzą ba-

welnią w Łodzi, celem stworzenia wspólnej organizacji. Leżało to po części też w interesie przedzalników. Jednakże brak zainteresowania ze strony kupców nie doprowadził do realizacji tych koniecznych poczynani.

Po wojnie żywotne zagadnienia, jak np. słynna ustawa o walce z lichwą, później 2¹/₂⁰/₀ podatek obrotowy i t. d., zmusiły kupców tej branży do podjęcia prac organizacyjnych. W r. 1922 powstała sekcja kupców przedzy, prezesem jej wybrany został b. p. S. Świętosławski. Z powstaniem w r. 1925 Stowarzyszenia Kupców m. Łodzi najpoważniejsi kupcy tej branży wstąpili do tego Stowarzyszenia. Zaczęła się wówczas mozolna praca organizowania sekcji przy Stowarzyszeniu na zdrowych zasadach gospodarczych.

Poważnym etapem rozwoju sekcji było przystąpienie do niej w r. 1927 również i kupców branży przedzy czesankowej. Wówczas też został wybrany wspólny zarząd.

Jednym z pierwszych poczynani były starania o obniżenia podatku obrotowego z 2¹/₂ do 1¹/₂⁰/₀, co po długich i uciążliwych staraniach zostało wkońcu zrealizowane.

W r. 1928 sekcja przedzy została podzielona na 2 podsekcje: handlujących przedzą bawełnianą i czesankową.

Sekcja handlujących przedzą bawełnianą pozostawała w ścisłym kontakcie ze Zrzeszeniem Przedzalników w Polsce, do zarządu którego wystosowała obszerny memoriał, w którym wyłuszczyła postulaty sekcji odnośnie warunków sprzedaży. Jednocześnie podjęto starania u czynników miarodajnych o zmianę art. 7 lit. A ustawy o podatku przemysłowym w tym kierunku, aby stawka podatku była stosowana również przy sprzedaży przez przedzalników przedzy przedsiębiorcom handlowym, jak przemysłowym. W dalszych latach sekcja, pomimo kryzysu, realizowała intensywną działalność. Starala się o obsadzenie komisji podatkowych członkami tej branży, celem należytej obrony kupców handlujących przedzą przed wysokimi, krzywdzącymi wymiarami. Jednocześnie podej-

inowała kroki, by, w miarę możliwości, przyspieszyć wprowadzenie scalenia podatku przemysłowego we włókiennictwie i t. p.

Sekcja jest obecnie jedyną w Łodzi reprezentacją postulatów kupców handlujących przedzą bawełnianą. Jest ona

drugą z rzędu najpoważniejszą sekcją przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi, grupującą najpoważniejsze firmy tej branży w Łodzi. Sekcja realizuje w pewnej mierze cele wychowawcze, organizując członków w duchu społeczno-gospodarczym.

N. ŻUK

Za mało surowca — za mało mydła

Sekcja mydlarska przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi powstała w sierpniu 1931 r. Obejmowała ona nie tylko fabrykantów mydła, ale i t. zw. importerów, t. j. przedstawicieli olejarni wzgl. wielkich eksporterów zagranicznych na terenie Łodzi i województwa.

Wówczas zaczęły napływać sprawy, które lokalnie nie mogły być załatwiane, jak np. cła na oleje roślinne, tłuszcze zwierzęce i t. d., i słą faktem powstał Centralny Związek Przemysłu Mydlarskiego, obejmujący związki regionalne, jako członków, a w skład którego i sekcja mydlarska weszła. C.Z.P.M. powstał na początku 1932 r.

Sytuacja w przemyśle mydlarskim stawała się coraz trudniejsza, albowiem tendencja na surowce ulegała fluktuacjom, zależnym od rynków światowych. Mydło, jako artykuł przemysłowy, stało tanieć i spadło ostatecznie z 2,20 (mowa o mydle markowym) do 1,05, a nawet 88 gr. (luty 1935 r.), poczem zależnie od zwiększających cen surowców również drożało, ale już nie w tym tempie, co surowce, które, biorąc cary bezwzględne, podrożały z 52 gr. na 1,12 (doliczając koszt mieszanego oleju lnianego), gdy mydło podrożało z 88 gr. na 1,20. Różnica w cenie odbywa się kosztem kapitału przemysłowca.

Konsumcja mydła w Polsce stawia nas na jednym z ostatnich miejsc i wynosiła za 1934 r. — 0,9 kg. na głowę (w Anglii 12 kg.). Jak więc widać, mydła w Polsce jest za mało i fabryki, których razem z małymi jest w Polsce blisko 500, są w stanie produkować więcej. Tu nasuwa się jednak sprawa surowców.

Dawniej sprowadzano gotowe oleje roślinne. Od 3-ech lat powstawały w kraju olejarnie (w Gdyni, Toruniu, na G. Śląsku), które sprowadzały tylko nasiona orzechowe wzgl. t. zw. kopre i wytwarzały na miejscu oleje. Nasiona te sprowadza się z krajów egzotycznych. Niema mowy o tem, ażeby kiedykolwiek nasiona te rosły w Polsce. W 1935 r., roku przełomowym dla producentów mydła, albowiem produkcja spadła co najmniej o 50%, a to następstwem konfliktu ze sierami rolniczymi, ograniczono kontyngenty na nasiona oleiste, utrzymując wobec przemysłu mydlarskiego, że można robić mydło z oleju lnianego, sprzedawanego notabene w cenie skartelizowanej. Przemysł mydlarski uczynił ofiarę i zgodził się na 15% mieszanki z olejem lnianym. Przemysł mydlarski jednak, jako mający przyszłość przed sobą w rozszerzeniu produkcji,

a nieograniczeniu, ze względu na minimalną konsumpcję przy wzrastającej liczebności kraju, nie może się zgodzić na ograniczenie dowozu nasion.

Sugestia, że posiadamy dość łoju krajowego, nie utrzyma się wobec cyfr. Jeśli chodzi o województwo łódzkie, produkcja łoju normalnie pokrywała 25% potrzeb przemysłu, reszta bowiem szła na cele jadalne.

Tłuszcze zwierzęce mogłyby być tworzone w Polsce, ale po wielu latach, gdybyśmy stosowali odpowiednią politykę rolniczo-hodowlaną, dążącą do podniesienia w kraju konsumpcji mięsa, zmiany opasu bydła, zaniechania eksportu bydła żywego, a ograniczenia jedynie do eksportu mięsa. Narazie tłuszczy tych niema. Narazie rolnictwo pokrywa 8% ogólnego zapotrzebowania przemysłu mydlarskiego. Nie lepiej dzieje się w województwach zachodnich.

Pozostaje więc otwarta sprawa przywozu tłuszczy zza granicy, co jest utrudnione nie tylko ze względu na podniesione cło z 1,50 na 10 zł., ale i trudności przy otrzymywaniu zezwoleń przywozu z kraju, który w danej chwili notuje najniższe ceny. Oleje roślinne, w kraju wytwarzane, są droższe, niż zagranicą, a sprowadzanie zza granicy jest problematyczne, albowiem cło podniesiono ostatnio z 10 zł. na 55 zł. Sprawa tłuszczy zwierzęcych wiąże się integralnie ze sprawą wełny dla przemysłu włókienniczego.

Jeśli chodzi o obciążenia fiskalne przemysłu mydlarskiego, należałoby wskazać na pewien paradoks. W ustawie o podatku przemysłowym dla handlu określono mydło, jako artykuł pierwszej potrzeby, i korzysta w handlu hurtowym ze stawki $\frac{1}{2}\%$. Ustawodawca więc chciał podkreślić, że mydło, jako artykuł 1-szej potrzeby, winno korzystać z pewnych ulg podatkowych, jak mąka, węgiel i t. d. Dla przemysłu natomiast niema żadnych ulg.

Przy podatku dochodowym za 1934 r. średnią dochodowość ustalono na 10% według danych z czasów inflacji 1924 r. Jeśli uwzględnimy rozbieżność cen surowców i mydła, rzuca się w oczy nierentowność tej gałęzi przemysłu.

Interesy przemysłu mydlarskiego zbiegają się z interesami importerów, a całokształt poruszonych wyżej problemów jest przedmiotem wspólnych prac organizacyjnych zarówno na terenie Łodzi, jak i Warszawy.

Na froncie radjofonicznym Łodzi

Najmłodszą — bo istniejącą zaledwie kilka miesięcy — jest Sekcja Właścicieli Przedsiębiorstw Radiotechnicznych przy naszym Stowarzyszeniu.

Sekcja ukonstytuowana została celem opanowania chaosu, panującego w branży radiowej i wykazała dużą żywotność. Porozumienie się Sekcji z wytwórcami radioaparatów i wspólne tępienie kolidujących z etyką kupiecką usance'ów — oto dodatnie saldo bilansu, sporządzonego w krótkim okresie, dzielącym nas od powstania Sekcji.

Rozwój radjofonii na terenie Łodzi sięga początkami swymi mniej więcej do roku 1925. W tym mniej więcej okresie zainteresowanie społeczeństwa łódzkiego wspaniałym wynalazkiem cywilizacji nowoczesnej zaczęło przejawiać się w skali nieco szerszej. Jakkolwiek nierównomiernie, wzrastało ono niemal z dnia na dzień, aż wreszcie w r. 1932 mogła Łódź poszczycić się pokaźną już liczbą 27.000 radjoodbiorców. W następnym roku 1933, pod wpływem powszechnego zastoju, zaznaczył się pewien ubytek pośród rzeszy miłośników i abonentów radja. Rychło jednak sytuacja uległa poprawie, gdyż w latach 1934 i 1935 zastępy radjosluchaczy wykazują znowu stały i dość znaczny przyrost. Obecnie wynosi on miesięcznie przeciętnie od 800 do 1000 osób. Narazie wcale gęsto obsadzony front radjoodbiorców w Łodzi nie zdradza skłonności do załamania się i należy żywić nadzieję, że mimo koniecznych oszczędności w budżetach domowych, nie dojdzie ani do wybuchu paniki, ani do zasługujących na wzmiankę wypadków dezercji.

Do tych optymistycznych poniekąd przewidywań upoważnia nas stwierdzone w toku długoletnich doświadczeń niepowszednio głębokie zrozumienie dla radja, jakim się odznacza społeczeństwo łódzkie. Wypada zaznaczyć jednocześnie z pełnym naciskiem, że miejscowa publiczność radiowa jest nad wyraz muzykalna i że trudno ją byle czem zadowolić. Z reguły stawia ona wysokie wymagania zarówno pod względem rodzaju odbiornika, jak głośnika. Stąd też 80, a może nawet i 85 procent odbiorników, jakich domagają się łódzcy radjosluchaczy, przypada na aparaty wyższego rzędu wieloobwodowe, trzy- i czterolampowe.

Życie gospodarcze w głośniku radiowym

Nigdy bodaj życie gospodarcze tak ściśle nie było zespolone z głośnikiem radiowym, jak w obecnym okresie. Aktualne zagadnienia gospodarcze, notowania giełd towarowych i walutowych, doniesienia z zagranicznych rynków, enuncjacje kierowników polityki rządowej i wybitnych przedstawicieli życia gospodarczego — wszystko to znajduje swe refleksy na antenach radiowych.

Aktywna polityka w dziedzinie radjofonii polskiej doznała ostatnio wydatnego wzmoczenia, gdyż Polskie Radio, jak wiadomo, z towarzystwa akcyjnego przedzierzgnęło się w instytucję, w której państwo ma większe udziały i której cel handlowy schodzi na plan drugi.

Przedewszystkiem chodzi o radjofonizację kraju, co jest rzeczą pod wieloma względami bardzo ważną.

Handel radjosprzętem wymaga nie tylko fachowej wiedzy i kupieckich uzdolnień sprzedającego, ale ponadto jeszcze trafnej oraz wnikliwej oceny nastawienia psychicznego kupującego. Nie należy bowiem zapominać, że przeszło 90 procent transakcyj radjosprzętem dochodzi do skutku na zasadach systemu ratalnego. Zdawać by się mogło, że niema nic łatwiejszego, jak dobić interesu z klientem nienarażonym na poważniejszy wydatek gotówkowy i zazwyczaj korzystnie oceniającym, szczególnie na początku, swe dalsze możliwości spłat. Nic trudniejszego z drugiej strony, jak w tego rodzaju specyficznych warunkach dobrać towar trwale zaspakający upodobania kupującego, a samemu uchronić się przed stratami przez zapewnienie zawieranej umowie podstaw do solidnego jej rozwikłania. Przeważającą część klientów stanowi klasa średnio-zamożna, a więc przemysłowcy, kupcy, wolne zawody i urzędnicy wszelkiego rodzaju.

Zdarza się czasem, że interesant domaga się wstawienia mu aparatu do domu na próbę. I cała tajemnica handlu kryje się w tem, by wiedzieć, komu należy w tym wypadku uczynić zadość, a komu nie. Nie brak bowiem kupujących, którzy uprawiają istny sport z „badaniem aparatów na miejscu u siebie“. Co kilka dni upominają się oni o zmianę typu, każdemu mają coś do zarzucenia, a „próbując“ w ten sposób przez miesiąc—dwa kilka odbiorników bezpłatnie, nie kupują wkońcu nic. Klienci tego pokroju dezorganizują rynek, szerząc urojone uprzedzenie do pewnych aparatów. Skoro więc już próba jest wskazana i uzasadniona, nie powinna ona nigdy trwać dłużej, aniżeli jeden, co najwyżej dwa dni. Nadużycia na tem polu stara się uczciwy handel ukrócić.

Na pochwałę publiczności nadmienić należy, że jest ona należycie uświadomiona co do wysokiej wartości radjosprzętu pochodzenia krajowego, który zaspokoić dziś może najbardziej pod każdym względem wygórowane wymagania radjoodbiorcze.

Po okresie kolosalnych strat finansowych w latach 1930 i 1931, stosunki na radiowym rynku handlowym unormowały się do tego stopnia, że płatność klientów określić można jako na ogół zadawalną. Jak ułożą się warunki w nowej, jeszcze nieskrystalizowanej konstelacji gospodarczej — trudno już dziś przewidzieć. —

Polska, niestety, w rodzinie radiowej jest gdzieś na szarym końcu i mimo, iż liczba radioabonentów ostatnio wzrasta stale, jest ona u nas jeszcze bardzo mała i trzeba zużyć bardzo wiele wysiłków, aby osiągnąć pożądane wyniki.

Dotychczas Polskie Radio w pierwszych latach swego rozwoju kładło szczególny nacisk na **stronę programową**. Obecnie sytuacja się nieco zmieniła, gdyż dla rozwoju radjofonii jest przedewszystkiem konieczny **rozwój polskiego przemysłu radiowego**. Przemysł radiotechniczny produkował dotychczas w Polsce odbiorniki droższe. Obecnie kładzie się nacisk szczególnie na **produkcję odbiorników tanich**, któreby stały się możliwe do nabycia dla przeciętnego radjosluchacza.

Radjo rzuca hasło: „RADJO NA ULICE” i to będzie hasłem stanowiącem dewizę przyszłej polityki miejskiej Polskiego Radja.

Innemi słowy chodzi tu o to, aby **spopularyzować jaknajwięcej przemysł radjowy i umożliwić abonentom nabywanie odbiorników.**

Drugą skolei ważną sprawą jest **radjo na wsi.**

Wieś wykazuje w Polsce stosunkowo największą odporność radjofoniczną. Wynika to skutkiem zbyt drogich odbiorników oraz nieświadomości społeczeństwa wiejskiego w sprawach radjowych.

Polskie Radjo, pracujące na odcinku tym pod hasłem „FRONTEM DO WSI”, stara się wszystkimi dostępnymi dlań środkami o popularyzację radjofonji na wsi oraz w małych miasteczkach. W tym celu nawiązuje kontakt z różnemi instytucjami oświeceniowemi, które zaprowadzają u siebie specjalne wykłady radjofoniczne zarówno teoretyczne jak i praktyczne.

Łódź, pierwsze po stolicy miasto w Polsce, w programach radjowych zaczyna zajmować coraz poważniejsze miejsce. Działalność programowa Rozgłośni Łódzkiej uległa ostatnio wydatnemu wzmoczeniu, przyczem charakter przemysłowo-handlowy naszego miasta znajduje w tych programach poważne uwzględnienie.

Kupiectwo łódzkie w programach radjowych

znajduje pogadanki gospodarcze, notowania giełdowe, enuncjacje o charakterze gospodarczym, a współpraca Rozgłośni Łódzkiej Polskiego Radja z samorządem gospodarczym i życiem gospodarczem Łodzi stanowi rękojmię **należytego ujmowania i wydatnego uwzględnienia zagadnień ekonomicznych na antenie łódzkiej.**

Pozatem zwrócić również należy uwagę na przemówienia przedstawicieli rządu, nadawane coraz częściej na radjo.

Rząd szuka bowiem w dzisiejszym okresie — realizowania swych programów odbudowy gospodarczej — **jaknajwyższego kontaktu z szerokimi sferami społeczeństwa polskiego.** Kontakt ten ułatwi każdemu kupcowi tani i dostępny odbiornik radjowy, który połączy go niejako z szerokim światem, dając mu informację o aktualnych zagadnieniach polityki ekonomicznej Państwa, o konjunkturach na rynkach krajowych i zagranicznych, informację szybką, która częstokroć ostrzeże go i uchroni przed stratami w ostrej walce konkurencyjnej, jaką narzuca okres kryzysu gospodarczego.

To są **niezaprzeczalne wartości radjofońji dla życia gospodarczego**, dla każdego przemysłowca i kupca, który zdaje sobie sprawę z tego, że, aby utrzymać się dzisiaj w walce o byt — trzeba **iść z postępem, który reprezentuje radjo.**

M. K.

Obecny Zarząd Stowarzyszenia tworzą:

Juljusz Lewsztajn	Abram Kon
Mieczysław Hertz	Kazimierz Monitz
Jakób Hertz	Hilary Małachowski
Leon Mokrski	Adolf Rygler
Dr. Zygmunt Schinagel	Maurycy Saks
Izydor Weinstein	Dawid Wyszewiański
Daniel Berkowicz	Dr. Szymon Wyszewiański
Ludwik Koral	Dr. Zygmunt Warszawski

ZASTĘPCY:

Salomon Blumberg	Emil Oberländer
Lejb Feldberg	Zygmunt Rappeport
Sergjusz Hoffmann	Maurycy Tempelhof
Chaim Lipnowski	Michał Weyland

Personel Stowarzyszenia:

KIEROWNIK STOWARZYSZENIA:

Maks Heyman

RADCOWIE PRAWNI:

Adw. Oskar Aiftergut Adw. dr. Adolf Markowicz
Adw. dr. Alfred Zauberman.

REDAKTOR „GŁOSU KUPIECTWA”:

Mieczysław Kołtoński

WSPÓŁPRACOWNICY STOWARZYSZENIA:

Henryk Rozenblum	Szumł Awner
Mgr. D. Rzepkowicz	Franciszek Kębliński
Zofja Weinstein	Gustaw Chęciński
Adolf Aurbach	



b. p.

Borys Ejtingon

Prezes i Honorowy Członek
Stowarzyszenia



b. p.

Dr. fil. Józef Sachs

Prezes Stowarzyszenia



b. p.

Dawid Nowiński

Wiceprezes Stowarzyszenia



b. p.

adw. Jakub Sz wajcer

Radca Prawny Stowarzyszenia

Zmarli członkowie Stowarzyszenia

1925 — 1935

- | | |
|--|-----------------------------|
| b. p. Borys Ejtingon, Prezes i Honorowy Członek Stowarzyszenia | b. p. Maurycy Hochman |
| b. p. Dr. fil. Józef Sachs, Prezes Stowarzyszenia | b. p. Mordka Heber |
| b. p. Dawid Nowiński, Wiceprezes Stowarzyszenia | b. p. Jakób Jüngster |
| b. p. Józef Szlam, Członek Zarządu Stowarzyszenia | b. p. Józef Jaszuński |
| b. p. adw. Jakub Szwajcer, Radca Prawny Stowarzyszenia | b. p. Zelman Kerszenbaum |
| b. p. Sucher Aurbach | b. p. Oskar Kahan |
| b. p. Maks Braczkowski | b. p. Jakób Koń |
| b. p. Józef Bielajew | ś. p. Otton Keller |
| b. p. Lejb Beninson | ś. p. Otton Kross |
| ś. p. August Bergwitz | b. p. Eli Liskier |
| b. p. Maks Bujaner | b. p. Izydor Lewi |
| b. p. Abram Icek Blum | b. p. Władysław Landau |
| b. p. Abram Bromberg | ś. p. Otton Landeck |
| b. p. Michał Chigryn | b. p. Stefan Dawid Łęczycki |
| b. p. Józef Dessau | b. p. Marcin Monic |
| b. p. Sender Diszkin | b. p. Jakób Morgenstern |
| b. p. Leopold Dubson | b. p. Salomon Markus |
| b. p. Majer Eisner | b. p. Józef Neumark |
| b. p. Naftali Frydman | b. p. Markus Poswolski |
| b. p. Józef Frenkel | b. p. Tobiasz Pikielny |
| b. p. Włodzimierz Fiks | ś. p. Gustaw Adolf Restel |
| b. p. Herman Frydman | ś. p. Juljusz Rypp |
| b. p. Szoel Fein | b. p. Izrael Rogoziński |
| b. p. Maurycy Foerster | b. p. Maks Reichstein |
| b. p. Jakób Felix | b. p. Stanisław Reicher |
| b. p. Bronisław Goldbaum | b. p. Samuel Rusinow |
| b. p. Wolko Gladstein | b. p. Józef Silberman |
| b. p. Herman Grynszpan | b. p. Jakób Strykowski |
| ś. p. Jan Oskar Górski | b. p. Hieronim Schiff |
| b. p. Rubin Grudziński | b. p. Benjamin Szpigel |
| b. p. Abram Goldberg | b. p. Herman Szenwic |
| ś. p. Konrad Haessner | b. p. Artur Schumacher |
| b. p. Stanisław Heyman | b. p. Samuel Świętosławski |
| b. p. Natan Heller | b. p. Albert Schülde |
| b. p. Gerszon Harkawi | ś. p. Emil Wistehube |
| b. p. Leon Hoherman | b. p. Chaim Mendel Wiślicki |
| b. p. Bernard Herman | b. p. Izrael Weksler |
| | b. p. Michał Wachs |
| | b. p. Aron Warchiwker |
| | b. p. Dawid Lajb Wygodzki |
| | b. p. Mieczysław Warszawski |
| | b. p. Jakób Willinger |

WIELKI PRZEMYSŁ WŁÓKIENNICZY

Związek
Przemysłu Włókienniczego
w Państwie Polskiem

(Zrzeszenie Wielkiego
Przemysłu Włókienniczego
b. Królestwa Kongresowego)

Łódź, Al. Kościuszki 33/35

Telefon Nr. 195-60 :: Adr. telegr. Assotext

Association of Textile
Industries in Poland

Lodz

Spółka Akcyjna WYROBÓW Bawełnianych

I. K. POZNAŃSKIEGO

W ŁODZI

ul. Ogrodowa 17 — Tel. Centr. 197-05

Rok założenia 1872

Zatrudnia 4.500 robotników

Posiada oddziały:

Przędzalnię, Tkalnię, Wykończalnię i Mechaniczny

WYRABIA: Przędzę od Nr. grubszych do Nr. 120
Wszystkie gatunki towarów bielonych i drukowa-
nych oraz tkaniny potrzeb Rządowych, Wojsko-
wych i Lotniczych

SKŁADY FIRMY: Warszawa, ul. Gęsia 16/18
 " " Marszałkowska 118
Lwów, " Trybunalska 1
Poznań, " Stary Rynek 80/82
Kraków, " Gertrudy 16
Wilno, " Wielka 66
Łódź, " Piotrkowska 44

Adres dla depeusz:
„WIMA”

Firma istnieje
od r. 1874



„WIDZEWSKA MANUFABTURA”

SPÓŁKA AKCYJNA

Łódź

Przędzalnia, Tkalnia, Bielnik, Farbiarnia, Drukarnia, Apretura,
Gazownia, Elektrownia, Odlewnia, Fabryka maszyn i Tartaki.

Zatrudnia około 7000 robotników.

Wyrabia bawełniane towary aż do najlepszych gatunków.

Białe towary: na Koszule, obrusy, serwetki, ręczniki, chustki do nosa, damasty, prześcieradła, piqués, etaminy, basty, satynki, victoria lavn, i t. d., Kolorowe towary na męskie i dziecinne ubrania, również drukowane oksfordy, opale i voile.

Przędza Nr. Nr. od 20 do 150, jak również gazowana i merceryzowana.

Skład Główny: Łódź, ul. Cegielniana 20

tel. 198-50, 198-51, 198-52, 195-91 i 195-92

Zjednoczone Zakłady Włókiennicze
K. SCHEIBLERA i L. GROHMANA
Sp. Akc. w Łodzi

Największe na kontynencie europejskim zakłady włókiennicze o możliwościach produkcyjnych ponad 50.000.000 mtr. tkanin rocznie. Zatrudniają w chwili obecnej przeszło 7.000 robotników.

ZAKŁADY WYRABIAJĄ wszelkie tkaniny bawełniane, bieliźniane i pościelowe, tkaniny deseniowe i gładkie na suknie damskie i szlaf-roki, zarówno na sezon letni, jak i zimowy (muśliny, batysty, etaminy, flanele, barchany i t. p.)

Własne oddziały sprzedaży hurtowej:

Łódź, ul. Piotrkowska 48
Warszawa, ul. Gęsia 14
Wilno, ul. Wielka 53
Lublin, ul. Lubartowska 13
Lwów, Plac Smolki 5

Kraków, ul. Grodzka 55
Poznań, ul. Wielka 8
Bydgoszcz, Plac Teatralny 4
Katowice, ul. Wawelska 3

ZAKŁADY WŁÓKIENNICZE
ADOLF HORAK
SP. AKC.

Ruda Pabjanicka pod Łodzią

Telefony Łódź: 151-73, 149-47, 222-35

Adres telegr.: HORAK RUDA PABJANICKA

Składy sprzedaży:

Warszawa, Gęsia 1
Lwów, Kazimierzowska 20/22

Kraków, Bracka 7
Bielsko, 3 Maja 21

Trwale farbowane i drukowane wzorzyste tkaniny bawełniane, materiały na fartuchy i koszule, bieliznę pościelową, wsypy i t. p.

Przemysł Włókienniczy „KAROL STEINERT”

Spółka Akcyjna

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 276

Firma istnieje
od roku 1854

Kapitał akcyjny
zł. 7.500.000

FABRYKA WYROBÓW BAWELNIANYCH i zgrzebnych

PRZĘDZALNIA bawełny, przędzalnia zgrzebna i odpadkowa.
TKALNIA.

Bielnik, farbiarnia, drukarnia, wykończalnia i merceryzacja

Rok założenia: 1863

Rok założenia: 1863

MARKUS KOHN

Przędzalnia Welny Czesankowej

Spółka Akcyjna

Łódź, ul. Łąkowa Nr. 5

telefony: 110-22, 146-63, 116-05, 130-37

Przędza czesankowa w gatunkach merynosowych i szewioto-
wych na cele tkackie i trykotażowe
w stanie surowym i barwionym

WŁÓKIENNICZA SPÓŁKA AKCYJNA
„N. EITINGON i S-ka“

Łódź, Sienkiewicza 84

Adres telegraficzny: „Bovenatoga“

Fabryka wyrobów bawełnianych,
półwełnianych i wełnianych
Fabryka trykotaży i pończoch „NEKA“

ROK ZAŁOŻENIA
1901

ROK ZAŁOŻENIA
1901

FABRYKA WYROBÓW TRYKOTOWYCH
STANISŁAW J. REICHER i S^{KA}

Łódź, Legionów 20 (dawniej Zielona) Tel. 134-81 Adr. telegr.: *Eserco Łódź*

Wyroby
trykotowe
zimowe i letnie
wszelkiego
rodzaju,



kapielowe
i sportowe

PIERWSZORZĘDNY
MATERJAŁ

NAJNOWSZY
K R Ó J • SOLIDNE
WYKONANIE

ANGIELSKO-POLSKI PRZEMYSŁ GUMOWY

„GENTLEMAN”

Sp. Akc.

Łódź, ul. Bolesława Limanowskiego Nr. 156

→ WYRABIA

Śniegowce, Kalosze, Obuwie sportowe, Obuwie tenisowe, Płaszczki gumowe, Nici gumowe, Obcasy gumowe, Gąbki, Termophory, Fartuchy gumowe, Czepki, Paski kąpielowe, Dywaniki kąpielowe z gąbki, Wycieraczki, Gumy do wycierania, Pie-luszki gumowe, Artykuły techn. dla instal. kanaliz. wodociąg., Materiały gumowane oraz wszelkiego rodzaju gumowanie, Walki gumowe i obkładanie wałków różn. rodz.

KALOSZE ŚNIEGOWCE

PŁASZCZE GUMOWE

ODDZIAŁY KRAJOWE:

WARSZAWA, Nalewki 37	WILNO, Niemiecka 22	BIAŁYSTOK, Piłsudskiego 16	BRZEŚĆ, n/B, Jagiellońska 26
KRAKÓW, Stradom 13	SOSNOWIEC, 3-go Maja 11a	LUBLIN, Lubartowska 8	GRODNO, Dominikńska 2
LWÓW, Pasaż Felerów 3	BYDGOSZCZ, Podwale 15	RÓWNE, Poniatowskiego 58	PIŃSK, Kościuszki 2
POZNAŃ, Woźna 10	KIELCE, Kilińskiego 12	BARANOWICZE, Senatorska 5	ŁÓDŹ, Zachodnia 70

ODDZIAŁY ZAGRANICZNE:

RYGA, — LONDYN, — ROTTERDAM, — GANDAWA, — BAZYLEA, — OSLO, — KOPENHAGA, — TEL-AVIV, — MONTREAL

TOMASZOWSKA PRZĘDZALNIA WEŁNY CZESANKOWEJ

Spółka Akcyjna

w Tomaszowie Mazowieckim,

== ul. św. Tekli 13/15 ==

Skład fabryczny w Łodzi, ul. Sienkiewicza 53

MAURYCY TRAUMAN

Przedstawiciel

„Towarzystwa Akcyjnego Przemysłu Włóknistego“

dawniej

Peltzer i S-wie w Częstochowie

Ł ó d ź

ul. Przejazd Nr. 61

Telefony: 105-45

gab. 220-85

m. 211-06

Towarzystwo Przędzalnicze

„LA CZENSTOCHOVIENNE“

Francuska Spółka Akcyjna, Siedziba na Polskę w Częstochowie.

Zakłady firmy obejmują następujące działy produkcji:

przędzalnie bawełny i juty, tkalnię, szwalnię, farbiarnię i wykończalnię.

Sprzedaż wyrobów firmy odbywa się:

PRZĘDZA BAWELNIANA — w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej Nr. 159 we własnym biurze

TKAŃNA BAWELNIANA — w Łodzi przy ul. Piotrkowskiej 212 w firmie M. Wyszewiański i S-ka

WYROBY JUTOWE — w Warszawie przy ul. Szkolnej Nr. 2

w Biurze Sprzedaży Wyrobów Fabryk Jutowych.

SPÓŁKI AKCYJNE

M. Silbersteina w Łodzi

— i —

Piotrkowskiej Manufaktury w Piotrkowie.

ZARZĄD: ŁÓDŹ, PIOTRKOWSKA 40

Przędzalnie Bawełny i Wełny Czesankowej, Tkalnie, Bielnik, Farbiarnia i Wykończalnia.

Składy: w Warszawie, w Poznaniu, w Krakowie, w Katowicach, we Lwowie i w Gdańsku.

ŚREDNI PRZEMYSŁ WŁÓKIENNICZY

KRAJOWY ZWIĄZEK PRZEMYSŁU WŁÓKIENNICZEGO

Łódź, Moniuszki 5

tel. 196-55, 196-56 i 138-14

Ilość członków 104

Ilość zatrudnionych robotników: przeszło 10.000

FABRYKA MECHANICZNA
WYROBÓW WEŁNIANYCH

PINKUS GERSZOWSKI i S-KA

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 73

tel. 126-03 i 106-04

Fabryka Chustek i Towarów Jedwabnych
A. A. PIASKOWSKI

FABRYKI:

ul. Kątna 10 telefon 213-70
ul. Pomorska 106 telefon 136-68

BIURO SPRZEDAŻY:

ul. Piotrkowska 62 telefon 121-12 i 213-71

POLSKO-AMERYKAŃSKA FABRYKA WYROBÓW JEDWABNICZYCH

„PAW”

Sp. z ogr. odp.

Łódź, Piotrkowska 167, Tel. 171-53

WYRABIA: bieliznę damską, męską i dziecienną z jedwabiu, bawełny: „Macco”, „Pekor” i wełny „Ribana”, wyroby plażowe, kostjomy kąpielowe.

GŁÓWNE BIURO SPRZEDAŻY:

Łódź, Piotrkowska 167, tel. 171-53
adres dla depeż: „PAW”-Łódź

SKŁADY SPRZEDAŻY DETALICZNEJ:

Łódź, Piotrkowska 154, tel. 234-03
Łódź, Piotrkowska 55, tel. 118-95

SKŁAD FABRYCZNY: Warszawa, Nalewki 12, tel. 11-92-59

PRZEDSTAWICIELE:

p. D. Schnitzer	Kraków,	Karmelicka 46, tel. 142-94
p. E. Lapajower	Lwów,	Bema 22
p. I. Panes	Wilno,	Wielka 30/17
p. A. Guhl	Bydgoszcz,	Pomorska 54
p. A. Tarnowski	Katowice,	Marjacka 18, II p.
p. L. Frysztajer	Radom,	Kopernika 3
p. S. Waldman	Łódź,	Kościuszki 53
p. Pakschwer & Horn	Gdańsk,	Jopengasse 25-26, tel. 282-76

Sz. SZAC

Piotrkowska 33

(Kantor)

Telefon 107-18

Wólczańska 212

(Fabryka)

FABRYKA WYROBÓW WEŁNIANYCH
i PÓŁWEŁNIANYCH

Bielnik, Farbiarnia i Wykończalnia

„POLESIE”

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Łódź VII południe, ul. Kątna 16/18

Telefony: 233-63 i 233-83

P. K. O. Warszawa Nr. 145.418

Fabryka wykańcza: Zefiry, Popeliny, tkaniny poście-
lowe, podszewkowe bawełniane, półjedwabne i t. d.

Fabryka
Wyrobow
Włókienniczych

B. Strykowski i J. Hertz

Łódź

ul. Piotrkowska 66

telefon Nr. 134-88

ŁÓDZKA FABRYKA WATY

„ŁOFAWA”

SPÓŁKA KOMANDYTOWA

Łódź, Leszno 41

dostarcza po cenach
konkurencyjnych:

watę do gilz,

watę apteczną oraz do filtrowania
mleka

watę do kołder

watę okienną i kolorową między-
okienną

watę paczkową dla krawców, kle-
joną i nieklejoną

oraz funtowe i **watolinę**

Fabryka Wyrobów
Włókienniczych

SZ. M. LESZCZYŃSKI

ŁÓDŹ, Śródmiejska 7

Telefon 132-49

P. K. O. 64.370

WYRABIA:

Alpagi ubraniowe

Alpagi podszewkowe

Victorje półwełniane

Rękawowe bawełn. i jedw.

Atłasy i inne dodatki krawieckie

||

Fabryka chustek
i towarów drukowanych

I. RINGART

Łódź, ul. Legjonów Nr. 2

telefon 246-46

||

S. WILEŃSKI, Łódź

Łódź, Długosza 43 Fabryka Filców telefon 204-99

Fabryka wyrabia filce:

obuwiane, pantoflowe, konfekcyjne, tapicerskie, dywanowe, siod-
larskie, techniczne i izolacyjne.

FABRYKA
WYROBÓW
WŁÓKIENNICZYCH

A. ORKIN

ŁÓDŹ,
ul. Piotrkowska 96
tel. 213-42

Łódzka
Fabryka Pluszu Jedwabnego
i WYROBÓW Bawełnianych

W. GÓRALSKI S_{cy}

Łódź, ul. Pomorska Nr. 38

telefon 198-84



W y r ó b
aksamitów, Velours-Chiffonów,
transparentów, pluszy jedwabnych,
wełnianych i bawełnianych, obić
meblowych i inn.

Firma egzystuje od 1885 r.

Fabryka wyrobów wełnianych
Ryszard Raschig
ŁÓDŹ

fabryka: Sienkiewicza 70 tel. 208-17, skład i biuro: Piotrkowska 80 tel. 217-17

Wyrabia towary wełniane męskie w najprzedniejszych gatunkach

Firma egzystuje od roku 1898.

Fabryka Wyrobów Wełnianych i Bawełnianych
„M. i T. PIKIELNI”

Spółka Akcyjna

Łódź

Adres dla depezb: „EMITE, ŁÓDŹ”

BIURO i SKŁAD: ul. Piotrkowska 76

FABRYKA: ul. Cegielniana 74/76

Skład konsygnacyjny w Warszawie ul. Długa 55

Fabryka Pończoch
Bracia Seidenwurm

Marka fabr. „**BRES**”



Łódź, Pomorska 163/165

Tel. 171-08

Biuro: Piotrkowska 17

Tel. 126-94

Fabryka
Wyrobów Włókienniczych
Samuel Milrad
Łódź

BIURO i SKŁAD:

ul. Piotrkowska 42 — tel. 236-64

FABRYKA:

ul. Legionów 13 — tel. 136-64

Hurtowy skład papieru

„AKAWIE”

Sp. z ogr. odp.

ŁÓDŹ, Legionów 5/7

Tel. 165-65 i 165-63

SPECJALNOŚĆ:

Papiery pakowe dla przemysłu
włókienniczego

Fabryka Wyrobów Jedwabnych i Wełnianych
GRZEGORZ SZAPOWAŁ, Łódź

BIURO i SKŁAD FABRYCZNY: ul. Piotrkowska 69 — Tel. 148-81 i 148-91

FABRYKA: ul. Kilińskiego 232 — Telefon 153-48

Adres telegr.: Szapował, Łódź

Agentury i przedstawicielstwa we wszystkich większych ośrodkach przemysłowo-handlowych

HURTOWNIE WŁÓKIENNICZE

JULJUSZ LEWSZTAJN

Łódź, Piotrkowska 44

Telefony: 192-33, 217-23 i 193-83

SKŁAD KOMISOWY WYROBÓW BAWELNIANYCH

SP. AKC.

I. K. POZNAŃSKIEGO W ŁODZI

poleca



z towarów bielonych:

madapolamy, silesie, nansuki, batysty, popeliny, jedwabie, etaminy, płócienka, krośniaki pościelowe, obrusy, ręczniki, prześcieradła i t. p.

z towarów farbowanych i drukowanych:

tyk, zephyry, muśliny, satyny, jedwabie, voile, popeliny, kaszmiry, flanele oraz tkaniny modne.

**„ŁÓDZKA
MANUFAKTURA”**

wł. Sz. H. RABINOWICZ

Łódź

ul. Piotrkowska 60

TELEFONY:

105-38 i 152-96

D. FRÄNKEL i A. BILFELD

Łódź, ul. Piotrkowska 18

Hurtowa sprzedaż manufaktury zagranicznej

Konto P. K. O. Nr. 69.491 — Telefon Nr. 245-24

Adres telegr.: „Nowote“ Łódź

HURTOWA SPRZEDAŻ WYROBÓW WŁÓKIENNICZYCH L. FELDBERG

Łódź, ul. Cegielniana 3

Telefon Nr. 129-70

KONTO CZEKOWE:

Bank Polski, Oddział w Łodzi
P. K. O. Warszawa Nr. 67.026

Skład Towarów Galanteryjnych
Bracia L. i I. NADEL

Lódź, Nowomiejska 11 — telefon 129-36

Skład stale zaopatrzonej w największy
wybór wszelkich towarów galanteryj-
nych.

Wyłączna sprzedaż spinaczy błyskawicznych marki „Omega“ z firmy STANCMENT Sp. Akc. w WARSZAWIE

**Zjednoczone Towarzystwo Handlowe
Wyrobow Jutowo-Lnianych**

Sp. z ogr. odp.

w Łodzi, ul. Piotrkowska nr. 78

Telefony: 125-21, 125-22, 125-23, 125-24



SKŁADY STAŁE ZAOPATRZONE:

w płótna jutowe i lniane: krawieckie, opakunkowe
tapicerskie, siennikowe oraz sienniki i worki

SPRZEDAŻ TOWARÓW
WŁÓKIENNICZYCH

I. G. STRUCOWSKI

Łódź, Piotrkowska 37

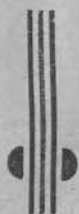
telefon Nr. 149-87

SKŁAD TOWARÓW WŁÓKIENNICZYCH

LEWY, ALENBERG i KRÓL

Łódź, Piotrkowska 46

Telefony { biuro: 115-42
 { skład: 258-24



Warszawa, Gęsia 12

telefon 11-13-21

E. Restel i S-ka

SKŁAD SUKNA

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 100

Materiały męskie i damskie
krajowe ≡≡≡ angielskie
i własnego wyrobu

Sprzedaż manufaktury

Sz. Majzel i D. Reznik

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska Nr. 53

Telefon 219-66

Konto czekowe w P. K. O. Nr. 64191

Żyro Konto
w Banku Polskim w Łodzi

Sprzedaż
manufaktury

J.B. i M. B^{cia} Kon

Łódź, ul. Piotrkowska 24

telefon 152-17

Konto czekowe

P. K. O. 144.294

SPRZEDAŻ
MANUFAKTURY

M. STRYKOWSKI

Łódź, Piotrkowska 44

telefon Nr. 120-02

KONTO CZEKOWE
w P. K. O. Nr. 67.341

RACHUNEK PRZEKAZOWY
w BANKU POLSKIM

W. Sejneński i H. Harkawi

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska 58

telefon 224-02

Konto czekowe
w P.K.O. Nr. 67063

Hurtowy Skład Wyrobów Włókienniczych
i Sprzedaż Przędzy Jedwabnej Fabryki

„CHODAKÓW” Sp. Akc.

Daniel Berkowicz i Synowie

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 44 (Dom własny)

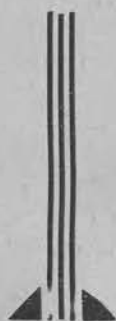
Telefon: 224-82 — Egzystuje od roku 1897

Konto żyrowe: Bank Polski, Oddział w Łodzi — Konto czekowe: P.K.O. Warszawa 67.893

Przemysł i Handel
Włókienniczy

„PRINT“

Spółka Akcyjna



Łódź, ul. Piotrkowska 56

Tel. 231-58, 232-58, 233-59



KANEL i ZBAR

Skład Manufaktury

ŁÓDŹ

Piotrkowska 48

telefon Nr. 214-93



DOM HANDLOWY

Maks. Wyszewiański i S-ka

Łódź, Piotrkowska 212

Tel. 110-96 i 110-86

Wyłączna sprzedaż wyrobów tkalni

Société Textile

La Czenstochovienne, Roubaix

Skład Manufaktury

J. GLEJBMAN

Łódź, Piotrkowska 34

Tkaniny jedwabne i sztuczno-jedwabne
Union Textil Kosches & Co w Łodzi

Składy i biura: **Piotrkowska 96 — Tel. 198-33**

Tkalinia: **Narutowicza 34 — Tel. 122-86**

Centrala w Krakowie ul. Stradom 15 — Tel. 198-33, 105-95

SKŁADY KOMISOWE: w Warszawie, Tomackie 2
w Gdańsku, Broibänkengasse 9
we Lwowie, Plac Bernardyński 5
w Katowicach, 3-go Maja 2

JÓZEF SOKOŁÓW

Łódź, Sienkiewicza 37 — Tel. Nr. 224-32

AGENTURA — EXPORT — IMPORT

Materiały jedwabne, wełniane i bawełniane
Krajowe ręczne dywany

Bracia Z. i A. Rappeport

Łódź, Piotrkowska 15 :: Telefon 218-93

Materiały meblowe i dekoracyjne, firanki, narzutki i t. p.
Dywany mechaniczne

Sprzedaż towarów
włókienniczych

I. Herszkowicz

Łódź, Piotrkowska 48

tel. 124-70

Fabryczny skład
towarów wełnianych

I. Prywin i H. Finkiel

Łódź, ul. Piotrkowska Nr. 58

Telefon Nr. 105-92

ANGIELSKO-POLSKIE TOWARZYSTWO HANDLOWE

Łódź

Al. Kościuszki 21

Spółka z ogr. odp.

Telefon Nr. 129-15

Adres telegraficzny:

ANPOL ŁÓDŹ

EKSPORT - IMPORT

Korespondenci we wszystkich większych centrach przemysłowych

AFILJACJE w ANGLJI i CZECHOSŁOWACJI

Przedstawicielstwa w Londynie, Wiedniu, Budapeszcie, Sztokholmie, Brnie, Kairze.

Dom Handlowo-Przemysłowy

ELI LISKIER ^{SSWIE}, M. SAPIR i ^{SKA}

ŁÓDŹ

Piotrkowska 80 — telefon 197-46

HURTOWNIA WŁÓKIENNICZA

Tkaniny, Jedwabie, Wełny

SPÓŁKA **A·G·B** AKCYJNA
WARSZAWA

Centr.: Senatorska 19, tel. 2.22-12, 2.22-25

SKLEPY DETALICZNE:

WARSZAWA, Bielańska, róg Długiej — tel. 11.56-64,

11.42-84, 12 16-61

Marszałkowska 143 — tel. 5.03-76

ŁÓDŹ, Piotrkowska 80 — tel. 183-94

LWÓW, Legionów 13 — tel. 89-73

Towary Włókiennicze

Bracia B. i H. SIERADZCY

Łódź, Piotrkowska 43

Telefon Nr. 210-24

Składy komisowe w Warszawie,
Gdańsku, Bydgoszczy i Wilnie

Przedstawicielstwo
maszyn
włókienniczych

Reinhold Werner

ŁÓDŹ

Podleśna 16

Telefon 120-91

„Hurtownia Bawełniana“

Spółka z ogr. odp.

ŁÓDŹ, PIOTRKOWSKA 17

Telefon 226-44

P. K. O. 145.514

== SUROWCE i PÓŁFABRYKATY ==

Biuro Agenturowe

J. Kempiański Wdowa

właściciel

Stanisław Glass

Łódź, Sienkiewicza 20

tel. 127-62

Egzystuje od roku 1875

Biuro Handlowe

Stefan Glass

Łódź, Sienkiewicza 20 tel. 127-62

Wyłączna sprzedaż
oryginalnych biczów tkackich

„MELIOR”

zarejestrowany w Urzędzie Patentowym
za Nr. 36583

D. WYSZEWIAŃSKI

Skład przędzy

Ł ó d ź

JAKÓB LESZCZYŃSKI

Łódź, Cegielniana 47

Telefony: 102-91 i 179-20

Przedstawicielstwa Handlowe.

Sprzedaż maszyn dziewiarskich, pończosznicych i do szycia.

Sprzedaż przędzy bawełnianej i jedwabnej.

MAKS SZAPIRO

LÓDŹ, Aleje Kościuszki 69

telefon 110-25

AGENTURA

Wetna, Przędza, Bawełna

Wolle, Garne, Baumwolle

AGENTUR

H. Weiss i S^{KA}

Piotrkowska 91

telefon 205-49

adres telegr.:

WUBEG, ŁÓDŹ.

PRZEDSTAWICIELSTWO FIRM:

Bunzl u. Biach, Wiedeń
Ign. Ortmann's Nachfolger, Wiedeń
Raccolta A. G., Zurich
" " Londyn

ARTYKUŁY:

surowa bawełna: amerykańska,
egipska i wschodnio-indyjska,
wełna i odpadki wełny
szmaty bawełniane
i szmaty wełniane

Dom Handlowo-Przemysłowy

M. PIOTRKOWSKI

ŁÓDŹ,

ul. Żeromskiego 48

Telefon 139-07

Sprzedaż surowej bawełny,
odpadki bawełniane, przę-
dza wiganjowa i wyrób
beretów.



„SUROWPOL”



wł. J. BIRENCWEIG

Sprzedaż wełny i odpadków wełnianych

Łódź, ul. Gdańska № 42

Telefon Nr. 215-82

Adres telegr.: „SUROWPOL”

Gotlieb

i Mokrski

Łódź

Piotrkowska 39
telefon 208-51

**Skład
przedzy bawełnianej**

**Dom Agenturowo-Handlowy
HUGO FÖRSTER**

Łódź, ul. Dębowa 10
Telefon 155-67

Adres teleg. „VISKOLA-ŁÓDŹ“

Rachunek w Sp. Banku Przem. Łódzkich
Konto Czekowe P.K.O. Warszawa 146-456

JEDWAB NATURALNY
Grége -- Crépe
Organzine -- Trame

CHAPPE
Écru -- Biała -- Tussah

JEDWAB SZTUCZNY
Acetat -- Viskosa

GAZA MŁYNARSKA

SPRZEDAŻ PRZĘDZY JEDWABNEJ

we wszystkich gatunkach i kolorach, do wyrobu pończoch i tkanin

S. I. BLUSZTAJN i SYN

Łódź

ul. Piłsudskiego Nr. 72 – tel. 129-49

Sprzedaż wełny
i odpadków wełnianych

I. WEINSTEIN

Łódź, ul. Narutowicza 30
telefon 122-66

Józef Ingster i S^{KA}

WEŁNA

ŁÓDŹ, Piotrkowska 66

telefon Nr. 247-59

PRZETWORY CHEMICZNE

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: 197-33, 197-36 i 188-85

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

Aciende Colori Nazionali Affini, A. C. N. A., Milano

Kalle & Co., Aktiengesellschaft, Wiesbaden-Biebrich

BARWNIKI ANILINOWE, CHEMIKALJA i SZTUCZNY JEDWAB

Przetwory Chemiczne

Blum i Monitz

właściciel Kazimierz Monitz

Łódź, ulica Wigury Nr. 30

JAKÓB ABERSTEIN

PRZETWORY CHEMICZNE i ZIEMNIACZANE

Łódź, Al. Kościuszki 57 — Telefon Nr. 218-31

Poleca ze składu w Łodzi oraz w ładunkach wagonowych wprost z fabryk:

MĄKĘ KARTOFLANĄ „Superior” marki „Hator” i innych gatunków — wyłączna sprzedaż Poznańskich fabryk „Górzno”, „Osieczna” i „Brzezie”
MĄCZKĘ KUKURYDZOWĄ — wyłączna sprzedaż koncernu „Corn Products Ref. Co” i „De Bijenkorf”

KROCHMAL PSZENNY, PUDER PSZENNY, KLEJ SZEWSKI — wyłączna sprzedaż Fabryki krochmalu „KRYSZTAŁ”, w Będzinie

SYROP ZIEMNIACZANY w różn. gatunkach
SODĘ KAUSTYCZNĄ fabryki „Elektryczność” oraz **DEKSTRYNĘ i GUMĘ BRYTYJSKĄ** własnej fabrykacji.

SALOMON LEWINSOHN i S-ka

ŁÓDŹ, ul. Wodna 12/14 — Telefon 110-30

Przetwory chemiczne i tłuszcze

Poleca najlepszej jakości produkty chemiczne dla wykończań, farbiarń, bielników i przędzań

HENRYK GALBICZ i S-ka CHEMIKALJA

4, Sienkiewicza ŁÓDŹ,

Adres telegr.: „Hengal-Łódź”

Telefon Nr. 219-30

Fabryka Przetworów Chemicznych DYONIZY MYŚLIBÓRSKI i S-ka Sp. z ogr. odp.

ŁÓDŹ, NAWROT 17 :: tel. 120-78 Fabryka: Drewnowska 102

poleca jako specjalność:

szkło wodne (Natron i Kali Wasserglas) dla przemysłu: włókienniczego, mydlarskiego, papierniczego oraz budowy dróg.

Sól glauberska krystaliczna. Ług sodowy. Olej turecki. Smar Tovott'a.

MIECZYSŁAW HERTZ

DOM AJENTUROWO-KOMISOWY

ŁÓDŹ, ALEJE KOŚCIUSZKI 69

TELEFONY: 115-52 i 151-43

WILHELM GATKE

Łódź, Kilińskiego 165 - Telefon 105-30

PRZETWORY CHEMICZNE

Agentury —
Własne składy

Adres telegr. „WUGA“, Łódź
P. K. O. 61.665

Fabryka Mydła i Przetworów Chemicznych

„NESTOR”

Łódź, Wólczańska 155 - Tel. 120-36

egz. od roku 1925

wyrabia mydła techniczne oraz preparaty chemiczne dla włókiennictwa, apretur i farbiarni
mydło domowe marki „MESTOR” № 13677

KAROL BENNDORF

FABRYKA MYDŁA TECHNICZNEGO i DOMOWEGO

założona w roku 1868

Łódź, ul. Lipowa 80

Tel. 149-53

BCIA BERGER

SIERADZ

Legjonów 6

Telefon № 69

Wyrabia mydło do prania
„Odpowiednie“, „Medal“,
„Remis“, „Bergerów“, „Las“

Fabryka mydła

L. AJZENBERG

Łódź, Plac Kościelny 5

telefon 225-72

wyrabia mydła do prania „Wygoda“

**OLEJE i TŁUSZCZE TECHNICZ-
NE DO PRODUKCJI MYDŁA**

L. GINZBURG, Łódź

Przejazd 40

telefon 164-08

Oleinę, Kwasy tłuszczowe,
tran oraz wszelkie tłuszcze
dla przemysłu

POLECA:

DOM HANDLOWY
Landeck i Hofman

Łódź, ul. Andrzeja 6

TEL. 100-34

**FABRYKA MYDŁA
CH. WIDAWSKI**

Łódź, Podrzeczna 31

Telefon 151-07

Wyrabia mydło do prania marki:
„TŁUKA” i „INDJANIN”
oraz mydło maziste

Polskie Zakłady Chemiczne

Łódź, Kilińskiego 95

Telefon 110-91

MYDŁO DOMOWE „SKAŁA” i „SIŁA”
ORAZ MYDŁO TECHNICZNE

Barwniki i Chemikalja

JAKÓB H. GALEWSKI

ŁÓDŹ, ZACHODNIA 72

tel. 105-68

Konto czekowe P.K.O. Nr. 141.577

Biuro Handlowo-Agenturowe

N. KAPŁAŃSKI

Łódź, Przejazd 15 telefon 167-75

Import wszelkich tłuszczów
dla fabryk mydła, fabryk
włókienniczych, apretur, su-
rowce dla fabryk czekolady
oraz artykuły kolonialne.

**Gwarantowanej
dobroci**

**MYDŁO
„TRÓJKA”**

M. RUBINOWICZ

Łódź, Ogrodowa 9

Tel. 233-26 i 187-30

**WYRABIA MYDŁA DO
PRANIA i TOALETOWE**

Maurycy Saks

**Przetwory Chemiczne,
Surowce i Agentury**

Biuro: Łódź, Zachodnia 68

Telefon Nr. 111-47

Adres telegr.: „EMSAKS”

„WEŁPOL”

TOMASZÓW MAZ.

Antoniego 5 : Tel. 55

**Sprzedaż wełny
i odpadków czesankowych**

ODLEWNIA ŻELAZA

„FERRUM”

ŁÓDŹ

ul. Kilińskiego 121

Telefon 218-20

**Pierwsza Łódzka Parowa Fabryka
dragées, cukrów, czekolady,
marmelady i wyrobów waflowych**

„ARKADIA”

Łódź, Ogrodowa 13

telefon 131-35

**Wysokowartościowe
odlewy z szarego żeliwa**

WARSZTAT MECHANICZNY

CENY NISKIE

BIURO TECHNICZNO-HANDLOWE
H. DRUTOWSKI

Łódź, ul. Sienkiewicza 39 tel. 180-59

reprezentuje następujące fabryki:

TOWARZYSTWO SOSNOWIECKICH FABRYK RUR i ŻELAZA S. A. SOSNOWIEC: rury do fabrykacji mebli, rowerów, dla ogrodzeń, rury spawane i ciągnięte bez szwu, żelazo kalibrowane, węzownice, wszelkie wyroby z rur, blachy i żelaza, odlewy stalowe.

GEORG SCHWABE, BIELSKO: silniki elektryczne trójfazowe, budowy ochronionej, okapturzonej i całkowicie zamkniętej

BENN, BIELSKO: nowoczesne pędnie (transmisje), wszelkiego rodzaju sprzęgła, motoreduktory, przekładnie dla bezstopniowej zmiany obrotów, napędy klinowe, etc.

M. KROMOŁOWSKI i SYNOWIE, KATOWICE: pasy skórzane, troki, bicz i wyroby ze skór

„POLMOPOMP“ BIELSKO: pompy odśrodkowe, motopompy

„WULKAN“ CZĘSTOCHOWA: odlewy lanokute (tyglowe), rury i kształtki kanalizacyjne.

A. J. OSTROWSKI S-cy

Fabryka Ksiąg Handlowych i Wyrobów Papierowych
skład papieru i materiałów piśmiennych

DRUKARNIA, INTROLIGATORNIA, LINJARNIA

Fabryka tasiem mierniczych — Wydawnictwo pocztówek
WYDAWNICTWO KALENDARZY

Biuro i skład, Łódź, ul. Piotrkowska 55, tel. 203-54 i 133-30
Oddział w Warszawie: Marszałkowska 120, telefon 691-92

DYREKCJA
ŁÓDZKIEGO TOWARZYSTWA ELEKTRYCZNEGO, SPÓŁKI AKCYJNEJ
(Elektrownia Łódzka)

zawiadamia PP. Odbiorców, że, począwszy od dnia 16 stycznia 1936 roku, pobierana dotychczas od prywatnych odbiorców opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła po 76 gr. zostaje zmniejszona w granicach miasta Łodzi do 72 gr. bez stosowania dalszych opustów, przewidzianych w § 76 uprawnienia rządowego Nr. 12 dla taryf najwyższych. O ile rachunki opłacane będą na ręce poborcy przy spisywaniu stanu licznika, stosowany dotychczas rabat 6 gr. podniesiony zostanie do 7 gr. i pobierana w tym wypadku opłata za jedną kilowatogodzinę dla światła wyniesie 65 gr. zamiast dotychczasowych 70 gr.

Stosowane obecnie taryfy ulgowe, jak i taryfy poza granicami miasta Łodzi pozostają bez zmiany.

Dyrekcja zastrzega sobie prawo pobierania najwyższych taryf podług uprawnienia rządowego Nr. 12 od odbiorców: a) sezonowych, b) zalegających z opłatą należności ponad przewidziany w uprawnieniu termin 14 dni i c) w obrębie terenów, na których znajdują się własne elektrownie lub inne urządzenia do wytwarzania energii napędowej.

Łódź, dnia 11 grudnia 1935 roku.

Fabryka Wyrobów Skórzanych i Pasów Pędnych
M. Kromołowski i Synowie, Katowice

pasy skórzane pędne wszelkiego rodzaju

pasy selfaktorowe

pasy dla napędów specjalnych

bicze tkackie pierwszorzędnej jakości

sznury okrągłe zwykłe i z włosiem oraz kręcone

troki do szycia i wiązania pasów

manżety i wszelkiego rodzaju wyroby ze skór

Przedstawiciel: H. Drutowski, Łódź, ul. Sienkiewicza 39 tel. 180-59

SAMUEL KLOTZ jr.

Łódź, ul. Św. Andrzeja 35, tel. 236-01

Adres tel. „ESKAGENT“

Hurtowa sprzedaż metali i wyrobów metalowych

Przedstawicielstwa zagranicznych fabryk metalurgicznych

Reprezentacja na Łódź i województwo:

Kieleckich Zakładów Przemysłowych „HENRYKÓW” Kielce

Wyłączna sprzedaż firmy Brooker, Dore & Co., London

Artykuły techniczne: gumowe, azbestowe, opony samochodowe, rury kanalizacyjne

Sportowe: narty i łyżwy szwedzkie

Biuro Techniczno-Handlowe

„Auto-Technika“

Piotrkowska 67 — telefon 214-33

„LE FILÉ” wł. Cael i Hendlsz

Łódź, ul. Piotrkowska 49

tel. 237-91

Sprzedaż przędzy czesankowej - krajowej dla celów przemysłowych, wełny i włóczki do robót ręcznych i t. p.

„AUSTRALWOOL”

wł. Sz. Hendlsz

Łódź, Piotrkowska 40 — tel. 136-46

filja Nowomiejska 18 — tel. 135-93

Sprzedaż przędzy czesankowej dla celów przemysłowych

Sprzedaż wełny i włóczki do robót ręcznych i t. p.

własnego wyrobu

≡ TRANSPORTY i EKSPEDYCJE ≡

DOM TRANSPORTOWO-EKSPEDYCYJNY

S. JELIN i J. RUDOMIN S. A.

CENTRALA:

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 62

Telefony: 102-07, 224-69, 214-71



Składy własne:

Łódź, Wólczańska 73 - tel. 220-07

Oddział Miejski:

Łódź, Piotrkowska 43 - tel. 193-78

Koncesjonowany Dom Składowy Publiczny.
Udziela pożyczek pod zastaw towaru. Oddzia-
ły i korespondenci we wszystkich większych
ośrodkach handlowych w kraju i zagranicą.

Eksport — Import Clenie — Magazynowanie

Polskie Towarzystwo Transportu Międzynarodowego

SCHENKER i S-KA

Spółka Akcyjna

w Warszawie

Oddział w Łodzi, ul. Piotrkowska 97 Telefon: Centrala 199-55

Telefon: Wydziału krajowego 231-20

Biura i domy składowe publiczne:

Składy: Ogrodowa 35 (bocznica własna) tel. 247-62

Północne Towarzystwo Transportowe i Ekspedycyjne

Spółka Akcyjna

Oddział w Łodzi, Andrzeja 6; St. tel. 196-86

Międzynarodowe transporty

Ekspedycja i Clenie

Magazynowanie

Inkaso

Składy wolnoctwowe i tranzytowe

Centrala Zbiorowych Ładunków w Łodzi

Spółka z ogr. odp.

Biuro Centralne Andrzeja 6, tel. 196-86

Biuro na st. i składy Łódź-Fabryczna towar.
tel. 152-31 i 159-92

Biuro na st. Łódź-Kaliska towar.
tel. 161-52

Codziennie ładunki zbiorowe
do wszystkich i ze wszystkich
większych miast

Kolejowe Przedsiębiorstwo Dowozowe

MIĘDZYNARODOWE
TOWARZYSTWO TRANSPORTÓW i ŻEGLUGI



„MITRANZA“

Spółka Akcyjna

w Łodzi, ul. Wólczańska 17 — tel. 196-80
w Gdyni, ul. 10 Lutego 5

Ekspedycja — Odprawa celna — Ładunki Zbiorowe z wszystkich portów europejskich via Gdynia — Ubezpieczenie — Magazynowanie — Dom Składowy Publiczny

Biuro Transportowo - Ekspedycyjne

L. ROTBAND

Łódź, Śródmiejska 12 tel. 121-19

Warszawa firma „POLESPED“ Gęsia 7a, tel. 11-52-42

Zastępstwa na wszystkich pograniczach. — Korespondenci we wszystkich ośrodkach kraju i zagranicą. — Ekspedycja - Clenie - Inkaso - Magazynowanie i ubezpieczanie transportów.

Transporty Międzynarodowe

Stanisław Rubinsztajn i S-ka

Właściciel STANISŁAW RUBINSZTAJN

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 87

Telefony: 111-84 i 210-22

Adres telegr. dla Łodzi: „INTRAG“

ODDZIAŁY: Gdynia, Nadbrzeże Polskie, tel. 29-77 // Gdańsk, Stadtgraben 13, tel. 25-946

CLENIE — ASEKURACJA — MAGAZYNOWANIE

Biuro Transportowe
„POLTRANS”

Łódź, Narutowicza 27

Telefon 155-27

załatwia wszelkie czynności
z zakresu ekspedycji

Informacje taryfowe
udzielane są bezpłatnie

Polskie T-wo Ekspedycyjne
„POLTEX”

Łódź, Śródmiejska 5

Telefony: 138-26 i 164-66

== wysyła zbiorowe, wa- ==
gonowe ładunki do: ==

Warszawy, Białegostoku, Baranowicz,
Grodna, Wołkowyska, Pińska, Prze-
myśla, Lwowa, Tarnopola, Sta-
nisławowa, Kołomyji, Czort-
kowa, Buczacza oraz
do Małopolski
Wschodniej

Koncesjonowane Przedsiębiorstwo
EKSPEDYCYJNO - PRZEWOZOWE

R. SOBOL

Łódź, ul. Piotrkowska 6
telefon 153-96

Biuro Ekspedycyjne
Beninson, Brodocki i S-ka

wł. M. BRODOCKI, J. FURK i CH. NECHAMKIS

Łódź, Piotrkowska 59

telefony: biuro 208-41, skład 156-24

Załatwia wszelkie ekspedycje kolejowo,
wagonowo, drobnicowo oraz samo-
chodowo.

BIURO PRZEWOZOWE

Łódź-Warszawa
Warszawa-Łódź

Przewóz towarów

„KRAJEKS”

ŁÓDŹ

6-go Sierpnia Nr. 1

WARSZAWA, Gęsia 16

telef. 11-17-09

Przedstawiciel

Z. WAJNSZTEIN

Warsztaty Samochodowe i Motocyklowe

Inż. JAN KÜSTER

ŁÓDŹ, ŁOMŻYŃSKA 13

Telefon 190-55

SPECJALNOŚĆ: Gruntowne remonty. Wiercenie
i gładzenie bloków. Dostawa wszelkich tłoków
i pierścieni. Stawienie gilz. Egalizowanie wałów
korbowych. Lakierowanie „DUCO”

BANKI

BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

Oddział w Łodzi: Al. Kościuszki 63

Adres telegraficzny: KRAJOBANK

ZAŁATWIA WSZYSTKIE OPERACJE BANKOWE

PRZYMUJE WSZELKIEGO RODZAJU WKŁADY, ZAPEWNIĄC WKŁADCOM KORZYSTNE
OPROCENTOWANIE, PEŁNE BEZPIECZEŃSTWO I CAŁKOWITĄ TAJEMNICĘ

Centrala i Oddział Główny Banku Gospodarstwa Krajowego

WARSZAWA, ALEJA JEROZOLIMSKA 1

BANK POSIADA 18 ODDZIAŁÓW PROWINCJONALNYCH W POLSCE
I KORESPONDENTÓW W CAŁYM ŚWIECIE

ŁÓDZKI BANK DEPOZYTOWY

Spółka Akcyjna

Centrala w Łodzi, ul. Piotrkowska Nr. 5

ODDZIAŁY:

w Warszawie, ul. Żabia 9

we Lwowie, 3 Maja 5

Załatwia wszelkie tranzakcje, w zakres bankowości wchodzące

Dom Bankowy Bracia Taub w Łodzi

ul. Piotrkowska 17

przeprowadza wszelkie czynności bankowe, zwłaszcza skrupulatnie wykonuje zlecenia dewizowe, jak:

**kupno i sprzedaż walut zagranicznych,
czeków oraz przekazów telefonicznych
i telegraficznych na wszystkie miejscowości w kraju i zagranicą.**

Specjalna służba korespondencyjna **w Palestynie**

Łódzki Spółdzielczy Bank Dyskontowy

z ograniczoną odpowiedzialnością

W ŁODZI

ul. Piotrkowska Nr. 43

Telefony: 101-37, 169-48

Spółdzielczy Bank Handlowo-Przemysłowy w Łodzi

z ogr. odp.

ul. Nowomiejska 4 — tel. 246-95 i 249-39

Rachunek żyrowy w Banku Polskim — Konto czekowe w P. K. O. Nr. 140.554

Załatwia wszelkie operacje bankowe.

Wkłady oszczędnościowe, - inkaso, - dyskonto, - rachunki bieżące, -
kupno i sprzedaż papierów wartościowych

SPÓŁDZIELCZY ŁÓDZKI BANK WŁÓKIENNICZY

z ograniczoną odpowiedzialnością

Łódź, Moniuszki 5

Telefony: 184-22 i 196-55

Skrót telegraficzny: „WŁÓKNOBANK“

Załatwia wszelkie operacje bankowe

połączenia inkasowe ze wszystkimi ośrodkami kraju

Komunalna Kasa Oszczędności miasta Łodzi

Centrala: Andrzeja 3, dom własny tel. 207-68, 207-57, 205-57

Oddział I-szy: ul. Pomorska 3 tel. 207-69

Przyjmuje wkłady od 1 Zł.

i załatwia wszelkie operacje bankowe

Dom Bankowy

Hieronim Schiff Spadkobiercy

w Łodzi

Bank Kredytowy - Spółdzielczy w Łodzi

z ograniczoną odpowiedzialnością

ul. Ogrodowa 2 tel. 209-95

Załatwia wszelkie
czynności bankowe

Przewóz towarów

Samolot skraca wielokrotnie czas przewozu, przyspiesza obrót towaru i pieniądza, umożliwia **najszybsze transakcje handlowe.**

Przesyłka wysłana np. z Warszawy do Katowic **przybywa** do miejsca przeznaczenia i może być odebrana przez adresata **w dwie godziny od chwili nadania.** Podobnie szybko przewożone są przesyłki na wszystkich innych liniach. Nadejście przesyłek awizowane jest telefonicznie.

Przesyłki do przewozu powietrznego przyjmują wszystkie biura P. L. L. „LOT“, jak również oddziały firm ekspedycyjno-przewozowych: Polski Lloyd S. A. i C. Hartwig S. A.

Do przewozu powietrznego nadają się niemal wszystkie towary: części maszyn, materje, artykuły żywnościowe, kwiaty, szkło, klejnoty, książki, futra, skóry galanteryjne, taśmy filmowe i t. p.

Przesyłki lotnicze nie wymagają specjalnego opakowania, równy i spokojny lot samolotu nie naraża przesyłek na wstrząsy.

Przesyłki lotnicze mogą być **obciążone liczkami.**

W obrocie zagranicznym przesyłki lotnicze nie podlegają długotrwałym formalnościom celnym, lecz **odprawiane są niezwłocznie.**

P. L. L. „LOT“

ARTYKUŁY KOLONJALNE

JÓZEF FETTER

SPÓŁKA KOMANDYTOWA

Łódź, ul. Południowa 40

tel. 151-76 i 156-21

Import towarów kolonialnych
i owoców południowych

„AGRUMI”

Sp. z ogr. odp.

Polskie Towarzystwo
Eksportowo-Importowe
dla handlu owocami
południowymi i towa-
rami kolonialnymi

Łódź, Kościelna Nr. 1

TELEFONY: 133-33 i 134-52

poza godzinami biurowymi: 116-21 i 219-67

Adres telegraficzny: „FRUIT”

Hurtowa sprzedaż towarów kolonialnych i owoców południowych

N. CH. RABINOWICZ

Sp. z ogr. odp.

Łódź, 11 Listopada 12 --- tel. 220-22

Józef Piątkowski

Ciasta - Cukry

Torty - Sękacze



CUKIERNIE w ŁODZI:

PLAC WOLNOŚCI Nr. 4
Tel. zamówień 215-63
Garderoba tel. 215-22

„ZIEMIAŃSKA“
UL. PIOTRKOWSKA Nr. 76
Tel. zamówień 211-11
Garderoba tel. 221-11

FILJA UL. PIOTRKOWSKA 126
Tel. zamówień 136-33
Garderoba tel. 120-11

Wielki wybór pism krajowych i zagranicznych

Sprzedaż owoców krajowych i południowych

SZ. EKSZTAJN i S-ka

Sp. z ogr. odp.

Łódź, Zielony Rynek 10

Telefon 232-76

Import Sardynek, Delikatesów i Towarów Kolonialnych

E. SKÓRNICKI, ŁÓDŹ

STARY RYNEK 10

— —

TELEFON 255-73

Wyłączna sprzedaż na województwo łódzkie wyrobów Fabryki Konserw
ZYGmunTA RUCKERA S. A. we LWOWIE

RADJO

Szczyt precyzji
czystość tonu

• luksusowe wykonanie

oto zalety

najnowszych modeli aparatów radjowych



TEKAFON

Ceny dostępne dla wszystkich

WIELKI ASORTYMENT ODBIORNIKÓW KRAJOWYCH

ELEKTRIT, PHILIPS i TELEFUNKEN

Przedstawicielstwo słynnych odbiorników
wiedeńskich

MINERWA

HORNYPHON

amerykańskich

PHILCO

Salon demonstracyjny i sprzedaż

ALFA-RADJO

Łódź, Nawrot 1 — telefon 183-60

SELEKTYWNOŚĆ
SPRAWNOŚĆ
CZYSTOŚĆ TONU
LUKSUSOWE WYKONANIE

CECHUJĄ

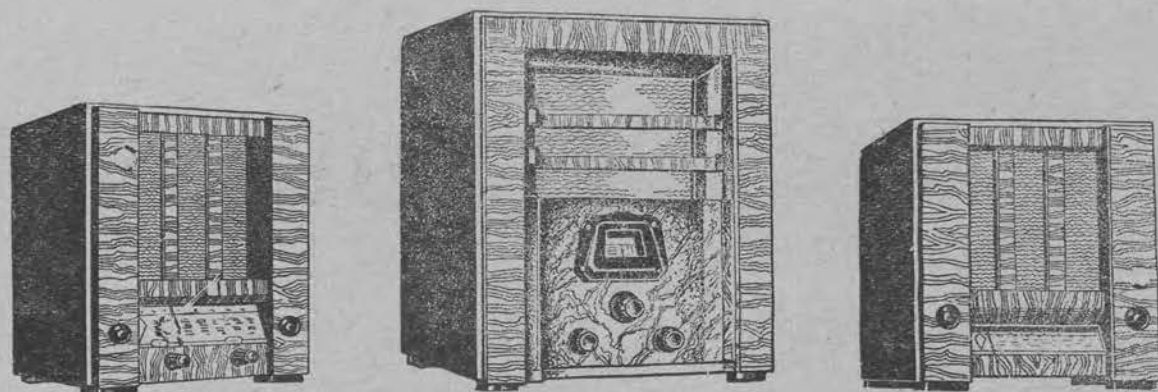
3-OBWODOWE APARATY
SERJI JUBILEUSZOWEJ

ELEKTRIT Co.

1925



1935



Serja jubileuszowa obejmuje 6 typów odbiorników:

**KONTINENT, TITANIC, RIVAL,
SUPERIOR, SPLENDID, MAJESTIC**

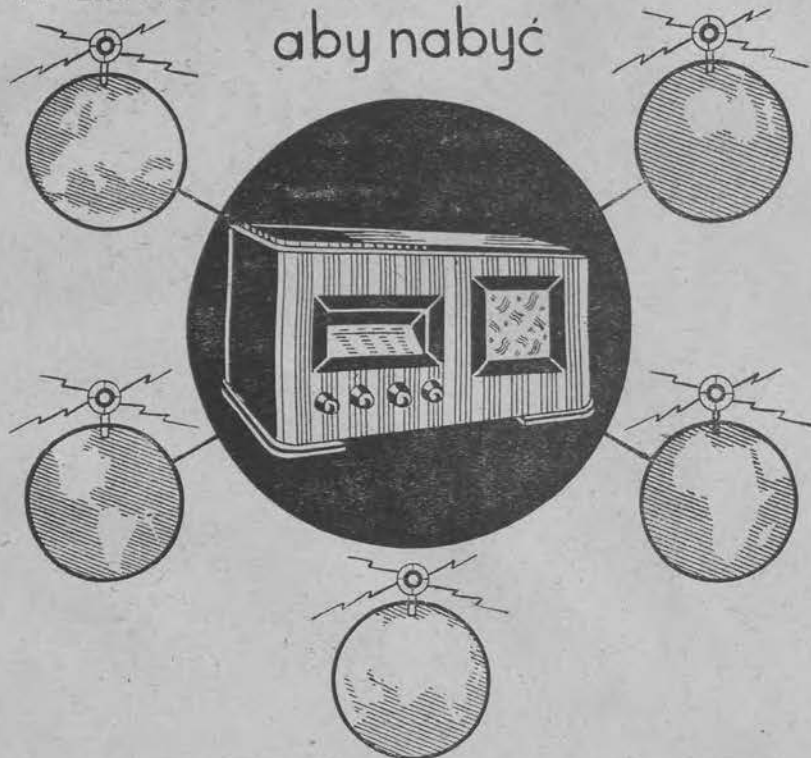
Każdy innej klasy

Wybierz sobie S w ó j model odbiornika!



WYSTARCZY POSŁUCHAĆ

aby nabyć



Ocena technicznych szczegółów jest dostępna tylko dla fachowców. Grunt to działanie i głos. Zawierzcie własnym uszom! Naturalny, czysty i barwny ton, pełne brzmienie, łatwość chwymania stacji, czułość selekcji, piękny wygląd odpowiadający wysokiej klasie – nieodparcie skłaniają do wyboru i kupna luksusowego radjoodbiornika

TELEFUNKEN-AMBASADOR w cenie Zł. 420

lub pokrewnego wysokiej klasy

TELEFUNKEN-SPECIAL w cenie Zł. 248

4-LAMPDOWY z 5^{ta} PROSTOWNICZA

3 LAMPDOWY z 4^{ta} PROSTOWNICZA

AMBASADOR i SPECIAL



TELEFUNKEN

MISTRZ TONU PRECYZJI I FORMY



Sekcja Właścicieli

Przedsiębiorstw Radjotechnicznych

zrzesza następujące

=====
firmy:

„Alfa Radjo“

Nawrot 1
Tel. 183-60

„Audjofon“

Piotrkowska 166
Tel. 156-87

„Audjon Radjo“

Trauguta 1
Tel. 153-71

„Elektrodom“

Piotrkowska 115
Tel. 134-42

„Elektros“

Śródmiejska 5
Tel. 156-59

H. Gotlibowski

Zgierska 30
Tel. 163-71

Grimm i Kamiński

Piotrkowska 64
Tel. 206-26

„Iskra Radjo“

Narutowicza 9
Tel. 177-79

B-cia Lajb

Centrala: Piotrkowska 50
Tel. 152-02

„Muza“

Narutowicza 18
Tel. 146-06

„Radjo i Światło“

Piotrkowska 113
Tel. 173-09

„Watt“

Narutowicza 16
Tel. 190-38

OTO NASZ SYSTEM RATALNY


Raty miesięczne:

947 zł od zł. 17.50

44 zł od zł. 25.20

525 zł od zł. 31.30

oraz zaliczka w wysokości
jednej raty miesięcznej

przystosowany
do nowych
zmienionych
warunków
gospodarczych



System ratalny Philipsa

umożliwia korzystanie z dobrodziejstw radja szerokim rzeszom ludzi mniej zamożnych, dla których oryginalny Philips był dotąd nieosiągalnym marzeniem.

PHILIPS

Amerykańskie Radjoodbiorniki Światowej Sławy

„EMERSON”

4-o, 5-o i 6-o lampowe superheterodyny
na prąd stały i zmienny
bez ANTENY i UZIEMIENIA

do nabycia w pierwszorzędnym firmach w całej Polsce.

Wszelkich informacji udziela:

Generalne Przedstawicielstwo na Polskę i W. M. Gdańsk

JÓZEF SOKOŁÓW

Łódź, Sienkiewicza 37 :: tel. 224-32

Roczna gwarancja. Własne laboratorium dla wszelkich napraw oraz skład części zamiennych i lamp.

Uwaga dla automobilistów: najnowsze aparaty dla samochodów na składzie

==== **Prospekty na żądanie** ====

„GŁOS KUPIECTWA”

broni interesów kupiectwa

Każdy czytelnik „Głosu Kupiectwa”

popierając swe pismo

broni swych własnych interesów

Włoska Spółka Akcyjna
Powszechna Asekuracja w Tryjeście

ASSICURAZIONI GENERALI TRIESTE

Rok założenia 1831

Fundusze gwarancyjne z końcem roku 1934 — Lirów 1.788.810.223.67.
30 Towarzystw spokrewnionych oraz oddziały własne i reprezentacje
we wszystkich większych miastach Europy i innych częściach świata.

Dyrekcja na Polskę w Warszawie, Jasna 19
— Centrala Telefoniczna 546-28 —

Oddziały oraz główne Przedstawicielstwa Towarzystwa w Kraju:

Białystok, Piłsudskiego 5,	tel. 14-19
„ Pierackiego 20,	„ 4-10
Bielsko, Inwalidzka 2,	„ 12-79
Brześć n/B, 3 Maja 24,	„ 81
Częstochowa, Panny Marji 14,	„ 2-18
Gdynia, S-to Jańska 13 a,	„ 21-43
Grodno, Pereca 25	„ 316
Katowice, 3 Maja 23 (dom wł.)	„ 303-24
Kraków, Grodzka 26	„ 145-19, 168-00
Lublin, Wieniawska 8	„ 10-39
Lwów, Kopernika 3 (dom wł.)	„ 21-43
Łódź, Narutowicza 6	„ 110-53, 220-53, 181-10
Poznań, Kantaka 1	„ 18-08
Równe, Słowackiego 14	„ 1-09
Tczew, Kopernika 9 (dom wł.)	„ 12-80
Wilno, Mickiewicza 19	„ 8-40

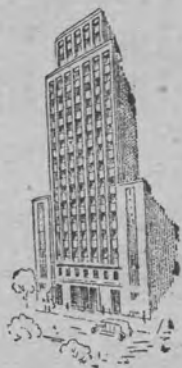
Agentury we wszystkich większych miastach Rzeczypospolitej

Towarzystwo przyjmuje na najkorzystniejszych warunkach ubezpieczenia:

na życie, od następstw wypadków, od odpowiedzialności cywilnej,
od wypadków wskutek nieszczęść publicznych środków komu-
nikacyjnych — Dask, od ognia, od kradzieży z włamaniem, od
rabunku inkasentów i posłańców, od zbrojnego napadu w loka-
lach, transportów, walorów, przesyłek pocztowych, statków,
samolotów oraz urządzeń portowych.

Prawo głosi:

„Niezależnie od kaucji i funduszów ubezpieczeniowych, zagraniczny zakład ubezpieczeń odpowiada za swe zobowiązania całym swym majątkiem, zarówno znajdującym się w granicach Rzeczypospolitej Polskiej jak i poza temi granicami.”
(Rozp. Prez. Rzeczp. P. z dn. 26/I. 1928)



Angielska Sp. Akc. Towarzystwo Ubezpieczeń „Prudential” zawiera w Polsce ubezpieczenia na życie i od ognia z odpowiedzialnością w myśl powyższego prawa. Ponadto na mocy umowy, zawartej z Towarzystwem „Przezorność”, polisy ubezpieczenia na życie i od ognia Towarzystwa „Przezorność” objęte są specjalną gwarancją Tow. „Prudential”.

Majątek Tow. „PRUDENTIAL” wynosi obecnie po przeliczeniu p/g. parytetu przeszło 13 Miljardów Złotych

Tow. Ubezpieczeń „PRZYZORNOŚĆ” i „PRUDENTIAL”
Warszawa, Plac Napoleona 9

Oddział „PRZYZORNOŚCI” i Zastępstwo „PRUDENTIAL’U”
ŁÓDŹ, Piotrkowska 102. — Telefony: 127-38, 179-18, 127-08

Reprezentacja Miejska: ul. Narutowicza 16. — Tel. 129-04

Dom Handlowo-Komisowy

BORYSZAŃSKI i LANDAU

Łódź, Narutowicza 32, tel. 198-69

Oleje i tłuszcze dla przemysłu mydlarskiego, tekstylnego i chemicznego. Syrop ziemniaczany. Wyłączne przedstawicielstwa na woj. łódzkie: pneumatyków samochod. DUNLOP, dykt klejon. TOBAL, ekstraktów garbarskich f-my
Tow. Akc. QUEBRACHO w Warszawie.

Skład wyrobów skórzanych

H. Herszson

Łódź, Piotrkowska 109 tel. 215-08

Poleca:

torebki, nesesery, teczki, portfele, walizki i t. p.

Duży wybór parasoli damskich i męskich

KOCHAŃSKI i DAWIDSON

Łódź, ul. Sienkiewicza 37 / Tel. 144-85 i 256-93

Składy ul. Tramwajowa 16 — Tel. 214-01

WĘGIEL i KOKS

dla celów opałowych i przemysłowych
wagonowo i wozowo z własnych składów

Wylączna sprzedaż węgla ze Zjednoczonych Kopalń Górnośląskich „PROGRESS“ (kopalnie: Mysłowice, Ferdynand, Florentyna, Richter, Andaluzja, Matylda, Radzionków, Dębieńsko) i z Towarzystwa Bezimiennego Kopalń Węgla „CZELADŹ“ oraz koksu Wspólnoty Interesów (Koksownie: Falwa, Dębieńsko i Huta Piłsudski)

SPÓŁKA WĘGLOWA

„IGNIS“

w Łodzi, Al. Kościuszki 24

Telefon 129-28

Reprezentacja górnośląskich kopalń węgla Księcia Pszczyńskiego

Konto P.K.O. Warszawa Nr. 65.399

Adres telegraficzny: „IGNIS, Łódź“

SKŁADY: Łódź, Karolew 1a, Kolejowa 5

Sprzedaż hurtowa i detaliczna

»ELEKTROSPAW«

SPÓŁKA Z OGR. ODP.

Łódź, Wólczańska 155

TELEFON 156-69

(Dawniej Smoczok i Słota)



Elektryczne spawanie własną metodą z gwarancją za wytrzymałość, kotłów parowych, części maszynowych, żelaznych, stalowych i żeliwnych, części samochodowych, wałów i t. p. Roboty wykonujemy w naszym zakładzie, a także na wyjazd z własnymi maszynami. Fabrykacja elektrodów (pałeczki) do spawania żelaza, stali i żeliwa na prąd stały i zmienny.

POLSKO-PALESTYŃSKA IZBA HANDLOWA

ODDZIAŁ W ŁODZI

ŁÓDŹ

Piotrkowska 113

Telefon 144-60

Adres dla depeesz: POLPALCHAMBER ŁÓDŹ

BRACIA POZNAŃSCY INŻYNIEROWIE

Spółka z ogr. odp.

ŁÓDŹ, ul. ZAMENHOFA 25

Telefony: 157-44 i 188-56

Przedstawicielstwo Ford - Motor - Company

Najnowsze modele wozów ośmio i czterocylindrowych oraz części zamienne do nich stale na składzie. Warsztaty reperacyjne, szlifowanie bloków do motorów wszelkiego rodzaju oraz lakierowanie systemem natryskowym.



536-A PR